

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BATU BATA
DI DESA JAMBUR PADANG MATINGGI
KECAMATAN PANYABUNGAN UTARA**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
dalam bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

ERIKA IRAWANI

NIM : 19 402 00230

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BATU BATA
DI DESA JAMBUR PADANG MATINGGI
KECAMATAN PANYABUNGAN UTARA**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
dalam bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

ERIKA IRAWANI

NIM : 19 402 00230

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BATU BATA DI
DESA JAMBUR PADANG MATINGGI KECAMATAN
PANYABUNGAN UTARA**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
dalam bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

ERIKA IRAWANI

NIM: 19 402 00230

PEMBIMBING I

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Dr. Abdul Nasser Hasibuan', written over a thin line that extends from the signature area towards the right.

**Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004**

PEMBIMBING II

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Muhammad Wandisyah R Hutagalung', written over a thin line that extends from the signature area towards the left.

**Muhammad Wandisyah R Hutagalung, M.E
NIP. 199302272019031008**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. ERIKA IRAWANI

Padangsidempuan, 06 Februari 2024

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN SYAHADA Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **ERIKA IRAWANI** yang berjudul "*Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara*". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Seiring dengan hal di atas, maka saudari tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II



Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525006041004



Muhammad Wandisyah R Hutagalung, M.E
NIP. 199302272019031008

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ERIKA IRAWANI

NIM : 19 402 00230

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :“ *Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara*”. Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada Tanggal : 07 Februari 2024

Saya yang menyatakan,



ERIKA IRAWANI

NIM. 19 402 00230

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ERIKA IRAWANI
NIM : 19 402 00230
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah Menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan pasal 14 ayat 12 tahun 2023.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 3 Tahun 2023 tentang Kode Etik Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 04 Februari 2024

Saya yang Menyatakan



ERIKA IRAWANI
NIM. 19 402 00230



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : ERIKA IRAWANI
NIM : 19 402 00230
PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BATU BATA DI
DESA JAMBUR PADANG MATINGGI KECAMATAN
PANYABUNGAN UATARA

Ketua

Muhammad Wandisyah R Hutagalung, M.E
NIDN. 2027029303

Sekretaris

Nofinawati, M.A
NIDN. 2016118202

Muhammad Wandisyah R Hutagalung, M.E
NIDN. 2027029303

Anggota

Nofinawati, M.A
NIDN. 2016118202

Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M
NIDN. 2006118105

M. Fauzan, M.E.I
NIDN. 010404890

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Kamis /04 April 2024
Pukul : 13.00 WIB s.d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 74, 5 (B)
Indeks Predikat Kumulatif : 3, 67
Predikat : Pujian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARYPADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BATU BATA DI
DESA JAMBUR PADANG MATINGGI KECAMATAN
PANYABUNGAN UATARA**
NAMA : ERIKA IRAWANI
NIM : 19 402 00230

Telah dapat diterima untuk memenuhi
Syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 31 Mei 2024
Dekan,


Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

NAMA : Erika Irawani

NIM : 19 402 00230

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara

Kondisi batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi pada setiap tahunnya tidak mengalami perkembangan. Hal ini dapat dilihat dari kondisi usaha batu bata setiap tahunnya yang tidak mengalami peningkatan. Pengusaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi dituntut untuk mengetahui serta menganalisis kondisi faktor-faktor internal dan eksternal usaha. Teori-teori yang dipakai dalam penelitian ini berkaitan dengan manajemen strategi. Strategi adalah upaya dalam mengarahkan perusahaan agar misi perusahaan terwujud. Pengembangan usaha merupakan upaya dalam proses persiapan tentang kesempatan pertumbuhan usaha. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Subjek penelitian ini adalah pihak pengusaha batu bata yang berada di Desa Jambur Padang Matinggi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer berupa hasil wawancara dengan para informan serta data sekunder. Teknik analisis data pada penelitian ini ialah analisis matriks IFE, matriks EFE, dan matriks SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan kondisi sumber daya alam pada usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi cukup tersedia, modal yang dipakai tergolong cukup tinggi dan daerah pemasaran usaha batu bata cukup luas sedangkan teknologi yang digunakan kurang memadai.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Pengembangan Usaha, Strategi.

ABSTRACT

Name : Erika Irawani
Reg. Number : 19 402 00230
Thesis Title : **Brick Business Development Strategy in Jambur Padang Matinggi Village, North Panyabungan District**

The condition of the bricks in Jambur Padang Matinggi Village does not improve every year. This can be seen from the condition of the brick business every year which does not increase. Brick entrepreneurs in Jambur Padang Matinggi Village are required to know and analyze the condition of internal and external business factors. The theories used in this research are related to strategic management. Strategy is an effort to direct a company so that the company's mission is realized. Business development is an effort in the preparation process for business growth opportunities. This research is qualitative research with descriptive methods. The subjects of this research were brick entrepreneurs in Jambur Village, Padang Matinggi. The data used in this research is primary data in the form of interviews with informants and secondary data. The data analysis technique in this research is IFE matrix analysis, EFE matrix and SWOT matrix. The results of this research show that the condition of natural resources in the brick business in Jambur Village, Padang Matinggi, is quite available, the capital used is quite high and the marketing area for the brick business is quite extensive, while the technology used is inadequate.

Keywords: SWOT Analysis, Business Development, Strategy.

ملخص البحث

الاسم :إريكا إيرواني
رقم التسجيل : ١٩٤٠٢٠٠٢٣٠:
عنوان البحث :استراتيجية تطوير أعمال الطوب في قرية جامبور بادانج
ماتينجي، منطقة شمال
بانيايونجان

لا تتحسن حالة الطوب في قرية جامبور بادانج ماتينجي كل عام. ويمكن ملاحظة ذلك من حالة تجارة الطوب كل عام والتي لا تتزايد. يُطلب من رواد الأعمال في مجال الطوب في قرية جامبور بادانج ماتينجي معرفة وتحليل حالة عوامل الأعمال الداخلية والخارجية. وتتعلق النظريات المستخدمة في هذا البحث بالإدارة الإستراتيجية. الإستراتيجية هي جهد لتوجيه الشركة لتحقيق مهمة الشركة. تطوير الأعمال هو جهد في عملية الإعداد لفرص نمو الأعمال. هذا البحث هو بحث نوعي بأساليب وصفية. كان موضوع هذا البحث هو رواد أعمال الطوب في قرية جامبور، بادانج ماتينجي. البيانات المستخدمة في هذا البحث هي البيانات الأولية في شكل مقابلات مع المخبرين والبيانات الثانوية. تقنية تحليل البيانات في هذا البحث هي تحليل مصفوفة تقييم العوامل الداخلية، ومصفوفة تقييم العوامل الخارجية، ومصفوفة نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات. تظهر نتائج هذا البحث أن حالة الموارد الطبيعية في تجارة الطوب في قرية جامبور، بادانج ماتينجي، متاحة تمامًا، ورأس المال المستخدم مرتفع جدًا ومنطقة تسويق تجارة الطوب واسعة جدًا، في حين أن التكنولوجيا المستخدمة غير كافية.

الكلمات المفتاحية: تحليل كدح ، تطوير الأعمال، الإستراتيجية.

..

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figure seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: “**Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara**” ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada bidang Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan. Sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr.Erawadi, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar M.A selaku Wakil Rektor Bidang

Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

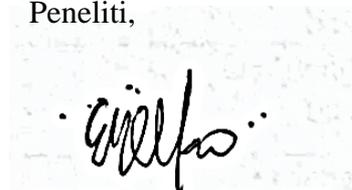
2. Bapak Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dra. Rukiah, S.E., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Ibu Dra. Hj. Replita, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A sebagai Ketua Prodi Ekonomi Syariah, serta seluruh civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E, M.Si selaku Pembimbing I dan Bapak Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, M.E selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum selaku Kepala Perpustakaan serta Pegawai perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak/Ibu dosen beserta staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada kedua orang tua, (Ayahanda Mardongan Lubis dan Ibunda Dewilan) yang telah mendidik dan selalu berdoa tiada hentinya, yang paling berjasa dalam hidup peneliti, yang telah berkorban serta memberikan dukungan dan material, serta menjadi alasan kuat bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan dan melimpahkan rahmat dan kasih sayang kepada kedua orang tua tercinta dan di beri balasan atas perjuangan mereka dengan surga-Nya.
8. Teristimewa kepada saudara-saudari saya, (Tambat Martua Halomoan, Ermina Wahyuni, Gong Matua, dan Madinah Almayra). Serta seluruh keluarga besar penulis yang telah memberikan bantuan moral dan material. Mereka inilah salah satu motivasi peneliti dalam menyusun skripsi ini.
9. Terimakasih kepada sahabat-sahabat peneliti (Mita Sari Simbolon, Ummi Kalsum Lubis, Tasya sabila Pulungan, Nurul Fauziah Btr, Yulfitri Arianti Hasibuan, Silvia Harahap, Adinda Sriwulandari, Jamiatul Wasliah Nasution, Riska Handayani dan Aminah Rahayu Gulo) yang selalu memberikan bantuan dan sebagai teman diskusi dan memberikan motivasi bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

10. Terimakasih kepada sahabat-sahabat peneliti (Ahmad Mizar Btr, M.Syukri, Asmar Tanjung, Rizky Alinafiah Mtd, Rahmat Hidayat Pulungan, Ilham Anshari Rtg, Abdul Rahman Assyawali, Idris Rtg, Maryanto Lumban Tobing, Ahmad Risaldi, Ahmad Farisi Daulay) yang selalu memberikan bantuan dan sebagai teman diskusi dan memberikan motivasi bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua pihak yang tidak dapat di sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, Maret 2024
Peneliti,



ERIKA IRAWANI
NIM. 19 402 00230

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Kadan Ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
ص	šad	š	Es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	.. ' ..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

1. Vokal tunggal adalah vocal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— و	ḍommah	U	U

2. Vokal rangkap adalah vocal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...ا...و...ي...ا	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
...ي...و	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
...و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dummah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu : ﻝ. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf

/l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bias dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang

ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber : Tim Puslitbang Lektur Keagamaan, *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*, Cetakan Kelima, Jakarta : Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Masalah	5
C. Batasan Istilah	5
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Kegunaan Penelitian	8
G. Sistematika Pembahasan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	11
1. Strategi	11
2. Pengembangan Usaha.....	15
3. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam	19
4. Analisis SWOT	23
5. Lingkungan Internal dan Eksternal Perusahaan.....	24
B. Penelitian Terdahulu	29
BAB III Metode Penelitian	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	38
B. Jenis Penelitian.....	38
C. Subjek Penelitian	38
D. Sumber Data.....	39
E. Instrumen Pengumpulan Data.....	39
F. Teknik Prngolahan dan Analisis Data	41
G. Teknik Keabsahan Data	50
BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan	
A. Geografis Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.....	52
1. Letak Geografis.....	52
2. Data Kependudukan	52
3. Proses Pembuatan Batu Bata.....	53

B. Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinnggi.....	54
C. Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman Dalam Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinggi Dengan Menggunakan Analisis SWOT.....	55
D. Hasil analisis Penelitian.....	58
E. Rencana Pengembangan Yang Akan Di Lakukan Usaha Batu Bata ...	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	69
Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Penelitian Terdahulu.....	29
Tabel III.1 Matriks SWOT.....	46
Tabel IV.1 Matriks IFE.....	54
Tabel IV.2 Matriks EFE.....	56
Tabel IV.3 Matriks Analilis SWOT.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Gambar Kuadran SWOT.....	44
---	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Lampiran II PEDOMAN WAWANCARA

Lampiran III DOKUMENTASI PENELITIAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan Negara yang kaya akan sumber daya alam. Sumber daya alam tersebut merupakan faktor yang sangat menentukan bagi kehidupan manusia. Manusia tidak dapat hidup tanp adanya sumber daya alam. Ketergantungan manusia akan sumber daya alam tersebut terpengaruh terhadap pola pemanfaatan dan pengelolaan sumber daya alam yang ada. Pembangunan suatau bangsa memerlukan aspek pokok yang di sebut dengan sumber daya alam dan sumber daya manusia. Kedua sumber ini sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu pembangunan. Sejarah menunjukkan masyarakat bisa mencapai kemakmuran karena berhasil memanfaatkan sumber daya yang di miliki.¹

Salah satu daerah tempat usaha pengelolaan dan pemanfaatan sumber daya alam berada di daerah Kecamatan Panyabungan Utara tepatnya di Desa Jambur Padang Matinggi. Masyarakat setempat memanfaatkan sumber daya alam dengan cara membuat usaha produk batu bata. Batu bata merupakan bahan yang sangat di butuhkan dalam membangun sebuat rumah dan bangunna tertentu lainnya.

Usaha batu bata yang berda di Desa Jambur Padang Matinggi merupakan salah satu mata pencaharian utama masyarakat di Desa Jambur Padang Matinggi, tetapi da juga yang mempunyai pekerjaan sampingan

¹ Ari Anggraini Winandi Prasetyoning Tyas dan Katryn Trie Wicak Ikhsan, "Sumber Daya Dan Sumber Daya Manusia Untuk Pembangunan Ekonomi Indonesia" Volume 12 No.1 Jurnal Forum Ilmiah (2015):hlm. 2.

seperti petani, pedagang, penjahit, penjual kayu bakar, dan bertambang unruk menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan hidup. Di samping itu, bahan pembuatan batu bata yaitu tanah liat sangat mudah dijangkau karena terdapat sumber daya alam berupa gunung yang bisa dimanfaatkan, sehingga memudahkan masyarakat sekitar untuk berwirausaha.²

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk hukum atau tidak berbentuk hukum, yang didirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu negara³.

Batu bata adalah unsur bangunan yang diperlukan dalam proses konstruksi bangunan, pada umumnya pembuatan batu bata terbuat dari tanah liat ditambah air kemudian dicampur dengan bahan-bahan lainnya, tahap pengerjaan batu bata yaitu dengan menggali, mengolah, mencetak, mengeringkan dan membakar dengan suhu temperature yang tinggi sehingga batu bata tidak mudah retak bila terkena air.⁴

Masyarakat Desa Jambur Padang Matinggi membuka peluang usaha sebagai produksi batu bata. Terdapat IV lingkungan yang berada di Desa Jambur Padang Matinggi yaitu lingkungan I tidak ada usaha batu bata,

² Hasil Wawancara dengan Bapak Muhammad Ishaq Pemilik Usaha Batu Bata (14 Mei 2023) Pukul: 14.00 WIB

³ Fai'zah Laila Maulidah dan Reni Oktafia "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah)" 6, No. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam (2020):hlm.572.

