



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
BATU BATA DI KELURAHAN
SILANDIT**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**ANNISA DEWI LESTARI
NIM. 17 402 00094**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN**

2021



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
BATU BATA DI KELURAHAN
SILANDIT**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**ANNISA DEWI LESTARI
NIM. 17 402 00094**

PEMBIMBING I

**Dr. Darwis Harahap, M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015**

PEMBIMBING II

**Hamni-Fadlilah Nasution, M.Pd
NIP. 19830317 201801 2 001**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2021**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. ANNISA DEWI LESTARI
Lampiran : 6 (Enam Eksemplar)

Padangsidimpuan, 10 Desember 2021
Kepada Yth :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. ANNISA DEWI LESTARI yang berjudul "Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Kelurahan Silandit". 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 IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Dr. Darwis Harahap M. Si
NIP. 19780818 200901 1 015

PEMBIMBING II

Hamni Fadilah Nasution, M.Pd
NIP. 19830317 201801 2 001

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : ANNISA DEWI LESTARI
NIM : 17 402 00094
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Kelurahan Silandit

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 IAIN Padangsidempuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

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 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 10 Desember 2021

Saya yang Menyatakan,



ANNISA DEWI LESTARI

NIM. 17 402 00094

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : ANNISA DEWI LESTARI
NIM : 17 402 00094
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Kelurahan Silandit**". Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri 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 : 10 Desember 2021
Yang menyatakan,



ANNISA DEWI LESTARI
NIM. 17 402 00094



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan.
22733 Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : ANNISA DEWI LESTARI
Nim : 17 402 00094
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Kelurahan Silandit

Ketua

Nofinawati, S.E.I., M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

Sekretaris

Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd
NIP. 19830317 201801 2 001

Anggota

Nofinawati, S.E.I., M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd
NIP. 19830317 201801 2 001

Windari, S.E., M.A
NIP. 19830510 201503 2 003

Sry Lestari, S.H.I., M.E.I
NIP. 19890505 201903 2 008

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah:

Di	: Padangsidimpuan
Hari/Tanggal	: Rabu / 22 Desember 2021
Pukul	: 14.00 WIB s/d 16.30 WIB
Hasil/Nilai	: Lulus/ 74,25 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif	: 3,77
Predikat	: Pujian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BATU
BATA DI KELURAHAN SILANDIT

NAMA : ANNISA DEWI LESTARI
NIM : 17 402 00094

Telah Dapat Diterima untuk Memenuhi Salah Satu Tugas
dan Syarat-Syarat dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 22 Desember 2021
Dekan,




Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

NAMA : Annisa Dewi Lestari
NIM : 17 402 00094
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Kelurahan Silandit

Seiring berkembangnya kemajuan pada bagian arsitektur, kemunculan material baru seperti gypsum menjadikan penggunaan batu bata menurun. Penjualan batu bata di Kelurahan Silandit pada setiap tahunnya tidak mengalami perkembangan. Hal ini dapat dilihat dari menetapnya jumlah produksi setiap bulannya tanpa ada peningkatan. Pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit dituntut untuk mengetahui serta menganalisis kondisi faktor-faktor internal dan eksternal usaha. Hal tersebut penting dilakukan agar dapat menciptakan strategi alternatif dalam mengembangkan usaha batu bata di Kelurahan Silandit.

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. Strategi pengembangan usaha dalam perspektif islam lebih menekankan prinsip-prinsip bisnis secara islam yaitu customer oriented, transparansi, bersaing secara sehat dan bersikap adil. Lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang meliputi sumber daya alam, sumber daya manusia, permodalan, pemasaran dan teknologi.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Subjek penelitian ini adalah pihak pengusaha batu bata yang berada di Kelurahan Silandit. 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 Kelurahan Silandit cukup tersedia, kondisi sumber daya manusia 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 Kelurahan Silandit 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 Kelurahan Silandit adalah strategi S-O yaitu memberikan inovasi yang baru terhadap produk serta memaksimalkan proses produksi batu bata.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Pengembangan Usaha, Strategi

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang senantiasa mencurahkan kelapangan hati dan kejernihan pikiran, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul penelitian **“Strategi pengembangan Usaha Batu Bata Di Kelurahan Silandit”** Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan, petunjuk, serta doa dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., selaku Rektor IAIN Padangsidempuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum,

Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam (IAIN) Padangsidempuan dan Ibu Nurul Izzah Lubis, M.Si. selaku Sekretaris dan seluruh civitas akademika Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
4. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., selaku pembimbing I dan Ibu Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd., selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini dan semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan yang telah Bapak/Ibu berikan.
5. Bapak kepala dan pegawai perpustakaan, yang telah menyediakan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak Damri Batubara, M.A. dan Ibu Zulaika Matondang, M.Si. yang telah menyediakan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dan media lainnya di taman baca Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
8. Teristimewa keluarga tercinta Ayahanda Alimas, Ibunda Mawar Panjaitan, keluarga besar Alma yang telah mengasuh, membimbing, serta mendidik peneliti semenjak kecil hingga sekarang dan selalu berdoa tiada henti-hentinya, serta berjuang demi kami anak-anaknya hingga bisa menjadi apa yang diharapkan. Keduanya adalah sumber semangat peneliti agar menjadi anak yang berguna bagi diri sendiri, keluarga dan bagi nusa dan bangsa sekaligus mendorong peneliti menjadi anak yang selalu mempunyai akhlakul karimah dan yang telah banyak melimpahkan pengorbanan dan do'a yang senantiasa mengiringi langkah peneliti. Do'a dan usaha mereka tidak mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
9. Teman-teman Manajemen Bisnis 2 angkatan 2017 dan teman-teman lainnya yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang sama-

sama berjuang, serta saling memberikan semangat, motivasi dan do'a selama masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.

Semoga amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan rahmat dari Allah SWT. Akhir kata, peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi bertambahnya pengetahuan penulis. Akhirnya hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membaca dan mempelajarinya, aamiin.

Padangsidempuan, Desember 2021
Peneliti

Annisa Dewi Lestari
NIM. 17 402 00094

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem 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	ā	·	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	āl	·	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṣad	ṣ	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	·	Koma terbalik 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

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal adalah vokal 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 vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

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 vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ي...ا...ا...ا...	fathah dan alif atau ya	—	a dan garis atas
ي...ا...	Kasrah dan ya		i dan garis di bawah

د...	dommah dan wau	—	u dan garis di atas
------	----------------	---	---------------------

C. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *tamar butah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dannah, 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 ال. 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 bisa dilakukan dengan duacara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

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

sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital 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 kapital 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

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQOSAH	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Masalah	7
C. Batasan Istilah	7
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian	9
F. Kegunaan Penelitian.....	10
G. Sistematika Pembahasan	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	13
1. Strategi	13
2. Pengembangan Usaha	16
3. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam	21
4. Analisis SWOT	25
B. Penelitian Terdahulu	31
BAB III Metode Penelitian	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	34
B. Jenis Penelitian.....	34
C. Subjek Penelitian.....	34
D. Sumber Data.....	35
E. Instrumen Pengumpulan Data	36
F. Teknik Analisis Data.....	37
G. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Perusahaan.....	41
H. Teknik Keabsahan Data	48
BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan	
A. Gambaran Umum Kelurahan Silandit.....	50
B. Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Kelurahan Silandit dalam Pandangan Islam	53
C. Kondisi Lingkungan Internal dan Eksternal Pada Usaha Batu Bata di Kelurahan Silandit.....	57
D. Hasil Analisis Penelitian	62

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	74
B. Saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data Industri Formal/Non Formal Industri Logam, Mesin Elektro dan Aneka (ILMEA) dan Pekerja 2020	3
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	31
Tabel III.1	Matriks SWOT.....	41
Tabel III.2	Kategori Deskriptif Sumber Daya Alam	42
Tabel III.3	Kategori Deskriptif Sumber Daya Manusia.....	43
Tabel III.4	Kategori Deskriptif Permodalan	45
Tabel III.5	Kategori Deskriptif Pemasaran	46
Tabel III.6	Kategori Deskriptif Teknologi.....	47
Tabel IV.1	Kondisi Sumber Daya Alam	57
Tabel IV.2	Kondisi Sumber Daya Manusia	58
Tabel IV.3	Kondisi Modal	59
Tabel IV.4	Kondisi Pemasaran	60
Tabel IV.5	Kondisi Teknologi	61
Tabel IV.6	Matriks IFE	63
Tabel IV.7	Matriks EFE.....	65
Tabel IV.9	Matriks SWOT.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar III.1 Kuadran SWOT	40
Gambar IV.1 Kuadran SWOT	66

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis saat ini sangatlah pesat, khususnya dalam sektor UMKM. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan istilah umum dalam lingkup ekonomi yang mengarah kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang mana kriteria usaha tersebut telah diatur pada Undang-Undang No. 20 tahun 2008.

Menurut data kementerian koperasi, data terbaru terdapat 65,5 juta pelaku UMKM yang merupakan 99,99% dari keseluruhan jumlah pelaku usaha di Indonesia. Berdasarkan data tersebut, Indonesia memiliki peluang basis ekonomi nasional yang cukup besar karena jumlah UMKM yang sangat banyak tersebar di Indonesia serta dengan itu dapat menampung daya serap yang tenaga kerja yang cukup besar pula¹.

Industrialisasi merupakan usaha menggalakkan industri dalam suatu wilayah. Usaha industri merupakan salah satu usaha yang tergolong dalam UMKM. Kegiatan Industri baik itu industri kecil maupun menengah mempunyai peranan penting untuk mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat. Perananan industri kecil di Indonesia merupakan hal yang amat penting dalam berbagai aspek seperti peluang pekerjaan, pemerataan pendapatan, pembangunan perekonomian di masyarakat pedesaan, dan sebagainya.

¹ Artikel DJKN, "UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit," accessed April 25, 2021, <http://www.djkn.kemenkeu.go.id>.

Pembangunan industri diharapkan mampu menjadi satu gerakan yang berkualitas dalam perekonomian sehingga dapat bersaing didalam negeri maupun mancanegara. Industri perlu dikembangkan secara seimbang dan terpadu dengan melibatkan peran serta masyarakat secara aktif dalam usaha mendayagunakan secara optimal seluruh sumber daya alam yang tersedia serta sumber daya manusia.

Dalam suatu perekonomian negara, peran sektor industri akan menjadi sangat penting seiring berkembangnya jaman. Sektor industri nasional yang merupakan komponen utama dalam ekonmi lokal didukung oleh sektor agraris, sektor industri kecil serta sektor berbasis *home industry*. Kehadiran industri berskala kecil sangat diperlukan didaerah-daerah pedesaan karena dengan adanya jenis industri kecil ini akan membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat setempat yang nantinya berdampak dapat memberikan penghasilan bagi sebagian angkatan kerja juga memberikan penghasilan tambahan bagi keluarga dalam mempertahankan kelangsungan hidup di tengah krisis ekonomi masyarakat.

Industri kecil yang terdapat di pedesaan pada umumnya akan mendapat kendala dalam menghasilkan produk. Industri kecil mesti mampu bersaing dengan industri lain yang berskala lebih besar serta yang menggunakan teknologi canggih. Industri berskala lebih besar akan lebih mudah berkembang dikarenakan industri berskala besar lebih memiliki modal yang besar serta mengikuti kecanggihan teknologi. Untuk dapat melangsungkan hidup usaha industri kecil agar terus produkif dan menghasilkan keuntungan dalam jangka

panjang maka diharuskan setiap usaha memiliki strategi dalam hal mengembangkan usaha.

Padangsidempuan merupakan salah satu daerah yang berada di Sumatera Utara. Padangsidempuan merupakan daerah yang masyarakatnya dihidupi oleh usaha UMKM. Menurut catatan terkini Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia terdapat 22.793 unit umkm yang tersebar di 6 kecamatan di Kota Padangsidempuan.

