

**ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN USAHA KOPRA PUTIH
MELALUI KELOMPOK MEVOLI PASANGGANI
DI MASA PANDEMI COVID-19**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam memperoleh gelar sarjana
Ekonomi (S.E) Pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu*

Oleh:

**SUTRIASMI
NIM. 19.5.12.0141**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) DATOKARAMA PALU
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran penulis yang bertanda tangan dibawah ini, menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* di Masa Pandemi Covid-19”. Benar adalah hasil karya penulis sendiri. Jika dikemudian hari terbukti merupakan duplikat, tiruan atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 5 Juni 2023 M
16 Dzulkaidah 1444 H

Penyusun,



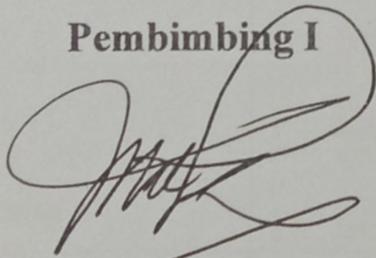
Sutriasmi
NIM. 19.5.12.0141

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* di Masa Pandemi Covid-19”. oleh Sutriasmu NIM:19.5.12.0141, mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah dan dapat diajukan untuk diujikan di hadapan dewan penguji dalam sidang skripsi.

Palu, 14 April 2023 M
23 Ramadhan 1444 H

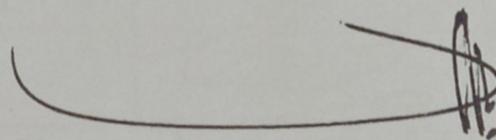
Pembimbing I



Dr. Malkan, M.Ag

NIP.19681231 199703 010

Pembimbing II



Nursyamsu, S.H.I., M.S.I

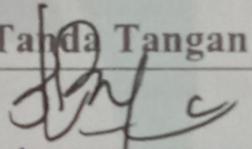
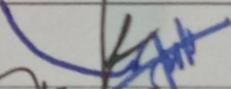
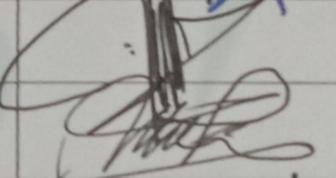
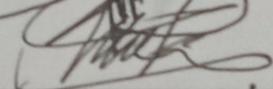
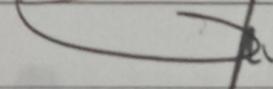
NIP. 19860507 201503 002

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi saudara Sutriasmu, NIM: 19.5.12.0141 dengan judul “**Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* di Masa Pandemi Covid-19**”. yang telah diujikan di hadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu pada tanggal 15 Mei 2023 M, yang bertepatan dengan tanggal 14 Syawal 1444 H, dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

Palu, 5 Juni 2023 M
16 Dzulkaidah 1444 H

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag	
Munaqisy I	Dr. Sitti Aisyah, S.E.I., M.E.I	
Munaqisy II	Ferdiawan, S.Pd., M.Pd	
Pembimbing I	Dr. Malkan, M.Ag	
Pembimbing II	Nursyamsu, S.H.I., M.S.I	

Mengetahui,

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

Ketua
Jurusan Ekonomi Syariah

Nursyamsu, S.H.I., M.S.I
NIP. 19860507 201503 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أَلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ. وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ, أَمَا بَعْدُ

Puji dan syukur Penulis panjatkan kehadiran Allah swt. karena berkat rahmat dan hidayah-Nya jualah, Skripsi ini dengan judul “**Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok Mevoli Pasanggani di Masa Pandemi Covid-19**” dapat diselesaikan sesuai target waktu yang direncanakan. Shalawat dan salam penulis persembahkan kepada Nabi Muhammad Saw beserta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Selama penyusunan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan tugas akhir ini (skripsi) tidak akan dapat terselesaikan tanpa bantuan, dukungan, juga kerjasama yang baik dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Orang tua tercinta yang sangat penulis cintai, ibu Masnun dan bapak Anhar yang selalu mendoakan, membesarkan, mendidik dan memberikan semangat serta dorongan kepada penulis sehingga skripsi ini selesai. Semoga Allah Swt membalas semua ketulusan dan melimpahkan rahmat-Nya. Aamiin
2. Bapak Prof. Dr. Sagaf S. Petalongi M.Pd, selaku Rektor UIN Datokarama Palu beserta segenap unsur pimpinan, yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal.

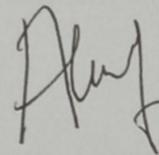
3. Bapak Dr. Hilal Malarangan, M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah banyak mengarahkan penulis selama proses perkuliahan
4. Bapak Nursyamsu, S.H.I., M.H.I selaku ketua jurusan Ekonomi Syariah sekaligus dosen pembimbing II beserta pembimbing I Bapak Dr. Malkan, M.Ag yang dengan ikhlaas telah membimbing penulis menyusun skripsi ini hingga selesai.
5. Bapak Syaifullah MS. S.Ag., M.S.I selaku dosen penasehat akademik yang telah banyak membantu penulis selama berkuliah di UIN Datokarama Palu.
6. Ibu Halifa selaku ketua kelompok *Mevoli Pasanggani* yang telah banyak membantu penulis pada saat melakukan penelitian.
7. Sahabat-sahabatku tercinta, Arifka Indah, Rahmawati Hamka, Khairunnisa, dan Fanil B Yunus yang selalu memberikan semangat dan dorongan dalam segala kondisi baik suka maupun duka sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
8. Teman-teman kos pak RW kelurahan Lere yang selalu menjadi penghibur dikala jenuh serta memberi dukungan yang besar selama kebersamaan di kos.
9. Kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah selalu melimpahkan rahmat dan balasan yang tidak terkira kepada semua pihak yang telah membantu hingga selesainya skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya, sehingga dapat membuka

cakrawala berfikir dan memberikan setitik khazanah pengetahuan untuk terus memajukan dunia pendidikan. Semoga Allah Swt senantiasa mendengarkan dan mengabulkan permohonan kita semua. Aamiin yaa rabbal'aalamiin.

