STRATEGI PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRI* MAKANAN OLAHAN DARI RINUAK DI NAGARI MANINJAU KECAMATAN TANJUNG RAYA KABUPATEN AGAM

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

ILHAM RAHMAT

NIM. 3213.114

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
2018M/ 1439 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini berjudul "**STRATEGI PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRI* MAKANAN OLAHAN DARI RINUAK DI NAGARI MANINJAU KECAMATAN TANJUNG RAYA KABUPATEN AGAM**", yang disusun oleh saudara **ILHAM RAHMAT, NIM 3213.114** telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Bukittinggi, 2 Februari 2018

Pembimbing I

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

Pembimbing II

Sandra Dewi, SE. MM
NIP. 197307172014112002

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang berjudul: **"STRATEGI PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRI* MAKANAN OLAHAN DARI RINUAK DI NAGARI MANINJAU KECAMATAN TANJUNG RAYA KABUPATEN AGAM"**, yang disusun oleh saudara **ILHAM RAHMAT, NIM. 3213.114** telah diuji dalam Sidang Munaqasah Jurusan Ekonomi Islam, pada hari Sabtu tanggal 17 Februari 2018. Dan telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Bukittinggi

Bukittinggi, 06 Maret 2018

TIM PENGUJI

Ketua

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

Penguji Utama

Yuwarman Mansur, SE. MM
NIP. 19620311199303 1002

Hj. Zulhelmi, SE. MM
NIP. 19640422 201411 2001

Penguji Pendamping
(Pembimbing)

H. Harfandi, SE. M.Si
NIP. 196211101999031001

Sandra Dewi, SE. MM
NIP. 197307172014112002

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

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

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama/NIM	: Ilham Rahmat
Tempat/tanggal lahir	: Cicawan/07 Agustus 1995
Fakultas/Jurusan	: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi	: Strategi Pengembangan *Home Industri* Makanan Olahan Dari Rinuak Di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam

Menyatakan dengan sungguhnya karya ilmiah (skripsi/tugas akhir) dengan judul di atas adalah **benar** karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana semestinya.

Bukittinggi, 5 februari 2018

Penulis,

METERAI TEMPEL TGL. 20 EC96AEF791098145 6000 ENAM RIBU RUPIAH

Ilham Rahmat
3213.114

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya tanpa batas kepada penulis, Shalawat dan salam penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan pencerahan melalui pribadinya yang luhur dan agung, serta meninggalkan dua pedoman hidup menuju jalan yang diridhai oleh Allah SWT yaitu Al-Quran dan Hadits. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Strategi Pengembangan Home Industri Makanan Olahan Dari Rinuak Di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam".

Skripsi ini disusun dalam rangka menyelesaikan studi Strata 1 untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Keberhasilan penyusunan skripsi ini juga atas bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ucapkan terimakasih yang tulus tak terhingga kepada teristimewa Ayahanda **Umar Basair** dan Ibunda **Risma** yang telah membesarkan, mengasuh, mendidik, serta membina penulis dengan penuh kasih sayang dari sejak kecil hingga dapat menyelesaikan perkuliahan ini. Selanjutnya dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu **Dr. RidhaAhida, M.Hum** RektorInstitut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi beserta Bapak dan IbuWakil Rektor yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan studi Strata 1 di IAIN Bukittinggi.
2. Bapak **H. Harfandi, SE, M.Si** Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Bapak **Yefri Joni, MA** Ketua Jurusan Ekonomi Islam atas izin dan kesempatan, bimbingan dan arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak **H.Harfandi, SE, M.Si** selaku Pembimbing I yang dengan sabar telah berkenan meluangkan waktu di tengah-tengah kesibukannya untuk memberikan bimbingan, arahan, dan masukan hingga akhir penulisan ini.

4. Ibu **Sandra Dewi, SE, MM** Pembimbing II yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan, bahkan buah pikiran sehingga penulis dapat menyelesikan skripsi ini.
5. Bapak **Asyari, S.Ag, M.Si** Dosen Penasehat Akademik yang selalu menasehati dan memberikan banyak motivasinya demi kelancaran proses belajar penulis.
6. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
7. Wali Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam yang telah membantu dan memberi kesempatan kepada penulis dalam pengumpulan data terkait dengan penelitian ini.
8. Bapak dan Ibuk serta masyarakat di Nagari Maninjau yang telah bersedia meluangkan waktu kepada penulis dalam pengumpulan data terkait dengan penelitian ini.
9. Keluarga besar Nenek Risma, Kakanda Zulmardi, Zulmarwan, dan Zulmaram, serta Ayunda Elva Yanti, Marta Lina, Ria Puspita Sari, Ani Permata Utari, Ayu Permata Sari, Firnika Triana, dan Aldania Safitri serta saudara-saudara yang lainnya yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih yang sebanyak-banyaknya karena telah memberikan bantuan kepada penulis dalam bentuk moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Keluarga besar kos Inyiak, Uswatun Darajat, Riski Firmansyah, M. Sofyan Hainul Alam, Adi, M. Arifin, Fadhalando, Rori, Nabil serta teman-teman yang lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu,terimaksih atas dukungan, doa, bantuan baik secara moril maupun materil, semangat serta motivasinya.
11. Yuniver Sari, terimakasih sudah menjadi orang yang sangat spesial, yang selalu mendampingi disetiap keadaan serta senantiasa untuk memberikan dukungan dan do’a sehinggamembangkitkan semangat kepada penulis untuk lebih optimis dalam menata masa depan dan menggapai cita-cita.

12. Teman yang sangat baik, Nana Octavianda, zikra chirvinta, Rahmatul Husna, afif pradita, juferlan harianda, Kakanda Tomi Satria, Ayunda Elsa monicha serta teman-teman yang lain yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu, terimakasih atas seluruh bantuan dan do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
13. Sahabat-sahabatku, Iqbal Vernanwinata SE, Ahmad Sogol SE, Rahmat Rio Bahari SE, Jeni Saputra Nanda SE, Khairatul Ilmi SE, Alvi Khairani SE, Indah Mulyani SE, Putri Nofianti SE, Putri Yolanda SE, Sendi Etika Dini SE, Rezkina Hayati SE, Syabila Andriani SE,Selain ilmu, gelar, dan pengalaman, kalianlah hal terbaik yang penulis dapatkan semasa kuliah ini.
14. Rekan-rekan Ekonomi Islam (EI) angkatan 2013 atas kebersamaan, kehebohan, kekompakan,dukungan, semangat dan masukannya serta kebahagiaan yang takan pernah terlupakan semasa duduk dibangku perkuliahan.
15. Semua pihak yang tidak bisa disebut satu persatu, terimakasih atas dukungan dan kasih sayang yang begitu luar biasa.

Atas bantuan yang telah diberikan, penulis ucapkan terimakasih. Semoga mendapatkan ridho dan balasan dari Allah S.W.T dan semoga karya sederhana ini dapat bermanfaat.

Bukittinggi, 30 Januari 2018

Penulis

Ilham Rahmat

NIM.3213.114

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul ''**STRATEGI PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRI* MAKANAN OLAHAN DARI RINUAK DI NAGARI MANINJAU KECAMATAN TANJUNG RAYA KABUPATEN AGAM**'' yang disusun oleh Ilham Rahmat Nim. 3213.114, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Sektor industri kecil memegang peranan yang sangat penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh industri kecil dan menengah. Industri kecil dan menengah merupakan kelompok industri yang paling bertahan dalam menghadapi krisis perekonomian Indonesia. Seharusnya industri kecil dapat meningkatkan perekonomian suatu Negara atau daerah yang akan mensejahterakan hidup masyarakat banyak. Namun di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam, *home industri* justru tidak berkembang dengan baik sehingga peran UKM kurang terlihat dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan observasi langsung kelapangan yaitu mengunjungi dan mengamati bagaimana cara pengolahan dan pemasaran produk yang dihasilkan oleh pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak ini. Penelitian kepustakaan serta menggunakan analisis SWOT, berupa IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (Eksternal Faktor Evaluation), setelah itu diformulasikan dalam bentuk matrik SWOT dan disempurnakan dengan total bobot skor.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT strategi yang digunakan adalah strategi W-T(Weakness-Threats) dengan meminimalkan kelemahan serta ancaman yang ada yaitu : 1) melakukan promosi dengan cara yang intensif dan menarik agar dapat menyaingi pesaing, 2) mengganti kemasan produk dengan kemasan yang lebih menarik, 3) mengupayakan setiap produk dan kemasan memiliki label Halal, 4) membangun jaringan kemitraan dengan usaha besar, 5) pengembangan usaha dilakukan secara bertahap sehingga tidak membutuhkan modal yang terlalu besar, 6) ikut serta dalam seminar dan pelatihan tentang wirausaha dan teknologi yang ada pada saat ini, 7) bekerjasama dalam menjaga kelestarian danau Maninjau.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

KATA PENGANTAR ..... **i**

ABSTRAK ..... **iv**

DAFTAR ISI ..... **v**

DAFTAR TABEL ..... **viii**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 8

B. Rumusan Masalah dan Batasan Masalah 8

C. Tujuandan Manfaat Penelitian 9

D. Penjelasan Judul 10

E. Kajian Terdahulu 11

F. Sistematika Penulisan 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Definisi strategi 14

B. Definisi Industri 15

C. Definisi *Home Industri* 17

D. Masalah Yang Dihadapi *Home Industri* 18

E. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)..... 25

F. Analisis SWOT..... 26

1. Pengertian analisis SWOT 26

2. Tujuan dan Penjabaran Analisis SWOT 29

3. Matrik SWOT 29

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian..... 33

B. Populasi..... 33

C. Sampel Penelitian..... 33

D. Jenis Data 34

E. Teknik Pengumpulan Data 35

F. Teknik Analisis Data..... 36

1. Analisis SWOT 36

2. Analisis matrik IFE dan EFE 36

3. Analisis matrik SWOT..... 37

4. Analisis Tabel Bobot Skor 39

BAB IV HASIL PENELITIAN

A .GambaranUmum Danau Maninjau 40

B. Strategi Pengembangan *Home Industri* Makanan Olahan dari Rinuak..... 43

1. Analisis SWOT pada *home industri* Makanan Olahan dari Rinuak……. 45

2. Analisis matrik IFE dan EFE 65

3. Matrik SWOT..... 68

4. Analisis Total Bobot Skor 71

5. Hasil Analisis Penulis..... 73

BAB V PENUTUP

A .Kesimpulan 86

B. Saran 87

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penghasilan Pengusaha Tahun 2014 – 2016.....	6
Tabel 2.1	Matrik SWOT	30
Tabel 3.1	Matrik SWOT	38
Tabel 3.2	Total Bobobot Skor.....	39
Tabel 4.1	Analisis SWOT Pada Home Industri Makanan Olahan dari Rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan tanjung Raya Kabupaten Agam.	46
Tabel 4.2	Hasil Analisis Matrik IFE.....	65
Tabel4.3	Hasil Analisis Matrik EFE.....	66
Tabel 4.4	Matrik SWOT Strategi Pengembangan Home Industri Makanan Olahan dari Rinuak di Nagari Maninjau Kabupaten Agam.....	68
Tabel 4.5	Bobot Skor pada matrik SWOT.....	72

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perekonomian Indonesia, sektor usaha kecil memegang peranan yang sangat penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh industri kecil dan menengah. Industri kecil dan menengah merupakan kelompok industri yang paling bertahan dalam menghadapi krisis perekonomian Indonesia. Pada masa krisis ekonomi tahun 1998 sampai 2001 menunjukkan bahwa UMKM secara umum justru lebih mampu bertahan hidup dan tumbuh sekitar 11% per tahun dibanding industri skala besar yang hanya sekitar 6% per tahun. Industri kecil pada umumnya berawal dari industri rumah tangga dengan skala mikro yang kemudian berkembang. Dengan skala produksi yang kecil, maka diharapkan tingkat fleksibilitas dari perusahaan lebih baik yang pada akhirnya dapat lebih bertahan pada saat terjadi krisis apabila dibandingkan dengan industri besar.

Istilah industri itu sendiri adalah suatu bentuk kegiatan manusia yang meningkatkan nilai guna dari bahan atau barang dengan mengerahkan inovasi teknologi dan keterampilan fisik maupun sumber alam yang ada. Pengembangan industri merupakan satu jalur kegiatan untuk peningkatan kesejahteraan dalam arti tingkat hidup yang lebih maju maupun taraf hidup yang lebih bermutu. Industrialisasi tidak terlepas dari usaha untuk meningkatkan mutu sumber daya manusia dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya alam serta sumber daya yang lainnya. Dengan

demikian industrialisasi sebagai bentuk usaha untuk meningkatkan produktivitas tenaga manusia disertai usaha untuk meluaskan ruang lingkup kegiatan manusia.[1]

Dalam upaya mewujudkan pembangunan dipedesaan agar taraf hidup masyarakat lebih baik, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan dibangunnya perindustrian dipedesaan meskipun dalam taraf kecil. Dengan demikian, usaha-usaha untuk memajukan industri terutama dalam meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan hidup manusia tidak lepas dari kehadiran, penguasaan dan penggunaan teknologi.

Usaha industri kecil yang ada dipedesaan maupun ditempat-tempat lainbiasanya mengalami berbagai macam hambatan dalam produksi dan pengembangannya, sehingga pendapatan dari industri kecil juga menjadi rendah. Disamping itu, industri kecil harus bersaing dengan industri lainnya yang berskala besar maupun menengah.

Kriteria dalam UU No 20 Tahun Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Pengertian UMKM Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau

[1]Hartanto, F.M.,*Paradigma Baru Manajemen Indonesia,* (Bandung:Mizan Media Utama), 2009, hal 67

menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini

Kriteria UMKM menurut Undang-undang no 20 tahun 2008 tentang UMKM:

1. Usaha Mikro : (Aset)Maks. 50 Juta, (Omset) Maks. 300 Juta
2. Usaha Keci l: (Aset)> 50 Juta - 500 Juta, (Omset) > 300 Juta - 2,5 Miliar
3. Usaha Menengah : (Aset) > 500 Juta - 10 Miliar, (Omset) > 2,5 Miliar - 50 Miliar.[2]

Nagari Maninjau dikenal sebagai gudangnya berbagai makanan yang terbuat dari Rinuak di Agam, bahkan sudah terkenal sejak dulu. Di sepanjang jalan akan terlihat orang berjualan berbagai macam makanan yang terbuat dari Rinuak yang dipajangkan di depan warung mereka masing-masing. di Nagari ini pada umumnya masyarakat berprofesi sebagai pedagang yakni menjual makanan olahan yang berasal dari rinuak.

Disepanjang jalan di Nagari Maninjau ini akan tercium aroma lezatnya makanan khas dari Maninjau tersebut. Dengan kata lain aroma lezat ini akan membuat orang yang lewat di sepanjang jalan ini tertarik untuk membeli

[2]http://.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-UMKM-aspx. Diakses Sabtu 03 Maret 2018 pukul 20.15 WIB

makanan tersebut. Yang paling terkenal adalah Pregedel dan Palai Rinuak, karena peminatnya bukan hanya orang indonesia saja tetapi turis asing pun banyak yang menyukainya.

