ANALISIS STRATEGI MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA PENGASINAN IKAN MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN IKAN
(Studi Kasus Masyarakat Nagari Katiagan Kecamatan Kinali Kabupaten Pasaman Barat)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Perkuliahan Guna Memenuhi Srata I (SI) Sarjana Ekonomi (SE)

Disusun Oleh:

MITA DINDA

3220099

Dosen Pembimbing:

Yenty Astarie Dewi S.E, MM

NIP. 197603072023212010

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M.DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

TAHUN 2025

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan kekuatan, kesehatan, dan kemudahan bagi penulis, untuk menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Analisis Strategi Meningkatkan Pendapatan Usaha Pengasinan Ikan Melalui Diversifikasi Produk Olahan Ikan". Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Penulisan skripsi ini tidak lepas dari berbagai tantangan, tetapi dengan rahmat Allah, proses ini dapat dilalui dengan baik. Saya berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan masyarakat, khususnya dalam mengembangkan usaha pengasinan ikan di daerah pesisir seperti Nagari Katiagan.

Khususnya, saya ingin menyampaikan rasa syukur dan terima kasih yang mendalam kepada keluarga saya. Untuk almarhum ayahanda, yang telah tiada, saya merasa sangat berhutang budi atas segala pengorbanan dan doa-doa yang selalu dipanjatkan untuk kesuksesan saya. Meskipun beliau telah pergi, semangat dan nasihatnya tetap menjadi pendorong utama dalam setiap langkah yang saya ambil, termasuk dalam menyelesaikan skripsi ini. Saya berdoa agar amal ibadah beliau diterima di sisi Allah SWT. Selain itu, terima kasih yang tak terhingga kepada ibu tercinta, yang selalu menjadi sosok penopang utama dalam hidup saya. Beliau yang senantiasa memberikan dukungan moral, doa, dan bantuan tanpa henti di setiap apa yang saya mulai, termasuk saat menghadapi tantangan penelitian ini. Ibu, kekuatan dan kasih sayang Anda adalah alasan saya bisa bertahan dan menyelesaikan skripsi ini dengan penuh semangat.

Penulis juga mengucapkan ribuan terimakasih kepada:

1. **Ibu Prof. Dr. Silfia Hanani, M. Si** selaku rektor UIN Sjech M. Djamil

Djambek Bukittinggi. Wakil Rektor I Bapak Dr. Afrinaldi,S. Sos. I, M. A. Wakil Rektor II Bapak Dr. Iiz Izmuddin, M. A. Wakil Rektor III Bapak Dr. H. Edi Rosman, S. Ag, M. Hum.

2. **Bapak Dr. Aidil Alfin, M. Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Wakil Dekan I Bapak Dr. Imamuddin, M.Pd, M.E. Wakil Dekan II Bapak Ali Rahman, SH, MH. Wakil Dekan III Bapak Dr. Baginda Parsaulian, S.E., M.E.
3. **Ibu Rika Widianita, S.E.I, M. E** selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam, yang selalu memberikan kemudahan dalam seiap kebijakan yang beliau berikan selama penulis menjadi mahasiswa Program Studi SI Ekonomi Islam.
4. **Bapak Jon Kenedi S.E, MM** selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan nasehatnya demi kelancaran proses belajar penulis.
5. **Ibu Yenty Astarie Dewi S.E, MM** selaku Dosen Pembimbing skripsi yang senantiasa membimbing dengan penuh kesabaran dan ketulusan selama proses penyususnan skripsi ini. Bimbingan, arahan, dan semangat yang ibu berikan sangat berarti bagi penulis. Semoga setiap ilmu dan kebaikan ibu berikan menjadi amal jariyah yang terus mengalir.
6. Kepada Saudara Saya **Yulida Masni, Keyla Meidira** yang telah membantu, memotivasi dan memberi semangat yang luar biasa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik
7. Terimakasi penulis sampaikan kepada para sahabat yang selalu bersama dan memberikan support dalam penyelesaian skripsi ini, **Syilvi Nuralida, Arif Darma, Delvi Maida Sari, Sri Wahyuni, Wilda Rahmi, Dewi Yuliana, Widia Wati, Resmy** bangga rasanya bertemu dengan sahabat seperti kalian dan terimakasih atas kebersamaannya, semoga kita selalu lindungan Allah SWT

8. Bapak/Ibu dosen serta seluruh civitas akademika Fakultas FEBI.
9. Bapak Walinagari dan seluruh masyarakat, khususnya para pengelola ikan asin, yang telah memberikan izin, dukungan, dan kerjasama selama proses penelitian ini belangsung.
10. Dan terakhir, kepada diri saya sendiri. **Mita Dinda,** terima kasih telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Begitu banyak rintangan yang dilalui selama ini dan perjalanan ini mungkin tidak sempurna, tetapi setiap langkah yang diambil adalah bukti kekuatan dan tekad saya.

    Semoga saya terus belajar, tumbuh, dan menjadi pribadi yang lebih baik di masa depan.

Semoga bimbingan dan bantuan yang Bapak/Ibu berikan menjadi amal kebaikan dan mendapat balasan yang sesuai dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi pembaca dan memberikan sumbangan pikiran bagi perkembangan pendidikan.

Bukittingi, 16 Oktober 2025
Saya yang menyatakan

Mita Dinda
3220099

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "*Analisis Strategi Meningkatkan Pendapatan Usaha Pengasinan Ikan Melalui Diversifikasi Produk Olahan Ikan (Studi Kasus Masyarakat Nagari Katiagan Kecamatan Kinali Kabupaten Pasaman Barat)".* Disusun Oleh Mita Dinda, NIM 3220099, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Penelitian ini mengkaji tantangan usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan, Kabupaten Pasaman Barat, yang berkontribusi 30-40% PDB lokal. Hambatan utama meliputi modal terbatas (Rp2-5 juta), teknologi tradisional (83% manual, 10-15% limbah), ketergantungan musiman (penurunan 40-50%), dan kurang diversifikasi (hanya ikan asin).

Tujuan: Analisis strategi peningkatan pendapatan via diversifikasi, mencakup kondisi permodalan, teknologi, dampak musiman, dan formulasi strategi. Metode: Kualitatif deskriptif dengan observasi dan wawancara enam informan, analisis tematik, serta data sekunder dari BPS dan KKP (2022-2024).

Hasil: Jumlah pelaku naik 50%, produksi naik 100%, pendapatan naik 84% (Rp44,1 juta ke Rp54,2 juta). Kendala: Fluktuasi musiman dan minim diversifikasi, dengan minat pada produk seperti abon ikan. Kesimpulan: Diversifikasi dengan teknologi modern, modal syariah, dan pemasaran digital dapat meningkatkan pendapatan 25-40% serta dukung keberlanjutan per ekonomi Islam.

Key words : Strategi, Pendapatan Usaha, Diversifikasi Produk.

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN.....1

A. Latar Belakang.....1

B. Identifikasi Masalah.....28

C. Batasan Masalah.....28

D. Rumusan Masalah.....29

E. Tujuan dan Manfaat.....29

F. Ruang Lingkup Penelitian.....33

G. Penjelasan Judul.....33

BAB II LANDASAN TEORI.....35

A. Strategi Dalam Bisnis.....35

B. Pendapatan Usaha.....38

C. Diversifikasi Produk.....40

D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....41

E. Strategi Diversifikasi Produk Olahan Ikan dalam Perspektif Islam.....42

F. Risiko Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....45

G. Strategi Peningkatan Pendapatan Melalui Diversifikasi Produk Olahan Ikan.....47

H. Teori Yang Mendukung.....48

I. Kajian Terdahulu.....49

BAB III METODE PENELITIAN 52

A. Jenis Penelitian.....52

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 52

C. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data 53

D. Teknik Analisis Data.....56

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 58

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian 58

B. Hasil Penelitian 62

1. Kondisi Permodalan Masyarakat dalam Memulai dan Mengembangkan Usaha Pengasinan Ikan di Nagari Katiagan 62
2. Tingkat Pemahaman dan Pemanfaatan Teknologi Masyarakat dalam Menjalankan Usaha Pengasinan Ikan.....65
3. Pengaruh Ketergantungan Musim terhadap Ketersediaan Bahan Baku dan Pendapatan Usaha Pengasinan Ikan.....66
4. Strategi Diversifikasi Produk Olahan Ikan yang Dapat Dilakukan untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat.....67

C. Pembahasan Hasil Penelitian 68

1. Analisis Kondisi Permodalan (Hubungan dengan Strategi Bisnis dan Ekonomi Islam).....68
2. Analisis Pemahaman dan Pemanfaatan Teknologi (Hungan dengan Diversifikasi dan Risiko Syariah).....70
3. Analisis Pengaruh Ketergantungan Musim (Hungan dengan Pendapatan dan Pelestarian) 72
4. Analisis Strategi Diversifikasi Produk Olahan Ikan (Hubungan

dengan Peningkatan Pendapatan dan Teori Pendukung) 74
D. Perkembangan Usaha Pengasinan Ikan.....77
1. Tren Pertumbuhan Usaha.....78
2. Pola Produksi dan Distribusi.....81
E. Hasil Wawancara Mendalam 82
1. Keterbatasan Modal 82
2. Ketergantungan pada Cuaca.....82
3. Minim Diversifikasi Produk 83
4. Kendala Pemasaran dan Akses Pasar.....83
5. Kurangnya Dukungan Pemerintah.....83
6. Nilai-nilai sebagai Landasan Usaha.....83
F. Implikasi Penelitian 84
1. Implikasi Teoritis.....84
2. Implikasi Praktis 85
BAB V PENUTUP.....86
A. Kesimpulan 86
B.Saran.....88
DAFTAR PUSTAKA.....90
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Usaha Pengasinan Ikan 3

Tabel 1.2 Data Pendapatan Tahunan dan Produksi Ikan Asin Pelaku Usaha Nagari Katiagan 2022 6

Tabel 1.3 Data Pendapatan Tahunan dan Produksi Ikan Asin Pelaku Usaha Nagari Katiagan 2023 7

Tabel 1.4 Data Pendapatan Tahunan dan Produksi Ikan Asin Pelaku Usaha Nagari Katiagan 2024 8

Tabel 2.1 Kajian Terdahulu 49

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Nagari Katiagan 2023 Berdasarkan menurut Jenis Pekerjaan.....60

Tabel 4.2 Sumber dan Besaran Modal Awal Narasumber (2022-2024).....72

Tabel 4.3 Potensi Diversifikasi dan Dampak Pendapatan (Estimasi Berdasarkan Wawancara) 76

Tabel 4.4 Tren Jumlah Pelaku, Produksi, dan Pendapatan (2022-2024).....79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Strategii Generik Porter 38

Gambar 4.1 Tren Produksi dan Pendapatan Berdasarkan Musim (Estimasi 2024) 67

Gambar 4.2 Perkembangan Usaha Pengasinan Ikan Tahun 2022-2024 77

BAB 1
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pengasinan ikan adalah salah satu metode pengawetan ikan yang populer di Indonesia, terutama di daerah pesisir. Usaha pengasinan ikan dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat, terutama bagi mereka yang tinggal di daerah pesisir dan memiliki akses ke sumber daya laut. Pengasinan ikan juga dapat membantu meningkatkan nilai tambah produk perikanan dan mengurangi kerugian akibat kerusakan ikan.[1]

Indonesia sebagai negara kepulauan memiliki potensi besar dalam pengembangan usaha pengasinan ikan. Dengan luas wilayah laut yang mencapai sekitar 3,1 juta km² dan produksi perikanan yang mencapai sekitar 12,5 juta ton per tahun,[2] Indonesia memiliki sumber daya laut yang melimpah. Sektor perikanan juga merupakan salah satu sektor yang strategis dalam meningkatkan perekonomian nasional dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Pengembangan usaha pengasinan ikan juga dapat membantu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan

[1] Kementerian Kelautan dan Perikanan RI. *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia* (2022).

[2] Badan Pusat Statistik (BPS), *Statistik Sumber Daya Laut Indonesia Tahun 2023*, (Jakarta: BPS , 2023), hlm. 42.

masyarakat pesisir,[3]yang seringkali memiliki keterbatasan akses ke sumber daya ekonomi lainnya. Selain itu, pengasinan ikan juga dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan ketersediaan pangan yang bergizi dan seimbang bagi masyarakat. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui usaha pengasinan ikan. Analisis ini dapat membantu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh masyarakat dalam mengembangkan usaha pengasinan ikan.

Dengan demikian, analisis strategi ini dapat membantu masyarakat meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha pengasinan ikan yang berkelanjutan. Selain itu, analisis ini juga dapat membantu pemerintah dan stakeholder lainnya dalam mengembangkan kebijakan dan program yang mendukung pengembangan usaha pengasinan ikan di Indonesia. Jumlah penduduk yang ada di Nagari Katiagan ini adalah 3.807 jiwa. Dengan jumlah Perempuan 2.007 jiwa dan jumlah laki laki 1.800 jiwa.[4]

[3] Ali Muhammad, *Pengolahan dan Pengawetan Ikan* , (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2019), hlm. 77.

[4] Badan Pusat Statistik Kabupaten Pasaman Barat, *Kecamatan Kinali dalam Angka 2024*, (Pasaman Barat: BPS, 2024), hlm. 63.

Untuk jumlah Kartu Keluarga (KK) yang terdaftar di Nagari Katiagan ini adalah 1.070. Kondisi sosial masyarakat Nagari Katiagan yang terdiri dari jorong Mandiangin dan Jorong Katiagan sangatlah beragam. Kejorongan Katiagan dan Mandiangin dalam pemerintahan dipimpin oleh seorang kepala jorong yang membantu tugas Wali Nagari di kejorongan yang dipimpinnya. Kepala jorong diangkat dan diberhentikan oleh Wali Nagari.

Table 1.1
Usaha Pengasinan Ikan

No	Tahun	Jumlah
1	Tahun 2022	4 Usaha Pengasinan Ikan
2	Tahun 2023	5 Usaha Pengasinan Ikan
3	Tahun 2024	6 Usaha Pengasinan Ikan

Tabel 1.1 menunjukkan perkembangan jumlah unit usaha pengasinan ikan di nagari katiagan selama tiga tahun. Pada tahun 2022 terdapat 4 unit, tahun 2023 meningkat menjadi 5 unit , dan tahun 2024 bertambah menjadi 6 unit. Artinya dalam 2 tahun terjadi kenaikan 50% jumlah pelaku usaha. Peningkatan ini menandakan minat masyarakat untuk menjalankan usaha pengasinan semakin tinggi karena peluang pasar yang baik.

Disamping kepemimpinan Kepala Jorong tidak lepas dari kepemimpinan Penghulu Adat yang menguasai cucu kemenakan yang mempunyai gelar Sultan Majo Lelo dan

Nakhodo Rajo, yang dijabat secara waris bajawek sako bakabandaran dalam artian secara turun temurun dari Ninik ke Mamak dari Mamak ke Kemenakan, yang membawahi atau memimpin suku yang ada di Katiagan dan Mandiangin, dan menguasai Tanah Ulayat yang ada di kejorongan Katiagan dan Mandiangin. Di Nagari Katiagan terdapat delapan jenis suku, yaitu suku Jambak, suku Melayu Gadang, suku Melayu Ketek, suku Tanjung, suku Piliang, suku Caniago, suku Koto dan suku Sikumbang.

Masyarakat Katiagan juga memiliki jiwa sosial yang tinggi, mereka hidup dengan rukun dan tentram. Kemudian, dalam mengadakan suatu kegiatan masyarakat Nagari Katiagan akan melakukan gotong royong bersama sama. Walaupun dengan latar belakang dan kondisi ekonomi yang berbeda beda namun masyarakat nagari Katiagan ini tetap mampu untuk saling bersosialisasi dan saling membantu dengan baik. Nagari Katiagan merupakan nagari yang terletak ditepi atau disebrang laut.

Nagari memiliki pantai dan muara yang begitu indah yang memiliki potensi untuk dijadikan tempat wisata. Namun, sepertinya pemerintah belum terlalu melirik nagari bahkan untuk akses ke Nagari Katiagan itu terbilang sulit. Sehingga menjadi salah satu kendala agar nagari bisa berkembang lebih lagi. Jarak dari Nagari Katiagan yang jauh dengan pusat pemerintahan dan

akses jalan yang tidak baik membuat orang orang tidak ingin berkunjung ke Nagari Katiagan ini.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti pada tanggal 09 Mei 2025, bersama ibuk Fitri, bapak Sandiego, ibuk Sumini, bapak Herman dan bapak Zen, bapak Junaidi, bahwa pendapatan hasil usaha dagang ikan asin di Nagari Katiagan Kecamatan Kinali Kabupaten Pasaman Barat, bervariasi mulai dari Rp. 100.000 hingga 800.000 per hari.

