STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN NILA UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA KELOMPOK TANI ARRAUDAH JORONG SIMARASOK

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Ekonomi Islam
Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI)

OLEH

ENI RAMADANIS
3213.007

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTTINGGI

2017

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertandatangan di bawahini :

Nama	: ENI RAMADANIS
NIM	: 3213.0007
Tempat Tanggal Lahir	: Simarasok, 16 February 1994
Jurusan	: Ekonomi Islam
Judul	: **Strategi Pengembnagan Usaha Budidaya Ikan Nila Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok**

Menyatakan dengan ini, sesungguhnya bahwa karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul di atas adalah benar asli karya penulis.Apabila kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diprotes sesuai dengan hukum yang berlaku dangelar kesarjanaan penulis dicopot hingga batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, agustus 2017

Yang menyatakan,



ENI RAMADANIS

NIM: 3213.007

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Eni Ramadanis NIM: 3213.007** dengan judul **"Strategi Pengembnagan Usaha Budidaya Ikan Nila Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok"** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, September 2017

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Dr.Iiz Izmuddin,MA	**Rahmi, MA**
NIP. 197503032001121007	**NIP: 197605152009012002**

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang berjudul **"Strategi Pengembnagan Usaha Budidaya Ikan Nila Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Kelompok Tani Ar-raudah Jorong Simarasok"**, yang disusun oleh saudari **Eni Ramadanis NIM: 3213.007** telah diuji dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi, hari Senin tanggal 04 Sepetember 2017 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam.

Bukittinggi, September 2017

Ketua

Era Sonita SE, M.Si
NIP. 19711025 200312 2002

Tim Penguji

Era Sonita SE, M.Si
NIP. 19711025 200312 2002

Yefri Joni, MA
NIP. 19760206 200312 1004

Dr.Iiz Izmuddin, MA
NIP. 19750303 200112 1007

Rahmi, MA
NIP. 19760515 200901 2002

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Harfandi, SE,M.Si
NIP. 19621110 199903 1001

Persembahan

BISMILLAHIRRAHMANIRRAHIM

Janganlah kamu bersikap lemah dan janganlah kamu bersedih hati, padahal kamulah orang yang paling tinggi (derajatnya) jika kamu orang-orang yang beriman (Qs. Ali Imran: 19)

Sungguh kesukaran itu pasti ada kemudahan, oleh karena itu, jika kamu tidak selesai dari suatu tugas, kerjakanlah dengan tugas yang sungguh-sungguh dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kau memohon dan mengharap. (Qs. Al-Insyirah: 6-8)

Alhamdulillahhirabbil 'Alamin...
Rasa syukur berlimpah hanya kepada Allah...
Manjadda wajada..
Kata sakit yang membuat aku bangkit
Meskipun jalan yang ditempuh terjal dan sulit
Tak menyurutkan semangatku walaupun sedikit

Aku percaya janji Allah itu pasti
Walau sulit tetap kujalani
Karena tidak ada yang berharga di dunia ini
Selain senyum bangga dari bibir Orang tua ku

*Terima kasih kepada Ayahanda **Saipul**, ibunda tercinta **Alm. Emrianis**, tetesan keringatmu, jerih payahmu, do'a mu selalu menyertai langkahku. Dukungan ayahanda dan ibunda adalah kekuatan terdahsyat ananda dalam menyelesaikan karya ini.*

*Terima kasih juga buat kakak ku satu-satunya **Elfira yenti** yang sudah banyak membantu dalam menyelesaikan pendidikan sampai sekarang, dan terima kasih kepada sahabat-sahabat yang sudah bersama selama 4 tahun ini, terima kasih support dan bantuannya selama ini...*

Ya Allah tambahkan kepadaku ilmu pengetahuan, karena sesungguhnya kebahagiaan, kedamaian dan ketentraman hati senantiasa berawal dari ilmu pengetahuan.

By: Eni Ramadanis

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin. Puji dan syukur penulis ucapakan kehadirat Allah SWT,yang telah memberikan kita rahmat serta karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul"**Strategi Pengembnagan Usaha Budidaya Ikan Nila Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok".**Penulis juga mengucapkan shalawat beriring salam kepada nabi junjungan kita yaitu Nabi Muhammad SAW, beserta segenap keluarga dan sahabat serta pengikut beliau yang setia hingga akhir Zaman.Sebagai ungkapan rasa syukur dan terima kasih penulis atas terwujudnya penyelesaian skripsi ini.Sebagai suatu keharusan dan salah satu syarat bagi mahasiswa program strata satu (S1) IAIN Bukittinggi dalam menyelesaikan studi untuk mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam nantinya.

Dalam panulisan skripsi ini, penulis menghadapi berbagai macam halangan dan rintangan, namun penulisan skripsi ini dapat penulis selesaikan berkat bantuan dan bimbingan dengan penuh ketulusan dan keikhlasan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih, pertama sekali kepada kedua orang tuaku tercinta, Ayah anda **Saiful** dan Ibunda **Emrianis (Alm)** yang telah membesar kan penulis dengan penuh kasih sayang, kesabaran dan pengorbanan. Serta atas bantuan dan arahan yang telah diberikan, penulis juga mengucapkan terima kasih yang tak terhingga juga kepada:

1. Ibuk **Dr. Ridha Ahida M,Hum** selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dan Bapak/Ibu Wakil Rektor, Bapak **H. Harfandi, SE, M.Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Bapak **Yefri Joni, MA** selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah memberikan fasilitas kepada penulis dalam menuntut ilmu pengetahuan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi ini.
2. Bapak **Dr.Iiz Izmuddin,MA** dan Ibuk **Rahmi, MA** selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan menyumbangkan buah pikiran untuk memberikan arahan dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak **Dr.Afifi Fauzi Abbas.MA** selaku penasehat akademik yang telah memberi nasehatnya dan bimbingannya demi kelancaran proses belajar penulis.
4. Bapak dan Ibu pegawai perpustakaan yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapakdan Ibu Dosen IAIN Bukittinggi yang juga memberikan masukan dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
6. Bapak kepala beserta staf perpustakaan IAIN Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas peminjaman buku yang penulis butuhkan dalam penulisan skripsi ini.
7. Abang, kakak dan adik-adikku tersayang **Aditiawarman , Elfira Yenti, Azwar Agus, Ali Rahmat Yusuf** dan **Ahmad Sofyan** terima kasih atas do'anya dan

seluruh keluarga besarku, terima kasih telah memberikan motivasi baik dari moril maupun materil kepada penulis hingga terselesainya skripsi ini.

8. Seluruh teman seperjuanganku Mahasiswa IAIN Bukittinggi, Jurusan Ekonomi Islam angkatan 2013, terima kasih atas semua canda tawa, support dan berbagai macam pengalaman kalian semua. Indahnya persahabatan.
9. Rekan-rekan, sahabat, yang terutama kepada Resi, Nova, Caca, Aida, Putri terima kasih untuk supportnya.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan penulis dalam pengetahuan dan pengulasan skripsi ini. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari semua pihak untuk penulisan selanjutnya. Sehingga, kesempurnaan skripsi ini dapat memberikan manfaat dan berperan serta dalam pengembangan ilmu yang digeluti saat ini. Penulis ucapkan terima kasih.

Bukittinggi, agustus 2017

Penulis,

Eni Ramadanis

BP. 3213.007

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI
KATA PENGANTAR ..... **i**
DAFTAR ISI ..... **iv**
DAFTAR TABEL ..... **vi**
ABSTRAK ..... **vii**
BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah 6
C. Rumusan Masalah 6
D. Batasan Masalah 7
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 7
F. Penjelasan judul 8
G. Kajian Terdahulu 9
H. Sistematika Penulisan 11

BAB II LANDASAN TEORI
A. Startegi 13
1. Pengertian Strategi 13
2. Tujuan Strategi 15
3. Perumusan Strategi 16
4. Tipe-tipe Strategi 16
B. Pengembangan Usaha 17
1. Pengertian Pengembangan usaha 17
2. Cara Pengenbangan Usaha 19
3. Tingkat Pengembangan Usaha 22
C. Pengembangan Usaha Dalam Islam 24
D. Budi Daya Menurut Islam 29
E. Ulsan MengenaiIkan Nila 31
F. Pendapatan 34
1. Pengertian Pendapatan 34
2. Pendapat Para Ahli Tentang Pengertian Pendapatan 37
3. Penggolongan Pendapatan 38
4. Pendistribusian Pendapatan 38
5. Jenis Pendapatan 39
6. Proses Pendapatan 39
7. Unsur Pendapatan 40
8. Bentuk-bentuk Pendapatan 40
9. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan 41
G. Pendapatan Dalam Islam 45
1. Pengertian Pendapatan Dalam Islam 45
2. Sumber pendapatan dalam Islam 45

BAB III METODE PENELITIAN
A. Jenis Penelitian 48

B. Lokasi Penelitian 48
C. Sumber Data 49
D. Informan 49
E. Teknik Pengumpulan Data 50
F. Teknik Analisis Data 51

BAB IV HASIL PENELITIAN
A. Gambaran Umum Kelompok Wanita Tani Arraudah 53
1. Profil Kelompok 53
2. Gambaran Umum Wilayah Kerja Kelompok 54
3. Gambaran Umum Usaha Budidaya Ikan 55
4. Visi Dan Misi Kelompok Tani 55
5. Tujuan Pendirian Kelompok Tani 56
6. Kegiatan Kelompok Tani 57
7. Rencana Kerja Kelompok Tani 58
8. Stuktur Organisasi Kelompok Tani 59
B. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila Untuk Meningkatkan Pendapatanpada Kelompok Tani Ar-Raudah Jorong Simarasok 60
C. Kendala-Kendal Dalam Pembudidayaan Ikan Nila Pada Kelompok Tani Ar-Raudah Jorong Simarasok 72
D. Analisis Penulis 75

BAB V PENUTUP
A. Kesimpulan 80
B. Saran 81

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Daftar Tabel

Tabel 1.1 Hasil Panen Ikan Nila Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok Tahun 2017 4

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Stategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Kelompok Tani Ar-Raudah Jorong Simarasok**". Disusun oleh **Eni Ramadanis Nim 3213.007.**Skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam (IAIN) Bukittinggi.

Penelitiaan ini dilatarbelakangi oleh kurang maksimalnya hasil panen ikan nila pada kelompok tani ar-raudah dan budidaya ikan nila ini belum berjalan sesuai dengan target yang diharapkan. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila untuk meningkatkan pendapatan kelompok tani ar-raudah, dan menjelaskan kendala-kendala yang dihadapi oleh kelompok tani ar-raudah.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif yang menghasilkan data deskripitif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari perilaku yang diamati, dengan jumlah informan yang di wawancarai sebanyak 20 orang.

Setelah penulis melakukan penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha budidaya ikan nila pada Kelompok Tani *Ar-Raudah* yaitu melakukan peningkatan produksi ikan dengan melakukan pembibitan dan mensosialisasikan produk kepada masyarakat melalui anggota kelompok tani, dimana masyarakat diajak dan diberi pemahaman untuk mengkonsumsi ikan. Kendala yang dialami yaitu kurangnya kualitas SDM yang dimiliki oleh anggota dan terbatasnya modal dalam kegiatan usaha sehingga sulit untuk mengembangkannya, meskipunstrategi yang digunakan Kelompok Tani *Ar-Raudah* belum maksimal dan mengalami kendala-kendala tetapi mereka tetap semangat dalam melakukan pembudidayaan ikan nila tersebut.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Budidaya ikan nila merupakan salah satu peluang usaha yang mulai banyak diminati oleh berbagai kalangan karena prospeknya yang sangat menjanjikan. Ikan nila yang memiliki nama latin Oreochromis sp. merupakan salah satu komoditas air tawar yang memperoleh perhatian cukup besar dari pemerintah dan pemerhati masalah perikanan dunia karena merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang potensial untuk sumber protein hewani yang dapat dijangkau berbagai lapisan masyarakat.[1]

Ikan nila dikenal sebagai ikan air tawar yang bukan berasal dari perairan asli Indonesia tetapi jenis ikan pendatang yang diintroduksikan ke Indonesia dalam beberapa tahap.Meskipun demikian, ikan ini ternyata dengan cepat berhasil menyebar ke seluruh pelosok Indonesia dan menjadi ikan konsumsi yang cukup populer.Begitu populernya ikan nila sehingga saat ini dapat dengan mudah ditemukan.Secara resmi ikan nila (oreochromis sp.) didatangkan oleh Balai Penelitian Air Tawar pada tahun1969.Setelah melalui masa penelitian dan adaptasi, barulah ikan ini disebarluaskan kepada petani Indonesia.[2]

---

[1]Darmono, *Budidaya Ikan Nila*, (Yogyakarta: Kanisius, 1991), h. 3

[2]Baso dan Kordi, *Pengelolaan Kualitas Air dalam Budidaya Perairan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), h. 135

Dari segi prospek, prospek pengembangan budidaya ikan nila juga diperkirakan memiliki peluang yang memberi andil cepatnya perkembangan usaha budidaya ikan nila adalah rendahnya biaya produksi, sehingga tidak mengherankan jika keuntungan yang diperoleh juga cukup besar.Hal ini menunjukkan bahwa ikan nila merupakan komoditas penting dalam bisnis ikan tawar dunia. Beberapa hal yang mendukung pentingnya komoditas nila adalah karena memiliki resistensi yang relatif tinggi terhadap kualitas air dan penyakit, memiliki toleransi yang luas terhadap kondisi lingkungan, memiliki kemampuan yang efisien dalam membentuk protein kualitas tinggi dari bahan organik, memiliki kemampuan tumbuh yang baik, dan mudah tumbuh dalam sistem budidaya intensif.[3]

Faktor lain yang membuat ikan nila menjadi sangat potensial untuk dibudidayakan adalah karena cita rasa dagingnya yang khas, warna dagingnya putih dan durinya tidak banyak sehingga sering dijadikan sumber protein yang murah dan mudah didapat. Selain itu, kandungan gizi ikan nila juga cukup tinggi sehingga membuka peluang pasar lebih luas.Pada saat ini, kebutuhan pasar terhadap ikan nila tidak hanya terbuka untuk ikan nila berukuran konsumsi, tetapi juga merambah ke ikan nila stadium benih.Sehingga dengan sendirinya perkembangan yang pesat tersebut mendatangkan peluang baru bagi pembudidaya ikan nila.[4]

---

[3]Rizal,Pembenihan Ikan Nila dalam http://aquaminafiles.wordpress.com/pembenihan-ikan-nila.pdf Diakses Tanggal 18 Maret 2017

[4]Khairuman dan Amri, *Budidaya Ikan Nila,* (Jakarta: Agro Media Pustaka, 2002), h. 14

Meskipun budidaya ikan nila sangat potensial untuk dikembangkan, namun masih banyak para pembudidaya ikan nila yang masih belum memperoleh hasil yang maksimal sebagaimana yang ditargetkan.Hal ini salah satunya disebabkan karena kurangnya strategi pengembangan usaha yang ditempuh oleh para pembudidaya ikan nila. Pengembangan usaha sendiri merupakan tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, serta strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.[5]

Strategi pengembangan usaha, merupakan hal yang sangat penting dalam langkah menjalankan sebuah usaha termasuk usaha budidaya ikan nila ini. Jika menjalankan suatu usaha tanpa memikirkan dan menjalankan strategi pengembangan usaha, maka tentu hasil yang didapatkanpun menjadi kurang maksimal atau tidak sesuai dengan target yang ditetapkan. Hal inilah yang penulis temukan terjadi pada usaha pembudidayaan ikan nila oleh kelompok tani Arraudah yang berlokasi di Jorong Simarasok Kecamatan Baso.

Kelompok Tani Arraudah merupakan kelompok yang dibentuk oleh masyarakat Jorong Simarasok Kecamatan Baso yang kegiatan utamanya adalah dalam bidang pertanian yang salah satunya adalah budidaya ikan nila.Pada wawancara awal yang penulis lakukan kepada salah satu anggota Kelompok Tani

[5]Suhendar Sulaeman, *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global,* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h. 2

Arraudah yang bernama ibu Mazniar penulis mendapatkan keterangan bahwa kelompok tani ini telah memulai usaha pembudidayaan ikan nila ini sejak satu tahun. Menurut ibu Mazniar pada jadwal panen pertama, pembudidayaan ikan nila ini 80kg .Sedangkan pada panen kedua 70 Kg ikan nila. Panen pertama ikan nila tersebut di lakukan jangka 3 bulan pembudidayaan dan seterusnya dari jumlah bibit sebanyak 3400 ekor.modal yang digunakan sebesar Rp 10.000.000 sudah termasuk pakan untuk ikan nila tersebut.Target yang ingin dicapai per panennya sebesar 150 kg.

Adapun pemasaran disalurkan kepada toke atau pengepul dan juga dipasarkan kepada masyarakat sekitar dan keuntungannya dimasukkan ke dalam kas kelompok, akhir tahun barulah keuntungan usaha dibagikan.maka dapat dilihat hasil panen kelompok tani Arraudah Jorong Simarasok dari tabel berikut:[6]

Tabel 1.1

Hasil Panen Ikan Nila Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok

Tahun 2017

No	Bulan	Panen/3 bulan	Harga/Kg	Hasil Rp
1	Januari	80 Kg	20.000	1.600.000
2	April	70 Kg	30.000	2.100.000
Total				4.700.000

Hasil wawancara dengan ibu Mazniar

[6]Mazniar (Bendahara Kelompok Tani Arraudah), *Wawancara Pribadi*, 15 Maret 2017

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa dari hasil panen ke dua mengalami penurunan sebesar 10 Kg oleh sebab itu hasil kurang maksimal karena belum mencapai target yang diinginkan .