⁴ Wahyu rahman, "studi pelaksanaan pengolahan batu bata di dusun kurawan desa tango raso kecamatan pino raya kabupaten bengkulu selatan" volume 1, No. 2, Juenal Geografflesia (2016):hlm.95.

lingkungan II terdapat 10 orang usaha batu bata, lingkungan III dan lingkungan IV tidak ada usaha batu bata dan lingkungan V terdapat 70 usaha batu bata, hanya di lingkungan II dan IV yang terdapat usaha batu bata.⁵ Jadi total usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi yaitu sebanyak 80 orang usaha batu bata. Usaha batu bata sangat membantu perekonomian masyarakat sekitar meskipun hanya musiman dan tergantung pada cuaca dan bahan baku.

Usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi sudah lama di kenal oleh masyarakat setempat. Proses pemasaran yang di lakukan oleh para usaha batu bata masih bersifat tradisional karena para pelanggan datang langsung ke lokasi pembuatan batu bata untuk melakukan pesanan batu bata. Setelah pelanggan melakukan pesanan batu bata maka batu bata akan di kirim ke tempat tujuan. Proses transaksianya pelanggan menginginkan batu bata yang berkualitas baik dan tidak mudah pecah.

Pengembangan (*development*) adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Pendidikan meningkatkan keahlian teoritis, konseptual, dan moral karyawan, sedangkan pelatihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis pelaksanaan pekerjaan karyawan⁶.

⁵ Observasi, di Desa Jambur Padang Matinggi Lingkungan I, II, III, IV, V (Jum'at, Sabtu, Minggu, 9, 10, 11 Juni 2023 Pukul: 14.00 WIB)

⁶ Malayu S.P Hasibuan, Manajemen Sumber Daya Manusia (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), hlm.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mardongan Lubis yang merupakan salah satu pengusaha batu bata di desa Jambur Padang Matinggi terdapat beberapa masalah yang mendasar yang menyebabkan usaha batu bata di daerah setempat sulit berkembang, yaitu modal usaha yang di miliki masih terbatas, serta masih terbatasnya kepemilikan teknologi yang di gunakan untuk proses sehingga masih menggunakan alat yang tradisional contohnya dalam mengaduk tanah liat dengan tanah biasa masih memakai cara manual yaitu dengan menggunakan tenaga manusia sehingga proses produksinya pun membutuhkan waktu yang cukup lama dan ketika musim penghujan proses pengeringan batu bata membutuhkan waktu yang lama⁷.

Menurut Ibu Erni Lubis selaku pemilik usaha batu bata menyatakan bahwa terdapat beberapa masalah yang menyebabkan usaha batu bata sulit berkembang yaitu dalam bidang pemasaran, proses pemasaran masih bersifat tradisional karena para pembeli datang langsung ke lokasi pembuatan batu bata, kemudian tidak adanya pembukuan yang di lakukan dalam usaha batu bata serta persaingan yang ketat antara pengusaha batu bata dan semakin banyaknya produk saingan batu bata sejenis seperti batako, hal ini menyebabkan timbulnya kekhawatiran bagi usaha batu bata⁸.

Maka untuk menghadapi persaingan tersebut usaha batu bata harus membuat strategi penegembangan bisnis untuk mengembangkan usahanya. Strategi pengembangan bisnis dapat di lakukan dengan analisis lingkungan

⁷ Hasil Wawancara dengan Pak Mardongan Lubis Pemilik Batu Bata (Jambur Padang Matinggi, 25 Juni 2023 Pukul 15.00 WIB).

⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Erni Lubis Pemilik Usaha Batu Bata (Jambur Padang Matinggi, 2 Juli 2023 Pukul 15.00 WIB).

internal dan *eksternal* perusahaan menggunakan analisis SWOT. Lingkungan internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan perusahaan dan lingkungan eksternal terdiri dari peluang dan ancaman bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas maka para usaha batu bata perlu menerapkan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk menghadapi persaingan dan dapat di kenal oleh masyarakat luas. Untuk itu peneliti tertarik untuk meneliti tentang “ **Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara**”

B. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian digunakan untuk memudahkan peneliti dalam proses penelitian dengan memfokuskan ruang lingkup penelitian menjadi lebih spesifik. Berdasarkan latar belakang, maka peneliti memberikan batasan masalah dalam penelitian ini yaitu hanya berfokus pada seputaran strategi pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.

C. Batasan Istilah

Batasan istilah pada penelitian ini bertujuan untuk menghindari kesalahfahaman dalam penulisan, maka peneliti memberikan batasan-batasan istilah dengan kata kunci yang berkaitan dengan penelitian ini :

1. Strategi merupakan kata yang berasal dari Bahasa Yunani (Greek) yaitu *strategos* atau *strategia* yang berarti general or generalship atau sebagai sesuatu yang berkaitan dengan top manajemen dalam suatu organisasi. Strategi merupakan suatu proses perencanaan yang dilakukan pemimpin

dengan berfokus pada tujuan jangka panjang melalui penyusunan cara-cara atau upaya bagaimana tujuan perusahaan dapat tercapai⁹. Adapun strategi yang di maksud dalam penelitian ini ialah rencana serta upaya yang cermat dengan tujuan jangka panjang serta program tindak lanjut dalam mengembangkan usaha industri berskala kecil yaitu usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi.

2. Pengembangan usaha merupakan upaya yang di lakukan oleh seseorang maupun organisasi untuk menambah skala usaha, menciptakan inovasi produk, memperluas pasar serta melakukan inovasi pasar¹⁰. Pengembangan yang di maksud dalam penelitian ini adalah kegiatan yang di jalankan pihak pengusaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi dalam mengembangkan usaha dengan tujuan meningkatkan profit pendapatan.
3. Batu bata adalah adalah unsur bangunan yang di perlukan dalam proses konstruksi bangunan. Batu bata merupakan batu buatan yang terbuat dari tanah liat yang dalam keadaan lekat di cetak, di jemur beberapa hari dan di bakar di atas api yang bertemperatur tinggi hingga jika di rendam dalam air, batu bata tersebut tidak akan hancur¹¹. Batu bata yang di maksud dalam penelitian ini adalah batu bata merah biasa.
4. Analisis SWOT merupakan alat bagi perusahaan dalam mengidentifikasikan berbagai faktor untuk merumuskan strategi alternatif

⁹ Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), hlm. 1

¹⁰ Ridha Rizki Novanda et al., *Jejak Sukses Desa Membangun Bumdes : Belajar Dari Bumdes Mart Rejo* (Jakarta: Kementerian Desa PDT dan Transmigrasi, 2019), hlm. 83.

¹¹ Rifana and Kawet, *Konstruksi Bangunan*, hlm. 11.

yang di butuhkan perusahaan. Memaksimalkan kekuatan (strengts) dan peluang (opportunity), serta meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (treats) merupakan suatu tujuan utama dalam analisis ini. SWOT merupakan singkatan strengts dan weakness yang terdapat dalam lingkungan internal perusahaan serta opportunities dan threats yang terdapat dalam lingkungan eksternal perusahaan.¹²

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar beakang masaah yang telah di uraikan, peneliti merumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi menggunakan analisis SWOT ?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan suatu hal yang hendak di capai seseorang peneliti dalam proses penelitian . Adapun tujuan yang ingin di capai peneliti dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha batu bata merah di Desa Jambur Padang Matinggi.

¹² Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi*, hlm. 41.

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini di harapkan dapat memeberikan tambahan pengalaman serta wawasan dalam menerapkan dan mengembangkan teori-teori yang di pelajari peneliti dalam proses pembelajaran.

2. Bagi UIN SYAHADA Padangsidimpuan

penelitian ini di harapkan dapat memberi manfaat kepada para mahasiswa/i khususnya dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. terutama program studi Ekonomi Syariah untuk dapat di jadikan sebagai tambahan ilmu untuk meningkatkan dan mengembangkan perekonomian masyarakat, dan dapat menjadi referensi tambahan dalam mengembangkan ilmu ekonomi .

Penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat bagi pembaca sebagai bahan pertimbangan dan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dalam konteks penelitian yang serupa.

3. Bagi para Pihak Pengusaha Batu Bata

Penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat sebagai bahan pertimbangan dalam setiap tindakan, dapat menjadi bahan acuan pada kegiatan peningkatan usaha yang bertujuan dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai tambahan referensi dan informasi dalam mengembangkan ilmu pengetahuan dan penelitian selanjutnya dalam menciptakan penelitian baru khususnya bagi program studi Ekonomi Syariah.

G. Sistematika Pembahasan

Sesuai dengan permasalahan yang ada maka untuk mempermudah penelitian ini, peneliti menggunakan sistematika pembahasan dengan tujuan untuk menghasilkan laporan penelitian yang sistematis, akurat, jelas serta mudah untuk dipahami. Dalam sistematika pembahasan ini peneliti menyusun lima bab yang terdiri dari beberapa sub bab dengan rincian sebagai berikut:

Bab I adalah tentang pendahuluan yang berisikan uraian latar belakang masalah, batasan masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian serta sistematika pembahasan.

Bab II adalah tinjauan pustaka yang berisikan referensi serta kajian teori yang menjadi pedoman dalam penyusunan skripsi ini yaitu teori tentang strategi pengembangan usaha serta strategi pengembangan usaha dalam perspektif islam, lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang meliputi sumber daya alam, sumber daya manusia, permodalan, pemasaran dan teknologi, kemudian membahas tentang analisis SWOT dan dalam mendukung penelitian ini maka peneliti menyertakan penelitian terdahulu.

Bab III adalah metode penelitian yang menjelaskan tentang metode penelitian berisi tentang lokasi dan waktu penelitian. Di jabarkan pula tentang jenis penelitian, subjek penelitian dan sumber data yang digunakan, serta instrument pengumpulan data. Selanjutnya akan dibahas tehnik analisis dan keabsahan data yang di gunakan serta pembahasan data dengan menggunakan matriks SWOT.

Bab IV adalah hasil penelitian, pada bab ini berisikan gambaran umum lokasi penelitian yang meliputi letak geografis dan kondisi sosial ekonomi daerah penelitian serta proses pembuatan batu bata. Pada bab ini juga berisikan hasil penelitian mengenai faktor sumber daya alam, sumber daya manusia, teknologi, permodalan dan pemasaran. Kemudian pada bab ini dipaparkan hasil analisis matriks IFE, matriks EFE, dan matriks SWOT.

Bab V adalah penutup yang memuat kesimpulan dari hasil penelitian sesuai dengan rumusan masalah disertai dengan saran-saran yang diberikan kepada pihak-pihak yang terkait.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahas Yunani, *strategos* dengan akar kata *stratos* dan *ag*. *Stratos* berarti “militer” dan *ag* berarti “peminpin”. Pada awalnya strategi di artikan *generalship* ,yaitu sesuatu yang di artikan para jendral dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang. Seacra umum strategi sebagai cara untuk mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri atas aktivitas – aktivitas penting yang di perlukan untuk mencapai tujuan. Terdapat beberapa definisi strategi menurut para ahli, yaitu ¹³:

- a. Pearce dan Robinson berpendapat strategi merupakan suatu rencana upaya perusahaan, strategi tersebut menjadi gambaran bagi perusahaan mengenai akan bagaimana, kapan dan dimana perusahaan mesti bersaing menghadapi lawan dengan tujuan yang sudah jelas.
- b. Pendapat Morrisey mengatakan strategi merupakan upaya dalam mengarahkan perusahaan agar misi perusahaan terwujud dan

¹³ Abd. Rahman Rahim and Enny Radjab, *Manajemen Strategi* (Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbit Universitas Muhammadiyah Makasar, 2017), hlm. 37.

merupakan alat dorong yang akan membantu perusahaan dalam menentukan produk, jasa dan pasarnya dimasa depan. Secara umum strategi merupakan pendekatan secara penuh yang berhubungan dengan pelaksanaan ide atau gagasan perencanaan suatu kegiatan tertentu. Strategi yang baik harus memiliki tim kerja yang memiliki tujuan yang sama agar dalam pengimplementasian strategi tersebut bisa dicapai secara bersama-sama dengan saling gotong royong demi mencapai tujuan.¹⁴

- c. Menurut Clawsewitz dalam buku Eddy Yunus, Strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan suatu perang. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri dari aktivitas – aktivitas penting yang di perlukan untuk mencapai tujuan.
- d. Menurut Porter dalam buku Eddy Yunus, mengatakan bahawa strategi adalah sekumpulan tindakan dan ativitas yang berbeda untuk mengantarkan nilai yang unik, sedangkan Arthur A. J, dalam buku Eddy Yunus, mengatakan bahwa strategi terdiri dari aktivitas yang penuh daya saing serta pendekatan- pendekatan bisnis untuk mencapai kinerja yang memuaskan (sesuai target).¹⁵

¹⁴ M. Manullang, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: Perdana Publishing, 2016), hlm 18-19.

¹⁵ Eddy Yunus, *Manajemen Strategis* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2016), hlm 11-12.

b. Jenis - Jenis Strategi

1) Strategi Integrasi

Strategi ini lebih mengarahkan perusahaan agar lebih mengawasi distributor, pemasok, serta para pesaing¹⁶. Strategi integrasi dibagi dalam beberapa macam, yaitu:

a) Integrasi ke Depan (*Forward Integration*)

Merupakan strategi untuk mendapatkan kepemilikan atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.

b) Integrasi ke Belakang (*Backward Integration*)

Merupakan strategi untuk mencari kepemilikan atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok.

c) Integrasi Horizontal

Merupakan strategi dalam mengendalikan para pesaing. Yang dapat dilakukan perusahaan pada strategi ini adalah dengan meningkatkan penjualan, keuntungan serta pasar potensial dari perusahaan.

¹⁶ Muklis Catio, Sarwani Dan Rukman, *Manajemen Strategi* (Tangerang Indigo Media, 2021), hlm. 47.