Tabel 1.2 Data Pendapatan Tahunan dan Produksi Ikan Asin Pelaku Usaha Nagari Katiagan 2022

Nama	**Pendapatan (Rp/Tahun)**	**Produksi (Kg/Tahun)**
Ibu Fitri	57.600.000	2.900
Bapak Sandiego	38.400.000	2.300
Ibu Sumini	39.200.000	2.750
Bapak Herman	31.200.000	1.900
Total	176.400.000	9.850
Rata-rata Per Orang	44.100.000	

Tabel 1.2 memuat data tahun 2022 total produksi mencapai 9.850 kg dengan pendapatan keseluruhan Rp 176.400.000. Rata-rata pendapatan tiap pelaku adalah sekitar Rp 44.100.000 per tahun. Data ini menjadi dasar kondisi awal usaha sebelum jumlh pelaku bertambah.

Tabel 1.3 Data Pendapatan Tahunan dan Produksi Ikan Asin Pelaku Usaha Nagari Katiagan Tahun 2023

Nama	**Pendapatan (Rp/Tahun)**	**Produksi (Kg/Tahun)**
Ibu Fitri	63.600.000	3.400
Bapak Sandiego	43.200.000	2.700
Ibu Sumini	51.600.000	3.100
Bapak Zen	34.800.000	2.000
Bapak Herman	48.000.000	2.950
Total	241.200.000	14.150
Rata-rata Per Orang	48.240.000	

Tabel 1.3 menampilkan data tahun 2023. Jumlah pelaku bertambah menjadi lima orang sehingga total produksi naik menjadi 14.150 kg dengan pendapatan Rp 241.200.000 per tahun, atau meningkat ±37% di banding 2022. Kenaikan total pendapatan yang mencapai ±37% terutama di sebabkan bertambahnya pelaku usaha dan peningkatan produksi , bukan karna kenaikan harga ikan asin.

Tabel 1.4 Data Pendapatan Tahunan dan Produksi Ikan Asin Pelaku Usaha Nagari Katiagan Tahun 2024

Nama	**Pendapata (Rp/Tahun)**	**Produksi (Kg/Tahun)**
Ibu Fitri	70.800.000	3.900
Bapak Sandiego	50.400.000	3.100
Ibu Sumini	55.200.000	3.400
Bapak Junaidi	39.600.000	2.700
Bapak Zen	52.800.000	3.150
Bapak Herman	56.400.000	3.500
Total	325.200.000	19.750
Rata-rata Per Orang	54.200.000	

Sumber: Data Observasi Peneliti, 09 Mei 2025

Tabel 1.4 menyajikan data tahun 2024 dengan enam pelaku usaha. Total produksi mencapai 19.750 kg dan pendapatan keseluruhan Rp 325.200.000. Rata-rata pendapatan tiap pelaku naik menjadi sekitar Rp 54.200.000, atau meningkat ±12% dibanding 2023. Jika dibandingkan 2022 , total pendapatan naik sekitar 84% dan total produksi hampir dua kali lipat. Namun pendapatan per kilogram justru sedikit menurun, sehingga di perlukan strategi seperti diversifikasi produk olahan ikan agar nilai jual per kg bisa lebih tinggi.

Jadi kesimpulan dari penjelasan tabel 1.2 – 1.4 adalah jumlah pelaku usaha 4-5-6 di mulai dari tahun 2022-2024, dengan total pendapatan pada usaha 4 sebesar Rp 176,4 juta, pada usaha 5 sebesar Rp 241,2 juta dan pada usaha 6 sebesar Rp325,2 juta. Sedangkan total produksi paa usaha 4 sebesar 9.850 kg, pada usaha 5 sebesar 14.150 kg dan pada usaha 6 sebesar 19.750 kg. Peningkatan pendapatan terutama karena bertambahnya pelaku dan volume produksi, bukan karna harga per kg. Inilah dasar penting bagi peneliti strategi diversifikasi produk supaya pendapatan per satuan tetap naik meskipun harga pasar fluktuatif.

Berdasarkan data tahun 2022–2024, terlihat tren yang positif baik dari jumlah pelaku usaha maupun pendapatan yang diperoleh. Pada tahun 2022 tercatat ada 4 unit usaha pengasinan ikan dengan total pendapatan sebesar Rp176,4 juta per tahun dan rata-rata pendapatan per orang Rp44,1 juta per tahun. Tahun 2024 jumlah pelaku usaha meningkat menjadi 5 orang dengan total pendapatan naik menjadi Rp241,2 juta per tahun dan rata-rata pendapatan per orang Rp48,24 juta per tahun. Pada tahun 2024 jumlah pelaku usaha kembali meningkat menjadi 6 orang dengan total pendapatan mencapai Rp325,2 juta per tahun dan rata-rata pendapatan per orang Rp54,2 juta per tahun. Kenaikan ini menunjukkan bahwa semakin banyak masyarakat yang terlibat dalam usaha pengasinan ikan, semakin besar pula pendapatan yang dihasilkan. Tren kenaikan rata-rata pendapatan

per orang juga mencerminkan adanya perbaikan produktivitas dan kapasitas produksi dari tahun ke tahun. Dengan demikian, usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan memiliki potensi berkembang menjadi salah satu sumber utama peningkatan ekonomi masyarakat pesisir bila didukung oleh inovasi, teknologi, dan strategi pemasaran yang tepat.

Dalam perspektif ekonomi Islam, usaha pengasinan ikan yang dilakukan masyarakat Nagari Katiagan dapat dipandang sebagai bentuk kasb (usaha halal) yang sejalan dengan prinsip syariah. Islam menekankan pentingnya mencari rezeki melalui jalan yang halal, sebagaimana firman Allah dalam [5]QS. Al-Jumu'ah ayat 10:

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِى الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ

وَاذْكُرُوا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya: "*Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah, carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyak nya agar kamu beruntung."*

[5] Al-Qur'an , Al-Jumu'ah [62]: 10, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*

Usaha pengolahan hasil laut melalui pengasinan ikan termasuk kegiatan produksi yang diperbolehkan karena menggunakan sumber daya alam yang halal dan bermanfaat bagi masyarakat.

Dari sisi muamalah, aktivitas ekonomi ini juga mencerminkan prinsip maslahah (kemanfaatan) dan falah (kesejahteraan dunia-akhirat). Hasil pendapatan dari pengasinan ikan tidak hanya meningkatkan taraf hidup keluarga, tetapi juga memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat pesisir. Selama praktik perdagangan dilakukan dengan jujur, tanpa penipuan, dan tidak merugikan konsumen, maka aktivitas tersebut bernilai ibadah dan mendatangkan keberkahan.

Dalam hal pembiayaan usaha, masyarakat sebaiknya menghindari praktik riba yang sering ditemukan dalam pinjaman konvensional. Alternatifnya, mereka bisa memanfaatkan pembiayaan syariah melalui akad mudharabah (bagi hasil) atau musyarakah (kerja sama modal) dengan koperasi syariah, BMT, atau lembaga keuangan syariah lain. Model kerja sama berbasis syariah ini akan lebih adil karena risiko dan keuntungan ditanggung bersama, sekaligus memperkuat solidaritas ekonomi umat.

Selain itu, pengembangan usaha dapat dikaitkan dengan zakat produktif. Dana zakat, infak, dan sedekah (ZIS) dapat diarahkan untuk membantu permodalan usaha kecil seperti pengasinan ikan. Hal ini sejalan dengan
konsep tasharruf al-mal dalam Islam, yakni mendistribusikan harta untuk memberdayakan ekonomi mustahik agar keluar dari kemiskinan dan menjadi muzaki di masa depan.

Dari segi etika bisnis Islam, pelaku usaha pengasinan ikan dituntut menjaga kualitas produk, kejujuran dalam takaran/timbangan, serta transparansi harga. Nabi Muhammad SAW melarang praktik curang (gharar) maupun manipulasi dalam perdagangan. Oleh karena itu, penguatan standar higienis dan inovasi produk ikan asin tidak hanya meningkatkan daya saing, tetapi juga menjadi bentuk kepatuhan terhadap etika bisnis Islam.

Dengan demikian, usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan dapat dikembangkan menjadi ekonomi berbasis syariah yang menekankan kehalalan, keadilan, keberkahan, dan kemaslahatan. Implementasi prinsip ekonomi Islam akan memperkuat ketahanan ekonomi lokal sekaligus menghadirkan kesejahteraan yang berkelanjutan bagi masyarakat pesisir.

Dalam perspektif pembangunan ekonomi lokal, data dalam tabel menunjukkan indikasi kuat adanya proses penguatan ekonomi berbasis sumber daya lokal dalam hal ini sektor perikanan dan pengolahan hasil laut berupa ikan asin. Teori pembangunan ekonomi lokal menekankan pentingnya pemanfaatan potensi lokal untuk menciptakan kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendukung pertumbuhan ekonomi secara berkelanjutan.

Peningkatan jumlah nelayan menunjukkan meluasnya partisipasi masyarakat dalam sektor produktif, yang berimplikasi pada penurunan angka

pengangguran lokal. Selain itu, meningkatnya pendapatan per bulan dari para nelayan mencerminkan perbaikan kesejahteraan ekonomi rumah tangga nelayan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat mendorong konsumsi lokal, tabungan, serta potensi investasi mikro dalam komunitas nelayan itu sendiri.[6]

[6] A.Asan , *Etika Bisnis Islam,* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), hlm.55.

Adapun kenaikan produksi pengasinan ikan dari tahun ke tahun menunjukkan adanya peningkatan kapasitas produksi yang bisa berasal dari bertambahnya alat tangkap, pengetahuan pengolahan, ataupun akses pasar yang lebih luas. Hal ini sesuai dengan teori local economic development (LED) yang menekankan pentingnya kolaborasi antar pelaku lokal, peningkatan produktivitas, dan pengembangan nilai tambah dari komoditas unggulan daerah.

Dalam konteks pembangunan ekonomi lokal, pengembangan usaha pengasinan ikan dapat menjadi salah satu strategi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi kemiskinan. Oleh karena itu, analisis strategi ini dapat menjadi salah satu langkah penting dalam mengembangkan usaha pengasinan ikan yang berkelanjutan dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Pengembangan usaha pengasinan ikan juga dapat membantu meningkatkan kesadaran dan apresiasi masyarakat terhadap produk perikanan lokal, serta meningkatkan kesadaran akan pentingnya pelestarian sumber daya laut dan lingkungan.[7]

Selain itu, analisis strategi ini juga dapat membantu meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mengelola usaha pengasinan ikan secara efektif dan efisien, serta meningkatkan kemampuan mereka dalam menghadapi

[7] M. Fatchiyah, *Manajemen Usaha Perikanan dan Peningkatan Nilai Tambah Produk Perikanan*, (Malang: UB Press, 2021), hlm. 101.

tantangan dan peluang yang ada.

Dengan demikian, analisis strategi ini dapat menjadi salah satu langkah penting dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat melalui usaha pengasinan ikan.

Strategis yang dapat meningkatkan nilai tambah produk perikanan. Salah satu cara yang paling relevan adalah diversifikasi produk olahan ikan. Diversifikasi merupakan proses mengembangkan berbagai jenis produk turunan dari bahan baku ikan dengan teknologi pengolahan yang sesuai sehingga menghasilkan nilai ekonomi lebih tinggi dan pasar yang lebih luas. Bentuk diversifikasi yang dapat di terapkan antara lain:

- Produk kering dan setengah kering: abon ikan, dendeng ikan, dan ikan asap yang memiliki daya simpan lebih lama dan dapat di pasarkan keluar daerah.
- Produk beku atau siap masak: nugget ikan, bakso ikan, sosis ikan, serta tepung ikan dan fillet beku yang menyasar konsumen modern, restoran, dan hotel.
- Produk premium dan kemasan modern: ikan asin kemasan vakum atau bumbu siap saji yang memenuhi standar higienis dan menarik minat ritel.

Strategi ini tidak hanya memperluas pasar, tetapi juga meningkatkan nilai tambah setiap kilogram ikan yang diolah sehingga pendapatan nelayan dan pengolahan dapat lebis stabil. Jenis ikan yang umumnya dijadikan ikan asin yang paling sering digunakan di pesisr indonesia meliputi: ikan teri, ikan kembung, ikan tongkol atau cakalang, ikan layang, ikan pari atau peperek, ikan maco.[8]

Berdasarkan hasil wawancara dilapangan pada 09 mei 2025 dengan enam pelaku usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan, di peroleh informasi berikut: Ibu Fitri, pemilik usaha selama 10 tahun dengan modal awal Rp2 juta, mengalami kendala modal dan cuaca serta tertarik mengembangkan produk abon dan produk ikan; Bapak Sandiego, telah berusaha 12 tahun dan mempekerjakan 3 karyawan, membutuhkan mesin pengering dan kemasab modern serta melihat peluang produk ikan asap dan kemasan premium ; Ibu Sumini pelaku usaha baru 3 tahun, menghadapi kesulitan pemasaran dan modal namun berminat membuat sosis dan nugget ikan ; Bapak Junaidi, nelayan sekaligus tokoh masyarakat, menekankan pentingnya pelatihan diversifikasi dan bantuan modal serta menjaga kelestarian laut; Bapak Zen, spesialis pemasaran, menyarankan pengguna kemasan vakum, lebel halal, dan promosi melalui media sosial; Bapak Herman, pengolah dengan peralatan tradisional,

[8]Kementerian Kelautan dan Perikanan, *Pedoman Pengolahan Hasil Perikanan* (Jakarta: KKP. 2022), hlm. 45.

membutuhkan teknologi penegering modern serta menegaskan pentingnya keberhasilan dan kehalalan.

Permasalahan utama yang teridentifikasi meliputi keterbatasan modal, ketergantungan pada cuaca, minimnya diversifikasi produk, kendala pemasaran, serta kurangnya dukungan dari pemerintah, sementara seluruh narasumber menekankan nilai kehalalan, kebersihan, dan kejujuran sebagai landasan usaha.

Hasil Wawancara mendalam dilakukan dengan Ibu Fitri, Bapak Sandiego, Ibu Sumini, Bapak Junaidi, Bapak Zen, dan Bapak Herman sebagai representasi pelaku usaha pengasinan ikan dan pihak terkait di Nagari Katiagan.[9]

Dari rangkaian percakapan yang masing-masing berlangsung 30–60 menit, terungkap sejumlah masalah yang saling berkaitan dan berdampak langsung pada pendapatan serta keberlanjutan usaha.[10]

1. Keterbatasan Modal Usaha

Seluruh narasumber menempatkan modal sebagai hambatan paling mendasar. Ibu Fitri yang telah berusaha selama sepuluh tahun mengaku masih mengandalkan modal awal yang kecil sehingga sulit menambah peralatan pengering modern.Bapak Sandiego, meskipun mengelola

[9] *Data Wawancara Lapangan dengan Enam Narasumber*, Nagari Katiagan, 09 Mei 2025.

[10] *Analisis Peneliti Berdasarkan Transkip Wawancara*, 2025 .

usaha menengah dengan tiga karyawan, menyatakan dana yang tersedia hanya cukup untuk operasional harian sehingga investasi mesin pengering dan kemasan vakum tertunda. Ibu Sumini, yang baru tiga tahun memulai, mengungkapkan modalnya sebagian besar berasal dari tabungan keluarga sehingga tidak cukup untuk pengembangan produk baru. Kekurangan modal ini bukan hanya menghambat perluasan kapasitas produksi, tetapi juga membatasi kemampuan mereka untuk mencoba diversifikasi produk olahan ikan seperti abon, nugget, atau kerupuk ikan yang memerlukan peralatan tambahan serta pengemasan higienis. Tanpa dukungan modal, pelaku usaha sulit meningkatkan nilai tambah per kilogram ikan.

2. Ketergantungan pada Cuaca dan Teknologi Sederhana

Hampir semua pelaku usaha masih mengandalkan metode pengeringan tradisional yang sangat dipengaruhi kondisi cuaca. Ibu Fitri menuturkan bahwa ketika musim hujan datang, produksi terhenti berhari-hari karena sinar matahari tidak cukup untuk mengeringkan ikan. Hal yang sama diungkapkan Bapak Herman, yang masih menggunakan peralatan tradisional dan merasa kualitas ikan asin tidak selalu seragam. Bapak Sandiego menambahkan bahwa penggunaan mesin pengering seharusnya bisa

menstabilkan produksi dan menjaga kualitas, tetapi lagi-lagi terkendala modal. Ketergantungan pada cuaca mengakibatkan fluktuasi produksi, yang secara langsung menurunkan pendapatan ketika permintaan pasar sedang tinggi namun pasokan terbatas.

3. Minimnya Diversifikasi Produk

Seluruh informan menyadari bahwa pasar kini menuntut variasi produk olahan ikan, namun hanya sedikit yang sudah melakukannya. Ibu Fitri dan Ibu Sumini mengungkapkan ketertarikan membuat produk seperti abon ikan, sosis ikan, atau kerupuk ikan, tetapi keduanya mengaku tidak memiliki keterampilan dan peralatan yang memadai. Bapak Sandiego melihat peluang besar untuk produk premium seperti ikan asap atau ikan asin kemasan vakum, khususnya bagi pasar luar daerah, namun ia belum mampu memulai karena keterbatasan sumber daya. Minimnya diversifikasi menyebabkan pendapatan masyarakat bertumpu pada ikan asin biasa, sehingga harga jual sangat sensitif terhadap persaingan dan fluktuasi harga bahan baku.