Dari keterangan yang penulis dapat melalui wawancara awal yang penulis lakukan kepada salah seorang anggota kelompok tani Arraudah di atas, maka dapat dipahami bahwa pada dasarnya pembudidayaan ikan nila yang dijalankan oleh kelompok tani ini belum berjalan sesuai dengan target yang diharapkan. Hal ini dibuktikan dengan penurunan hasil panen kedua meskipun menghasilkan namun menurut penulis hasil panen yang didapat belum begitu maksimal.Berdasarkan hal ini, dapat dipahami bahwa strategi pengembangan usaha pembudidayaan ikan nila yang dijalankan oleh kelompok ini belumlah maksimal, padahal untuk mengembangkan suatu usaha sangat diperlukan strategi-strategi yang pas atau cocok sehingga bisa mendapat hasil sesuai target serta pendapatan kelompok tani ini juga bertambah.

Bertitik tolak dari latar belakang yang dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk mengkaji mengenai strategi apa yang ditempuh oleh kelompok tani Arraudah ini dalam upaya mengembangkan usaha budidaya ikan nila yang mereka jalankan. Penulis tertarik meneliti strategi yang kelompok ini tempuh lebih jauh dan menuangkannya ke dalam sebuah proposal penelitian yang penulis beri judul

"STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN NILA UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA KELOMPOK TANI ARRAUDAH JORONG SIMARASOK"

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang penulis kemukakan diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. pembudidayaan ikan nila oleh Kelompok Tani Arraudah pada panen pertama dan panen ke dua mengalami penurunan 10 kg
2. Panen pertama dan ke dua yang dilakukan oleh Kelompok Tani Arraudah hanya menghasilkan panen sebanyak 150 Kg dari 3400 ekor bibit yang dirasa panen ini masih kurang maksimal.
3. Kurang maksimalnya strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh kelompok tani ini, mengingat masih kurang maksimalnya hasil panen yang didapatkan dan tejadinya penurunan hasil panen kedua.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: Bagaimana strategi pengembangan budidaya ikan nila untuk meningkatkan pendapatan pada kelompok tani Arraudah Jorong Simarasok?

D. Batasan Masalah

Untuk memudahkan penelitian, maka peneliti membatasi rumusan masalah menjadi beberapa batasan masalah di antaranya adalah:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila untuk meningkatkan pendapatan pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok?
2. Apa kendala-kendala yang ditemui dalam upaya pengembangan budidaya ikan nila pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

a. Untuk menjelaskan strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila untuk meningkatkan pendapatan pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok.
b. Untuk menjelaskan kendala-kendala yang ditemui dalam upaya pengembangan budidaya ikan nila pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok.

2. Kegunaan Penelitian

a. Untuk menambah wawasan bagi penulis dan pembaca dari hasil penelitian yang penulis buat.
b. Untuk menambah wawasan pengetahuan penulis tentang strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila.
c. Untuk melengkapi salah satu tugas akhir untuk mendapatkan gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

F. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kesalah pahaman Pengertian tentang judul proposal yang penulis buat, maka penulis merasa perlu untuk memberikan penjelasan judul di antaranya:

Strategi : Rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka waktu panjang yang di dasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan serta distribusi .[7]

Pengembangan Usaha : Merupakan tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, serta strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.[8]

Budidaya : Kegiatan terencana pemeliharaan sumber daya hayati yang dilakukan pada suatu areal lahan untuk diambil manfaat/hasil panennya.[9]

Ikan Nila : Memiliki nama latin Oreochromis sp. merupakan salah satu komoditas air tawar yang memperoleh perhatian cukup besar

[7]Departemen Republik Indonesia, *Kamus Bahasa Indonesia,*(jakarta:Mitra pesindo), hal.964

[8]Suhendar Sulaeman, *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global, …*, h. 2

[9]Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indones*ia,(Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1998), h. 256

dari pemerintah dan pemerhati masalah perikanan dunia karena merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang potensial untuk sumber protein hewani yang dapat dijangkau berbagai lapisan masyarakat.[10]

Pendapatan : Jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan.[11]

Jadi, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dari judul proposal ini adalah bagaimana strategi yang ditempuh oleh kelompok tani Arraudah Jorong Simarasok untuk mengembangkan usaha budidaya ikan nila yang mereka jalankan agar dapat meningkatkan pendapatan kelompok tani.

G. Kajian Terdahulu

Berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan, ada beberapa peneltian yang terdahulu yang berkaitan di antaranya:

1. Skripsi yang berjudul "*Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Hias "Life Fish" di Bogor*". Skripsi ini ditulis oleh saudari **Rian Novati**. Adapun yang menjadi rumuan masalah dalam skripsi ini adalah "Bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya ikan hias "*life fish*" di Bogor?". Sedangkan yang

[10]Darmono, *Budidaya Ikan Nila*, …, h. 3

[11]Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indones*ia, …, h. 342

menjadi kesimpulannya adalah strategi yang ditempuh dalam pengembangan usaha budidaya ikan hias "*life fish*" di Bogor ini ialah dengan cara merumuskan visi dan misi usaha tersebut secara terperinci dan spesifik, meningkatkan kualitas produk ikan hias, menjalin suatu kerja sama dengan instansi lain, merancang suatu sistem manajemen yang terorganisir dan memanfaatkan fasilitas teknologi dalam menjalankan usaha seperti melakukan aktifitas pemasaran melalui media internet untuk promosi dan transaksi sehingga dalam kegiatan operasionalnya akan lebih terarah.[12]

2. Skripsi yang berjudul " *Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Kerapu*". Skripsi ini ditulis oleh saudara **Hendri Purwadi**. Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam skripsi ini adalah "Bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya ikan kerapu?." Adapun yang menjadi kesimpulannya adalah untuk mengembangkan usaha budidaya ikan kerapu, maka pemilihan lokasi menjadi sangat penting. Dalam pembudidayaan ikan kerapu harus dipilih lokasi di sekitar pantai dengan harapan mudah untuk mendapatkan suplai air laut. Selain itu transportasi ke pembenihan harus lancar dan tersedia sumber air tawar.[13]
3. Skripsi yang berjudul "Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Mas pada Kelompok Tani Sejahtera" Skripsi ini ditulis oleh saudari **Rani Wulandari**. Yang menjadi rumusan dari penelitian ini adalah "Bagaimana upaya yang ditempuh kelompok

[12]Rian Novati, *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Hias "Life Fish" di Bogor*, (Skripsi: Kampus IPB Darmaga Bogor, 2015), h. 72

[13]Hendri Purwadi, *Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Kerapu*, (Skripsi: Universitas Mulawarman, 2014), h. 70

tani Sejahtera dalam mengembangkan usaha budi daya ikan mas?. Adapun kesimpulannya adalah Kelompok Tani Sejahtera melakukan peningkatan kualitas ikan mas yang dibudidayakan dan meningkatkan pemasaran tidak terbatas hanya pada ikan mas mentah saja yang dijual kepada pengepul, tetapi anggota kelompok tani juga mengolah ikan mas menjadi beberapa olahan makanan untuk meningkatkan harga jualnya.[14]

Beberapa skripsi di atas merupakan beberapa skripsi terdahulu yang penulis temukan yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan penulis lakukan saat ini, hanya saja skripsi-skripsi di atas tidaklah sama dengan penelitian yang akan penulis lakukan sebab tidak menyentuh substansi penelitian yang akan penulis lakukan. Namun skripsi-skripsi terdahulu ini akan penulis jadikan referensi jika dirasa ada yang perlu dijadikan rujukan.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembahasan penulisan dan mendapatkan gambaran yang utuh dan terpadu mengenai kajian ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul, Kajian Terdahulu dan sistematikan penulisan.

[14]Rani Wulandari, Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Mas pada Kelompok Tani Sejahtera, (Skripsi: UI Press, 2008), h. 76

BAB II Landasan Teori mengemukakan tentang pengertian strategitujuan strategi, perumusan strategi, tipe-tipe strategi, pengertian pengembangan usaha, cara pengembangan usaha, tingkatan dalam pengembangan usaha, Ulasan mengenai ikan nila.

BAB III Metode Penelitian yang mengemukakan tentang jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisa data.

BAB IV Hasil Penelitian yang mengemukakan tentang Profil Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok, strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila untuk meningkatkan pendapatan pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok, dan kendala-kendala yang ditemui dalam pengembangan usaha budi daya ikan nila pada kelompok tani Arraudah Jorong Simarasok.

BAB V Penutup yang berisikan kesimpulan-kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Secara umum strategi mempunyai pengertian sebagai suatu rencana yang fundamental untuk mencapai tujuan perusahaan.[1] Dengan kata lain strategi dapat juga dikatakan sebagai alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya konsep mengenai strategi terus berkembang.[2] Hal ini dapat ditunjukkan oleh adanya perbedaan konsep mengenai strategi menurut beberapa ahli sebagai berikut:

a. Chandler (1962), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber dana.
b. Learned, Christensen, Andrews dan Guth (1956), strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada.[3]
c. Lawrence R. Jauch & WF Gluech (1984), strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi

---

[1]Buchari Alma, *Managemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2004), h. 99

[2]Buchari Alma, *Lembaga Keuangan Ekonomi Syari'ah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h. 61

[3]Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 3

perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan tujuan perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.[4]

d. Argyris (1985), Minzberg (1979) Steiner dan Miner (1977), strategi merupakan respon secara terus menerus maupun adiktif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.[5]
e. Porter (1985), strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.[6]

Strategi adalah pola keputusan yang membentuk dan mengungkapkan tujuan maksud dan sasaran sebuah organisasi yang menghasilkan kebijakan pokok dan rencana pencapaian sasaran, dan menentukan perusahaan di mana rencana organisasi itu akan dijalankan. Pengarahan strategi adalah fungsi manajemen puncak.Manajemen puncak harus menetapkan jalan masa rencana pemadanan produk pasar dan menetapkan arah bank.[7]

Strategi perusahaan merupakan pola keputusan dalam perusahaan menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan.[8] Strategi menetapkan parameter-parameter organisasi dalam pengertian menentukan tempat bisnis dan cara bisnis

---

[4]Irwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, (Bandung: CV Yama Media, 2006), h. 74
[5]Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, …, h.3
[6]Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, …,* h. 3
[7]Eric Reidenbach dan M. Ray Grubbs, *Mengembangkan Produk Baru Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1994), h. 226
[8]Buchari Alma, *Managemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, …, h. 199

untuk bersaing. Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan.Strategi ini merupakan rencana besar dan penting.Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat dipahami bahwa strategi itu merupakan rencana sekaligus alat yang digunakan oleh sebuah perusahaan atau lembaga maupun perorangan untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai.

2. Tujuan Strategi

Tujuan dari strategi adalah untuk mempertahankan atau mencapai suatu posisi keunggulan dibandingkan dengan pesaing.[9] Tujuan dari sebuah strategi juga merupakan tujuan yang berdimensi jangka panjang yang merupakan hasil yang diharapkan tercapai pada beberapa periode (tahun) yang akan datang.[10]

Jika sebuah perusahaan atau seorang manajer telah mencapai keunggulan dalam mengembangkan produk-produk yang dimiliki oleh perusahaanya, maka tujuan strategi sebuah perusahaan atau seorang manajer tersebut adalah untuk mempertahankan posisi keunggulan.

[9]Karhi Nisjar dan Winardi, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Mandar Maju, 1977), h. 96

[10]Muchis, *Bisnis Syari'ah Perspektif Muamalah dan Manajemen*, (Yokyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2007), h. 213

3. Perumusan Strategi

Perumusan strategi merupakan pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan.Dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan.[11]Perumusan strategi meliputi penentuan misi perusahaan, penentuan tujuan-tujuan yang hendak dicapai, pengembangan strategi dan pedoman.Perumusan strategi seringkali ditujukan sebagai perencanaan strategi jangka panjang.Seperti ditujukan dalam model manajemen strategi, proses perumusan berurusan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.Agar semua ini tercapai pembuat strategi harus menganilisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada situasi sekarang.[12]

4. Tipe-Tipe Strategi

Pada prinsipnya dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu:

a. Strategi manajemen, meliputi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pasar, strategi pengembangan keuangan dan strategi lainnya.
b. Strategi investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau

[11]David Hurger dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: Bumi Aksara, 2001), h. 16

[12]David Hurger dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, …, h. 192

berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu devisi baru atau strategi investasi lainnya.

Strategi bisnis, sering juga disebut dengan strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi promosi dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang besar terutama di bidang teknologi industri pengembangan usaha adalah istilah yang sering

Mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain.[13]

Ada beberapa defenisi pengembangan usaha menurut para ahli, di antaranya:

a. Mahmud Mach Foedz mendefinisikan pengembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan

[13]Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 25

laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

b. Brown dan Petrello mendefinisikan pengembangan usaha sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.
c. Steinford mendefinisikan pengembangan usaha sebagai aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti, pedagang kaki lima yang tidak memiliki surat izin tempat usaha.
d. Hughes dan Kapoor mendefinisikan pengembangan usaha sebagai suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang jasa guna mendapatkan keuntungan.
e. Mussleman dan Jackson mendefinisikan bahwa pengembangan usaha adalah suatu aktifitas yang memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat dan perusahaan di organisasikan untuk terlibat dalam aktivitas tersebut.[14]
f. Allan Affuah mendefinisikan bahwa pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan

[14] Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 26

mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi berang/jasa yang diinginkan konsumen.

g. Glos, Steade dan Lawry mendefinisikan pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.
h. Menurut Huat, T Chwee pengertian pengembangan usaha itu ada dua yaitu pengembangan usaha dalam istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan intuisi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Pengembangan usaha juga dapat diartikan sebagai sekumpulan uang kecil yang dikelola sekumpulan orang banyak sehingga berubah menjadi barang nyata.[15]

2. Cara Pengembangan Usaha

Ada beberapa cara pengembangan usaha yang perlu ditempuh oleh seorang pelaku usaha agar usahanya dapat berkembang, di antaranya adalah sebagai berikut:

a. Fokus pada satu produk atau jasa lalu pasarkan, promosikan, jual, lakukan tindakan apapun untuk meningkatkan penjualan. Walaupun ada hasrat untuk melakukan bisnis dengan menjual multi produk atau multi jasa untuk memenuhi kebutuhan pasar, namun seringkali fokus pada satu atau dua produk dan melakukannya dengan sangat baik akan mengurangi resiko dan lebih menguntungkan.

[15]Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, …, h. 26-27

b. Kembangkan lini produk untuk melengkapi produk dan jasa yang sudah ada. Pada saat produk anda banyak pembelinya, jangan lalai untuk mengambil peluang dari produk yang relevant untuk mendiversifikasi lini produk. Hal ini tidak saja akan memberikan variasi produk, tapi juga akan menarik bagi pembeli retail yang bertipe suka mengkonsumsi produk yang beragam namun masih satu lini.
c. Carilah cara untuk meningkatkan penjualan kepada pelanggan yang sudah pernah mencoba produk anda. Akan lebih murah untuk melakukannya. Walaupun kamu tidak dapat mengembangkan lini produk, kamu dapat meningkatkan pendapatan dengan cara volume discount. Contoh: membeli satu dapat dua, kartu discount kunjungan. Teknik ini dapat juga digunakan pada home based bussines.[16]
d. Mulailah untuk mempekerjakan seseorang, karyawan partimer, kontraktor independent, pegawai lepasan (freelancer) ataupun keluarga. Hal ini bukan saja akan meringankan cashflow dengan cara menyesuaikan biaya dengan level pekerjaan yang ada, namun juga dapat menggunakan tenaga kerja yang berkompeten, yang mungkin kamu tidak sanggup mempekerjakan secara full time.
e. Membuat website untuk mengiklankan perusahaan secara online. Sekarang tidak perlu lagi membuka toko untuk menjaring pelanggan retail. Untuk pemasar produk special, buku-buku langka dan barang-barang koleksi, toko online akan membawa kamu untuk memperoleh jutaan pelanggan tanpa membayar sewa, utility dan koleksi-koleksi tak berharga. Pengembangan website sendiri dengan hanya Rp.

[16] Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 27

300.000 per bulan tanpa pengetahuan teknis. Perusahaan yang membantu anda untuk mendaftarkan domain anda akan menyediakan tamplate online,hosting website diserver menyediakan beberapa alamat email. [17]

f. Join dengan pemilik bisnis lain untuk mempromosikan bisnis anda. Berpartner dengan pemilik bisnis yang masih related adalah salah satu teknik marketing yang termurah dan termudah.

g. Mulai memasarkan ke pasar yang lain. Bila target pelanggan kamu adalah remaja, mulailah arahkan kepada mahasiswa. Strategi yang lain adalah dengan menggunakan produk berorientasi retail dan menjualnya secara wholesale. Contoh, catering yang menjual makanan kering dan basah, dan dapat menghubungi perusahaan kue lokal untuk menjual kepadanya secara wholesale. Walaupun harga yang ditetapkan lebih murah, namun akan memperoleh pendapatan yang lebih konsisten.

h. Carilah cara baru dan berbeda untuk memasarkan bisnis anda melalui email Newsletter atau menjadi pembicara tamu atau pembicara di suatu instansi. Pada dasarnya memasarkan bisnis tidak perlu menggunakan media yang membutuhkan biaya mahal untuk memasang iklan, kita dapat menggunakan teknologi. Informasi yang mulai berkembang di antaranya seperti blog, informasi melalui facebook, dan lain-lain.