Palu, 5 Juni 2023 M
16 Dzulkaidah 1444 H

Penyusun,



Sutriasmii
NIM. 19.5.12.0141

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
D. Penegasan Istilah	7
E. Garis-Garis Besar Isi	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu.....	10
B. Kajian Teori.....	13
1. Analisis SWOT	13
2. Fungsi dan Manfaat Analisis SWOT	16
3. Matriks Tows	17
4. Pengembangan Usaha	19
5. Pengembangan usaha dalam ekonomi islam	23
C. Kerangka Pemikiran.....	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	34
B. Lokasi Penelitian	34
C. Objek Penelitian	34
D. Kehadiran Peneliti	35
E. Data dan Sumber Data.....	35
F. Teknik Pengumpulan Data	37
G. Teknik Analisis Data	38
H. Pengecekan Keabsahan Data	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran umum lokasi penelitian.....	42

B. Hasil Dan Pembahasan.....	46
1. Analisis SWOT dalam pengembangan usaha kopra putih di masa pandemi covid-19 melalui kelompok <i>Mevoli Pasanggihani</i> di masa pandemic.....	46
2. Faktor pendukung dan penghambat pada pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok <i>Mevoli Pasanggihani</i>	55
3. Model pengembangan usaha	60
4. Pengembangan usaha dalam ekonomi islam.....	61

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	64
B. Saran	65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1	18
Tabel 2	44
Tabel 3	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1	18
Tabel 2	44
Tabel 3	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	33
Gambar 2	60

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lembar Pengajuan Judul Skripsi
2. SK Pembimbing Skripsi
3. Kartu Bimbingan Skripsi
4. Kartu Kehadiran Seminar Proposal
5. Surat Izin Penelitian
6. Surat Keterangan Penelitian
7. Pedoman Wawancara
8. Daftar Informan
9. Dokumentasi Penelitian
10. Riwayat Hidup

ABSTRAK

Nama : Sutriasmi

Nim : 19.5.12.0141

Judul : Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih
Melalui Kelompok Mevoli Pasanggani Di Masa Pandemi Covid-19

Skripsi ini membahas tentang analisis SWOT dalam pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok mevoli pasanggani di masa pandemic covid-19 dengan rumusan masalah sebagai berikut: Bagaimana analisis SWOT pada pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok mevoli pasanggani di masa pandemic covid-19?, Apa saja Faktor pendukung dan penghambat pada pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok usaha mevoli pasanggani di masa pandemic covid-19?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yakni menggunakan instrument lapangan. Sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini metode deskriptif, yaitu suatu metode yang diarahkan untuk memecahkan masalah dengan cara memaparkan atau menggambarkan hasil penelitian.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kondisi kelompok mevoli pasanggani di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala dalam mengelola usaha kopra putih berkembang positif hal ini ditunjukkan dengan hasil produksi yang berkualitas. Faktor pendukung Usaha Kopra Putih Sumber daya alam yang banyak, Kualitas produk yang baik, Hubungan yang baik dengan SDM, Lokasi usaha yang strategis, dan Promosi melalui media internet. Faktor penghambat usaha Kopra Putih Perilaku kompetitif pesaing, Perubahan cuaca yang ekstrim, Modal yang kurang memadai, Pandemi Covid-19, dan Teknologi.

Dari kesimpulan yang diperoleh disarankan agar Kelompok Mevoli Pasanggani dipandang perlu adanya strategi yang bersifat intensif yaitu strategi untuk meningkatkan posisi dalam persaingan usaha, serta strategi yang bersifat diferensiasi yaitu strategi untuk meningkatkan kualitas produk atau melakukan inovasi baru demi meningkatkan nilai jual dari produk tersebut. Dan strateginya yaitu meliputi memanfaatkan kemajuan teknologi untuk memperluas jangkauan membuat promosi di iklan atau media sosial, meningkatkan kualitas produk dengan mempertahankan kualitas produk, meningkatkan kapasitas produksi, serta membangun kerja sama dengan pihak terkait, mengikuti pelatihan kerja, meningkatkan kekuatan modal, menggunakan peralatan usaha yang modern dan meningkatkan infrastruktur penunjang.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Daerah pedesaan dipandang masih jauh tertinggal dibandingkan dengan daerah perkotaan baik dari segi ekonomi, kesejahteraan, pendidikan dan fasilitas-fasilitas lainnya. Pemerintah banyak melakukan program untuk mendorong percepatan pembangunan pedesaan, tetapi hasilnya belum signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Salah satu faktor penyebab kegagalan pembangunan desa adanya besarnya campur tangan pemerintah sehingga berdampak pada terhambatnya kreativitas serta inovasi masyarakat desa dalam pengelolaan dan perekonomian desa.¹