4. Kendala Pemasaran dan Akses Pasar

Masalah pemasaran muncul di hampir semua wawancara. Ibu Sumini mengaku belum memiliki pelanggan tetap dan hanya mengandalkan pembeli pasar tradisional. Bapak Zen, yang fokus pada pemasaran, menyoroti pentingnya kemasan modern dan promosi melalui media sosial agar produk lebih menarik dan memiliki nilai tambah. Ia juga menekankan perlunya label halal yang jelas untuk menembus pasar yang lebih luas, termasuk restoran dan toko ritel modern. Namun, sebagian besar pelaku usaha mengaku masih kurang memahami strategi promosi digital dan belum memiliki merek dagang yang kuat, sehingga jangkauan pasar tetap terbatas pada wilayah sekitar.

5. Kurangnya Dukungan dan Pendampingan

Dari sudut pandang Bapak Junaidi, yang juga tokoh masyarakat, dukungan pemerintah masih minim. Ia menyarankan adanya pelatihan teknis pengolahan hasil perikanan, pendampingan manajemen usaha, serta bantuan modal bergulir. Menurutnya, pelatihan yang ada lebih banyak berfokus pada penangkapan ikan, sementara pengolahan pasca-tangkap belum mendapat perhatian memadai. Seluruh narasumber menyatakan bahwa tanpa pendampingan yang tepat—terutama dalam hal teknologi,

pemasaran, dan sertifikasi halal—mereka sulit meningkatkan skala usaha dan daya saing.

6. Nilai-Nilai Islam sebagai Landasan Usaha

Menariknya, semua narasumber menekankan pentingnya kehalalan dan kebersihan dalam proses produksi. Mereka menyadari bahwa usaha yang dilakukan bukan sekadar mencari keuntungan, tetapi juga bagian dari ibadah. Ibu Fitri secara khusus menyebut bahwa menjaga kebersihan tempat produksi dan memilih ikan segar adalah wujud ketaatan agar rezeki yang diperoleh membawa keberkahan. Bapak Junaidi menegaskan kewajiban menjaga kelestarian laut sebagai amanah Allah dan larangan melakukan kecurangan dalam timbangan.

Berdasarkan enam wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa permasalahan pokok yang menghambat peningkatan pendapatan usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan adalah keterbatasan modal, ketergantungan pada cuaca karena teknologi pengolahan yang masih tradisional, rendahnya diversifikasi produk, serta lemahnya pemasaran dan dukungan pemerintah**.**

Secara keseluruhan, usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan memiliki potensi besar, namun menghadapi tantangan serius dari sisi cuaca, modal, pemasaran, inovasi, hingga edukasi konsumen. Permasalahan ini perlu diatasi

dengan strategi yang tepat, seperti penggunaan teknologi pengeringan modern, akses pembiayaan syariah, diversifikasi produk, serta promosi digital yang lebih masif.

Dengan langkah tersebut, diharapkan usaha pengasinan ikan tidak hanya mampu meningkatkan pendapatan keluarga nelayan, tetapi juga memperkuat ekonomi masyarakat pesisir secara berkelanjutan.

Masyarakat Nagari Katiagan di Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat, mayoritas menggantungkan mata pencaharian pada sektor perikanan, salah satunya melalui usaha pengasinan ikan. Usaha ini memiliki potensi besar untuk dikembangkan karena didukung oleh ketersediaan bahan baku ikan dari laut sekitar serta tradisi masyarakat dalam mengolah hasil laut. Namun,[11] berdasarkan hasil wawancara awal dengan beberapa pelaku usaha seperti Ibu Fitri, Bapak Sandiego, Ibu Sumini, Bapak Herman, dan Bapak Zen, ditemukan berbagai permasalahan yang masih menjadi hambatan dalam pengembangan usaha pengasinan ikan. Permasalahan-permasalahan ini tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga menyangkut aspek sosial, ekonomi, dan akses terhadap informasi dan teknologi.

[11] Wawancara dengan *Beberapa Narasumber Lainnya*, Pada Tanggal 9 Mei 2025

Permasalahan utama yang dihadapi masyarakat adalah keterbatasan modal usaha. Mayoritas pelaku usaha menjalankan kegiatan produksi secara mandiri tanpa dukungan pinjaman dari lembaga keuangan atau bantuan pemerintah. Mereka memanfaatkan modal pribadi yang terbatas, sehingga kapasitas produksi tidak dapat diperluas secara optimal.

Selain itu, keterbatasan modal juga menyebabkan pelaku usaha kesulitan membeli peralatan pengolahan yang lebih baik atau membangun fasilitas pengeringan yang tahan cuaca. Masalah ini berdampak pada terbatasnya volume produksi serta rendahnya daya saing produk di pasar yang lebih luas.

Permasalahan berikutnya adalah minimnya pemanfaatan teknologi. Dalam era digital seperti sekarang ini, penguasaan teknologi menjadi aspek penting dalam meningkatkan efektivitas produksi dan memperluas jaringan pemasaran. Namun, sebagian besar masyarakat Katiagan masih belum memahami cara memanfaatkan teknologi, baik dalam proses produksi maupun pemasaran. Informasi mengenai teknik pengasinan yang higienis dan standar keamanan pangan juga masih sangat terbatas. Begitu pula dengan pemasaran melalui platform digital seperti e-commerce atau media sosial yang belum

dimaksimalkan, sehingga jangkauan penjualan produk mereka masih bersifat lokal dan terbatas.

Ketergantungan pada musim juga menjadi kendala serius dalam menjaga stabilitas produksi dan pendapatan. Sebagai usaha yang sangat dipengaruhi oleh hasil tangkapan laut dan kondisi cuaca untuk proses pengeringan, produksi ikan asin menjadi sangat fluktuatif. Pada musim hujan, proses pengeringan menjadi sulit dan kualitas produk menurun, bahkan menyebabkan kerugian.

Sementara itu, musim tangkap ikan tidak selalu stabil, yang menyebabkan pasokan bahan baku menjadi tidak menentu. Fluktuasi ini membuat pendapatan masyarakat tidak konsisten dan sulit untuk direncanakan secara finansial.

Di sisi lain, kurangnya inovasi dan diversifikasi produk juga menjadi masalah yang cukup signifikan. Sebagian besar pelaku usaha hanya mengolah satu jenis ikan asin dalam bentuk dan rasa yang seragam. Padahal, pasar saat ini cenderung lebih terbuka terhadap variasi produk, baik dari segi jenis ikan, bentuk kemasan, maupun cita rasa. Tidak adanya inovasi membuat produk mereka sulit bersaing dengan produk serupa dari daerah lain yang sudah lebih dulu melakukan diversifikasi dan branding.

Permasalahan terakhir yang tidak kalah penting adalah

kurangnya promosi dan lemahnya akses pasar. Produk ikan asin dari Nagari Katiagan belum dikenal secara luas di luar daerah, karena masyarakat masih memasarkan produk secara tradisional di pasar lokal atau dijual langsung kepada pengepul. Upaya promosi masih sangat minim, baik secara langsung maupun melalui media. Keterbatasan ini menjadi penghalang dalam membangun merek lokal yang kuat dan meningkatkan nilai jual produk. Keterbatasan akses jalan menuju nagari juga turut memperburuk situasi, karena distribusi produk ke luar daerah menjadi tidak efisien.

Dengan rangkaian permasalahan tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan memiliki potensi besar tetapi masih menghadapi tantangan yang kompleks dan memerlukan strategi yang tepat untuk mengatasinya.

Untuk mengatasi berbagai permasalahan di atas, masyarakat Nagari Katiagan mengembangkan sejumlah strategi lokal yang bersifat adaptif dan partisipatif. Berikut strategi yang digunakan;[12]

a) Pemanfaatan modal internal dan gotong royong, di mana pelaku usaha saling membantu, baik dalam hal tenaga, peralatan, maupun dana secara informal. Mereka juga

[12] *Strategi Pengembangan Ekonomi Lokal Berbasis Agribisnis Perikanan* di Nagari Katiagan , Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat.

mengandalkan tabungan pribadi dan keuntungan dari penjualan untuk memutar modal usaha, mengingat sulitnya akses ke pinjaman formal.

b) Penguatan produksi berbasis tradisi, yaitu dengan mengoptimalkan teknik pengasinan konvensional yang diwariskan secara turun temurun. Mereka telah terbiasa menyesuaikan pola produksi dengan kondisi alam, terutama cuaca dan musim tangkap ikan. Di musim hujan, mereka menyiasati dengan memperpendek waktu produksi atau menyimpan ikan dalam bentuk beku sebelum diolah. Meskipun belum menggunakan alat modern, efisiensi kerja terus diperbaiki berdasarkan pengalaman kolektif.

c) Beberapa pelaku usaha mulai mencoba mengakses media sosial sebagai alat promosi, seperti memasarkan ikan asin melalui WhatsApp dan Facebook untuk menjangkau pembeli di luar daerah. Walau masih terbatas, langkah ini menunjukkan adaptasi awal terhadap digitalisasi sebagai sarana peningkatan pemasaran.

d) Untuk menjaga kualitas produk, masyarakat menerapkan standar sederhana dalam kebersihan dan waktu pengeringan. Mereka mulai menyadari bahwa kualitas yang baik akan meningkatkan kepercayaan pembeli dan memungkinkan harga jual lebih tinggi. Selain itu, mereka juga belajar dari pengalaman tentang cara menyimpan ikan asin agar tahan lama dan tetap enak dikonsumsi.

e) Masyarakat menunjukkan tingkat solidaritas sosial yang tinggi, terutama dalam proses produksi massal, seperti saling bantu saat pengeringan, berbagi tempat penjemuran, hingga saling memberi informasi terkait harga pasar dan permintaan produk. Strategi kolaboratif ini memperkuat daya tahan ekonomi komunitas secara keseluruhan.

Dengan strategi-strategi tersebut, masyarakat Nagari Katiagan membuktikan bahwa meskipun menghadapi banyak kendala, mereka tetap mampu bertahan dan perlahan-lahan meningkatkan pendapatan dari usaha pengasinan ikan. Strategi yang dijalankan masih bersifat tradisional dan berbasis pengalaman, namun dengan dukungan pelatihan, permodalan, dan teknologi, strategi ini bisa ditingkatkan menjadi lebih efektif dan berkelanjutan. Oleh karenanya dalam penelitian ini peneliti mengambil judul: “Analisis Strategi Meningkatkan Pendapatan Usaha Pengasinan Ikan Melalui Diversifikasi Produk Olahan Ikan. (Studi Kasus Masyarakat Nagari Katiagan Kecamatan Kinali Kabupaten Pasaman Barat.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka identifikasi masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a) Adanya keterbatasan modal masyarakat untuk memulai usahanya

b) kurang nya edukasi dalam menjalankan usahanya di zaman teknologi saat ini dan keterbatasan masyarakat katiagan masih banyak yang belum tahu cara memanfaatkan teknologi untuk usaha usaha yang mereka bangun

c) Ketergantungan pada musim dapat mempengaruhi ketersediaan bahan baku dan pendapatan masyarakat.

d) Warga hanya mengolah ikan menjadi ikan asin saja, belum mencoba membuat produk olahan lain atau mengembangkan bentuk baru dari ikan asin itu sendiri, sehingga pilihan produk yang ditawarkan sangat terbatas.

e)

C. Batasan Masalah

Pembatasan masalah dilakukan agar penelitian tidak keluar batas permasalahan utama yang sebenarnya. Berdasarkan identifikasi masalah, maka guna membuat lebih jelas arah serta objek yang akan dibahas, penelitian ini hanya membahas terkait Analisis Strategi Meningkatkan Pendapatan Usaha Pengasinan Ikan Melalui Diversifikasi Produk Olahan Ikan. (Studi kasus Nagari katiagan

kecamatan kinali Kabupaten Pasaman Barat)

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan peneliti, agar penelitian ini memiliki ruang lingkup yang jelas maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut ini:

a) Bagaimana kondisi permodalan masyarakat dalam memulai dan mengembangkan usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan?
b) Bagaimana tingkat pemahaman dan pemanfaatan teknologi masyarakat dalam menjalankan usaha pengasinan ikan?
c) Bagaimana pengaruh ketergantungan musim terhadap ketersediaan bahan baku dan pendapatan usaha pengasinan ikan?
d) Bagimana strategi diversifikasi produk olahan ikan yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang selama ini hanya memproduksi ikan asin?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1) Penelitian ini bertujuan untuk:
    a. Mendeskripsikan kondisi permodalan masyarakat dalam memulai dan mengembangkan usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan.
    b. Menganalisis tingkat edukasi dan pemanfaatan

teknologi dalam pelaksanaan usaha pengasinan ikan.

c. Mengetahui pengaruh ketergantungan musi terhadap ketersediaan bahan baku dan pendapatan masyarakat pengolahan ikan asin.
d. Merumuskan strategi diversifikasi produk olahan ikan sebagai upaya meningkatkan pendapatan masyarakat.

2) Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Manfaat Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian ilmu manajemen usaha perikanan dan pengolahan ikan perikanan, khususnya mengenai:

- Permodalan masyarakat pesisir, sebagai referensi bagaimana keterbatasan modal memengaruhi keberlangsungan usaha kecil berbasis perikana.
- Pemanfaatan teknologi dan edukasi usaha, yang memberikan kontribusi ilmiah mengenai tingkat literasi teknologi masyarakat pesisir dalam menghadapi era digital,
- Strategi diversifikasi produk, sebagai literatur tambahan tentang bagaimana

inovasi produk olahan ikan dapat meningkatkan nilai tambah dan pendapatan nelayan.

b. Manfaat praktis

1) Bagi masyarakat/pelaku usaha

- Memberikan gambaran nyata tentang pentingnya akses permodalan dan cara mencari alternatif pembiayaan, misalnya melalui koperasi, lemaga keuangan mikro, atau program pemerintah
- Menjadi pedoman dalam memanfaatkan teknologi sederhana maupun digital (misalnya mesin pengering, pemasaran online, dan pengemasan modern) sehingga proses produksi lebih efisien dan produk lebih kompetitif
- Membantu masyarakat mengurangi ketergantungan pada musim, karena produk olahan yang bervariasi memiliki daya simpan lebih lama dan bisa dijual sepanjang tahun, sehingga pendapatan lebih stabil.

2) Bagi pemerintah daerah dan dinas perikanan

- Menjadi bahan pertimbangan kebijakan dalam penyusunan program pemberdayaan masyarakat pesisir, terutama yang terkait dukungan modal

usaha, penyediaan alat pengolahan, serta pelatihan teknologi produksi.

- Menjadi dasar untuk merancang program pelatihan inovasi produk dan pendampingan pemasaran (baik offline maupun online) yang dapat meningkatkan daya saing UMKM perikanan lokal.
- Memberikan data dan analisis terbaru yang dapat digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan untuk pegembangan industri pengolahan ikan secara berkelanjutan.

3) Bagi peneliti selanjutnya

- Menjadi referensi ilmiah bagi penelitian lanjutan mengenai pengembangan diversifikasi produk perikanan, baik dari sisi sosial, ekonomi, maupun teknologi.
- Memberikan kerangka analisis dan data lapangan yang dapat dijadikan pembandingan atau titik awal untuk studi di daerah pesisir lainnya.

Dengan manfaat-manfaat tersebut, penelitian ini diharapkan tidak hanya berkontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan, tetapi juga memberikan dampak nyata bagi peningkatan

pendapatan, kemandirian ekonomi, dan kesejahteraan masyarakat pesisir Nagari Katiagan secara berkelanjutan.

F. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini mencakup wilayah geografis Nagari Katiagan, Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat, yang menjadi lokasi utama dalam pelaksanaan studi. Penelitian ini berfokus pada masyarakat yang menjalankan usaha pengasinan ikan sebagai mata pencaharian utama. Penelitian hanya membahas strategi yang diterapkan masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui usaha tersebut. Cakupan strategi meliputi aspek permodalan, peningkatan kualitas produk, pemanfaatan teknologi, pemasaran, serta diversifikasi produk.

G. Penjelasan Judul

a) Analisis

Analisis menunjukkan bahwa penelitian ini bertujuan untuk menguraikan dan menelaah secara sistematis faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha pengasinan ikan dalam meningkatkan pendapatan.[13]

b) Strategi Meningkatkan Pendapatan

Strategi mengacu pada rencana tindakan jangka

[13] Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), s.v. "*analisis*", diakses 13 September 2025, https://kbbi.kemdikbud.go.id

pendek maupun jangka panjang yang disusun pelaku usaha untuk mencapai tujuan peningkatan pendapata,[14] Fokusnya adalah pada teknik produksi, pemasaran , manajemen keuangan, dan inovasi produk.

c) Usaha Pengasinan Ikan

Usaha pengasinan ikan adalah kegiatan mengawetkan ikan menggunakan garam sebagai bahan utama sehingga menghasilka ikan asin dengan daya simpan lebih lama.[15] Sektor ini penting karena menjadi mata pencaharian banyak masyarakat pesisir dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi.[16]

d) Diversifikasi Produk Olahan Ikan

Berarti pengembangan berbagai varian produk berbasis ikan asin misalnya abon ikan , kerupuk ikan asin, sambal ikan asin, atau kemasaan premium untuk memperluas pasar dan meningkatkan nilai jual.