2) Strategi Intensif

Dalam strategi ini membutuhkan upaya-upaya yang intensif dalam meningkatkan posisi persaingan melalui produk perusahaan.¹⁷

a) Penetrasi Pasar (*Market Penetration*) berupaya meningkatkan

pangsa pasar atas produk dan atau jasa yang tersedia di pasar melalui usaha pemasaran yang gencar.

b) Pengembangan Pasar (*Market Development*)

merupakan upaya memperkenalkan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan ke wilayah geografis yang baru.

c) Pengembangan Produk (*Product Development*) merupakan strategi

meningkatkan penjualan perusahaan dengan memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

3) Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi terbagi menjadi tiga, yaitu diversifikasi konsentrik merupakan upaya menambah produk atau jasa yang baru namun masih saling keterkaitan. Diversifikasi horizontal merupakan upaya menambah produk atau jasa

¹⁷ Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan, hlm. 50

yang baru namun tidak terkait dengan pelanggan yang sudah ada. Diversifikasi konglomerat merupakan upaya penambahan produk atau jasa yang baru dan dipasarkan pada pasar yang baru yang tidak terkait dengan yang ada saat ini.¹⁸

4) Strategi Defensif

Strategi ini merupakan upaya perusahaan dalam proses penyelamatan perusahaan melalui langkah-langkah tertentu supaya perusahaan terlepas dari kerugian yang lebih besar yang nantinya dapat membawa kebangkrutan pada perusahaan.

2. Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab bagi setiap wirausaha maupun pengusaha yang memiliki kreativitas, motivasi serta pandangan maju ke depan. Jika hal ini dapat diaplikasikan pengusaha dalam usahanya, maka keinginan mengembangkan usaha yang mulanya skala kecil menjadi usaha yang lebih berskala besar dapat terwujudkan¹⁹. Pengembangan usaha merupakan upaya dalam proses persiapan tentang kesempatan pertumbuhan potensial, dukungan serta pemantauan pelaksanaan kesempatan pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar terutama dibidang industri pengembangan usaha lebih

¹⁸ Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan, hlm. 51.

¹⁹ Wayan Wijaya et al., —Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan,|| *Jurnal Mahasiswa Manajemen, Universitas Pandanaran Semarang* 3, no. 3 (2017): hlm. 3.

mengarah pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain. Terdapat beberapa definisi pengembangan usaha menurut para ahli yaitu ²⁰:

- 1) Mahmud Mach Foedz Perkembangan usaha merupakan kegiatan perdagangan yang digerakkan oleh organisasi untuk memperoleh keuntungan dengan cara memproduksi serta menawarkan barang atau dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
- 2) Brown dan Petrello Pengembangan usaha merupakan suatu organisasi yang memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan konsumen. Perkembangan usaha dapat dilihat dari apakah permintaan konsumen akan sebuah barang meningkat maka usaha akan memperoleh keuntungan.
- 3) Steinfeld Pengembangan usaha adalah kegiatan menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen.
- 4) Mussleman dan Jackson Pengembangan usaha adalah sekumpulan kegiatan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat dan perusahaan yang diorganisasikan untuk terlibat dalam kegiatan tersebut.

b. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam mengevaluasi kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausaha maupun pihak pengusaha pada umumnya harus memperhatikan dan mencermati beberapa hal berikut ini: ²¹

²⁰ Widianingsih and Arianti, *Aspek Hukum Kewirausahaan* (Malang: Polinema Press, 2018), hlm. 90-91.

- 1) Sumber Ide Trigger atau pemicu dari sebuah kegiatan adalah sebuah ide ataupun gagasan. Demikian juga dalam dunia bisnis, ide merupakan hal yang penting akan membedakan suatu bisnis dengan bisnis yang lain, sehingga bisnis bisa mempertahankan eksistensinya dan kemudian tumbuh secara berkelanjutan.
- 2) Menstimulasi Ide Untuk mendapatkan ide bisnis yang disukai dapat distimulasikan dengan cara-cara sebagai berikut:
 - a) Mengemati Lingkungan Sekitar Mengamati lingkungan sekitar dapat memunculkan ide usaha seperti dengan mengamati lingkungan sekitar dapat mengetahui kebutuhan-kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. Identifikasi kebutuhan yang belum terpenuhi merupakan konsep yang dapat dibangun dan dikembangkan dalam sebuah usaha.
 - b) Melihat Kecenderungan Perusahaan. Melalui interaksi dengan konsumen seorang wirausaha dapat mengetahui sejauh mana produk atau jasa yang dihasilkan perusahaannya dapat diterima masyarakat seperti, sejauh mana konsumen merasa puas akan produk atau jasa yang dihasilkan serta apa saja kekurangan produk atau layanan jasa yang dirasakan konsumen yang nantinya dapat dibenahi oleh pihak perusahaan.
- 3) Mengaplikasikan Ide Seorang wirausahawan wajib terus-menerus mengevaluasi peluang-peluang usaha yang tersedia agar usaha

²¹ Yudi Pramudiana, *Business Plan* (Bandung: Pt Remaja Rosdakarya, 2017), hlm. 18-23.

yang dikelola tetap terus eksistensi. Adapun langkah-langkah yang dapat dilakukan dalam pengaplikasian ide dalam mengembangkan usaha ialah sebagai berikut:

- a) Menawarkan Diferensiasi pada Produk Eksisting Penciptaan suatu produk atau layanan diharuskan memberi nilai lebih dibandingkan dengan produk yang sudah tersebar dipasaran. Oleh karena itu, wirausahawan harus benar-benar mengetahui perilaku konsumen di pasar.
 - b) Menyesuaikan Produk dengan Perilaku Konsumen Terbaru Terdapat dua unsur yang harus diperhatikan dalam proses pengamatan perilaku pasar, yaitu pertama permintaan terhadap barang dan jasa. Kedua waktu penyerahan dan waktu permintaan barang dan jasa. Seorang pengusaha yang sukses penting untuk menciptakan suatu produk atau jasa yang bernilai unggul kepada konsumen. Apabila seorang wirausahawan baru memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu maka secara khusus peluang itu akan sangat bergantung pada perilaku segmen pasar tersebut.
- 4) Mengembangkan Hal yang Sudah Dilakukan Pesaing Seorang wirausahawan harus selalu mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing untuk sebagai acuan bagi perusahaan mengembangkan produk yang bernilai lebih tinggi daripada pesaing. Sebagai contoh jika para pesaing mengembangkan

produk baru dengan dukungan dana serta kelebihan-kelebihan yang dimiliki pesaing dipasar maka kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan menggunakan kelemahankelemahan dan risiko pesaing dalam menanamkan modal barunya.

3. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam

a. Bisnis dalam Islam

Bisnis merupakan bagian dari kegiatan ekonomi yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam hal memenuhi kebutuhan manusia. Islam mengharuskan setiap umatnya untuk berusaha di atas muka bumi Allah. Berusaha yaitu berdagang adalah salah satu upaya manusia dalam mencari harta kekayaan. Berdagang merupakan bagian dari ibadah dan jihat jika seorang pedagang bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melanggar perintah-Nya sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran surah Al-A'raf : 10 :

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ (١٠)

Artinya: "Dan sungguh kami telah menempatkan kamu di bumi dan di sana kami sediakan (sumber) penghidupan untukmu. (tetapi) sedikit sekali kamu bersyukur²²".

²² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemah* (Bandung: Al-Mizzan Publishing House), hal: 152.

Makna dari ayat di atas, sesungguhnya kami telah menempatkan kamu di bumi, yakni menjadikan kamu mampu mengelola dan memanfaatkannya, melalui nalar dan pengetahuan yang kami anugerahkan kepada kamu, atau kami jadikan bumi sebagai tempat tinggal kamu dan kehidupan dunia ini, dan kami adakan bagi kamu di bumi itu seluruhnya sumber penghidupan, tetapi walaupun demikian banyak yang kami anugerahkan, amat sedikitlah kamu bersyukur.²³

Penafsiran ayat di atas adalah Allah menjelaskan tentang anugrah-Nya kepada manusia. Dan sungguh sungguh kami telah menempatkanmu di bumi menjadi emilik dan pengelolanya, dan disana kami sediakan sumber penghidupan untukmu seperti tempat untuk menetap, sumber makanan dan minuman, dan sarana kehidupan lainnya. Akan tetapi sedikit sekali kamu bersyukur atas semua kenikmatan itu dengan menganugerahkan semua energi yang di dapat dari semua nikmat itu untuk beribadah kepada Allah. Bahkan kamu banyak mengingkarnya dengan menyembah selain Allah, serta berbuat kemaksiatan dan kerusakan di bumi.

Adapun dalam hadist yang menganjurkan umat islam untuk bekerja adalah : Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam bersabda :

إِنَّ أَطْيَبَ مَا أَكَلَ الرَّجُلُ مِنْ كَسْبِهِ

²³ M. Quraish Sihab, *Tafsir Al- Mishbah* (Jakarta: Lentera Hati, 2002),hlm:18.

“Sungguh sebaik-baiknya rizki yang di makan oleh seorang laki-laki adalah dari usahanya sendiri (yang halal).” (HR.An-Nasa-i NO. 4451).²⁴

b. Prinsip-Prinsip Bisnis dalam Islam

Prinsip bisnis dalam islam merupakan dasar pokok yang menjadi acuan ummat muslim dalam menjalankan usaha. Adapun prinsip-prinsip berbisnis dalam islam ialah sebagai berikut:²⁵

1) Customer Oriented

Customer oriented, yaitu prinsip bisnis yang menjaga kepuasan pelanggan. Untuk melakukan prinsip tersebut Rasulullah menerapkan kejujuran, keadilan, serta amanah dalam melaksanakan kontrak bisnis. Untuk memuaskan pelanggan ada beberapa hal yang diajarkan Rasulullah diantaranya adalah adil dalam menimbang, menunjukkan cacat barang yang diperjual belikan, menjauhkan sumpah dalam jual beli, dan tidak mengemukakan keunggulan yang tidak sesuai dengan mutunya, hal ini berarti membohongi pembeli.

2) Transparansi

Prinsip kejujuran dan keterbukaan dalam bisnis merupakan kunci keberhasilan. Apapun bentuknya, kejujuran tetap menjadi prinsip utama sampai saat ini. Transparansi terhadap konsumen adalah ketika seorang produsen terbuka mengenai mutu,

²⁴ Abu Abdurrahman ahmad binsyuaibbinali an-nasai, *Mujtaba' Min As-Sunan* (Riyadh:Baitul afkar ad-dauliyah, 1999), hlm.465.

²⁵ Matnin and Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), hlm. 3.

kuantitas, komposisi, unsur-unsur kimia dan lain-lain agar tidak membahayakan dan merugikan konsumen.

3) Persaingan yang Sehat

Islam melarang persaingan bebas menghalalkan segala cara karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah islam. Islam memerintahkan ummatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan, yang berarti bahwa persaingan tidak lagi berarti sebagai usaha mematikan pesaing lainnya, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik bagi usahanya. Rasulullah memberikan contoh bagaimana bersaing yang baik dengan memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dan melarang kolusi dalam persaingan bisnis.

4) Fairness

Terwujudnya keadilan adalah misi para Rasul. Setiap ketidakadilan harus lenyap dari muka bumi. Oleh karena itu, Nabi Muhammad SAW selalu tegas dalam menegakkan keadilan termasuk keadilan dalam berbisnis. Saling menjaga agar hak orang lain tidak terganggu selalu ditekankan dalam hubungan antara satu dengan yang lain sebagai bentuk keadilan.

Wujud keadilan dengan pelanggan adalah dengan tidak melakukan penipuan dan menyebabkan kerugian pada pelanggan. Sedangkan wujud keadilan dengan karyawan adalah memberikan upah yang adil dan menjaga hak-haknya. Selain itu,

bentuk keadilan dalam bisnis adalah bahwa bisnis yang dilaksanakan bersih dari unsur riba karena riba mengakibatkan eksploitasi dari orang kaya kepada yang miskin. Oleh karena itu Allah dan Rasul-Nya melarang adanya riba.

4. Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan alat bagi perusahaan dalam pengidentifikasian berbagai faktor untuk merumuskan strategi alternatif yang dibutuhkan perusahaan. Memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunity), serta meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats) merupakan tujuan utama dalam analisis ini. SWOT merupakan singkatan strengths dan weakness yang terdapat dalam lingkungan internal serta opportunities dan threats yang terdapat dalam lingkungan eksternal perusahaan²⁶. Matriks SWOT terdiri dari empat susunan strategi yang dapat membantu pihak pengusaha dalam mengembangkan usaha, yaitu:²⁷

1) Strategi SO

Memaksimalkan kekuatan-kekuatan yang ada di lingkungan internal untuk memanfaatkan peluang-peluang yang tersedia di lingkungan eksternal.

²⁶ Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), hlm41.

²⁷ Rahayu Puji Suci, hlm. 69.

2) Strategi WO

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada di lingkungan internal dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada dari lingkungan eksternal.

3) Strategi ST

Menggunakan dan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada untuk mengurangi dampak ancaman-ancaman dari lingkungan eksternal.

4) Strategi WT

Merupakan taktik defensif yang ditujukan untuk meminimalkan kelemahan-kelemahan dari dalam lingkungan internal serta menghindari ancaman-ancaman yang mungkin datang dari lingkungan eksternal.

5. Lingkungan Internal dan Eksternal Perusahaan

Lingkungan internal merupakan lingkungan dalam perusahaan maupun organisasi yang secara normal memiliki hubungan langsung dan khusus pada perusahaan. Analisis lingkungan internal perusahaan merupakan proses perencanaan strategi yang membahas bidang pemasaran dan distribusi perusahaan, pengembangan perusahaan, operasional dan produksi perusahaan, sumber daya yang tersedia, serta faktor keuangan dan akuntansi perusahaan untuk menganalisis kekuatan-kekuatan serta kelemahan-kelemahan yang terdapat di perusahaan.

Sumber daya internal perusahaan dikatakan memiliki kekuatan apabila sumber daya yang terdapat di perusahaan dan proses bisnis yang terjadi di perusahaan memiliki kemampuan yang akan menciptakan *distinctive competencies* sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan yang kompetitif²⁸. Lingkungan eksternal perusahaan merupakan faktor-faktor yang terdapat di luar lingkungan perusahaan yang wajib diperhatikan dalam pengambilan keputusan.