Salah satu UMKM yang digerakkan oleh masyarakat Padangsidempuan ialah usaha pada sektor industry yang merupakan unit usaha mikro. Pergerakan masyarakat Padangsidempuan dalam sektor industrialisasi terhitung cukup banyak. Adapun data usaha dalam sektor industri di Kota Padangsidempuan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel I.1
Data Industri Formal/Non Formal Industri Logam, Mesin Elektro dan Aneka (ILMEA) dan Pekerja 2020

Industri	Usaha	Pekerja
Bordir dan Sulaman	12	35
Industri Pakaian Jadi dan Tekstil	522	1.050
Penerbitan dalam Media Rekaman	10	42
Industri Jasa Penunjang Percetakan	-	-
Industri Percetakan / Fotocopy	52	110
Batu Bata dan Tanah Liat	88	280
Barang dari Semen, Kapur dan Lainnya	3	15
Tukang Emas	44	140

Jasa Industri Pekerjaan Khusus dari Logam	139	215
Industri Karo Seri kendaraan Bermotor Roda 4 atau lebih	18	58
Jasa Penunjang Industri Motor Penggerak Mula	25	35
Pembuatan Lensa Kacamata, Optik dan Tukang Gigi	8	18
Industri Rekaman Mikro Film	11	48
Alat Pertanian dari Logam	13	36
Industri Cat	-	-
Jumlah	945	2.082

Sumber: Dinas Perdagangan Kota Padangsidempuan

Berdasarkan data pada tabel I.2 terdapat 945 unit usaha yang bergerak dalam setor industri di Kota Padangsidempuan. Salah satu daerah di Kota Padangsidempuan tepatnya di Kelurahan Silandit yang berada di Kecamatan Padangsidempuan Selatan merupakan salah satu daerah yang sebagian umum masyarakatnya bekerja di bagian industri kecil yaitu perajin batu bata merah. Berdasarkan *prasurvey* lapangan yang dilakukan peneliti, masyarakat yang memiliki usaha batu bata di tempat tersebut merupakan usaha yang dimana batu bata tersebut langsung diproduksi dan dikelola oleh mereka.

Batu bata adalah unsur bangunan yang diperlukan dalam proses konstruksi bangunan. Batu bata merupakan batu buatan yang terbuat dari tanah liat yang dalam keadaan lekat dicetak, dijemur beberapa hari dan dibakar di atas api yang bertemperatur tinggi hingga jika direndam dalam air,

batu bata tersebut tidak akan hancur². Batu bata merupakan salah satu jenis bahan untuk pemasangan dinding bangunan baik bangunan lama maupun bangunan dalam tampilan modern di Indonesia.

Seiring berkembangnya teknologi di Indonesia, munculnya material-material yang baru seperti gypsum maupun bambu-bambu yang diolah menjadikan penggunaan batu bata menurun. Material-material baru tersebut lebih dipilih dikarenakan memiliki harga yang lebih terjangkau dan secara arsitekturnya juga memiliki tampilan yang lebih indah. Namun bagi sebagian masyarakat yang memilih batu bata lebih menekankan pada fungsi material tersebut karena terbukti awet, kuat serta mudah didapatkan. Selain itu kelebihan batu bata ini adalah dapat memberikan suasana rumah maupun bangunan menjadi lebih sejuk, serta dinding bangunan tidak mudah retak.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Ali Imron yang merupakan salah satu pengusaha batu bata di kelurahan Silandit terdapat beberapa masalah yang mendasar yang menyebabkan usaha batu bata di daerah setempat sulit berkembang antara lain yaitu permasalahan modal. Modal yang dimiliki para pengusaha batu bata di daerah setempat masih tergolong minim. Permasalahan lain yaitu dalam bidang pemasaran, proses pemasaran yang dilakukan para pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit masih tergolong sederhana yaitu masih mengandalkan para tengkulak untuk menawarkan batu bata kepada para pembeli diluar sana. Hal ini jelas dapat merugikan pihak pengusaha karena dengan pasti pihak tengkulak akan menaikkan harga batu

² Rifana and Kawet, *Kontruksi Bangunan* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), hlm. 11.

bata kepada para calon pembeli untuk mengambil keuntungan. Faktor lain yang menjadi masalah bagi pihak pengusaha batu bata di daerah setempat ialah seiring berkembangnya zaman menjadikan banyaknya bermunculan produk saingan batu bata seperti batu batako. Sumber daya pada usaha juga salah satu faktor yang harus diperhatikan baik itu sumber daya bahan baku maupun sumber daya manusia yaitu para pekerja yang dipakai. Rendahnya kualitas para pekerja yang dipekerjakan memberikan dampak yang kurang baik dalam mengembangkan usaha. Umumnya para pekerja di pengolahan batu bata di Kelurahan Silandit adalah masyarakat setempat yang minim ilmu pengetahuan.³

Permasalahan yang lain dituturkan oleh perajin batu bata di Kelurahan Silandit ialah pada bagian teknologi. Perajin batu bata di Kelurahan Silandit umumnya masih memproduksi secara manual dan sederhana tanpa menggunakan mesin. Pada saat proses pengadukan dan pencetakan tanah liat masih mengandalkan tangan manusia sehingga cara kerja tersebut kurang efisien⁴.

Berdasarkan uraian diatas terdapat beberapa faktor yang diduga menghambat kelangsungan hidup usaha industri batu bata di Kelurahan Silandit. Dengan itu dibutuhkan suatu strategi pengembangan usaha agar perkembangan usaha batu bata di Kelurahan Silandit berjalan dengan baik, permasalahan yang dihadapi pengusaha batu bata di daerah setempat dapat direduksi, dan usaha batu bata di Kelurahan Silandit memiliki keunggulan

³ Ali Amron, Wawancara dengan Pengusaha Batu Bata di Kelurahan Silandit, April 18, 2021.

⁴ Rida, Wawancara dengan Perajin Batu Bata di Kelurahan Silandit, April 18, 2021.

keunggulan yang kompetitif. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap usaha industri kecil batu bata yang terdapat di Kota Padangsidempuan tepatnya di Kelurahan Silandit Kecamatan Padangsidempuan Selatan. Dengan inilah peneliti menyusun karya tulis ilmiah dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Kelurahan Silandit.

B. Fokus Masalah

Fokus 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 Kelurahan Silandit yang dianalisis melalui analisis SWOT.

C. Batasan Istilah

Batasan istilah dalam penelitian bertujuan agar 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 organisasi⁵. Strategi merupakan proses perencanaan yang dilakukan pemimpin dengan

⁵ Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), hlm. 1.

berfokus pada tujuan jangka panjang melalui penyusunan cara-cara atau upaya bagaimana tujuan perusahaan dapat tercapai⁶.

Adapun strategi yang dimaksud 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 Kelurahan Silandit.

2. Pengembangan usaha merupakan upaya yang dilakukan oleh seseorang maupun organisasi untuk menambah skala usaha, mendivertifikasi produk, menciptakan inovasi produk, memperluas pasar serta melakukan inovasi pasar⁷. Pengembangan yang dimaksud dalam penelitian ini ialah kegiatan yang dijalankan pihak pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit dalam mengembangkan usaha untuk dengan tujuan meningkatkan *profit* pendapatan.
3. Batu bata adalah unsur bangunan yang diperlukan dalam proses konstruksi bangunan. Batu bata merupakan batu buatan yang terbuat dari tanah liat yang dalam keadaan lekat dicetak, dijemur beberapa hari dan dibakar di atas api yang bertemperatur tinggi hingga jika direndam dalam air, batu bata tersebut tidak akan hancur⁸. Batu bata yang dimaksud dalam penelitian ini ialah batu bata merah biasa.
4. Analisis SWOT merupakan alat bagi perusahaan dalam pengidentifikasian berbagai faktor untuk merumuskan strategi alternatif yang dibutuhkan

⁶ Abd. Rahman Rahim and Enny Radjab, *Manajemen Strategi* (Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbit Universitas Muhammadiyah Makasar, 2017), hlm. 4.

⁷ Ridha Rizki Novanda et al., *Jejak Sukses Desa Membangun Bumdes : Belajar Dari Bumdes Mart Rejo* (Jakarta: Kementerian Desa PDT dan Transmigrasi, 2019), hlm. 83.

⁸ Rifana and Kawet, *Konstruksi Bangunan*, hlm. 11.

perusahaan. Memaksimalkan kekuatan (*strengts*) dan peluang (*opportunity*), serta meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) merupakan tujuan utama dalam analisis ini. SWOT merupakan singkatan *strengts* dan *weakness* yang terdapat dalam lingkungan internal serta *opportunities* dan *threats* yang terdapat dalam lingkungan eksternal perusahaan⁹.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka peneliti merumuskan masalah dalam penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi sumber daya alam, sumber daya manusia, permodalan, pemasaran dan teknologi pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit?
2. Bagaimanan strategi pengembangan usaha batu bata merah di Kelurahan Silandit?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan suatu hal yang hendak dicapai seorang peneliti dalam proses penelitian. Adapun tujuan yang ingin dicapai peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kondisi sumber daya alam, sumber daya manusia, permodalan, pemasaran dan teknologi pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha batu bata merah di Kelurahan Silandit.

⁹ Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi*, hlm. 41.

F. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengalaman serta wawasan dalam menerapkan dan mengembangkan teori-teori yang dipelajari peneliti dalam proses pembelajaran.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat 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 diharapkan 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 Pemerintah Kota Padangsidempuan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi rekomendasi kepada pemerintah daerah Kota Padangsidempuan untuk terus mendukung perkembangan UMKM masyarakat Kota Padangsidempuan khususnya dalam sektor industri batu bata.

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, fokus 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 teknik 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, matriks IE 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 Bahasa Yunani, *strategos* (*stratos* yaitu militer dan *ag* yang merupakan pemimpin) yang berarti *generalship* ataupun sesuatu yang dilakukan oleh jendral perang dalam merencanakan meraih kemenangan dalam perang¹⁰. Istilah strategi umum sekali digunakan dalam bidang kemiliteran khususnya pada saat perang untuk mengatur siasat agar meraih kemenangan dalam peperangan. Seiring berkembangnya ilmu pengetahuan makna strategi sudah memasuki semua aspek kehidupan baik dalam kehidupan pribadi seseorang dalam mencapai kesuksesan maupun kesuksesan suatu kelompok organisasi. Tidak dapat dipungkiri seluruh kegiatan manusia jika menginginkan tujuannya dapat terwujud maka semua proses dalam mencapai tujuan tersebut harus diperhatikan serta dipertimbangkan dari awal merencanakan strategi hingga mengimplementasikan strategi. Terdapat beberapa definisi strategi menurut para ahli, yaitu¹¹:

- 1) Pearce dan Robinson berpendapat strategi merupakan suatu rencana upaya perusahaan, strategi tersebut menjadi gambaran bagi

¹⁰ Eddy yunus, *Manajemen Strategis* (Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2016), hlm. 11.

¹¹ Abd. Rahman Rahim and Enny Radjab, *Manajemen Strategi* (Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbit Universitas Muhammadiyah Makasar, 2017), hlm. 37.

perusahaan mengenai akan bagaimana, kapan dan dimana perusahaan mesti bersaing menghadapi lawan dengan tujuan yang sudah jelas.

- 2) Pendapat Morrissey mengatakan strategi merupakan upaya dalam mengarahkan perusahaan agar misi perusahaan terwujud dan 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.

b. Jenis-Jenis Strategi

- 1) Strategi Integrasi

Strategi ini lebih mengarahkan perusahaan agar lebih mengawasi distributor, pemasok, serta para pesaing¹². 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.

¹² Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan, *Manajemen Strategi* (Tangerang: Indigo Media, 2021), hlm. 47.

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.

2) Strategi Intensif

Dalam strategi ini membutuhkan upaya-upaya yang intensif dalam meningkatkan posisi persaingan melalui produk perusahaan¹³.

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.

¹³ Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan, hlm. 50.

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 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 ini¹⁴.

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 perusahaan¹⁵.