Rinuak ini sudah selayaknya mendapat porsi lebih dari ikan jenis lainnya. Yang jelas, jenis ini bukan ikan sembarangan, karena tidak semua bangsa di dunia memilikinya.Rinuak, dalam perkembangan zaman, tidak lagi hanya dipalai, tetapi sudah banyak jenis masakan berbahan dasar ikan ini. Sebut saja peyek, pergedel, digoreng, dan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara pada hari Senin, tanggal 21 November 2016 pukul 09.45 dengan Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kabupaten Agam, Ermanto, S.PI, M.Si, mengatakan bahwa anak nagari Salingka Danau Maninjau terus berupaya membuat masakan dari ikan endemik ini, tentunya terus dengan mencoba resep baru. Mereka berinovasi, agar ikan kecil ini bisa dinikmati dalam berbagai bentuk dan rasa. “Semua jenis makanan dari rinuak bisa diperoleh pada kedai dan outlet di sepanjang pinggir jalan raya di kawasan Nagari Bayur dan Maninjau, Tanjung Raya, dengan harga terjangkau,” ujarnya. Di rumah makan dalam Kecamatan Tanjung Raya pun, masakan dari rinuak banyak disajikan. Masing-masing rumah makan berlomba menyediakan rasa yang berbeda. Karena ikan ini merupakan kekayaan alam Tanjung Raya, yang tiada duanya di dunia, maka sudah selayaknya keberadaannya dipelihara agar tidak punah.[3]

[3]Wawancaradengan Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kabupaten Agam, Ermanto, Senin 21 November 2016

Nagari Maninjau mempunyai Lima Jorong yaitu Jorong Gasang, Jorong Pasa, Jorong Kubu, Jorong Bancah dan Jorong Kukuban. *Home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini tersebar di Dua Jorong yaitu Jorong Gasang dan Jorong Pasa. Berikut rincian jumlah pedagang yang terdapat di Dua Jorong tersebut yaitu Jorong Gasang sebanyak 46 Warung dan di Jorong Pasa terdapat 8 Warung.[4]

Penelitian ini perlu dilakukan karena *home industri* makanan olahan dari rinuak merupakan sektor rumah tangga dimana merupakan aset yang berharga yang patut dijaga, di pertahankan dan dikembangkan. Melihat dalam segi modal, produksi dan pemasarannya, makanan olahan dari rinuak ini hanya di produksi dan dipasarkan di Nagari Maninjau saja. Maka dari itulah penulis ingin meneliti apa strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan *home industri* ini.

Makanan olahan dari rinuak di Maninjau merupakan salah satu penggerak roda perekonomian masyarakat khususnya di Nagari Maninjau namun perkembangan dari *home industri* ini tidaklah berkembang dengan pesat bahkan bisa dikatakan sangat kecil. Ini bisa dilihat dari tabel penghasilan setiap pengusaha dalam 5 periode terakhir dari Bulan januari tahun 2014 sampai dengan Bulan Juni tahun 2016, yakni sebagai berikut:

[4]Wawancara dengan salah satu pemilik warung, Ibuk Farida, Jum'at 10 Maret 2017

Tabel 1.1
Jumlah Penghasilan Pengusaha *Home Industri* Makanan Olahan dari Rinuak di Nagari Maninjau Per Semester Selama 5 Periode Terakhir Tahun 2014 - 2016

NO	NAMA	TAHUN				
		Januari - Juni 2014	Juli – Desember 2014	Januari - Juni 2015	Juli – Desember 2015	Januari - Juni 2016
1	Suryani	4.800.000	5.500.000	5.000.000	5.800.000	5.500.000
2	Minah	3.700.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
3	Meri	4.000.000	4.400.000	3.500.000	4.000.000	4.200.000
4	Liza	2.800.000	3.200.000	3.000.000	3.500.000	3.000.000
5	Teti	3.000.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	4.000.000
6	Nida	5.700.000	5.200.000	5.000.000	5.600.000	5.000.000
7	Buk ana	3.500.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	3.000.000
8	Adiak	3.000.000	4.000.000	3.500.000	4.000.000	5.000.000
9	Eli	3.800.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	4.500.000
10	Meli	4.700.000	4.200.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000
11	Rita	3.500.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
12	Nel	2.800.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	4.000.000
13	Mida	2.700.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
14	Linda	3.700.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
15	Yusnidar	3.000.000	4.200.000	4.000.000	4.000.000	4.500.000
16	Fitri A	4.000.000	4.500.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000

17	Rahmi	3.800.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	4.500.000
18	Penti	3.000.000	4.000.000	3.500.000	4.600.000	3.000.000
19	Yeni	4.400.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
20	Nur Cahaya	5.700.000	5.200.000	4.500.000	5.600.000	5.500.000
21	Ana Mudin	4.000.000	4.500.000	4.000.000	4.800.000	5.000.000
22	Epi	3.700.000	4.500.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000
23	Epa Sulastri	2.800.000	4.200.000	3.800.000	4.600.000	4.000.000
24	Yetmi	3.600.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
25	Khadijah	2.500.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	4.000.000
26	Emi	3.700.000	4.200.000	4.200.000	4.600.000	5.000.000
27	Suna	3.700.000	4.200.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000
28	Ita	4.000.000	4.500.000	4.500.000	4.600.000	4.000.000
29	Tini	3.800.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
30	Erni	3.800.000	4.000.000	3.800.000	4.500.000	4.500.000
31	Deswita	2.800.000	3.200.000	3.000.000	3.600.000	3.000.000
32	Yumna	3.500.000	4.200.000	4.000.000	4.600.000	5.000.000
33	Santi	3.500.000	4.000.000	3.000.000	4.000.000	3.800.000
34	Upiak	4.500.000	4.500.000	4.000.000	4.600.000	4.500.000
35	Farida	4.000.000	4.200.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000

Dari keterangan diatas, penulis ingin meneliti lebih lanjut dan menuangkannya dalam skripsi yang berjudul : "**Strategi Pengembangan *Home Industri* Makanan Olahan Dari Rinuak Di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam''.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat di identifikasi masalahnya sebagai berikut :

1. Terbatasnya permodalan
2. Pemasarannya hanya terdapat di daerah Maninjau
3. Bahan bakunya yang terkadang langka

C. Rumusan Masalah dan Batasan Masalah

1. Rumusan Masalah

   Dari latar belakang masalah diatas maka dapat dikemukakan rumusan masalah: Bagaimana strategi untuk mengembangkan*home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau?

2. Batasan Masalah

   Berdasarkan permasalahan pada latar belakang dan begitu luasnya masalah, maka penulis membatasi penelitian ini pada upaya atau strategipengembangan *home industri* makanan olahan dari rinuak dari segi promosi, pemasaran dan bahan baku di Nagari Maninjau tersebut.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk: Mengetahui strategi pengembangan*home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan tentang penerapan strategi dalam mengembangkan*home industri* makanan olahan dari rinuak.

b. Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini bisa menjadi referensi dan masukan bagi pemerintah maupun masyarakat Nagari Maninjau,untuk melihat bagaimana strategi pengembangan usaha yang efektif dan efisien, untuk memperoleh hasil yang maksimal dan juga bahan masukan dalam pengembangan *home industri* makanan olahan dari rinuak tersebut.

c. Manfaat Prasarat

Penelitian ini dilakukan dalam rangka salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institit Agama Islam Negeri Bukittinggi.

E. Penjelasan Judul

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat diambil judul penelitian yang akan dilakukan adalah **‘’Strategi Pengembangan *Home Industri* Makanan Olahan Dari Rinuak Di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam’’.**

Sebelum melangkah jauh dalam membahas skripsi ini dan untuk menjembatani pemikiran penulis dengan pembaca agar terdapat persamaan pemahaman dalam memahami skripsi ini, maka penulis akan menjelaskan istilah-istilah yang akan ditemui dalam skripsi ini yaitu:

Strategi Pengembangan	:	cara dan alat yang dilakukan untuk mencapaisasaran yang lebih baik untuk pelanggan dimasa yang akan datang.
Home Industri	:	suatu industri rumah tangga yang mana tempat kegiatan industri tersebut dirumah, proses pengolahan serta penggunaan alat-alat produksi yang sederhana.
Makanan Olahan Dari Rinuak	:	salah satu bentuk makanan olahan yang bahan baku utamamnya adalah dari ikan kecil yang ada di perairan danau maninjau.
Nagari Maninjau	:	daerah yang dijadikan sebagai tempat penelitian yang termasuk kedalam Kec. Tanjung Raya Kab. Agam.

Jadi maksud dari judul di atas adalah kajian yang dilakukan secara mendalam tentang strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan produksi makanan yang bahan bakunya adalah jenis ikan kecil yang berada diperairan danau Maninjau.

F. Kajian Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian, maka terlebih dahulu mengamati dan mencermati hasil penelitian terdahulu yang relefan, yaitu *:*

pertama, penelitian yang dilakukan oleh Zela Siswati tentang, ”Analisis Faktor Penghambat Perkembangan *Home Industri* Nagari Barulak (Studi kasus pada usaha sangkar burung di Jorong Kapuak Koto Panjang Ponco)”.Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor penghambat perkembangan *homeindustri* sangkar burung yaitu modal yang terbatas, pasar yang tidak ada atau sedikit, sulitnya mendapatkan bahan baku, faktor iklim atau cuaca, dan teknologi yang belum ada.

kedua, penelitian yang dilakukan oleh M.Arif Fadillah, Nim 3210.017 tentang Peranan *Home Industri* Kerajinan Emas dan Perak dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kanagarian Guguak Tabek Sarojo. Hasil penelitian dapat di kemukakan bahwa *home industri* kerajinan emas dan perak dapat memberikan peranan yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja. Peluang kerja dan penghasilan masayrakat sekitar menjadi meningkat dan perputaran ekonomi yang lancar.

Persamaanpenelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama meneliti tentang *home industri*.

Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:Objek penelitian terdahulu adalah di Jorong Kapuak Koto Panjang Ponco dan di Kanagarian Guguak Tabek Sarojo. Sedangkan sekarang objek penelitian adalah di Kanagarian Maninjau.Penelitian terdahulu meneliti tentang Faktor Penghambat Perkembangan *Home Industri* dan Peranan *Home Industri* Kerajinan Emas dan Perak dalam Penyerapan Tenaga Kerja. Sedangkan yang sekarang yaitu Strategi Perngembangan *Home Industri* itu sendiri.

E. Sistematika Penulisan

Supaya penelitian ini terlihat memiliki hubungan yang sama kuat antara keseluruhan pembahasan,maka perlu dibuat sistematika penulisan, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah,rumusan dan batasan masalah,tujuan dan manfaat penelitian,penjelasan judul dan kajian terdahulu dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Mengemukakan tentang pengertian atau defenisi strategi, definisi industri,defenisi home industri,masalah yang dihadapi oleh usaha kecil,usaha mikro kecil menengah(UMKM), analisis SWOT, prinsip-prinsip produksi dalam islam, kaidah dalam berproduksi.

BAB III : METODE PENELITIAN

Berisikan metodelogi penelitian, jenis penelitian, jenis data dan teknik pengumpulan data, teknikanalisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Menguraikan gambaran umum tentang Nagari Maninjau dan strategi pengembangan*home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam.

BAB V : PENUTUP

Terdiri dari kesimpulan dan saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Definisi Strategi

Strategi merupakan rencana jangka pendek maupun jangka panjang tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misinya. Strategi juga merupakan pedoman untuk menentukan keputusan-keputusan dan hasilnya dimasa mendatang sesuai dengan arah kemana perusahaan akan bergerak.[5]

Strategi penelitian dan pengembangan terdiri dari pengembangan penelitian dasar dan pengembangan produk dan proses, cangkupan waktu, kesesuaian dengan perusahaan dan bentuk dasar penelitian. Penelitian dasar dan pengembangan produk dang proses menyangkut terobosan baru dan inovasi, pengembangan produk, penyempurnaan produk, modivikasi produk, proses operasi yang penting dan proyek baru untuk mendukung pertumbuhan perusahaan.[6]

Manajemen strategis syariah adalah rangkaian proses aktivitas manajemen islami yang mencakup tahapan formulasi, implementasi, dan evaluasi strategi untuk mencapai tujuan organisasi, dimana nilai-nilai islam

[5]Hasan Irmayanti, *Manajemen Operasional Perspektif Integratif*, (Malang : UIN-Maliki Press,2011) hal 27

[6]M. Suyanto, *Strategic Manajemen Global Most Admired Companies*, (Yogyakarta : CV Andi Offset,2007) hal 187

menjadi landasan strategis dalam seluruh aktivitas organisasi, yang diwarnai oleh azaz tauhid, orientasi duniawi-ukhrawi dan motivasi mardhatillah.[7]

Al-Quran memberikan tuntunan bahwa dalam menjalankan bisnis hendaknya menggunakan jihad fi sabilillah dengan harta dan jiwa atau dalam bahasa manajemen menggunakan strategi di jalan Allah dengan mengoptimalkan sumber daya. Dari Ibnu Umar, RA, ia berkata, "Rasulullah SAW pernah ditanya mengenai usaha apakah yang paling baik ?" Beliau menjawab, "Usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan perdagangan yang jujur."[8]

B. Defenisi Industri

Istilah industri secara umum adalah suatu kegiatan mengolah bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Istilah "industri" berasal dari bahasa Latin *industria* yang berarti "tenaga kerja".Negara maju identik dengan kegiatan perindustrian yang maju pula.[9]

Industri merupakan kumpulan dari perusahaan–perusahaan atau firma yang memproduksi suatu barang yang serupa. Misalnya industri mobil, walaupun mobil yang satu dan yang lain tak sama,seperti mobil sedan dan truk yang jelas sangat berbeda,tapi tetap bicara soal industri

[7]Abdul Halim Usman, *Manajemen Strategis Syariah*, (Jakarta : Zikrul Hakim, 2015) hal 63

[8]M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy & Ethics*, (Yogyakarta : CV Andi Offset, 2008) hal 219

[9]Hedi Sasrawan, *Pengertian Industri*,http://hedisasrawan.blogspot.co.id/2014/06/15-pengertian-industri-menurut-para-ahli.html, diakses Sabtu 25 Maret 2017 pukul 11.05 WIB

mobil. Sering pula industri itu tidak meliputi perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang-barang yang serupa tapi meliputi perusahaan yang memakai bahan mentah yang sama. Misalnya industri besi dan baja, dari industri paku, industri setrika dan sebagainya.

Jadi, industri adalah suatu unit kesatuan usaha yang melakukan kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk menghasilkan barang atau jasa yang bermanfaat dan bernilai lebih tinggi dari sebelumnya bagi masyarakat.

Secara umum, sektor usaha kecil memiliki karakteristik yaitu:

a. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.
b. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
c. Modal terbatas
d. Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
e. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
f. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diservikasi pasar terbatas.
g. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dari sistem administrasinya.[10]

[10]Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*,(Jakarta: PT Rineka Cipta, 2009), hal 46

C. Defenisi *Home Industri*

Home industri dapat di jelaskan,bahwa home berarti rumah, tempat tinggal,ataupun kampung halaman. Sedangkan industri, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang ataupun perusahaan. Singkatnya, *home industri* adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karna jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah.[11]

Home industri sangat erat kaitannya dengan wirausaha pada diri seorang manusia. Berbicara indusri maka sama juga berbicara laba dan laba adalah ujung pangkal sebuah usaha. Maka dari itu, tak heran banyak orang yang sukses menjalankan *home industri* karena memang memiliki jiwa wirausaha yang pantang menyerah dan selalu belajar dari segala kegagalan yang pernah dihadapi.

Sebagai sebuah industri yang mengutamakan kreativitas dan jalinan kekeluargaan, industri biasanya bergerak dalam bentuk-bentuk industri kreatif yang menghasilkan kerajinan tangan, keperluan rumah tangga, bahan makanan, atau makan tradisional. Berikut ini adalah contoh kegiatan industri rumah tangga seperti, industri kerajinan, industri bahan makanan dan industri pakaian ibadah.

[11]Arum Dyan Kumala Sari, *Home Industri*http://googleweblight.com/?lite_url=https://arumdyan,di akses 23 November 2016 pukul 21.00 WIB

Ciri-ciri dari *home industri* adalah:[12]

a. Umumnya dikelola oleh pemiliknya
b. Struktur organisasi yang sederhana
c. Pemilik mengenal karyawan-karyawannya
d. Persentase kegagalan perusahaan tinggi
e. Kekurangan manager-manager ahli
f. Modal jangka panjang sulit diperoleh
g. Jumlah karyawan yang relatif sedikit

Ciri-ciri yang sering digunakan sebagai ukuran suatu usaha tergolong kecil adalah:

a. Usaha dimiliki secara bebas, terkadang tidak berbadan hukum
b. Operasinya tidak memperlihatkan keunggulan yang mencolok
c. Usaha dimilki dan dikelola oleh satu orang
d. Usaha tidak memiliki karyawan
e. Modalnya dikumpulkan dari tabungan pemilik pribadi
f. Wilayah pasarnya bersifat lokal dan tidak terlalu jauh dari pusat usahanya.