[17]Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 28

i. Kembangkan ke lokasi lain. Ini bisa dengan menyewa virtual office di Pusat Bisnis atau menyewa bersama pemilik UKM lainnya. Ada peluang untuk mendirikan kantor sementara, ketika anda membutuhkan suatu pengembangan tertentu. Seperti menyewa Temporary Office dll.

j. Pertimbangkan untuk mengembangkan bisnis anda dengan jalan waralaba atau peluang bisnis.[18]

3. Tingkatan Pengembangan Usaha

a. Tingkat Produk

Pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk atau teknologi baru. Meskipun tingkat pengembangan dapat berbeda dari perusahaan ke perusahaan.Tingkat perkembangan usaha dibagi menjadi satu kategori yaitu perkembangan incremental yaitu perkembangan yang meningkatkan fungsi yang ada platform atau teknologi, sementara pengembangan mengganggu atau terputus-putus benar-benar hal baru yang dikembangkan dari awal.Misalnya dari pembangunan berkelanjutan adalah tambahan eksistensi untuk produk yang sudah ada seperti baru-baru ini untuk sampo, kamera digital dengan pixel 5MIO untuk ponsel.

b. Tingkat Komersial

Dalam contoh bentuk pengembangan usaha di tingkat komersial berarti berburu pelanggan baru di segmen pasar yang baru.Dengan demikian pekerjaan ini

[18]Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 29

memerlukan individu secara psikologis yang kuat dan yang sangat didorong mampu menangani banyak masalah. Tingkat berikutnya dari pengembangan usaha komersial adalah saluran atau set up organisasi penjualan. Saluran atau organisasi penjualan dapat terdiri dari mitra, agen, distributor, pemegang lisensi, franchisee,atau cabang anda sendiri nasional atau internasional. Dan terakhir tingkat pengembangan usaha komersial adalah tingkat rantai nilai. Pada pengembangan rantai nilai tingkat usaha adalah tentang mengembangkan penawaran produk secara keseluruhan akan menemukan jenis pengembangan usaha/bisnis di perusahaan-perusahaan teknologi yang telah mengembangkan platform yang harus diintegrasikan atau dikombinasikan dengan teknologi lain atau platform untuk membentuk seluruh produk.

c. Tingkat Korporasi

Bila organisasi harus memutuskan apakah akan membuat atau membeli kompetensi organisasi tertentu kemudian memasuki bidang pengembangan bisnis perusahaan. Fokusnya adalah bukan pada produk maupun komersial tingkat tetapi pada korporasi tingkat usaha.

d. Tingkat keamanan dalam penjualan barang

Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.[19]

[19]Harrisfadillah,*PengembanganUsaha* http://www.wordpress.com/pengembangan-usaha Diakses Tanggal 18 Maret 2017

C. Pengembangan Usaha Dalam Islam

Berbisnis merupakan aktifitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran islam.bahkan Rasulullah SAW sendiripun telah menyatakan, bahwa 9 dari 10 pintu rezki adalah melalui pintu berdagang. Artinya melalui jalan perdagangan inilah, pintu-pintu rezki akan dapat dibuka sehingga karunia ALLAH SWT terpancar dari padanya. Jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat al-baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ﴿٢٧٥﴾

Artinya:Dan allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba

Dalam mengembangkan usaha harus dilakukan dengan strategi agar usaha tersebut berkembang, sukses, menguntungkan dan berkah. Maka dapat dilakukan kiat-kiat sebagai berikut :

1. Bersikap jujur

Jujur terhadap pembeli mengenai barang yang dijual, menjauhkan diri dari manipulasi, mengurangi timbangan, menutupi kecacatan barang, mencampurkan bahan-bahan berbahaya. Rasulullah SAW bersada:[20]

ا لتا جر ا لا مين ا لصد و ق ا لمسلم مح ا لشهد ا ء يو م ا لقيا مه (رواه ا بن ما جه)

"Pedagang yang di percaya jujur lagi muslim di tempat bersama para syahid pada hari kiamat"(HR.Ibnu Majah)

[20]Drs.Zul Efendi, M. Ag, *Hadis Ekonomi,(BUKITINGGI:STAIN BUKITTINGGI PRESS,2008)Hal.48*

Rasulullah mengajarkan barang bagus dijual dengan harga yang bagus dan barang dengan kualitas rendah dijual dengan harga yang lebih rendah. keuntungan dari curang hanya sesaat, usaha tersebut hanya akan berjalan di tempat dan tidak akan berkembang lebih jauh lagi.

2. Disiplin

Seseorang tidak dapat menjadi pribadi sukses tanpa memiliki sikap disiplin. Pelaku usaha yang sukses adalah pribadi yang disiplin kepada waktu dan janji-janji mereka, mengerjakan tugas tepat waktu sehingga konsumen merasa puas akan pelayanannya.[21]

3. Rajin menyambung silaturrahmi dan bergaul

Dalam ajaran Islam di perintahkangan menyambungkan tali silaturrahmi dan bergaul sesama manusia dengan akhlak baik. Kalau dalam dunia bisnis disebut dengan membangun jarinagn. Semakin banyak jaringan atau koneksi yang di miliki akan semakin mudah mengembangkan suatu usaha. selain itu usaha yang di miliki bisa sama-sama berkembang tanpa harus ada yang dirugikan apalagi sampai mematikan usaha orang lain.

4. Pandai bersyukur dan berucap terima kasih

Oang yang senantiasa bersyukur adalah orang yang merasa puas dengan apa yang diberikan Allah SWT. Senantiasa bersyukur dengan kondisi apapun yang

[21]Handayani, *Strategi Mengelola Bisnis Sukses, Menguntungkan dan Berkah, (Online) juli 2016*

sedang dialami.rasa syukur inilah yang akan mengundang nikmat-nikmat Allah lainya.

5. Menjadiakan bekerja sebagai ladang menjemput syurga

Rasulullah menganggap bekerja termasuk ibadah manusia kepada Allah yang di lakukan dengan sungguh-sungguh. Allah sangat senang jika seseorang mengerjakan suatun pekerjaan dengan tekun dan bersungguh-sungguh.

Salah satu kajian penting dalam Islam adalah persoalan etika bisnis merupakan penerapan nilai-nilai atau standar moral dalam kebijakan kelembagaan dan pelaku bisnis yang penerapanya akan meningkatkan probalitas jangka panjang yang diperoleh dari citra positif dari bisnis yang dijalankan.[22]

Islam menekankan peranan manusia dalam lingkungan alam dengan membuatnaya bertangung jawab terhadap lingkungan sekitarnya sebagai khalifah Allah SWT seperti tercantum dalam al-quran surat al-bqarah ayat 30:

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَٰٓئِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي ٱلْأَرْضِ خَلِيفَةً ۖ قَالُوٓا۟ أَتَجْعَلُ فِيهَا مَن يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ ٱلدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۖ قَالَ إِنِّيٓ أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ ﴿٣٠﴾

Artinya:"Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat: "Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi." mereka berkata: "Mengapa Engkau hendak menjadikan (khalifah) di bumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, padahal kami senantiasa bertasbih dengan memuji Engkau dan mensucikan Engkau?" Tuhan berfirman: "Sesungguhnya Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui."

[22]Muhammad, *Etika Bisnis Islam, (Yokyakatrta:UPP* Akademi Mangemen Perusahaan*)hal.11*

Kata khalifah di sini dalam arti yang mengantikan Allah dalam menegakkan kehendak-nya dalam menetapkan ketetapan-ketetapan, tetapi bukan karena Allah tidak mampu atau menjadikan manusia menjadi Tuhan, namun karena Allah SWT bermaksud untuk kita bisa menjaga dan bertanggung jawab terhadap lingkungan dan memanfaatkan apa yang telah di ciptaka-nya di manfaatkan sebaik-baiknya.[23]

Jika dilihat dari perspektif Islam pelaksanaan rencana pemasaran dalam Islam, tentu lebih dahulu menyusun perencanaan strategis untuk member arah terhadap kegiatan perusahaan yang menyeluruh, yang harus di dukung rencana pelaksanaan lebih rinci di bidang-bidang kegiatan perusahaan. Didalam Islam bukanlah suau larangan bila seorang hamba mempunyai rencana atau keinginan untuk berhasil dalam usahanya. Namun dengan syarat, rencana itu tidak bertentangan dengan ajaran (syariat) Islam. Ini di tegaskan dalam al-quran surat an-najm:24-25.

أَمْ لِلْإِنسَٰنِ مَا تَمَنَّىٰ ﴿٢٤﴾ فَلِلَّهِ ٱلْءَاخِرَةُ وَٱلْأُولَىٰ ﴿٢٥﴾

Artinya:Atau apakah manusia akan mendapat segala yang dicita-citakannya?(Tidak), Maka Hanya bagi Allah kehidupan akhirat dan kehidupan dunia.

Dari ayat tersebut bila dihubungkan dengan strategi pemasaran,kegiatan strategi (rencana) pemasaran merupakan suatu kegiatan manusia yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu atau mencapai segala sesuatu yang diinginkan untuk mencapai sebuah keberhasilan dn juga untuk memuaskan hatinaya dan sudah menjadi

[23]Didin Hafidhuddin, dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta:Gema Insani, 2003)hal. 54

sunatullah, bahwa apapun yang sudah kita rencanakan berhasil atau tidaknya ada pada ketentuan tuhan (Allah).

Dalam garis besarnya dpat dilakukan bahwa pemasaran adalah berbagai upaya yang dilakukan memudahkan terjadinya penjualan barang atau jasa. Islam mengajarkan bahwa tidak semua barang atau jasa dapat dikonsumsi dan diproduksi. Seorang muslim hanya di perkenankan mengkonsumsi dan memproduksi barng yang baik dan halal, sehingga barang yang haram harus di tinggalkan. Seorang muslim juga terikat dengan nilai-nilai kesederhanaan dan konsistensiperioritas pemenuhanya.

Rasulullah SAW adalah seorang pemasar (marker)yang handal. Kesuksesan Rasulullah SAW, dilandasi oleh dua hal pokok, yaitu kepribadian yang amanah dan terpercaya serta keterampilan yang baik. Prinsip-prinsip pemasaran Rasulullah SAW adalah;[24]

a. Shidiq, yaitu benar dan jujur, tidak pernah berdusta dalam melakukan berbagai macam transaksi bisnis. Rasulullah melarang melakukan perbuatan curang, menipu, mengurangi takaran timbangan dan mempermainkan kualitas jasa, hal ini akan menyebabkan kerugian yang bsesungguhnya, baik di dunia maupun di akhirat nanti.

b. Kreatif,berani dan percaya diri, ketiga hal ini mencerinkan kemauan usaha untuk mencari dan menemukan peluang-peluang bisnis yang baru, prospektif dan berwawasan masa depan, namun tidak mengabaikan prinsip kekinian.

[24]Didin Hafidhuddin, dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta:Gema Insani, 2003)hal. 54

c. Tabligh, yaitu mampu berkomonikasi dengan baik.

d. Istiqamah,secara konsisten menampilkan dan mengimplementasikan nilai-nilai di atas walau mendapatkan godaan dan tantangan.

D. Budi Daya Menurut Islam

Perairan di Indonesia merupakan bagian terbesar dari Negara ini, sehingga Indonesia di sebut sebagai Negara Maritim. Perairan yang merupakan sektor terbesar di Indonesia menjadikan masyarakat di Negara ini bermata pencaharian sebagai nelayan, petani ikan atau petambak, dan petani pada umumnya, sehingga Indonesia juga di sebut Negara Agraris dengan sektor pencaharian sebagai masyarakat tani. Menurut Samsudin pengertian perairan secara umum adalah bagian dari permukaan bumiyang secara permanen atau berkala digenangi air, baik air tawar, air payau maupun air laut, mulai dari pasang surut laut terendah ke arah daratan dan badan air tersebut terbentuk secara alami atau buatan. Peraiaran umun tidak dimiliki oleh perorangan dan mempunyai fungsi politik,ekonomi, sosial, budaya, pertahanan keamanan dan di gunakan untuk sebesar besarnya untuk kemakmuran masyarakat.[25]

` Budidaya adalah salah satu yang didapatkan untuk mendapatkan benih ikan dan jumlah yang diinginkan dengan tujuan tertentu, baik dengan tujuan somatik (budi daya dengan tujuan pemasaran) maupun tujuan genetik (budi daya ikan dengan tujuan benih).

[25]Evy, R, Endang Mujiani dan Sujono, *Usaha perikanan di Indonesia,* (Jakarta*:Mitra Sumber Widya,2001)hal 96*

Pada umumnya untuk membudidaya ikan perlu di membutuhkan media yaitu salah satunya air baik air tawar maupun air laut.Fungsi air ini adalah sebagaitempat hidup ikan.Ikan yang berada di laut umumnya mempunyai warna yang bervariasi dan berkadar garam, sedangkan pada air tawar umumnya mempunyai warna yang tidak bervariasi.Air merupakan habitat ikan atau media budidaya.[26]

Firman Allah SWT dalam surat Al-Fatir ayat 12 tentang budi daya ikan yang berbunyi:

وَمَا يَسْتَوِى ٱلْبَحْرَانِ هَـٰذَا عَذْبٌ فُرَاتٌ سَآئِغٌ شَرَابُهُۥ وَهَـٰذَا مِلْحٌ أُجَاجٌ ۖ وَمِن كُلٍّ تَأْكُلُونَ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُونَ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا ۖ وَتَرَى ٱلْفُلْكَ فِيهِ مَوَاخِرَ لِتَبْتَغُوا۟ مِن فَضْلِهِۦ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿١٢﴾

Artinya:Dan tiada sama (antara) dua laut; yang Ini tawar, segar, sedap diminum dan yang lain asin lagi pahit. dan dari masing-masing laut itu kamu dapat memakan daging yang segar dan kamu dapat mengeluarkan perhiasan yang dapat kamu memakainya, dan pada masing-masingnya kamu lihat kapal-kapal berlayar membelah laut supaya kamu dapat mencari karunia-Nya dan supaya kamu bersyukur.

Firman Allah SWT dalam surat Al-furqan ayat 53 juga menjelaskan tentang budi daya ikan yang berbunyi:

۞ وَهُوَ ٱلَّذِى مَرَجَ ٱلْبَحْرَيْنِ هَـٰذَا عَذْبٌ فُرَاتٌ وَهَـٰذَا مِلْحٌ أُجَاجٌ وَجَعَلَ بَيْنَهُمَا بَرْزَخًا وَحِجْرًا مَّحْجُورًا ﴿٥٣﴾

Artinya:Dan dialah yang membiarkan dua laut yang mengalir (berdampingan); yang Ini tawar lagi segar dan yang lain asin lagi pahit; dan dia jadikan antara keduanya dinding dan batas yang menghalangi.

[26]Syamsudin.A.Z, *Metodologi perikanan dan Pengkajian Perikanan.*http://id.shvoong.com/writing-and-speking/ezines-and-newsletters/2337043-Metodologi-perikanan-dan-pengkajian-perikanan/.diakses pada tanggal 8 juni 2017

Makna yang terkandung dalam surat di atas menjelaskan tentang kekuasaan Allahtentang penciptaan dua lautan yang memiliki dua jenis air yang berbeda rasanya.di balik fenomena ini terdapat rahasia Allah yang Agung. Ada air tawar lagi segar dan air asin lagi pahit, kedua jenis air ini berada pada satu lokasi yang memisahkan antara laut dan sungai.apabila mendekat ke laut kadar garamnya bertambah dan apabial mendekat ke sungai kadar garamnya berkurangsehingga ia menjadi tawar dan segar.tingkat kadar garam tertentu memungkinkan hewan-hewan seperti ikan dapat hidup di dalamnya sementara makhluk lain semisal manusia pun dapat menikmati air tersebut yanng tidak megandung garam.ini menandakan keadilan Allah terhadap makhluk-nya.jadi di dalam budidaya kita harus memperhatikan yang tidak merugikan salah satunya.[27]

E. Ulasan Mengenai Budidaya Ikan Nila

Ikan nila (oreochromis niloticus) pada awalnya dimasukkan ke dalam jenis Tilapia Nilotica atau ikan dari golongan Tilapia yang tidak mengerami telurnya dan larva di dalam mulutnya. Dalam perkembangannya menurut klasifikasi yang baru (1982) nama ilmiah ikan nila adalah oreochromis niloticus. Perubahan nama tersebut telah disepakati dan dipergunakan oleh ilmuan meskipun di kalangan awam tetap disebut Tilapia Niloticus.[28]

[27]Syamsudin.A.Z, *Metodologi perikanan dan Pengkajian Perikanan.*http://id.shvoong.com/writing-and-speking/ezines-and-newsletters/2337043-Metodologi-perikanan-dan-pengkajian-perikanan/.diakses pada tanggal 8 juni 2017

[28]Khairuman dan Amri, *Budidaya Ikan Nila*, …, h. 14

Ikan nila mempunyai bentuk badan pipih ke samping memanjang, makin ke perut makin terang.Mempunyai garis vertikal 9-11 buah berwarna hijau kebiruan.Pada sirip ekor terdapat 6-12 garis melintang yang ujungnya berwarna kemerah-merahan.Sedangkan punggungnya terdapat garis miring-miring.Mata ikan tampak menonjol agak besar dengan bagian tepi berwarna hijau kebiru-biruan.Letak mulut ikan nila terminal, posisi sirip perut terhadap sirip dada thorochis, garis susuk terputus menjadi dua bagian.[29]

Seperti halnya ikan lain,jenis kelamin ikan nila yang masih kecil belum tampak jelas apakah jantan atau betina. Perbedaannya dapat diamati dengan jelas setelah bobot badannya mencapai 50 gram.Ikan nila yang berumur 4-5 bulan yang beratnya 100-150 gr sudah mulai kawin dan bertelur.[30]

Ikan nila mempunyai habitat di perairan tawar, seperti sungai, danau, waduk dan rawa, tetapi karena toleransinya yang luas terhadap salinitas, sehingga ikan dapat pula hidup dan berkembang biak di perairan payau dan laut. Salinitas yang disukai antara 0-35 promil. Ikan nila air tawar dapat dipindahkan ke air asin dengan proses adaptasi yang bertahap. Kadar garam air dinaikkan sedikit demi sedikit.Berkaitan dengan habitatnya, ikan nila yang masih kecil lebih tahan terhadap perubahan lingkungan dibandingkan dengan ikan yang sudah besar.