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

¹⁴ Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan, hlm. 51.

¹⁵ Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan, hlm. 53.

lebih berskala besar dapat terwujud¹⁶. 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 mengarah pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain. Terdapat beberapa definisi pengembangan usaha menurut para ahli yaitu¹⁷:

1) Mahmud Mach Foedz

Perkembangan usaha merupakan kegiatan perdagangan yang digerakkan oleh organisasi untuk memperoleh keuntungan dengan cara memproduksi serta menawarkan barang atau 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.

¹⁶ 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.

¹⁷ Widianingsih and Arianti, *Aspek Hukum Kewirausahaan* (Malang: Polinema Press, 2018), hlm. 90-91.

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 ini¹⁸:

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:

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

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 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 kelemahan-kelemahan 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-Jumu'ah ayat 10 sebagai berikut:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di atas muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingat Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung.¹⁹

Inilah salah satu ajaran yang menjadi ciri khas dalam prinsip ekonomi islam yaitu keseimbangan antara keperluan kehidupan akhirat dan dunia. Inti dari ayat diatas adalah masalah pembagian waktu shalat dan waktu usaha. Allah memberikan keleluasaan dalam mencari penghidupan dengan jalan perniagaan yang diridhai-Nya. Menjemput rezeki dengan penuh kesadaran untuk selalu mengingat Allah dalam

¹⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Jakarta: Lajnah Pentafshihan Mushaf Alqur'an, 2019), hlm. 817.

hati dan pemenuhan kewajiban melakukan perniagaan yang halal semata²⁰. Dan dijelaskan pula pada hadits betapa mulianya suatu pekerjaan dari hasil usaha sendiri sebagai berikut:

حَدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا عَيْسَى بْنُ يُونُسَ عَنْ ثَوْرِ عَنْ خَالِدِ بْنِ مَعْدَانَ عَنِ الْمُقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

Artinya : Telah menceritakan kepada kami **Ibrahim bin Musa** telah mengabarkan kepada kami **'Isa bin Yunus** dari **Tsaur** dari **Khalid bin Ma'dan** dari **Al Miqdam radliallahu 'anhu** dari Rasulullah bersabda: “Tidak ada seorang yang memakan satu makananpun yang lebih baik dari makanan hasil usaha tangannya sendiri. Dan sesungguhnya Nabi Allah Daud AS memakan makanan dari hasil usahanya sendiri”. (H.R Bukhori No. 1930)²¹

Makna hadits di atas adalah menunjukkan keutamaan bekerja mencari nafkah yang halal dan berusaha memenuhi kebutuhan diri dan keluarga dengan usaha sendiri. Bahkan ini termasuk sifat-sifat yang dimiliki Rasulullah dan orang-orang shaleh²².

²⁰ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 79.

²¹ Achmad Sunarto, *Shahih Bukhori* (Semarang : CV Asy Syifa,2001), hlm. 210.

²² Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta : Prenada Media Grup, 2014), hlm. 75.

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 berikut²³:

i. *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.

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

²³ Matnin and Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), hlm. 3.

iii. 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.

iv. *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 (*strengts*) dan peluang (*opportunity*), serta meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) merupakan tujuan utama dalam analisis ini. SWOT merupakan singkatan *strengts* dan *weakness* yang terdapat dalam lingkungan internal serta *opportunities* dan *threats* yang terdapat dalam lingkungan eksternal perusahaan²⁴. Matriks SWOT terdiri dari empat susunan strategi yang dapat membantu pihak pengusaha dala mengembangkan usaha, yaitu²⁵:

1) Strategi SO

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

2) Strategi WO

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

²⁴ Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), hlm. 41.

²⁵ Rahayu Puji Suci, hlm. 69.

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.

b. 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 *distincive competencies* sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan yang kompetitif²⁶.

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 muncul²⁷.

1) 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 dalam tanah, air, permukaan tanah, udara dan sebagainya²⁸.

Sumber daya alam terbagi menjadi 2 jenis yaitu sumber daya alam

²⁶ Putu rani Susanthi, "Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan," *Riset Ekonomi Bidang Manajemen Dan Akuntansi* 1, no. 1 (Nopember 2017): hlm. 34.

²⁷ Putu rani Susanthi, hlm. 34.

²⁸ 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.

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.

2) 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 perusahaan²⁹.

Sumber daya manusia memiliki ciri khas yang berbeda dengan sumber daya yang lainnya, memiliki sifat yang berbeda-beda satu dengan yang lainnya. Ciri khas inilah yang mengharuskan perlunya perhatian yang lebih spesifik dalam mengembangkan sumber daya ini. Pengembangan sumber daya

²⁹ Benjamin Bukit, Tasman Malusa, and Abdul Rahmat, *Pengembangan Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2017), hlm. 1.

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 organisasi³⁰.

3) 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 pinjaman³¹.

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 berasal dari lembaga keuangan formal dan pinjaman dari lembaga non formal³².

³⁰ Benjamin Bukit, Tasman Malusa, and Abdul Rahmat, hlm. 2.

³¹ Ely Safanah, "Sumber Modal Pada Usaha Kecil Makanan Ringan Desa Kelanganon Gresik," *Jurnal Riset Entrepreneurship* 1, no. 2 (Agustus 2018): hlm. 67.

³² Ely Safanah, hlm. 68.

4) 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 perusahaan³³.

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 pelanggan³⁴.

5) Teknologi

Teknologi berkaitan erat dengan sains (*science*) dan rekayasa (*engineering*). Dengan kata lain teknologi mengandung dua dimensi yaitu *science* dan *engineering* yang

³³ Rahmawati, *Manajemen Pemasaran* (Kalimantan Timur: Mulawarman University Press, 2016), hlm. 3.

³⁴ Budi Rahayu Tanama Putri, *Manajemen Pemasaran* (Bali: Universitas Udayana, 2017), hlm. 1.

saling berkaitan satu sama lain³⁵. 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 singkat³⁶.

B. Penelitian Terdahulu

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

Tabel II. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Ugin Setyani (Skripsi Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Ponorogo, 2020)	Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponerogo	Berdasarkan matrik IE, strategi produk berada pada kuadran IV yaitu tahap hati-hati dengsn strategi stabilitas. Pada hasil analisis SWOT berada pada kuadran I yaitu memiliki peluang dan kekuatan besar. Alternatif strategi produk sesuai matrik SWOT adalah strategi SO.
2.	Diah Permata sari (Skripsi Program Studi Ekonomi)	Strategi Pengembangan Usaha pada Rumah Makan Musllim Tomyam	Berdasarkan pencocokan matriks IFE skor 2,94 dan matriks EFE skor 2,79 Strategi pengembangan

³⁵ Karnadi and Jalal Ikhwan, "Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Di Desa Kota Agung Kecamatan Air Bersih Kabupaten Bengkulu Utara," hlm. 149.

³⁶ 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.

	Syariah, IAIN Padangsidimpuan, 2021)		usaha pada rumah makan muslim tomyan berada pada sel V yaitu konsentrasi melalui integritas horizontal.
3.	Adhe Anggreini Saragi (Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2016)	Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT	Kondisi sumber daya alam dan sumber daya manusia cukup tersedia, teknologi cukup 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.
4.	Lia Vebriana Siregar, Mustapa Kamal Rokan, Isnaini Harahap (Jurnal At-Tijarah, Vol. 5 No. 1, 2019)	Analisis Prospek dan Strategi Pengembangan Usaha Jasa Syariah	Strategi yang dapat dilakukan untuk mendorong perkembangan perusahaan berdasarkan analisis SWOT adalah meningkatkan mutu atau inovasi perusahaan, memperluas jaringan pemasaran dan juga menyediakan fasilitas yang lebih baik untuk kenyamanan dan kepuasan konsumen.
5.	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 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.
--	--	--	--

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di salah satu daerah penghasil batu bata di Kota Padangsidimpuan yaitu di Kelurahan Silandit tepatnya di Jl. Abd Gani, yang merupakan daerah dominan memproduksi batu bata di Kelurahan Silandit. Adapun proses penelitian ini dilakukan sejak Juni 2021 sampai dengan Oktober 2021.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan peneliti ialah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif³⁷. 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

Subjek penelitian yang dimaksud dalam penelitian adalah individu atau kelompok yang dapat memberikan informasi sekitar objek penelitian. Informan merupakan sebutan pemberi informasi ataupun subjek penelitian pada penelitian kualitatif. Informan yang dipilih haruslah seseorang

³⁷ Julyansyah Noor, *Metodelogi Penelitian* (Jakarta: Kencana, 2016), hlm. 34.

yang benar-benar memahami situasi yang akan diteliti untuk dapat memberikan informasi kepada peneliti. Usaha batu bata di Kelurahan Silandit terdapat 20 bakaran batu yang masing-masing dikelola oleh 5 pengusaha maka pada penelitian ini ditetapkan 5 orang informan sebagai subjek penelitian yaitu pihak pengusaha batu bata yang dipercaya dapat memberikan informasi akurat yang dibutuhkan peneliti.

D. Sumber Data

1. Data primer

Data primer pada sebuah penelitian didapat langsung dari sumbernya dengan menggunakan pengukuran, perhitungan yang dilakukan peneliti dalam bentuk angket, wawancara, observasi maupun yang lainnya³⁸. Data ini diperoleh dan dikumpulkan oleh peneliti langsung dari sumber pertamanya. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan para informan penelitian.

2. 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.

³⁸ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: Cv. Pustaka Ilmu, 2020), hlm. 247.

E. Instrumen Pengumpulan data

1. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab antara dua orang atau lebih secara langsung ataupun wawancara merupakan percakapan antara sipenanya dan sipenjawab dengan maksud tertentu³⁹. Aktivitas tanya jawab secara langsung yang dilakukan peneliti dengan informan mengenai objek penelitian guna untuk melengkapi data-data yang diperlukan dalam proses penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan para informan peneliti yaitu pihak pengusaha batu bata yang terdapat di Kelurahan Silandit. 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 disiapkan⁴⁰. Adapun pertanyaan-pertanyaan tersebut menyangkut sekitar kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha batu bata Kelurahan Silandit serta bagaimana strategi yang digunakan oleh pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit dalam menjalankan usaha.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah upaya mengumpulkan data dengan mencatat data-data yang sudah tersedia⁴¹. Dalam penelitian ini dokumentasi diperoleh dari hasil catatan kejadian selama proses berlangsungnya

³⁹ Hardani et al., hlm. 137.

⁴⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, hlm. 194.

⁴¹ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, hlm. 149.

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 Analisis Data

Peneliti melakukan analisis deskriptif kualitatif yaitu setelah semua data selesai terkumpul, maka peneliti memaparkan secara rinci dan sistematis dengan menggambarkan secara utuh sehingga dapat difahami kesimpulan akhirnya. Dalam penelitian ini analisis yang dipakai ialah analisis SWOT dimulai dengan analisis matriks IFE, matriks EFE, dan disimpulkan pada matriks SWOT:

1. 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.

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

⁴² 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): hllm. 30.