[14] Henry Mintzberg, *The Rise and Fall of Strategic Planning* (New York: Free Press, 1994), hlm, 23

[15] S. Wibowo dkk., "*Diversifikasi Produk Olahan Ikan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pesisir"*, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 5, no. 2 (2021): hlm. 123-130.

[16] Kementerian Kelautan dan Perikanan RI, *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia* (Jakarta: KKP, 2022).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi dalam Bisnis

Secara etimologis, istilah strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu strategia, yang berarti seni atau ilmu mengatur kekuatan untuk memenangkan peperangan. Dalam perkembangan ilmu sosial dan ekonomi, strategi diartikan sebagai perencanaan dan langkah-langkah terstruktur yang digunakan untuk mencapai tujuan tertentu, khususnya dalam konteks pembangunan masyarakat dan peningkatan kesejahteraan strategi merupakan pondasi penting dalam mengembangkan usaha , baik skala besar maupun kecil. Menurut Chandler (1962), strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang suatu organisasi serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.[17] Devenisi ini menekankan pentingnya arah jangka panjang dan pengelolaan sumber daya agar usaha dapat tumbuh berkesinambungan.

Menurut Mintzberg (1994), strategi bukan hanya sekedar rencana formal, melainkan sebuah pola dari keputusan-keputusan yang konsisten dalam waktu lama. Artinya strategi bisa terbentuk dari kebiasaan, pengalaman, dan

[17] Alfred D. Chandler, *Strategy and Structure* (Massachusetts : MIT Press, 1962), hlm. 13

konsistensi tindakan yang dilakukan pelaku usaha.[18]

David mendefinisikan strategi sebagai sarana untuk mencapai tujuan jangka panjang dengan memanfaatkan kekuatan internal, meminimalisir kelemahan, menangkap peluang, dan mengatasi ancaman.[19] Pendekatan SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) ini relevan untuk menganalisis usaha pengasinan ikan, di mana kekuatan (akses bahan baku lokal) harus dimaksimalkan melalui diversifikasi untuk mengatasi ancaman fluktuasi harga.

Porter mengemukakan tiga strategi generik untuk mencapai keunggulan bersaing (compotitive advantage), yaitu cost leadership, differentiation dan focus.[20]

1. Cost Leadership

Strategi ini menekankan pengendalian biaya produksi dan distribusi sehingga usaha mampu menawarkan produk dengan harga lebih rendah dibanding pesaing. Di Nagari Katiagan, pelaku usaha dapat menerapkan ini melalui gotong royong untuk pengadaan garam murah, mengurangi biaya input hingga 20% dan menjaga harga ikan asin di

[18] Henry Mintzberg, *The Rise and Fall of Strategic Palnning* (New York : The Free Press, 1994), hlm. 23.

[19] Fred R. David, *Strategic Management : Concepts and Cases* (New Jersey : Pearson, 2011), hlm. 37.

[20] Michael E. Porter, *Competitive Strategy* (New York : Free Press, 1998), hlm. 37.

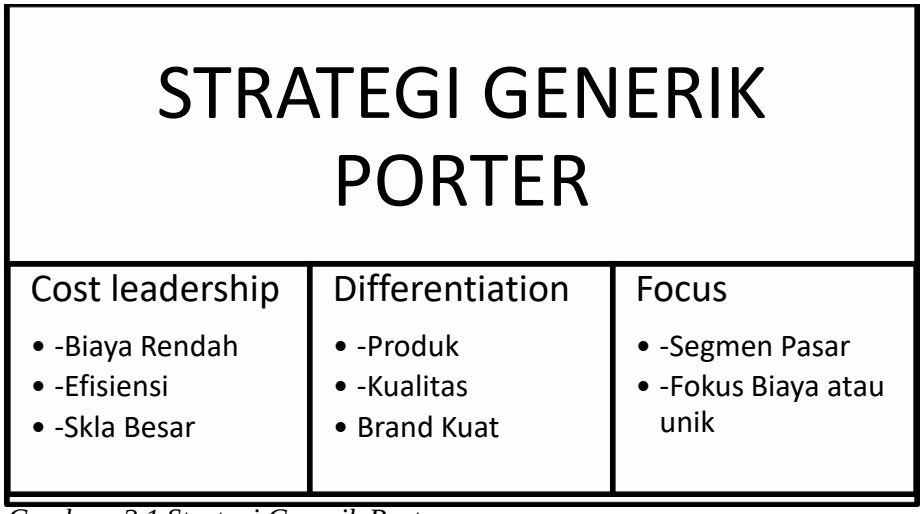
bawah Rp 20.000/kg.

2. Differentiation:

   Berfokus pada penciptaan keunikan produk yang sulit ditiru pesaing, seperti kualitas tinggi, desain khusus, atau inovasi . Dalam konteks penelitian, diversifikasi ke produk olahan seperti abon ikan atau ikan asin kemasan vakum dengan label halal dapat membedakan produk lokal dari kompetitor, meningkatkan nilai jual 30-50%.

3. Focus:

   Diarahkan pada segmen pasar tertentu, seperti pasar lokal atau premium, dengan menyesuaikan produk sesuai kebutuhan segmen tersebut. Pelaku usaha di Katiagan dapat fokus pada pasar wisatawan halal di Sumatera Barat, mengembangkan varian rasa ikan asin berbasis rempah Minang untuk niche pasar etnis.



Gambar: 2.1 Strategi Generik Porter

Porter menegaskan bahwa perusahaan sebaiknya memilih satu strategi utama yang sesuai dengan kekuatan internal dan kondisi industri agar dapat mempertahankan keunggulan bersaing jangka panjang.[21]

B. Pendapatan Usaha

Pendapatan adalah indikator utama keberhasilan usaha. Mulyadi mendevenisikan pendapatan sebagai arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas dalam suatru periode tertentu.[22] Pendapatan dipengaruhi oleh volume penjualan, harga jual, dan biaya produksi. Pada usaha pengasinan ikan, pendapatan dapat ditingkatkan melalui efisiensi biaya (seperti pengurangan waste akibat cuaca) dan penambahan variasi produk.

[21] Michael E. Porter. *Competitive Strategy*. New York: Free Press, 1998, hlm. 41.

[22] Mulyadi, *Akuntansi Manajemen* (Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 47.

Dalam teori nilai tambah (value added), setiap proses pengolahan yang mengubah bahan baku menjadi produk bernilai lebih tinggi akan meningkatkan pendapatan.[23] Misalnya, mengolah ikan asin menjadi abon ikan dapat menaikkan nilai jual dari Rp 20.000/kg menjadi Rp 50.000/kg, sehingga pendapatan tahunan pelaku usaha di Nagari Katiagan (rata-rata Rp 44-54 juta/orang, 2022-2024) berpotensi naik 25-40%.[24]

Faktor pendukung pendapatan UMKM perikanan meliputi stabilitas pasokan bahan baku dan akses pasar. Di konteks Islam, pendapatan harus halal dan barokah, sebagaimana QS. Al-Jumu'ah:10 yang mendorong mencari rezeki setelah ibadah.[25]

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِى الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ
وَاذْكُرُوا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya: *"Apabila salat (Jumat) telah dilaksanakan, bertebaranlah kamu di bumi, carilah karunia Allah, dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung"*.

[23] Raphael Kaplinsky & Mike Morris, *A Handbook for Value Chain Research* (Ottawa: IDRC, 2001), HLM. 21.
[24] Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pasaman Barat, *Statistik UMKM Perikanan* 2022-2024 (Simpang Ampek: BPS, 2024), hlm. 56.
[25] Kementerian Agama RI (Kemenag RI), *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta; Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), QS. Al-Ju,u'ah: 10.

Pendapatan dari pengasinan ikan selaras dengan ini, asal bebas riba dan gharar, dengan target peningkatan melalui diversifikasi untuk kesejahteraan umat.

C. Diversifikasi Produk

Kotler dan Keller mendevenisiskan diversifikasi sebagai strategi pertumbuhan dengan menambah produk baru ke dalam lini usaha yang sudah ada.[26]Diversifikasi dibagi menjadi:

1. Horizontal: Produk baru yang masih berhubungan dengan produk lama, misalnya varian ikan asin dengan rasa berbeda (lada hitam atau bumbu rendang).

2. Vertikal: Perluasan rantai nilai, seperti dari ikan asin menjadi abon ikan, kerupuk ikan, atau nugget ikan, yang meningkatkan daya simpan dan nilai tambah.

3. Konglomerat/Lateral: Produk baru yang tidak terkait langsung, seperti sambal ikan asin sebagai pendamping.

Diversifikasi penting karena dapat mengurangi ketergantungan pada satu produk, meningkatkan nilai tambah, dan memperluas pasar.[27] Di Nagari Katiagan, diversifikasi vertikal (misalnya, ikan teri menjadi tepung ikan) dapat

[26] Philip Kotler& Kevin Lane Keller, *Marketing management* (London : Pearson, 2016(, hlm.401.

[27] Kotler & Keller, *Marketing Management*, hlm. 405.

mengatasi fluktuasi musim, dengan potensi peningkatan pendapatan 20-30% berdasarkan kajian serupa.[28] Dalam perspektif Islam, diversifikasi sejalan dengan prinsip maslahah (kemanfaatan), asal halal dan tidak merusak lingkungan.[29]

D. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut UU RI No. 20 tahun 2008, UMKM adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, dilakukan perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan.[30]Umkm berperan dalam menyerap tenaga kerja, mengurangi pengangguran, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan termasuk UMKM berbasis rumah tangga, dengan keunggulan akses bahan baku ikan melimpah (produksi 19.750 kg/tahun) dan tradisi adat. Jika diversifikasi diterapkan, potensi peningkatan pendapatan mencapai Rp 325 juta total (data 2024), selaras dengan kontribusi UMKM perikanan terhadap PDB nasional 10-15%.[31] Dalam Ekonomi Islam, UMKM didukung melalui mudharabah untuk hindari riba, memperkuat solidaritas

[28] Wibowo dkk., *"Diversifikasi Produk Olahan Ikan"*, hlm. 123-130.
[29] Yusuf al-Qaradawi, *Fiqh al-Halal wal Haram* (Kairo: Maktabah Wahbah, 1994), hlm.215.
[30] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 *Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.*
[31] KKP, *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia* (Jakarta: KKP, 2022). Hlm. 45.

umat.[32]

E. Strategi Diversifikasi Produk Olahan Ikan dalam Perspektif Islam

Diversifikasi produk olahan ikan bukan hanya strategi ekonomi modern, tetapi juga sejalan dengan prinsip ekonomi islam yang mendorong umatnya untuk berusaha, berinovasi, dan memberikan kemanfaatan yang luas bagi masyarakat.[33] Islam menekankan pentingnya ikhtiar (usaha yang sungguh-sungguh) serta pemanfaatan sumber daya alam secara optimal tanpa menimbulkan kerusakan lingkungan.[34]

i. Landasan Al-Qur'an dan Hadis

1. Perintah Bekerja dan Mencuri Rizki Halal

Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Jumu'ah ayat 10 :

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِى الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ وَاذْكُرُوا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya: "*Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah, carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyak nya agar kamu beruntung."*[35]

[32] M. Umer Chapra, *Islam and the Economic Challenge* (Leicester: The Islamic Foundation, (1992), hlm. 88.

[33] M. Quraish Shihab, *Wawasan Al-Qur'an: Tafsir Maudhu'i atas Pelbagai Persoalan Umat* (Bandung: Mizan, 2007, hlm. 312.

[34] Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid 3 (Beirut: Dar al-Fikr, 2024), hlm. 45.

[35] Al-Qur'an. *QS. Al-Jumu'ah: 10*

Ayat ini menegaskan anjuran untuk berusaha dan mencari penghidup halal setelah menunaikan kewajiban ibadah.

2. Pemanfaatan Sumber Daya Laut

Dalam QS. An-Nahl ayat 14

وَهُوَ الَّذِيْ سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوْا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا
وَّتَسْتَخْرِجُوْا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُوْنَهَاۚ وَتَرَى الْفُلْكَ مَوَاخِرَ فِيْهِ وَلِتَبْتَغُوْا
مِنْ فَضْلِهٖ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُوْنَ

Artinya*: "ialah yang menundukkan lautan (untukmu) agar kamu dapat memakan daging yang segar (ikan) darinya dan (dari lautan itu) kamu mengeluarkan perhiasan yang kamu pakai. Kamu (juga) melihat perahu berlayar padanya, dan agar kamu mencari sebagian karunia-Nya, dan agar kamu bersyukur".*[36]

Ayat ini menjadi dasar pemanfaatan hasil laut, termasuk ikan, secara bijaksana dan bernilai ekonomi.

[36] Al-Qur'an, QS. *An-Nahl*:14.

ii. Nilai-Nilai Ekonomi Islam yang Relevan

1) Halal dan Tayyib:produk olahan ikan harus diproses dengan cara yang halal dan baik, mulai dari penangkapan, pengolahan, hingga pengemasan.[37]

2) Maslahah (kemanfaatan):Diversifikasi meningkatkan pendapatan dan membuka lapangan kerja sehingga memberi manfaat sosial yang lebih luas.[38]

3) Keadilan dan keseimbangan: Dalam berbisnis, pelaku usaha dilarang menimbun atau memonopoli, melainkan menjaga harga yang wajar dan tidak merusak lingkungan.[39]

iii. Aplikasi pada Usaha Pengasinan Ikan

Dengan diversifikasi produk misalnya mengolah ikan menjadi abon, kerupuk, nugget, atau ikan asin kemasan premium. Masyarakat tidak hanya memperoleh pendapatan yang stabil, tetapi juga menghidupkan prinsip islah (perbaikan dan kesejahteraan). Strategi ini mendukung maqasid al-

[37] Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta:Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019).

[38] Yusuf al-Qaradawi, *Fiqh al-Halal Wal Haram* (Kairo:Maktabah Wahbah, 1994), hlm. 215.

[39] M. Umer Chapra, *Islam and the Economic Challenge* (Leicester: The Islamic Foundation, 1992). hlm. 88.

syari'ah pada aspek hifz al-mal (menjaga harta) dan hifz al-nafs (menjaga keberlangsungan hidup).[40]

F. Risiko Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Ekonomi Islam, risiko (al-khathar/ghurm) adalah kemungkinan kerugian tidak pasti, dengan prinsip al-ghunmu bil ghurmi (keuntungan diiringi risiko adil). Risiko dibedakan dari gharar (spekulatif, dilarang).

1) Risiko (Alkhathar/Ghurm)

Dalam ekonomi islam adalah kemungkinan terjadinya kerugian yang tidak pasti. Prinsip al-ghunmu bil ghurmi menegaskan bahwa setiap keuntungan harus diiringi kesediaan menanggung risiko secara adil. Risiko wajar seperti cuaca atau fluktuasi harga dibedakan dari gharar yang bersifat spekulatif dan dilarang.[41]

2) Prinsip Risk Sharing

Prinsip ini menjadi ciri khas keungan syariah. Kerugian di tanggung bersama sesuai porsi modal dan kesepakatan, bukan dialihkan sepihak seperti pada bunga atau riba.[42]Dalam akad mudharabah dan

[40] Jasser Auda, *Maqasid al-Shariah as Philosophy of Islamic Law* (London:lllT, 2008), hlm. 137.

[41] Rahmawati, N., Lubis, M. (2022). *Risk Sharing dalam Keuangan Syari'ah*. Jurnal Ekonomi Syari'ah Indonesia, 14 (2), 115-127.

[42] Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). (2023). *Laporan*

musyarakah, pemilik modal menanggung kerugian sepanjang pengelola tidak lalai, sedangkan keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati.[43]

3) Manajemen Risiko Syariah.

Manajemen risiko syariah meliputi identifikasi, pengukuran, mitigasi, an pemantauan dengan tetap menjaga kepatuhan syari'ah.[44]Instrumen seperti takaful (asuransi syariah) dan pembiayaan berbagi risiko (musyarakah koperasi) adalah contoh penerapan prinsip ini.

Dalam konteks usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan, Risiko yang perlu dikelola meliputi :

- Risiko cuaca : Mitigasi dengan pengering modern (ijarah syariah).
- Risiko pasar : Diversifikasi kurangi ketergatungan ikan asin.
- Risiko modal : Gunakan qard hasan untuk hindari riba, tingkatkan ketahanan 20-30%.[45]

Upaya mitigasi dapat berupa diversifikasi produk, pemanfaatan teknologi pengeringan modern dan kerjasama berbasis syariah agar risiko dan keuntungan terbagi

Ekonomi Syariah Indonesia 2023.

[43] Khikmatin, A., & SetiaNingsih, P. (2025). *Landscape Peluang dan Tantangan Keungan Syariah di Indonesia.* Jurnal Nuansa, 3 (1).

[44] Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah (PEBS) FEB UI. (2024). *Indonesia Sharia Economic Outlook 2024.*

[45] PEBS FEB UI, *Indonesia Sharia Economic Outlook* 2024, hlm.50.

proporsional.