Secara alami, makanan ikan nila berupa plankton, perifiton dan tumbuh-tumbuhan lunak seperti hydilla, ganggang sutera dan klekap.Oleh karena itu ikan nila

[29]Baso dan Kordi, *Pengelolaan Kualitas Air dalam Budidaya Perairan*, …, h. 135
[30]Kordi, *Budidaya Ikan Nila*, (Semarang: Dahara Prize, 1997), h. 180

digolongkan ke dalam omnivora (pemakan segala).Untuk budidaya, ikan nila tumbuh lebih cepat hanya dengan pakan yang mengandung protein sebanyak 20-25%.Dari penelitian lebih lanjut, ternyata ikan nila ini kebiasaan makannya berbeda sesuai tingkat usianya.Benih-benih ikan nila ternyata lebih suka mengkonsumsi zoplankton, seperti rototaria, copepoda dan cladocera.Ikan nila ternyata tidak hanya mengkonsumsi jenis makanan alami tetapi ikan nila juga memakan jenis-jenis makanan tambahan yang biasa diberikan, seperti dedak halus, tepung bungkil kacang, ampas kelapa dan sebagainya. Kebiasaan lain ikan nila dewasa memiliki kemampuan mengumpulkan makanan di perairan dengan bantuan mucus (lendir) dalam mulut, makanan tersebut membentuk gumpalan partikel sehingga tidak mudah keluar.[31]

Adapun mengenai lokasi pembesaran nila menurut pangabean adalah sebagai berikut:

a. Tanah yang baik untuk kolam pemeliharaan adalah jenis tanah liat/lempung,tidak berporos. Jenis tanah tersebut dapat menahan massa air yang besar dan tidak bocor sehingga dapat dibuat pematang/dinding kolam.
b. Kemiringan tanah yang baik untuk pembuatan kolam berkisar antara 3-5% untuk memudahkan pengairan kolam secara gravitasi.
c. Ikan nila cocok dipelihara di dataran rendah sampai agak tinggi (500 mdpl)
d. Kualitas air untuk pemeliharaan ikan nila harus bersih, tidak terlalu keruh dan tidak tercemar bahan-bahan kimia beracun dan minyak/limbah pabrik. Kekeruhan air yang disebabkan oleh pelumpuran akan memperlambat pertumbuhan ikan.

[31]Kordi, *Budidaya Ikan Nila*, …, h. 182

e. Debit air untuk kolam air tenang 8-15 liter/detik/ha. Kondisi perairan tenang dan bersih, karena ikan nila tidak dapat berkembang biak dengan baik di air arus deras.[32]

F. PENDAPATAN

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam lialibilitas atau gabungan dari keduanya selam periode yang berakibat dari investasi yang halal,perdagangan, memberikan jasa/aktivitas lain yang bertujuan meraih keuntungan[33]. Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam modal pemilik yang dihasilkan oleh penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klien, penyewa harta, peminjam uang dan sewa kegiatan usaha dan profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.[34]

Pendapatan merupakan semua uang yang masuk dalam sebuah rumah tamgga atau unit terkecil lainya dalam suatu masa tertentu, ini disebut sebagai arusmengalirnya *(flow)* uang. Pendapat seseorang bia didapat dari tiga sumber utama yaitu perusahaan, asset dan santunan (*transfer)* darike tiga sumber tersebut pendapatan dari perusahaan yang paling penting mencakup 65% dari pendapatan individu.[35]

---

[32]A. Pangabean, *Budidaya Ikan Nila (Oreochromis Niloticus),* (Sumatera Utara: Departemen Kehutanan, 2009), h. 2

[33]Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi, (*Jakarta:Erlanga, 2003), hal.3.

[34]Sinaga Marinus, *Akuntansi Keuangan, (*Jakarta:Pustaka Jaya), hal.181

[35] Serraden M.*Asset untuk Orang Miskin, (*Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2006), hal.23

Tanpa pendapatan, mustahil akan didapat penghasilan karena pendapatan berbeda dengan penghasialn. Penhasilan bisa lebih besar dari pada pendapatan, sebab secara teoritis, penghasial bruto harus dikurangi dengan setiap ongkos yangf dikorbankan oleh seseorang demi mendapatkan pendapatanya.Upah, gaji, sewa, bunga dan laba merupakan bentuk-bentuk pendapatan yang diterima oleh anggota masyarakat.Pendapatan yang didapatkan dari ataau sebagai imbalan bagi aktivitas produktif.[36]

Pendapatan merupakan halyang sangat penting bagi setiap konsumen.Tanpa pendapatan konsumen tidak bisa mengkonsumsi barang atau jasa yang di ingikanya. Dan islam berpedapat yang diraih dengan cara halal akan digunakan untuk mencukupi kebutuhan harian konsumen muslim, baik itu individual ataupun keluarganya.dan sebagian lagi pendapatanya tersebut di belanjakan dijalan allah, atau kita sebut saja penyaluran sosial, yang berbentuk zakat, infak, dan sedekah.[37]

Penapatan juga diartikan sebagai pendapatan bersih seseorang berupa uang.Secara umum pendapatan dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

a. Gaji dan upah. Suatu imbalan yang diperoleh seseorang setelah melakukan suatu pekerjaan untuk orang lain, perusahaan swasta atau pemerintah.
b. Pendapatan dari hak milik, yakni modal, tanah, dan sebagainya.

[36] Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi:Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro,* (Jakarta :Rajawali Pers, 2009)hal.100

[37] Muhammad Muflih, *Prilaku Konsumen dalam perspektif islam ,…,*hal 5

c. Pendapatan dari sumber lain dalam hal ini pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja antara lain penerimaan dari pemerintah, asuransi pengangguran, bunga bank serta sumbangan dalam bentuk lain.[38]

Dari beberapa pengertian diatas dapat di pahami bahwa pendapatan (*revenue*) adalah penerimaan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang bisa di kenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan bunga, deviden dan sewa.Sedangkan penghasilan dapat berarti pendapatan (*revenue)* ataupun keuntungan.[39]Pendapatan perseorangan (*personal income)*di defenisikan sebagai jumlah imbalan untuk para karyawan, pendapatan perusahaan, pembagian laba yang di terima dari perseorangan, dan semua transfer netto yang berjalan.[40] Pendapatan perseoranagan *(personal income)* merupakan pendapatan agregat(yang berasal dari berbagai sumber) yang secara aktual diterima oleh seseorang atau rumah tangga.[41]

Bekerja adalah cara terbaik untuk menekan krisis pendapaan *(income property)*. Hal ini sangat erat kaitanya dengan jumlah orang yang bekerja dalam sebuah keluarga.Karena pendapatan dari upah kerja (buruh) merupakan suber utama dalam pendapatan pribadi, sudah jelas pegangguran dan kurangnya pendapatan menjadi penyebab utanma kemiskinan pendapatan. Jadi, bagi mereka yang hanya

---

[38] Karl E. Case, Ddk, *Prinsip-Prinsip Ekonomi,(*Jakarta:Erlangga, 2006),hal.423

[39]http://akuntansi-indonesia.wed.id/pengetahuan-pendapatan-dan-penggolongan pendapatan/(diakes:12-09-20014)

[40] Gerado P. Sicat,H.W.Arndt,*Ilmu Ekonomi,* (Jakarta:Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial,1991),hal 171

[41] Muana Nanga*, Makro Ekonomi, Masalah dan Kebijakan,* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2001), hal 15

bergantung kepada pendapatan pekerjaan khususnya kelas paling bawah, mereka akan mengalami hidup yang paling sulit.

2. **Pendapat para ahli tentang pengertian pendapatan**

a. Menurut Eldon S. Hendrikson "pendapatan adalah Ekspresi moneter dari keseluruhan Produk/jasa yang di transfer oleh suatu perusahaan kepda pelanggannya selam suatu priode.[42] Menurut defenisi ini, maka pendapatan diukur berdasarkan jumlah barang dan jasa yang di serahkan kepada pembeli atau langganan(dengan menggunakan satuan mata uang tertentu) jadi merupakan aliran keluarnya (out flow) nilai atas barang atau jasa yang di transferkan kepada langgananya.

b. Selanjutnaya Zaki Batiwan mengatakan " pendapatan (*revenue)* adalah aliran masuk dan kenaian lain aktiva satu badan usaha atau pelunasan utangnya (atau kombinasi keduanya)selama satu priode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang jasa dari/ kegiatan lainyang merupakan kegiatan utama badan usaha.[43]

c. Sedangkan menurut C.Ralin Niswanger dan Carl.S Waren mengatakan "pendapatan adalah kenaikan kotor *(gross)* dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan ,pelaksanaan jasa kepda pelanggan/klien,penyewa

[42] Eldon S. hendriksen, *Pendekatan pendapatan,* (Jakarta :PT Raja Grafindo persada,1993),hal.64

[43] http://Akuntansi-indonesia,web.id/pengertian-pendapatandan pengolonggan-pendapatan/diakes,9juni2015

harta, peminjaman uang dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.[44]

Dari beberapa pengertian di atas dapat di pahami bahwa pendapatan *(revenue)* ataupun keuntungan *(gross).*pendapatan baru dapat di akui setelah suatu produk selesai diproduksi dan penjualan benar-benar terjadi yang ditandi dengan penyerhan barang, pendapatan belum dapat dinyatakan ada dan diakui sebelum terjadinya penjualan yang nyata.

3. Penggolongan pendapatan di bedakan menjadi 2 yaitu:

a. Pendapatan usaha yaitu penghasialn yang diperoleh dari kegiatan pokok usaha.

   Contohnya:pendapatan jasa tour, pendapatan jasa salon, pendapatan jasa penjualan barang dagangan.

b. Pendapatan luar usaha yaitu penghasilan yang diperoleh dari kegiatan luar usaha.

   Contohnya:pendapatan bunga, pendapatan dari penjualan aktiva tetap dan pendapatan dari komisi penjualan.

4. Pendistribusian Pendapatan

Dalam islam kebutuhan memnag menjadi alasan untuk mencapai pendapatan minimum, sedangkan kecukupan dalam standar hidup yang baik (nisab) adalah hal yang paling mendasari dalam sistem distribusi-retribusi kekayaan setelah itu baru dikaitkan dengan kerja dan kepemilikan pribadi.[45]

---

[44] Sinaga Marius, *Akuntansi Keuangan,* (Jakarta: Pustaka Jaya, 2001)hal.181

[45] Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Ekslusif Ekonomi Islam*, (Jakarta:Kencana Media Group,2007), hal 132

5. Jenis Pendapatan

Pendapatan dapat di kelompok menjadi beberapa jenis di antaranya:

a. Pendapatan Total *(total revenue)*

Adalah jumlah seluruh pendapatan dari penjualan pendapatan total atau total revenue ini adalah hasil dari perkalian dari jumlah unit yang terjual dengan harga jual per unit.

b. Pendapatan Rata-rata *(Average Revenue)*

Adalah pendapatan dari setiap unit penjual oleh karena itu, maka pendapatan rata-rata dapat juga di rumuskan sebagai hasil bagi dari pendapatan total dengan jumlah unit yang terjual.

c. Pendapatan Tambahan *(Marginal Revenue)*

Adalah tambahan pendapatan yang didapat untuk setiap tambahan untuk 1 unit penjualan/produksi, karenatambahan bisa terjadi pada setiap tingkatan produks`i, ataupun penjualan, maka pendapatan tambahan ini berbeda untuk setiap tingkat produksi.[46]

6. Proses Pendapatan

Ada dua konsep yang sangat erat hubunganya dengan masalah proses pembentukan pendapatan *(Earning Process)* da*n* proses realisasi pendapatan *(Realization Process).*

a. Proses pembentkan pendapatan *(Earning Process)*

Adalah suatu konsep tentang gterjadinya pendapatan.Ini berdasarkan padaasumsi bahwa semua kegiatan operasi yang di perlukan dalam rangka mencari

[46] Henri Faizal Noor,*Ekonomi Media*,(jakarta:Raja Wali Pers,2010) hal 171

hasil, yang melingkupi semua tahap produksi, pemasaran maupun mengumpulkan piutang, memberikan kontribusi terhadap hasil akhir pendapatan berdasarkan perbandingan biaya yang terjadi sebelum perusahaan tersebut melakukan produksi.

b. Proses realisasi pendapatan *(Realization Process)*

Prosses pendapatan yang terhimpun atau terbentuk sesudah sesuai dikerjakan dan terjual.

7. Unsur pendapatan

Unsur pendapatan di antaranya:

a. Upah dan gaji (*Wage and Salafies*) adalah balas jasa untuk faktor produksi tenaga kerja.
b. Bunga *(Interes)* adalah balas jasa untuk faktor produksi modal
c. Sewa *(Rent)* adalah balas jasa untuk faktor produksi sumber daya alam.
d. Laba *(Profit)* adalah unsur pendapatan yang ke empat.[47]

8. Bentuk-bentuk Pendapatan

Pendapatan di bagi menjadi tiga bentuk yaitu:

a. Pendapatan berupa uang

Adalah segala penghasilan yang berupa uang yang biasanya diterima sebagai balas jasa.sumber-sumber utamanya yaitu gaji, upah dan lain-lain, pendapatan dari usaha sendiri, hasil investasi seperti modal, tanah, dn jaminan sosial.

[47] Suherman Rosyidi,*Pengantar* Teori ekonomi, Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro,(Jakarta: PT Raja Grafindo persada,2005), hal.106

b. Pendapatan berupa barang

Adalah segala penerimaan yang biasanya menambah perubahan dalam keuangan rumah tangga, misalnya penjualan barang yang dipakai atau biasa juga dalam bentuk pinjaman uang.

Berdasarkan perolehanya pendapatan dibagi atas 2 bagian di antaranya :

1) Pendapatan kotor

Adalah pendapatan yang diperoileh sebelum dikurangi pengeluaran-pengeluaran dan biaya-biaya

2) Pendapatan Bersih

Adalah pendapatan yang diperoleh sesudah dikuranmgi pengeluaran-pengeluaran dan biaya-biaya lain.

9. Faktor yang mempengaruhi pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah:[48]

a. Kerja

Pendapatan diperoleh seseorang dari suatu pekerjaan melalui pencurahan waktu untuk bekerja menghasilkan barang dan jasa. Pada sektor formal, pekerja menerima balas jasa berupa upah yang telah ditentukan sebelumnya dan relatif tinggikarena dapat dipengaruhi oleh sifat pekerja yang kontinyu dan juga berpengaruh dari peraturan serta serikat kerja.pada sektor formal jam kerja relatif tetap. Lain halnya dengan sektor informal upah di hitung berdasarkan tingkat keahliandan curahan jam kerja yang tersedia dan curahan tenaga kerja.

[48]Boediono, *Ekonomo Mikro,* (Yokyakarta:BPFE, 1982)hal 150

Secara teoritis itensitas tenaga kerja yang tersedia dicurahkan seseorang untuk suatu pekerjan dipengaruhi tingkat upah yang akan diperoleh dari pekerjaan tersebut.semakin tinggi upah semakin besar pula jam kerja yang tersedia dicurahkan seseorang. Sebaliknya semakin banyak jam kerja yang dicurahkan seseorang,semakin besar pula output yang mungkin dapat dihasilkan, karena untuk memperoleh pendapatan yang lebih banyak mereka hanya dapat memperpanjang waktu kerjanya. Semakin tinggi curah waktu jam kerja akan semakin tinggi pula pendapatan yang di perolehnya.[49]

b. Pengalaman Kerja

Dalam masa kerja, latihan berpengaruh terhadap pendapatan, dilihat dari tujuan pelaksanaan yaitu untuk meningkatkan pengetahuan,keahlian atau keterampilan, sehingga dengan peralatan dan lingkungan dapat menghasilkan produktivitas kerja yang lebih banyak dan mungkin kualitas yang lebih tinggi. Dengan demikian kenaikan upah atau pembagian pendapatan yang disebabkan oleh kenaikan produktivitas kerja antara lain dapat ditingkatkan melalui pendidikandan latihan dalam kerja. Masa kerja seseorang dalam pekerjaan merupakan suatu proses latihan smbil melakukan pekerjaan,baik latihan didalam pekerjaan maupun di luar pekerjaan. Latihan akan menaikan keterampilan dan kemampuan seseorang untuk melakukan pekerjaan sehingga mempeetinggi produktivitas. Latihan yang dilakukan

[49]Boediono, *Ekonomo Mikro,* (Yokyakarta:BPFE, 1982)hal 150

di luar pekerjaan dimaksudkan untuk meningkatkan keterampilan pegawai baik secara horizontal maupun vertikal.

c. Pendapatan pengimbang

Pada seseorang hendak mencari pekerjaan, sebenarnay upah hanya salah satu dari sekian banyak hal yang harus dipertimbangkan.ada beberapa pekerjaan yang mudah dilakukan, menyenagkan dan aman.Namun banyak pula jenis pekerjaan yang sulit, menjemukan dan berbahaya. Jelas terlepas dari besar kecilnya upah, orang-orang akan memilih pekerjaan yang lebih mudah, lebih menyenangkan dan lebih aman. Oleh karenanya,upah untuk jenis-jenis pekerjaan yang baikatau serba menyengkan tersebut lebih rendah ketimbang jenis pekerjaan yangb buruk.[50]

d. Manusia

Istilah modal biasanya mengacu pada persediaan peralatan dan stuktur ekonomi. Persediaan barang modal antara lain meliputi traktot petani, pabrik para buruh, dan lain sebagainya. Jadi pengertian modal ini adalah faktor produksi yang harus di buat terlebih dahulu sebelum digunakan dalam kegiatan produksi. Sebenarnya masih ada jenis modal lain, yang memeng wujudnya tidak se jelas modal fisik namun sama pentingnya bagi kegiatan prduksi disetiap perekonomian yakni modal (sumber daya) manusia. Modal manusia *(human capital*) adalah akumulasi investasi pada manusia.Salah satu jenis modal manusia yang terpenting adalah pendidikan.Sama halnya dengan bentuk modal lainya, pendidikan menuntut sumber

[50]Boediono, *Ekonomo Mikro,* (Yokyakarta:BPFE, 1982)hal 150

daya sampai titik dan waktu tertentu demi meningkatkan produktivitas di masa mendatang.

e. Upaya dan Kesempatan

Kemampuan alamiah *(natural ability*) atau bakat sangat penting bagi semua pekerja, tidak peduli apa pekerjaanya, karena faktor keturunan dan pengaruh lingkungan, atribut fisik dan mental setiap orang selalu berlainan. Sejumlah orang memiliki tubuh yang kuat, yang lainya lemah.Ada orang yang cerdas, da pula yang lambat berfikir.Ada yang suka kegiatan sosial ada pula yang suka menghabiskan waktunya di rumah. Atribut-atribut ini dan karakteristik pribadi,menentukan sejauh mana produktivitas seseorang sebagai pekerja dan karenanya menentukan pula berapa banyak pendapatan yang bisa di perolehnya .