- 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.
 - d. Setelah terisi bobot untuk rangking, 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)

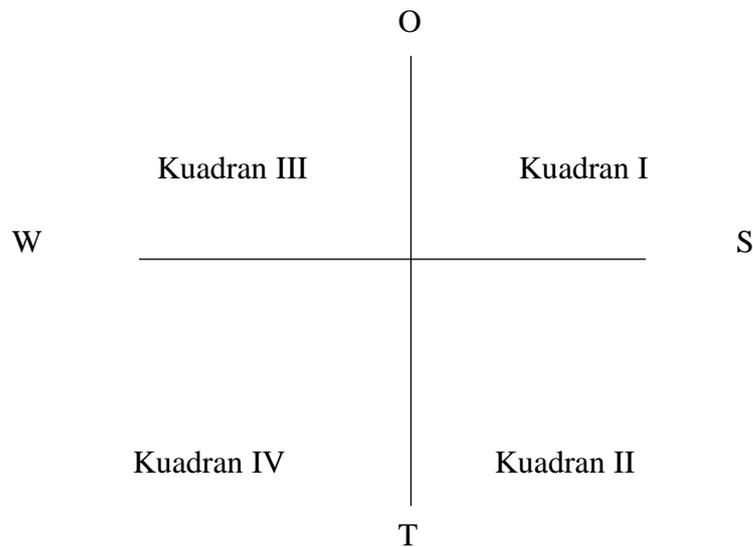
Matriks EFE merupakan alat bagi perusahaan untuk menganalisis faktor lingkungan eksternal perusahaan. Pada penelitian ini data eksternal dikumpulkan berdasarkan persoalan-persoalan yang terjadi di unit usaha batu bata Kelurahan Silandit baik dari segi lingkungan sosial, persaingan di pasar industri maupun persoalan lainnya. Persoalan-persoalan yang dimaksud adalah faktor-faktor yang dapat menjadi peluang bagi perkembangan usaha batu bata Kelurahan Silandit dan faktor-faktor yang menjadi ancaman dalam perkembangan usaha batu bata di Kelurahan Silandit. Adapun langkah-langkah dalam menganalisis nya ialah sebagai berikut⁴³ :

⁴³ Sulasih, hlm. 31.

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

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

Gambar III.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 defensif⁴⁴.

Matriks SWOT adalah identifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi alternatif. Analisis ini didasarkan pada

⁴⁴ Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), hlm. 42.

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. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Perusahaan

1. Sumber Daya Alam

a. Menghitung skor maksimum pertanyaan

$$= \text{skor tertinggi} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 3 \times 4$$

$$= 12$$

b. Menghitung skor minimum pertanyaan

$$= \text{skor terendah} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 1 \times 4$$

$$= 4$$

c. Menentukan rentang interval

$$= \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Jumlah kategori}}$$

$$= \frac{12 - 4}{3}$$

$$= 2,7 = 3$$

Berikut merupakan gambaran interval kelas pada kategori sumber daya alam yaitu bahan baku dalam proses produksi batu bata.

Tabel III.2

Kategori Deskriptif Sumber Daya Alam

Interval	Kategori
10 – 12	Tersedia
7 – 9	Cukup Tersedia
4 – 6	Kurang Tersedia

Terdapat tiga kategori deskriptif sumber daya alam yaitu, sumber daya alam tersedia menunjukkan bahan baku mudah diperoleh, sangat murah dan tersedia dalam jumlah yang banyak. sumber daya alam cukup tersedia menunjukkan bahwa bahan baku cukup mudah diperoleh, dengan

harga yang cukup mahal, dan tersedia dalam jumlah yang cukup banyak. Yang ketiga dikatakan sumber daya alam kurang tersedia apabila bahan baku sulit diperoleh, mahal serta langka.

2. Sumber Daya Manusia

a. Menghitung skor maksimum pertanyaan

$$= \text{skor tertinggi} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 3 \times 4$$

$$= 12$$

b. Menghitung skor minimum pertanyaan

$$= \text{skor terendah} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 1 \times 4$$

$$= 4$$

c. Menentukan rentang interval

$$= \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Jumlah kategori}}$$

$$= \frac{12 - 4}{3}$$

$$= 2,7 = 3$$

Berikut merupakan gambaran interval kelas pada kategori sumber daya manusia yaitu para pekerja pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit.

Tabel III.3

Kategori Deskriptif Sumber Daya Manusia

Interval	Kategori
10 – 12	Tersedia

7 – 9	Cukup Tersedia
4 – 6	Kurang Tersedia

Terdapat tiga kategori deskriptif sumber daya manusia yaitu, sumber daya manusia tersedia jika kebutuhan tenaga kerja yang mudah didapat dengan upah tenaga kerja yang murah. sumber daya manusia cukup tersedia apabila ketersediaan tenaga kerja cukup banyak dan dalam mendapatkan kebutuhan tenaga kerja cukup mudah. Dikatakan sumber daya manusia kurang tersedia apabila tenaga kerja yang tersedia sedikit dan dalam memperolehnya sulit.

3. Permodalan

a. Menghitung skor maksimum pertanyaan

$$= \text{skor tertinggi} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 3 \times 4$$

$$= 12$$

b. Menghitung skor minimum pertanyaan

$$= \text{skor terendah} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 1 \times 4$$

$$= 4$$

c. Menentukan rentang interval

$$= \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Jumlah kategori}}$$

$$= \frac{12 - 4}{3}$$

$$= 2,7 = 3$$

Berikut merupakan gambaran interval kelas pada kategori permodalan yang dipakai pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit.

Tabel III.4
Kategori Deskriptif Permodalan

Interval	Kategori
10 – 12	Tinggi
7 – 9	Cukup Tinggi
4 – 6	Rendah

Terdapat tiga kategori deskriptif dalam gambaran modal yaitu, permodalan kategori tinggi menunjukkan bahwa investasi pada usaha dalam jumlah yang besar dan perolehan modal usaha didapat dari kredit usaha rakyat, bank, modal pribadi, serta bantuan dari pihak luar. Permodalan dalam kategori cukup tinggi apabila investasi yang ditanam dalam usaha cukup besar yaitu menggunakan modal pribadi serta bantuan. Dan dikatakan permodalan dalam kategori rendah jika investasi yang ditanamkan dalam usaha dinilai kecil serta hanya memanfaatkan modal pribadi.

4. Pemasaran

a. Menghitung skor maksimum pertanyaan

$$= \text{skor tertinggi} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 3 \times 4$$

$$= 12$$

b. Menghitung skor minimum pertanyaan

$$= \text{skor terendah} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 1 \times 4$$

$$= 4$$

c. Menentukan rentang interval

$$= \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Jumlah kategori}}$$

$$= \frac{12 - 4}{3}$$

$$= 2,7 = 3$$

Berikut merupakan gambaran interval kelas pada kategori pemasaran usaha batu bata di Kelurahan Silandit.

Tabel III.5

Kategori Deskriptif Pemasaran

Interval	Kategori
10 -12	Luas
7 - 9	Cukup Luas
4 - 6	Kurang Luas

Terdapat tiga kategori deskriptif dalam pemasaran yaitu, pemasaran dalam kategori luas yaitu jika pemasaran dilakukan di luar Kecamatan Padangsidempuan Selatan, luar kota, tidak ada kendala dalam pemasaran serta memasarkan produk dalam jumlah yang banyak. Pemasaran dalam kategori cukup luas apabila pemasaran batu bata di luar Kecamatan Padangsidempuan Selatan, memasarkan produk dalam jumlah

yang tidak terlalu banyak serta terdapat beberapa kendala. Pemasaran dalam kategori kurang luas ialah pemasaran yang hanya dilakukan di sekitar Kecamatan Padangsidimpuan Selatan dengan menghadapi banyak kendala serta jumlah yang dipasarkan sedikit.

5. Teknologi

a. Menghitung skor maksimum pertanyaan

$$= \text{skor tertinggi} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 3 \times 2$$

$$= 6$$

b. Menghitung skor minimum pertanyaan

$$= \text{skor terendah} \times \text{jumlah butir pertanyaan}$$

$$= 1 \times 2$$

$$= 2$$

c. Menentukan rentang interval

$$= \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Jumlah kategori}}$$

$$= \frac{6 - 2}{3}$$

$$= 1,3$$

Berikut merupakan gambaran interval kelas pada faktor teknologi yang digunakan dalam proses produksi batu bata di Kelurahan Silandit.

Tabel III.6
Kategori Deskriptif Teknologi

Interval	Kategori
4,8 – 6	Memadai

3,4 – 4,7	Cukup Memadai
2 – 3,3	Kurang Memadai

Terdapat tiga kategori deskriptif dalam gambaran teknologi yaitu, teknologi dikatakan memadai apabila dalam kegiatan produksi semuanya menggunakan mesin modern serta dalam jumlah yang banyak. Teknologi cukup memadai apabila pada kegiatan produksi menggunakan beberapa mesin atau alat tepat guna. Dan teknologi yang kurang memadai yaitu kegiatan produksi belum menggunakan mesin hanya memanfaatkan alat sederhana serta tradisional dalam setiap prosesnya.

H. Tehnik Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan pengecekan keabsahan data yang didasarkan pada pendapat sugiyono, yaitu⁴⁵:

a. Triangulasi

Triangulasi merupakan suatu model pengecekan data yang pada dasarnya untuk memastikan agar sebuah data benar-benar tepat menggambarkan fenomena pada sebuah penelitian⁴⁶. 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

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 463.

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, hlm. 464.

Meningkatkan ketekunan adalah melakukan pantauan secara lebih cermat serta berkesinambungan⁴⁷. 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 oleh peneliti⁴⁸. Dalam penelitian ini alat bantu perekam data yang digunakan peneliti adalah *handphone*.

⁴⁷ Sugiyono, hlm. 462.

⁴⁸ Sugiyono, hlm. 467.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Kelurahan Silandit

1. Letak Geografis

Kelurahan Silandit merupakan salah satu kelurahan yang terdapat di Kecamatan Padangsidempuan Selatan Kota Padangsidempuan. Kelurahan silandit yang dipimpin oleh Ibu Lurah Sarmaida Nasution, S.H, memiliki luas wilayah 191 Ha secara administratif memiliki 4 lingkungan yaitu lingkungan I, II, III, dan IV dengan masing-masing perbatasan wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Ujung Gurap
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Padangmatinggi
- c. Sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Aek Tampang
- d. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Aek Tuhul

2. Kondisi Sosial Ekonomi

Menurut data di Kelurahan Silandit terdapat 698 kepala rumah tangga yang berdomisili di Kelurahan Silandit. Total dari keseluruhan jiwa masyarakat Kelurahan Silandit adalah 2.538 jiwa dengan masing-masing pembagian 1.285 berjenis kelamin laki-laki dan 1.253 berjenis kelamin perempuan⁴⁹. Ditinjau dari segi mata pencaharian masyarakat Kelurahan Silandit Sebagian besar masyarakat Kelurahan Silandit bekerja dan

⁴⁹ Revita R.R Hasibuan, Wawancara dengan Staff Kantor Kelurahan Silandit Kecamatan Padangsidempuan Selatan, September 14, 2021.

bermata pencaharian sebagai pengrajin maupun tukang batu bata⁵⁰. Produksi batu bata tersebut dapat menambah pendapatan bagi para pengrajin maupun pekerja batu bata tersebut. Batu bata yang diproduksi masyarakat Silandit adalah batu bata merah, yaitu batu yang terbuat dari tanah liat dengan campuran tanah yang dibakar dan diproses tanpa menggunakan alat canggih.

3. Proses Pembuatan Batu Bata

Bahan dasar pembuatan batu bata merah adalah tanah liat yang didapat dari daerah setempat yaitu dari tanah gunung yang berada di Kelurahan Silandit sementara pasir yang merupakan campuran batu bata diperoleh dari luar Kelurahan Silandit yaitu dari daerah desa Palopat Pijorkoling dan dari daerah Kelurahan Sihitang. Adapun harga yang ditetapkan adalah berkisar Rp600– Rp700 per setiap satu buah batu bata. Jika musim penghujan, harga batu bata relatif mahal dikarenakan penambahan waktu dalam proses produksi. Jika terjadi permintaan yang melonjak, para pengusaha batu bata biasanya menaikkan harga produknya dikarenakan keterbatasan bahan baku. Proses produksi batu bata di Kelurahan Silandit memiliki beberapa tahap, yaitu sebagai berikut⁵¹:

- a. Pemilihan tanah liat. Tanah liat yang bagus kualitasnya untuk sebagai bahan dasar pembuatan batu bata adalah tanah liat yang tidak banyak mengandung bebatuan maupun kerikil.

⁵⁰ Revita R.R Hasibuan.

⁵¹ Masrayani Hasibuan, Wawancara dengan Pengusaha Batu Bata di Kelurahan Silandit, September 28, 2021.