Saat ini, ada banyak usaha yang ditekuni oleh masyarakat salah satunya adalah usaha kelapa yang diolah menjadi Kopra Putih. Kopra Putih adalah buah kelapa yang sudah dikeringkan dengan sinar matahari ataupun panas buatan, kelapa yang masih basah diperkirakan memiliki kadar air sekitar 52%, minyak 34%, putih telur dan gula 4,5%, serta mineral 1%. Setelah menjadi kopra, kandungan air turun menjadi 5%-7%, minyak meningkat menjadi 60%-65%, putih telur dan gula menjadi 20%-30%, dan mineral 2%-3%.²

Potensi kelapa banyak yang belum dimanfaatkan karena berbagai kendala terutama teknologi, permodalan dan daya serap pasar yang belum merata. Selain sebagai salah satu sumber minyak nabati, tanaman kelapa juga sebagai pendapatan

¹ Mahpudin Ine Rahayu Purnamaningsih, "Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan," *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* <https://jurnal.unibrah.ac.id/index.php/JIWP> 7, no. 1 (2021): 1–7, <http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-penelitian-pgsd/article/view/23921>. (10 Maret 2022) <https://ejournal.unisnu.ac.id/JDEB/article/view/395> (25 Mei 2022)

² Nina Sawitri, Kurniawan, and Yeni Afiza, "Strategi Pengembangan Usaha Kopra Putih Di Kecamatan Tembilahan Hulu Kabupaten Indragiri Hilir," *Jurnal Agribisnis* 10, no. 1 (2021): 41. <https://ejournal.unisi.ac.id/index.php/agribisnis/article/view/1567> (25 Juni 2022)

bagi keluarga petani, sebagai sumber devisa negara, penyediaan lapangan kerja, pemicu dan pemacu pertumbuhan sentra-sentra ekonomi baru, serta sebagai pendorong tumbuh berkembangnya industri hilir berbasis minyak kelapa dan produk ikutannya di Indonesia. sentral produksi Kopra adalah Aceh, Sumatra Utara, Riau, Lampung, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa timur, Sulawesi Utara, Sulawesi Tengah, Sulawesi Selatan, NTT dan Maluku.³

Selain itu, perkembangan teknologi yang semakin dinamis, menuntut manusia cepat dan tepat untuk bertindak agar tidak kalah bersaing dengan manusia yang lainnya. Melihat kondisi tersebut menyebabkan pebisnis semakin dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat dalam mencapai maksimal penjualan. Perusahaan tidak hanya lagi bertujuan untuk dapat *survive* melainkan juga harus memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Dalam suatu lingkungan usaha, tidak semua yang bergerak dalam bidang tersebut dianggap sebagai pesaing, tetapi hanya pesaing yang potensial serta mereka yang baru masuk dalam persaingan yang juga potensial sebagai pesaing dalam usaha.⁴

Pengembangan usaha disuatu daerah sangat perlu diperhatikan, dengan berkembangnya usaha disuatu daerah maka secara tidak langsung lowongan pekerjaan akan banyak dibuka dan masyarakat yang ada disekitar daerah tersebut akan mendapatkan keuntungan baik dari segi pekerjaan maupun dari segi ekonomi akan terbantu. Akan tetapi, dalam mengembangkan usaha ada banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau

³ Mahpudin Ine Rahayu Purnamaningsih, "Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan," *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* 7, no. 1 (2021): 2, <http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-penelitian-pgsd/article/view/23921>. (10 Maret 2022)

⁴ Alyah Arfianti dan Nurinaya, "Analisis Swot Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada P.T. Tri Mega Syariah Kantor Cabang Makassar," *Jurnal Economix* 6 No.2 (2018): 17, <https://ojs.unm.ac.id/economix/article/view/10331/6013>. (15 Mei 2022)

terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk, dan persaingan usaha yang semakin ketat.⁵ Persaingan usaha yang semakin ketat di era globalisasi harus disikapi oleh para pelaku bisnis/usaha dengan menerapkan langkah-langkah strategis bagi kelangsungan usahanya seperti menerapkan analisis SWOT.⁶

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Maksudnya, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan dalam memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.⁷

Pandemi Covid-19 memiliki dampak yang nyata terhadap tatanan kehidupan di masyarakat. Pemerintah melaksanakan tindakan agar masyarakat tetap di rumah saja “*stay at home*”, hal ini disebabkan karena wabah virus corona tersebut berkembang dan dapat menyebarkan dengan masif. Dengan adanya penetapan tersebut, kehidupan masyarakat, dunia pendidikan, jasa dan non jasa, baik besar maupun kecil serta UMKM dan sebagainya ikut terkena dampaknya.⁸

⁵ Kadek Dena Krisnantara and Mertayani Sari Dewi, “Strategi Usaha Kecil Menengah Penjual Sembako Di Desa Kubutambahan Dalam Meningkatkan Keuntungan,” *Januari* 3, no. 1 (2023): 137, <https://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jupea/article/view/503/751>. (09 September 2022)

⁶ Agus Suyatno and Rachma Ika Safitri, “Penerapan Strategi Bisnis Aldita Store Di Masa Pandemi Covid-19,” *Prosiding HUBISINTEK* 2, no. 1 (2022): 707 <http://ojs.uadb.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/1451> (05 April 2023)