Lingkungan eksternal perusahaan mencakup seluruh kejadian di luar perusahaan yang dapat memengaruhi perusahaan. Analisis pada lingkungan eksternal perusahaan dilakukan dengan tujuan agar dapat mengidentifikasi peluang-peluang serta ancaman-ancaman yang akan dihadapi perusahaan terhadap perubahan lingkungan eksternal perusahaan sehingga pihak pengambil keputusan dapat merumuskan strategi dari berbagai peluang yang ada untuk mengantisipasi serta meminimalkan ancaman-ancaman yang akan muncul.²⁹

a. Sumber Daya Alam

Sumber daya alam adalah segala sesuatu yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai kepentingan dan kebutuhan hidup manusia agar hidup lebih sejahtera. Sumber daya alam tersebut diperoleh dari lingkungan alam yang terdapat dimana saja seperti di

²⁸ Putu rani Susanthi, —Ananlisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan, || *Riset Ekonomi Bidang Manajemen Dan Akuntansi* 1, no. 1 (Nopember 2017): hlm. 34.

²⁹ 7 Putu rani Susanthi, hlm. 34.

dalam tanah, air, permukaan tanah, udara dan sebagainya .³⁰ Sumber daya alam terbagi menjadi 2 jenis yaitu sumber daya alam hayati dan sumber daya alam non hayati. Sumber daya alam hayati adalah sumber daya yang berasal dari hewan maupun tumbuhan yang ada di bumi. Sedangkan sumber daya alam non hayati adalah sumber daya alam yang berasal dari yang bukan berasal dari makhluk hidup. Sumber daya alam non hayati merupakan sumber daya alam yang keberadaannya dapat diusahakan kembali dan dimanfaatkan secara terus menerus.

b. Sumber Daya Manusia

Keberhasilan suatu organisasi perusahaan tidak hanya ditentukan oleh sumber daya alam yang tersedia saja, melainkan dapat ditentukan oleh sumber daya manusianya juga yang berperan dalam mengatur organisasi yang bersangkutan. Sumber daya manusia adalah kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki seorang individu yang perilaku dan sifatnya ditentukan oleh lingkungan sekitar. Sumber daya manusia merupakan aset dalam segala aspek pengolahan terutama yang menyangkut eksistensi perusahaan .³¹

Sumber daya manusia memiliki ciri khas yang berbeda dengan sumber daya yang lainnya, memiliki sifat yang berbeda-

³⁰ Karnadi and Jalal Ikhwan, —Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Kota Agung Kecamatan Air Bersih Kabupaten Bengkulu Utara,|| *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 4, no. 2 (2016): hlm.149.

³¹ Benjamin Bukit, Tasman Malusa, and Abdul Rahmat, *Pengembangan Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2017), hlm. 1.

beda satu dengan yang lainnya. Ciri khas inilah yang mengharuskan perlunya perhatian yang lebih spesifik dalam mengembangkan sumber daya ini. Pengembangan sumber daya manusia merupakan segala aktivitas yang dilakukan oleh organisasi atau perusahaan dalam memfasilitasi karyawan agar memiliki pengetahuan, keahlian serta sikap yang dibutuhkan dalam menangani pekerjaan perusahaan. Aktivitas yang dimaksud tidak hanya berfokus pada aspek pendidikan dan pelatihan akan tetapi menyangkut aspek karier dan pengembangan organisasi.³²

c. Permodalan

Modal usaha adalah dana yang dipakai sebagai pokok untuk berdagang. Modal merupakan hal yang utama dalam menjalankan suatu usaha. Modal yang digunakan dapat bersumber dari modal sendiri maupun modal pinjaman³³. Sumber modal merupakan asal darimana modal diperoleh yang dapat digunakan dalam melakukan kegiatan usaha. Sumber modal dibagi menjadi 2 jenis yaitu modal sendiri dan modal yang diperoleh dari pinjaman. Modal pribadi merupakan dana yang diperoleh dari pemilik usaha sendiri ataupun yang berasal dari dalam perusahaan. Permodalan asing merupakan modal ataupun dana yang berasal dari luar perusahaan seperti pinjaman yang diperoleh dari pihak asing baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Sumber dana pinjaman dapat

³² Benjamin Bukit, Tasman Malusa, and Abdul Rahmat, hlm. 2.

³³ Ely Safanah, —Sumber Modal Pada Usaha Kecil Makanan Ringan Desa Kelangonan Gresik,|| *Jurnal Riset Entrepreneurship* 1, no. 2 (Agustus 2018): hlm. 67.

berasal dari lembaga keuangan formal dan pinjaman dari lembaga non formal³⁴.

d. Pemasaran

Pemasaran merupakan aktivitas yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan menemukan kebutuhan manusia. Secara ringkas pemasaran dapat diartikan sebagai *meeting needs profitably* yaitu bagaimana perusahaan mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara yang menguntungkan pihak konsumen dan pihak perusahaan³⁵.

Dasar pemikiran pemasaran dimulai dengan adanya kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), dan permintaan (*demands*), produk baik itu barang dan jasa, nilai, biaya, dan kepuasan pelanggan, pertukaran dan transaksi serta hubungan dan jaringan kepada konsumen. Tujuan dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menciptakan suatu produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, menjadikan nilai superior, menetapkan harga yang menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan³⁶.

e. Teknologi

³⁴ Ely Safanah, hlm. 68.

³⁵ Rahmawati, *Manajemen Pemasaran* (Kalimantan Timur: Mulawarman University Press, 2016), hlm. 3.

³⁶ Budi Rahayu Tanama Putri, *Manajemen Pemasaran* (Bali: Universitas Udayana, 2017), hlm. 1.

Teknologi berkaitan erat dengan sains (science) dan perancangan (engineering). Dengan kata lain teknologi mengandung dua dimensi yaitu science dan engineering yang saling berkaitan satu sama lain³⁷. Salah satu kemajuan teknologi yang wajib diikuti oleh perusahaan yang bergerak dalam industri adalah penciptaan dan pengaplikasian mesin. Pengaplikasian mesin dalam kegiatan produksi merupakan salah satu upaya dalam peningkatan kapasitas produksi dengan hasil yang seragam baik dalam bentuk, ukuran serta pemakaian waktu yang relatif singkat.³⁸

B. Penelitian Terdahulu

Peneliti menggunakan kajian penelitian terdahulu yang berhubungan dengan permasalahan peneliti ditujukan untuk mendukung pembahasan peneliti lebih dalam.

Tabel 1.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Adhe Anggreini Saragi (Skripsi Program Studi Pendidikan	Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri	Kondisi sumber daya alam dan sumber daya manusia cukup tersedia, teknologi cukup

³⁷ Karnadi and Jalal Ikhwan, —Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Kota Agung Kecamatan Air Bersih Kabupaten Bengkulu Utara,|| hlm. 149.

³⁸ Hendri Nur Alam, —Pengaruh Faktor-Faktor Produksi Terhadap Tingkat-Tingkat Profitabilitas Pengrajin Batu Bata Di Talang Jambe Kota Palembang,|| *Muqtashid* 1, no. 1 (March 2016): hlm. 71.

	Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2016 ³⁹	Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT	memadai, modal rendah dan pemasaran hasil produksi kurang luas. Berdasarkan analisis SWOT strategi yang dapat dilakukan adalah memperluas pasar, mengembangkan produk, memanfaatkan sumber daya, dan memperbanyak modal untuk usaha.
2.	Septi Nur Chaerani, Jopang, Nurjannah (Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 5 No. 1, 2020)	Strategi Pengembangan Usaha Industri Kripik (Studi UD. Lemo Sukses Sejati Kecamatan Kulisusu Buton Utara)	Hasil analisis SWOT yang didapatkan adalah strategi yang digunakan untuk pengembangan usaha tersebut ialah differensiasi dengan alternatif strategi bersaing sebaiknya menggunakan strategi SO yaitu memperluas jenis usaha dan meningkatkan pelayanan melalui pemanfaatan kekuatan berupa bervariasinya produk yang dibutuhkan, kebijakan harga, promosi yang intensif, serta

³⁹ Adhe Angraini Saragi, Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT, (Skripsi Universitas Samata Dharma Yogyakarta, 2016): hlm.77.

			kegiatan operasional untuk meraih peluang yang ada berupa pendidikan masyarakat yang berkembang, pendapatan yang meningkat, pertumbuhan penduduk yang meningkat, serta kebijakan pemerintah setempat yang mendukung dan potensi pasar yang cukup luas.
3.	Fitra Delita, Elfayetti, Tumiar Sidauruk (Jurnal Universitas Negeri Medan Vol. 9 No. 1 2017) ⁴⁰	Analisi SWOT Untuk Strategi Pengembangan Objek Wisata Pemandian Mual Mata Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun	Membangun usaha prasaran seperti akses jalan, alat angkut dan sarana akomodasi, membuat atrakso wisata dan promosi objek wisata, mengembangkan produk wisata serta melibatkan masyarakat dalam pengelolaan wisata. Jika segala kekuatan dan peluang di tingkatkan dan menghindari kelemahan dan ancaman, maka

⁴⁰ Fitra Delita, Elfayetti, Tumiar Sidauruk “Analisi SWOT Untuk Strategi Pengembangan Objek Wisata Pemandian Mual Mata Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun” *Jurnal Geografi* Volume 9, No. 1 (2017): hlm52.

			obyek wisata pemandian Mual Mata yang terletak di Kabupaten Simalungun akan mampu bersaing dengan obyek wisata lainnya yang ada di Kabupaten Simalungun
4.	Syaifullah Sitorus (Skripsi IAIN Padangsidempuan, 2019)	Analisis Strategi Pengembangan Pada Umkm Tabo Kopi Sipirok	Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan oleh UMKM Tabo Kopi Sipirok salah satunya ialah meningkatkan dan menjaga citra rasa Tabo Kopi Sipirok sebagai strategi utama dan menambah kerja sama para petani kopi untuk meningkatkan dan menambah pemasok bahan baku bagi perusahaan, perusahaan juga harus selalu menjaga dan meningkatkan kekuatan internal perusahaan yang di miliki dan juga harus memanfaatkan peluang semaksimalnya dari

			eksternal perusahaan dan meminimalisir kelemahan internal dan ancaman yang di hadapi dari lingkungan eksternal perusahaan.
5.	Siti Khodijah Matondang (Skripsi IAIN Padangsidempuan, 2016) ⁴¹	Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada UD. Rahmat Kotanopan)	Strategi yang di gunakan UD. Rahmat salah satunya meningkatkan kerjasama dengan para petani dan mengepul karet kecil dari berbagai daerah. Salah satu cara yang di gunakan tersebut adalah dengan melakukan pendekatan mupakat/musyawarah dengan para petani dan pengepul karet kecil, contohnya dengan meningkatkan komunikasi dan silaturahmi yang baik, sehingga dengan etika yang baik di tunjukkan oleh pemilik UD. Rahmat dapat menjadikan masyarakat yang

⁴¹ Siti Khodijah Matondang ” Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT Studi Kasus Pada UD. Rahmat Kotanopan” (Skripsi IAIN Padangsidempuan, 2016): hlm.99-100.

			mayoritas sebagai petani karet dan sebagian dri pengepul kecil menjadi loyal pada usaha yang di kelola UD. Rahmat.
6.	Putu Satya Ary Narendra, I Gusti Ayu Ketut Sri Ardani (E- Jurnal manajemen, Vol . 9. No. 10 2020)	Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Perak Dengan Metode Analisis SWOT Pada Usaha SSS Silver	Strategi yang di lakukan pada usaha kerajinan perak sss silver adalah model strategi SO menggunakan kekuatan (strength) dan dengan memanfaatkan peluang (opportunities) yang dimiliki pada industry yaitu dalam meningkatkan keunggulan produk seperti meningkatkan kualitas bahan baku perak yang digunakan dan melakukan inovasi lebih bervariasi,serta meningkatkan kerja sama dengan konsumen atau pengrajin untuk mengembangkan usaha, dan memanfaatkan teknologi yang modren sebagai media promosi .

7.	Lia Vebriana Siregar, Mustapa Kamal Rokan, Isnaini Harahap (Jurnal At Tijaroh, Vol.5, No. 1 2019)	Analisis Prospek Dan Strategi Pengembangan Usaha Jasa Syariah	Strategi yang dapat di lakukan untuk mendorong perkembangan perusahaan berdasarkan analisis SWOT adalah meningkatkan muu atau inovasi perusahaan, memperluas jaringan pemasaran dan juga menyediakan fasilitas yang lebih baik untuk kenyamanan dan kepuasan konsumen.
----	---	--	---

Berdasarkan tabel penelitian terdahulu di atas, bahwa penelitian terdahulu yang ada di atas untuk menunjukkan adanya perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini.

1. Perbedaan penelitian Adhe Angreini Saragi dengan peneliti ini adalah pada lokasi penelitian Adhe Angreini Saragi meneliti di kecamatan Piyungan, Kabupaten Bantul daerah istimewa Yogyakarta dengan judul strategi pengembangan usaha kecil menengah sektor industry batu bata berdasarkan analisis SWOT. Sedangkan peneliti meneliti di Desa Jambur adang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara dengan judul strategi pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.

Persamaan nya sama – sama membahas tentang strategi pengembangan usaha berdasarkan analisis SWOT.

2. Perbedaan penelitian Septi Nur Chaerani, dengan penelitian ini adalah pada lokasi penelitian Septi Nur Chaerani, meneliti di Kecamatan Kulisusu Kabupaten Buton Utara dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Industri Kripik (Studi UD. Lemo Sukses Sejati Kecamatan Kulisusu Buton Utara) berdasarkan analisis SWOT. Sedangkan peneliti meneliti di Desa Jambur adang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara dengan judul strategi pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara. Persamaan nya sama – sama membahas tentang strategi pengembangan usaha berdasarkan analisis SWOT.
3. Perbedaan penelitian Fitra Delita dengan penelitian ini adalah penelitian Fitra Delita melakukan analisis strategi yang bersifat analisis strategi pengembangan pada objek wisata yang berada di Pemandian Mual Mata Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun sedangkan peneliti sendiri melakukan penelitian yang bersifat analisis strategi pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara. Persamaan nya yaitu sama – sama menggunakan strategi pengembangan.
4. Perbedaan penelitian Syaifullah Sitorus dengan penelitian ini adalah apada lokasi penelitian Syaifullah Sitorus melakukan penelitian di Kabupaten Tapanuli Selatan dengan judul analisis strategi pengembangan UMKM Tabo

Kopi Sipirok sementara peneliti meneliti di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara. Persamaan nya yaitu sama – sama membahas tentang strategi pengembangan.