D. Masalah yang Dihadapi oleh *Home Industri*

Peranan usaha kecil di Indonesia memang diakui sangat penting di dalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti

[12]Irma Nila Sari dan Sri Wihadjeng, *Pengantar Bisnis,(* Yogyakarta: Graha Ilmu,2006) hlm *48*

peningkatan kesempatan, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan peningkatan ekspor non-migas.

Permasalahan mendasar dibidang manajemen bagi para pengusaha kecil pada berbagai sektor adalah kekurang mampuan para pengusaha dalam menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usaha. Hal ini penting, karena setiap periode tahap perkembangan usaha akan menuntut tingkat pengolahan usaha atau skala usaha masih relatif kecil, gaya manajemen keluarga dan sederhana(manajemen konvensional)yang mengarah pemusatan pengolahan pada seseorang mungkin masih relevan.[13]

Sejalan dengan perkembangan dan lingkungan usaha (baik intern maupun ekstern), gaya manajemen konvensional tidak dapat dipaksakan lagi, karena hal tersebut dapat menjadi pangkal munculnya berbagai permasalahan baru. Pengusaha kecil dituntut untuk selalu dinamis dalam menerapkan manajemen yang sesuai dengan perkembangan usaha. Namun tuntutan ini dilakukan jika para pengusaha kecil memiliki kemampuan dan keterampilan *(managerial skill)* yang memadai pula.

Permasalahanya adalah managerial skill pengusaha kecil umumnya lemah. Akibatnya, gaya dan pola manajemen yang diterapkan oleh pengusaha kecil kurang dapat memenuhi tuntutan kebutuhan usaha. Atau

[13]Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi,Kewirausahaan,dan Usaha Kecil*,(Jakarta:PT Rineka Cipta, 2002), hal*249*

mungkin juga karena pengusaha kecil belum mampu menyusun prioritas langkah yang harus dilakukan untuk pengembangan manajemennya.

Permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil adalah:

a. Masalah pemasaran

Pasar adalah tempat terjadinya transaksi dari setiap pihak yang saling memiliki kepentingan. Posisi pasar bagi masyarakat, investor dan pemerintah menjadi begitu penting untuk dipahami apalagi jika dilihat dari segi aktivitas pasar yang semakin hari semakin berubah. Perubahan pasar mengikuti behaviour para pengguna pasar. Sehingga pembentukan pasar digital dengan pendekatan dunia maya atau internet telah menyebabkan terbentuknya pasar baru yang memiliki dimensi lebih luas dan simpel.

Saat ini disebut sebagai era e-commerce. Perdagangan dan transaksi yang dahulunya bersifat tradisional berubah dengan berkembangnya teknnologi dan teknologi aktivitas menyebabkan perubahan dalam behaviour konsumen. Pembentukan pola ini menyebabkan seorang wirausahawan harus bisa memahami bagaimana bentuk perubahan tersebut untuk di aplikasikan dalam format dan rancangan bisnis yang dibangunnya. Memang seorang wirausahawan dibuat tidak boleh

kakudengan berbagai bentuk perubahan yang terjadi, dia harus fleksibel dan familiar dengan berbagai kondisi yang ada.[14]

Risiko pasar terjadi dalam kondisi yang bisa diperkirakan dan tidak bisa diperkirakan. Secara konsep risiko pasar ada 2 yakni *general market risk* dan *specific market risk*. Seorang wirausahawan dituntut untuk bisa memetakan dan megestimasi kapan kedua risiko pasar itu akan terjadi. Kemampuan memetakan dan mengestimasi terjadinya market risk tersebut menyebabkan nilai tambah seorang wirausahawan dalam memproteksi atau melindungi bisnisnya dari berbagai ancaman risiko yang akan terjadi.

Secara umum resiko pasar ada 2 (dua) bentuk yaitu :

1. *General Market Risk* (Risiko Pasar Secara Umum)

   General market risk ini dialami oleh seluruh perusahaan yang disebabkan oleh suatu kebijakan yang dilakukan oleh lembaga terkait yang mana kebijakan tersebut mampu memberi pengaruh bagi seluruh sektor bisnis. Contohnya pada saat bank sentral suatu negara melakukan kebijakan tight money policy (kebijakan uang ketat) dengan berbagai instrumentnya seperti menaikan suku bunga BI rate. Dimana kebijakan ini akan membawa pengaruh secara menyeluruh pada seluruh sektor bisnis yang berhubungan dengan *interest rate related instrument*

[14]Irham Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*,(Bandung : Alfabeta, 2013), hal *183*

(berbagai instrument yang berhubungan dengan suku bunga). Bahwa salah satu pihak yang paling urgen dianggap langsung berhubungan dekat dengan *interest rate related instrument* adalah perbankan. Dengan begitu mereka yang mengambil kredit dan mendepositokan sejumlah uangnya ke bank.

2. *Specific Market Risk* (resiko pasar secar spesifik)

   Specific market risk adalah suatu bentuk risiko yang hanya dialami secara khusus pada satu sektor atau sebagian bisnis saja tanpa bersifat menyeluruh. Contohnya :

   - Salah satu perusahaan dimana pihak manajemen atau komisaris perusahaan terlibat tindak kriminal yang luar biasa dan di ekspose oleh berbagai media. Sehingga opini publik telah membentuk bahwa perusahaan tersebut tidak baik.
   - Produk yang di jual perusahaan dianggap mengandung bahan yang bersifat haram. Dalam islam produk yang mengandung lemak babi dianggap haram. Jika di ekspose oleh media maka dapat murunan drastis pada menyebabkan penurunan laba perusahaan.[15]

[15]Irham Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*,(Bandung : Alfabeta, 2013), hlm *187-188*

Permasalahan dalam usaha kecil pada bidang pemasaran terfokus pada tiga hal,yaitu:

1) Permasalahan persaingan pasar dan produk
2) Permasalahan akses terhadap informasi pasar
3) Permasalahan kelembagaan pendukung usaha kecil.

Munculnya permasalahan-permasalahan bidang pemasaran pada usaha kecil tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor yang antara lain sumber daya manusia yaitu tingkat pendidikan dan keterampilan pengusaha, khususnya berkaitan dengan pemasaran.

b. Masalah kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerjasama antar pengusaha dengan tingkatan yang berbeda. Dalam hal ini yang menjadi titik perhatian adalah hubungan antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar.

Istilah kemitraan sendiri mengandung arti bahwa meskipun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi merupakan hubungan yang setara (sebagai mitra), bukan sebagai bentuk hubungan yang merupakan manifestasi hubungan petron-klien.

c. Masalah sumber daya manusia

Permasalahan usaha kecil yang menyangkut sumber daya manusia terkait dengan struktrur organisasi dan pembagian kerja, masalah tenaga kerja, dan kemampuan manajerial pengusaha. Sumber daya manusia sangat dibutuhkan dalam pengembangan suatu produk yakni suatu usaha yang

mempunyai SDM yang berkualitas maka dapat melakukan berbagai inovasi terhadap produk yang diciptakan namun usaha kecil biasanya dikelola dengan sumber daya manusia yang belum mempunyai dan menguasai perkembangan teknologi yang ada pada saat sekarang ini.

d. Masalah keuangan

Pengusaha kecil umumnya belum mampu melakukan pemisahan manajemen keuangan perusahaan dan rumah tangga. Kondisi ini mengakibatkan pengusaha kecil sulit melakukan perhitungan-perhitungan hasil kegiatan usaha secara akurat dan akhirnya akan menghambat proses pembentukan modal usaha untuk menunjang pengembangan usaha.

Masalah yang termasuk dalam masalah finansial diantaranya :

1) Kurangnya kesesuaian antara dana yang tersedia dan yang dapat diakses oleh UKM
2) Banyak UKM yang belum mengenal seluk-beluk dunia perbankan, disebabkan belum adanya manajemen yang baik.
3) Sistem keuangan yang transparan dan kurangnya kemampuan manajerial serta finansial.

Sedangkan masalah yang termasuk dalam masalah non-finansial adalah:

1) Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi yang disebabkan oleh minimnya kesempatan mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.

2) Kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UKM mengenai pasar dan keterbatasan kemampuan UKM untuk penyediaan produk dan jasa yang sesuai dengan keinginan pasar.
3) Keterbatasan SDM.[16]

E. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Yang dimaksud usaha kecil menurut surat edaran Bank Indonesia No.26/1//UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal usaha yang memiliki total asset maksimum Rp. 600 juta tidak termasuk tanah rumah tangga yang ditempati, pengertian usaha kecil ini meliputi usaha perseorangan, badan usaha swasta dan koperasi, sepanjang asset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp. 600 juta.

Sedangkan berdasarkan UU No.20/2008 tentang usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Pengertian UMKM Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undangini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria

[16]Mamik krisdiartiwi,*Pembukuan Sederhana untuk UKM*, (Yogyakarta : Medpress, 2008) hal 3

usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria UMKM menurut Undang-undang no 20 tahun 2008 tentang UMKM:

1. Usaha Mikro : (Aset)Maks. 50 Juta, (Omset) Maks. 300 Juta
2. Usaha Keci l: (Aset)> 50 Juta - 500 Juta, (Omset) > 300 Juta - 2,5 Miliar
3. Usaha Menengah : (Aset) > 500 Juta - 10 Miliar, (Omset) > 2,5 Miliar - 50 Miliar.[17]

F. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisa SWOT adalah suatu metode penyusunan strategi perusahaan atau organinsasi yang bersifat suatu unit bisnis tunggal. SWOT singkatan dari kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Pendekatan ini berusaha untuk

[17]http://.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-UMKM-aspx. Diakses Sabtu 03 Maret 2018 pukul 20.15 WIB

mengembangkan kekuatan-kekuatan dan kelemahan internal dalam suatu organisasi (loking in) dengan kesempatan-kesempatan dan ancaman-ancaman yang ada pada lingkungan eksternal (loking out). Pendekatan ini mengusulkan bahwa masalah-masalah utama yang dihadapi suatu organisasi dapat diisolasi melalui analisis yang diteliti dari setiap unsur tersebut. Strategi-strategi kemudian dapat diformulasi untuk memusatkan perhatian pada masalah tersebut.[18]

Jadi dengan menggunakan analisis SWOT akan diperoleh gambaran masa depan dari suatu perusahaan. Pimpinan perusahaan harus dapat menganalisa situasi dan kondisi perusahaan itu sendiri dengan menggunakan serta memperhatikan faktor lingkungan yang mempengaruhinya. Hal ini sangat berguna untuk mempermudah serta mendapatkan pedoman yang lebih baik dalam menetapkan kebijaksanaan perusahaan.

a. Faktor Kekuatan

Faktor kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah kompentisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komperatif oleh unit usaha di perusahaan karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan, produk andalan dan sebagainya lebih kuat dari pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah

[18]Mugi rahardjo, *Pemasaran Lembaga Keuangan Perbankan, (Surakarta: LPP University,2009)hal.21*

direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan. Bidang-bidang keunggulan itu antara lain adalah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, loyalitas penggunaan produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.

b. Faktor Kelemahan

Faktor kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampian kinerja organisasi memuaskan. Faktor kelemahaan ini dilihat dari sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan ketentuan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keunttungan yang kurang memadai.

c. Faktor Peluang

Peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

d. Faktor Ancaman

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi, ancaman

akan menjadi ganjalan bagi suatu bisnis yang bersangkutan, baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.[19]

2. Tujuan dan Penjabaran analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat sebagi inputan untuk perancangan proses sehingga proses yang dirancang dapat berjalan dengan optimal, efektif dan efisien.

Penjabaran SWOT antara lain :

a. *Strength* (Kekuatan), merupakan kondisi internal yang menujang suatu organisasi untuk mencapai objektif yang di inginkan.
b. *Weaknesses* (Kelemahan), merupakan kondisi internal yang menghambat suatu organisasi untuk mencapai objektif yang di inginkan.
c. *Opportunity* (Peluang), merupakan kondisi eksternal yang menunjang suatu organisasi untuk mencapai objektifnya.
d. *Threat* (Ancaman), merupakan kondisi eksternal yang menghambat suatu organisasi untuk mencapai objektifnya.[20]

3. Matrik SWOT

Salah satu model analisis SWOT yang merupakan rangkuman dari beberapa model adalah sebagai berikut:

[19]Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta : Bumi Aksara,2011) hlm. 172-173
[20]J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit,* (Jakarta : PT Grasindo, 1996) hlm. 349

Table 2.1

Matrik SWOT

Strenghts	Weaknesses
Opportunity	Threats
Comparative Adventage	Mobiliztion
Investment Divestment	Damage Control

Diagaram diatas menampilkan matrik 8 kotak, dua yang paling diatas adalah kotak faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman atau tantangan, sedangkan dua kotak sebelah kiri adalah kotak faktor internal yaitu kekuatan atau kelemahan organisasi. Empat kotak lainnya merupakan kotak isu-isu strategik yang timbul sebagai hasil kotak antara faktor-faktor eksternal dan faktor-faktor internal.

a. Comparative Adventage (keunggulan komparatif)

Adalah apabila para pengambil keputusan telah melihat peluang yang tersedia dan ternyata juga memiliki posisi internal yang kuat, dua elemen strategic yang paling baik bertemu sehingga para eksekutif tidak boleh membiarkannya hilang, tetapi sebaliknya harus memperkuatnya

dengan berbagai perencanaan yang mampu mendukungnya lebih cepat, namun harus senantiasa waspada terhadap perubahan yang tidak menetu dalam lingkungan.

b. Mobilization

Adalah interaksi dan pertemuan antara ancaman atau tantangan dari luar yang diindetifikasi oleh para pengambil keputusan dengan kekuatan organisasi. Disini pra eksekutif hendaknya berusaha memobilisasi sumber daya yang merupakan kekuatan organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar tersebut, bahkan kalau mungkin dapat mengubahnya sebagai peluang.

c. Investment Divestment

Adalah yang memberi pilihan bagi para eksekutif karna situasinya kabur. Peluang yang tersedia sangat meyakinkan, tapi tidak adanya kemampuan organisasi untuk menggarapnya dan memberikan reaksi positif. Kalau dipaksakan, bisa memakan biaya terlalu besar sehingga merugikan organisasi.

d. Damage Control

Adalah kotak paling lemah dari semua sel karena membawa bencana bagi organisasi, paling tidak merugikan program-programnya sudah terancam dari luar lalu dihadapkan pada sumber daya yang sangat

lemah . strategi yang harus ditempuh adalah mengendalikan kerugian yang diderita sehingga tidak separah yang diperkirakan.[21]

[21]J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strategic Untuk Organisasi Public dan Organisasi Non Profit,* (Jakarta : PT Grasindo, 1996) hal 350-358

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif (*field research*) bersifat deskriptif, yang menggambarkan sesuatu apa adanya kemudian menganalisanya. Penelitian deskriptif tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu tapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala dan keadaan.

B. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.[22] Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah Seluruh pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam yang jumlahnya adalah 54 orang.

C. Sampel penelitian

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti.[23] Teknik penarikan sampel yang peneliti gunakan disini adalah sampling insidental yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila mengandung orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber

[22]Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Alfabeta, 2003), hal 90
[23]Sutrino Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Off Set, 1987), hal 87

data.[24]

Untuk ukuran sampel, Slovin memberikan rumusan sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Dimana:

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

e = persen kelonggaran ketidak telitain karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan, misalnya 10%.

Berdasarkan rumus slovin diatas, diperoleh besarnya sampel adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{54}{1 + 54\ (0,1)^2}$$

n = 35,0693506494

Jadi, dapat disimpulkan bahwa sampel yang di ambil adalah sebanyak 35 orang.

D. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama. Data primer dalam penelitian ini adalah pertanyaan langsung yang ditanyakan kepada masyarakat. Mengenai masalah yang

[24]Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Alfabeta, 2003), hal 96

dibahas yaitu strategi pengembangan *home industri* makanan olahan dari rinuak di Kanagarian Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam.

b. Data Sekunder

Data sekunder, yaitu jenis data dalam bentuk yang sudah jadi melalui publikasi dan informasi yang dikeluarkan diberbagai organisasi atau perusahaan, termasuk majalah, jurnal, dan lembaga lainnya yang berkaitan dengan masalah yang penulis teliti. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah laporan-laporan dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian yang ada pada usaha *home industri* makanan olahan dari rinuak tersebut.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang penulis gunakan dalam pengumpulan data adalah teknik wawancara. Wawancara merupakan kegiatan atau metode pengumpulan data yang dilakukan dengan bertatapan langsung dengan responden, sama seperti menggunakan daftar pertanyaan. Wawancara merupakan komunikasi atau pembicaraan dua arah yang dilakukan oleh pewawancara dan responden untuk menggali informasi yang relevan dengan tujuan penelitian.