⁷ Rudy Rudy and Abdul Muis Prasetya, “SWot Analysis and TOWS Matrix E-Government on Tana Tidung City of Kalimantan Utara,” *Elinvo (Electronics, Informatics, and Vocational Education)* 3, no. 1 (2018): 46 <https://journal.uny.ac.id/index.php/elinvo/article/view/19518> (05 April 2023)

⁸ Muhammad Fitrah Alghozi, “Strategi Bertahan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Metode Swot (Studi Kasus Pada Dinas Koperasi Dan Ukm Kota Palembang Di Kecamatan Kemuning)” (Universitas Muhammadiyah Palembang, 2022) 1. <https://repositori.usu.ac.id/handle/123456789/48824> (05 April 2023)

Dampak Pandemi Covid-19 terhadap sektor usaha UMKM ini tentu sangat berpengaruh terhadap kondisi perkenomian Indonesia kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia sangat besar pada berbagai bidang antara lain: Jumlah Unit Usaha di Indonesia per 2018 total 64,2 Juta unit usaha, dengan jumlah unit usaha UMKM sebesar 64,1 Juta (99,9%), Kontribusi pada jumlah Tenaga Kerja, Jumlah tenaga kerja di Indonesia per 2018 total 120,6 Juta orang, dengan jumlah tenaga kerja di UMKM sebesar 116,9 Juta (97%), Kontribusi pada PDB, Jumlah kontribusi PDB dunia usaha di Indonesia per 2018 total 14.038.598 Milyar, dengan kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar 8.573.895 Milyar (61,07%), Kontribusi terhadap Ekspor Non Migas Jumlah ekspor non migas Indonesia per 2018 total 2.044.490 Milyar, dengan kontribusi UMKM terhadap ekspor non migas sebesar 293.840 Milyar (14,37%), Kontribusi terhadap Investasi, Jumlah investasi di Indonesia per 2018 total 4.244.685 Milyar, dengan kontribusi UMKM terhadap investasi sebesar 2.564.549 Milyar (60,42%).⁹

Berdasarkan hasil survei *Asosiasi Business Development Sevices* Indonesia menunjukkan bahwa dari total 6.000 UMKM yang disurvei, sebanyak 26,6% mengalami penurunan aktivitas bisnis. Selain itu, lebih dari 60% UMKM, juga mengalami penurunan selama Pandemi Covid-19. Wabah atau Pandemi Covid-19 berpengaruh secara nyata terhadap sektor perekonomian, khususnya yang ada di Indonesia tidak terkecuali usaha kecil menengah (UMKM).¹⁰

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, Usaha Kopra Putih yang ada di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala beranggotakan 30 orang ibu-ibu dengan nama kelompok *Mevoli Pasanggani* yang artinya Bangkit Bersama, kelompok *Mevoli Pasanggani* merupakan kelompok

⁹ Ibid., 1.

¹⁰ Ibid., 3.

usaha ibu-ibu tani. Usaha kopra yang dimiliki oleh kelompok *Mevoli Pasanggani* terdiri dari berbagai hasil produksi, diantaranya Kopra Asap, kelapa kupas, dan kopra putih.¹¹

Kelapa yang diolah menjadi Kopra Putih dibeli dari masyarakat setempat, harga kelapa perbiji tergantung ukuran besar dan kecilnya. Saat ini, usaha kopra putih yang dikelola oleh kelompok mengalami banyak kendala dalam produksinya seperti minimnya pengetahuan dalam mengolah kopra putih, Banyaknya saingan dalam usaha baik kopra biasa maupun kopra putih, kurangnya alat yang memadai sehingga mengganggu kelancaran produksi, Sedangkan permintaan terus berdatangan.¹²

Pada pengembangan usaha Kopra Putih akan dianalisis dengan SWOT ke dalam dua faktor, yakni faktor internal dan eksternal. Pada faktor internal terdapat *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) sedangkan pada faktor eksternal terdapat *Opportunities* (tantangan) dan *Threats* (ancaman). Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk mengangkat judul **“Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok Mevoli Pasanggani di Masa Pandemi Covid-19”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah sebelumnya maka telah diuraikan rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana Analisis SWOT pada Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* di Masa Pandemi Covid-19?

¹¹ Halifa, Ketua *Kelompok Mevoli Pasanggani*, Hasil observasi, pada tanggal 02, Maret 2022 desa Lompio

¹² Halifa, Ketua *Kelompok Mevoli Pasanggani*, Hasil observasi, pada tanggal 02, Maret 2022 desa Lompio

2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat pada pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok usaha *Mevoli Pasanggani* di masa pandemi covid-19?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui Analisis SWOT pada Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* di Masa Pandemi Covid-19
- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat pada pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok usaha *Mevoli Pasanggani* di masa pandemi covid-19

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

- a. Bagi kelompok *Mevoli Pasanggani*
Sebagai informasi ilmiah dan pertimbangan bagi kelompok *Mevoli Pasanggani* dalam mengelola dan mengembangkan usaha kopra putih yang efisien.
- b. Bagi Penulis
Menambah wawasan pengetahuan penulis dan untuk melengkapi salah satu syarat akademik dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ilmu Ekonomi pada Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu.
- c. Bagi Akademisi
Sebagai sumber referensi dan sarana pemikiran bagi kalangan pembaca dalam menunjang penelitian lainnya.