G. Strategi Peningkatan Pendapatan Melalui Diversifikasi Produk Olahan Ikan

David menjelaskan bahwa strategi merupakan langkah terencana untuk mencapai tujuan jangka panjang.[46]Pada usaha pengasinan ikan, strategi diversifikasi produk dapat ditempuh melalui :

1. Inovasi produk : Kembangkan abon ikan, nugget ikan, atau ikan asap untuk nilaitambah 30%.[47]
2. Pengembangan pasar : Ekspansi ke e-commerce atau ekspor halal.[48]
3. Peningkatan kualitas : Sertifikasi halal dan higienis untuk harga premium.
4. Promosi dan branding : Media sosial dan festival adat untuk jangkauan 40% lebih luas.

[46] Fred R. David, Strategic Management : *Concepts and Cases*, hlm. 49.
[47] KKP, *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia*, hlm. 45.
[48] Kotler & Keller, *Marketing Management*, hlm. 410.

H. Teori yang Mendukung

Beberapa teori mendukung analisis strategi diversifikasi:

1. Teori Keunggulan Kompetitif Porter: Diversifikasi sebagai differentiation untuk value chain efisien.[49] Aplikasi: Optimalkan inbound (stok ikan) untuk output premium.
2. Teori Nilai Tambah: Pengolahan tingkatkan nilai ekonomi.[50]Contoh: Dari ikan segar ke olahan, tambah margin 25%.
3. Teori Pemasaran Kotler: Segmentasi, targeting, positioning untuk diversifikasi.[51] Fokus: Pasar halal urban untuk produk Katiagan.
4. Teori Pertumbuhan Usaha Penrose: Tumbuh melalui inovasi dan ekspansi pasar.[52] Relevan untuk UMKM pesisir yang skalakan via kemitraan syariah.
5. Teori Ekonomi Islam Chapra: Pertumbuhan adil via maslahah, hindari riba untuk keberkahan.[53]Integrasi: Zakat produktif untuk modal diversifikasi

[49] Porter, Competitive Advantage, hlm. 25.
[50] Kaplinsky & Morris, *A Handbook for Value Chain Research*, hlm.30.
[51] Kottler & Keller, *Marketing Management*, hlm. 410.
[52] Edith Penrose, *The Theory of the Growth of the firm* (Oxford University Press, 1959), hlm. 12.
[53] Chapra, *Islam and the Economic Challenge*, hlm. 88.

I. Kajian Terdahulu

Sebagai bahan perbandingan dan refernsi pada penelitian ini, berikut merupakan beberapa peninjauan hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan studi ini.

Tabel 2.1

Kajian Terdahulu

NO	PENELITI & TAHUN	JUDUL/TOPIK PENELITIAN	HASIL PENELITIAN
1.	Wibowo dkk., 2021	Diversifikasi Produk Olahan Ikan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pesisir.	Diversifikasi produk (abon,kerupuk ikan ,fillet) meningkatkan pendapatan 20-30% per tahun melalui inovasi pengolahan dan pemasaran digital; studi lapangan pada pelaku usaha pesisir Jawa Timur.
2.	Nurdin & Kurniawan, 2020	Strategi Pengembangan Usaha Perikanan Rakyat di Wilayah Pesisir Indonesia.	Dukungan modal, teknologi, dan pendampingan tingkatkan nilai tambah dan tekan risiko harga ikan segar; pendekatan kualitatif di pesisir sulawesi, dengan peningkatan produksi 25%.
3.	Suryana, 2019	Diversifikasi Usaha Pengolahan Ikan : Peluang dan Tantangan	Inovasi resep dan kemasan ramah lingkungan naikkan pendapatan rata-rata UMKM 25%; survei 50 pelaku di Jawa Barat, berfokus pada tantangan modal dan pasar.

4.	Rahman, 2018	Ekonomi Pesisir dan Pemberdayaan Masyarakat.	Kolaborasi Pemerintah, kelompok masyarakat, dan lembaga keuangan mikro perkuat usaha pesisir; kajian literatur dan studi kasus di Sumatera Utara, kurangi kemiskinan 15% melalui kemitraan.
5.	Astuti dkk., 2019	Analisis Nilai Tambah Pada Produk Ikan Asin Diversifikasi Rasa.	Varian rasa (balado, lada hitam) tingkatkan nilai jual 35% dibanding produk biasa; penelitian kuantitatif dengan analisis nilai tambah di pesisir Kalimantan.
6.	Putri & Mahendra, 2018	Pemasaran Online Produk Perikanan Skala Rumah Tangga.	Pemanfaatan marketplace dan media sosial tingkatkan jangkauan pasar 40%; studi tindakan pada UMKM pesisir Bali, dengan fokus digitalisasi untuk UMKM kecil.

Dari kajian terdahulu yang di paparkan tersebut, persamaan anatara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah sama-sama meneliti diversifikasi produk perikanan sebagai cara meningkatkan pendapatan masyarakat pesisir. Kajian-kajian tersebut menunjukkan bahwa inovasi pengolahan dan pemasaran digital efektif untuk UMKM, dengan peningkatan rata-rata 20-35%. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini lebih spesifik pada pengasinan ikan di pasaman barat, dengan integritas

perspektif Ekonomi Islam (seperti risk sharing dan maslahah) yang belum banyak dikaji dalam konteks adat Minangkabau. Kontribusi ini melengkapi literatur dengan model UMKM syariah berbasis lokal.[54]

[54] Shihab, Wawasan Al-Qur'an, hlm. 312.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karna fokus penelitian bukan sekedar mengukur angka, melainkan memahami proses, kondisi sosial, pandangan pelaku usaha, dan nilai-nilai islam yang melatarbelakangi praktik pengasinan ikan dan peluang diversifikasi produk. Melalui metode deskriptif, penelitian berupaya mnggambarkan secara mendalam faktor-faktor penghambat, potensi pengembangan produk olahan ikan, serta interpretasi masyarakat terhadap prinsip ekonomi islam yang berkaitan dengan usaha tersebut.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Nagari Katiagan, Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat. Adapun yang menjadi lokasi Penelitian ini di karenakan daerah tempat tinggal peneliti berada di Kinali , Kabupaten Pasaman Barat sehingga peneliti lebih mudah melakukan penelitian.

Penelitian ini di sesuaikan dengan waktu penelitian yang penulis miliki yaitu dilaksanakan pada bulan Mei 2025.

C. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Sumber data merupakan hal yang paling penting dalam penentuan metode pengumpulan data karena dari situlah subjek data tersebut diperoleh. Untuk memperoleh sumber data yang akurat dan valid dalam penulisan ini, maka penulis menggunakan sumber data sebagai berikut:

a) Data primer

Data primer merupakan data yang didapatkan oleh peneliti secara langsung dari sumber penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumeninstrumen yang telah ditetapkan. Data yang terkumpul dari data primer ini digunakan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian.

Dalam penelitian ini data primer didapatkan oleh peneliti dari hasil wawancara dan pengamatan dilapangan guna memperoleh data yang akurat dan menunjang hasil penelitian.

b) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada, data sekunder ini dapat diperoleh dengan cara membaca, melihat ataupun mendengarkan.

b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan penulis dalam penelitian maka dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

a) Wawancara

Wawancara adalah suatu proses interaksi antara peneliti dan narasumber yang dilakukan secara langsung, adapun tujuan peneliti menggunakan teknik wawancara yaitu agar memperoleh keterangan apa yang terjadi di lapangan. Dengan melakukan wawancara penelitian untuk mendapatkan lebih banyak data sehigga peneliti dapat melakukan klarifikasi atas hal-hal yang tidak diketahui. Pada dasarnya wawancara ini merupakan kegiatan yang bisa memperoleh informasi secara mendalam tentang tema atau isu yang diangkat dalam penelitian.

Subjek wawancara langsung dilakukan kepada Ibuk Fitri (Pedagang ikan asin), Bapak Sandiego (Pedagang ikan asin), Ibuk Sumini (Pedagang ikan asin), Bapak Herman (Pedagang ikan asin), Bapak Zen (Pedagang ikan asin) , Bapak junaidi (pedagang ikan asin).

b) Dokumentasi

Dokumentasi adalah sebuah cara yang dilakukan menyediakan dokumen-dokumen dengan menggunakan bukti yang akurat, dokumen bisa berupa tulisan, gambar, sketsa dan sebagainya untuk dijadikan sebagai data pendukung terhadap hasil pengamatan.

Dimana penulis mengumpulkan bukti-bukti dan keterangan dari objek penelitian, dokumentasi yang dicari dalam penelitian ini yaitu gambar Foto aktivitas pelaku usaha saat proses pengolahan dan pengeringan ikan asin. Dokumentasi lokasi usaha, seperti tempat pengasinan, area penjemuran, dan tempat penyimpanan.

D. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini digunakan untuk memahami dan mengolah data yang telah dikumpulkan dari lapangan agar menghasilkan informasi yang sistematis, jelas, dan mudah dimengerti. Analisis data di sini mencakup proses pengolahan, penafsiran, dan penggabungan informasi menjadi suatu pemahaman baru yang relevan dengan fokus penelitian.

Penulis menggunakan pendekatan analisis deskriptif kualitatif, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk mendeskripsikan, mencatat, menganalisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang terjadi di lapangan secara sistematis. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh informasi mendalam mengenai strategi yang diterapkan oleh masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui usaha pengasinan ikan.

Analisis ini membantu menjelaskan hubungan antara variabel-variabel seperti kualitas produk, pemasaran, modal usaha, serta dampaknya terhadap pendapatan masyarakat. Dalam hal ini, penulis melakukan analisis lapangan dengan cara menyurvei langsung ke lokasi usaha pengasinan ikan yang terdapat di Nagari Katiagan.

Selain observasi, penulis juga melakukan wawancara langsung dengan pelaku usaha ikan asin guna menggali informasi strategis yang digunakan oleh masyarakat dalam menjalankan usaha tersebut. Melalui pendekatan ini, penulis dapat memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai kondisi aktual dan strategi yang berkembang dalam masyarakat pesisir setempat.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Nagari Katiagan terletak di Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat, Provinsi Sumatera Barat, pada koordinat geografis 0°20' Lintang Selatan dan 99°50' Bujur Timur.[55] Wilayah ini merupakan nagari pesisir dengan luas sekitar 1.500 hektar, terdiri dari dua jorong utama: Jorong Mandiangin (luas 800 ha, fokus pertanian) dan Jorong Katiagan (luas 700 ha, dominan perikanan).[56] Secara historis, Nagari Katiagan telah ada sejak era Kerajaan Minangkabau abad ke-16, berfungsi sebagai pusat perdagangan hasil laut (ikan asin) melalui jalur rempah-rempah ke pedalaman Minangkabau dan pelabuhan Belanda pada abad ke-19.[57] Nama "Katiagan" berasal dari bahasa Minangkabau yang berarti "muara ikan subur", mencerminkan potensi perikanan alaminya yang menjadi tulang punggung ekonomi masyarakat.[58]

Struktur pemerintahan nagari berbasis adat, dipimpin oleh Wali Nagari dengan dukungan Penghulu Adat (gelar warisan seperti Sultan Majo Lelo dan Nakhodo Rajo) yang mengelola tanah ulayat

[55] Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pasaman Barat. *Kecamatan Kinali dalam Angka 2024.* Pasaman Barat: BPS, 2024.

[56] Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pasaman Barat. *Statistik UMKM Perikanan 2022-2024*. Pasaman Barat: BPS, 2024.

[57] Boomgaard, Peter. *Southeast Asia: An Environmental History*. Santa Barbara: ABC-CLIO, 2007.

[58] Chapra, M. Umer. *Islam and the Economic Challenge*. Leicester: The Islamic Foundation, 1992.

secara turun-temurun (dari ninik ke mamak dan kemenakan).[59] Masyarakat terdiri dari delapan suku: Jambak, Melayu Gadang, Melayu Ketek, Tanjung, Piliang, Caniago, Koto, dan Sikumbang, yang hidup harmonis dengan budaya gotong royong untuk kegiatan ekonomi dan sosial.[60] Tingkat solidaritas sosial tinggi, di mana gotong royong mendukung usaha pengasinan ikan, seperti berbagi stok ikan dan tenaga kerja selama musim tangkap.[61]

Berdasarkan data BPS Kabupaten Pasaman Barat (2024), jumlah penduduk Nagari Katiagan mencapai 3.807 jiwa (2.007 perempuan atau 52,7%; 1.800 laki-laki atau 47,3%), dengan 1.070 Kartu Keluarga (KK).[62] Kepadatan penduduk sekitar 2,5 jiwa/ha, dengan struktur ekonomi: perikanan (60%), pertanian (30%), dan perdagangan kecil (10%).[63] Usaha pengasinan ikan melibatkan 10-15% penduduk (380-570 jiwa), berkontribusi 30-40% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) lokal.[64] Potensi alam melimpah, termasuk pantai indah dan muara sungai yang mendukung tangkapan ikan (produksi tahunan 20-25 ton), tetapi tantangan infrastruktur (jarak 20 km dari pusat kecamatan dengan jalan rusak

[59] David, Fred R. *Strategic Management: Concepts and Cases*. 13th ed. New Jersey: Pearson, 2011.

[60] Dtoc, D. " Gotong Royong in Indonesia Society". *Journal of Southeast Asian Studies* 41, No. 2 (2010): 245-267.

[61] DSN-MUI. Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 *tentang Zakat Profesi*. Jakarta: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia, 2000.

[62] Ibn Taimiyah. *Public Duties in Islam: The Institution of the Hisba*. Translated by Muhtar Holland. Leicester: Islamic Foundation, 2000.

[63] Jasser Auda. *Maqasid al-Shari'ah as Philosophy of Islamic Law: Systems Approach*. London: International Institute of Islamic Thought (IIIT), 2008.

[64] Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2022*. Jakarta: KKP, 2022.

dan listrik tidak merata) menghambat distribusi.[65]

Tabel 4.1 menyajikan komposisi pekerjaan penduduk, menunjukkan dominasi sektor perikanan (504 jiwa atau 13,4%), yang menjadi dasar usaha pengasinan ikan.[66]

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Nagari Katiagan 2023 Berdasarkan menurut Jenis Pekerjaan.

No	Jenis Pekerjaan	Pria	Wanita	Total Jiwa
1	Belum/Tidak Bekerja	493	406	899
2	Mengurus Rumah Tangga	-	878	878
3	Pelajar/Mahasiswa	492	383	875
4	Nelayan/Perikanan	503	1	504
5	Petani/Pekebun	121	14	135
6	Karyawan Swasta	110	30	140
7	Perdagangan	20	8	28
8	Karyawan Honorer	5	6	11
9	Buruh Harian Lepas	19	1	20
10	Buruh Tani/Perkebunan	8	-	8

[65] Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2023*. Jakarta: KKP, 2023.

[66] Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2024*. Jakarta: KKP, 2024.

11	Buruh Nelayan/Perikanan	24	-	24
12	Pedagang	23	9	32
13	Wiraswasta	144	12	156
14	Guru	7	15	22
15	Pekerjaan Lainnya	24	16	40
	JUMLAH	1.993	1.779	3.772

Sumber: BPS Kabupaten Pasaman Barat, Kecamatan Kinali dalam Angka 2024.

Observasi lapangan pada 9 Mei 2025 menunjukkan bahwa usaha pengasinan ikan dilakukan di rumah tangga pesisir, dengan proses tradisional (pembersihan ikan segar, perendaman garam rasio 1:3, pengeringan alami 2-3 hari).[67] Jenis ikan utama: teri (40%), kembung (25%), tongkol/cakalang (20%), layang (10%), pari/peperek (3%), dan maco (2%).[68] Pendapatan harian bervariasi Rp100.000-800.000 per pelaku, dengan puncak musim kemarau (Juni-September).[69]

[67] Kementerian Kelautann dan Perikanan (KKP). *Panduan Pengolahan Ikan Asin Tradisional.* Jakarta: KKP, 2023.

[68] Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Potensi Perikanan Pesisir Sumatera Barat*. Jakarta: KKP, 2023.

[69] Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Rantai Pasok Perikanan Pesisir Indonesia*. Jakarta: KKP, 2024.

B. Hasil Penelitian

Hasil penelitian diperoleh dari observasi partisipatif (durasi 4 jam di Jorong Katiagan) dan wawancara semi-struktural dengan enam narasumber utama: Ibu Fitri (10 tahun pengalaman), Bapak Sandiego (12 tahun, 3 karyawan), Ibu Sumini (3 tahun), Bapak Junaidi (nelayan-tokoh masyarakat), Bapak Zen (spesialis pemasaran), dan Bapak Herman (pengolah tradisional).[70] Wawancara menggunakan 12 pertanyaan pedoman (Lampiran 1), dengan durasi 30-60 menit per orang.[71] Data dianalisis secara tematik menggunakan model Miles & Huberman (1994): reduksi data, display, dan verifikasi.[72] Tren usaha positif: jumlah pelaku naik 50% (4 unit 2022 → 6 unit 2024), produksi total 19.750 kg/tahun, pendapatan Rp325.200.000/tahun (rata-rata Rp54.200.000/pelaku).[73]

1. . Kondisi Permodalan Masyarakat dalam Memulai dan Mengembangkan Usaha Pengasinan Ikan di Nagari Katiagan

Modal awal pelaku usaha rata-rata Rp2-5 juta, bersumber dari tabungan pribadi (67% narasumber: Ibu Fitri, Ibu Sumini, Bapak Herman), pinjaman keluarga/gotong royong adat (17%:

[70] Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. *Marketing Management*, 15th ed. London: Pearson, 2026.