Wawancara yang penulis lakukan adalah dengan beberapa pihak internal yang mempunyai keterkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan. Wawancara yang penulis lakukan yaitu kepada masyarakat Nagari Maninjau yang memiliki usaha membuat makanan olahan dari rinuak.

F. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang penulis gunakan adalah Analisis kualitatif yaitu melakuakan pembahasan secara deskriptif dengan mengemukakan data referensi baik berupa literature maupun artikel-artikel yang berhubungan dan menggambarkan apa yang terjadi di lapangan.[25] Metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis yang menggunakan pengaruhfaktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan. Pengaruh yang diberikan bisa berdampak positif dan bisa juga berdampak negatif kepada perusahaan. Dampak positif yang datang dari dalam perusahaan disebut kekuatan atau strenghts. Dampak negatif yang datang dari dalam perusahaan disebut kelemahan atau weaknesses. Dampak positif yang datang dari luar perusahaan disebut dengan peluang atau opportunity. serta dampak negatif dari luar perusahaan disebut ancaman atau threat.

b. Analisis Matrik IFE dan EFE

Bermanfaat untuk melihat berapa bobot masing-masing faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta seberapa pentingnya keempat faktor tersebut. Jumlah bobot seluruh faktor,

[25]Muhammad Teguh, Metode Penelitian Ekonomi, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada,1999)hal. 144

baik internal maupun eksternal harus sama dengan 1,0 atau 100% pilhan bobot terdiri dari :

1.) 0,001 : Sangat rendah

1) 0,05 : Rendah

2) 0,10 : Sedang

3) > : Tinggi

Setelah menentukan bobot dari masing-masing faktor, kemudian menentukan rating dari masing-masing faktor yakni dengan pilhan rating sebagai berikut :

1) Rating 1 : Tidak Penting
2) Rating 2 : Cukup Penting
3) Rating 3 : Penting
4) Rating 4 : Sangat Penting

Jika bobot dan rating telah dientukan makan data-data tersebut dapat diolah menjadi arahan untuk pemilihan strategi apa yang di pakai oleh para pedagang makanan olahan dari rinuak di daerah Maninjau dengan menggunakan matrik SWOT.

c. Analisis Matrik SWOT

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan pemasaran tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam kuantitas perumusan strategi model yang digunakan matrik SWOT.

Matrik dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya, matrik ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternative strategi yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT.

Matrik SWOT ditunjukan dengan menggunakan analisis SWOT dalam perumusan keputusan strategis guna untuk menyusun perencanaan usaha yang baik dengan menggunakan salah satu metode SWOT diantara berbagai metode yang ada, yaitu Matrik SWOT yang merupakan rangkuman dari berbagai metode. Matrik SWOT dapat juga dimanfaatkan dalam mencapai peluang usaha.

Table 3.1

Matrik SWOT

Internal atau Eksternal	**Strenghts(S) Kekuatan**	**Weaknesses(W) Kelemahan**
Opportunities (Peluang) O	**S-O** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	**W-O** Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threat (Ancaman) T	**S-T** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	**W-T** Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber Freddy Rangkuti : 1997:31

e. Analisis Tabel Bobot Skor

Tabel Bobot Skor adalah merupakan tabel yang menunjukan skor pada masing-masing strategi SO, strategi ST, strategi WO, strategi WT. Tabel bobot skor akan memberikan panduan kepada para pengguna mengenai skor untuk masing-masing strategi, sehingga nantinya pengguna dapat mengambil keputusan, manakah strategi yang paling tepat yang akandiambil oleh perusahaan. Startegi yang diambil adalah strategi yang mempunyai bobot skor paling tinggi, sebagaimana tabel berikut:

Table 3.2

Total Bobot Skor

IFE atau EFE	Strenghts (Kekuatan)	Weakneses (Kelemahan)
Opportunities (Peluang)	Total Skor Strategi SO	Total Skor Strategi WO
Threats (Ancaman)	Total Skor Strategi ST	Total Skor Strategi WT

Sumber : FreddyRangkuti 2010

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Danau Maninjau

Danau maninjau merupakan danau tipe vulkano tektonik, yang diduga masih terdapat aktivitas vulkanik di daerah tersebut dengan ditandai munculnya belerang pada saat tertentu. Bentuk kaldera yang memanjang menunjukkan masa erupsi yang lama pada waktu terjadi pergeseran lateral kanan pada jalur patahan utama Sumatera. Gunung Maninjau tidak memperlihatkan sebuah gunung api sempurna, hanya berbentuk kerucut terpancung. Puncak-puncak gunung yang tinggi hampir mengelilingi kaldera maninjau, terutama di utara dengan ketinggian mencapai 1.500 meter (Gn.Rangkian) dan di selatan dengan ketinggian mencapai 1.252 meter (Gn.Tanjung Balit).

Daerah Danau Maninjau merupakan bagian dari system patahan besar Sumatera. Pada bagian tengah merupakan patahan utama yang aktif. Pergerakan-pergerakan pada patahan ini pada saat ini sudah diketahui di beberapa tempat seperti yang terakhir berasosiasi dengan gempa bumi tanggal 9 Maret 1997 diwilayah Pasaman, sekitar 75 km utara Maninjau. Tubuh raksasa gunung api Maninjau diperkirakan berasal dari gunung api yang berbeda atau dari sebuah gunung api kompleks yang tersusun dengan arah utara – selatan. Berdasarkan bukti-bukti geomorfologi dan kemiripan fenomena, maka aktivitas gunung api Maninjau berangsur-angsur bergeser dari utara ke selatan. Tahapan pembentukan danau Maninjau adalah sebagai

berikut: Pra Aktivitas Gunung Api Tahap ini adalah suatu masa ketika tekanan tektonik yang meningkat disepanjang kawasan bagian barat Sumatera dan diikuti oleh pembentukan patahan-patahan. Di bagian barat sepanjang Zona Patahan Besar Sumatera muncul patahan-patahan yang merencong dan berarah vertikal, khususnya didaerah Maninjau. Pra Pembentukan Kaldera Naiknya magma telah melahirkan sejumlah gunung api, salah satu diantaranya adalah Gn. Maninjau, yang dapat mencapai ketinggian 3.00083meter. Pipa kepundannya secara berangsur-angsur berpindah-pindah dari utara ke selatan, yang juga merupakan pusat-pusat letusan. Melalui cara-cara tersebut sebuah gunung api kompleks terbentuk, dan gunung api pertama terbentuk di utara mempunyai kerucut tertinggi dan terbesar, sebagaimana dapat dideduksi dari geomorfologinya. Dengan cara yang sama aktifitas vulkanik ke arah selatan ini juga telah mengakibatkan lahirnya gunung api kembar yaitu Gunung Singgalang dan Gunung Tandikat. Endapan Tufa di Sumatera Barat Endapan merupakan hasil erupsi celah Sistem Patahan Besar Sumatera. Kaldera Maninjau merupakan hasil dari tiga letusan utama yang meledakkan sampai hancur inti gunung api sentral tersebut dan mengubur daerahsekitarnya dengan tufa. Pembentukan Kaldera Maninjau dan Ganesa Lembah Antokan Setelah magma asam disembur, tubuh raksasa gunung api Maninjau terbongkar dari penyangganya dan mulai tenggelam. Gunung api tersebut berlokasi dekat dengan dapur magmanya.

Oleh karena itu, kaldera Maninjau adalah juga sisa gunung api Maninjau yang telah mengalami perubahan amat besar sebagai hasil amblasan

dan runtuhan. Bersamaan dengan terjadinya perubahan-perubahan bentuk-bentuk lain di kedalaman dan ditambah dengan rekahan-rekahan konsentris yakni kerusakan-kerusakan radial di bagian barat dari tunuh gunung api tersebut, serta diikuti oleh pelengkungan dan perosotan bagian permukaan yang membentuk lobang terobosan Antokan, maka selanjutnya terjadi proses lembah Antokan. Fenomena tubo belerang dimana munculnya belerang yang di danau Maninjau pada waktu yang lalu diperkirakan tidak lepas dari sisa-sisa kegiatan vulkanis pada masa lalu seperti dikemukakan diatas.[26]

Saat melintasi Jalur Maninjau-Lubuak Basuang di Kota Bukittinggi tengoklah sisi kiri, sebuah pemandangan alam yang indah bisa Anda nikmati sambil melemaskan mata. Kalau belum puas juga menikmati keindahan Maninjau dari atas mobil, menepilah, dan rasailah udara yang sejuk di sekitar danau. Jika masih belum cukup juga, turun lalu mampirlah di warung-warung sederhana yang ada di tepian danau. Maka tak hanya mata yang akan dipuaskan oleh pesona alam Maninjau, tapi lidah serta perut pun akan dipuaskan oleh kuliner khas Danau Maninjau.

Di tepian Danau Maninjau tepatnya di Nagari Maninjau Kabupaten Agam Sumatera Barat, berderet banyak warung sederhana yang menjual aneka makanan khas Danau Maninjau. Makanan seperti Palai Rinuak, Rinuak Goreng, Pensi, Bada Masiak, dan Bada Goreng bisa Anda nikmati di tempat ini. Menurut pemilik warung Uni Meli, Palai Rinuak dan Rinuak goreng adalah yang paling digemari pengunjung. Rinuak adalah sejenis ikan tawar

[26]http//www.repository.ipb.ac.id/jspui/bitstream.pdf. diakses kamis 20 Juli 2017 pukul 11.00 WIB

yang hidup di Danau Maninjau. Rinuak, dalam bahasa Minang berarti kecil. Sesuai namanya, Ikan Rinuak memiliki bentuk yang sangat kecil, berwarna putih kekuningan, mirip seperti Ikan Teri Medan. Ikan Rinuak sangat istimewa, karena hanya bisa hidup di Danau Maninjau. Bahkan setelah ditangkap oleh jaring nelayan lalu diangkat ke atas permukaan air, ikan ini langsung mati, tidak seperti ikan kebanyakan yang masih bisa bertahan hidup beberapa detik setelah ditangkap. Sekalipun dipindah ke penampungan yang dipenuhi oksigen, Ikan Rinuak tetap tak akan bertahan kecuali hanya di Danau Maninjau. Karenanya Ikan Rinuak segar hanya bisa ditemukan di sekitar Danau Maninjau. Pengunjung yang ingin membawanya sebagai oleh-oleh, dapat membelinya dalam bentuk olahan seperti Palai Rinuak, Rinuak goreng, Palai Rinuak atau Peyek Rinuak.

B. Strategi Pengembangan *Home Industri* Makanan Olahan Dari Rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam

a. Strategi Produk

Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan kepada konsumen yang dapat berupa barang atau jasa dan diharapkan dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Setiap produk yang diciptakan yang pastinya harus bisa dirasakan manfaatnya bagi orang yang mengkonsumsi atau biasa disebut dengan konsumen. Produk yang dihasilkan dari *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau yaitu :

1) Pregedel Rinuak
2) Palai Rinuak

3) Peyek Rinuak

4) Rinuak Goreng

b. Strategi Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu pemasaran. Promosi dilakukan unruk memberi informasi, mempengaruhi dan membujuk, mengingatkan konsumen atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan. Islam menganjurkan umatnya untuk memasarkan atau mempromosikan suatu produk dan menetapkan harga dengan tidak berbohong, atau berkata jujur. Oleh karena itu, salah satu bentuk pemasaran yang terpenting dan diridhoi Allah SWT adalah kebenaran. Hal inilah yang diganbarkan dalam promosi yang dilakukan oleh pedagang makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau yakni dengan mempromosikan produk dan menetapkan harga yang jujur dan tidak terlalu banyak mengambil keuntungan.

Bentuk promosi yang dilakukan oleh pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau yaitu hanya berbentuk Personal selling yakni dengan memberikan pelayanan terbaik dan sopan kepada para pelanggan yang datang membeli produk makanan olahan dari rinuak ini.

c. Strategi Harga

Harga merupakan pengorbanan ekonomis yang bdilakukan pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa. Harga merupakan

salah satu faktor penting bagi konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembelian atau tidak.

Harga dalam islam merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang dan jasa dimana kesepakatan tersebut disetujui kedua belah pihak. Hal ini terlihat pada harga yang ditetapkan pedagang makanan olahan dari rinuak yaitu tarif standar sesuai dengan harga bahan baku. Selain itu, pedangang tidak membeda-bedakan kosumen dalam menetapkan harga supaya menarik minat para calon konsumen untuk mengkonsumsi produk makanan olahan dari rinuak tersebut.

d. Strategi Distribusi

Distribusi merupakan masalah lain yang dihadapi perusahaan pada saat produk selesai diproses. Distribusi ini menyangkut cara penyampaian produk ke tangan konsumen. Pengusaha home industri makanan olahan dari rinuak hanya mendistribusikan produknya di Nagari Maninjau saja dengan demikian setiap konsumen yang ingin membeli maka harus datang langsung ke Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam

1. Analisis SWOT pada *Home Industri* Makanan Olahan Dari Rinuak

Analisis SWOT merupakan salah satu kunci keberhasilan bagi para manajer untuk dapat mengenal lingkungan internal dan eksternal, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis ini didasarkan pada

logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau.

Tabel 4.1
Analisis SWOT pada *Home Industri* Makanan Olahan dari Rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam

Kekuatan	**Kelemahan**
1. Produk yang ditawarkan bebas dari pengawet 2. Harga produk yang terjangkau 3. Produk yang diciptakan beragam 4. Kebersihan dan kenyamanan tempat pengolahan 5. Kemasan praktis yang mudah dibawa kemana-mana 6. Makanan bisa dikonsumsi semua kalangan 7. Makanan khas dari Danau Maninjau 8. Harga yang ditawarkan setiap pedagang relatif sama	1. Proses produksi masih secara tradisional 2. Sulitnya memperoleh bahan baku 3. Promosi yang dilakukan belum intensif 4. Tidak adanya jaringan kemitraan 5. Belum memiliki label halal 6. Kemasan produk kurang menarik 7. Produk tidak tahan lama atau kurang awet 8. Penjualan masih ditempat yang sederhana

Peluang	Ancaman
1. Perkembangan teknologi dan informasi 2. Adanya kesempatan untuk bersaing di pasar tingkat nasional 3. Permintaan pasar yang cukup tinggi terhadap produk makanan olahan dari rinuak 4. Banyaknya sarana komunikasi yang menunjang dalam mempromosikan produk 5. Kebiasaan masyarakat dalam mengkonsumsi makanan ringan 6. Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan 7. Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah 8. Tempat dan lokasi yang dikunjungi wisatawan	1. Sulitnya popolasi ikan rinuak di Nagari Maninjau 2. Harga bahan baku yang terkadang berubah-ubah 3. Berdirinya usaha makanan dari rinuak disekitar Nagari Maninjau 4. Kurangnya *feedback* dari konsumen terhadap promosi yang dilakukan 5. Kondisi perekonomian masyarakat yang tidak stabil 6. Tingkat persaingan di Nagari Maninjau meningkat 7. Terbatasnya permodalan dari perbankan 8. Bahan baku utama (ikan rinuak) sangat sulit untuk di budidayakan.

Sumber : Penelitian Lapangan (data diolah)2017

a. Kekuatan(*Strength*)

Kekuatan adalah kelebihan atau keunggulan yang dimiliki khusus dan berasal dari perusahaan di dalam suatu produk dan pelayanan serta mendukung perkembangan usaha. Adapun Faktor yang menjadi elemen kekuatan dari *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam sebagai berikut :

1) Produk yang ditawarkan bebas dari pengawet

Produk makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau terjamin kebersihan dan kesehatannya (tanpa bahan pengawet dan zat kimia lainnya). Di sini pengusaha *Home Industri* makanan olahan dari rinuak sangat memperhatikan proses pengolahan dari bahan baku. Mereka memastikan bahan baku yang digunakan yakni rinuak yang masih segar, tepung yang berkualitas bagus dan minyak goreng yang masih baru serta diproduksi dengan cara yang baik.