D. Penegasan Istilah

Sebelum penulis menguraikan pembahasan lebih lanjut terlebih dahulu akan dijelaskan istilah dalam penelitian ini, gunanya untuk menghindari kesalahan bagi pembaca dan diharapkan dapat memperoleh gambaran yang jelas dari makna yang dimaksud. Adapun judul skripsi ini “**Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih melalui Kelompok Mevoli Pasanggani di Masa Pandemi Covid-19**” dengan uraian sebagai berikut :

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan usaha, didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threat*).¹³

Penelitian ini dimaksudkan menganalisa perkembangan usaha kopra putih, dengan melihat strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT pada masa pandemi-19.

2. Pengembangan usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai.¹⁴ Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak

¹³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi* (Cet. VII; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013) 75.

¹⁴ Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia (Cet. III; Jakarta: Balai Pustaka, 2005). 538

berbentuk badan hukum, yang di dirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu Negara.¹⁵

Tolak ukur dari pengertian diatas maka penulis dapat mengambil suatu kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu proses, pelaksanaan atau perbuatan memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan lebih mengembangkan dan meluaskan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga, badan waktu dan modal untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pada pengembangan usaha terdapat beberapa kegiatan ekonomi, seperti produksi, distribusi dan konsumsi. Namun pada penelitian ini, peneliti hanya memfokuskan pada kegiatan produksi. Hal ini dilakukan agar usaha kopra putih dapat meningkatkan produksi maupun kualitasnya sehingga minat dan selera konsumen semakin meningkat serta tidak merasa jenuh. Pada penelitian ini penulis melakukan analisis terhadap pengembangan usaha kopra putih berdasarkan analisis SWOT selama masa pandemic covid-19.

E. Garis-Garis Besar Isi

Sebagai awal atau gambaran skripsi ini, maka penulis perlu menggunakan garis-garis besar proposal untuk informasi awal terhadap masalah yang diteliti. Proposal skripsi ini terdiri dari tiga bab dan masing-masing bab memiliki pembahasan tersendiri dengan sub-sub misalnya:

Pada Bab I, diuraikan beberapa hal pokok yang berkaitan dengan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penegasan

¹⁵ Muhammad Sabiq Hilal Al Falih, Reza Muhammad Rizqi, and Nova Adhitya Ananda, "Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada Umkm Madu Hutan Lestari Sumbawa)," *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2, no. 1 (2019). 1 (2019), 8 <http://jurnal.uts.ac>. (08 Januari 2023)

istilah, garis-garis besar isi proposal skripsi yang menguraikan tentang susunan bab dan sub bab untuk mempermudah bagi pemahaman pembaca.

Pada Bab II, diuraikan kajian pustaka sebagai landasan teoritis penelitian yaitu meliputi : penelitian terdahulu, kajian teori.

Pada Bab III, ini akan diuraikan metode penelitian sebagai syarat mutlak keilmuan penelitian ini yang meliputi, pendekatan dan desain penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, tehnik pengumpulan data, teknik analisis data dan pengecekan keabsahan data.

Pada Bab IV, akan diuraikan hasil penelitian sesuai dengan rumasan masalah yang ada, yaitu : Analisis SWOT pada pengembangan usaha Kopra Putih melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* di masa pandemic covid-19, Faktor pendukung dan penghambat pada pengembangan usaha kopra putih melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* di masa pandemi covid-19.

BAB V, Penutup yang berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang diperoleh.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan hasil penelitian yang dilakukan oleh para peneliti sebelumnya dan telah diuji hasil kebenarannya berdasarkan metode penelitian yang digunakan. Penelitian tersebut dapat dijadikan referensi sebagai perbandingan antara penelitian yang sekarang dengan sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis.

1. Penelitian oleh Mely Permatasari yang berjudul “Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Roti Pada Roti Barokah Di Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik Lombok Timur” Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang berisi metode untuk mengumpulkan data dalam bentuk tertulis atau lisan dari orang perorang maupun kelompok yang diamati yang bertujuan untuk membuat deskriptif atau gambaran secara sistematis mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, aktivitas sosial, kepercayaan serta hubungan fenomena yang diamati. Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa kekuatan yang dimiliki pengusaha Roti Barokah di Desa Paokmotong adalah dari segi pemasaran, sumber daya manusia dan Sertifikat Label Halal Produk, sedangkan kelemahan yang dimiliki yaitu keterbatasan modal, belum mampu mengelola keuangan baik, lokasi usaha serta pencantuman kadaluarsa pada pengemasan. Untuk peluang yaitu pelayanan terhadap konsumen, hubungan yang baik dengan pemasok dan untuk ancaman pengusaha Roti Barokah adalah pesaing bisnis yang sejenis, pendatang baru serta produk substitusi. Sedangkan untuk usaha Roti Barokah di Desa Paokmotong tidak dapat berkembang karena keterbatasan modal, belum mampu mengelola keuangan dengan

baik serta kurangnya kreativitas dan inovasi.¹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis terletak pada objek yang diteliti, objek yang diteliti oleh penulis adalah Usaha Kopra Putih yang dikelola oleh Kelompok Mevoli Pasanggani yang berada di Desa Lompio, Kecamatan Sirenja, Kabupaten Donggala, objek yang diteliti oleh Mely Permatasari adalah Usaha Roti Pada Roti Barokah Di Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik Lombok Timur.