- b. Langkah selanjutnya membiarkan tanah liat terendam air sekitar setengah hari atau lebih tergantung pada tanah liat yang dipakai
- c. Setelah itu, menghaluskan tanah liat tersebut agar lebih mudah dicetak. Adapun penyatuan dan menghalusan tekstur tanah liat yang dilakukan para pengrajin batu bata di Kelurahan Silandit ialah dengan cara tradisional tanpa menggunakan alat canggih yaitu hanya mengandalkan tenaga para pekerja untuk menginjak-injak tanah tersebut hingga menjadi adonan yang siap untuk dicetak.
- d. Setelah tanah liat tersebut telah bertekstur halus untuk dicetak, taruh adonan tanah liat tersebut diatas meja dengan permukaan yang datar.
- e. Mulai mencetak batu bata dengan memasukkan tanah liat tersebut kedalam cetakan yang telah disediakan serta ditaburi pasir agar dalam mencetak batu bata tersebut tidak lengket dan menempel pada papan cetakan batu tersebut. Adapun ukuran batu bata yang di cetak ialah 18cm x 10cm x 5cm. Susun batu bata yang sudah di cetak untuk persiapan penjemuran.
- f. Penjemuran batu bata di lakukan di ruangan yang terbuka terkena sinar matahari. Adapun waktu yang dibutuhkan proses penjemuran batu bata hingga layak pembakaran adalah 5-7hari dengan kondisi cuaca yang cerah.
- g. Setelah batu bata kering dan layak masuk pembakaran, langkah terakhir adalah menyusun batu bata tersebut kedalam lubang pembakaran. Pembakaran batu bata memakan waktu 24 jam

B. Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata Kelurahan Silandit dalam Pandangan Islam

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa masyarakat di Kelurahan Silandit mayoritas penduduk muslim. Begitu pula dengan pengusaha batu bata yang berada di Kelurahan Silandit merupakan muslim. Adapun strategi yang dilakukan oleh pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit bila ditinjau dari pandangan islam lebih mengarah kepada prinsip-prinsip bisnis secara islalm yang sebagaimana berikut ini:

a. Customer Oriented

Menjaga kepuasan pelanggan merupakan sebuah keharusan bagi setiap pengusaha agar dapat mencipatakan loyalitas dalam hati pelanggan yang nantinya akan menguntungkan perusahaan. Salah satu upaya yang dilakukan oleh pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit dalam memberi kesan positif pada pelanggan adalah memberi harga batu bata yang terjangkau yaitu berkisar Rp600-Rp700 perbatu dengan kualitas batu bata yang cukup baik. Selain memberikan harga yang terjangkau pihak pengelola usaha juga memberikan sarana transportasi pengangkut batu yang telah dibeli pelanggan, hal itu merupakan suatu kemudahan bagi pelanggan dalam membeli batu bata di Kelurahan silandit tanpa memikirkan sarana angkutan lagi. Adapunn sarana angkutan tersebut diberikan tanpa dipungut biaya tambahan dengan ketentuan pengantaran dilakukan berlokasi di Kota Padangsidimpuan.

Pihak pengelola usaha batu bata di Kelurahan Silandit juga berusaha menjaga amanah dari pelanggan. Sebagai contoh pihak pengelola usaha batu bata mengharuskan tepat waktu dalam pengantaran batu bata kepada pelanggan. Mengenai estimasi pengantaran batu, pihak pengelola usaha batu bata meminta waktu selambat-lambatnya satu hari setelah pemesanan. Hal tersebut dibutuhkan para pekerja dalam memuat batu terlebih jika pemesanan batu dalam jumlah yang banyak. Menjaga amanah dan memberikan kepuasan pada hati pelanggan merupakan salah satu ajaran yang diterapkan Rasulullah SAW dalam berdagang. Dengan begitu tumbuhnya rasa loyal dari pelanggan terhadap pembelian batu bata di Kelurahan Silandit akan memberi keuntungan bagi pihak pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit.

b. Transparansi

Transparansi yang merupakan sikap keterbukaan atau kejujuran antara pihak pengusaha dengan pembeli ataupun pelanggan. Pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit keterbukaan dan kejujuran yang dimaksud lebih mengarah kepada kualitas batu bata tersebut. Kualitas yang merupakan poin penting yang diperhatikan pembeli saat mengambil keputusan pembelian. Menjaga kualitas yang baik merupakan salah satu upaya dalam memberikan kemanfaatan bagi pembeli.

Batu bata di Kelurahan Silandit merupakan batu bata yang berbahan dasar tanah liat berukuran standar yaitu 18cm x 10cm x 5cm. Memiliki kualitas kekuatan batu berdasarkan kekeringan batu yang dibakar dengan

waktu yang sesuai yaitu pengeringan selama 5-7 hari tergantung cuaca dan pembakaran yang dilakukan selama 24jam. Para pembeli ataupun pelanggan yang akan membeli batu bata dapat datang langsung ke dapur pengelolaan batu. Pihak pembeli dapat melihat secara langsung bagaimana proses produksi batu bata serta bahan-bahan yang dipakai, salah satu bahan campuran batu yang diperhatikan pelanggan adalah batu bata di kelurahan Silandit adalah batu bata merah yang ditabur pasir yang merupakan batu yang lebih kuat daripada batu bata dengan taburan serbuk kayu, dengan begitu pihak pembeli dapat membeli batu dengan kualitas yang sudah dilihat secara langsung.

c. Persaingan yang Sehat

Persaingan yang dilakukan oleh pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit sebenarnya tidak begitu besar. Hal-hal yang diperhatikan pengelola usaha batu bata di Kelurahan Silandit adalah bersaing dalam segi kualitas dan pelayanan yang diberikan kepada pembeli ataupun pelanggan. Pada dasarnya pelanggan tidak akan masalah dengan harga jika barang yang dibeli sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Harga batu bata di Kelurahan Silandit masih mengikuti harga pasaran di Kota Padangsidempuan yaitu Rp600-Rp700. Kelurahan Silandit telah dikenal dengan penghasil batu merah yang baik di Kota Padangsidempuan sejak dulu. Oleh sebab itu pihak pengusaha batu bata tetap menjaga serta lebih memperbaiki kualitas batu merah yang menjadi kunci nomor satu dalam bersaing bisnis industri batu bata di Kota Padangsidempuan.

d. Fairness

Pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit, keadilan yang dimaksud adalah keadilan oleh pengusaha dengan para pelanggan usaha serta dengan para pekerja batu. Adil juga berarti menaruh sesuatu sesuai porsinya. Keadilan disini merupakan kesadaran pengusaha akan kewajiban serta tidak melalaikan hak orang lain.

Salah satu keadilan dengan pelanggan adalah dengan tidak melakukan penipuan. Pihak pengusaha batu bata Kelurahan Silandit jelas memberikan pelayanan yang terbaik bagi para pelanggan. Misalnya seperti jika pelanggan memesan batu dalam jumlah sekian, para pekerja wajib teliti dalam menghitung serta hati-hati dalam memuat batu agar setiba ditempat pelanggan tidak merasa tertipu dalam bentuk batu yang masih utuh terjaga serta jumlah batu yang tepat.

Selain bentuk keadilan dengan pelanggan, keadilan dengan para pekerja juga harus diperhatikan. Wujud keadilan bagi para pekerja batu yang di terapkan oleh pihak pengelola usaha batu bata Kelurahan Silandit adalah memberikan upah yang setimpal dengan hasil pekerjaan serta tidak menekan pekerjaan yang berat melebihi kemampuan perorang. Tiap pekerjaan dipekerjakan masing-masing pekerja. Masing-masing ada bagian pembakaran, pengadukan tanah, pencetakan batu dan sebagainya.

C. Kondisi Lingkungan Internal dan Eksternal Pada Usaha Batu Bata di Kelurahan Silandit

1. Sumber Daya Alam (SDA)

Gambaran kondisi SDA pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit Kota Padangsidimpuan ialah berdasarkan lima informan yang dipilih peneliti sebagai berikut:

Tabel IV.1
Kondisi Sumber Daya Alam

Interval	Kategori	Jumlah	%
10 – 12	Tersedia	1	20
7 – 9	Cukup Tersedia	4	80
4 – 6	Kurang Tersedia	0	0
Total		5	100

Berdasarkan hasil wawancara yang telah disimpulkan pada tabel IV.1, kondisi sumber daya alam pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit yaitu bahan baku pada proses produksi batu bata dikatakan cukup tersedia. Bahan baku utama yaitu tanah liat diperoleh dari daerah setempat yaitu hasil tanah pegunungan yang terdapat di Kelurahan Silandit, sedangkan bahan baku yang berupa pasir diperoleh dari sekitar Kelurahan Silandit yaitu dari sungai yang terdapat di Desa Palopat Pijorkoling dan Kelurahan Sihitang. Harga bahan baku khususnya pasir yang diperoleh dari Luar Kelurahan Silandit yaitu Rp100.000-Rp200.000 untuk setiap 1 mobil. Harga tersebut cukup mahal bagi pihak pengelola usaha batu bata

karena selain harga bahan baku, masih banyak lagi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi batu bata.

2. Sumber Daya Manusia (SDM)

Gambaran kondisi SDM pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit Kota Padangsidimpuan ialah berdasarkan lima informan yang dipilih peneliti sebagai berikut:

Tabel IV.2
Kondisi Sumber Daya Manusia

Interval	Kategori	Jumlah	%
10 – 12	Tersedia	2	40
7 – 9	Cukup Tersedia	3	60
4 – 6	Kurang Tersedia	0	0
Total		5	100

Berdasarkan hasil wawancara yang telah disimpulkan pada tabel IV.2, kondisi sumber daya manusia pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit yaitu tenaga kerja yang dipekerjakan pada proses produksi batu bata dikatakan cukup tersedia. Umumnya para pengelola usaha batu bata di Kelurahan silandit memperkerjakan para pekerja 3 sampai 5 orang di tiap-tiap dapur pembakaran batu bata. Dapur batu bata merupakan tempat berlangsungnya kegiatan produksi batu bata mulai dari awal pengadukan tanah hingga tahap akhir yaitu pembakaran batu bata. Setiap pengelola usaha batu bata di Kelurahan Silandit tidak hanya memiliki satu dapur kegiatan proses produksi batu bata melainkan lebih dari satu dapur.

Tingkat ketersediaan tenaga kerja di daerah setempat dikatakan cukup banyak. Hal ini ditunjukkan dengan mudahnya mendapatkan tenaga kerja yang mayoritasnya berasal dari masyarakat setempat.

3. Permodalan

Gambaran kondisi SDM pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit Kota Padangsidimpuan ialah berdasarkan lima informan yang dipilih peneliti sebagai berikut:

Tabel IV.3
Kondisi Modal

Interval	Kategori	Jumlah	%
10 – 12	Tinggi	1	20
7 – 9	Cukup Tinggi	4	80
4 – 6	Rendah	0	0
Total		5	100

Berdasarkan hasil wawancara yang telah disimpulkan pada tabel IV.4, kondisi permodalan pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit yaitu, modal awal pendirian usaha yang digunakan oleh para pengelola usaha batu bata di Kelurahan Silandit dikatakan cukup tinggi. Modal awal untuk mendirikan usaha batu bata di Kelurahan Silandit yaitu berkisar Rp30.000.000-Rp50.000.000. Modal yang dipakai para pengelola usaha batu bata di kelurahan Silandit bersumber dari modal pribadi dan modal yang berasal dari pinjaman para keluarga dan kerabat. Adapun biaya-biaya yang dikeluarkan para pengelola usaha batu bata di Kelurahan Silandit

untuk biaya pembelian bahan baku adalah berkisar Rp1.000.000-Rp3.000.000 setiap bulannya dan untuk membayar upah pekerja perbulannya dikeluarkan biaya Rp500.000-Rp1.500.000.