2) Harga produk yang terjangkau

Mengamati selera pasar yang sangat selektif dengan harga, pedagang makanan olahan dari rinuak menyesuaikan harga dengan ukuran kemasan produk, *home industri* ini sangat memperhatikan dengan selektif standar harga yang cocok untuk dijangkau oleh konsumen. Setelah dilihat dari penjualan-penjualan produk *home industri* makanan olahan dari rinuak ini konsumen yang membeli tidak pernah mengatakan harganya terlalu mahal, dengan demikian

konsumen merasa produk makanan olahan dari rinuak ini layak untuk dikatakan sebagai harga ekonomis (terjangkau).

3) Produk yang diciptakan beragam

Produk *home industri* makanan olahan dari rinuak yang diciptakan terdapat beberapa macam yakni: pregedel, peyek, palai dan goreng rinuak. Dengan demikian, konsumen tidak mudah bosan dengan produk-produk makanan olahan dari rinuak tersebut.

4) Kebersihan dan kenyamanan tempat pengolahan

Ajaran islam tentang kebersihan makanan menyangkut aspek kebersihan dan kesehatan dalam artian yaitu makanan yang halal. Selain memperhatikan bagaimana hasil suatu produk tentu yang paling utama adalah memperhatikan bagaimana proses dan lokasi tempat pengolahan suatu produk tersebut.

Pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak ini sangat memperhatikan kebersihan dan kenyamanan tempat pengolahan. Untuk meyakinkan konsumen atau para pembeli para pedagang makanan olahan dari rinuak ini mengizinkan para konsumen untuk melihat tempat pengolahan dan bagaimana cara membuat makanan olahan dari rinuak tersebut.

5) Kemasan praktis dan mudah dibawa kemana-mana

Setiap orang yang akan membeli suatu produk tentu saja dia akan melihat bagaimana cara membawa dan dimana produk akan

disimpan, karena setiap orang tentu tidak ingin kerepotan dalam membawa suatu produk.

Produk makanan olahan rinuak ini dikemas dalam kemasan yang praktis dan mudah dibawa oleh konsumen sehingga tidak membutuhkan ruang yang cukup besar dalam membawanya, jadi dengan demikian konsumen lebih merasa nyaman jika membawa makanan olahan dari rinuak ini saat liburan dan sebagai oleh-oleh untuk keluarga dirumah.

6) Makanan bisa dikonsumsi semua kalangan

Tidak semua makanan bisa dikonsumsi oleh semua kalangan karena ada beberapa produk makanan yang berbahaya pada kalangan tertentu salah satunya yaitu kalangan orang tua atau lanjut usia kurang baik jika mengkonsumsi makanan yang mengandung banyak gula dan lemak karena bisa menyebabkan kolesterol dan penyakit lainnya.

Makanan olahan dari rinuak ini bisa dikonsumsi siapa saja, mulai dari anak-anak sampai orang tua bahkan ibu hamil sekalipun bisa mengkonsumsi makanan ini tanpa efek samping pada bayinya karena makanan ini bebas dari pengawet dan mengandung banyak gizi serta protein.

7) Makanan khas dari danau Maninjau

Jika seseorang datang atau berkunjung ke danau Maninjau belum lengkap rasanya jika tidak menikmati makanan olahan dari

rinuak ini karena makanan olahan dari rinuak ini sudah menjadi ciri khas dari danau Maninjau.

Jika seandainya ada ditempat lain yang menjual makanan hasil olahan dari rinuak ini maka belum bisa dipastikan rasanya seenak dan segurih yang ada disekitar danau Maninjau ini karena di daerah Maninjau ini rinuak yang di olah adalah rinuak yang baru ditangkap atau yang masih segar bukan rinuak yang di awetkan.

8) Harga yang ditawarkan setiap pedangang relatif sama

Mengenai harga makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini, jumlah dan harga yang ditawarkan setiap pedagang relatif sama dan tidak ada pembedaan bagi setiap konsumen. Harga yang ditawarkan ini telah disepakati oleh seluruh pedagang yang ada di Nagari Maninjau.

Kesetaraan harga setiap pedangang ini bertujuan supaya setiap konsumen yang datang untuk membeli dan mengkonsumsi tidak merasa kecewa atau keberatan terhadap harga yang ditetapkan pedagang.

b. Kelemahan(*Weaknesess*)

1) Proses produksi masih secara tradisional

Dalam proses pengolahan produk makanan olahan dari rinuak ini, para pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak belum menggunakan alat/mesin yang modern, artinya masih mengutamakan tenaga kerja manusia serta peralatan yang digunakan pun masih sangat sederhana, kebanyakan peralatannya adalah perangkat kerja rumah

tangga seperti yang biasa disebut tungku dengan bahan bakar kayu dan kompor gas biasa dan juga panci dapur penggorengan (peralatan rumah tangga) dengan memaksimalkan peralatan seadanya.

2) Sulitnya memperoleh bahan baku

Bahan baku utama dari produk ini adalah ikan rinuak yang berasal dari danau Maninjau. Salah satu kendala yang dialami oleh pengusaha ini adalah mendapatkan bahan pokok yaitu ikan rinuak yang berada di danau Maninjau. Menurut wawancara dengan beberapa orang pengusaha makanan olahan dari rinuak ini, penyebab sulitnya mendapatkan bahan baku adalah karena tercemarnya danau maninjau yang membuat populasi ikan rinuak ini menjadi sangat sedikit. Selain itu penyebab sulitnya ikan rinuak ini adalah sangat sulinya pembudidayaan ikan rinuak tersebut selain di danau maninjau.

Disaat ikan rinuak langka maka produsen mencoba mencari produk pengganti yakni ikan kecil yang hampir sama jenisnya namun hal itu tidak mendapat respon yang baik dari konsumen karena ciri khas rasa dan bentuk ikan rinuak tersebut sudah melekat di hati konsumen.

3) Promosi yang dilakukan belum intensif.

Kesempatan untuk berpromosi saat ini memang sangat terbuka lebar, meski di era dunia digital ini sangat memberikan kesempatan berpromosi seluas-luasnya. Namun kesempatan itu belum dapat diterapkan hingga saat sekarang ini. Disini penulis melihat kurangnya pembagian devisi kerja, sehingga promosi yang dilakukan seadanya

saja. Seandainya ada pengelolaan khusus untuk promosi, besar kemungkinan akan mempengaruhi penjualan yang lebih besar lagi.

Promosi yang dilakukan masih dalam skala kecil dan sederhana serta belum maksimal sehingga kurang mendapat perhatian yang baik dari konsumen inilah yang menyebabkan masih lemahnya *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini.

4) Tidak adanya jaringan kemitraan

Hubungan kemitraan antara UKM dan usaha besar harus dilandasi prinsip saling membutuhkan, saling mempercayai, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Hubungan itu juga harus menjunjung etika bisnis yang sehat, yang dijalankan dalam kedudukan hukumyang setara. Dalam hubungan kemitraan tersebut usaha besar harus memberikan bantuan dan memperkuat UMKM. Hubungan itu mencakup proses alih keterampilan bidang produksi, pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia dan teknologi dan proses itu dilakukan dalam sebuah pola kemitraan.

Kemitraan usaha sangat dapat membantu perkembangan UKM. Keberadaan UKM di Indonesia sangat penting karena UKM mampu menyumbang 60% dari pendapatan serta dapat menampung banyak tenaga kerja. Tapi sayangnya UKM masih belum dapat berdiri sendiri tanpa bantuan dari pemerintah dan usaha-usaha besar lainnya. Sehingga perlulah adanya suatu kemitraan, yaitu hubungan antara UKM dengan usaha besar. Kemitraan adalah strategi usaha yang dilakukan oleh dua

pihak untuk mendapatkan keuntungan maksimal bagi masing-masing pihak.

Usaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini belum membangun jaringan kemitraan cengan usaha besar sehingga usaha ini belum dapat berkembang dengan baik.

5) Belum memiliki label Halal

Label Halal menjadi acuan utama dalam mempromosikan produk untuk mampu bersaing di tingkat nasional, sehingga saat sekarang ini pengusaha bisa mengembangkan produk *Home Industri* makanan olahan dari rinuak di sekitar daerah Sumatera Barat.

Kelemahan dari produk ini yakni belum memiliki label Halal, sedangkan konsumen yang datang untuk membeli sebagian besar adalah orang muslim. jadi, sangat besar pengaruhnya dalam pengembangan produk jika produk sudah memiliki label Halal.

6) Kemasan produk kurang menarik

Setiap produk yang ditawarkan hal pertama yang dilihat oleh konsumen adalah bagaimana kemasan dari suatu produk tersebut. Walaupun seseorang belum tau bagaimana rasanyatapi ketika kemasan suatu produk itu menarik maka setidaknya ada ketertarikan seseorang untuk membeli dan mengkonsumsi suatu produk tersebut apalagi produk makanan.

Produk makanan olahan dari rinuak ini dikemas dalam kemasan yang kurang menarik karena hanya dikemas dalam plastik yang biasa

saja tanpa ada gambar dan merk dari perusahaan yang mengahasilkannya.

7) Produk tidak tahan lama atau kurang awet

Makanan olahan dari rinuak ini tidak menggunakan pengawet dalam pengolahannya sehingga makanan ini tidak tahan lama jika disimpan atau tidak awet jika dibawa ketempat jauh yang membutuhkan waktu berhari-hari. Makanan ini terasa nikmatnya ketika baru siap di produksi dan langsung di konsumsi bukan setelah lama disimpan.

8) Penjualan masih ditempat yang sederhana

Setiap konsumen yang akan mengkonsumsi suatu produk tentu akan memperhatikan dimana tempat penjualan produk tersebut ketika dipasarkan ditempat yang bagus dan menarik serta tata letak yang indah maka konsumen akan lebih tertarik mendatangi tempat tersebut untuk menbeli atau mengkonsumsi produk yang di jual di tepat itu, namun berbeda halnya dengan *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini yaitu produk makanan olahan dari rinuak ini di jual hanya ditempat sederhana saja.

c. Peluang (*opportuniy*)

1) Perkembangan teknologi dan informasi

Perkembangan teknologi juga di pengaruhi oleh kemajuan ilmu pengetahuan dan seiring waktu berjalam smakin lama perkembangan teknologi pun semakin maju. Perkembangan teknologi ini membuat

cara dan gaya hidup kita berbeda. Bisa kita lihat pada saat sekarang jarak tidak lagi menjadi penghalang seseorang untuk dapat berkomunikasi dan berbagi informasi dengan orang lain.

Pengusaha makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini sudah seharusnya memanfaatkan teknologi yang ada sehingga usaha yang dijalankan bisa lebih maju untuk kedepannya. Akan tetapi pengusaha makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini masih belum memanfaatkan dari perkembangan teknologi pada saat ini, contohnya seperti menggunakan internet, mereka mengaku belum ada pengalaman tentang hal itu.

Perkembangan teknologi dan informasi memberikan pengaruh terhadap usaha yang dijalankan setiap pengusaha home industri makanan olahan dari rinuak di nagari maninjau. Pemanfaatan teknologi dan informasi harus dilakukan secara optimal untuk membantu operasional perusahaan, seperti sistem komputer bagi pencatatan keuangan dan pemasaran selain itu teknologi dapat meningkatkan volume penjualan seperti adanya telfon agar pelanggan mudah dalam melakukan pemesanan.

2) Adanya kesempatan untuk bersaing dipasar tingkat nasional

Adapun kesempatan seperti ini didapatkan oleh *Home Industri* makanan olahan dari rinuak, karena adanya informasi dari pemerintah daerah setempat serta memfasilitasi dan memberikan arahan kepada produsen dalam mengembangkan produk hingga produk dapat bersaing

di kancah nasional. Hal ini jelas sangat menguntungkan sekali terhadap produsen itu sendiri. Untuk saat sekarang ini pemerintah daerah melalui telah memberikan berbagai bantuan dan juga sudah memberikan berbagai fasilitas dalam mengembangkan usaha makanan olahan dari rinuak secara gratis, jelas ini sebuah support dari pemerintah setempat untuk memajukan *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini.

Maka dari itu, setiap pengusaha harus mengusahakan bagaimana produk yang mereka hasilkan diberi label Halal oleh pemerintah yang berwenang. Kalau sudah dapat label Halal, produk makanan olahan dari rinuak ini tidak hanya bisa mengembangkan produknya di dalam negeri, bahkan di luar negeri pun bisa dikembangkan, tentunya dengan manajemen yang lebih bagus lagi.

3) Permintaan pasar cukup tinggi terhadap produk makanan olahan dari rinuak

Permintaan sering diartikan sebagai suatu keinginan untuk memenuhi suatu kebutuhan yang di ekspresikan melalui pembelian barang dan jasa. Bagi produsen, permintaan merupakan sesuatu yang harus di penuhi melalui penciptaan barang atau jasa sesuai dengan yang di inginkan, karena dengan memenuhi permintaan akan di peroleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dan yang menjadi tujuan utamanya. Permintaan pasar juga dapat diartikan sebagai jumlah barang atau jasa yang dibutuhkan.

Sehubungan dengan presepsi masyarakat yang baik terhadap ikan rinuak olahan daerah maninjau ini, menjadikan permintaan pasar terhadap produk ikan rinuak semakin meningkat, banyak permintaan konsumen yang menginginkan produk makanan olahan dari rinuak, seperti yang terjadi pada saat ini banyak permintaan akan produk makanan olahan dari rinuak namun produk yang dihasilkan saat ini belum bisa memenuhi permintaan pasar, ini disebabkan karena bahan baku yang kurang sehingga pengusaha merasa belum mendapatkan hasil yang maksimal.

Semenjak kelangkaan bahan baku dalam beberapa bulan terakhir ini pengusaha makanan olahan dari rinuak ini mencoba mengganti produk makanan olahan dari rinuak dengan produk makanan olahan dari ikan kecil lainnya tapi bukan rinuak. Akan tetapi produk pengganti ini kurang mendapat minat yang baik dari konsumen karena para konsumen sangat menginginkan cita rasa yang khas dari makanan olahan dari rinuak.

4) Banyaknya sarana komunikasi yang menunjang dalam mempromosikan produk.

Sarana komunikasi saat ini yang tak terbatas memberikan kesempatan dalam mempermudah segala bentuk promosi, bahkan bisa membuat biaya promosi lebih efisien. Kita semua menyadari dengan perkembangan teknologi yang begitu pesat, banyak media-media menawarkan biaya promosi yang murah bahkan gratis. Peluang inilah

yang tak boleh dilewatkan begitu saja, agar tujuan promosi dapat tercapai dengan baik dan memuaskan.

5) Kebiasaan masyarakat dalam menkonsumsi makanan ringan

Dalam pengembangannya, para pengusaha *home idustri* makanan olahan dari rinuak ini memanfaatkan peluang yakni kebiasaan setiap orang yakni mengkonsumsi makanan ringan dalam berbagai kesempatan sehingga besar peluang untuk meningkatkan penjualan terhadap produk *home industri* makanan olahan dari rinuak.

6) Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan

Dengan adanya peningkatan wisatawan yang datang ke daerah Maninjau maka dengan demikian penjualan terhadap produk makanan olahan dari rinuak ini pun meningkat karena sudah menjadi adat dan kebiasaan setiap orang yang berkunjung ke suatu daerah akan menikmati makanan khas dari daerah tersebut.

7) Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah

Pemerintah sangat mengapresiasi dan mendukung setiap usaha home industri makanan olahan dari rinuak ini. Karena rinuak ini merupakan ikan yang menjadi ciri khas dari danau maninjau. Jika *home industri* makanan olahan dari rinuak ini dapat berkembang dengan baik maka secara otomatis akan meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat terutama di Nagari Maninjau dan juga akan menarik minat para wisatawan untuk datang ke daerah danau Maninjau.