Selain kemampua, hal lain yang turut menentukan adalah upaya *(effort)*. Sebagian orang rajin,sebagian lain malas. Sudah menjadi hukum alam bahwa mereka yang lebih rajin akan lebih produktif, dan karenanya akan memperoleh penghasilan lebih banyak.tidak jarang, sampai batas tertentu, perusahaansecara khusus memberi imbalan kepada para pegawainya sesuai dengan apa yang mereka hasilkan.[51]

[51] Boediono, *Ekonomo Mikro,* (Yokyakarta:BPFE, 1982)hal 150

G. Pendapatan Dalam Islam

1. Pengertian pendapatan

Dalam kamus besar bahasa indonesia pendapatan adalahhasil kerja (uaha dan sebagainya).[52]Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, bunga, komisi, ongkos dan laba.[53]

Pendapatan atau upah dapat di defenisikan sebagai jumlah uang yang di peroleh orang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai perjanjian.[54] Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan penyelamatan kepentingan dua belah pihak, kelas pekerjaan dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang salah dari majikan. .

2. Sumber Pendapatan Dalam Islam

Penukaran kebutuhan pokok harus dilakukan lewat upaya-upaya individu itu sendiri. Penukaran kewajiban personal bagi setiap muslim (fardhu ‘ain) untuk memperoleh penghidupan sendiri dan keluarganya. Tanpa terpenuhi kebutuhan ini, seorang muslim tidak dapat mempertahankan kondisi ini kesehatan badan dan mentalnya serta efesiensi yang di perlukan untuk melaksanakan kewajiban

---

[52] Departemen Pendidikan dan Kebudayaan,*Kamus Besar Bahasa Indonesia,* (Jakarta:Balai Pustaka, 1989),hal 1285

[53] BN. Marbun, *Kamus Manajemen,* (Jakarta:Pustaka Sinar Harapan,2003)hal.230

[54] M. Umar Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi Islamisasi Ekonomi Kontenporer ,(*Surabaya:Risalah Gusti,1999),Hal 361

budidaya.[55] Ibnu sina berpendapat bahwaadanya hak milik pribadi padaumumnya berasal pada dua jalan yaitu:[56]

1. Harta Warisan, yaitu harta yang di terima dari keluarga yang meninggal. Orang yang beruntung mendapatkan harta warisan tidak perlu susah payah untuk bekerja memperoleh kekayaan karena mereka telah menerima peninggalan harta dari bapaknya yang telah meninggalkanya. Bahkan ada juga harta warisani peroleh di neneknya. Mereka dapat memuaskan diri dengan rejeki (harta warisan) tanpa memerlukan kerja yang memperokeh harta.Hal ini terdapat dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 32 yang berbunyi:

وَلَا تَتَمَنَّوْا۟ مَا فَضَّلَ ٱللَّهُ بِهِۦ بَعْضَكُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ ۚ لِّلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا ٱكْتَسَبُوا۟ ۖ وَلِلنِّسَآءِ نَصِيبٌ مِّمَّا ٱكْتَسَبْنَ ۚ وَسْـَٔلُوا۟ ٱللَّهَ مِن فَضْلِهِۦٓ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُلِّ شَىْءٍ عَلِيمًا ﴿٣٢﴾

Artinya:Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada sebahagian kamu lebih banyak dari sebahagian yang lain. (karena) bagi orang laki-laki ada bahagian dari pada apa yang mereka usahakan, dan bagi para wanita (pun) ada bahagian dari apa yang mereka usahakan, dan mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

Jadi, Islam tidak percaya pada persamaan yang tetap dalam mendapatkan kekayaan, karena menghendaki kesempatan bagi perkembangan bakat masing-masing.[57]

---

[55] M. Umar Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi Islamisasi Ekonomi Kontenporer ,(*Surabaya:Risalah Gusti,1999),Hal 213

[56] Abdullah zaky Al Kaaf, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam,* (Bandung:CV, Pustaka Setia,2002) *,hal.*175

2. Harta usaha yaitu harta yang di peroleh dari bekerja. Lain halnya dengan harta warisan, untuk memperoleh harta seseorang harus bekerja keras untuk memperoleh harta agar dapat hidup. Terdapat perbedaan pekerja intelektual dengan pekerja besar, pekerja terampil dengan pekerja tidak terampil. Akibatnya tingkat keseimbangan pendapatan antara mereka akan berbeda. Perbedaan pendapatan juga bisa timbul karena perbedaan keuntungan yang bukan berupa uang. Beberapa pekerja lebih menyenangkan dari pekerjaan lainya.

[57] Sadono Sukirno, *Ekonomi Pembangunan prosess*, Masalah dan Dasar Kebijakan, (Jakarta:kencana, 2007),hal 5

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan *(field research)* yang bersifat kualitatif, sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati.[1]

Menurut Sukardi bahwa penelitian deskriptif adalah merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya.[2] Yaitu untuk menggambarkan dan menginterpretasikan strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila untuk meningkatkan pendapatan pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok.

B. Lokasi penelitian

Penelitian ini penulis lakukan pada Kelompok Tani Arraudah yang berada di Jorong Simarasok Nagari Simarasok Kecamatan Baso. Alasan penulis mengambil lokasi ini karena disini penulis menemukan permasalahan yang menurut penulis perlu dibahas dan perlu penyelesaian secara ilmiah serta pihak kelompok tani Arraudah ini lebih kooperatif dalam memberikan data.

---

[1]Lexi J Moleong, *Metodologi Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2001), Cet Ke-V, h.3

[2]Sukardi, *Metodologi Penelitian* : Kompetensi dan Praktek, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), h. 157

C. Sumber Data

Penelitian ini bersumber dari data primer dan data skunder.

a. Data primer

Data primer yaitu data yang di ambil dari data sumber primer atau sumber data pertama di lapangan.[3]

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang di tanyakan langsung kepada anggota kelompok tani arraudah jorong simarasok tersebut.

b. Data skunder

Data skunder yaitu data yang mendukung data utama atau data yang bukan diusahan sendiri oleh peneliti data skunder mencakup dokumen-dokumen, buku-buku, penelitian yang berwuud laporan dan sebagainya yang mendukung operasional penulisan hasil penilitian.[4]

D. Informan

Informan adalah orang yang bertindak sebagai sumber informasi yang peneliti wawancarai tapi berasal dari orang atau kelompok yang diteliti.[5]Informan yang penulis gunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi dua macam informan yaitu informan kunci (*key informan*) dan informan biasa.Informan kunci adalah pihak yang

[3]Burhan Bungin, *metodologi penelituian sosial &ekonomi*, (jakrta: kencana prenada media group, 2013)hal. 128

[4]Lexy j. Maleong, *metodologi penelitian kualitatif,* (bandung: remaja rosdakarya, 1995),hal.3

[5]Burhan Bungin (ed), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), Cet Ke-1, h. 92

paling mengetahui mengenai informasi dan data yang ingin penulis peroleh dalam peneltian ini.[6]

Adapun yang menjadi informan kunci dalam penelitian ini adalah pengurus Kelompok Tani Arraudah dan anggotanya.Adapun informan lainnya yang juga penulis minta keterangannya adalah beberapa tokoh masyarakat yang ada di Jorong Simarasok.

E. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang di lakukan oleh peneliti adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi[7]

a. Wawancara

Teknik wawancara ini di lakukan untuk memperoleh data yang terarah dan terfokus pada permasalahan penelitian. jenis wawancara terbuka, dan pendekatanya menggunakan petunjuk umum wawancara, petunjuk secara garis besar tentang proses dan isi wawancara untuk menjaga agar pokok-pokok yang di rencanakan agar tercakup seluruhnya.

b. Observasi

Teknik observasi adalah pengamatan mengenai hal-hal yang ada kaitanya dengan masalah yang diteliti dengan cermat dan teliti serta secara langsung terhadap perkembngan yang terjadi di lapangan. Di gunakan teknik ini karena memungkinkan

[6]Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), Cet Ke-X1, h. 218-219

[7]Basrowi & Suandi, *memahami Penelitian Kualitatif,* (Jakarta:Rineka cipta,2008), hal. 188

peneliti untuk mengetahui secara langsung, kemudian melakukan pencatatan pada keadaan yang sebenarnya.

Adapun jenis observasi yang digunakan adalah observasi non partisipan yaitu penulis tidak terlibat langsung hanya sebagai pengamat independen terhadap objek.observasi dalam penelitian ini, untuk me3ngumpulkan data dengan mengamati dan mencatat untuk mengetahui segala sesuatu yang terjadi.[8]

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi dalam penelitian ini digunakan sebagai data pendukung dari teknik wawancara dan observasi, dan untuk mendapatkan kumpulan data yang berbentuk catatan-catatan yang penting atau tulisan. Teknik ini sebagai alat pengumpul data yang sudah tersedia dalam catatan dokumen.

F. Teknik Analisa Data

Dalam menganalisa data penulis menggunakan deskriptik analitik, maksudnya data yang diperoleh tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik, melainkan dalam bentuk kualitatif. Terdapat tiga unsur kegiatan yang akan dilakukan dalam analisa data ini yaitu reduksi data, display data, dan verivikasi.

a. Reduksi Data

Reduksi data yaitu suatu proses penyeleksian, penyederhanaan, pengabsrakan, dan pemindahan data mentah yang diperoleh dari matriks catatan lapangan sebagai wahana perangkum data.[9]

[8]Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif,(Bandung:Alfabeta,20140, hal.64*
[9]Lexi J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosda Karya, 2001), h. 178

Langkah ini penulis lakukan dengan cara memeriksa dan menganalisa seluruh data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara. Setelah diperiksa dilakukan penyeleksian dan penyederhanaan data sesuai dengan data yang dibutuhkan berdasarkan penelitian.

b. Display Data

Display data adalah penyajian dan dengan cara menampilkan informasi yang didapatkan melalui kegiatan reduksi. Penyajian data akan disesuaikan dengan masalah yang penulis teliti. Dalam penelitian kualitatif ini penyajian data yang penulis lakukan adalah dalam bentuk uraian singkat.

c. Verivikasi

Verivikasi yaitu penarikan kesimpulan dari penelitian. Dalam penelitian ini penulis akan menarik kesimpulan dari informasi yang telah didapatkan dan dianalisa.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Kelompok Wanita Tani Ar-raudah

1. Profil Kelompok

Kelompok Wanita Tani Ar-raudah didirikan pada hari Rabu tanggal 18 Februari 2009 di Jorong Simarasok Nagari Simarasok dengan SK pengukuhan dari Wali Nagari Simarasok Nomor 12/KEP/WN/-SIM/II-2009. Pendirian Kelompok Wanita Tani Arraudah ini bermula dari sebuah ide anggota kelompok tani bernama Mazniar dan Lizdawarni yang berinisiatif untuk mendirikan sebuah wadah dalam rangka menambah ilmu pengetahuan dan keterampiulan baik dari segi budidaya maupun usaha para petani dan mengusahakan serta mempermudah petani dalam hal memperoleh sarana dan prasarana produksi pertanian lainya. Anggota Kelompok Wanita Wani Arraudah pada awal pendirian berjumlah 32 orang dengan kegiatan rutin sekali seminggu setiap hari Rabu. Pada awalnya kegiatan kelompok lebih di fokuskan pada pemanfaatan pekarangan seperti menanam talas, cabe rawit, kangkung darat, dan bayam.[1]

Seiring berjalanya waktu maka kelompok memndang pentingnya melakukan suatu kegiatan usaha bersama yang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi. Usaha tersebut dimaksudkan untuk penambahan dan peningkatan kas kelompok. Suatu hal

[1]Sumber Data Dari profil Kelompok Wanita Tani Arraudah Jorong Simarasok, Nagari Simarasaok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam .hal 1

yang tidak kalah pentingnya, usaha tersebut juga diharapkan mampu meningkatkan pendapatan para anggota.

2. Gambaran Umum Wilayah Kerja Kelompok

Kelompok Wanita Tani Ar-raudah berlokasi di Anak Aia Jorong Simarasok Nagari Simarasok Kecamatan Baso. Wilayah Nagari Simarasok berbatasan Dengan :

1. Sebelah Utara dengan Nagari Tabek Panjang
2. Sebelah Selatan dengan Nagari Padang Tarok
3. Sebelah Barat dengan Nagari Tabek Panjang
4. Sebelah Selatan dengan Nagari Padang Tarok[2]

Jarak dan waktu tempuh :

1. Jarak ke Ibu Kota Provinsi (Padang) 104 km = 3 jam
2. Jarak ke Ibu Kota Kabupaten (L.Basuang) 80 km = 3 jam
3. Jarak ke Ibu Kota Kecematan (Baso) 3 km = < 0,5 jam
4. Jarak ke pusat fasilitas umum terdekat 2 s/d 3 km = 15 menit

Keadaan tofografi daerah senbagai berikut :

1. Kondisi : Datar
2. Kemiringan : 20°
3. Ketinggian : 800-900 dpl

[22]Sumber Data Dari Profil Kelompok Wanita Tani Arraudah Jorong Simarasok, Nagari Simarasaok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam .hal 10

4. Jenis tanah : merah, kuning, hitam, dan jenis tanah letosol

Suhu berkisar antara 20 – 27 °c dengan penyinaran rata-rata per hari 6 – 8 jam. Curah hujan rata-rata per tahun adalah 2280 mm/th

3. Gambaran Umum Usaha Budidaya Ikan

Budidaya ikan di laksanakan oleh kelompok sebagai salah satu usaha yang bertujuan untuk peningkatan pendapatan anggota dan peningkatan pendapatan kelompok. Kolam ikan yang di gunakan oleh kelompok tani Ar-Raudah adalah kolam sewa dengan biaya sewa sebesar Rp. 1.500.000 untuk 1 tahun. Adapun besar kolam yang disewa oleh kelompok tani Ar-Raudah ini adalah seluas 100 m2.

4. Visi dan Misi Kelompok Tani

Adapun Visi dari Kelompok Wanita Tani Ar-raudah adalah :

“ Menjadikan Para Wanita Tani Menjadi Petani Yang Mampu Mengelola Dan Mengolah Sumber Yang Ada Untuk Peningkatan Kesejahteraan Keluarga ”

Sedangkan Misi yang dijalankan oleh Kelompok Wanita Tani Ar-raudah untuk mencapai Visi yang telah di tetapkan adalah sebagai berikut :[3]

a. Menjadi Kelompok wanita Tani Ar-raudah sebagai contoh bagi masyarakat dalam pengembangan usaha tani.

[3]Sumber Data Dari Profil Kelompok Wanita Tani Arraudah Jorong Simarasok, Nagari Simarasaok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam .hal 5

b. Mendidik para anggota kelompok tani untuk pengembangan usaha anggota secara pribadi maupun secara berkelompok.
c. Mengali potensi sumberdaya yang dimiliki baik sumberdaya manusia maupun sumberdaya alam.
d. Menanam sifat kerja keras dan mau berusaha untuk mencapai suatu tujuan.
e. Melakukan pemupukan modal yang bersifat produktif.

5. Tujuan Pendirian Kelompok

Adapun tujuan dari pendirian kelompok wanita tani Ar-raudah adalah :[4]

a. Mempererat/memperkokoh tali persaudaraan dan silaturrahmi sesama anggota
b. Menumbuh semangat gotong royong sesama anggota
c. Mendorong dan mengembangkan usaha-usaha produktif dalam rangkah meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomoi anggota
d. Sebagai wadah untuk belajar dan saling bertukarpengalaman tentang ilmu-ilmu pertanian
e. Mengembangkan budidaya hemat,bijaksana dalam penggunaan uang dan membangun ekonomi secara bertahap, terarah dan terencana
f. Mengelola, memelihara serta membimbing pelaksanaan kegiatan usaha tani agar lebih itensif, produktif, dan berhasil secara positif sesuai dengan tenaga dan dana yang di gunakan

[4] Sumber Data Dari Profil Kelompok Wanita Tani Arraudah Jorong Simarasok, Nagari Simarasaok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam .hal 6

g. Sebagai wadah bagi para petani dalam memecahkan permasalahan/kendala yang di hadapi lapangan

h. Mensukseskan usaha pembnagunan dibidang pertanian dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat pada umumnya dan petani pada khususnya.