2. Penelitian oleh Indah Pratiwi dan Muhammad Rahmat yang berjudul “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada UD. Rezeki Baru” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan, faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman, serta untuk mengetahui alternatif strategi pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan oleh UD. Rezeki Baru menggunakan analisis SWOT. Hasil menunjukkan bahwa berdasarkan matriks IFAS faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2,92, hal ini mengindikasikan bahwa UD. Rezeki Baru berada pada posisi internal yang begitu kuat, sedangkan matriks EFAS menunjukkan bahwa factor peluang dan ancaman memiliki total skor 2,88 hal ini mengindikasikan bahwa UD. Rezeki Baru merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dengan menghindari ancaman-ancaman di pasar industri diagram cartesius menunjukkan bahwa UD. Rezeki Baru berada pada kuadran I yaitu strategi Agresif (Growth Oriented Strategy) dimana posisi ini menunjukkan bahwa situasi UD. Rezeki Baru sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga bisa

¹ Mely Permatasari, “Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Roti Pada Roti Barokah Di Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik Lombok Timur” (Mataram: UIN Mataram, 2020).<http://etheses.uinmataram.ac.id/1159/1/Mely%20Permata%20sari%20160203161.pdf> (05 Juni 2022)

memanfaatkan peluang yang ada saat ini.² Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis terletak pada objek yang diteliti, objek yang diteliti oleh penulis adalah Usaha Kopra Putih yang dikelola oleh Kelompok Mevoli Pasanggani yang berada di Desa Lompio, Kecamatan Sirenja, Kabupaten Donggala, objek yang diteliti oleh Indah Pratiwi dan Muhammad Rahmat, usaha ubi kayu.

1. Penelitian oleh Ivriyanti yang berjudul “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Sentra Industri Kecil Menengah (SIKIM) Pengolahan Kelapa Terpadu Kabupaten Parigi Moutong Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam.” Penelitian ini menggunakan metode penelitian kombinasi (mix method). Sumber data diperoleh dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dengan cara observasi langsung, wawancara, dan catatan lapangan. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah analisis swot dilakukan dengan analisis kualitatif dan kuantitatif menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi komponen dasar SIKIM pengolahan kelapa terpadu Kabupaten Parigi Moutong. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal kekuatan (*Strenght*) memiliki produk kelapa yang terintegritas, kelemahan (*Weakness*) peralatan yang masih berskala homeindustry. Faktor eksternal peluang (*opportunity*) pangsa pasar luas dan ancaman (*Thearts*) kerjasama suplaer luar negeri.³ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu penelitian ini berfokus pada

² Indah Pratiwi and Muhammad Rahmat, “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada UD. Rezeki Baru,” *AFoSJ-LAS (All Fields of Science Journal Liaison Academia and Society)* 2, no. 1 (2022): 1, <http://j-las.lemkomindo.org/index.php/AFoSJ-LAS/article/view/142> (29 Juni 2022)

³ Ivriyanti, “Analisis Swot Terhadap Strategi Pemasaran Sentra Industri Kecil Menengah (SIKIM) Pengolahan Kelapa Terpadu Kabupaten Parigi Moutong Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” (Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, 2021).

penerapan analisis swot dalam pengembangan usaha dimasa pandemic covid-19. Selain itu, penulis hanya menggunakan satu metode yaitu pendekatan kualitatif deskriptif.

Berdasarkan survei literatur belum ada penelitian yang secara khusus menguraikan analisis SWOT pada kopra putih usaha tani dimasa pandemic covid-19. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pengembangan usaha berdasarkan analisis SWOT pada masa Pandemi covid-19.

B. Kajian teori

1. Analisis SWOT

Menurut Freddy analisis SWOT adalah analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Streangth*) dan peluang (*Oppurtunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*).⁴ Adapun yang dimaksud analisis SWOT adalah:

- a. *Strength* atau kekuatan adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi pada saat ini *Strength* merupakan faktor internal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor pendukung dapat berupa sumber daya, keahlian, atau kelebihan lain yang mungkin diperoleh berkat sumber keuangan, citra, keunggulan dipasar.⁵
- b. *Weakness* atau kelemahan adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi tetapi tidak dimiliki oleh organisasi. Kelemahan terkadang lebih mudah dilihat

⁴ Rangkuti, *Analisis SWOT*, 75.

⁵ Ibid., 76.

daripada sebuah kekuatan, namun ada beberapa hal yang menjadi kelemahan itu tidak diberikan solusi yang tepat dikarenakan tidak dimaksimalkan kekuatan yang sudah ada. *Weakness* merupakan faktor internal yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya, faktor penghambat dapat berupa fasilitas yang tidak lengkap, kurangnya sumber keuangan, kemampuan mengelola, keahlian pemasaran, dan citra perusahaan.⁶

c. *Oppurtunities* atau kesempatan adalah faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi organisasi untuk memanfaatkannya. *Oppurtunities* tidak hanya berupa kebijakan atau peluang dalam hal mendapatkan modal berupa uang, akan tetapi bisa juga berupa *respons* masyarakat atau isu yang sedang diangkat. *Oppurtunities* merupakan faktor eksternal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor eksternal yang mendukung dalam pencapaian tujuan dapat berupa perubahan kebijakan, perubahan persaingan, dan perubahan teknologi.⁷

d. *Threats* atau ancaman adalah faktor negatif dari lingkungan yang memberikan hambatan bagi berkembangnya atau berjalannya sebuah organisasi dan program. Ancaman ini adalah hal yang terkadang selalu terlewat dikarenakan banyak yang ingin mencoba *kontroversi* atau melawan arus. Namun, pada kenyataannya organisasi tersebut lebih banyak layu sebelum berkembang. *Threats* merupakan faktor eksternal yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor eksternal yang menghambat perusahaan dapat berupa masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, serta perubahan teknologi.⁸

⁶ Ibid., 76.