8) Tempat dan lokasi yang dikunjungi wisatawan

Kondisi alam dan geografis tentu sangat berpengaruh terhadap pengembangan suatu produk, jika perusahaan terletak ditempat yang bagus, maka produk yang dihasilkan bisa berkembang dengan baik.

Nagari Maninjau merupakan salah satu daerah yang sering dikunjungi oleh wisatawan domestik dan mancanegara karena letaknya dekat dengan jalan raya yaitu lalu lintas Bukittinggi – Lubuk Basung. Jadi, dengan demikian besar peluang dalam mengembangkan produk karena ramainya masyarakat yang melewati jalan raya tersebut dan hal ini juga mempermudah setiap konsumen untuk membeli makanan olahan dari rinuak yang di jual pedagang.

d. Ancaman (*Threat*)

1) Sulitnya populasi ikan rinuak di danau Maninjau

Inilah yang menjadi ancaman bagi produk *Home Industri* makanan oloahan dari rinuak di Nagari Maninjau yaitu kelangkaan ikan rinuak yang menjadi bahan baku terpenting dalam produk makanan olahan dari rinuak ini. Pada saat ini sedang terjadi kelangkaan ikan rinuak yakni populasi ikan rinuak di Nagari Maninjau sangat menurun karena terjadinya pencemaran air danau maninjau, sehingga belum bisa ikan rinuak belum bisa untuk tangkap. Hal ini sangat jauh berbeda dengan keadaan sebelum terjadinya pencemaran air danau maninjau karena belum pernah terjadi penurunan yang sangat signifikan mengenai populasi ikan rinuak tersebut.

Hal ini menjadi ancaman yang sangat besar bagi pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak karena ikan rinuak ini sangat sulit untuk dibudidayakan, sehingga ketika ikan rinuak ini mengalami kelangkaan secara otomatis produksi dan penjualan makanan olahan dari rinuak ini juga menurun.

2) Harga bahan baku yang terkadang berubah

Dalam memproduksi makanan olahan dari rinuak memerlukan bahan baku yang benar-benar berkulitas untuk mendapatkan hasil produk yang berkualitas juga, sehingga untuk memperoleh bahan baku tersebut memerlukan ikan rinuak yang baru dan segar.

Kelangkaan ikan rinuak akan berdampak pada harganya yang tidak stabil sehingga ini dapat dijadikan sebagai ancaman oleh pemilik yakni mempengaruhi dalam penetapan harga kepada konsumen.

3) Berdirinya usaha makanan olahan dari rinuak di sekitar Nagari Maninjau

Pengusaha makanan olahan dari rinuak ini bukan hanya berada di Nagari Maninjau saja namun juga ada pengusaha lain di wilayah lain yang juga termasuk kedalam wilayah Kecamatan Tanjung Raya yakni di setikar danau Maninjau. Di wilayah sekitar Nagari Maninjau pun pengusaha makanan olahan dari rinuak ini juga menciptakan produk yang sama dengan produk yang di hasilkan masyarakat Nagari Maninjau serta dengan harga yang juga relatif sama. Dengan demikian

maka konsumen lebih memilih membeli atau mengkonsumsi makanan olahan dari rinuak yang berada didekat wilayah tempat tinggalnya karena hasil produk dan harga yang relatif sama.

4) Kurangnya *feedback* dari konsumen terhadap promosi yang dilakukan

Promosi yang dilakukan oleh pihak *home industri* di Nagari Maninjau ini belum mendapatkan hasil yang sesuai dengan yang diharapkan. Kurangnya respon dari konsumen ini yang menjadi ancaman bagi *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau dalam mengembangkan produknya.

5) Kondisi perekonomian masyarakat yang tidak stabil

Tingkat perekonomian juga berpengaruh pada daya beli masyarakat terhadap suatu produk, jika tingkat perekonomian baik dan stabil maka akan meningkatkan daya beli namun jika perekonomian melemah maka daya beli masyarakat akan menurun pula.

Pada saat sekarang ini bukan hanya di Nagari Maninjau akan tetapi di Indonesia pada umumnya terjadi kondisi perekonomian yang tidak stabil karena pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat sementara lapngan pekerjaan masih terbatas. Sehingga menyebabkan pendapatan dan daya beli masyarakat menurun.

6) Pengusaha kurang paham dengan teknologi yang ada pada saat sekarang ini

Pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak ini sebagian besar dijalankan oleh kalangan ibuk-ibuk atau bisa dikatakan wanita yang usianya sudah dikategorikan 35 tahun ke-atas. Maka dari itu, setiap pengusaha belum cukup tau tentang perkembangan teknologi yang ada pada saat sekarang ini bahkan mereka mengaku bahwa ilmu yang mereka dapatkan tersebut yakni sudah turn temurun dari nenek moyang bukan ilmu yang di dapat dari kecanggihan teknologi yang ada pada saat sekarang atau bisa dikatakan dengan media internet.

Dengan demikian, maka dibutuhkan keikut sertaannya dalam sebuah seminar atau kepelatihan agar mendapatkan ilmu-ilmu yang baru dalam perkembangan teknologi yang ada supaya pengusaha bisa melakukan inovasi terhadap produk yang diciptakannya sehigga pengembangan usaha dapat dilakukan dengan hasil yang maksimal.

7) Terbatasnya permodalan dari perbankan

Modal adalah hal pokok yang harus dimiliki setiap usaha, pada pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak ini memiliki modal yang terbatas dalam menjalankan usahanya sehingga dalam produksi dan penjualan hanya dilakukan dengan cara dan ditempat yang sederhana pula. Jika seandainya pengusaha ini memiliki modal yang

cukup besar maka cara pengolahan dan tempat pendistribusiannya bisa lebih bagus dan modern.

Perbankan merupakan suatu lembaga yang bisa membantu pengusaha dalam mengembangkan usahanyayakni dengan memberikan pinjaman modal kepada pengusaha. Namun prosedur dan syarat dalam peminjaman modal itu cukup banyak dan sulit, salah satu nya yaitu membutuhkan suatu asset yang bisa dijadikan sebagai jaminan, sehingga bagi pengusaha yang tidak memiliki asset yang akan dijadikan sebagai jaminan cukup kesulitan untuk mendapatkan pinjaman modal tersebut.

8) Bahan baku utama (ikan rinuak) sangat sulit untuk dibudidayakan.

Bahan baku dari produk ini adalah ikan rinuak yang berasal dari danau Maninjau. Salah satu ancaman yang dialami kelompok ini adalah kesulitan dalam mendapatkan bahan baku utama yaitu ikan rinuak di danau Maninjau. Menurut wawancara dengan beberapa orang pengusaha makanan olahan dari rinuak yang menjadi penyebabsulitnya mendapatkan bahan baku adalah karena tercemarnya air danau.

Kualitas bahan baku yang digunakan sangat mempengaruhi produk yang dihasilkan untuk menjaga mutu produk, pemilihan bahan baku ikan rinuak mutlak dilaksanakan. Bahan baku berupa ikan rinuak yang dipilih adalah ikan rinuak yang masih segar dan baru ditangkap.

2. Analisis Matrik IFE dan EFE

Analisis matrik IFE adalah menganalisis, menjelaskan, serta mengevaluasi faktor-faktor yang ada dilingkungan internal *Home Industri* Makanan olahan dari rinuak berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki industri tersebut. Sedangkan analisis matrik EFE adalah mengevaluasi dan menjelaskanfaktor-faktor yang ada di luar lingkungan *Home Industri* makanan olahan dari rinuak yaitu peluang dan ancaman.

a. Analisis Matrik IFE

Tabel 4.2
Hasil Analisis Matrik IFE

NO	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
	Kekuatan (S)			
1	Produk yang ditawarkan bebas dari pengawet	0,05	2	0,10
2	Harga yang ditawarkan terjangkau	0,05	2	0,10
3	Produk yang diciptakan beragam	0,05	2	0,10
4	Kebersihan dan kenyamanan tempat pengolahan	0,05	2	0,10
5	Kemasan praktis dan mudah dibawa kemana-mana	0,05	2	0,10
6	Makanan bisa dikonsumsi semua kalangan	0,05	2	0,10
7	Makanan khas dari danau maninjau	0,10	3	0,30
8	Harga yang ditawarkan setiap pedagang relatif sama	0,05	2	0,10
	Jumlah	**0,45**	**17**	**1,00**

	Variabel Kelemahan W			
1	Proses produksi masih secara tradisional	0,05	2	0,10
2	Sulitnya memperoleh bahan baku	0,10	3	0,30
3	Promosi yang dilakukan belum intensif	0,05	2	0,10
4	Tidak adanya jaringan kemitraan	0,05	2	0,10
5	Belum memiliki label halal	0,10	3	0,30
6	Kemasan produk kurang menarik	0,05	2	0,10

7	Produk tidak tahan lama atau kurang awet	0,10	3	0,30
8	Penjualan masih ditempat yang sederhana	0,05	2	0,10
	Jumlah	**0,55**	**19**	**1,40**
	TOTAL	**1,00**		**2.40**

Sumber: Analisis data primer

Berdasarkan hasil analisis matrik IFE di atas dapat dilihat bahwa sisi internal yakni kekuatan dari masing-masing elemen adalah 1,00 dan kelemahan 1,40 maka dapat diperoleh total bobot skor pada tabel IFE 2,40. Hal ini menunjukan bahwa kelemahan dari usaha ini lebih besar daripada kekuatan yang ada.

b. Analisis Matrik EFE

Tabel 4.3
Hasil Analisis Matrik EFE

NO	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
	Variabel Peluang O			
1	Perkembangan teknologi dan informasi	0,05	2	0,10
2	Adanya kesempatan untuk bersaing di pasar tingkat nasional	0,05	2	0,10
3	Permintaan pasar yang cukup tinggi terhadap produk makanan olahan dari rinuak	0,05	2	0,10
4	Banyaknya sarana komunikasi yang menunjang dalam mempromosikan produk	0,05	2	0,10
5	Kebiasaan masyarakat dalam mengkonsumsi makanan ringan	0,05	2	0,10
6	Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan	0,05	2	0,10
7	Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah	0,05	2	0,10
8	Tempat dan lokasi yang dikunjungi wisatawan	0,05	2	0,10
	Jumlah	**0,40**	**16**	**0,80**
	Variabel Ancaman T			
1	Sulitnya populasi ikan rinuak di danau	0,10	3	0,30

	Maninjau			
2	Harga bahan baku yang terkadang berubah-ubah	0,10	3	0,30
3	Berdirinya usaha makanan olahan dari rinuak di sekitar Nagari Maninjau	0,05	2	0,10
4	Kurangnya *feedback* dari konsumen terhadap promosi yang dilakukan	0,05	2	0,10
5	Kondisi perekonomian masyarakat yang tidak stabil	0,10	3	0,30
6	Pengusaha kurang paham dengan teknologi yang ada pada saat sekarang ini	0,05	2	0,10
7	Terbatasnya permodalan dari perbankan	0,10	3	0,30
8	Bahan baku utama (ikan rinuak) sangat sulit untuk dibudidayakan	0,05	2	0,10
	Jumlah	**0,60**	**20**	**1,60**
	TOTAL	**1,00**		**2,40**

Sumber: Analisis data primer

Matrik EFE digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari faktor-faktor eksternal perusahaan. Matrik EFE menggambarkan kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang. Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel diatas dapat dilihat sisi eksternal terlihat bahwa nilai bobot peluang dari masing-masing elemen adalah 0,80 sedangkan ancaman 1,60. Maka dapat diperoleh total bobot skor pada tabel EFE sebesar 2,40. Hal ini menunjukan bahwa usaha makanan olahan dari rinuak memiliki ancaman yang lebih besar daripada peluang yang ada.

3. Matrik SWOT

Setelah mendapatkan matriks IFE dan matriks EFE, maka perusahaan dapat melanjutkan dengan memasukkan data yang ada pada matriks EFE dan matriks IFE kedalam analisa matriks SWOT. Pada penentuan strategi

berdasarkan kombinasi S, W, O, dan T, akan muncul empat strategi umum yaitu: strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan Strategi WT. Setiap strategi membahas kombinasi strategi dari masing-masing elemen yang ada. Setiap strategi juga mempunyai keunggulan tersendiri.

Berikut dibawah merupakan strategi terpilih yang didapatkan dari kombinasi faktor-faktor yang mempengaruhi S, W, O, dan T pada *Home Industri* makanan olahan dari rinuak yaitu masing-masing strategi baik strategi SO, WO, ST, dan WT.

Tabel 4.4
Matrik SWOT Strategi Pengembangan *Home Industri*
Makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam

Internal Faktor / **Eksternal Faktor**	**Kekuatan (*Strenght*)**	**Kelemahan (*Weakness*)**
	a. Produk yang ditawarkan bebas dari pengawet b. Harga yang ditawarkan terjangkau c. Produk yang diciptakan beragam d. Kebersihan dan kenyamanan tempat pengolahan e. Kemasan praktis dan mudah dibawa kemana-mana f. Makanan bisa dikonsumsi semua kalangan g. Makanan khas dari danau maninjau h. Harga yang ditawarkan setiap pedagang relatif sama	a. Proses produksi masih secara tradisional b. Sulitnya memperoleh bahan baku c. Promosi yang dilakukan belum intensif d. Tidak adanya jaringan kemitraan e. Belum memiliki label halal f. Kemasan produk kurang menarik g. Produk tidak tahan lama atau kurang awet h. Penjualan masih ditempat yang sederhana

Peluang (*Opportunities*)	**Strategi SO**	**Strategi WO**
a. Perkembangan teknologi dan informasi b. Adanya kesempatan untuk bersaing dipasar tingkat nasional c. Permintaan pasar cukup tinggi terhadap produk makanan olahan dari rinuak d. Banyaknya sarana komunikasi yang menunjang dalam mempromosikan produk e. Kebiasaan masyarakat dalam mengkonsumsi makanan ringan. f. Wisata kuliner lebih dinikmati oleh para wisatawan g. Tempat dan lokasi yang dikunjungi wisatawan	a. Menjaga kualitas produk dengan tidak memakai bahan pengawet dan bahan kimia lainya yang dapat menimbulkan resiko bagi konsumen b. Memanfaatkan sarana yang ada seperti media cetak, maupun media online untuk menjangkau konsumen yang ada di daerah sekitar maupun di luar daerah lainnya karena dengan cara ini, konsumen kenal terhadap produk sehingga kesempatan untuk bersaing dipasar tingkat nasional pun dapat terbuka. c. Menambahkan variasi produk – produk sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga bisa memenuhi permintaan pasar yang cukup tinggi tersebut d. Meningkatkan dan tetap menjaga kebersihan dan kenyamanan tempat pengolahan sehingga setiap konsumen yang datang untuk membeli merasa nyaman.	a. Mengusahakan produksi dengan menggunakan teknologi modern untuk memaksimalkan hasil produksi b. Mengusahakan untuk mendapatkan bahan baku agar dapat memenuhi permintaan konsumen c. Melakukan promosi yang baik yakni dengan memanfaatkan teknologi yang ada serta dengan cara yang tepat supaya mendapatkan respon yang baik dari konsumen d. Melakukan sosialisasi dengan membangun jaringan untuk mengembangkan jaringan pemasaran e. Membuat kemasan yang lebih menarik sehingga lebih disukai para wisatawan yang datang f. Hasil produksi ditargetkan habis dalam sehari

Ancaman (*Threat*)	Strategi ST	Strategi WT
a. Sulitnya populasi ikan rinuak di danau maninjau b. Harga bahan baku yang terkadang berubah –ubah c. Berdirinya usaha makanan olahan dari rinuak di sekitar Nagari Maninjau d. Kurangnya *feedback* dari konsumen terhadap promosi yang dilakukan e. perekonomian masyarakat yang tidak stabil f. Pengusaha kurang paham dengan teknologi yang ada pada saat sekarang ini g. Terbatasnya permodalan dari perbankan h. Bahan baku utama (ikan rinuak) sangat sulit untuk dibudidayakan	a. Menjaga mutu dan kualitas produk agar pelanggan setia dan tidak memilih produsen yang lain b. Menawarkan harga yang terjangkau sehingga masih menjadi minat di hati konsumen walaupun dalam keadaan perekonomian yang tidak stabil c. Mengatur tingkat harga supaya dapat dijangkau oleh konsumen walaupun harga bahan baku terkadang berubah-ubah. d. Tingkat persaingan hanya berada didaerah sekitar danau Maninjau karena rinuak merupakan makanan khas dari danau Maninjau e. Meciptakan dan menawarkan produk yang lebih beragam sehingga mendapatkan perhatian dari konsumen dengan demikian maka produk akan lebih diminati oleh konsumen	a. Melakukan promosi dengan cara yang intensif dan menarik agar dapat menyaingi pesaing untuk menambah jumlah konsumen b. Mengganti kemasan produk dengan kemasan yang lebih menarik c. Mengupayakan agar setiap produk dan kemasan memiliki label halal d. Membangun jaringan kemitraan dengan usaha besar e. Pengembangan usaha dilakukan secara bertahap sehingga tidak terlalu membutuhkan modal yang terlalu besar f. Ikut serta dalam seminar dan pelatihan tentang wirausaha dan teknologi yang ada pada saat ini g. Bekerja sama untuk menjaga kelestarian danau maninjau agar populasi ikan rinuak tetap terjaga dan

		semakin bertambah karena ikan rinuak sangat sulit dibudidayakan

Sumber: Analisis data primer

4. Analisis Total Bobot Skor

Setelah dilakukan analisa pada setiap strategi yang telah ditetapkan yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT. Maka langkah selanjutnya yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah memilih satu dari keempat strategi yang telah ditetapkan sebelumnya. Untuk memilih strategi yang telah ditetapkan sebelumnya perusahaan dapat memakai pendekatan metode tabel bobot skor, dimana perusahaan dapat menilai manakah dari keempat strategi itu yang mempunyai nilai skor tertinggi. Dimana strategi dengan skor tertinggi akan dipakai oleh perusahaan dalam membuat kebijakan dan keputusan yang mempengaruhi performa perusahaan. Berikut tabel bobot skor pada perusahaan.