5. Perbedaan penelitian Siti Khodijah Matondang dengan penelitian ini adalah penelitian Siti Khodijah Matondang membahas tentang Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT(studi kasus pada UD. Rahmat Kotanopan). Sedangkan peneliti membahas tentang Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara. Persamaan nya yaitu sama – sama menggunakan analisis SWOT.
6. Perbedaan penelitian Putu Satya Ary Narendra, I Gusti Ayu Ketut Sri Ardani dengan peneliti adalah pada lokasi penelitian Putu Satya Ary Narendra, I Gusti Ayu Ketut Sri Ardani meneliti di Kabupaten Gianyar Provinsi Bali dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Perak Dengan Metode Analisis SWOT Pada Usaha SSS Silver sedangkan peneliti meneliti di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panabungan Utara. Persamaan nya ialah sama-sama meneliti dan membahas tentang strategi pengembangan usaha.
7. Perbedaan penelitian Lia Vebriana Siregar, Mustapa Kamal Rokan, Isnaini Harahap adalah pada penelitian Lia Vebriana Siregar, Mustapa Kamal Rokan, Isnaini Harahap meneliti mengenai Jasa Syariah sedangkan peneliti mengenai usaha batu bata. Persamaan nya ialah sama-sama meneliti mengenai strategi pengembangan usaha .

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di salah satu daerah penghasil batu bata di Mandailing Natal yaitu di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara, yang merupakan daerah dominan memproduksi batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi. Adapun proses penelitian ini dilakukan sejak Mei 2023 sampai dengan April 2024.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan peneliti ialah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif⁴². Pendekatan kualitatif menekankan pada makna, penalaran, definisi suatu situasi tertentu, serta lebih banyak meneliti hal-hal yang berkaitan dengan kehidupan sehari-hari. Penelitian ini tidak menggunakan hitungan statistik secara mendalam tetapi memanfaatkan data melalui observasi serta wawancara dan diakhiri dengan penarikan kesimpulan secara mendalam.

C. Subjek Penelitian

Adapun subjek penelitian yang dimaksud dalam penelitian adalah pemilik usaha batu bata, pembuat usaha batu bata dan pelanggan

⁴² Julyansyah Noor, *Metodelogi Penelitian* (Jakarta: Kencana, 2016), hlm. 34.

usaha batu bata di Desa Jmabur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.

D. Sumber Data

a. Data primer

Data Primer merupakan sumber data yang di peroleh secara langsung (tidak melalui perantara)⁴³. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pemilik usaha batu bata, pembuat usaha batu bata, dan pelanggan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat secara tidak langsung dalam proses penelitian di lapangan. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah dalam penelitian seperti jurnal, buku, ataupun data-data yang diterbitkan pihak oleh lain.

E. Instrumen Pengumpulan data

a. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab antara dua orang atau lebih secara langsung ataupun wawancara merupakan percakapan antara sipenanya dan sipenjawab dengan maksud tertentu⁴⁴. Aktivitas tanya jawab secara langsung yang dilakukan peneliti dengan informan mengenai objek penelitian guna untuk

⁴³ Saban Echdar, *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis* (Bogor. Ghalia Indonesia, 2017), hlm.284

⁴⁴ Hardani et al., hlm. 137.

melengkapi data-data yang diperlukan dalam proses penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan para informan peneliti yaitu pihak pengusaha batu bata, pembuat batu bata dan pelanggan batu bata yang terdapat di Desa Jambur Padang Matinggi.

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti ialah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengambilan data bila peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Dalam wawancara ini peneliti telah menyiapkan beberapa pertanyaan tertulis dan alternatif jawabannya pun telah disiapkan⁴⁵. Adapun pertanyaan-pertanyaan tersebut menyangkut sekitar kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha batu bata Desa Jambur Padang Matinggi serta bagaimana strategi yang digunakan oleh pengusaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi dalam menjalankan usaha.

b. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau ragam gejala dalam objek penelitian. Observasi di butuhkan untuk dapat memahami proses terjadinya wawancara sehingga hasil wawancara dapat di pahami dalam konteks nya⁴⁶. Pada penelitian

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, hlm. 194.

⁴⁶ Anhar, *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Skripsi* (Padang sidimpuan : PSAF Press, 2015).

ini observasi dilakukan langsung ke lokasi penelitian tentang pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah upaya mengumpulkan data dengan mencatat data-data yang sudah tersedia⁴⁷. Dalam penelitian ini dokumentasi diperoleh dari hasil catatan kejadian selama proses berlangsungnya penelitian, baik catatan berbentuk tulisan maupun catatan berbentuk gambar. Adapun dokumentasi berbentuk tulisan dalam penelitian ini ialah seperti catatan-catatan hasil wawancara dengan para informan serta catatan dokumentasi yang berbentuk gambar berupa hasil foto saat kegiatan wawancara dengan para informan.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

a. Pengolahan Data

Penelitian ini dilakukan dalam bentuk kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang harus berusaha dalam menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya dan sering disebut dengan penelitian non eksperimen.⁴⁸ Maka proses atau teknik pengolahan data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dalam bentuk deskriptif karena peneliti tidak melakukan manipulasi

⁴⁷ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, hlm. 149.

⁴⁸ Sarmanu, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Statistika* (Surabaya : Airlangga University Press, 2017) hlm 45

data penelitian. Dan tujuan penelitian ini adalah menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tetap.

b. Analisis Data

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis deskriptif yang bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian berdasarkan data dari variabel yang diperoleh sekelompok subjek yang diteliti dan tidak dimaksudkan untuk pengujian hipotesis.⁴⁹

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Dimana SWOT ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Analisis SWOT ini akan dilakukan pada usaha Percetakan Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi. Hasil penelitian ini akan dianalisis menggunakan analisis SWOT. Peneliti juga menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif adalah analisis data yang tidak berbentuk angka tetapi berupa serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian tetapi masih merupakan data-data yang verbal atau masih dalam keterangan-

⁴⁹ Muhammad Ramadhan, *Metode Penelitian* (Surabaya :Cipta Media Nusantara, 2021), hlm.7.

keterangan saja⁵⁰. Data tersebut mempunyai peran untuk menjelaskan secara deskriptif suatu masalah. Tahapan dalam analisis SWOT:

a) Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Matrik ini merupakan alat yang digunakan untuk menganalisis lingkungan dalam perusahaan yang berhubungan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting. Data penelitian ini diperoleh berdasarkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan yang terdapat di usaha batu bata Kelurahan Silandit. Adapun langkah-langkah dalam menganalisis nya ialah sebagai berikut⁴² :

- a. Lakukan pengidentifikasian faktor kunci internal sebanyak 5-10 faktor.

Fasktor-faktor tersebut mencakup faktor kelemahan serta kekuatan yang dimiliki perusahaan.

- b. Memberikan nilai bobot angka 0-1. Nilai 0 merupakan faktor yang tidak penting. Sedangkan nilai 1 dinilai faktor yang penting.
- c. Selanjutnya memberikan rangking angka 1 untuk kelemahan yang utama. Angka 2 untuk yang bukan kelemahan utama. Angka 3 untuk kekuatan minor. Sedangkan angka 4 untuk kekuatan utama.

⁵⁰ Sugiyono, *Op.Cit*, hlm 213

- d. Setelah terisi bobot untuk ranking, maka selanjutnya mengalikan nilai dan bobot lalu meletakkan hasil pada kolom skor bobot tertimbang.
- e. Terakhir untuk menentukan total skor tertimbang perusahaan maka jumlahkan seluruh skor tertimbang pada setiap faktor.

2. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)

Matriks EFE merupakan alat bagi perusahaan untuk menganalisis faktor lingkungan eksternal perusahaan. Pada penelitian ini data eksternal dikumpulkan berdasarkan persoalan-persoalan yang terjadi di unit usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi baik dari segi lingkungan sosial, persaingan di pasar industri maupun persoalan lainnya. Persoalan-persoalan yang dimaksud adalah faktor-faktor yang dapat menjadi peluang bagi perkembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi dan faktor-faktor yang menjadi ancaman dalam perkembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi. Adapun langkah-langkah dalam menganalisis nya ialah sebagai berikut⁵¹ :

- a. Mengumpulkan seluruh faktor-faktor eksternal yang telah teridentifikasi kira-kira 5-10 faktor yang terdiri

⁵¹ Sulasih, hlm 31.

dari peluang dan juga ancaman bagi perusahaan.

- b. Memberikan bobot pada tiap-tiap faktor yang telah teridentifikasi dengan nilai 0-1. Nilai 0 diartikan sebagai faktor yang tidak penting. Sedangkan nilai 1 dinilai faktor yang penting. Biasanya nilai faktor ancaman akan mendapat bobot yang lebih kecil daripada peluang. Namun jika perusahaan berada dalam keadaan yang terancam, maka nilai bobot di atas bisa saja berbalik.
- c. Selanjutnya adalah menentukan rangking antara 1-4. Rangking tersebut menunjukkan rangking perusahaan dalam menanggapi faktor- faktor eksternal. Rangking 4 berarti tanggap superior, 3 berarti diatas rata-rata, 2 tanggap rata-rata, dan 1 berarti kurang tanggap.
- d. Mengkalikan antara nilai bobot dengan rangking
- e. Terakhir ialah menjumlahkan skor tertimbang dari seluruh faktor baik itu faktor ancaman maupun faktor peluang.

Hasil dari penjumlahan skor tertimbang ini dapat di jadikan penilaian tentang respon perusahaan terhadap lingkungan eksternal. Nilai skor tertinggi yaitu 4,0 dan nilai skor terendah yaitu 1,0. Perusahaan yang memiliki

nilai tertinggi berarti sudah mendapatkan respon yang baik terhadap lingkungan eksternal. Sebaliknya perusahaan yang mendapatkan nilai rendah berarti masih kurang dalam merespon lingkungan eksternal.⁵²

3. Matriks IE (*Internal Eksternal*)

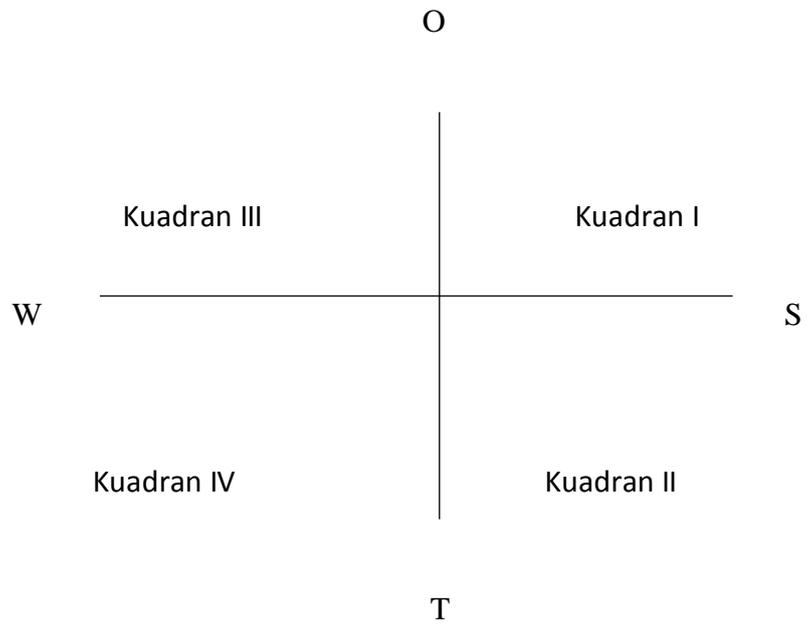
Matriks IE (Internal Eksternal) di dasari oleh dua dimensi kunci adalah jumlah rata-rata tertimbang IFE (Internal Factor Evaluation) pada sumbu x dan jumlah rata-rata tertimbang EFE (Eksternal Factor Evaluation) pada sumbu y untuk mendapatkn strategi yang tepat berdasarkan hasil matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan matriks EFE (Eksternal Factor Evaluation).

4. Matriks SWOT

Untuk menyelesaikan masalah strategi pengembangan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi hal yang pertama dilakukan adalah menentukan letak posisi usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi melalui diagram SWOT. Adapun gambaran analisis SWOT ialah sebagai berikut:

⁵² Sulasih, hlm 35.

Gambar II.1
Kuadran SWOT



Kuadran I merupakan situasi yang paling menguntungkan perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada di pasar. Kuadran II perusahaan menghadapi berbagai ancaman namun masih dapat diatasi dengan kekuatan perusahaan yang ada. Strategi yang digunakan adalah strategi diversifikasi. Kuadran III perusahaan memiliki peluang pasar yang bagus namun diikuti dengan kelemahan- kelemahan internal perusahaan. Kuadran IV merupakan keadaan yang paling tidak menguntungkan karena perusahaan menghadapi berbagai ancaman diikuti dengan kelemahan-kelemahan yang terdapat pada internal perusahaan. Strategi yang harus diambil ialah strategi defensif

Matriks SWOT adalah identifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi alternatif. Analisis ini didasarkan pada pemaksimalan faktor kunci kekuatan dan peluang serta meminimalkan faktor kelemahan dan ancaman. Adapun model yang dibentuk matriks SWOT dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel III.1

. Matriks SWOT

IFE EFE	Strengths (tentukan faktor kekuatan internal)	Weakness (tentukan faktor kelemahan internal)
Opportunities (tentukan faktor peluang eksternal)	Strategi SO Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada.	Strategi WO Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
Threats (tentukan faktor ancaman eksternal)	Strategi ST Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi WT Daftar untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Matriks SWOT digunakan untuk menyusun gambaran strategi yang dapat di pakai oleh perusahaan yaitu usaha batu bata di Kelurahan Silandit berdasarkan penyesuaian faktor-faktor yaitu faktor kekuatan dengan peluang, faktor kelemahan dengan peluang, faktor kekuatan dengan ancaman, dan faktor kelemahan dengan ancaman.