4. Pemasaran

Gambaran kondisi sistem pemasaran pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit Kota Padangsidempuan ialah berdasarkan lima informan yang dipilih peneliti sebagai berikut:

Tabel IV.4
Kondisi Pemasaran

Interval	Kategori	Jumlah	%
10 – 12	Luas	1	20
7 – 9	Cukup Luas	4	80
4 – 6	Kurang Luas	0	0
Total		5	100

Berdasarkan hasil wawancara yang telah disimpulkan pada tabel IV.5, sistem pemasaran yang dilakukan oleh para pengelola usaha batu bata di Kelurahan Silandit dikatakan cukup luas. Hal tersebut ditunjukkan dengan penjualan batu bata yang berasal dari Kelurahan Silandit telah menyebar di Kota Padangsidempuan, namun masih minim keluar dari Kota Padangsidempuan. Terdapat kendala dalam memasarkan produk yaitu para pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit hanya mengandalkan perantara agen dalam memasarkan produk kepada para konsumen Adapun dalam penjualan batu bata tiap hasil produksi seimbang yaitu batu yang keluar

terjual akan tertutupi dengan batu yang selesai produksi. Batu bata dapat di produksi >25.000 batu setiap bulannya.

5. Teknologi

Gambaran kondisi SDM pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit Kota Padangsidempuan ialah berdasarkan lima informan yang dipilih peneliti sebagai berikut:

Tabel IV.5
Kondisi Teknologi

Interval	Kategori	Jumlah	%
4,8 – 6	Memadai	0	0
3,4 – 4,7	Cukup Memadai	1	20
2 – 3,3	Kurang Memadai	4	80
Total		5	100

Berdasarkan hasil wawancara yang telah disimpulkan pada tabel IV.3, kondisi teknologi pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit yaitu kondisi pengaplikasian teknologi yaitu pemakaian mesin dalam proses produksi masih kurang memadai. Hal tersebut ditunjukkan dengan sangat minimnya pihak pengelola usaha batu bata dalam memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk mempermudah setiap proses produksi batu bata tersebut. Mesin pencetak batu bata merupakan salah satu teknologi tepat guna yang dapat di manfaatkan bagi pihak-pihak pengelola industri bidang batu bata.

Mesin pencetak batu bata merupakan jenis mesin yang dapat melakukan pencetakan batu bata merah dengan waktu yang cukup relatif singkat. Hal inilah yang menjadi Salah satu kelemahan pihak pengelola batu bata di Kelurahan Silandit ialah tidak adanya mesin tepat guna untuk proses produksi batu bata. Umumnya para tenaga kerja pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit dalam setiap bekerja harus mengandalkan tenaga secara maksimal karena tidak adanya alat berbasis teknologi dalam membantu proses produksi batu bata.

Seluruh kegiatan produksi batu bata di Kelurahan Silandit umumnya masih bekerja secara manual. Penghalusan tanah liat yang baru masuk masih memanfaatkan tenaga kerbau, pengadukan tenaga masih mengandalkan tenaga manusia. Begitu pula pencetakan batu bata yang dilakukan manual oleh para pekerja, tidak memakai mesin cetak batu bata yang telah ada dipasaran. Proses produksi batu bata mulai dari tahap awal hingga tahap layak jual memakan waktu yang lama yaitu 30-40 hari.

D. Hasil Analisis Penelitian

Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada sebuah perusahaan maka dilakukan empat analisis melalaui analisis matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), matriks *External Factor Evaluation* (EFE) dan analisis SWOT yaitu sebagai berikut:

1. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) diperoleh dari hasil identifikasi faktor-faktor yang berasal dari internal ataupun dari dalam

perusahaan itu sendiri. Faktor- faktor yang dimaksud merupakan faktor-faktor yang terdiri dari kekuatan serta kelemahan yang terdapat dalam perusahaan. Adapun dalam penelitian ini faktor- faktor internal yaitu faktor-faktor yang merupakan kekuatan serta kelemahan dari usaha batu bata di Kelurahan Silandit. Terdapat 5 faktor kekuatan serta 4 faktor kelemahan dalam usaha batu bata di Kelurahan Silandit. Faktor-faktor tersebut telah diberi nilai bobot serta rating dan telah diperingkatkan sebagai berikut:

Tabel IV.6
Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Faktor-Faktor	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
1. Harga produk terjangkau.	0,16	4,0	0,64
2. Kualitas produk lebih awet daripada material lain.	0,15	3,6	0,54
3. Banyak produk terjual sama dengan jumlah produksi.	0,16	4,0	0,64
4. Menyediakan sarana transportasi pengangkut batu bata.	0,15	3,8	0,57
5. Pembagian tugas para pekerja dalam proses produksi jelas pembagiannya.	0,12	3,0	0,36
Total Kekuatan	0,74		2,57
Kelemahan			
1. Proses produksi secara sederhana	0,05	1,2	0,06
2. Rendahnya kualitas para pekerja	0,06	1,4	0,08
3. Tidak ada promosi dalam memasarkan produk	0,07	1,8	0,12
4. Modal awal usaha tergolong besar	0,04	1	0,04
Total Kelemahan	0,22		0,3
Selisih Total Kekuatan-Total Kelemahan = 2,57-0,3 = 2,27			

Berdasarkan data pada tabel IV.6 total bobot x rating dalam faktor internal perusahaan diperoleh sebesar 3,04. Tabel IFE menunjukkan bahwa kekuatan utama pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit ialah harga produk yaitu batu bata merah yang ditawarkan merupakan harga yang dapat dijangkau masyarakat dengan total nilai 0,64. Kekuatan selanjutnya ialah jumlah produk yang terjual selama satu bulan dapat terpenuhi dengan samanya jumlah produk yang dapat dihasilkan dalam kurun waktu selama satu bulan diberi nilai 0,64.

Faktor kelemahan pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit berdasarkan tabel diatas ditunjukkan pada permasalahan modal. Modal yang dibutuhkan usaha batu bata tergolong besar, faktor tersebut berada pada nilai total 0,04. Proses produksi secara sederhana yaitu manual tanpa bantuan mesin merupakan salah satu kelemahan yang utama dalam usaha batu bata di Kelurahan Silandit dengan nilai total 0,06 yang menjadikan tertinggalnya usaha tersebut terhadap kemajuan teknologi.

2. Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)

Matriks *External Factor Evaluation* (EFE) diperoleh dari hasil identifikasi faktor-faktor yang berasal dari eksternal ataupun dari luar perusahaan itu sendiri. Faktor- faktor yang dimaksud merupakan faktor-faktor yang terdiri dari peluang serta ancaman terhadap perusahaan. Adapun dalam penelitian ini faktor- faktor eksternal yaitu faktor-faktor yang merupakan peluang serta ancaman yang dihadapi usaha batu bata di Kelurahan Silandit. Terdapat 5 faktor yang menjadi peluang oleh usaha

batu bata di Kelurahan Silandit serta 4 faktor yang merupakan ancaman yang diperoleh usaha batu bata di Kelurahan Silandit. Faktor-faktor tersebut telah diberi nilai bobot serta rating dan telah diperingkatkan sebagai berikut:

Tabel IV.7
Matriks External Factor Evaluation (EFE)

Faktor – Faktor	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang			
1. Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh.	0,16	3,8	0,60
2. Tingkat ketersediaan tenaga kerja disekitar banyak dan murah.	0,14	3,4	0,47
3. Memiliki hubungan yang baik dengan para pemasok.	0,12	3	0,36
4. Produk merupakan salah satu bahan utama dalam kontruksi bangunan.	0,15	3,6	0,54
5. Masyarakat di kota padangsidimpuan cenderung memilih batu bata merah daripada material lain.	0,14	3,4	0,47
Total Peluang	0,71		2,44
Ancaman			
1. harga bahan baku tidak stabil.	0,06	1,6	0,09
2. Banyaknya pengusaha batu bata di daerah setempat dan sekitar.	0,08	2	0,16
3. Munculnya material-material pengganti batu bata.	0,06	1,4	0,08
4. Perubahan iklim atau cuaca.	0,04	1	0,04
Total Ancaman	0,24		0,37
Selisih Total peluang-Total Ancaman = 2,44-0,37 = 2,07			

Berdasarkan data pada tabel IV.7 total bobot x rating dalam faktor eksternal perusahaan diperoleh sebesar 2,81. Tabel EFE menunjukkan bahwa peluang utama pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit ialah

ketersediaan bahan baku yang banyak dengan nilai total 0,60. Bahan baku pembuatan batu bata itu sendiri diperoleh dari daerah setempat serta daerah sekitar yang tidak jauh dari Kelurahan Silandit yaitu dari Kelurahan Sihitang dan dari Desa Palopat Pijorkoling. Sedangkan ancaman yang di hadapi oleh usaha batu bata di Kelurahan Silandit adalah perubahan iklim atau cuaca yang tidak menentu akan menghambat proses produksi batu bata.

3. Matriks SWOT

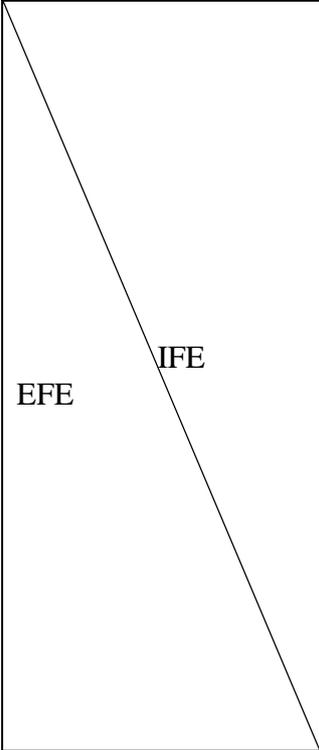
Berdasarkan hasil evaluasi faktor internal dan eksternal yang dimiliki usaha batu bata maka perlu dihitung selisih antara faktor internal dan eksternal usaha batu bata tersebut yaitu $2,27 - 2,07 = 0,20$ keadaan ini menunjukkan faktor internal usaha batu bata di Kelurahan Silandit lebih mendukung daripada faktor eksternal usaha batu bata Silandit.

Berdasarkan nilai selisih yang diperoleh selanjutnya dibuat matriks posisi usaha batu bata Kelurahan Silandit untuk mengetahui posisi kuadran perusahaan. Adapun matriks usaha batu bata Kelurahan Silandit ialah:

dengan menguatkan faktor kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan faktor peluang yang ada.

Analisis matriks ini menghasilkan empat jenis strategi utama yaitu strategi S-O, W-O, S-T, dan W-T. Berikut adalah gambaran faktor-faktor yang dimiliki usaha batu bata Kelurahan Silandit dan strategi-strategi alternatif usaha batu bata Kelurahan Silandit.