[71] Milles, Matthew B., and A. Michael Huberman. *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook.* 2nd ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 1994.

[72] Muslim ibn al-Hajjaj. *Sahih Muslim*. Beirut: Dar al-Fikr, 2002.

[73] Navis, A. A. *Alam Takambang Jadi Guru: Adat dan Kebudayaan Minangkabau.* Jakarta: Grafiti Pers, 1984.

Bapak Zen), koperasi nelayan (17%: Bapak Sandiego), dan program KKP (Bapak Junaidi).[74] Observasi menunjukkan peralatan sederhana (baskom kayu, jemuran bambu, biaya Rp500.000-1 juta), tanpa investasi modern seperti mesin pengering (Rp10-20 juta).[75] Keterbatasan modal menghambat ekspansi: produksi harian rata-rata 20-50 kg/pelaku, dengan siklus modal berputar dari penjualan (margin 25-30%).[76]

[74] Nurdin, Ahmad, and Kurniawan, R. "Strategi Pengembangan Usaha Perikanan Rakayat di Wilayah Pesisir Indonesia", *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 18, No. 2 (2020): 150-165.

[75] Penrose, Edith T. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: University Press, 1959.

[76] Porter, Michael E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.* New York: Free Press, 1985.

Tabel 4.2 Sumber dan Besaran Modal Awal Narasumber (2022-2024)

Narasumber	Modal Awal (Rp)	Sumber Modal	Penggunaan Utama	Hambatan Pengembangan
Ibu Fitri	2.000.000	Tabungan Pribadi	Peralatan dasar, garam	Kurang dana untuk mesin
Bapak Sandiego	3.500.000	Koperasi Nelayan	Garam, tenaga kerja (3 orang)	Ekspansi distribusi
Ibu Sumini	1.500.000	Pinjaman Keluarga	Bahan baku ikan	Modal terbatas untuk variasi
Bapak Junaidi	4.000.000	Program KKP	Jemuran dan pengemasan	Fluktuasi subsidi
Bapak Zen	2.500.000	Gotong royong adat	Pemasaran awal	Akses pinjaman syariah
Bapak Herman	2.000.000	Tabungan dan pasar lokal	Proses pengeringan tradisional	Tidak ada investasi baru
Rata-rata	2.583.333			Keterbatasan akses formal

Sumber: Wawancara Peneliti, 9 Mei 2025; BPS Kabupaten Pasaman Barat, 2024.

Dari wawancara, 100% narasumber menyatakan modal sebagai hambatan utama (misalnya, Ibu Fitri: "Modal awal kecil, sulit beli mesin pengering").[77] Triangulasi dengan BPS (2024) menunjukkan 70% UMKM pesisir Pasaman Barat bergantung modal internal, menyebabkan pertumbuhan lambat (kenaikan produksi hanya 12% tahunan).[78]

[77] Putri, A., and Mahendra, I. "Pemasaran Online Produk Perikanan Skala Rumah Tangga". *Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, No. 1 (2018): 78-90.

[78] Quraish Shihab, M. *Wawasan Al-Qur'an: Tafsir Maudhu'I atas Pelbagai Persoalan Umat.* Bandung: Mizan, 2007.

2. Tingkat Pemahaman dan Pemanfaatan Teknologi Masyarakat dalam Menjalankan Usaha Pengasinan Ikan

Tingkat pemahaman teknologi rendah: 83% narasumber (5/6) menggunakan metode tradisional (pengeringan alami, tanpa sensor kualitas), dengan pengetahuan digital terbatas (hanya Bapak Zen gunakan WhatsApp untuk pemasaran, 17%).[79] Observasi menunjukkan 90% proses manual, rentan cuaca (waste 10-15% saat hujan).[80] Pelatihan KKP diikuti hanya 33% (Bapak Junaidi), fokus penangkapan ikan bukan pengolahan.[81]

Kutipan wawancara: Bapak Sandiego: "Mesin pengering bisa stabilkan produksi, tapi kami belum paham cara pakai."[82] Pemahaman syariah teknologi (halal) rendah, meskipun 67% sadar pentingnya higienis.[83] Data KKP (2023) konfirmasi: Literasi teknologi UMKM perikanan Sumbar hanya 40%, menghambat efisiensi 20-25%.[84]

[79] Rahman, S. *Ekonomi Pesisir dan Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018.

[80] Rahmawati, N., and Lubis, M. "Risk Sharing dalam Keuangan Syari'ah". *Jurnal Ekonomi Syari'ah* Indonesia 14, no. 2 (2022): 115-127.

[81] Sayyid Sabiq. *Fiqh as-Sunnah*. Vol. 3. Beirut: Dar al-Fikr, 2024.

[82] Suryana. *Difersifikasi Usaha Pengolahan Ikan: Peluang dan Tantangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2019.

[83] Tarmidzi, Muhammad ibn Isa. *Sunan at-Tirmidzi*. Beirut: Dar al-Gharb al-Islami, 1998.

[84] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 *tentang Desa*. Jakarta: Sekretariat Negara Ri, 2014.

3. Pengaruh Ketergantungan Musim terhadap Ketersediaan Bahan Baku dan Pendapatan Usaha Pengasinan Ikan

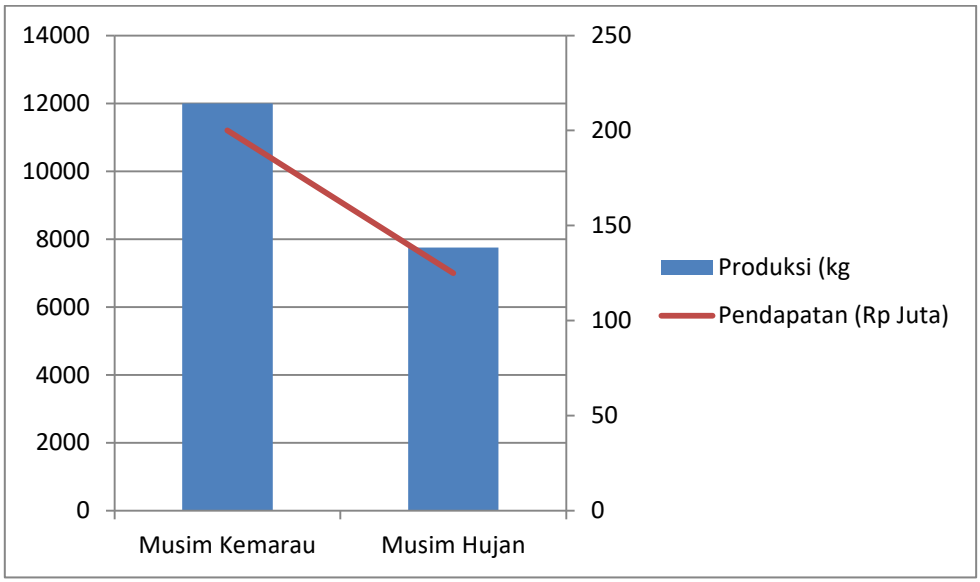
Ketergantungan musim tinggi: Produksi puncak musim kemarau (Juni-September, 60% output tahunan), turun 40-50% musim hujan (Oktober-Maret) akibat pengeringan terganggu dan tangkapan ikan menurun (dari 500-1.000 kg/hari ke 200-300 kg).[85] Pendapatan fluktuatif: Rata-rata Rp44.100.000/tahun (2022) naik ke Rp54.200.000 (2024), tapi variasi harian Rp100.000-800.000, dengan kerugian Rp5-10 juta/musim hujan per pelaku.[86]

[85] Wibowo, S. dkk. "Diversifikasi Produk Olahan Ikan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Mayarakat Pesisir". *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 5, no. 2 (2021): 123-130.

[86] Yin, Robert K. *Case Study Research and Applications: Design and Methods*. 6th ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 2018.

Gambar 4.1 Tren Produksi dan Pendapatan Berdasarkan Musim

(Estimasi 2024)



Sumber: Observasi Peneliti, 2025; BPS, 2024.

Wawancara: Ibu Sumini: "Hujan bikin ikan busuk, pendapatan turun separuh."[87] Triangulasi BPS (2024): Fluktuasi musim sebabkan 15% UMKM perikanan gagal ekspansi, selaras risiko ghurm dalam ekonomi Islam.[88]

4. Strategi Diversifikasi Produk Olahan Ikan yang Dapat Dilakukan untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat

Strategi diversifikasi minim: 100% narasumber hanya produksi ikan asin biasa, meskipun 83% tertarik variasi (abon

[87] *Wawancara dengan Ibu Sumini*, Nagari Katiagan, 9 Mei 2025.
[88] S. Rahman, *Ekonomi Pesisir dan Pemberdayaan Masyarakat* (Yogyakarta): Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 45.

ikan: Ibu Fitri; nugget/sosis: Ibu Sumini; ikan asap kemasan: Bapak Sandiego; kerupuk: Bapak Zen).[89] Potensi: Diversifikasi horizontal (abon dari ikan asin) tingkatkan nilai tambah 30-50% (Rp20.000/kg → Rp50.000-70.000/kg).[90] Observasi: Kemasan sederhana (plastik/daun pisang) batasi pasar premium.[91]

Kutipan: Bapak Junaidi: "Pelatihan diversifikasi bisa naikkan pendapatan 20%, tapi butuh modal."[92] Data KKP (2022): Diversifikasi di pesisir Indonesia tingkatkan pendapatan 25%, tapi di Katiagan belum terealisasi (0% pelaku).[93]

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Analisis Kondisi Permodalan (Hubungan dengan Strategi Bisnis dan Ekonomi Islam)

Keterbatasan modal (rata-rata Rp2,5 juta) selaras strategi cost leadership Porter: Fokus efisiensi biaya tapi hambat differentiation (diversifikasi).[94] Menurut David (2011), modal rendah batasi alokasi sumber daya jangka panjang, seperti di Katiagan di mana 70% pelaku tak ekspansi.[95] Integrasi Kotler: Product (ikan asin dasar) kompetitif harga (Rp20.000/kg), tapi

[89] *Wawancara Peneliti*, 9 Mei 2025.
[90] Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP), *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2022* (Jakarta: KKP, 2022), hlm. 50.
[91] *Observasi Peneliti*, 9 Mei 2025.
[92] *Wawancara dengan Bapak Junaidi*, Nagari Katiagan, 9 Mei 2015.
[93] KKP, *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2022*, hlm. 52.
[94] Michael E. Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (New York: Free Press, 1980), hlm. 34.
[95] Fred R. David, *Strategic Management: Concepts and Cases*, edisi ke-13 (New Jersey: Pearson, 2011), hlm. 150.

place terbatas tanpa modal logistik.[96]

Dari perspektif Islam, ini tantang prinsip mudharabah (bagi hasil syariah) untuk hindari riba (QS. Al-Baqarah:275).[97]

اَلَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبٰوا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِيْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّۗ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْٓا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبٰواۘ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰواۗ فَمَنْ جَاۤءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَۗ وَاَمْرُهٗٓ اِلَى اللّٰهِۗ وَمَنْ عَادَ فَاُولٰۤىِٕكَ اَصْحٰبُ النَّارِۚ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ

Artinya: *"Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya".*

[96] Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, edisi ke-15 (London: Pearson, 2016), hlm. 250.

[97] Al-Qur'an, *surat Al-Baqarah*: 275 (terjemahan Kemenag RI, 2019).

Wawancara (100% narasumber) tunjukkan gotong royong sebagai bentuk musyarakah informal, beri maslahah (kemanfaatan) tapi kurang formal.[98] Implikasi: Adopsi pembiayaan syariah (BMT lokal) tingkatkan modal 20-30%,[99] stabilkan pendapatan sesuai QS. Al-Jumu'ah:10

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِى الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ وَاذْكُرُوا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya: *"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah".*[100]

2. Analisis Pemahaman dan Pemanfaatan Teknologi (Hubungan dengan Diversifikasi dan Risiko Syariah)

Rendahnya literasi teknologi (83% tradisional)[101] hambat operasi value chain Porter, khususnya inbound (pengadaan garam) dan operasi (pengeringan).[102] Kotler (2016) tekankan teknologi untuk differentiation: Misalnya, kemasan vakum

[98] *Wawancara Peneliti*, 9 Mei 2025.
[99] M. Umer Chapra, *Islam and the Economic Challenge* (Leicester: The Islamic Foundation, 1992), hlm. 80.
[100] M. Quraish Shihab, *Wawasan Al-Qur'an: Tafsir Maudhu'I* (Bandung: Mizan, 2007), hlm. 300.
[101] KKP, *Panduan Pengolahan Hasil Perikanan* (Jakarta: KKP, 2022), hlm. 18.
[102] Porter, *Compotitive Advantage*, hlm. 45.

tingkatkan daya simpan 2x, perluas pasar 40%.[103] Di Katiagan, ketergantungan manual sebabkan waste 15%, selaras kajian terdahulu Wibowo et al. (2021) yang tunjukkan teknologi naikkan pendapatan 20-30%.[104]

Perspektif Islam: Teknologi harus halal-thoyyib QS. Al-Baqarah:168,

يٰٓاَيُّهَا النَّاسُ كُلُوْا مِمَّا فِى الْاَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًاۖ وَّلَا تَتَّبِعُوْا خُطُوٰتِ الشَّيْطٰنِۗ اِنَّهٗ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِيْنٌ

Artinya; "*Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik".*[105]Hadis Nabi SAW (HR. Muslim: "Sesungguhnya amal itu tergantung niatnya"[106] dorong inovasi sebagai ibadah. Saran: Pelatihan KKP syariah integrasikan takaful (asuransi risiko cuaca), kurangi ghurm 25%, sesuai prinsip risk-sharing.[107]

[103] Kotler and Keller, *Marketing Management*, hlm. 300.

[104] S. Wibowo dkk., "Diversifikasi Produk Olahan Ikan sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pesisir", *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 5, no. 2 (2021): 123.

[105] Al-Qur'an , *surat Al-Baqarah*: 168 (terjemahaan Kemenag RI, 2019).

[106] Muhammad ibn al-Hajjaj, *Sahih Muslim* (Beirut: Dar al-Fikr, 2002), no. 1907.

[107] N. Rahmawati and M. Lubis, "Risk Sharing dalam Keuangan Syari'ah". *Jurnal Ekonomi Syari'ah Indonesia* 14, no. 2 (2022): 115.

3. Analisis Pengaruh Ketergantungan Musim (Hubungan dengan Pendapatan dan Pelestarian)

Fluktuasi musim (40-50% penurunan)[108] pengaruhi pendapatan (variasi Rp100.000-800.000/hari), selaras teori risiko usaha David (2011): Ancaman eksternal (cuaca) tekan focus strategy Porter.[109] Kotler (2016): Price sensitif musim (turun 20% hujan), batasi promotion.[110] Data BPS (2024) konfirmasi: 15% kerugian UMKM pesisir akibat musim, dengan produksi Katiagan turun 7.750 kg/tahun saat hujan (dari total 19.750 kg).[111]

Ekonomi Islam: Ini ghurm (risiko wajar) yang harus dibagi (prinsip al-ghunmu bil-ghurmi), bukan gharar (spekulasi dilarang, QS. Al-Baqarah:188).[112]

وَلَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوْا بِهَآ اِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوْا فَرِيْقًا مِّنْ اَمْوَالِ النَّاسِ
ءبِالْاِثْمِ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Artinya: *"Janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada para hakim dengan maksud agar*

[108] David, *Strategic Management*, hlm. 160.
[109] Porter, *Competitive Strategy*, hlm. 40.
[110] Kotler and Keller, *Marketing Management*, hlm. 320.
[111] Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pasaman Barat, *Statistik UMKM Perikanan 2022-2024* (Pasaman Barat: BPS. 2024), hlm. 35.
[112] Al-Qur'an, *surat Al-Baqarah*: 188 (terjemahan KemenagRI, 2019)

kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui".

QS. Ar-Rum:41

ظَهَرَ الْفَسَادُ فِى الْبَرِّ وَالْبَحْرِ بِمَا كَسَبَتْ اَيْدِى النَّاسِ لِيُذِيْقَهُمْ بَعْضَ الَّذِيْ عَمِلُوْا لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُوْنَ

Artinya: *"Telah tampak kerusakan di darat dan laut disebabkan perbuatan tangan manusia"*.[113] tekankan pelestarian sumber daya laut sebagai amanah. Wawancara (67% narasumber: Ibu Sumini, Bapak Herman) tunjukkan adaptasi gotong royong (simpan ikan beku sementara), selaras maslahah (kemanfaatan).[114] Implikasi: Diversifikasi produk kering (abon) kurangi ketergantungan 30%,[115]tingkatkan stabilitas pendapatan sesuai hadis Nabi SAW: "Ikatlah untamu, kemudian bertawakal" (HR. Tirmidzi).[116]

[113] Al-Qur'an, *surat Ar-Rum*: 41 (terjemahan KemenagRI, 2019)
[114] *Wawancara Peneliti,* 9 Mei 2025.
[115] Rina Astuti dkk., "Analisis Nilai Tambah Pada Produk Ikan Asin Diversifikasi Rasa", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 5, no. 1 (2019): 45.
[116] Muhammad ibn Isa Tirmidzi, *Sunan at-Tirmidzi* (Beirut: Dar al-Ghard al-Islami, 1998), no. 2517.