G. Teknik Keabsahan Data

Untuk menjamin keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik untuk menjamin keabsahan data⁵³:

a. Triangulasi

Triangulasi merupakan suatu model pengecekan data yang pada dasarnya untuk memastikan agar sebuah data benar-benar tepat menggambarkan fenomena pada sebuah penelitian⁵⁴. Adapun triangulasi yang dipakai dalam penelitian ini adalah triangulasi metode yaitu peneliti menggunakan informan yang berbeda melalui metode wawancara dan observasi untuk mengecek kebenaran data.

b. Meningkatkan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan adalah melakukan pantauan secara lebih cermat serta berkesinambungan⁵⁵. Sebagai bekal peneliti dalam meningkatkan ketekunan adalah dengan buku, hasil penelitian atau referensi yang berkaitan dengan judul peneliti.

c. Menggunakan Bahan Referensi

Menggunakan referensi yang dimaksud Sugiyono adalah adanya penguat untuk membuktikan data yang telah ditemukan

⁵³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 463.

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, hlm. 464.

⁵⁵ Sugiyono, *ibid*, hlm. 462.

oleh peneliti⁵⁶. Dalam penelitian ini alat bantu perekam data yang digunakan peneliti adalah handphone.

⁵⁶ Sugiyono, ibid., hlm. 467.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Geografis Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara

1. Letak Geografis

Secara Geografis Desa Jambur Padang Matinggi berada di wilayah Kecamatan Panyabungan Utara Kabupaten Mandailing Natal. Menurut Bapak Khoirul Anwa selaku Kepala Desa di Desa Jambur Padang Matinggi, bahwa Desa Jambur Padang Matinggi memiliki 5 lingkungan⁵⁷. Seluruh wilayah Kecamatan Panyabungan Utara merupakan daratan, atau dengan kata lain tidak terdapat daerah pesisir atau pantai. Secara administrasi Desa Jambur Padang Matinggi memiliki 5 lingkungan, yaitu :

- a. Lingkungan I
- b. Lingkungan II
- c. Lingkungan III
- d. Lingkungan IV
- e. Lingkungan V

2. Data Kependudukan dan Kondisi Sosial Ekonomi

Penduduk adalah kumpulan manusia yang menempati wilayah geografi dan ruang tertentu. Menurut data di Desa Jambur Padang Matinggi terdapat 850 KK penduduk nya berjumlah 4000 jiwa, perempuan 2155 orang dan laki- laki 1845 orang⁵⁸.

Ditinjau dari segi mata pencaharian masyarakat Desa Jambur Padang Matinggi sebagian besar masyarakat Desa Jambur Padang Matinggi bekerja

⁵⁷ Hasil Wawancara Dengan Kepala Desa Jambur Padang Matinggi (Jambur Padang Matinggi, 19 Desember 2023).

⁵⁸ Data Desa Jambur Padang Matinggi Tahun 2023, Wawancara Dengan Kepala Desa Jambur Padangmatinggi (19 Desember 2023).

dan bermata pencaharian sebagai pengrajin maupun tukang batu bata. Produksi batu bata tersebut dapat menambah pendapatan bagi para pengrajin maupun pekerja batu bata tersebut. Batu bata yang di produksi masyarakat di Desa Jambur Padang Matinggi adalah batu bata merah. yaitu batu bata yang terbuat dari tanah liat dengan campuran tanah yang di bakar dan di proses tanpa menggunakan peralatan canggih.

3. Proses Pembuatan Batu Bata

Bahan dasar pembuatan batu bata merah adalah tanah liat yang di dapat dari daerah setempat yaitu dari tanah gunung yang berada di Desa Jambur Padang Matinggi. Adapun harga yang di tetapkan adalah berkisar 350.00 – 400.00 per setiap satu buah batu bata. Jika musim penghujan, harga batu bata relatif mahal di karenakan penambahan waktu dalam proses produksi. Jika terjadi permintaan yang melonjak, para pengusaha batu bata biasanya menaikkan harga produknya. Proses pembuatan batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi memiliki beberapa tahap, yaitu sebagai berikut :

- a. Pemilihan tanah liat. Tanah liat yang bagus kualitasnya sebagai bahan dasar pembuatan batu bata adalah tanah liat yang tidak banyak mengandung bebatuan maupun kerikil.
- b. Langkah selanjutnya membiarkan tanah liat terendam air sekitar satu jam atau lebih tergantung pada tanah liat yang di pakai.
- c. Setelah itu, menghaluskan tanah liat tersebut agar lebih mudah di cetak. Adapun penyatuan dan penghalusan tekstur tanah liat yang di lakukan para pengrajin batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi ialah dengan cara tradisional tanpa menggunakan alat canggih yaitu hanya mengandalkan para pengrajin batu bata dengan menggunakan sekop hingga menjadi adonan yang siap di cetak.
- d. Setelah tanah liat tersebut telah bertekstur halus untuk di cetak, taruh adonan tersebut di atas meja dengan permukaan yang datar.

- e. Mulai mencetak batu bata dengan memasukkan tanah liat kedalam cetakan yang telah di sediakan serta di taburi pasir agar dalam mencetak batu bata tersebut tidak lengket dan menempel pada papan cetakan batu tersebut. Susun batu bata yang sudah di cetak untuk persiapan pengeringan.
- f. Penjemuran batu bata di lakukan di ruanga yang terbuka terkena sinar matahari. Adapun waktu yang di butuhkan proses penjemuran batu bata hingga layak pembakaran adalah 5-7 hari dengan kondisi cuaca yang cerah.
- g. Setelah batu bata kering dan layak masuk pembakaran, langkah terakhir adalah menyusun batu bata tersebut ke dalam tempat yang di sediakan untuk pembakaran batu bata. Pembakaran batu bata memakan waktu 48 jam.

B. Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi

Strategi ialah pola sasaran, maksud atau tujuan dan kebijakan serta rencana-rencana penting untuk mencapai tujuan yang di nyatakan dengan cara menetapkan bisnis yang di anut oleh perusahaan. Sedangkan pengembangan adalah usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karyawan, pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan ntuk melakukan pekerjaan pada masa yanga kan datang yang di lakukan melalui pendekatan yang teintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.

Masyarakat yang berada di Desa Jambur Padang Matinggi sebagian besar memproduksi batu bata . Belum di ketahui secara jelas sejak kapan masyarakat di Desa Jambur Padang Matinggi mulai memproduksi batu bata. Namun, produksi batu bata ini sudah di lakukan secara turun temurun. Batu bata yang di produksi oleh masyrakat Desa Jambur Padang Matinggi adalah batu bata merah.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa strategi pengembanaan yang di lakukan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara ialah tetap mempertahankan kualitas batu bata baik dari segi bahan baku dan ukuran nya. Harga satu buah batu bata hanya berkisar 350,00 – 400,00. Penetapan harga produk di ambil berdsarkan biaya produksi pembuatan batu bata. Terdapat kesamaan harga diantara usaha batu bata yang berada di Desa Jambur Padang Matinggi. Harga dari produk Fluktuatif tergantung pada musim . Jika musim penghujan harga batu bata relatif meningkat karena penambahan waktu produksi batu bata dan jika batu bata banyak di temukan maka harganya kembali seperti biasa⁵⁹.

Adapun harga jual produk batu bata yang di tetapkan usaha batu bata di ambil berdasarkan biaya produksi pembuatan batu bata sebanding dengan kualitas produk, karena proses pembuatan batu bata memerlukan waktu yang cukup lama.

C. Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman dalam pengembangan usaha batu bata di desa jambur padang matinggi kecamatan panyabungan utara dengan menggunakan analisis SWOT

Kegiatan perumusan dan strategi perusahaan dan menjadi pelaku dalam proses pengambilan keputusan dalam sebuah organisasi pasti mengetahui bahwa analisis SWOT merupakan cara atau indtrumen analisis yang ampuh apabila di gunakan dengan tepat dan baik. Telah di ketahui bhawa analisis SWOT merupakan akronom dari kata *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman).

Berdasarkan analisis SWOT yang di lakukan pada prosuk batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara, membandingkan antara faktor internal kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) dengan faktor eksternal peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) sebagai berikut :

⁵⁹ Hasil Wawancara Dengan Bapak Mardongan Lubis Usaha Batu Bata (Jambur Padang Matinggi, 20 Desember 2023 Pukul: 15.00 WIB).

1. Faktor Internal

Faktor internal mempengaruhi terbentuknya *strength* dan *weakness*, dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi di dalam perusahaan. Faktor ini mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan perusahaan yang meliputi pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan.

a. Kekuatan (*Strength*)

Adapun yang menjadi kekuatan pada usaha produk batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara ialah :

- 1) Peralatan produksi batu bata bisa menggunakan alat yang sederhana
- 2) Produk batu bata memiliki kualitas yang bagus
- 3) Bahan pembuatan batu bata masih relatif murah
- 4) Bahan baku produk batu bata mudah di dapatkan
- 5) Proses pembuatan batu bata tidak memerlukan keahlian khusus.
- 6) Harga produk batu bata lebih terjangkau

b. Kelemahaan (*Weakness*)

Adapun kelemahan yang menjadi problematika da pengembanagan usaha produk batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara ialah :

- 1) Modal usaha yang di miliki masih terbatas
- 2) Masih menggunakan peralatan manual dalam pengolahan batu bata sehingga membutuhkan waktu yang lama dalam memproduksi batu bata.
- 3) Masih kurang kegiatan promosi usaha batu bata. Promosi yang di lakukan terhadap produk batu bata masih menggunakan cara yang sederhana dan tradisional.

- 4) Tidak adanya pembukuan yang di buat dalam usaha batu bata.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal mempengaruhi terbentuknya *opportunities* dan *threats* yang menyangkut terhadap kondisi- kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mmepengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi politik, hukum, teknologi, kependudukan dan sosial budaya.

a. Peluang (*opportunities*)

Adapun peluang bagi usaha produk batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara ialah :

- 1) Banyaknya peminat produk batu bata untuk bahan pembangunan
- 2) Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah di dapatkan di lokasi sekitar
- 3) Produk batu bata merupakan salah satu bahan utama pembuatan rumah
- 4) Tingkat permintaan produk batu bata tergolong tinggi
- 5) Sudah banyak pemborong produk batu bata sehingga memudahkan untuk menjual batu bata

b. Ancaman (*Threat*)

Adapun anacaman bagi usaha produk batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara ialah :

- 1) Apabila musim hujan produksi batu bata menurun
- 2) Persaingan yang ketat antara pengusaha batu bata
- 3) Munculnya produk saingan batu bata sejenis seperti batako
- 4) Semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat.

D. Analisis Penelitian

Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman pada sebuah perusahaan maka dilakukan 4 analisis melalui *Matriks External Factor Evaluation (EFE)*, *Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)* dan analisis SWOT sebagai berikut :

1. Matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)*

Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) diperoleh berdasarkan hasil identifikasi faktor-faktor sebagai internal perusahaan yang merupakan kekuatan dan kelemahan. Hasil identifikasi faktor-faktor strategi internal diperoleh 6 faktor kekuatan dan 4 faktor kelemahan. Faktor-faktor kekuatan dan kelemahan tersebut kemudian diberi bobot dan rating pada faktor-faktor strategi internal yang telah diperingkatkan menurut bobot dan pengaruhnya adalah sebagai berikut:

Tabel IV.1

Matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)*

Kekuatan Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan:			
1. Peralatan produksi batu bata bisa menggunakan alat yang sederhana	0.14	3.6	0.50
2. Produk batu bata memiliki kualitas yang bagus	0.11	3	0.33
3. Bahan pembuatan batu bata masih relatif murah	0.12	3	0.36
4. Bahan baku produk batu bata mudah didapatkan	0.13	3.6	0.46
5. Proses pembuatan batu bata tidak memerlukan keahlian khusus.	0.13	3.6	0.46

6. Harga produk batu bata lebih terjangkau	0.11	3	0.33
Kelemahan :			
1. Modal awal pendirian usaha batu bata tergolong cukup besar	0.10	1	0.1
	0.06	1.2	0.07
2. Masih menggunakan peralatan manual dalam pengolahan batu bata sehingga membutuhkan waktu yang lama dalam memproduksi batu bata.			
3. Masih kurang kegiatan promosi usaha batu bata. Promosi yang di lakukan terhadap produk batu bata masih menggunakan cara yang sederhana dan tradisional.	0.06	1.4	0.08
4. Tidak adanya pembukuan yang di buat dalam usaha batu bata.	0.04	1.8	0.07
Total	1.00		2.76

Sumber : Hasil Dari Wawancara (Diolah Dengan Bantuan Microsoft Exel)

Dari hasil penelitian yang di lakukan oleh peneliti di atas melalui matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)* maka di dapatkan hasil bobot x rating sebesar 2.76. Hal ini menunjukkan bahwa usaha batu bata yang berada di Desa Jambur Padang Matinggi tergolong sedang atau cukup baik dalam memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman yang ada. Adapun faktor kekuatan dari produk batu bata yaitu Peralatan produksi batu bata bisa menggunakan alat yang sederhana berada pada skor 0.50. Selanjutnya produk batu bata memiliki kualitas yang bagus berada pada skor 0.33. Bahan pembuatan produk batu bata masih relatif murah berada pada skor 0.36. Bahan baku produk batu bata mudah di dapatkan berda pada

skor 0.46. Proses pembuatan batu bata tidak memerlukan keahlian khusus berada pada skor 0.46. Harga produk batu bata lebih terjangkau berapa pada skor 0.33.

Sedangkan faktor kelemahan pada usaha batu bata berada pada skor 0.1 modal awal pendirian usaha batu bata tergolong cukup besar, kemudian pada skor 0.07 masih menggunakan peralatan manual dalam pengolahan batu bata sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama dalam memproduksi batu bata. Pada skor 0.08 masih kurang promosi usaha batu bata. Pada skor 0.07 tidak ada pembukuan yang buat dalam usaha batu bata.