Tabel IV.9
Matriks SWOT

	<p>STRENGTHS (S) (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga produk terjangkau. 2. Kualitas produk lebih awet daripada material lain. 3. Banyak produk terjual sama dengan jumlah produksi. 4. Menyediakan sarana transportasi pengangkut batu bata. 5. Pembagian tugas para pekerja dalam proses produksi jelas pembagiannya 	<p>WEAKNESS (W) (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proses produksi sederhana. 2. Rendahnya kualitas para pekerja 3. Tidak ada promosi dalam memasarkan produk 4. Modal awal usaha tergolong besar
<p>OPPORTUNITIES (O) Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh. 2. Tingkat ketersediaan tenaga kerja disekitar banyak 	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan inovasi yang baru terhadap produk. 2. Memaksimalkan proses produksi batu bata 	<p>STRATEGI WO</p> <p>Pelatihan serta pengawasan manajemen kepada para pekerja yang dilakukan secara berkelanjutan.</p>

<p>dan murah.</p> <p>3. Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok.</p> <p>4. Produk merupakan salah satu bahan utama dalam konstruksi bangunan.</p> <p>5. Masyarakat di kota padangsidempuan cenderung memilih batu bata merah daripada material lain.</p>		
<p>THREATS (T) Ancaman</p> <p>1. harga bahan tidak stabil.</p> <p>2. Banyaknya pengusaha batu bata di daerah setempat dan sekitar.</p> <p>3. Munculnya material-material pengganti batu bata.</p> <p>4. Perubahan iklim atau cuaca</p>	<p>STRATEGI ST</p> <p>Menjaga dan mempertahankan kualitas batu bata yang dimiliki.</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>Lebih memperkenalkan lagi bahwa Kelurahan Silandit merupakan sentra industri batu bata yang berkualitas</p>

Secara umum berikut merupakan strategi alternatif usaha batu bata di Kelurahan Silandit berdasarkan penyesuaian antara faktor internal dan eksternal yang dimiliki usaha batu bata Kelurahan Silandit.

a. Strategi S-O

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan dalam menggapai peluang-peluang yang terdapat di luar perusahaan, yaitu dengan cara memanfaatkan faktor kekuatan untuk meraih peluang. Adapun alternatif strategi S-O untuk usaha batu bata di Kelurahan Silandit ialah sebagai berikut:

1) Memberikan inovasi yang baru terhadap produk

Dengan banyaknya ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh dan harga yang ditawarkan pengusaha juga terjangkau oleh masyarakat maka memberikan inovasi yang baru terhadap produk merupakan upaya yang dapat dilakukan pihak pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit dalam mengembangkan produk tersebut agar produk tersebut tetap eksis dalam pandangan masyarakat dan tetap mampu bersaing dengan material-material pengganti batu bata. Salah satu inovasi yang dapat diciptakan pada produk batu bata ialah memberikan varian ukuran terhadap batu bata merah. Beberapa masyarakat memilih produk batu batako yang merupakan material pengganti batu bata ialah dikarenakan batu batako dapat mengirit jumlah satuan batu yang diperlukan dalam perhitungan untuk sebuah tembok karena batu batako memiliki ukuran yang lebih besar daripada batu bata merah.

2) Memaksimalkan proses produksi batu bata

Banyak produk yang terjual setiap bulannya mampu dipenuhi dengan banyaknya hasil produksi tiap bulannya merupakan faktor kekuatan dalam usaha batu bata di Kelurahan Silandit. Batu bata merupakan salah satu bahan utama dalam konstruksi bangunan, masyarakat di Kota Padangsidempuan masih cenderung memilih batu bata merah untuk bangunannya. Hal tersebut merupakan peluang yang sangat bagus bagi para pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit. Maka dengan adanya peluang tersebut dapat diraih dengan memaksimalkan proses produksi demi mendapat hasil produksi yang lebih banyak lagi dikarenakan setiap bulannya hasil produksi akan habis terjual yang merupakan kekuatan perusahaan tersebut.

b. Strategi W-O

Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan-kelemahan yang terdapat di internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Adapun alternatif strategi W-O untuk usaha batu bata di Kelurahan Silandit adalah memberikan pelatihan serta pengawasan manajemen kepada para pekerja yang dilakukan secara berkelanjutan agar hasil produksi tetap terjaga.

Kualitas SDM yaitu kualitas tenaga kerja yang dipakai harus selalu diperhatikan. Tenaga kerja memiliki peranan penting dalam setiap proses produksi. Untuk itu diperlukan keahlian yang baik

dalam setiap proses produksi demi menjaga cita khusus produk batu bata tersebut. Para pekerja batu bata tersebut perlu diberikan pelatihan yang bagus serta harus diawasi pula demi menjaga berjalannya seluruh proses kegiatan sesuai dengan harapan para pemilik usaha batu bata di Kelurahan Silandit.

c. Strategi S-T

Strategi ini menggunakan dan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada dalam internal perusahaan yang bertujuan untuk mengurangi dampak ancaman-ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan. Adapun alternatif strategi S-T untuk usaha batu bata di Kelurahan Silandit ialah menjaga dan mempertahankan kualitas batu bata yang dimiliki agar para masyarakat khususnya Kota Padangsidempuan tetap memilih batu bata sebagai bahan utama dalam konstruksi bangunan.

Kualitas batu bata dan juga harga merupakan faktor utama yang diperhatikan setiap orang dalam mengambil keputusan untuk membeli sebuah barang atau jasa. Untuk itu pihak pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit harus terus menjaga kualitas batu batanya yang telah dikenal awet dengan harga yang terjangkau agar masyarakat tetap memilih batu bata dibanding material lainnya dalam proses konstruksi bangunan.

d. Strategi W-T

Merupakan taktik defensif perusahaan yang ditujukan untuk meminimalkan kelemahan-kelemahan yang ada dari dalam lingkungan internal perusahaan serta menghindari ancaman-ancaman yang mungkin datang dari lingkungan eksternal perusahaan. Adapun alternatif strategi W-T untuk usaha batu bata di Kelurahan Silandit ialah lebih memperkenalkan lagi bahwa Kelurahan Silandit merupakan sentra industri batu bata yang berkualitas.

Promosi merupakan hal utama yang harus dilakukan dalam setiap usaha. Karena dengan melalui promosilah tiap usaha dapat dikenal oleh masyarakat. Kurangnya promosi dalam memasarkan produk batu bata merupakan salah satu kelemahan dalam usaha batu bata di Kelurahan Silandit. Untuk itu diharuskan bagi para setiap pengusaha lebih mempromosikan produk tersebut ke masyarakat baik itu melalui media cetak maupun pemanfaatan media sosial tidak hanya mengandalkan para tengkulak yang berdatangan agar produk batu bata tersebut dikenal masyarakat lebih luas lagi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah dilakukan peneliti, maka dari itu dapat disimpulkan hasil penelitian ialah sebagai berikut:

1. Kondisi lingkungan internal dan eksternal yang terdapat pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit ialah sebagai berikut:
 - a. Sumber daya alam yaitu bahan baku dalam proses produksi batu bata di Kelurahan Silandit cukup tersedia.
 - b. Sumber daya manusia yaitu tenaga kerja yang dipakai pada usaha batu bata di Kelurahan Silandit cukup tersedia.
 - c. Modal yang digunakan oleh pihak pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit termasuk cukup tinggi.
 - d. Daerah pemasaran batu bata yang berasal dari Kelurahan Silandit telah menyebar di Kota Padangsidempuan.
 - e. Teknologi yang digunakan oleh para pengelola usaha batu bata di Kelurahan Silandit kurang memadai.
2. Strategi yang dipakai oleh pihak pengusaha batu bata di Kelurahan Silandit adalah dengan menawarkan harga produk batu bata dengan harga yang terjangkau, kualitas yang awet dan menyediakan sarana transportasi pengangkut. Berdasarkan analisis SWOT alternatif strategi usaha batu bata Kelurahan Silandit adalah strategi S-O yaitu memberikan inovasi yang baru terhadap produk serta memaksimalkan proses produksi batu bata.

A. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran ialah 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.

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 Kota Padangsidempuan

Pemerintahan Kota Padangsidempuan khususnya pada bagian perindustrian dan perdagangan agar lebih memperhatikan UMKM yang terdapat di kota ini. Salah satu UMKM yang dimaksud ialah UMKM batu bata di Kota Padangsidempuan lebih tepatnya yang terdapat di Kelurahan Silandit yang merupakan daerah penghasil batu bata di Kota Padangsidempuan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan Pemerintah adalah memperkenalkan serta memberikan bantuan alat tepat guna untuk melangsungkan proses pengelolaan batu bata yang ramah lingkungan bagi pihak pengelola batu bata di Kota Padangsidempuan.

DAFTAR PUSTAKA

- 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 Kelurahan Silandit, April 18, 2021.
- Artikel DJKN. "UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit." Accessed April 25, 2021. <http://www.djkn.kemenkeu.go.id>.
- 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 Kelanganon 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.
- M. Quraish Shihab. *Tafsir Al-Misbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2001.
- Masrayani Hasibuan. Wawancara dengan Pengusaha Batu Bata di Kelurahan Silandit, September 28, 2021.
- Matnin and Aang Kunaifi. *Manajemen Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam*. Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020.
- Mukhlis Catio, Sarwani, and Ruknan. *Manajemen Strategi*. Tangerang: Indigo Media, 2021.
- Putu rani Susanthi. "Ananlisis 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 Padangsidimpuan Selatan, September 14, 2021.
- Rida. Wawancara dengan Perajin Batu Bata di Kelurahan Silandit, April 18, 2021.

- Ridha Rizki Novanda, Ketut Sukiyono, Basuki Sigit Priyono, Yesilia Osira, Septri Widiono, Nyayu Neti Arianti, Musriyadi Nabiu, M. Zulkarnain Yuliarso, and Agung Trisusilo. *Jejak Sukses Desa Membangun Bumdes : Belajar Dari Bumdes Mart Rejo*. Jakarta: Kementerian Desa PDT dan Transmigrasi, 2019.
- 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).
- 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 : Annisa Dewi Lestari
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tgl Lahir : Padangsidempuan, 17 September 1999
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Anak ke : 7 dari 7 bersaudara
Alamat Lengkap : Jln. H.T. Rizal Nurdin, Desa Salambue
Telepon/Hp : 082167374184

Orang Tua

Nama Orang Tua

Ayah : Alimas
Ibu : Mawar Panjaitan
Alamat : Jln. H.T. Rizal Nurdin, Desa Salambue
Pekerjaan Orang Tua :
Ayah : Petani
Ibu : Ibu Rumah Tangga

Latar Belakang Pendidikan

Tahun 2005-2011 : SD Negeri 200512 Padangsidempuan
Tahun 2011-2014 : SMP Negeri 8 Padangsidempuan
Tahun 2014-2017 : SMA Negeri 3 Padangsidempuan
Tahun 2017-2021 : Program Sarjana (SI) Ekonomi Syariah IAIN
Padangsidempuan

Dokumentasi Wawancara Dengan Pengusaha Batu Bata Di Kelurahan Silandit

Informan 1 (Ali Imron)



Informan 2 (Masrayani)



Informan 3 (Pandri Saputra)



Informan 4 (M. Marbun)



Informan 5 (Misaroh)





PEMERINTAHAN KOTA PADANGSIDIMPUAN
KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN SELATAN
KELURAHAN SILANDIT
Jl. Silandit Gg. Permai Padangsidempuan

Kode Pos : 22728

Kelurahan Silandit, 2 September 2021

Nomor : 470/510/09/2021
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Surat Balasan Izin Riset

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti surat dari Dekan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan nomor 2065/In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021. Bersama ini kami menyetujui pelaksanaan riset penelitian dan memberikan izin riset yg bertujuan untuk penyelesaian skripsi kepada:

Nama : Annisa Dewi Lestari
NIM : 17 402 00094
Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

Demikian surat balasan riset ini kami sampaikan dan diperbuat agar dapat dipergunakan seperlunya.



Nip: 19720327 199602 2001



PEMERINTAHAN KOTA PADANGSIDIMPUAN
KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN SELATAN
KELURAHAN SILANDIT
Jl. Silandit Gg. Permai Padangsidimpuan

Kode Pos : 22728

Nomor : 490/599/11/2021
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Surat Keterangan Selesai Riset

Kelurahan Silandit, 03 November 2021

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Dengan Hormat,

Bersama ini kami menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Annisa Dewi Lestari
NIM : 17 402 00094
Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

Benar telah melaksanakan riset pada industri batu bata di Kelurahan Silandit Kota Padangsidimpuan mulai Juni 2021 sampai Oktober 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul **Strategi Pengembangan Usaha Batu Bata di Kelurahan Silandit**.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan agar dipergunakan seperlunya.