⁷ Ibid., 76.

⁸ Ibid., 77.

Teknik analisis SWOT atau yang dikenal dengan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada dasarnya merupakan satu teknik untuk mengenali berbagai kondisi yang berbasis bagi perencanaan strategi. Setelah mengenali isu permasalahan yang dihadapi secara teoritis perlu dibangun kesepakatan antar pemilik usaha dan karyawan mengenai apa yang diinginkan kedepan terhadap isu tersebut, komponen atau elemen apa yang diperlukan untuk lebih ditingkatkan, dikurangi atau justru diganti memerlukan proses analisis yang banyak didasarkan pada peta kondisi swot dari isu tersebut.⁹

Terdapat 2 faktor pokok yang akan mempengaruhi ke empat dari komponen dasar yang ada pada analisis swot:

a. Faktor Internal (*Streangth dan Weakness*)

Untuk faktor internal atau faktor yang berasal dari dalam terdiri dari dua poin yaitu kekuatan dan kelemahan yang mana keduanya akan berdampak lebih baik dalam sebuah penelitian ketika kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan. Dengan demikian kekuatan internal yang maximum jelas akan memberikan hasil penelitian yang lebih baik.¹⁰

b. Faktor Eksternal (*Opportunities dan Threats*)

Faktor ini merupakan faktor dari luar entitas yang notabene tidak secara langsung terlibat pada apa yang sedang diteliti dan terdiri dari dua poin yaitu ancaman dan peluang. Adanya peluang ini tentu saja akan memberikan data yang harus dimasukkan dalam jurnal penelitian sehinggah akan menghasilkan strategi untuk menghadapinya.¹¹

⁹ Ibid., 19.

¹⁰ Ibid., 20.

¹¹ Ibid., 21.

Sebagaimana sebuah metode pada umumnya, analisis SWOT ini hanya dapat membantu menganalisa situasi yang sedang dihadapi oleh perusahaan atau sebuah organisasi. Dan metode ini bukan sebuah jawaban pasti yang mampu memberikan solusi pada tiap masalah yang sedang dihadapi, namun minimal akan memecah masalah persoalan yang ada dengan mengurainya menjadi bagian-bagian kecil yang akan tampak lebih sederhana.¹²

2. Fungsi Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT

a. Fungsi dan Tujuan Analisis SWOT

Fungsi dan tujuan dari analisis SWOT adalah untuk menemukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman didalam suatu perusahaan. Dengan mengetahui empat aspek tersebut, diharapkan dapat memaksimalkan kekuatan, meminimalkan kelemahan, mengurangi ancaman dan membangun peluang-peluang dimasa depan. Penilaian SWOT bukanlah alat analisis yang mampu memberikan jalan keluar yang tepat bagi semua masalah yang ada diperusahaan.¹³

b. Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT bermanfaat apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apakah perusahaan beroperasi dan arah mana perusahaan menuju ke masa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya dari hasil analisis akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya serta menyediakan pilihan strategi umum yang sesuai atau analisis swot berguna untuk

¹² Rahmayati Rahmayati, "Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara," *Jurnal Galung Tropika* 4, no. 1 (2015): 60, <http://jurnalpertanianumpar.com/index.php/jgt/article/view/28> (06 Juni 2022)

¹³ Ibid., 29.

menganalisa. Faktor-faktor di dalam perusahaan yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.¹⁴

3. Matriks TOWS atau SWOT

Matriks SWOT merupakan alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategis.¹⁵ Masing-masing alternatif strategi tersebut adalah :

- a. Strategi SO (Stratety-Opportunity), strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar – besarnya.
- b. Strategi ST (Strengths-Threats), strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan – kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman – ancaman yang ada.
- c. Strategi WO (Weakness-Opportunity), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Strategi WT (Weakness-Threats), strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive, berusaha meminimalkan kelemahan – kelemahan perusahaan serta sekaligus menghindari ancaman – ancaman.

¹⁴ Ibid., 29.

¹⁵ Rangkuti, *Analisis SWOT*, 83.

Pembuatan matriks SWOT dapat membantu suatu perusahaan agar bisa mengembangkan bisnisnya dengan lebih terarah. Perusahaan juga dapat menentukan target bisnis secara lebih realistis melalui pembuatan matriks SWOT ini.¹⁶

Tabel 2.1
Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPURTUNITIES (O) Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATHS (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

4. Pengembangan Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan

¹⁶ Ibid., 83.

kemampuan pegawai.¹⁷ Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang di dirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu Negara.¹⁸

Pengembangan usaha adalah suatu proses, pelaksanaan atau perbuatan memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan lebih mengembangkan dan meluaskan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga, badan, waktu, dan modal untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Selain itu pengembangan usaha juga diartikan sebagai tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Memulai suatu usaha yang baru, modal utama yang harus pertama kali adalah ide baik, baik ide untuk melakukan pengembangan maupun ide untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Setelah memiliki ide, sebaiknya segera dilakukan analisis kelayakan usaha seperti analisis kekuatan kelemahan, peluang dan ancaman. Selanjutnya ada beberapa hal yang harus diperhatikan

¹⁷ Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, 538.