2. Matriks *External Factor Evaluation (EFE)*

Matriks *External Factor Evaluation (EFE)* di peroleh berdasarkan hasil identifikasi faktor-faktor strategi eksternal perusahaan yang merupakan peluang dan ancaman. Hasil identifikasi faktor-faktor strategi eksternal di peroleh 5 faktor peluang dan 4 faktor ancaman. Faktor-faktor peluang dan ancaman tersebut kemudian di beri bobot dan rating oleh para responden. Hasil pembobotan dan pemberian rating pada faktor-faktor strategi eksternal yang telah di peringkatkan menurut bobot dan pengaruhnya dalah sebagai berikut :

Tabel IV.2

Matriks *External Factor Evaluation (EFE)*

Kekuatan Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang:			
1) Banyak peminat produk batu bata untuk bahan pembangunan	0.14	3.2	0.44
2) Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah di dapatkan di lokasi sekitar	0.14	2.2	0.30
3) Produk batu bata merupakan salah satu bahan utama			

pembuatan rumah	0.12	2.4	0.28
4) Tingkat permintaan produk batu bata tergolong tinggi	0.13	3	0.39
5) Sudah banyak pemborong produk batu bata sehingga memudahkan untuk menjual batu bata.	0.14	3.2	0.44
Ancaman:			
1) Apabila musim hujan produksi batu bata menurun	0.10	1.2	0.12
2) Persaingan yang ketat antara pengusaha batu bata	0.10	1	0.1
3) Munculnya produk saingan batu bata sejenis seperti batako	0.08	1.2	0.09
4) Semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat.	0.05	1.5	0.07
Total	1.00		2.23

Sumber : Hasil Dari Wawancara (Diolah Dengan Bantuan Microsoft Exel)

Matriks *External Factor Evaluation (EFE)* di dapatkan hasil bobot x rating sebesar 2.23. Adapun faktor peluang yang dimiliki usaha batu bata yaitu banyak peminat produk batu bata untuk bahan pembangunan yang berada pada skor 0.44. Selanjutnya pemanfaatan sumber daya alam yang mudah di dapatkan di lokasi sekitar berada pada skor 0.30. Produk batu bata merupakan salah satu bahan utama pembuatan rumah berada pada skor 0.28. Tingkat permintaan tergolong tinggi berada pada skor 0.39. Dan sudah banyak pemborong batu bata sehingga memudahkan untuk menjual batu bata berada pada skor 0.44.

Sedangkan faktor ancaman yang terdapat apada usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi yaitu apabila musim hujan produksi batu bata akan menurun berada pada skor 0.12. Selanjutnya persaingan yan ketat antara pengusaha batu bata beada pada skor 0.1. Kemudian pada skor 0.09 munculnya

produk saingan batu bata sejenis seperti batako, dan pada skor 0.07 semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat.

3. Matriks IE

Matriks IE dapat di tentikan setelah kedua nilai pada matriks IFE dan EFE di temukan. Hasil dari matriks IFE di peroleh 2, 76 yang berada pada posisi internal sedangkan untuk matriks EFE di peroleh sebesar 2,23 yang berarti perusahaan merespon sedang terhadap peluang dan ancaman yang di hadapi. Posisi usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi dalam matriks IE berada dalam sel V, matriks IE di tentukan sebagai berikut :

Tabel VI.3

Hasil Matriks IE (Internal Eksternal)

KUAT 4.0	RATA-RATA 3.0	LEMAH 2.0	1.0
I Pertumbuhan		II Pertumbuhan	III Penciutan
IV Stabilitas		V (2,76 : 2,23)	VI Penciutan
	Pertumbuhan/Stabilitas		
VII Pertumbuhan		VIII Pertumbuhan	IX Likuidasi

Sumber : Freddy Rangkuti (berdasarkan gabungan dari hasil matriks IFE dan Matriks EFE)

Berdasarkan hasil pencocoka matriks internal-eksternal strategi yang dapat di lakukan berada pada sel V yaitu konsentrasi melalui integrasi horizontal adalah suatu kegiatan untuk memperluas perusahaan dengan cara membangun di lokasi yang lain, dan meningkatkan jenis produk serta jasa. Jadi perusahaan berada dalam moderate attractive industry, strategi yang di terapkan adalah

konsolidasi tujuannya relatif dan defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit. Oleh karena itu strategi yang tepat pada usaha batu bata yaitu “Jaga dan Pertahankan” yaitu dengan melaksanakan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk.

Perusahaan seharusnya berusaha untuk terus membuat inovasi produk batu bata dari segi bahan pokok, produk yang di buat dengan selisih harga yang lebih baik di bandingkan pesaing untuk terus meningkatkan pelanggan. Strategi selanjutnya tetap menjalin kerja sama yang baik dengan para pemborong, pembuat batu bata dan pengusaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara, meningkatkan promosi produk batu bata dengan memanfaatkan teknologi informasi, memberikan potongan harga untuk pembelian batu bata dalam jumlah besar dan meningkatkan alat produksi (teknologi tepat guna) untuk meningkatkan produktivitas.

4. Matriks Analisis SWOT

Matriks SWOT merupakan matriks yang di susun menggunakan variabel-variabel kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang diidentifikasi dalam faktor-faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal. Berikut tabel yang menggambarkan bahwa bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal terhadap produk batu bata dapat di sesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang di miliki produk batu bata, yaitu sebagai berikut:

Tabel IV.3

Matriks Analisis SWOT

Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata

	STRENGTHS (S) (Kekuatan)	WEAKNESS (W) (Kelemahan)
IFE	1. Peralatan produksi batu bata bisa menggunakan alat yang sederhana 2. Produk batu bata memiliki kualitas yang bagus 3. Bahan pembuatan batu bata masih relatif murah 4. Bahan baku produk batu bata mudah di dapatkan 5. Proses pembuatan batu bata tidak memerlukan keahlian khusus. 6. Harga produk batu bata lebih terjangkau	1. Modal awal pendirian usaha batu bata tergolong cukup besar 2. Masih menggunakan peralatan manual dalam pengolahan batu bata sehingga membutuhkan waktu yang lama dalam memproduksi batu bata. 3. Masih kurang kegiatan promosi usaha batu bata. Promosi yang dilakukan terhadap produk batu bata masih menggunakan cara yang sederhana dan tradisional. 4. Tidak adanya pembukuan yang dibuat dalam usaha batu bata.
EFE		

OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
<p style="text-align: center;">Peluang</p> <p>1. Banyak peminat produk batu bata untuk bahan pembangunan</p> <p>2. Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah didapatkan di lokasi sekitar</p> <p>3. Produk batu bata merupakan salah satu bahan utama pembuatan rumah</p> <p>4. Tingkat permintaan produk batu bata tergolong tinggi</p> <p>5. Sudah banyak pemborong produk batu bata sehingga memudahkan untuk menjual batu bata.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk batu bata serta pelayanan untuk menjaga kepercayaan konsumen. 2. Mengikuti dan meningkatkan permintaan pasar. 3. Memiliki relasi yang baik dengan para pelanggan. 4. Memberikan potongan harga untuk pembelian batu bata dalam jumlah yang besar untuk menarik minat konsumen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan promosi produk dengan memanfaatkan internet/teknologi informasi. 2. Meningkatkan alat produksi (teknologi tepat guna) untuk meningkatkan produktivitas. 3. Meningkatkan kinerja untuk meningkatkan skill untuk mendapatkan wawasan yang lebih luas.

THREATS (T) Ancaman	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
1. Apabila musim hujan produksi batu bata menurun	1. Terus melakukan inovasi dan meningkatkan kualitas produk batu bata guna mengungguli persaingan antara usaha batu bata.	1. Meningkatkan inovasi produk batu bata dari segi bahan pokok agar di minati pelanggan.
2. Persaingan yang ketat antara pengusaha batu bata	2. Memperluas jaringan pemasaran agar dapat mempengaruhi pelanggan dalam usaha batu bata dan semakin banyaknya produk saingan batu bata sejenis seperti batako.	2. Mengadakan kerja sama dengan pedagang lain di luar wilayah agar proses pendistribusian lebih luas .
3. Munculnya produk saingan batu bata sejenis seperti batako	3. Meningkatkan harga bahan baku.	3. Mengoptimalkan bagian pemasaran karena melalui promosi akan lebih meningkatkan pendapatan.
4. Semakin rendahnya atau berkurangnya bahan pokok pembuatan batu bata yaitu tanah liat.		

Berdasarkan tabel di atas dapat di tarik rumusan empat strategi yang di hasilkan dari analisis matriks, adalah sebagai berikut:

1) Strategi S-O (Strength-Opportinities)

Strategi S-O adalah strategi yang di buat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan internal yang di miliki oleh usaha produk batu bata untuk menggunakan peluang yang ada. Dari analisis matriks SWOT menghasilkan beberapa alternatif strategi S-O sebagai berikut :

1. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk batu bata serta pelayanan untuk menjaga kepercayaan konsumen.
2. Mengikuti dan meningkatkan permintaan pasar.
3. Memiliki relasi yang baik dengan para pelanggan.
4. Memberikan potongan harga untuk pembelian batu bata dalam jumlah yang besar untuk menarik minat konsumen.

2) Strategi W-O (Weakness- Opportunities)

Strategi W-O adalah strategi yang meminimalisir kelemahan usaha produk batu bata dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Strategi W-O pada usaha batu bata adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan promosi produk dengan memanfaatkan internet/teknologi informasi.
2. Meningkatkan alat produksi (teknologi tepat guna) untuk meningkatkan produktivitas.
3. Meningkatkan kinerja untuk meningkatkan skill untuk mendapatkan wawasan yang lebih luas.

3) Strategi S-T (Strength- Threats)

Strategi S-T adalah strategi yang memanfaatkan keunggulan yang dimiliki usaha produk batu bata untuk mempertahankan posisi dari ancaman-ancaman yang ada. Strategi S-T dalam usaha produk batu bata sebagai berikut :

1. Terus melakukan inovasi dan meningkatkan kualitas produk batu bata guna mengungguli persaingan antara usaha batu bata.
2. Memperluas jaringan pemasaran agar dapat mempengaruhi pelanggan dalam usaha batu bata dan semakin banyaknya produk saingan batu bata sejenis seperti batako.
3. Meningkatkan harga bahan baku

4) Strategi W-T (Weakness- Threat)

Strategi W-T adalah strategi untuk mempertahankan usaha produk batu bata dari berbagai ancaman yang berasal dari luar lingkungan dengan cara memanfaatkan keunggulan yang ada dan menghindari ancaman. Dari analisis matriks SWOT strategi W-T pada usaha batu bata sebagai berikut :

1. Meningkatkan inovasi produk batu bata dari segi bahan pokok agar diminati pelanggan.
2. Mengadakan kerja sama dengan pedagang lain di luar wilayah agar proses pendistribusian lebih luas .
3. Mengoptimalkan bagian pemasaran karena melalui promosi akan lebih meningkatkan pendapatan.

E. Rencana Pengembangan Yang Akan Dilakukan Usaha Batu Bata

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan peneliti, adapun strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan usaha batu bata adalah “Menjaga dan Mempertahankan” yaitu dengan melaksanakan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar adalah strategi yang mengusahakan peningkatan pangsa pasar untuk produk atau jasa yang ada di pasar. Pengembangan produk adalah sebuah strategi yang mengupayakan peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki produk.

Perusahaan seharusnya berusaha untuk terus membuat inovasi produk batu bata dari segi bahan pokok, produk yang di buat dengan selisih harga yang lebih baik di bandingkan pesaing untuk terus menambah pelanggan. Strategi berikutnya terus menjalin kerja sama baik dengan para pemborong, pembuat batu bata dan pelanggan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara, meningkatkan promosi produk usaha batu bata dengan memanfaatkan teknologi informasi, memberikan potongan harga untuk pembelian batu bata dalam jumlah yang besar untuk menarik minat pelanggan dan meningkatkan alat produksi untuk meningkatkan produktivitas.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah dilakukan peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian adalah sebagai berikut :

1. Strategi pengembangan usaha yang telah dilakukan pengusaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi adalah meningkatkan teknologi baik dalam segi produksi dan distribusi, memperluas daerah pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk batu bata serta tetap mempertahankan kualitas batu bata baik dari segi bahan baku, dan ukurannya. Dan terdapat juga kesamaan harga di antara usaha batu bata yang berada di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan kondisi sumber daya alam pada usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi cukup tersedia, modal yang dipakai tergolong cukup tinggi dan daerah pemasaran usaha batu bata cukup luas sedangkan teknologi yang digunakan kurang memadai. Strategi yang dipakai oleh pihak pengusaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi adalah strategi yang dimana pihak pengusaha batu bata menawarkan harga produk batu bata dengan harga yang terjangkau, kualitas yang awet serta menyediakan sarana transportasi pengangkut. Berdasarkan analisis SWOT alternatif strategi usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi adalah strategi S-O yaitu memberikan inovasi yang baru terhadap produk serta memaksimalkan proses produksi batu bata. Strategi W-O yaitu meningkatkan promosi produk dengan memanfaatkan teknologi informasi. Strategi S-T yaitu terus melakukan inovasi dan meningkatkan kualitas produk dan memperluas jaringan pemasaran karena melalui promosi akan lebih meningkatkan pendapatan. Strategi W-T yaitu meningkatkan inovasi produk batu bata dari segi bahan pokok agar semakin di

minati pelanggan dan mengadakan kerja sama dengan pedagang lain di luar wilayah agar proses pendistribusian lebih luas.

3. Rencana strategi pengembangan usaha yang dapat di terapkan usaha batu bata adalah “Menjaga dan Mempertahankan” yaitu dengan melaksanakan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar adalah strategi yang mengusahakan peningkatan pangsa pasar untuk produk atau jasa yang ada di pasar. Pengembangan produk adalah sebuah strategi yang mengupayakan peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki produk.

Perusahaan seharusnya berusaha untuk terus membuat inovasi produk batu bata dari segi bahan pokok, produk yang di buat dengan selisih harga yang lebih baik di bandingkan pesaing untuk terus menambah pelanggan. Strategi berikutnya terus menjalin kerja sama baik dengan para pemborong, pembuat batu bata dan pelanggan usaha batu bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara, meningkatkan promosi produk usaha batu bata dengan memanfaatkan teknologi informasi, memberikan potongan harga untuk pembelian batu bata dalam jumlah yang besar untuk menarik minat pelanggan dan meningkatkan alat produksi untuk meningkatkan produktivitas.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah di lakukan, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Peneliti selanjutnya

Memperbanyak jumlah responden serta mendalami fokus pada teknologi guna untuk mendapatkan hasil penelitian yaitu penawaran teknologi tepat guna yang cocok untuk pihak-pihak pengelola UMKM khususnya pada UMKM industri batu bata. Serta dari judul penelitian ini dapat di

kembangkan lagi untuk mendapatkan ide baru dalam kaitannya dengan strategi pengembangan.