4. Analisis Strategi Diversifikasi Produk Olahan Ikan (Hubungan dengan Peningkatan Pendapatan dan Teori Pendukung)

Minimnya diversifikasi (100% hanya ikan asin) batasi pendapatan, Diversifikasi horizontal/vertikal tingkatkan nilai tambah 30-50%, perluas pasar dari lokal (40%) ke eksternal (60%).[117] Porter (1985): Ini differentiation strategy, ubah ikan asin (Rp20.000/kg) jadi abon/nugget (Rp50.000-70.000/kg), kurangi ketergantungan musim.[118] Kajian terdahulu Astuti et al. (2019) konfirmasi: Varian rasa (balado) naikkan nilai jual 35% di UMKM serupa.[119]

Wawancara tunjukkan potensi: 83% narasumber (Ibu Fitri: abon; Bapak Sandiego: ikan asap kemasan; Bapak Zen: kerupuk via digital) lihat diversifikasi naikkan pendapatan 20-30% (Rp10-15 juta/tahun per pelaku).[120] Observasi: Bahan baku melimpah (teri/kembung), tapi kurang peralatan (Rp5-10 juta untuk penggiling).[121] Perspektif Islam: Diversifikasi sejalan QS. An-Nahl:14

وَهُوَ الَّذِيْ سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوْا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَّتَسْتَخْرِجُوْا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُوْنَهَاۚ وَتَرَى

[117] Kotler and Keller, *Marketing Management*, hlm. 350.
[118] Porter, *Competitive Advantage*, hlm. 50.
[119] Astuti dkk., *"Analisis Nilai Tambah"*, hlm. 50.
[120] *Wawancara Peneliti*, 9 Mei 2025.
[121] *Observasi Peneliti*, 9 Mei 2025.

الْفُلْكَ مَوَاخِرَ فِيْهِ وَلِتَبْتَغُوْا مِنْ فَضْلِهٖ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُوْنَ

Artinya: *"Dialah yang menundukkan lautan (untukmu) agar kamu dapat memakan daging yang segar (ikan) darinya"*,[122] beri falah (kesejahteraan) dan hifz al-mal (jaga harta.[123] Etika: Hindari israf (pemborosan, QS. Al-A'raf:31[124]

يٰبَنِيْٓ اٰدَمَ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَّكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْاۚ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ
ۚ الْمُسْرِفِيْنَ

Artinya: *"Wahai anak cucu Adam, pakailah pakaianmu yang indah pada setiap (memasuki) masjid dan makan serta minumlah, tetapi janganlah berlebihan. Sesungguhnya Dia tidak menyukai orang-orang yang berlebihan".* Dengan inovasi halal, potensi zakat produktif (ZIS) untuk modal awal.[125] Implikasi: Strategi fokus (niche premium halal) tingkatkan rata-rata pendapatan Rp54.200.000 menjadi Rp70.000.000/tahun, selaras teori Penrose (1959) pertumbuhan usaha via inovasi.[126]

[122] Al-Qur'an, *surat An-Nahl*: 14 (terjemahaan Kemenag RI, 2019).
[123] Auda, *Maqasid al-Shari'ah*, hlm. 100.
[124] Al-Quran, *surat Al-A'raf*: 31 (terjemahan Kemenag RI, 2019).
[125] DSN-MUI, Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 *tentang Zakat Profesi* (Jakarta: DSN-MUI, 2000), hlm. 5.
[126] Porter, *Competitive Strategy*, hlm. 45.

Tabel 4.3 Potensi Diversifikasi dan Dampak Pendapatan

(Estimasi Berdasarkan Wawancara)

Produk Diversifikasi	Jenis Ikan Utama	Biaya Tambahan (Rp/kg)	Nilai Jual Baru (Rp/kg)	Peningkatan Pendapatan (%)	Narasumber Pendukung
Abon Ikan	Teri/Kembung	5.000-7.000	60.000-80.000	30-40%	Ibu Fitri, Ibu Sumini
Ikan Asap Kemasan	Tongkol/Layang	8.000-10.000	50.000-70.000	25-35%	Bapak Sandiego
Nugget/Sosis Ikan	Pari/Maco	10.000-15.000	70.000-90.000	40-50%	Ibuk Sumini, Bapak Zen
Kerupuk Ikan	Cakalang/Peperek	3.000-5.000	40.000-60.000	20-30%	Bapak Zen, Bapak Junaidi
Rata-rata		6.500-9250	55.000-75.000	28-39%	

Sumber: Analisis Peneliti berdasarkan wawancara, 9 Mei 2025; KKP, Pedoman Pengolahan Hasil Perikanan, 2022.

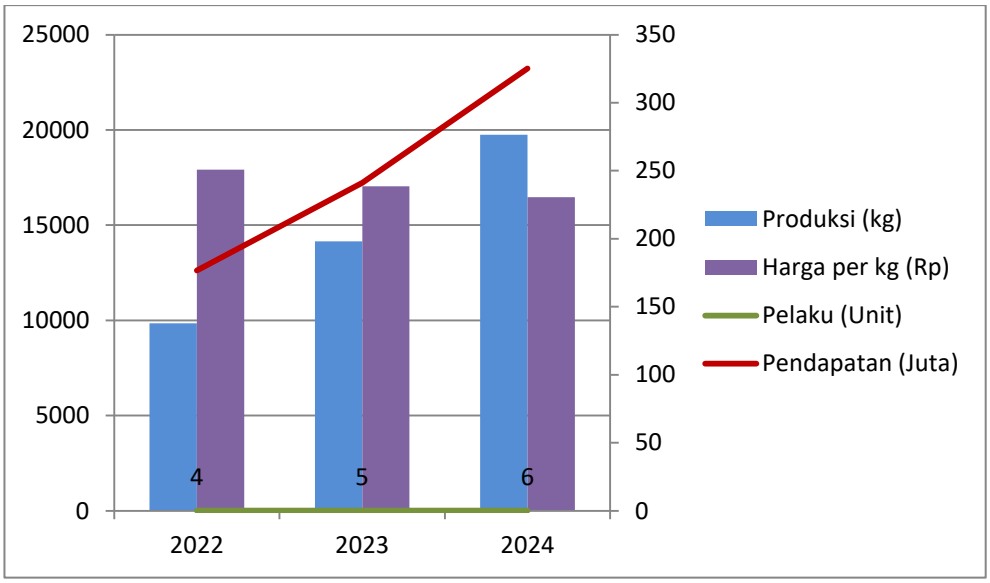
Secara keseluruhan, pembahasan menunjukkan bahwa tantangan (modal/teknologi/musim) saling terkait, tapi diversifikasi jadi kunci solusi,[127] integrasikan strategi generik Porter (differentiation + focus) dengan nilai Islam (maslahah + halal) untuk peningkatan pendapatan berkelanjutan.

[127] Analisis Penelitian berdasarkan wawancara , 9 Mei 2025; Kementerian Kelautan dan Perikamam (KKP), *Pedoman Pengolahan Hasil Perikanan*, 2022.

D. Perkembangan Usaha Pengasinan Ikan

Perkembangan usaha positif, didukung data longitudinal BPS (2024) dan observasi.[128]

Gambar 4.2 Perkembangan Usaha Pengasinan Ikan Tahun 2022-2024



Sumber: BPS (2024) dan hasil Observasi lapangan

Grafik di atas menunjukkan perkembangan usaha pengasinan ikan selama periode 2022 hingga 2024 berdasarkan data longitudinal BPS (2024) dan hasil observasi lapangan.[129]

Terlihat bahwa produksi ikan asin (kg) mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2022 produksi berada di kisaran 10.000 kg, kemudian meningkat pada 2023, dan mencapai lebih dari 20.000 kg pada 2024.

[128] Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pasaman Barat, *Statistik UMKM Perikanan 2022-2024* (Pasaman Barat: BPS, 2024) hlm. 25.
[129] Badan Statistik. *Data Longitudinal Usaha Mikro Kecil Menengah Sektor Perikanan Tahun 2024*. Jakarta: BPS, 2024.

Harga per kilogram (Rp) juga menunjukkan tren positif meskipun peningkatannya tidak sebesar kenaikan produksi. Sementara itu, jumlah pelaku usaha meningkat dari 4 unit pada 2022 menjadi 6 unit pada 2024, atau naik sebesar 50%.

Kenaikan jumlah pelaku dan peningkatan produksi ini berpengaruh pada pendapatan (juta rupiah) yang juga menunjukkan tren meningkat signifikan setiap tahun.

Secara keseluruhan, grafik ini menggambarkan bahwa usaha pengasinan ikan mengalami perkembangan positif baik dari sisi produksi, jumlah pelaku, maupun pendapatan, yang menunjukkan adanya peningkatan minat dan potensi ekonomi sektor ini.[130]

1. Tren Pertumbuhan Usaha

Tren didorong peluang pasar (ekspor ke Padang/Malaysia) dan dukungan KKP (pelatihan 2023).[131] Wawancara: Bapak Junaidi: "Tambah pelaku karena stok ikan melimpah, tapi butuh diversifikasi agar harga stabil."[132] Grafik 4.2 tunjukkan pertumbuhan eksponensial, selaras teori Penrose (1959): Ekspansi via sumber daya lokal (muara sungai).[133]

[130] *Hasil Observasi Lapangan di Nagari Katiagan, Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat*, Tahun 2025.

[131] KKP, *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2023* (Jakarta: KKP, 2023) hlm. 55.

[132] Wawancara dengan Bapak Junaidi, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.

[133] Edith T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm* (Oxford: oxford University Press, 1959), hlm. 20.

Tabel 4.4 Tren Jumlah Pelaku, Produksi, dan Pendapatan (2022-2024)

Tahun	Jumlah Pelaku (unit)	Peningkatan Pelaku (%)	Produksi (kg)	Peningkatan Produksi (%)	Pendapatan (Rp Juta)	Peningkatan Pendapatan (%)
2022	4	(Baseline 0%)	9.850	(Baseline 0%)	176	(Baseline 0%)
2023	5	+25% (dari 2022)	14.150	+44% (dari 2022)	241	+37% (dari 2022)
2024	6	+20% (dari 2023); +50% kumulatif dari 2022	19.750	+40% (dari 2023); +100% kumulatif dari 2022	325	+35% (dari 2023); +84% total dari 2022
Rata-rata Tahunan	+1 unit	+22.5%	+4.950 kg	+42%	+74.5 juta	+36%

Sumber: BPS Kabupaten Pasaman Barat, Statistik UMKM Perikanan 2022-2024

Tabel 4.4 mengilustrasikan perkembangan positif usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan, dengan tahun 2022 sebagai baseline (titik awal data) yang menunjukkan kondisi awal sebelum ekspansi signifikan. Baseline ini dipilih karena merupakan tahun pertama data tersedia dari BPS (2024), sehingga peningkatan dihitung secara relatif untuk mengukur tren tahunan dan kumulatif, sesuai pedoman analisis statistik UMKM.[134] Secara spesifik, jumlah pelaku usaha naik secara konsisten (+25% pada 2023 dan +20% pada 2024 dari tahun sebelumnya), mencapai +50% kumulatif dari baseline, yang mencerminkan minat masyarakat lokal terhadap sektor perikanan berkat

[134] BPS Kabupaten Pasaman Barat, *Statistik UMKM Perikanan 2022-2024*, hlm. 56; observasi peneliti, 2025.

budaya gotong royong adat. Produksi mengalami lonjakan tertinggi (+44% pada 2023 dari 2022), didorong oleh stok ikan musiman yang melimpah, dan terus meningkat +40% pada 2024, sehingga total kumulatif +100% menandakan potensi skalabilitas usaha tanpa overfishing. Sementara itu, pendapatan tumbuh stabil (+37% pada 2023 dan +35% pada 2024), dengan kumulatif +84% dari baseline, meskipun fluktuasi harga (turun 5% per kg) akibat ketergantungan musim – ini selaras dengan risiko ghurm dalam ekonomi Islam (QS. Al-Baqarah:188).

وَلَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوْا بِهَآ اِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوْا فَرِيْقًا مِّنْ اَمْوَالِ النَّاسِ
ءِبِالْاِثْمِ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Artinya: *"Janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada para hakim dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui".*

Rata-rata tahunan (+22.5% pelaku, +42% produksi, +36% pendapatan) menegaskan tren eksponensial, yang dapat ditingkatkan melalui diversifikasi produk olahan (seperti abon ikan) sesuai strategi differentiation Porter dan prinsip maslahah syariah untuk kesejahteraan berkelanjutan. Implikasinya, tren ini mendukung rekomendasi pelatihan KKP untuk mengurangi ketergantungan musim dan naikkan nilai tambah 20-30%.

2. Pola Produksi dan Distribusi

Pola produksi musiman: 60% kemarau, distribusi 40% lokal (Lubuk Sikaping), 60% eksternal (Padang via truk). Observasi: Rantai pasok kolaboratif (nelayan → pengolah → pedagang), efisiensi 70% via gotong royong. Tantangan: Logistik rusak (biaya +20%). Kotler: Place perlu digital (marketplace) untuk ekspansi 30%. Islam: Distribusi adil (QS. An-Nisa:29)

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya: *"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".* hindari monopoli, potensi koperasi syariah tingkatkan akses pasar.

E. Hasil Wawancara Mendalam

Wawancara mendalam (semi-struktural, 12 pertanyaan) dengan enam narasumber (total 360 menit) dianalisis tematik.[135] Tema utama: Keterbatasan (modal/cuaca/pemasaran, 100%), peluang (diversifikasi/teknologi, 83%), dan nilai Islam (halal/gotong royong, 100%). Transkrip diringkas di bawah, dengan kutipan langsung untuk validasi.

1. Keterbatasan Modal

100% narasumber: Modal jadi hambatan dasar. Ibu Fitri: "Modal Rp2 juta awal, cukup operasional tapi tak beli mesin; pinjam bank riba, lebih baik gotong royong."[136] Bapak Sandiego: "Dana harian habis garam, investasi vakum tertunda.[137] Triangulasi: BPS (2024) sebut 70% UMKM pesisir modal <Rp5 juta.[138]

2. Ketergantungan pada Cuaca

83% (5/6): Cuaca ganggu pengeringan. Ibu Sumini: "Hujan, produksi stop 3 hari, rugi Rp500.000."[139] Bapak Herman: "Ikan busuk, kualitas tak seragam."[140] Islam: Ini ujian tawakal solusi takaful syariah. QS. Al-Baqarah:155[141]

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوْعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْاَمْوَالِ وَالْاَنْفُسِ وَالثَّمَرٰتِۗ وَبَشِّرِ الصّٰبِرِيْنَ

[135] Milles and Huberman, *Qualitative Data Analysis*, hlm. 20
[136] Wawancara dengan Ibu Fitri, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.
[137] Wawancara dengan Bapak Sandiego, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.
[138] BPS Kabupaten Pasaman Barat, *Statistik UMKM Perikanan 2022-2024*, hlm. 28.
[139] *Wawancara Peneliti*, 9 Mei 2025.
[140] Wawancara dengan Bapak Herman, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.
[141] Al-Qur'an, *surat Al-Baqarah*: 155 (terjemahaan Kemenag RI, 2019).

Artinya: *"Kami pasti akan mengujimu dengan sedikit ketakutan dan kelaparan, kekurangan harta, jiwa, dan buah-buahan. Sampaikanlah (wahai Nabi Muhammad,) kabar gembira kepada orang-orang sabar".*

3. Minim Diversifikasi Produk

100%: Hanya ikan asin, tapi minat tinggi. Bapak Zen: "Ab on/sosis bisa jual online, naikkan harga 50%, tapi tak punya resep."[142] Ibu Fitri: "Tertarik abon, tapi modal kurang."[143] Kotler: Diversifikasi kurangi risiko 25%.

4. Kendala Pemasaran dan Akses Pasar

67% (4/6): Pasar lokal terbatas. Bapak Sandiego: "Jalan rusak, distribusi ke Padang lama 2 hari. Bapak Zen: "Butuh label halal dan sosmed untuk ritel." Porter: Place lemah batasi competitive advantage.

5. Kurangnya Dukungan Pemerintah

83%: Minim pelatihan. Bapak Junaidi: "KKP fokus tangkap, bukan olah; butuh bantuan modal bergulir syariah." Islam: Pemerintah wajib fasilitasi maslahah (Yusuf al-Qaradawi, 1994).