Kepala Kelurahan Silandit

 (Samsudin Nasution, SH)
 Nip: 19720327 199602 2001

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

1. Contoh perhitungan untuk matriks IFE
 - a. Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan pada No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden yaitu $4+4+4+4+4 = 20$
 - b. Total IFE didapat dari total jumlah jawaban 5 responden dari faktor kekuatan dan kelemahan. Perhitungannya adalah $20+18+20+19+15+6+7+9+5 = 119$
 - c. Perhitungan total bobot untuk faktor kekuatan No 1 didapat dari total jawaban 5 responden dibagi dengan total IFE. Perhitungannya adalah sebagai berikut: $\text{bobot} = 20 : 119 = 0,16$
 - d. Perhitungan rating untuk faktor kekuatan pada No 1 didapat dari total jumlah 5 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah: $\text{rating} = 20 : 5 = 4$
 - e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor kekuatan No 1 didapat dari perkalian bobot dan rating. Perhitungannya adalah: $\text{bobot} \times \text{rating} = 0,16 \times 4 = 0,64$
 - f. Total penjumlahan bobot x rating untuk matriks IFE didapat dari penjumlahan bobot x rating pada faktor-faktor kekuatan dan kelemahan. Perhitungannya adalah: $0,64 + 0,54 + 0,64 + 0,57 + 0,36 + 0,06 + 0,07 + 0,12 + 0,04 = 3,04$

2. Contoh perhitungan untuk matriks EFE

- a. Perhitungan jumlah untuk faktor peluang pada No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden yaitu : $4+3+4+4+4= 19$
- b. Total EFE didapat dari total jumlah jawaban 5 responden dari faktor peluang dan ancaman. Perhitungannya adalah:
 $19+17+15+18+17+8+10+7+5= 116$
- c. Perhitungan total bobot untuk faktor peluang No 1 didapat dari total jawaban 5 responden dibagi dengan total EFE. Perhitungannya adalah sebagai berikut: $\text{bobot} = 19 : 116 = 0,16$
- d. Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No 1 didapat dari total jumlah 5 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah: $\text{rating} = 19 : 5 = 3,8$
- e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor peluang No 1 didapat dari perkalian bobot dan rating. Perhitungannya adalah: $\text{bobot} \times \text{rating} = 0,16 \times 3,8 = 0,60$
- f. Total penjumlahan bobot x rating untuk matriks EFE didapat dari penjumlahan bobot x rating pada faktor-faktor peluang dan ancaman. Perhitungannya adalah: $0,60 + 0,47 + 0,36 + 0,54 + 0,47 + 0,09 + 0,16 + 0,08 + 0,04 = 2,81$

DAFTAR PERTANYAAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BATU
BATA DI KELURAHAN SILANDIT

Terstruktur Tahap I

A. Sumber Daya Alam

1. Bagaimana cara mendapatkan bahan baku?
 - a. Mudah
 - b. Cukup mudah
 - c. Tidak mudah
2. Darimanakah bahan baku diperoleh?
 - a. Dari Kelurahan Silandit
 - b. Dari Kecamatan Psp Selatan
 - c. Dari luar Kecamatan Psp Selatan
3. Berapa harga bahan baku?
 - a. Murah (Rp.
 - b. Cukup mahal (Rp.
 - c. Sangat mahal (Rp.
4. Bagaimana ketersediaan bahan baku?
 - a. Banyak
 - b. Cukup banyak
 - c. Langka

B. Sumber Daya Manusia

1. Berapa jumlah tenaga kerja yang ada pada usaha Bapak / Ibu?
 - a. Lebih dan 3 orang yaitu.....
 - b. 3 orang
 - c. 2 orang
2. Bagaimana tingkat ketersediaan jumlah angkatan kerja yang ada di daerah anda?
 - a. Banyak
 - b. Cukup banyak
 - c. Tidak banyak

3. Darimana tenaga kerja yang ada pada usaha anda berasal?
 - a. Dari keluarga sendiri
 - b. Dari keluarga dan masyarakat sekitar
 - c. Dari masyarakat luar.
4. Berapa hari para pekerja bekerja dalam seminggu?
 - a. 5-7 hari masing-masingjam/hari
 - b. 4 hari masing-masingjam/hari
 - c. 3 hari masing-masingjam/hari

C. Teknologi

1. Berapa lama proses produksi batu bata dari mulai proses awal hingga layak jual?
 - a. 1-2 Minggu
 - b. 3-4 Minggu
 - c. > 1 Bulan
2. Bagaimana alat yang digunakan dalam proses produksi batu bata?
 - a. Alat modern yaitu...
 - b. Alat tradisional yaitu...
 - c. Tidak ada mesin/alat

D. Permodalan

1. Darimana sumber modal usaha yang Bpk/Ibu peroleh?
 - a. Modal sendiri
 - b. Modal sendiri dan pinjaman dari keluarga
 - c. Modal sendiri dan pinjaman Bank
2. Berapa jumlah modal awal pada waktu mendirikan usaha yang Bpk/Ibu keluarkan?
 - a. >25 Juta
 - b. 15-25 Juta
 - c. 5-15 Juta
3. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku per bulan?
 - a. 5 juta-6 juta
 - b. 3 juta - 4 juta

- c. 1 juta - 2 juta
- 4. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah pekerja per bulan?
 - a. > Rp 1.500.000
 - b. Rp500.000-Rp1.500.000
 - c. < Rp 500.000

E. Pemasaran

- 1. Kemana saja batu bata dipasarkan?
 - a. Lokal, luar kecamatan, luar kota
 - b. Lokal, Luar kecamatan (Padangsidempuan)
 - c. Lokal (Padangsidempuan Selatan)
- 2. Bagaimana tingkat persaingan usaha batu bata di Kelurahan ini?
 - a. Banyak pesaing
 - b. Cukup banyak pesaing
 - c. Tidak ada pesaing
- 3. Bagaimana promosi yang Bapak/Ibu lakukan dalam memasarkan batu bata?
 - a. Melalui media elektronik
 - b. Melalui media cetak
 - c. Hanya melalui perantara agen
- 4. Berapa banyak batu bata yang dapat terjual tiap bulannya?
 - a. > 25.000 batu / bulan
 - b. 10.000-25.000 batu / bulan
 - c. <10.000 batu / bulan

Ket: Masing-masing alternatif pilihan jawaban diberi skor sebagai berikut:

- 1. Jawaban A dengan skor 3
- 2. Jawaban B dengan skor 2
- 3. Jawaban C dengan skor 1

1. Apa saja faktor yang menjadi kekuatan dalam usaha Bapak/Ibu?
2. Apa saja faktor kelemahan dalam usaha Bapak/Ibu?
3. Apa saja faktor peluang yang Bapak/Ibu perhatikan dari lingkungan luar usaha?
4. Apa saja yang menjadi faktor ancaman bagi usaha Bapak/Ibu?
5. Bagaimana upaya Bapak/Ibu menjaga dan mempertahankan para pelanggan batu bata?
6. Upaya yang seperti apa yang Bapak/Ibu lakukan dalam bersaing bisnis antar sesama pelaku usaha batu bata?
7. Bagaimana bentuk sikap Bapak/Ibu terhadap pembeli batu bata serta dengan para pekerja yang ada di usaha Bapak/Ibu?

Terstruktur Tahap II

1. Apa saja upaya yang dapat Bapak/Ibu lakukan dalam meraih peluang yang ada di lingkungan luar dengan memanfaatkan faktor kekuatan yang ada?
2. Bagaimana upaya yang dapat Bapak/Ibu lakukan dalam mengurangi kelemahan-kelemahan yang ada pada usaha Bapak/Ibu dengan memanfaatkan peluang yang ada diluar usaha Bapak/Ibu?
3. Bagaimana upaya yang dapat Bapak/Ibu lakukan dalam menghadapi ancaman-ancaman dari lingkungan luar jika memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada pada usaha Bapak/Ibu?
4. Bagaimana upaya yang Bapak/Ibu lakukan jika usaha bapak menghadapi ancaman-ancaman dari luar diikuti dengan kelemahan-kelemahan yang ada dalam usaha Bapak/Ibu?

Jawaban Responden

A. Sumber Daya Alam

Pertanyaan	Ali Imron	Masrayani	Pandri Saputra	M. Marbun	Misaroh
Bagaimana cara mendapatkan bahan baku?	2	3	3	2	3
Darimanakah bahan baku diperoleh?	3	1	2	1	1
Bagaimana harga bahan baku?	2	2	2	2	2
Bagaimana ketersediaan bahan baku?	2	2	3	3	3
Total	9	8	10	8	9

B. Sumber Daya Manusia

Pertanyaan	Ali Imron	Masrayani	Pandri Saputra	M. Marbun	Misaroh
Berapa jumlah tenaga kerja yang ada pada usaha Bapak / Ibu?	3	2	2	3	2
Bagaimana tingkat ketersediaan jumlah angkatan kerja yang ada di daerah anda?	2	2	2	2	1
Darimana tenaga kerja yang ada pada usaha anda berasal?	3	2	2	2	3

Berapa hari para pekerja bekerja dalam seminggu?	3	3	2	3	3
Total	11	9	8	10	9

C. Teknologi

Pertanyaan	Ali Imron	Masrayani	Pandri Saputra	M. Marbun	Misaroh
Berapa lama proses produksi batu bata dari mulai proses awal hingga layak jual?	1	1	2	1	1
Bagaimana alat yang digunakan dalam proses produksi batu bata?	3	1	1	1	1
Total	4	2	3	2	2

D. Permodalan

Pertanyaan	Ali Imron	Masrayani	Pandri Saputra	M. Marbun	Misaroh
Darimana sumber modal usaha yang Bpk/Ibu peroleh?	2	3	2	3	2
Berapa jumlah modal awal pada waktu mendirikan usaha yang Bpk/Ibu keluarkan?	3	3	3	3	3
Berapa biaya yang dikeluarkan untuk pembelian	1	2	2	1	1

bahan baku per bulan?					
Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah pekerja per bulan?	2	1	1	3	2
Total	8	9	8	10	8

E. Pemasaran

Pertanyaan	Ali Imron	Masrayani	Pandri Saputra	M. Marbun	Misaroh
Kemana saja batu bata dipasarkan?	3	2	2	2	2
Bagaimana tingkat persaingan usaha batu bata di Kelurahan ini?	2	2	2	2	2
Bagaimana promosi yang Bapak/Ibu lakukan dalam memasarkan batu bata?	1	1	1	1	1
Berapa banyak batu bata yang dapat terjual tiap bulannya?	3	3	3	3	3
Total	9	8	8	8	8

F. Faktor Kelemahan dan Kekuatan

Kekuatan	Ali Imron	Masrayani	Pandri Saputra	M. Marbun	Misaroh	Jumlah
Harga produk terjangkau	4	4	4	4	4	20
kualitas batu lebih awet daripada material lain	4	3	4	3	4	18
banyak produk terjual sama	4	4	4	4	4	20

dengan jumlah produksi						
Menyediakan sarana transportasi pengangkut batu bata	3	4	4	4	4	19
Pembagian tugas para pekerja dalam proses produksi jelas pembagiannya.	3	3	3	3	3	15
Kelemahan						
Proses produksi secara sederhana	2	1	1	1	1	6
Rendahnya kualitas para pekerja	1	1	2	2	1	7
Tidak ada promosi dalam memasarkan produk	2	2	2	1	2	9
Modal awal usaha tergolong besar	1	1	1	1	1	5
Total						119

G. Faktor Peluang dan Ancaman

Peluang	Ali Imron	Masrayani	Pandri Saputra	M. Marbun	Misaroh	Jumlah
Ketersediaan bahan baku yang banyak	4	3	4	4	4	19
Tingkat ketersediaan tenaga kerja disekitar banyak dan murah	3	3	3	4	4	17
Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	3	3	3	3	3	15
produk merupakan salah	3	4	4	3	4	18

satu bahan utama dalam kontruksi bangunan						
masyarakat di kota padangsidempuan cenderung memilih batu bata merah daripada material lain.	3	3	3	4	4	17
Ancaman						
Harga bahan baku tidak stabil	1	2	1	2	2	8
Banyaknya pengusaha batu bata di daerah setempat dan sekitar	2	2	2	2	2	10
Munculnya material-material pengganti batu bata	1	2	1	1	2	7
Perubahan iklim atau cuaca	1	1	1	1	1	5
Total						116