2. Pihak pengusaha batu bata

Memperbaiki kualitas para pekerja agar lebih inovatif dalam menciptakan inovasi produk serta mulai memanfaatkan teknologi agar produk batu bata tidak kalah saing di pasaran.

3. Pemerintah Kabupaten Mandailing Natal

Kepada pemerintah diharapkan juga bisa memberikan bantuan kepada para pengusaha berupa modal atau peralatan kerja yang lebih modern seperti mesin pencetak batu bata.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Nasser Hasibuan. (2018). Strategi Pemasaran Produk *Funding* Di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidempuan. *Jurnal Imara*. Vol. 2, NO.1.
- Abdul Nasser Hasibuan. (2018). Konsep Pemasaran Islam Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Di Kabupaten Tapanuli Selatan. *Jurnal Ekonomi Dan Keislaman*, Vol.6.
- Abd. Rahman Rahim and Enny Radjab. *Manajemen Strategi*. Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbit Universitas Muhammadiyah Makasar, 2017. Ali Amron. Wawancara dengan Pengusaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi, Januari 10, 2023.
- Azwar hamid, M. Fauzan. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Mahasiswa Pada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah (Studi Komparatif Uin Syeikh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpundan Uin Sunan Kalijaga). *Jurnal Masharif Al –Syariah : Jirnal Ekonomi Dan Perankan Syariah*. Vol. 8. No. 4, 2023 (716-746).
- Benjamin Bukit, Tasman Malusa, and Abdul Rahmat. *Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Zahir Publishing, 2017.
- Budi Rahayu Tanama Putri. *Manajemen Pemasaran*. Bali: Universitas Udayana, 2017.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentafshihan Mushaf Alqur'an, 2019.
- Eddy yunus. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2016.
- Ely Safanah. —Sumber Modal Pada Usaha Kecil Makanan Ringan Desa Kelangonan Gresik. *Jurnal Riset Entrepreneurship* 1, no. 2 (Agustus 2018): 64–76.
- Hardani, Nur Hikmatul Auliya, Helmina Andriani, Roushandy Asri Ferdani, Jumari Ustiawaty, Evi Fatmi Utami, Dhika Juliana Sukmana, and Ria Rahmatul Istiqomah. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Cv. Pustaka Ilmu, 2020.
- Hendri Nur Alam. —Pengaruh Faktor-Faktor Produksi Terhadap Tingkat-Tingkat Profitabilitas Pengrajin Batu Bata Di Talang Jambe Kota Palembang. *Muqtashid* 1, no. 1 (March 2016): 66–80.
- Julyansyah Noor. *Metodelogi Penelitian*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Karnadi and Jalal Ikhwan. —Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Kota Agung Kecamatan Air Bersih Kabupaten Bengkulu Utara. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 4, no. 2 (2016): 146–55.

- Matnin and Aang Kunaifi. *Manajemen Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam*. Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020.
- M. Fauzan, Dedi Suhendro. Peran Pasar Modal Syariah Dalam Mendorong Laju Ekonomi Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Vol 5.
- Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan. *Manajemen Strategi*. Tangerang: Indigo Media, 2021.
- Muhammad Wandisyah R Hutagalung, Muhammad Arif. Analisis Pembiayaan Murabahah Terhadap Pelaku UMKM Di Sumatera Utara. *jurnal Ekonomi Islam*. Vol 9.No.2,Desember 2023.
- M. Quraish Shihab. *Tafsir Al-Misbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2001. Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan. *Manajemen Strategi*. Tangerang: Indigo Media, 2021.
- Putu rani Susanthi. —Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan. *Riset Ekonomi Bidang Manajemen Dan Akuntansi* 1, no. 1 (Nopember 2017): 30–42.
- Rahayu Puji Suci. *Esensi Manajemen Strategi*. Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.
- Rahmawati. *Manajemen Pemasaran*. Kalimantan Timur: Mulawarman University Press, 2016.
- Revita R.R Hasibuan. Wawancara dengan Staff Kantor Kelurahan Silandit Kecamatan Padangsidempuan Selatan, September 14, 2021.
- Rida. Wawancara dengan Perajin Batu Bata di Kelurahan Silandit, April 18, 2021.
- Rifana and Kawet. *Kontruksi Bangunan*. Yogyakarta: Deepublish, 2018. Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sulasih. —Implementasi Matrik EFE, Matrik IFE, Matrik SWOT Dan QSPM Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan KOMPETITIF Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas. *E-Bis* 3, no. 1 (2019): 27–40.
- Wayan Wijaya, Yuli Aneu, Tsalis Syaifuddin, and Heru Sri Wulan. —Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan. *Jurnal Mahasiswa Manajemen, Universitas Pandanaran Semarang* 3, no. 3 (2017).

Windari Windari. (2015). Perdagangan Dalam Islam. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman*, Vol.3.

Windari Windari .(2017). Analisis Segmentasi Pasar Konsumen Kopi Hitam Di Kota Padangsidempuan. *Jurnal Ekonomi Dan Keislaman*, Vol.5.

Widianingsih and Arianti. *Aspek Hukum Kewirausahaan*. Malang: Polinema Press, 2018.

Yudi Pramudiana. *Business Plan*. Bandung: Pt Remaja Rosdakarya, 2017.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Erika Irawani
Tempat / Tanggal Lahir : Jambur Padang Matinggi, 01 November 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Anak Ke : 1 dari 4 Bersaudara
Status : Mahasiswi
Alamat Lengkap : Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan
Panyabungan Utara Kabupaten Mandailing Natal

No HP/Email : 0819-5864-0331/ irawanierika@gmail.com

DATA ORANG TUA/WALI

Nama Orang Tua/Wali
Ayah : Mardongan Lubis
Ibu : Dewilan
Pekerjaan Orang Tua/Wali
Ayah : Wiraswasta
Ibu : Ibu Rumah Tangga
Alamat Orang Tua/Wali : Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan
Panyabungan Utara Kabupaten Mandailing
Natal

Latar Belakang Pendidikan

Tahun 2006- 2007 : TK Sayang Bunda Kec. Siabu
Tahun 2007-2013 : SD Negeri 067 Jambur Padang Matinggi
Tahun 2013-2016 : MTS Guppi Malintang
Tahun 2016-2019 : SMK Negeri 3 Panyabungan
Tahun 2019- Sekarang : Program Sarjana (Strata-1) Ekonomi
Syariah UIN SYAHADA Padangsidempuan

B. Faktor Peluang dan Ancaman

PELUANG	P-1	P-2	P-3	P-4	P-5	P-6	P-7	P-8	P-9	P-10	Jumlah
Banyak peminat produk batu bata untuk bahan pembangunan	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	32
Pemanfaatan sumber daya alam seperti tanah liat yang mudah di dapatkan di lokasi sekitar	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	22
Produk batu bata merupakan salah satu bahan utama pembuatan rumah	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	24
Tingkat permintaan produk batu bata tergolong tinggi	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Sudah banyak pemborong produk batu bata sehingga memudahkan untuk menjual	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	32

CONTOH PERHITUNGAN NILAI BOBOT DAN RATING DARI WAWANCARA MATRIKS IFE DAN MATRIKS EFE

1. Contoh Perhitungan Matriks IFE

- a. Perhitungan jumlah pada faktor kekuatan No.1 di dapat dari total jawaban 10 informan yaitu $4+4+4+3+3+4+3+3+4+4 = 36$
- b. Total IFE dapat dari total jumlah jawaban 10 informan dari faktor kekuatan dan kelemahan. Perhitungannya adalah $36+30+30+36+36+30+10+12+14+18 = 252$
- c. Perhitungan total bobot untuk faktor kekuatan No.1 di dapat dari total jawaban 10 informan di bagi dengan total IFE perhitungannya adalah Bobot $= 36 : 252 = 0.14$
- d. Perhitungan rating untuk faktor kekuatan pada No. 1 di dapat dari total jumlah 10 informan fi bagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah Rating $= 36 : 10 = 3.6$
- e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor kekeuatan No.1 di dapat dari perkalian bobot dan rating, perhitungannya adalah :
$$\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0.14 \times 3.6 = 0.50$$
- f. Total penjumlahan bobot x rating untuk Matriks IFE di dapat dari penjumlahan bobot x rating pada afaktor-faktor kekuatan dan kelemahan perhitungannya adalah :
$$0.50+0.33+0.36+0.46+0.46+0.33+0.1+0.7+0.8+0.7 = 2.76$$

2. Contoh Perhitungan Matriks IFE

- a. Perhitungan jumlah pada faktor peluang No.1 di dapat dari total jawaban 10 informan yaitu $4+4+3+3=3+3+3+3+3 = 32$
- b. Total IFE dapat dari total jumlah jawaban 10 informan dari faktor peluang dan ancaman. Perhitungannya adalah $32+22+24+30+32+12+10+12+15 = 189$
- c. Perhitungan total bobot untuk faktor peluang No.1 di dapat dari total jawaban 10 informan di bagi dengan total IFE perhitungannya adalah Bobot $= 32 : 189 = 0.16$
- d. Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No. 1 di dapat dari total jumlah 10 informan fi bagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah Rating $= 32 : 10 = 3.2$
- e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor peluang No.1 di dapat dari perkalian bobot dan rating, perhitungannya adalah :
$$\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0.16 \times 3.2 = 0.51$$

- f. Total penjumlahan bobot x rating untuk Matriks IFE di dapat dari penjumlahan bobot x rating pada afaktor-faktor kekuatan dan kelemahan perhitungannya adalah :

$$0.44+0.30+0.28+0.39+0.44+0.12+0.1+0.09+0.07 = 2.23$$

PEDOMAN WAWANCARA

Daftar Pertanyaan Untuk Pemilik Usaha Batu Bata Di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara

1. Menurut Bapak, sudah berapa lama batu bata ini berlangsung ?
2. Menurut Bapak, darimana pengusaha batu bata mendapatkan bahan baku?
3. Menurut Bapak, apakah modal yang di gunakan dalam usaha ini di kelola oleh per orangan atau kelompok ?
4. Menurut Bapak, bagaimana strategi pengembangan usaha batu bata pada saat ini ?
5. Menurut Bapak, apakah ada cara lain yang akan mempermudah pengusaha batu bata di desa ini untuk mengembangkan usahanya ?
6. Apakah batu bata yang di produksi pada usaha ini masih manual atau sudah menggunakan mesin?
7. Bagaimana kondisi sumber daya alam dan sumber daya manusia pada usaha ini?
8. Menurut Bapak, Apakah usaha ini mengalami perkembangan di setiap tahun nya ?
9. Apakah usaha batu bata ini termasuk usaha pokok masyarakat di Desa Jambur Padang Matinggi ?
10. Apakah promosi yang di lakukan sudah menggunakan jaringan internet/alat teknologi informasi ?
11. Menurut Bapak/Ibu Apa saja faktor kekuatan yang ada pada usaha batu bata ini ?
12. Menurut Bapak/Ibu, apa saja yang menjadi faktoe kelemahan pada usaha batu bata ini ?
13. Menurut Bapak/Ibu apa saja yang menjadi peluang usaha ini?
14. Menurut Bapak/Ibu apa saja yang menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha batu bata ini ?
15. Menurut Bapak/Ibu hambatan apa saja yang di hadapi usaha tersebut ?
16. Menurut Bapak/Ibu bagaimana solusi yang di lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut?

DOKUMENTASI PENELITIAN

1. Wawancara dengan pemilik usaha batu bata



2. Tahapan-Tahapan Proses Pembuatan Batu Bata

a. Tahap Membuat Adonan Batu Bata



b. Mencetak



c. Proses Pengeringan Batu Bata



d. Proses Pembakaran Batu Bata





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 1861 /In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/06/2022
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

28 Juni 2022

Yth. Bapak;

1. Abdul Nasser Hasibuan : Pembimbing I
2. Muhammad Wandisyah R Hutagalung : Pembimbing II

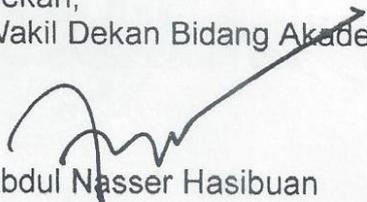
Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Erika Irawani
NIM : 1940200230
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik


Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022
Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 6314 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00/12/2023
Sifat : Biasa
Lamp : 1 berkas
Hal : Mohon Izin Riset

14 Desember 2023

Yth; Kepala Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa nama yang tersebut dibawah ini:

Nama : Erika Irawani
NIM : 1940200230
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara**". Dengan ini kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data pendukung sesuai dengan judul di atas.

Demikian disampaikan, atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelengkapan



Dr. Abdul Wasseer Hasibuan, M.Si
0700525800604 1 004

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**PEMERINTAH KABUPATEN MANDAILING NATAL
KECAMATAN PANYABUNGAN UTARA
DESA JAMBUR PADANG MATINGGI**

Nomor : 341 / 2023

Hal : Balasan Izin Riset

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
di-
Padangsidimpuan

Dengan Hormat,

Menindak lanjuti surat dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SYAHADA Padangsidimpuan dengan nomor 6314/Un.28/G.1/G.4C/TL.00/12/2023. Bersama ini kami menyetujui pelaksanaan riset penelitian dan memberikan izin riset yang bertujuan untuk penyelesaian Skripsi Dengan Judul “ **Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara**” Atas nama :

Nama : Erika Irawani
Nim : 1940200230
Semester : IX (Sembilan)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Demikian surat balasan riset ini kami sampaikan agar dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Jambur Padang Matinggi, 17 Desember 2023

Kepada Desa Jambur Padang Matinggi





**PEMERINTAH KABUPATEN MANDAILING NATAL
KECAMATAN PANYABUNGAN UTARA
DESA JAMBUR PADANG MATINGGI**

Nomor : 031 / 2024

Hal : Surat Keterangan Selesai Riset

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : Erika Irawani
Nim : 1940200230
Semester : IX (Sembilan)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bahwa nama di atas telah benar melakukan penelitian di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara Mulai Desember 2023 s/d Januari 2024 untuk memperoleh data dalam rangka menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Desa Jambur Padang Matinggi Kecamatan Panyabungan Utara**”

Demikian surat keterangan ini di buat dengan sebenarnya untuk dapat di gunakan dengan semestinya.

Jambur Padang Matinggi, Januari 2024

Kepala Desa Jambur Padang Matinggi



KHOIRUL ANWAR