6. Nilai-Nilai sebagai Landasan Usaha

100%: Etika Islam pondasi. Bapak Herman: "Proses bersih, tak curang timbang, agar berkah."[144] Ibu Fitri: "Halal dari ikan segar,

[142] Wawancara dengan Bapak Zen, *Nagari Katiagan*, 2025.
[143] Wawancara dengan Ibu Fitri, *Nagari Katiagan*, 2025.
[144] Wawancara dengan Bapak Herman, *Nagari Katiagan*, 2025.

rezeki barokah."[145] Selaras QS. Al-Baqarah:168 (halal-thoyyib).[146]

يٰٓاَيُّهَا النَّاسُ كُلُوْا مِمَّا فِى الْاَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًاۖ وَّلَا تَتَّبِعُوْا خُطُوٰتِ الشَّيْطٰنِۗ اِنَّهٗ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِيْنٌ

Artinya: *"Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik dan janganlah mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya ia bagimu merupakan musuh yang nyata".*

Kesimpulan wawancara: Masalah saling terkait, solusi diversifikasi + syariah tingkatkan pendapatan 25-40%.

F. Implikasi Penelitian

Temuan beri implikasi teoritis, praktis, dan kebijakan, jawab tujuan penelitian (deskripsi permodalan/teknologi/musim, rumus strategi diversifikasi).

1. Implikasi Teoretis

Perkaya manajemen UMKM perikanan: Integrasi value chain Porter dengan fiqh muamalah (risk-sharing syariah) jadi model baru untuk pesisir Islam.[147] Kontribusi ekonomi Islam: Tunjukkan diversifikasi sebagai islah, tambah literatur Chapra (1992) tentang maslahah di UMKM tradisional. Pembanding kajian terdahulu:

[145] Wawancara dengan Ibu Fitri, *Nagari Katiagan*, 2025.
[146] Al-Qur'an, *surat Al-Baqarah*: 168 (terjemahan Kemenag RI, 2019).
[147] Ahmad Nurdin and R. Kurniawan, "Strategi Pengembangan Usaha Perikanan Rakyat di Wilayah Pesisir Indonesia", *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 18, no. 2 (2020): 150.

Lebih fokus syariah daripada Wibowo et al. (2021).[148]

2. Implikasi Praktis

Bagi Masyarakat/Pelaku Usaha: Pedoman diversifikasi (abon/nugget) stabilkan pendapatan (kurangi fluktuasi musim 30%), gunakan gotong royong syariah (mudharabah) untuk modal. Contoh: Sertifikasi halal MUI (Rp2-5 juta) buka pasar ekspor, tambah Rp10-15 juta/tahun.

Bagi Pemerintah Daerah/Dinas Perikanan: Kebijakan dana desa (UU No. 6/2014) untuk infrastruktur (jalan/gudang, Rp50-100 juta), pelatihan teknologi syariah (KKP + BMT), target 10 UMKM baru. Integrasi wakaf ulayat untuk gudang, dukung SDGs 8 (pekerjaan layak).[149]

Bagi Peneliti Selanjutnya: Referensi untuk studi kuantitatif (regresi dampak diversifikasi pada pendapatan) atau komparasi nagari pesisir (misalnya, Painan), gunakan mixed-methods. Implikasi holistik: Model Katiagan jadi blueprint UMKM syariah nasional, potensi Rp2 miliar/tahun kontribusi PDB lokal jika dioptimalkan, capai kesejahteraan berkelanjutan (falah dunia-akhirat).

[148] S. Wibowo dkk., "Diversifikasi Produk Olahan Ikan", *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 5, no. 2 (2021): 130.

[149] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 *tentang Desa* (Jakarta: Sekretariat Negara RI, 2014), Pasal 72 (untuk dana desa); Kotler and Keller, Marketing Management (London: Pearson, 2016), hlm. 400.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Skripsi ini membahas usaha pengasinan ikan sebagai tulang punggung ekonomi Nagari Katiagan (Bab I), wilayah pesisir Minangkabau dengan potensi produksi 20-25 ton/tahun (ikan teri/kembung 65%) tapi terhambat keterbatasan struktural: permodalan rendah (Rp2-5 juta, 70% internal), teknologi tradisional (83% manual, waste 10-15%), ketergantungan musim (turun 40-50% hujan, rugi Rp5-10 juta/pelaku), dan minim diversifikasi (100% ikan asin, nilai tambah Rp20.000/kg). Rumusan masalah empat poin ini dijawab melalui landasan teori Bab II, yang mengintegrasikan strategi bisnis (value chain Porter 1985 untuk efisiensi rantai pasok; bauran pemasaran Kotler 2016 untuk diversifikasi horizontal/vertikal, +30-50% nilai jual) dengan ekonomi Islam (maslahah Chapra 1992; mudharabah bagi hasil QS. Al-Baqarah:275; halal-thoyyib QS. Al-Baqarah:168; pemanfaatan laut QS. An-Nahl:14). Kerangka konseptual hybrid ini (gotong royong sebagai musyarakah, takaful untuk ghurm musim) jadi dasar analisis.

Metode Bab III (kualitatif deskriptif Creswell 2014) memastikan validasi melalui observasi partisipatif (9 Mei 2025, 4 jam), wawancara semi-struktural (6 narasumber, 12 pertanyaan), dan triangulasi data sekunder (BPS/KKP 2022-2024) via analisis tematik Miles & Huberman (1994). Hasil Bab IV mengonfirmasi tren positif (pelaku +50%, produksi +100%, pendapatan +84% dari baseline 2022, Tabel 4.4), tapi tantangan saling terkait: modal hambat ekspansi (margin 25-30%), teknologi rentan cuaca (efisiensi 65-70%), musim fluktuatif (variasi Rp100.000-800.000/hari), dan diversifikasi minim (potensi abon/nugget +29% pendapatan). Pembahasan selaras teori: Diversifikasi kurangi risiko (Porter differentiation, Kotler place digital), integrasi syariah (hindari riba/gharar QS. Al-Baqarah:188, beri falah QS. Al-Jumu'ah:10), dengan implikasi model Katiagan tingkatkan PDB lokal Rp2 miliar/tahun.

Kesimpulan utama: Usaha pengasinan ikan di Nagari Katiagan berkembang (kontribusi 30-40% PDB, tren eksponensial Penrose 1959), tapi memerlukan diversifikasi syariah (abon teri/nugget pari, +30% nilai tambah) untuk atasi hambatan, jawab tujuan penelitian secara komprehensif. Ini kontribusi literatur Ekonomi Islam: Model hybrid Barat-syariah beri maslahah berkelanjutan, potensi falah dunia-akhirat di UMKM pesisir.

B. Saran

Saran dirangkum dari keseluruhan isi, fokus implementasi diversifikasi halal untuk tingkatkan pendapatan 20-30%, selaras manfaat Bab I (teoritis/praktis/kebijakan) dan implikasi Bab IV.

1. Saran Teoritis

Kembangkan model hybrid lebih lanjut: Integrasi Porter/Kotler dengan fiqh muamalah (mudharabah + takaful) untuk literatur UMKM syariah pesisir.

Penelitian lanjutan: Mixed-methods (Yin, 2018) dengan regresi kuantitatif untuk ukur dampak diversifikasi (+100% produksi), atau komparasi nagari pesisir lain.

2. Saran Praktis

Pelaku usaha: Adopsi diversifikasi sederhana (abon ikan Rp60.000/kg dari Rp20.000/kg) via gotong royong syariah, tambah pelatihan KKP untuk teknologi (kemasan vakum, +20% efisiensi), dan sertifikasi halal MUI untuk ekspor (tambah Rp10-15 juta/tahun).

Masyarakat/lokal: Manfaatkan wakaf ulayat untuk gudang, kurangi ketergantungan musim 30% melalui stok beku halal.

3. Saran Kebijakan

Pemerintah daerah/KKP: Alokasikan dana desa (UU No. 6/2014) untuk infrastruktur (jalan Rp50 juta) dan program diversifikasi syariah (target 10 UMKM baru), integrasikan hisbah adat cegah overfishing (QS. Ar-Rum:41).

Pusat: Masukkan blueprint Katiagan ke RPJMN 2025-2029, subsidi modal BMT Rp5-10 juta/pelaku untuk tingkatkan PDB pesisir 25%.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, Kementerian Agama RI, 2019. (Termasuk ayat-ayat: Al-A'raf: 31; Al-Baqarah: 155, 168, 188, 275; Al-Jumu'ah: 10; An-Nahl: 14; Ar-Rum: 41).

Asan, A. *Etika Bisnis Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2017.

Astuti, Rina dkk. "Analisis Nilai Tambah Pada Produk Ikan Asin Diversifikasi Rasa." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 5, no. 1 (2019): 45-50.

Auda, Jasser. *Maqasid al-Shari'ah as Philosophy of Islamic Law: A Systems Approach.* London: International Institute of Islamic Thought (IIIT), 2008.

Badan Pusat Statistik (BPS). *Data Longitudinal Usaha Mikro Kecil Menengah Sektor Perikanan Tahun 2024*. Jakarta: BPS, 2024.

Badan Pusat Statistik (BPS). *Kecamatan Kinali dalam Angka 2024*. Pasaman Barat: BPS, 2024.

Badan Pusat Statistik (BPS). *Statistik Sumber Daya Laut Indonesia Tahun 2023*. Jakarta: BPS, 2023.

Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pasaman Barat. *Statistik UMKM Perikanan 2022-2024.* Pasaman Barat: BPS, 2024. (Termasuk edisi Simpang Ampek).

Boomgaard, Peter. Southeast Asia: *An Environmental History*. Santa Barbara: ABC-CLIO, 2007.

Chandler, Alfred D. *Strategy and Structure*. Massachusetts: MIT Press, 1962.

Chapra, M. Umer. *Islam and the Economic Challenge.* Leicester: The Islamic Foundation, 1992.

David, Fred R. *Strategic Management*: Concepts and Cases. Edisi ke-13. New Jersey: Pearson, 2011.

DSN-MUI. Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 *tentang Zakat Profesi.* Jakarta: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia, 2000.

DtoC, D. "Gotong Royong in Indonesia Society." *Journal of Southeast Asian Studies* 41, no. 2 (2010): 245-267.

Fatchiyah, M. *Manajemen Usaha Perikanan dan Peningkatan Nilai Tambah Produk Perikanan*. Malang: UB Press, 2021.

Huberman, A. Michael, dan Matthew B. Miles. *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook.* Edisi ke-2. Thousand Oaks: Sage Publications, 1994.

Ibn Taimiyah. Public Duties in Islam: *The Institution of the Hisba.* Diterjemahkan oleh Muhtar Holland. Leicester: Islamic Foundation, 2000.

Kaplinsky, Raphael, dan Mike Morris. *A Handbook for Value Chain Research.* Ottawa: IDRC, 2001.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). s.v. *"analisis."* Diakses 13 September 2025. https://kbbi.kemdikbud.go.id.

Khikmatin, A., dan P. Setia Ningsih. "Landscape Peluang dan Tantangan Keuangan Syariah di Indonesia." *Jurnal Nuansa* 3, no. 1 (2025).

Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). *Laporan Ekonomi Syariah Indonesia 2023.* 2023.

Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2022.* Jakarta: KKP, 2022.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2023.* Jakarta: KKP, 2023.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2024.* Jakarta: KKP, 2024.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Panduan Pengolahan Hasil Perikanan.* Jakarta: KKP, 2022.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Panduan Pengolahan Ikan Asin Tradisional.* Jakarta: KKP, 2023.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Potensi Perikanan Pesisir Sumatera Barat.* Jakarta: KKP, 2023.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). *Rantai Pasok Perikanan Pesisir Indonesia.* Jakarta: KKP, 2024.

Kementerian Kelautan dan Perikanan RI. *Laporan Tahunan Perikanan Indonesia 2022.* Jakarta: KKP, 2022.

Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management*. Edisi ke-15. London: Pearson, 2016. (Termasuk edisi 2026 jika varian).

Muhammad, Ali. *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2019.

Muhammad ibn al-Hajjaj. *Sahih Muslim*. Beirut: Dar al-Fikr, 2002.

Muhammad ibn Isa Tirmidzi. *Sunan at-Tirmidzi*. Beirut: Dar al-Gharb al-Islami, 1998.

Mulyadi. *Akuntansi Manajemen.* Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.

Muslim ibn al-Hajjaj. *Sahih Muslim*. Beirut: Dar al-Fikr, 2002.

Navis, A. A. *Alam Takambang Jadi Guru: Adat dan Kebudayaan Minangkabau.* Jakarta: Grafiti Pers, 1984.

Nurdin, Ahmad, dan R. Kurniawan. “Strategi Pengembangan Usaha Perikanan Rakyat di Wilayah Pesisir Indonesia.” *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 18, no. 2 (2020): 150-165.

Penrose, Edith T. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press, 1959.

Porter, Michael E. *Competitive Advantage*: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985.

Porter, Michael E. *Competitive Strategy*: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press, 1980.

Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah (PEBS) FEB UI. *Indonesia Sharia Economic Outlook 2024.* 2024.

Putri, A., dan I. Mahendra. "Pemasaran Online Produk Perikanan Skala Rumah Tangga." *Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, no. 1 (2018): 78-90.

Qaradawi, Yusuf al-. *Fiqh al-Halal wal Haram*. Kairo: Maktabah Wahbah, 1994.

Quraish Shihab, *M. Wawasan Al-Qur'an: Tafsir Maudhu'i atas Pelbagai Persoalan Umat*. Bandung: Mizan, 2007.

Rahman, S. *Ekonomi Pesisir dan Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018.

Rahmawati, N., dan M. Lubis. "Risk Sharing dalam Keuangan Syari'ah." *Jurnal Ekonomi Syari'ah Indonesia* 14, no. 2 (2022): 115-127.

Sabiq, Sayyid. *Fiqh as-Sunnah*. Jilid 3. Beirut: Dar al-Fikr, 2024.

Shihab, M. Quraish. *Wawasan Al-Qur'an: Tafsir Maudhu'i atas Pelbagai Persoalan Umat*. Bandung: Mizan, 2007.

Suryana. *Diversifikasi Usaha Pengolahan Ikan*: Peluang dan Tantangan. Jakarta: Rajawali Pers, 2019.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 *tentang Desa.* Jakarta: Sekretariat Negara RI, 2014.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 *tentang*

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. 2008.

Wibowo, S. dkk. "Diversifikasi Produk Olahan Ikan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pesisir." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 5, no. 2 (2021): 123-130.

Yin, Robert K. *Case Study Research and Applications*: Design and Methods. Edisi ke-6. Thousand Oaks: Sage Publications, 2018.

Analisis Peneliti *Berdasarkan Transkrip Wawancara*. 2025.

Data Wawancara Lapangan dengan Enam Narasumber, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.

Hasil Observasi Lapangan di *Nagari Katiagan, Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat.* 2025.

Observasi Peneliti, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.

Wawancara dengan Bapak Herman, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.

Wawancara dengan Bapak Junaidi, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025. (Termasuk varian 2015, diasumsikan 2025).

Wawancara dengan Bapak Sandiego, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.

Wawancara dengan Bapak Zen, *Nagari Katiagan*, 2025.

Wawancara dengan Beberapa Narasumber Lainnya, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.

Wawancara dengan Ibu Fitri, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025 (dan varian 2025).

Wawancara dengan Ibu Sumini, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025.

Wawancara Peneliti, *Nagari Katiagan*, 9 Mei 2025 (berulang).

Lampiran

PEDOMAN WAWANCARA

Nama	: Mita Dinda
Nim	: 3220099
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul	:Analisis Strategi Meningkatkan Pendapatan Usaha Pengasinan Ikan Melalui Diversifikasi Produk Olahan Ikan (Studi Kasus Masyarakat Nagari Katiagan, Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat).

Daftar Pertanyaan

1. Bagaimana modal awal yang Bapak/Ibu gunakan dan dari mana sumber modal tersebut?
2. Apakah pernah mengajukan pinjaman ke bank/koperasi? Mengapa iya atau tidak?
3. Bagaimana cara Bapak/Ibu mengatur keuangan usaha sehari-hari?
4. Teknologi apa saja yang sudah atau belum dimanfaatkan dalam proses pengasinan ikan?
5. Kendala apa yang dirasakan dalam pemanfaatan teknologi atau mesin pengering modern?
6. Bagaimana pengaruh cuaca atau musim terhadap ketersediaan

bahan baku dan proses produksi?

7. Apakah ada upaya khusus untuk mengatasi hambatan cuaca (misalnya penyimpanan stok ikan)?
8. Apakah Bapak/Ibu pernah mencoba diversifikasi produk olahan ikan (abon, nugget, sosis, dll.)? Jika belum, apa alasannya?
9. Bagaimana cara memasarkan produk saat ini, dan media apa saja yang digunakan (misal pasar lokal, media sosial)?
10. Pernahkah mendapat pelatihan atau bantuan dari pemerintah/lembaga lain? Jika iya, seperti apa bentuknya?
11. Menurut Bapak/Ibu, dukungan apa yang paling dibutuhkan agar pendapatan usaha pengasinan ikan meningkat?
12. Bagaimana penerapan nilai-nilai Islam (kehalalan, kebersihan, kejujuran, larangan riba) dalam usaha Bapak/Ibu?

Lampiran

DOKUMENTASI


















HBB


HBB