6. kegiatan Kelompok

a. pertemuan mingguan

pertemuan rutin kelompok wanita tani Ar-raudah dilaksanakan setiap hari rabu. Pertemuan rutin ini dilaksanakan dalam rangka pengembangan usaha kelompok baik usaha pertanian, perikanan, maupun peternakan.

b. pertemuan bulanan

pertemuan bulanan dilaksanakan oleh kelompok setiap akir bulan. Pertemuan ini dimaksudkan untuk membicarakan hal-hal yang dianggap perlu.[5]

c. pertemuan tahunan

untuk pertemuan tahunan yang selama ini dilaksanakan oleh kelompok wanita tani Ar-raudah tidak teragenda. Pertemuan ini selalu dilaksanakan dengan jadwal yang tidak dapat ditentukan. Pada pertemuan ini kelompok membahas tentang pendapatan dan pengeluaran kelompok selama satu tahun dan sisa

[5] Sumber Data Dari Profil Kelompok Wanita Tani Arraudah Jorong Simarasok, Nagari Simarasaok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam .hal 6

hasil usaha baik yang akan dibagikan kelompok maupun yang akan digunakan untuk modal tahun yang akan datang.

7. Rencana kerja kelompok

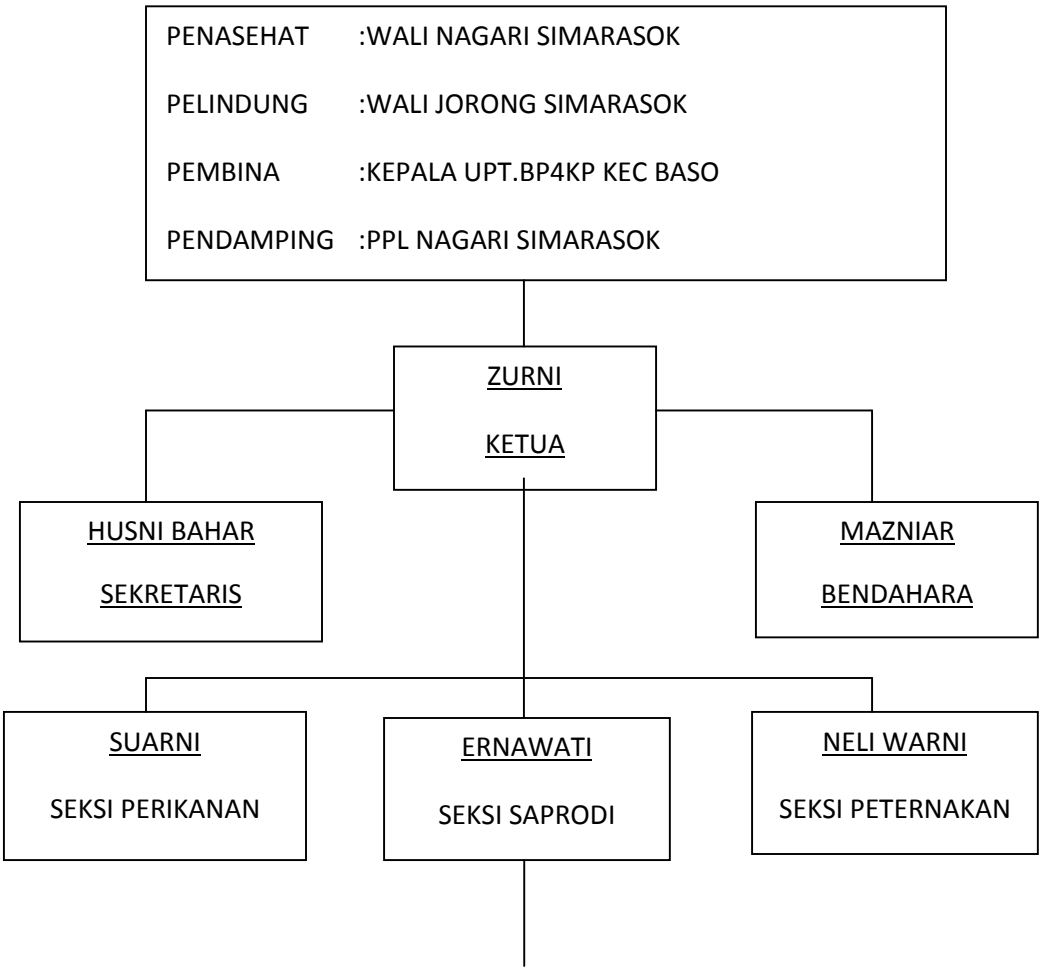
a. rencana jangka pendek
    1) melengkapi dan memperbaiki sistem administrasi kelompok
    2) pembenahan data di sekretariat kelompok
    3) penyusunnan rencana usaha kegiatan kelompok
    4) penyusunan rencana defenitif kegiatan kelompok
    5) pelaksanaan usaha bersama kelompok
    6) pembenahan perkarangan anggota kelompok
    7) penertiban pembayaran simpanan wajib anggota[6]
b. rencana jangka menengah
    1) mengupayakan peningkatan hasil pertanian kelompok maupun anggota
    2) peningkatan pemahaman anggota terhadap pentingnya pemanfaatan perkarangan
    3) pembuatan demplot perkarangan kelompok
    4) mengupayakan untuk menfasilitasi pengembangan usaha kegiatan perkarangan anggota kelompok
    5) melaksanakan simpan pinjam anggota kelompok

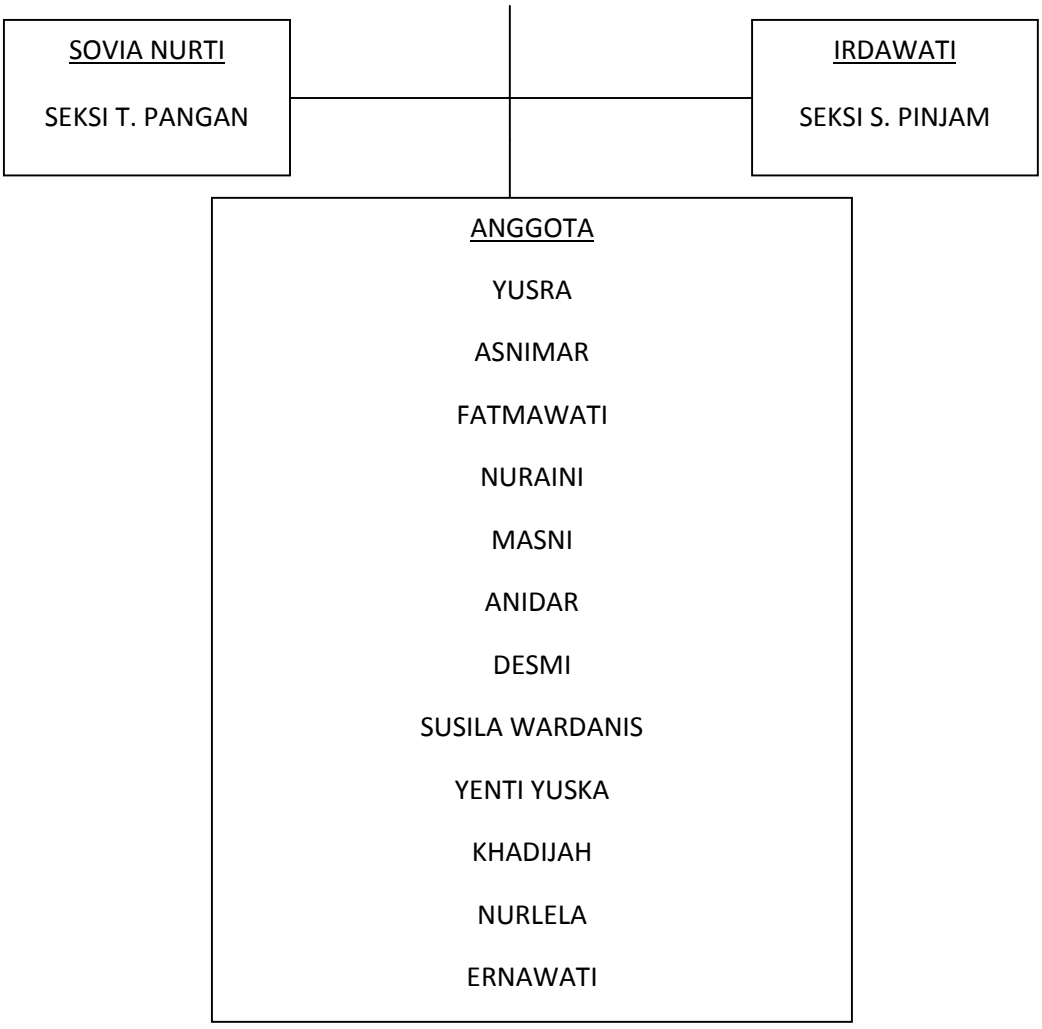
[6] Sumber Data Dari Profil Kelompok Wanita Tani Arraudah Jorong Simarasok, Nagari Simarasaok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam .hal 7

c. rencana jangka panjang

1) mengelola dan mengolah sumber daya yang ada untuk peningkatan kesejahteraan keluarga
2) meningkatkan pendapatan dan taraf hidup anggota
3) diversifikasi pangan anggota kelompok
4) menjadikan pekarangan sebagai sumber obat, gizi dan pendapatan anggota.

8. struktur organisasi kelompok





Sumber *Profil Kelompok Wanita Tani Ar-raudah Jorong Simarasok, Nagari Simarasaok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam*

B. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila Untuk Meningkatkan Pendapatan pada Kelompok Tani Ar-Raudah Jorong Simarasok.

Kelompok Tani Ar-Raudah merupakan salah satu kelompok tani yang ada di Jorong Simarasok. Kelompok tani Ar-Raudah ini merupakan kelompok tani yang beranggotakan wanita-wanita yang kegiatan utamanya adalah dalam bidang pertanian. Pada awal pendirian kelompok, ini kegiatan kelompok ini pada dasarnya

lebih berfokus kepada pemanfaatan lahan pekarangan seperti penanaman talas, cabe rawit, dan tanaman-tanaman lainnya. Namun berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan salah seorang anggota kelompok tani Arraudah bernama ibu Mazniar, beliau mengatakan bahwa selain dari kegiatan pertanian, kelompok tani Ar-Raudah ini juga memiliki kegiatan di bidang usaha berupa pembudidayaan ikan nila. Kegiatan usaha pembudidayaan ikan nila ini, menurut ibu Mazniar berawal dari banyaknya kolam-kolam ikan di jorong Simarasok namun oleh masyarakat masih diolah secara tradisional. Oleh sebab itu, muncul ide dari ibu Mazniar untuk melakukan pembudidayaan ikan nila secara berkelompok pada kelompok tani Ar-Raudah ini agar dapat dikelola secara lebih baik dan dapat meningkatkan pendapatan pada kelompok tani Ar-Raudah. Sehingga pada tanggal 25 Februari 2009 didirikanlah Pokdakan Ar-Raudah.[7]

Berdasarkan penjelasan ibu Mazniar di atas, maka dapat dipahami bahwa kelompok tani Ar-Raudah merupakan kelompok tani yang beranggotakan wanita-wanita yang ada di jorong Simarasok yang kegiatan utamanya adalah meliputi pertanian dan juga peternakan.

Pada wawancara ini, penulis juga menanyakan mengenai sumber modal dalam pendirian kelompok tani Ar-Raudah ini. Pada pertanyaan ini ibu Mazniar selaku Bendahara memberikan penjelasan bahwa modal awal pendirian kelompok tani Ar-

[7]Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017 ,di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

Raudah ini berasal dari pemerintah. Adapun bantuan-bantuan dari pihak-pihak yang lainnya sampai dengan saat ini belum ada.[8]

Selanjutnya penulis juga menanyakan kepada ibu Mazniar mengenai adakah pengaruh pembudidayaan ikan nila pada kelompok tani ini terhadap pendapatan kelompok secara umum dan anggota khususnya. Pada pertanyaan ini, ibu Mazniar menerangkan bahwa menurutnya usaha pembudidayaan ikan nila pada kelompok tani Ar-Raudah ini cukup berpengaruh terhadap pendapatan. Adapun pengaruhnya menurutnya sekitar 50%.[9]

Berdasarkan keterangan di atas, maka dapat dipahami bahwa kegiatan usaha pembudidayaan ikan nila pada kelompok tani Ar-Raudah ini cukup berpengaruh terhadap pendapatan kelompok tani tersebut. Bahkan pengaruhnya mencapai sekitar 50%.

Adapun pertanyaan selanjutnya yang penulis tanyakan adalah mengenai strategi apa saja yang pernah ditempuh oleh kelompok tani Ar-Raudah ini dalam mengembangkan kegiatan usaha pembudidayaan ikan nila. Pada pertanyaan ini, ibu Mazniar menjelaskan bahwa salah satu strategi yang ditempuh adalah dengan melakukan peningkatan produksi. Menurutnya, dengan peningkatan produksi, tentunya akan meningkatkan pendapatan asalkan dapat dipasarkan dengan baik. Selain strategi tersebut, menurut ibu Mazniar, kelompok tani juga menempuh strategi

[8] Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[9]Mazniar (bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

berupa mensosialisasikan produk kepada masyarakat melalui anggota kelompok tani. Pada strategi ini kelompok tani berusaha mengajak masyarakat untuk meningkatkan konsumsi ikan, sebab konsumsi ikan sendiri sangat baik bagi kesehatan. Selain itu, tentunya juga akan membantu menopang perekonomian masyarakat dan anggota sebab konsumen utamanya tentu adalah masyarakat sekitar.[10]

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat dipahami bahwa pada dasarnya terdapat dua strategi yang telah ditempuh oleh kelompok tani Ar-Raudah dalam kegiatan usaha pembudidayaan ikan nila di Jorong Simarasok ini. Pertama, dengan melakukan peningkatan produksi ikan nila itu sendiri. Kedua, dengan mensosialisasikan produk kepada masyarakat melalui anggota kelompok tani dimana masyarakat diajak dan diberi pemahaman untuk mengkonsumsi ikan sebab ikan memiliki manfaat yang banyak bagi kesehatan.

Penulis juga mewawancarai salah satu anggota kelompok tani Ar-Raudah ini yang bernama Asnimar. Pada ibu Asnimar, penulis menanyakan mengenai adakah pelatihan-pelatihan pembudidayaan ikan nila yang dilakukan oleh kelompok tani ini. Pada pertanyaan ini ibu Asnimar memberikan jawaban bahwa menurutnya selama ini telah ada beberapa kali para anggota kelompok diberikan pelatihan mengenai pembudidayaan ikan nila ini. Pelatihan tersebut waktu itu dilakukan di Kota Pariaman.[11] Penulis juga menanyakan hal yang senada kepada beberapa anggota

[10]Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[11]Asnimar (Anggota), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017 , di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

kelompok tani lainnya, dan penulis mendapatkan jawaban yang senada pula, hanya saja dengan redaksi yang sedikit berbeda.

Selanjutnya dari informasi yang penulis dapatkan, bahwa pada April 2017, hasil panen budidaya ikan nila pada kelompok tani Ar-Raudah ini mengalami penurunan dari yang awalnya pada panen sebelumnya yakni pada bulan Januari menghasilkan sebanyak 80 Kg ikan nila, pada panen berikutnya April 2017 hanya menghasilkan sebanyak 70 Kg. terjadi penurunan sebanyak 10 Kg. Terkait informasi ini penulis menanyakan langsung kepada ibu Mazniar selaku bendahara pada kelompok tani Ar-Raudah apa yang menjadi penyebab turunnya hasil panen pada bulan April ini.

Pada pertanyaan ini, ibu Mazniar menjelaskan bahwa terjadi penurunan pada panen kedua itu dikarenakan panen kedua ini merupakan panen lanjutan dari panen pertama pada bulan Januari. Pada panen pertama, semua ikan yang sudah bisa dan layak untuk dipanen, maka dipanen semua. Adapun sisanya yang masih belum bisa dipanen baik itu karena ukurannya yang belum cukup atau karena hal lainnya, maka akan dipanen pada jadwal panen berikutnya yakni 3 bulan yang akan datang. Hal inilah yang menyebabkan penurunan hasil panen pada bulan April sebab panen ini merupakan pemanenan ikan sisa panen sebelumnya.[12]

Selanjutnya penulis juga menanyakan, dengan terjadinya penurunan hasil panen, apa strategi yang ditempuh untuk meningkatkan kembali hasil panen

[12]Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

berikutnya. Pada pertanyaan ini ibu Mazniar menjelaskan bahwa cara yang tempuh untuk meningkatkan hasil panen berikutnya. Pada sisa bibit yang masih tersisa dari panen pertama, dikembangkan semaksimal mungkin sehingga hasilnya pun diharapkan dapat lebih maksimal.[13]

Berdasarkan penjelasan yang diberikan di atas, maka dapat dipahami bahwa pada dasarnya memang benar terjadi penurunan hasil budidaya ikan nila pada panen kedua tahun 2017 dikarenakan panen kedua tersebut merupakan pemanenan ikan sisa panen pertama dimana ikan-ikan yang belum layak dipanen pada panen pertama akan ditinggalkan dan tidak dipanen dan akan dipanen pada jadwal berikutnya. Sedangkan jumlah ikan yang tersisa itu memang sedikit.