Tabel 4.5
Tabel Bobot Skor pada Matriks SWOT

Internal / Eksternal	Kekuatan (S*trenght*) S	Kelemahan (*Weakness*) W
Peluang(*Opportunities*) O	**Total Skor** S + O 1.00 + 0.80 = **1.80**	**Total Skor** W + O 1.40 + 0.80 = **2.20**
Ancaman (*Threat*) T	**Total Skor** S + T 1.00 + 1.60 = **2.60**	**Total Skor** W + T 1.40 + 1.60 = **3.00**

Sumber: Analisis data primer

Berdasarkan hasil tabel bobot skor pada matrik SWOT diatas dapat terlihat bahwa strategi WT lah yang memiliki skor tertinggi yaitu 3,00 dibandingkan dengan strategi lainnya, maka usaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam dapat menggunakan strategi WT untuk mengembangkan *home industri* makanan olahan dari rinuak ini sehingga dapat bertahan di dunia usaha dan meningkatkan penjualan *home industri* makanan olahan dari rinuak. Strategi WT (*weakness dan threat*) merupakan strategi yang menggabungkan kelemahan dan ancaman sehingga dapat meminimalkan kelemahan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar supaya dapat dicapai pengembangan yang maksimal dari *Home Industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam.

5. Hasil Analisis Penulis

Hal yang akan penulis analisa adalah bagaimana strategi bersaing *Home Industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT, analisis IFE dan EFE, total bobot skor dan matrik SWOT dengan menggunakan *marketing mix* (bauran pemasaran). Teknik pengumpulan data penulis lakukan melalui wawancara dan observasi langsung.

Pengertian strategi secara umum adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Pengertian strategi secara khusus adalah tindakan yang bersifat meningkat dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan dimasa yang akan datang.

Dalam aturan sistem perekonomian sebuah negara, Islam mengatur adannya peranan pemerintah untuk mengatur jalannya perekonomian agar sesuai dengan aturan-aturan yang tidak melanggar ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam Islam khususnya dalam ekonomi atau bersaing dalam bisnis. Peranan pemerintah diperlukan berupa aspek hukum, perencanaan, dan pengawasan distribusi dan alokasi sumber dana, serta pertumbuhan dan stabilitas ekonomi supaya tidak terjadinya kecurangan dalam suatu sistem perekonomian di sebuah Negara tersebut.

Berdasarkan analisa data yang telah dilakukan sebelumnya, maka untuk dapat bersaing serta meningkatkan penjualan pada *Home Industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam yaitu dengan memanfaatkan strategi WT (*weakness dan threat*), dimana strategi WT merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar.

Setiap pengusaha yang menjalankan usahanya yakni *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini yaitu memiliki agama Islam dan target utama dari penjualan produk yang dihasilkan adalah orang muslim.Dengan demikian, pengusaha harus menanamkan nilai-nilai syariah didalamnya. Salah satu bentuknya yaitu dalam agama islam seorang muslim dianjurkan untuk melakukan jual beli dengan ramah dan baik karena dengan demikian semua orang akan merasakan bagaimana lemah lembut dan sopannya seorang muslim. Nabi Muhammad SAW bersabda dalam sebuah hadits yaitu :

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمْحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى

Dari jabir bin abdillah radhiyallahu'anhu, Rasullullah shalallahu'alaihi wa salllam bersabda, "Allah merahmati orang yg ramah ketika menjual & ketika membeli & juga orang yg meminta haknya". (HR. Bukhari)

Jadi, dengan jelas bahwa Nabi Muhammad SAW bersabda bahwaasannya setiap orang yang melakukan transaksi jual beli harus melakukannya dengan ramah dan baik hati. Berpedoman kepada hadits ini maka setiap pengusaha haruslah melakukan kegitan penjualan produk dengan

baik hati dan ramah tanpa membeda-bedakan konsumen yang datang untuk membeli. Walaupun konsumen membeli dalam jumlah yang sedikit maka penjual harus melayani dengan baik, karena dalam Islam tolak ukur jual beli yang dirahmati Allah itu bukanlah yang paling banyak jumlah barang yang dibelinya melainkan orang yang baik dan ramah hatinya dalam jual beli tersebut.

Strategi yang dapat dimanfaatkan pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau agar dapat mengembangkan usahanya dengan baik yaitu:

1. Melakukan promosi dengan cara yang intensif dan menarik agar untuk menambah jumlah konsumen.

   Promosi merupakan sesuatu yang sangat penting dilakukan oleh perusahaan karena promosi akan mempengaruhi dalam penjualan suatu produk. Jika promosi yang dilakukan suatu perusahaan tidak intensif dan kurang menarik maka usaha yang dijalankan sangat sulit untuk berkembang.Perkembangan suatu perusahaan dapat dilihat bagaimana bentuk promosi yang sudah dilakukan oleh perusahaan tersebut, jadi promosi yang dilakukan haruslah yang benar-benar baik dan menarik.

   Perusahaan yang tidak melakukan promosi maka perusahaan tersebut tidak bisa berkembang dengan baik karena dengan melakukan promosi konsumen akan kenal dengan suatu produk yang dihasilkan. Walaupun sudah memiliki pelanggan yang cukup banyak, promosi harus

tetap dilakukan perusahaan yakni dengan cara dan bentuk yang lebih kreatif dan menarik dari promosi yang dilakukan sebelumnya.

Setiap perusahaan tentu berbeda-beda dalam menentukan bentuk promosi yang akan dilakukan, yang jelas perusahaan akan memilih promosi yang paling baik dan dibutuhkan perusahaan tersebut.Pada zaman saat sekarang ini, banyak bentuk promosi yang bisa dilakukan oleh suatu perusahaan seperti periklanan, brosur, pamflet, serta bentuk promosi secara langsung maupun tidak langsung.

Promosi yang dilakukan perusahaan harus sesuai dengan keadaan pada saat ini yakni promosi harus mengikuti bagaimana perkembangan zaman salah satunya yaitu media online. Telah banyak perusahaan yang membuktikan bahwa media online cukup baik dalam melakukan bentuk promosi karena semua orang tanpa terkecuali bisa melihat promosi yang dilakukan di media online tersebut.

Sampai saat ini *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau hanya melakukan promosi secara langsung yakni dengan memajangkan hasil produksi di tempat penjualan dan menjelaskan secara langsung macam-macam produk makanan hasil dari olahan rinuak sehingga konsumen merasa yakin bahwa produk makanan olahan dari rinuak ini benar-benar berkualitas baik dari segi rasa maupun bentuknya, serta ikut serta dalam acara festival kuliner atau makanan yang ada di sekitar Nagari Maninjau tersebut.

Dengan demikian, promosi sangat diperlukan oleh setiap pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini agar produk yang dihasilkan bisa dikenal oleh masyarakat luas. Dengan adanya promosi yang lebih baik lagi maka setiap orang memiliki rasa ingin mendapatkan atau membeli produk makanan olahan dari rinuak ini.

2. Mengganti kemasan produk dengan kemasan yang menarik

Kemasan produk merupakan hal pertama yang dilihat ketika seorang konsumen hendak mengkonsumsi suatu barang. Walaupun seseorang belum mengetahui bagaimana rasa dari suatu produk makanan tetapi jika makanan tersebut dikemas dalam kemasan yang menarik maka seseorang akan memiliki rasa ingin mendapatkan atau membeli produk tersebut.

Dari berbagai macam bentuk barang dan produk yang dihasilkan sebuah perusahaan, produk makanan merupakan produk yang paling diperhatikan bentuk kemasannya karena kemasan produk mempunyai pengaruh yang sangat besar dalam segi penjualan produk tersebut. Setiap perusahaan tentu mempunyai persepsi masing-masing dalam membuat kemasan dari suatu produk yang dihasilkannya, akan tetapi setiap perusahaan sudah pasti ingin mengemas produknya dalam kemasan yang menarik untuk menarik minat para konsumen untuk membelinya.

Sama halnya dengan produk makanan yang lainnya, setiap pengusaha produk makanan olahan dari rinuak ini juga memberi kemasan untuk setiap produk yang dihasilkannya, akan tetapi produk makanan

olahan dari rinuak ini hanya dikemas dalam kemasan biasa saja bahkan bisa diakakan kurang menarik karena hanya dikemas dalam plastik putih tanpa memberikan gambar dan nama perusahaan atau hal lain yang dapat menarik konsumen disetiap kemasannya.

Dengan demikian maka hal harus dilakukan yakni supaya pengusaha sebaiknya mengganti kemasan produk dengan kemasan yang lebih baik dan menarik sehingga ketika dilihat dari bentuk kemasan saja setiap orang tertarik untuk mengkonsumsinya. Dengan memiliki kemasan yang menarik maka produk makanan olahan dari rinuak ini dapat bersaing dengan kuat jika dibandingkan dengan makanan ringan lainnya.

Setiap pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak lebih baik mengganti kemasan produknya yaitu dengan kemasan yang mempunyai makna yakni bagaimana indahnya danau Maninjau dan lezatnya makanan olahan dari rinuak tersebut.

3. Mengupayakan setiap produk dan kemasan memiliki label Halal

Negara Indonesia merupakan suatu negara yang memiliki umat muslim terbanyak jika dibandingkan dengan negara-negara lain yang ada di dunia ini, setiap umat muslim diperbolehkan untuk mengkonsumsi suatu makanan yang Halal dan dilarang untuk mengkonsumsi makanan yang tidak Halal.

Makanan olahan dari rinuak merupakan makanan yang halal untuk dikonsumsi karena tidak mengandung bahaya baik dari segi ikan rinuak itu sendiri maupun dari cara dan bentuk pengolahannya. Makanan olahan dari

rinuak ini baik untuk dikonsumsi karena ikan rinuak memiliki protein yang tinggi dan pengolahannya tidak memakai zat kimia yang akan membahayakan diri seseorang.

Setiap produk makanan yang dipasarkan secara luas haruslah mempunyai label Halal supaya setiap konsumen benar-benar yakin bahwa makanan yang dikonsumsinya tersebut boleh dikonsumsi oleh setiap orang muslim. Pemberian label Halal ini tidak boleh dicantumkan seorang pengusaha pada produknya sebelum ada izin dari pemerintah yang berwenang untuk menetapkannya.

Maka daripada itu setiap pengusaha hendaklah mengupayakan agar setiap produk dan kemasan memiliki label Halal agar tidak ada ke khawatiran dari konsumen mengenai kehalalan produk tersebut karena sebagian besar konsumen yang mengkonsumsi makanan olahan dari rinuak ini adalah orang muslim.

Pemberian label Halal pada setiap kemasan produk haruslah secepatnya diurus pengizinannya. Jika produk makanan olahan dari rinuak sudah mempunyai label Halal maka pengembangan produk bisa dilakukan dengan baik dan dengan cukup luas bahkan tidak tertutup kemungkinan produk ini bisa dipasarkan dalam skala internasional.

4. Membangun jaringan kemitraan dengan usaha besar

Hubungan kemitraan antara UKM dan usaha besar harus dilandasi prinsip saling membutuhkan, saling mempercayai, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Hubungan itu juga harus menjunjung etika bisnis

yang sehat, yang dijalankan dalam kedudukan hukumyang setara. Dalam hubungan kemitraan tersebut usaha besar harus memberikan bantuan dan memperkuat UMKM. Hubungan itu mencakup proses alih keterampilan bidang produksi, pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia dan teknologi dan proses itu dilakukan dalam sebuah pola kemitraan.

Kemitraan usaha sangat dapat membantu perkembangan UKM. Keberadaan UKM di Indonesia sangat penting karena UKM mampu menyumbang 60% dari pendapatan serta dapat menampung banyak tenaga kerja. Tapi sayangnya UKM masih belum dapat berdiri sendiri tanpa bantuan dari pemerintah dan usaha-usaha besar lainnya. Sehingga perlulah adanya suatu kemitraan, yaitu hubungan antara UKM dengan Usaha Besar. Kemitraan adalah strategi usaha yang dilakukan oleh dua pihak untuk mendapatkan keuntungan maksimal bagi masing-masing pihak.

Usaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini belum membangun jaringan kemitraan dengan usaha besar sehingga usaha ini belum dapat berkembang dengan baik. Dengan demikian maka setiap pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak ini sangat dianjurkan untuk melakukan atau membangun sebuah bentuk kemitraan dengan usaha besar karena dengan demikian maka usaha kecil atau *home industri* ini bisa mendapatkan bantuan bukan hanya dari segi modal dan pemasaran namun juga dalam bentuk pembinaan serta nama baik yang dimiliki oleh usaha besar tersebut.

5. Pengembangan usaha dilakukan secara bertahap sehingga tidak membutuhkan modal yang terlalu besar

Modal merupakan aspek yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha. Tanpa modal kelangsungan sebuah usaha tidak akan bisa berjalan secara berkelanjutan. Pengembangan suatu usaha bisa di ukur dengan berapa banyak modal yang dimiliki suatu perusahaan. Jika perusahaan mempunyai modal yang cukup besar maka pengembangan bisa dilakukan dengan hal yang cukup besar pula namun jika modal suatu perusahaan tergolong kecil, maka perusahaan harus melakukan pengembangan secara bertahap.

Setiap perusahaan tentu saja menginginkan usaha yang dijalankannya bisa berkembang dengan baik. Dalam mengembangkan setiap usaha maka perusahaan perlu melihat bagaimana kondisi keuangan yang dimiliki, kerena untuk mengembangakan suatu usaha secara maksimal maka membutuhkan modal yang cukup banyak.

Jika semua aspek pengembangan yang memerlukan modal dilakukan secara keseluruhan dan serentak tentu akan membutuhkan biaya yang besar. Dengan demikian maka hal yang harus dilakukan perusahaan hendaklah melakukan pengembangan usaha secara berangsur-angsur mulai dari yang membutuhkan biaya terkecil terlebih dahulu baru dilanjutkan kepada pengembangan yang membutuhkan biaya yang cukup besar.

Dalam hal ini pengusaha *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau belum melakukan pengembangan usahanya dengan

baik dan secara bertahap karena sebagian besar dari pengusaha tersebut berfikir jika perusahaan melakukan pengembangan maka semua itu membutuhkan modal yang cukup besar.