Selanjutnya penulis juga menanyakan kepada ibu Mazniar mengenai bagaimana cara kelompok tani Ar-Raudah ini memasarkan ikan nila tersebut dan kemana dipasarkan. Pada pertanyaan ini, ibu Mazniar menjelaskan bahwa cara pemasaran yang dilakukan adalah dengan memasarkan hasil panen ikan nila tersebut langsung kepada masyarakat yang ada disekitar. Pihak kelompok tani Ar-Raudah juga mengajak masyarakat untuk banyak mengkonsumsi ikan nila sebab sangat baik untuk kesehatan. Selain dipasarkan kepada masyarakat sekitar, panen nila juga dijual kepada beberapa toke yang memang sudah langganan membeli ikan nila tersebut.[14]

---

[13] Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[14]Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017 , di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

Berdasarkan keterangan di atas, maka dapat dipahami bahwa pemasaran ikan nila kelompok tani Ar-Raudah ini dilakukan dengan cara memasarkannya kepada masyarakat sekitar jorong Simarasok, selain itu juga dijual kepada beberapa toke yang memang sudah berlangganan membeli ikan nila dari kelompok ini sebelumnya.

Mengenai pemasaran hasil panen, penulis juga menanyakan kepada masyarakat sekitar yang menjadi konsumen ikan nila hasil pembudidayaan kelompok tani Ar-Raudah ini. Pada pertanyaan ini ibu Muspida salah seorang warga di jorong Simarasok memberikan jawaban bahwa ia memang sering membeli ikan nila hasil pembudidayaan kelompok tani Ar-Raudah dengan alasan ikan yang dibeli lebih segar dari pada yang didapat dipasar sebab langsung diambil dari tempat pembudidayaannya. Selain itu, menurutnya soal harga juga cukup terjangkau dari harga pasaran serta tempat yang dekat sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk ongkos.[15]

Ibu Jasima yang juga merupakan salah seorang warga jorong Simarasok juga mengaku bahwa ia sering membeli ikan nila kepada kelompok tani Ar-Raudah dengan alasan harga yang ditawarkan lebih murah dibanding harga di pasar ditambah lagi dengan tempat yang dekat dan mudah dijangkau. Ia mengaku ia lebih senang membeli ikan nila langsung ke kolam di banding ke pasar karena terjamin kesegarannya.[16] Hal senada juga disampaikan oleh beberapa masyarakat lain, hanya saja dengan redaksi yang sedikit berbeda.

[15]Muspida (masyarakat), *Wawancara Pribadi*, Di rumah Ibu Muspida 10 September 2017
[16]Jasima (masyarakat*), Wawancara Pribadi*, Di rumah Ibu Jasima 10 September 2017

Berdasarkan jawaban para narasumber di atas, maka dapat dipahami bahwa pada dasarnya masyarakat sekitar banyak yang menjadi konsumen ikan nila, dan membeli ikan nila kepada kelompok tani Ar-Raudah dengan alasan harga yangt cukup terjangkau, tempat yang dekat dan terjaminnya kualitas kesegaran ikan.

Selanjutnya penulis juga menanyakan kepada ibu Mazniar apakah dalam pembudidayaan ikan nila ini ada sistem pengupahan yang digunakan. Pada pertanyaan ini ibu Mazniar menjelaskan bahwa pembudidayaan pada dasarnya dilakukan secara gotong-royong oleh anggota, akan tetapi ada beberapa hal yang memang menggunakan sistem upah seperti saat penangkapan ikan nila yang siap panen, maka pada saat itu pihak kelompok tani Ar-Raudah mengupah orang untuk menangkap ikan tersebut.[17]

Penulis juga menanyakan perihal pembagian kerja di antara anggota kelompok, apakah bekerja bersama-sama atau ada pembagia masing-masing. Pada pertanyaan ini ibu Mazniar menjelaskan bahwa untuk pembagian kerja, para anggota kelompok tani Ar-Raudah telah sepakat dan membuat daftar piket untuk masing-masing anggota sehingga tiap-tiap anggota telah mengetahui bagian kerjanya masing-masing.[18]

Penulis juga menanyakan hal yang sama kepada beberapa anggota lainnya seperti kepada ibu Sovia Nurti yang berdasarkan hasil wawancara menjelaskan bahwa

[17] Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[18] Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

memang benar kelompok tani Ar-Raudah ini memiliki daftar piket sehingga masing-masing anggota telah mengetahui tugasnya masing-masing. Namun, menurut ibu Sovia Nurti meskipun telah ada tugas masing-masing, tidak menutup kemungkinan satu anggota turut membantu anggota yang lain bila tugasnya sendiri telah selesai dikerjakan.[19] Penulis juga menanyakan hal yang sama kepada beberapa anggota lainnya dan pada umumnya mereka memberikan jawaban yang senada hanya saja dengan redaksi yang berbeda.

Berdasarkan jawaban-jawaban para narasumber di atas, maka dapat dipahami bahwa mengenai pembagian kerja, kelompok tani Ar-Raudah telah memiliki daftar piket yang jelas untuk masing-masing anggotanya. Sehingga, tiap-tiap anggota telah mengetahui tugasnya masing-masing meskipun sebenarnya tidak menutup kemungkinan untuk membantu tugas anggota lain jika memang diperlukan.

Selanjutnya penulis juga menanyakan kepada ibu Nuraini selaku anggota kelompok tani Ar-Raudah ini mengenai apa saja manfaat yang ia rasakan dengan adanya kegiatan usaha pembudidayaan ikan nila ini. Pada pertanyaan ini ibu Nuraini memberikan jawaban bahwa usaha pembudidayaan ikan nila ini cukup membantu menambah perekonomiannya sebab keuntungan budidaya ikan nila ini dibagikan tiap tahunnya secara rata kepada anggota sehingga keuntungan yang ia dapatkan tersebut

[19]Sovia Nurti (Anggota), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

dapat ia manfaatkan sebaik mungkin. Selain itu, dari hasil pembudidayaan ikan nila ini, ibu Nuraini mengaku ia bisa merenovasi rumahnya.[20]

Ibu Masni yang juga merupakan salah seorang anggota kelompok tani Ar-Raudah pada pertanyaan ini memberikan jawaban bahwa dengan adanya pembudidayaan ikan nila ini, maka hasilnya dapat ia gunakan untuk membantu biaya pendidikan anak-anaknya yang saat ini sedang menempuh pendidikan di tingkat SD, dan Perguruan Tinggi.[21]

Penulis juga menanyakan hal yang sama kepada Asnimar yang juga merupakan anggota kelompok tani ini, menurutnya hasil keuntungan yang didapatkan dari usaha budidaya ikan nila ini cukup membantunya dalam masalah ekonomi, sebab keuntungan dibagi rata setiap tahunnya kepada anggotanya.[22] Hal senada juga diungkapkan oleh anggota lain, hanya saja dengan redaksi yang sedikit berbeda.

Selanjutnya penulis juga menyakan kepada ibu Mazniar apakah menurutnya ada pengaruh bagi masyarakat dengan adanya pembudidayaan ikan nila ini dan jika ada apa pengaruhnya. Pada pertanyaan ini, ibu Mazniar menjawab bahwa menurutnya tentu masyarakat merasakan ada pengaruh dari adanya pembudidayaan ikan nila di jorong ini, menurutnya setidaknya masyarakat bisa mendapatkan akses membeli ikan

[20] Nuraini (Anggota), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[21]Masni (Anggota), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017, di Sekretariat Kelompok Tani Ar-Raudah

[22]Asnimar (Anggota), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017 , di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

yang dekat, selain itu masyarakat juga bisa mendapatkan ikan yang segar sebab dibeli langsung dari tempat pembudidayaannya.[23]

Penulis juga menanyakan perihal adakah pengaruhnya pendidikan anggota kelompok terhadap perkembangan usaha budidaya ikan nila pada kelompok tani Ar-Raudah ini. Pada pertanyaan ini ibu Mazniar menjawab bahwa pada dasarnya tidak terlalu berpengaruh, meskipun anggota merupakan seseorang yang hanya berpendidikan rendah, anggota tersebut tetap bisa bergabung dan turut melakukan berbagai usaha seperti anggota lainnya, sebab menurutnya yang paling dibutuhkan dalam budidaya ikan nila ini adalah kemauan dan keuletan kerja, adapun mengenai teknis pengerjaan, tiap-tiap anggota diberikan beberapa pelatihan sehingga diharapkan tidak canggung lagi dalam mengerjakan berbagai tugas dalam pembudidayaan ikan nila ini.[24]

Berdasarkan keterangan narasumber di atas, maka dapat dipahami bahwa pada dasarnya pendidikan anggota tidak terlalu berpengaruh terhadap perkembangan usaha budidaya ikan nila. Hal ini dikarenakan hal yang paling dibutuhkan dalam budidaya ikan nila ini adalah kemauan dan juga keuletan. Selain itu, anggota-anggota juga diberikan beberapa pelatihan terkait pembudidayaan ikan nila sehingga diharapkan tidak akan kesulitan dalam mengerjaka tugasnya.

---

[23]Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017 , di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[24] Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

Pertayaan terakhir yang penulis ajukan kepada ibu Mazniar selaku bendahara pada kelompok ini dan juga beberapa anggota adalah mengenai apa saran atau masukan dari ibu Mazniar dan anggota lain untuk budidaya ikan nila ini agar lebih baik kedepannya. Pada pertanyaan ini ibu Mazniar memberikan jawaban bahwa ia mengharapkan semoga pengurus dan anggota bisa memacu motivasi untuk terus berbenah diri ke arah yang lebih baik lagi dimasa yang akan datang sehingga budidaya ikan nila ini akan lebih berkembang kedepannya.[25]

Ibu Masni, salah satu anggota dari kelompok tani Ar-Raudah juga memberikan masukannya dimana ia mengatakan bahwa ia berharap agar kedepannya kelompok tani Ar-Raudah semakin kompak dan solid secara keanggotaan. Selain itu ia juga mengharapkan semoga semakin banyak pelatihan-pelatihan yang diadakan agar semakin meningkatkan kemampuan masing-masing anggota.[26]

Ibu Neli Warni juga menyampaikan masukannya, dimana ia mengatakan bahwa ia mengharapkan agar ditahun depan produksi budidaya ikan nila ini dapat menghasilkan keuntungan lebih banyak sehingga dapat lebih meningkatkan perekonomian anggota pada umumnya dan anggota keluarganya sendiri pada khususnya.[27] Hal senada juga diungkapkan oleh anggota lainnya, hanya saja dengan redaksi yang berbeda-beda.

---

[25]Mazniar(Bendahara) *Wawancara Pribadi*, 25 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[26]Masni,(Anggota) *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[27]Neli Warni(seksi peternakan), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

Berdasarkan jawaban-jawaban para narasumber di atas, maka dapat dipahami bahwa pada dasarnya budidaya ikan nila yang dilakukan oleh kelompok tani Ar-Raudah ini merupakan usaha budidaya ikan nila yang dilakukan secara berkelompok yang keuntungannya dibagikan secara rata tiap tahunnya kepada para anggota. Adapun sistem kerja, kelompok ini memiliki daftar piket sehingga masing-masing anggota telah mengetahui pembagian kerja masing-masing. Adapun budidaya ikan nila ini dampaknya bagi anggota cukup membantu meningkatkan perekonomian. Adapun bagi masyarakat sekitar, masyarakat jadi lebih mudah mendapatkan ikan yang segar. Adapun strategi yang ditempuh kelompok tani Ar-Raudah untuk mengembangkan usaha pembudidayaan ikan nila ini di antaranya adalah dengan melakukan penjualan kepada masyarakat sekitar serta mempromosikan kepada masyarakat mengenai manfaat besar dari mengkonsumsi ikan yang baik untuk kesehatan tubuh. Selain itu, pemasaran juga dilakukan kelompok ini kepada para toke yang memang sudah berlangganan membeli hasil panen ikan nila pada kelompok ini.

C. Kendala-kendala dalam Pembudidayaan Ikan Nila pada Kelompok Tani Ar-Raudah Jorong Simarasok

Dalam menjalankan sebuah kegiatan usaha, setiap orang atau kelompok pasti menemui kendala-kendala yang menghambat perkembangan usaha tersebut. Demikian pula halnya dengan yang dialami oleh kelompok tani Arraudah jorong Simarasok. Mengenai kendala-kendala yang ditemui dalam usaha pembudidayaan ikan nila ini, penulis mendapat penjelasan dari ibu Mazniar selaku salah seorang pengurus di kelompok tani Ar-Raudah ini.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan pada ibu Mazniar, didapatkan keterangan bahwa terdapat beberapa kendala yang sering ditemui dalam usaha pembudidayaan ikan nila ini. Salah satu kendala yang ditemui meurut ibu Mazniar adalah kurangnya kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada di kelompok tani Ar-Raudah ini. Menurut keterangannya, masih banyak anggota yang belum memahami dan menerapkan pembudidayaan ikan yang baik disebabkan terbatasnya pengetahuan dan keterampilan. Para anggota kelompok tani Ar-Raudah ini jarang sekali mendapatkan pelatihan-pelatihan yang berkaitan dengan pembudidayaan ikan nila. Memang pernah beberapa kali diadakan pelatihan namun menurut ibu Mazniar belum cukup memadai. Padahal menurutnya diklat-diklat dari pemerintah yang berkaitan dengan perikanan sangatlah dibutuhkan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para anggota.[28]

Selain kendala berupa terbatasnya kualitas SDM, terbatasnya modal juga merupakan salah satu kendala yang ditemui kelompok ini dalam membudidayakan ikan nila. Modal yang ada hanyalah modal awal yang diberikan oleh pemerintah saja sedangkan sumber modal lain seperti dari perbankan atau bantuan permodalan lainnya belum ada sampai dengan saat ini.[29]

Demikianlah beberapa kendala-kendala yang penulis temukan dari penjelasan yang diberikan oleh ibu Mazniar yang pada dasarnya terdapat dua kendala utama

[28] Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

[29] Mazniar (Bendahara), *Wawancara Pribadi*, 26 Juli 2017, di Sekretariat kelompok Tani Ar-raudah

yang dapat menghambat perkembangan budi daya ikan nila yang dijalankan oleh kelompok tani Ar-Raudah ini. Pertama kendala terkait dengan kurangnya kualitas SDM yang dimiliki oleh anggota sedangkan yang kedua terkait dengan terbatasnya modal dalam kegiatan usaha ini sehingga sulit untuk mengembangkannya. Dalam hal ini kelompok tani Ar-Raudah ini tentunya mengharapkan adanya kepedulian dari pemerintah dan pihak-pihak lainya demi kemajuan usaha pembudidayaan ikan nila ini kedepannya.

Mengenai kendala berupa kurangnya pendidikan dan pelatihan di bidang pembudidayaan ikan dari pemerintah ini, penulis melakukan wawancara dengan salah seorang staff Dinas Perikanan dan Ketahanan Pangan Kabupaten Agam yang bernama Syafriani, SP. Pada wawancara ini penulis menanyakan apakah pemerintah Kabupaten Agam ada memberikan pelatihan mengenai pembudidayaan ikan kepada kelompok-kelompok tani yang ada di Kabupaten Agam termasuk kelompok tani Ar-Raudah yang ada di jorong Simarasok.

Pada pertanyaan ini ibu Syafriani memberikan jawaban bahwa pemerintah pada dasarnya telah memberikan beberapa pelatihan mengenai pembudidayaan ikan kepada kelompok-kelompok tani yang ada di Kabupaten Agam termasuk kelompok tani Ar-Raudah. Pelatihan ini diberikan beberapa kali dalam setahun. Hanya saja, menurut ibu Syafriani, diklat-diklat yang diberikan ini memang belum memadai bagi para kelompok tani sebab masih banyak ilmu-ilmu seputar pembudidayaan ikan yang harus diketahui para anggota untuk memajukan usaha pembudidayaan ikan ini. Namun, menurut keterangan ibu Syafriani, ke depannya pemerintah kabupaten Agam

berencana untuk mengirim beberapa orang penyuluh ke tiap-tiap kelompok tani yang ada di Kabupaten Agam untuk membantu mengedukasi anggota dalam pembudidayaan ikan termasuk pada pembudidayaan ikan nila yang ada pada kelompok tani Ar-Raudah ini.[30]

D. Analisis Penulis

Berbicara mengenai strategi yang ditempuh dalam pengembangan suatu usaha, berarti kita membicarakan cara-cara yang ditempuh untuk memajukan suatu usaha. Pengembangan usaha sendiri sebagaimana yang diungkapkan oleh Hughes dan Kapoor memiliki pengertian sebagai suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang jasa guna mendapatkan keuntungan.[31] Beradasarkan pengertian ini, maka dapat dipahami bahwa saat membicarakan mengenai strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila pada kelompok tani Ar-Raudah, berarti kita membicarakan cara-cara sistematik yang ditempuh oleh kelompok tani Ar-Raudah ini untuk menghasilkan dan menjual ikan nila guna mendapatkan keuntungan.

Pada umumnya, untuk mengembangkan suatu usaha ada beberapa strategi atau cara yang dapat ditempuh di antaranya sebagai berikut:[32]

---

[30]Syafriani (Staff Administrasi Dinas Perikanan dan Ketahanan Pangan Kabupaten Agam), *Wawancara Pribadi*, 1 September 2017

[31]Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 25

[32] Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 28

1. Fokus pada satu produk atau jasa lalu pasarkan, promosikan, jual, lakukan tindakan apapun untuk meningkatkan penjualan.
2. Kembangkan lini produk untuk melengkapi produk dan jasa yang sudah ada.
3. Carilah cara untuk meningkatkan penjualan kepada pelanggan yang sudah pernah mencoba produk anda.
4. Mulailah untuk mempekerjakan seseorang, karyawan partimer, kontraktor independent, pegawai lepasan (freelancer) ataupun keluarga.
5. Membuat website untuk mengiklankan perusahaan secara online.
6. Join dengan pemilik bisnis lain untuk mempromosikan bisnis anda.
7. Mulai memasarkan ke pasar yang lain.
8. Carilah cara baru dan berbeda untuk memasarkan bisnis anda melalui email Newsletter atau menjadi pembicara tamu atau pembicara di suatu instansi.
9. Kembangkan ke lokasi lain.
10. Pertimbangkan untuk mengembangkan bisnis anda dengan jalan waralaba atau peluang bisnis.[33]

Beberapa cara di atas dapat ditempuh untuk mengembangkan suatu usaha. Adapun cara yang ditempuh oleh kelompok tani Ar-Raudah dalam mengembangkan usaha pembudidayaan ikan nila, sebagaimana didapat dari keterangan-keterangan dari para narasumber seperti yang dipaparkan di atas. Dalam mengembangkan usaha budidaya ikan nila ini, cara yang kelompok tani ini tempuh adalah dengan

[33]Darma Putra Nasution, *Pengembangan Wirausaha Baru*, (Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001), h. 28

memasarkan ikan nila yang telah dipanen kepada masyarakat sekitar. Kelompok tani ini mempromosikan kepada masyarakat untuk mengkonsumsi ikan secara rutin karena baik untuk kesehatan tubuh. Selain menjual dan melakukan promosi kepada masyarakat sekitar, kelompok tani Ar-Raudah juga memasarkan hasil panen ikan nila tersebut kepada beberapa toke yang juga merupakan langganan yang biasa membeli hasil panen nila pada kelompok ini.

Adapun menurut penulis, strategi yang ditempuh oleh kelompok tani Ar-Raudah ini dalam mengembangkan usaha budidaya ikan nila telah cukup baik, hanya saja menurut penulis belum maksimal. Penulis berpendapat demikian, sebab menurut penulis, masih banyak strategi-strategi lain yang dapat ditempuh untuk dapat lebih mengembangkan usaha ini. Salah satunya adalah dengan cara membuat lini produk baru dari pembudidayaan ikan nila ini. Panen ikan nila ini dapat dibuat produk lain yang lebih bernilai jual tinggi seperti membuat produk olahan berbahan dasar ikan nila baik itu makanan ringan, atau olahan makanan lainnya sehingga para kelompok tani tidak hanya mengharapkan hasil dari penjualan ikan mentah tetapi juga dapat membuat produk lain yang bernilai jual tinggi.

Selain dari pada cara ini, menurut penulis kelompok tani Ar-Raudah juga dapat mencari pasaran yang lain selain kepada masyarakat dan para toke saja. Dengan mengembangkan pemasaran, tentu kelompok tani akan lebih mandiri dalam menjual hasil panen sehingga tidak terlalu bergantung kepada para toke. Selain itu, kelompok tani Ar-Raudah ini seharusnya dapat mencari cara untuk meningkatkan pembelian dari pelanggan yang memang sudah sering membeli ikan nila pada kelompok ini, hal

ini dapat ditempuh dengan cara peningkatan kualitas hasil panen ikan nila dan lain sebagainya.

Kelompok tani Ar-Raudah seharusnya melakukan perumusan strategi yang matang terlebih dahulu sebelum memutuskan cara apa yang akan ditempuh untuk mengembangkan usaha budidaya ikan nila ini. Perumusan strategi sendiri merupakan pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan dilihat dari kekuatan dan kelemahan suatu kelompok.[34]

Sebelum memutuskan untuk menempuh cara apa dalam pengembangan usaha budidaya ikan nila ini, kelompok tani Ar-Raudah harus merumuskan strategi terlebih dahulu. Kelompok tani Ar-Raudah harus menetapkan tipe strategi apa yang perlu dilaksanakan untuk saat itu apakah dari segi manajemen ataupun strategi investasi. Tipe strategi manajemen ini meliputi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pasar, strategi pengembangan keuangan dan strategi lainnya. Adapun strategi tipe invastasi merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu devisi baru atau strategi investasi lainnya.[35]

---

[34]David Hurger dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: Bumi Aksara, 2001), h. 16

[35]David Hurger dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: Bumi Aksara, 2001), h. 16

Menurut penulis, dalam perumusan strategi, yang harus dirumuskan oleh kelompok tani Ar-Raudah ini untuk pengembangan usaha pembudidayaan ikan nila adalah perumusan strategi pada sistem manajemennya yang meliputi strategi untuk mengembangkan produk, strategi untuk pemasaran dan strategi untuk mengatur keuangan. Menurut penulis, ketiga hal ini merupakan hal yang sangat penting untuk dirumuskan terlebih dahulu sebelum memutuskan cara yang akan ditempuh untuk mengembangkan usaha. Sebab aspek-aspek ini adalah hal yang sangat penting dalam pengembangan suatu usaha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang di gunakan untuk mengembangkan usaha pembudidayaan ikan nila belum maksimal hal ini bisa di uraikan sebagai berikut:
    a. Pertama, melakukan peningkatan produksi ikan nila. peningkatan produksi dengan melakukan pembibitan.
    b. Kedua, dengan mensosialisasikan produk kepada masyarakat melalui anggota kelompok tani dimana masyarakat diajak dan diberi pemahaman untuk mengkonsumsi ikan
2. Kendala-kendala yang di alami dalam pengembangan usaha budidaya ikan nila di uraikan sebagai berikut:
    a. Pertama, kendala terkait dengan kurangnya kualitas SDM yang dimiliki oleh anggota
    b. Kedua, terkait dengan terbatasnya modal dalam kegiatan usaha ini sehingga sulit untuk mengembangkannya. Dalam hal ini kelompok tani Ar-Raudah ini tentunya mengharapkan adanya kepedulian dari

pemerintah dan pihak-pihak lainya demi kemajuan usaha pembudidayaan ikan nila ini kedepannya.

3. Adapun menurut penulis, meskipun strategi yang digunakan Kelompok tani Ar-raudah belum maksimal dan mengalami kendala-kendala kelompok tani ini tetap semangat dalam melakukan pembudidayaan ikan nila tersebut.

B. Saran

1. Kelompok tani Ar-Raudah diharapkan dapat meningkatkan nilai jual ikan nila dengan cara mengembangkan produk dari ikan nila seperti membuat olahan-olahan makanan dari ikan nila sehingga dapat meningkatkan pendapatan kelompok pada umumnya dan anggota pada khususnya.
2. Kelompok tani Ar-Raudah juga diharapkan dapat mengembangkan pemasaran ikan nila ini tidak hanya kepada masyarakat sekitar dan toke saja, tetapi juga kepada pihak-pihak lain. Hal tersebut dapat ditempuh dengan meningkatkan promosi bisa menggunakan media cetak ataupun media lain seperti internet.
3. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan agar dapat melanjutkan penelitian ini, hanya saja dengan melihat dari aspek lain, apakah dari aspek pemasaran, peningkatan produksi dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari, *Managemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2004

Alma, Buchari, *Lembaga Keuangan Ekonomi Syari'ah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007

Arikunto, Sharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT. Rhineka Cipta, 2000

Baso dan Kordi, *Pengelolaan Kualitas Air dalam Budidaya Perairan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2007

Bungin, Burhan (ed), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001

Budiarta, kustoro,*Pengantar bisnis,* Jakarta: Mitra Wacana Media,2009

Boediono, *Ekonomo Mikro,* Yokyakarta:BPFE, 1982

Chapra, M. Umar, *Islam dan Tantangan Ekonomi Islamisasi Ekonomi Kontenporer ,* Surabaya:Risalah Gusti,1999

Darmono, *Budidaya Ikan Nila*, Yogyakarta: Kanisius, 1991

Ddk, Karl E. Case, *Prinsip-Prinsip Ekonomi,* Jakarta:Erlangga, 2006

Edwin Nasution, Mustafa, *Pengenalan Ekslusif Ekonomi Islam*, Jakarta:Kencana Media Group,2007

Faizal Noor*,* Henri, *Ekonomi Media*, Jakarta:Raja Wali Pers,2010

Hafidhuddin, Didin dan hendri tanjung, *Manajemen Syariah Dalam Praktik,*Jakarta:Gema insani, 2003

Hadayani, *Strategi Mengelola Bisnis Sukses,Menguntungkan dan Berkah,*Online: juli 2016

Hurger, David dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, Yogyakarta: Bumi Aksara, 2001

H.W.Arndt, Gerado P. Sicat, *Ilmu Ekonomi,* Jakarta:Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial,1991

Khairuman dan Amri, *Budidaya Ikan Nila,* Jakarta: Agro Media Pustaka, 2002

Marius, Sinaga, *Akuntansi Keuangan,* Jakarta: Pustaka Jaya, 2001

M, Serraden, *Asset untuk Orang Miskin,* Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2006

Marbun, BN, *Kamus Manajemen,* Jakarta:Pustaka Sinar Harapan,2003

Moleong, Lexi J, *Metodologi Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2001

Muchis, *Bisnis Syari'ah Perspektif Muamalah dan Manajemen*, Yokyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2007

Muflih, Muhammad, *Prilaku Konsumen dalam perspektif islam.*

Muhammad,*Etika Bisnis Islam,* Yokyakarta:UPP Akademi managemen perusahaan.

Nasution, Darma Putra, *Pengembangan Wirausaha Baru*, Medan: Yayasan Humoniora & Asian Community Trust (ACT), 2001

Narbuko, Kholid dan Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007

Novati, Rian, *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Hias "Life Fish" di Bogor*, Skripsi: Kampus IPB Darmaga Bogor, 2015

Nisjar, Karhi dan Winardi, *Manajemen Strategi*, Bandung: Mandar Maju, 1977

Nanga, Muana, *Makro Ekonomi, Masalah dan Kebijakan,* Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2001

Purwadi,Hendri, *Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Kerapu*, Skripsi: Universitas Mulawarman, 2014

Purwanto, Irwan, *Manajemen Strategi*, Bandung: CV Yama Media, 2006

Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003

Reidenbach, Eric dan M. Ray Grubbs, *Mengembangkan Produk Baru Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara, 1994

Rosyidi, Suherman, *Pengantar Teori Ekonomi:Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro,* Jakarta :Rajawali Pers, 2009

Sukirno, Sadono, *Ekonomi Pembangunan prosess, Masalah dan Dasar Kebijakan,* Jakarta:kencana, 2007

S. hendriksen, Eldon, *Pendekatan pendapatan,* Jakarta :PT Raja Grafindo persada,1993

Sulaeman, Suhendar, *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global,* Jakarta: Rineka Cipta, 2004

Sukardi, *Metodologi Penelitian : Kompetensi dan Praktek*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2010)

Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indones*ia, Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1998

Wulandari, Rani, Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Mas pada Kelompok Tani Sejahtera, Skripsi: UI Press, 2008

zaky Al Kaaf, Abdullah, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam,* Bandung:CV, Pustaka Setia,2002

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PETANI

1. Bagaimana proses ibu mendirikan usaha budidaya ikan nila ini?
2. Dari mana saja sumber modal yang ibu dapatkan dalam budidaya ikan nila ini?
3. Menurut ibu adakah pengaruh budidaya ikan nila ini terhadap pendapatan, jika ada berapa persen pengaruhnya?
4. Kendala-kendala apa saja yang pernah ibu alami dalam usaha budidaya ikan nila ini dan bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?
5. Strategi apa saja yang pernah ibu coba dalam usaha budidaya ikan nila ini?
6. Apakah ada pelatihan-pelatihan pembudidayaan ikan nila yang di berikan pemerintah pada kelompok tani ini?
7. apa penyebab turunya hasil panen dari 80kg menjadi 70kg?
8. karena penurunan hasil panen strategi apa yang ibu lakukan untuk meningkatkan hasil panen ?
9. Bagaimana cara ibu memasarkan hasil produksi ikan nila dan kemana saja di lakukukan pemasarannya?
10. apakah ada sistem upah dalam dalam pembudidayaan ikan nila ini?
11. Bagaimana cara pembagian kerja pada budidaya ikan nila ini ?
12. Apa saja manfaat yang ibu rasakan dalam pembudidayaan ikan nila ini?
13. Apakah ada pengaruh keberadaan budidaya ikan nila ini terhadap masyarakat sekitar?
14. Apakah ada pengaruh pendidikan anggota kelompok terhadap perkembangan usaha budidaya ikan nila ini?
15. Apa masukan dari ibu agar budidaya ini menjadi lebih baik di masa yang akan datang?

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KONSUMEN

1. Adakah bapak/ibu membeli ikan nila kepada kelompok tani Ar-Raudah?
2. Apa alasan bapak/ibu memilih membeli ikan nila kepada kelompok tani Ar-Raudah?

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK DINAS PERIKANAN DAN KETAHANAN PANGAN KABUPATEN AGAM

1. Adakah pemerintah Kabupaten Agam mengadakan pelatihan dan pendidikan di bidang perikanan bagi kelompok-kelompok tani di Kabupaten Agam yang memiliki usaha pembudidayaan ikan?
2. Apakah pendidikan dan pelatihan yang diberikan oleh pemerintah selama ini telah memadai?
3. Apa rencana pemerintah kabupaten Agam ke depannya untuk membantu memajukan usaha budidaya ikan pada kelompok-kelompok tani yang ada di Kabupaten Agam ini?

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih Kab.Agam - Sumatera Barat - Telepon / Fax : (0752) 22875
Website : www.febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

Nomor : B- 1240 /In.26.3/PP.07/07/2017 — 25 Juli 2017
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth.
Ketua Kelompok Tani Arraudah
Jorong Simarasok, Kanagarian Simarasok
Kecamatan Baso, Kabupaten Agam

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Skripsi bagi mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepada saudara :

Nama	:	**ENI RAMADANIS**
NIM	:	**3213. 007**
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan	:	Ekonomi Islam
Semester	:	VIII (Delapan)
Lokasi Penelitian	:	Kelompok Tani Arraudah, Jorong Simarasok, Kanagarian Simarasok, Kecamatan Baso, Kabupaten Agam
Judul Skripsi	:	***"Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila untuk Meningkatkan Pendapatan pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok"***
Waktu	:	26 Juli s/d 31 Juli 2017

Demikian surat permohonan ini kami buat, atas bantuan yang bapak/ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Dekan

H. Harlandi, SE, M.Si
NIP. 19621110 199903 1 001

KELOMPOK WANITA PEMBUDIDAYAAN IKAN (POKDAKAN)
AR-RAUDAH
Jorong Simarasok Kanagarian Simarasok Kecamatan baso Kabupaten Agam

Simarasok, 30 Juli 2017

Nomor :21/POKDAKAN/2017
Hal :Balasan Surat Izin Penalitian

Yth,
Kepada Bapak Dekan IAIN Bukittinggi
di Tempat

Dengan Hormat,

.Terlebih dahulu saya mendoakan semoga bapak/ibu berada dalam keadaan sehat dan sukses selalu dalam menjalankan tugas sehari-hari.

Untuk menindak lanjuti surat mengenai izin penelitian Nomor: B-1240/In.26.3/PP.07/07/2017 atas nama Eni Ramadanis nim 3213.007 dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi jurusan ekonomi islam ,fakultas ekonomi dan bisnis islam. Maka dari itu pihak Kelompok Wanita Pembudidayaan Ikan (POKDAKAN) AR-Raudah Jorong Simarasok memberikan izin.

Demikian surat ini saya sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik. Saya ucapkan terimakasih.

Hormat Kami,
Ketua

KELOMPOK PEMBUDIDAYA IKAN
AR-RAUDAH
KAB. AGAM
NAGARI SIMARASOK KEC. BASO

Zurni

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI

Nomor : /In.26/PP.00.9/05/2017

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an. **Eni Ramadanis** NIM. **3213.007** tanggal 29 Maret 2017, Perihal Permohonan Pengesahan Judul dan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

Menimbang :
a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. Bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul " **Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila untuk Meningkatkan Pendapatan pada Kelompok Tani Arraudah Jorong Simarasok.** "

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A	Nama	:	**Dr. Iiz Izmuddin, MA**
	NIP	:	19750303 200112 1007
	Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina (IV/a) / Lektor Kepala
	Bidang Keahlian Pokok	:	Fiqh
	Memberi Mata Kuliah	:	Fiqh Mu'amalah
	Untuk Tugas	:	Pembimbing I
B	Nama	:	**Rahmi, MA**
	NIP	:	19760515 200901 2002
	Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata (III/c) / Lektor
	Bidang Keahlian Pokok	:	Ekonomi Islam
	Memberi Mata Kuliah	:	Ekonomi Islam
	Untuk Tugas	:	Pembimbing II

Ketiga : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : Mei 2017

Rektor,

RIDHA AHIDA
NIP. 19701205 199403 2003

Tembusan :
1. Masing-masing Pembimbing
2. Mahasiswa yang bersangkutan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



NAMA	:	Eni Ramadanis
NIM	:	3213.007
Tempat/ Tgl. Lahir	:	Simarasok, 16 Februari 1994
Agama	:	Islam
Alamat	:	Simarasok, Kec. Baso, Kab. Agam.

Nama Orang Tua

Ayah : Saiful

Ibu : Alm.Emrianis

Riwayat Pendidikan

1. TK Kuntum Mekar Desa Tujuh Suku Kec. Baso Kab. Agam (1999-2000)
2. SD Negeri 15 Simarasok Kec. Baso Kab. Agam, Tahun (2000-2007)
3. MTSN IV A Candung Kab. Agam, Tahun (2007-2010)
4. SMK Negeri 2 Bukittinggi Tahun (2010-2013)
5. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, Tahun (2013-2017)

Pengalaman Organisasi

1. Organisasi Kelompok Studi Ekonomi Islam (KSEI) Al-Irsyad