Dengan demikian, hal yang paling utama harus dilakukan setiap pengusaha *home industri* adalah merubah pola fikir mereka masing-masing yakni setiap pengusaha *home industri* harus berfikir bahwa pengembangan suatu perusahaan bisa dilakukan secara bertahap mulai dari pengembangan yang membutuhkan modal yang kecil terlebih dahulu.

6. Ikut serta dalam seminar dan pelatihan tentang wirausaha dan teknologi yang ada pada saat ini

Perkembangan teknologi juga di pengaruhi oleh kemajuan ilmu pengetahuan dan seiring waktu berjalam smakin lama perkembangan teknologi pun semakin maju. Perkembangan teknologi ini membuat cara dan gaya hidup kita berbeda. Bisa kita lihat pada saat sekarang jarak tidak lagi menjadi penghalang seseorang untuk dapat berkomunikasi dan berbagi informasi dengan orang lain.

Pengusaha makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini sudah seharusnya memanfaatkan teknologi yang ada sehingga usaha yang dijalankan bisa lebih maju untuk kedepannya. Akan tetapi pengusaha makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau ini masih belum memanfaatkan dari perkembangan teknologi pada saat ini, contohnya

seperti menggunakan internet, mereka mengaku belum ada pengalaman tentang hal itu.

Perkembangan teknologi dan informasi memberikan pengaruh terhadap usaha yang dijalankan setiap pengusaha home industri makanan olahan dari rinuak di nagari maninjau. Pemanfaatan teknologi dan informasi harus dilakukan secara optimal untuk membantu operasional perusahaan, seperti sistem komputer bagi pencatatan keuangan dan pemasaran selain itu teknologi dapat meningkatkan volume penjualan seperti adanya telfon agar pelanggan mudah dalam melakukan pemesanan.

Pada saat sekarang ini, kecanggihan teknologi sudah bisa dirasakan oleh setiap orang yang mampu untuk memanfaatkannya dengan baik. Setiap pengusaha yang menjalankan usahanya haruslah dapat memanfaatkan teknologi yang ada pada saat ini. Dengan demikian, maka setiap pengusaha haruslah meningkatkan kualitas sumber daya manusia yakni dengan ikut serta dalam seminar dan pelatihan yang ada, supaya setiap usaha tersebut memiliki SDM yang cukup mumpuni dalam menjalankan usaha dan memiliki daya saing yang cukup tinggi dengan produk dan orang lain.

7. Bekerjasama dalam menjaga kelestarian Danau Maninjau

Danau Maninjau merupakan Danau yang dijadikan sebagai mata pencarian bagi masyarakat Nagari Maninjau dan sekitarnya. Banyak habitat dan jenis ikan yang hidup didalamnya, salah satunya yaitu ikan

rinuak. Ikan rinuak berkembang dengan sangat banyak didanau maninjau sehingga dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai salah satu bentuk mata pencarian masyarakat Nagari Maninjau.

Ikan rinuak merupakan suatu jenis ikan yang hidupnya pertama kali ditemukan di danau Maninjau dan ikan ini juga diperbolehkan untuk dikonsumsi karena tidak memiliki racun atau bahaya lain ketika seseorang memakannya. Walaupun keadaan air di danau Maninjau terkadang rusak karena tubo atau tercemaran air akan tetapi ikan rinuak ini masih ada di danau Maninjau sampai saat sekarang ini. Dengan demikian maka ikan rinuak ini dijadikan sebagai ikan yang memiliki ciri khas dari danau Maninjau karena ikan ini tidak ditemukan keberadaannya didanau lain kecuali di danau Maninjau.

Banyak hal yang meyebabkan rusaknya kelestarian danau Maninjau dalam beberapa saat terakhir ini salah satunya yaitu pemberian makanan yang sangat berlebihan untuk ikan yang berada didalam jaring apungkaramba sehingga makanan itu mengendap di dasar danau dalam jangka waktu yang cukup sehingga membuat air danau Maninjau menjadi tercemar.

Tercemarnya air danau Maninjau akan berdampak tidak baik terhadap perekonomian masyarakat di Nagari Maninjau dan sekitarnya, karena tidak sedikit ikan yang mati dan hilangnya mata pencarian masyarakat Nagari Maninjau. Jika tercemarnya air danau Maninjau dalam jangka waktu yang cukup lama maka bisa membuat seluruh habitat dan

ikan yang ada di danau Maninjau ini mati dan punah termasuk itu ikan rinuak.

Dengan demikian seharusnya masyarakat Nagari Maninjau bekerjasama dalam menjaga kelestarian danau Maninjau agar populasi ikan rinuak tetap terjaga dan semakin bertambah karena ikan rinuak ini sangat sulit dibudidayakan oleh perseorangan. Dalam menjaga kelestarian danau Maninjau maka sangat dibutuhkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kelestarianya, salah satunya tidak memberikan makanan yang berlebihan terhadap ikan yang ada di karamba serta tidak membuang sampah kedalam danau dalam bentuk apapun itu.

Dengan demikian maka *Home Industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam akan dapat bertahan dan mengembangkan usahanya yakni dengan meminimalkan kelemahan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat menyimpulkan bahwa, strategi penegembangan *home industri* makanan olahan dari rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam dapat dilakukan dengan cara memanfaatkan strategi WT *(weaknesess-threat)* yaitu dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar yakni:

1. Melakukan promosi dengan cara yang intensif dan menarik agar dapat menyaingi pesaing.
2. Mengganti kemasan produk dengan kemasan yang lebih menarik.
3. Mengupayakan setiap produk dan kemasan memiliki label Halal.
4. Membangun jaringan kemitraan dengan usaha besar
5. Pengembangan usaha dilakukan secara bertahap sehingga tidak membutuhkan modal yang terlalu besar.
6. Ikut serta dalam seminar dan pelatihan tentang wirausaha dan teknologi yang ada pada saat ini.
7. Bekerjasama dalam menjaga kelestarian Danau Maninjau.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada usaha *Home Industri* makanan olahan dari rinuaksupaya dapat berkembang dengan baik dan maksimal maka penulis memberikan beberapa saran yaitu:

1. mempertahankan produk unggul yang bebas dari bahan pengawet dan bahan kimia lainnya supaya tidak menimbulkan resiko bagi konsumen.
2. Memanfaatkan kecanggihan teknologi dan sarana yang ada seperti media cetak maupun media oniline untuk mempromosikan produk sampai ke luar daerah Nagari Maninjau.
3. Melakukan renovasi atau perbaikan tempat penjualan produk sehingga terlihat lebih rapi, indah dan menarik.

DAFTAR PUSTAKA

Anoraga, Pandji dan Djoko Sudantoko. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil.* Jakarta: PT Rineka Cipta

Anoraga, Pandji. 2009. *Manajemen Bisnis.* Jakarta: Rineke Cipta

Fahmi, Irham. 2013. *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*. Bandung: Alfabeta

Hadi, Sutrino. 1987. *Metodologi Research,* Yogyakarta: Andi Off Set

Hartanto. 2009. *Paradigma Baru Manajemen Indonesia.* Bandung: Mizan Media Utama

Irmayanti, Hasan. 2011. *Manajemen Operasional Perspektif Integratif.* Malang: UIN-Maliki Press

Krisdiatiwi, Mamik. 2008. *Pembukuan Sederhana Untuk UKM.* Yogyakarta: Medtress

Nurbuko, Kholid dan Abu Ahmad. 1997. *Metode Penelitian,* Jakarta: Bumi Aksara

Rahardjo, Mugi. 2009. *Pemasaran Lembaga Keuangan Perbankan.* Surakarta: LPP University

Rangkuti, Freddy. 2004. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Salusu J. 1996. *Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit.* Jakarta: PT Grasindo

Sari, Irma Nila dan Sri Wihadjeng. 2006. *Pengantar Bisnis.* Yogyakarta: Graha Ilmu

Siagian, Sondang P. 2011. *Manajemen Stratejik.* Jakarta: Bumi Aksara

Sugiyono, 2003. *metode penelitian administrasi,* Bandung: Alfabeta

Suyanto M. 2007. *Strategic Manajemen Global Most Admired Companies.* Yogyakarta: CV Andi Offset

Suyanto M . 2008. *Muhammad Business Strategy dan Ethic.* Yogyakarta: CV Andi Offset

Teguh, Muhammad. 1999. *Metodelogi Penelitian Ekonomi.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Usman, Abdul Halim. 2015. *Manajemen Strategis Syariah.* Jakarta: Zikrul Hakim

Sumber Internet

Arum Dyan KhumalaSari, *Home Industri* ,diakses dari http://googleweblight.com/?lite_url=https://arumdyan

Hedi Sasrawan, *PengertianIndustri* ,diakses dari http://hedisasrawan.blogspot.co.id/2014/06/15-pengertian-industri-menurut-para-ahli.html

http://.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-UMKM-aspx

http://www.repository.ipb.ac.id/jspui/bitstream.pdf.

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI

Nomor : 143 /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. **Ilham Rahmat** NIM. **3213.114** tanggal 29 Maret 2017, Perihal Permohonan Pengesahan Judul Skripsi 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 Home Industri Makanan Olahan dari Rinuak di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam. "**

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A	Nama	:	**H. Harfandi, SE, M.Si**
	NIP	:	19621110 199903 1001
	Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina, IV/a / Lektor Kepala
	Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Ekonomi
	Memberi Mata Kuliah	:	Labor Bank Mini
	Untuk Tugas	:	Pembimbing I
B	Nama	:	**Sandra Dewi, SE, MM**
	NIP	:	19730717 201411 2002
	Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Muda / III/a / Cados
	Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Ekonomi
	Memberi Mata Kuliah	:	Pengantar Manajemen
	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

PEMERINTAH KABUPATEN AGAM

WALI NAGARI MANINJAU

KECAMATAN TANJUNG RAYA

Jalan Mohammad Natsir Telp.(0752) 61003

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor: 472 / 85 / WN / I - 2018

Yang bertanda tangan dibawah ini Wali Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama Lengkap	: ILHAM RAHMAT
Tempat/Tgl Lahir	: Cicawan /07-08-1995
Jenis Kelamin	: Laki-laki
NIM	: 3213.114
Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Judul Tugas Akhir	: Strategi Pengembangan Home Industri Makanan Olahan Dari Rinuak Di Nagari Maninjau, Kec. Tanjung Raya Kabupaten Agam

Bahwa nama tersebut di atas telah melakukan penelitian di tempat kami dari Tanggal 20 Juli sampai 02 Agustus 2017.

Demikianlah surat keterangan penelitian ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Maninjau, 31 Januari 2018

WALI NAGARI MANINJAU

PEMERINTAH KABUPATEN AGAM
WALI NAGARI MANINJAU
KEC. TANJUNG RAYA

ALFIAN

WAWANCARA

Gambaran Umum Perusahaan

1. Bagaimana perusahaan mulanya berdiri ?
2. Bagaimana perusahaan dapat bertahan sampai saat sekarang ini ?
3. Sampai dimana eksistensi perusahaan ?
4. Bagaimana perusahaan membentuk struktur organisasi yang baik ?

Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan *Home Industri* Makanan Olahan dari Rinuak

1. Produk

a. Kekuatan (*Strenghts*)

1) Apakah keunggulan produk *home industri* makanan olahan dari rinuak ?

2) Sejauh ini sudah berapa macam produk yang telah di hasilkan dari *home industri* makanan olahan dari rinuak ?

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1) Apakah kelemahan atau kekurangan produk yang dihasilkan dari *home industri* makanan olahan dari rinuak ?

2) Apakah perusahaan kesulitan dalam mendapatkan bahan baku yang diperlukan ?

c. Peluang (*Opportunity*)

1) Apakah ada perbedaan makanan olahan dari rinuak yang di produksi antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lain ?

2) Dengan adanya produk baru yang diciptakan pedagang *home industri* makanan olahan dari rinuak, apakah mendapat peluang yang besar dipasaran ?

d. Ancaman (*Threats*)

1) Apakah ada pedagang baru yang mengakibatkan penurunan penjualan oleh pedagang yang sudah lama ?

2) Apakah ada peningkatan penjualan produk pengganti dari *home industri* makanan olahan dari rinuak ?

2. Harga

a. Kekuatan (*strenght*)

1) Apakah peadagang makanan olahan dari rinuak ini menetapkan harga yang terjangkau ?

2) Apa saja pertimbangan pedagang dalam menetapkan harga jual produk ?

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1) Apakah kenaikan harga BBM berpengaruh dalam menetapkan harga produk makanan olahan dari rinuak ?

2) Apakah harga bahan baku juga berpengaruh dalam menetapkan harga produk ?

c. Peluang (*opportunity*)

1) Bagaimana persepsi konsumen dalam mengetahui harga jual dari setiap produk yang ada ?

2) Bagaimanakah strategi penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang ini ?

d. Ancaman (*Threats*)

1) Sejauh mana perusahaan mengantisipasi harga jual produk apabila pedagang mengetahui pedagang yang lain menetapkan harga jual yang lebih rendah ?

2) Dengan melihat perekonomian saat ini, apakah pedagang kesulitan dalam menetapkan harga jual produk ?

3. PROMOSI

a. Kekuatan (*strenghts*)

1) Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedangang ?

2) Bentuk promosi apa saja yang telah dilakukan pedagang untuk memperkenalkan produknya ?

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1) Apakah fasilitas untuk promosi telah tercukupi ?

2) Apakah pedagang telah memahami tentang strategi promosi yang dilakukan untuk mengembangkan *home industri* makanan olahan dari rinuak ?

c. Peluang (*Opportunity*)

1) Apakah pedagang melakukan perluasan pasar dengan memasuki pasar atau segmen baru ?

2) Apakah yang dilakukan pedagang dalam menguasai pasar saat pesaing merasa puas dengan posisinya ?

d. Ancaman (*Threats*)

1) Apakah yang dilakukan pedagang saat muncul pesaing baru ?

2) Apakah yang dilakukan pedagang apabila pertumbuhan pasar lambat ?

4. DISTRIBUSI

a. Kekuatan (*Strenghts*)

1) Sejauh mana pendistribusian makanan olahan dari rinuak yang yang dilakukan oleh pedagang ?

2) Bagaimana sistem distribusi yang dilakukan pedangang ?

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1) Adakah kelemahan atau kendala yang dialami saat pendistribusian makanan olahan dari rinuak tersebut ?

2) Adakah kendala terhadap pasokan barang saat pendistribusian dilakukan ?

c. Peluang (*opportuniy*)

1) Apakah pasokan makanan olahan dari rinuak bertambah jika dilakukannya pendistribusian ?

2) Apakah pedagang siap melayani permintaan produk dalam skala besar ?

d. Ancaman (*threats*)

1) Bagaimana jika pertumbuhan pasar melambat, apakah berpengaruh terhadap distribusi yang dilakukan ?

2) Apakah dengan adanya banyak pesaing yang mengahsilkan barang yang sama, apakah berpengaruh terhadap barang yang akan di distribusikan ?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama Lengkap : **Ilham Rahmat**
Nama Panggilan : Ilham
Anak : Ke-7 Dari 7 Bersaudara
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tempat/Tanggal Lahir :Maninjau, 07Agustus 1995
Alamat : Jorong Cicawan Nagari Paninjauan Kec. Tanjung Raya Kab. Agam

Nama Orang Tua (Ayah)

Nama Lengkap : Umar Basair

Pekerjaan : Petani

Alamat : Jorong Cicawan Nagari Paninjauan Kec. Tanjung Raya Kab. Agam

Nama Orang Tua (Ibu)

Nama Lengkap : Risma

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jorong Cicawan Nagari Paninjauan Kec. Tanjung Raya Kab. Agam

Riwayat Pendidikan Formal

1. SD Negeri 45 Paninjauan (Tahun 2001 - 2007)
2. MTsM Paninjauan (Tahun 2007 - 2010)
3. MAN Koto Kecil (Tahun 2010 - 2013)
4. IAIN Bukittinggi (Tahun 2013 - 2018)

Pengalaman Organisasi

1. Ketua UKK Bola Voli IAIN Bukittinggi Periode 2016-2017
2. Ketua Bidang Internal Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Ekonomi Islam IAIN Bukittinggi Periode 2015-2016.
3. Anggota MAPALA JAMARSINGSIA IAIN Bukittinggi
4. Ketua Bidang Kewirausahaan di FOSMAM Periode 2015-2016