¹⁸ Muhammad Sabiq Hilal Al Falih, Reza Muhammad Rizqi, and Nova Adhitya Ananda, "Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada Umkm Madu Hutan Lestari Sumbawa)," *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2, no. 1 (2019). <http://jurnal.uts.ac>. (08 Januari 2023)

untuk mengelolah usaha yaitu perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, strategi usaha dan teknik pengembangan usaha.¹⁹

Merumuskan suatu perencanaan pengembangan usaha, para anggota kelompok pemangku kepentingan menggabungkan semua informasi dan analisis yang telah mereka kerjakan sejauh ini atas suatu produk potensial. Mereka kemudian menyusun informasi untuk menghasilkan laporan rangkuman yang menguraikan badan usaha secara singkat dan menunjukkan dengan menyakinkan bahwa usaha itu adalah investasi yang baik, bahwa produk dapat bersaing memenuhi kebutuhan konsumen yang sumber daya dan aspek sosial telah ditangani.

Rencana pengembangan usaha meminimalkan kemungkinan gagal dan memaksimalkan kemungkinan sukses dengan cara Mendorong kelompok sasaran untuk memikirkan setiap tahap bisnis dengan seksama:

- a. Mengumpulkan informasi untuk membuat perkiraan yang cerdas tentang kemungkinan sukses dan tingkat resiko.
- b. Memeriksa kelemahan dan kekuatan usaha jika dibandingkan dengan para pesaingnya.
- c. Menilai kelayakan konsep dan mengidentifikasi faktor faktor khusus yang akan menentukan keberhasilan dan kegagalan.
- d. Merumuskan tujuan yang realistis dan dicapai.

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha seorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap kegiatan pembangunan usaha sebagai berikut:

¹⁹ A. Nur Fitrianti, Anur Achsanuddin Ua, and Tuti Hardianti, "Strategy Analysis Of Sago Business Development In Waelawi Village, Malangke Barat District, Luwu Utara Regency," *Balance: Jurnal Ekonomi* 14, no. 2 (2018): 213. <https://journal.unismuh.ac.id/index.php/jeb/article/view/5807> (08 Januari 2023)

- a. Memiliki Ide Usaha Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.²⁰
- b. Penyaringan ide atau konsep usaha, Ide usaha merupakan masih gambaran yang kasar mengenai bisnis yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan pada tahap selanjutnya, wirausahawan yang akan menerjemahkan ide usaha tersebut kedalam konsep usaha yang merupakan penerjemahan lebih lanjut ide usaha kedalam matra-matra bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide usaha-usaha tersebut dapat dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal (melalui studi kelayakan) maupun yang dilakukan secara informal misalnya melalui *focus group discussion*.²¹
- c. Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan) Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (business plan), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

²⁰ Kustomo Budiarta, *Pengantar Bisnis* (Cet. II; Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009). 153.

²¹ Ibid., 154.

d. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha, Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun secara global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha, rencana usaha akan menjadi panduan bagi pelaksanaan usaha yang dilakukan seorang wirausahawan.²² Dalam kegiatan implementasi, rencana usaha seorang wirausahawan akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha. Melalui kegiatan usaha, seorang pengusaha justru akan memperoleh umpan balik (*feedback*) yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai perbaikan dalam pelaksanaan kegiatan usaha, penetapan tujuan-tujuan dan strategi usaha baru untuk melakukan berbagai tindakan koreksi (*corrective action*).²³

Dalam bisnis pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pematapan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang besar terutama di bidang teknologi industry pengembangan usaha adalah istilah yang mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain.

Adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha ada 2 unsur, yaitu:

a. Unsur yang berasal dari dalam pihak (pihak internal)

1) Adanya niat dari pengusaha/wirausaha untuk mengembangkan usahanya untuk lebih besar.

²² Ibid., 155.

²³ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis* (Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), 123.

- 2) Mengetahui teknik produksi barang seperti banyak barang yang harus di produksi, cara yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk, dan lai-lain.
 - 3) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.
- b. Unsur-unsur dari pihak luar (pihak eksternal)
- 1) Mengikuti perkembangan usaha dari luar usaha
 - 2) Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar
 - 3) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik

Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan produk jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai untuk mengahsilkan barang berbiya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah-murah.²⁴

5. Pengembangan usaha dalam ekonomi islam

Sejak zaman Rasulullah Saw umat islam telah menggeluti dunia usaha dan berhasil. Banyak diantara para sahabat yang menjadi pengusaha besar dan mengembangkan jaringan usahanya melawati batas teritorial Mekkah ataupun Madinah. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman. Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal manajemen perusahaan pun mereka berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Demikian juga

²⁴ Suhaini Tabulaki, “Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Agen Brilink Sinar Lutaw Kecamatan Palu Barat” (Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, 2022). 24

dalam seluruh pengambilan keputusan, pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan bisnis.²⁵

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.²⁶ Sedangkan usaha diartikan sebagai bisnis dagang, pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat.

Bagi sebagian pihak, usaha adalah aktivitas ekonomi manusia yang bertujuan mencari laba semata. Karna itu cara apapun boleh dilakukan demi meraih tujuan tersebut. Akan tetapi hal tersebut sangat bertentangan dalam etika ekonomi islam, bahwa ketika usaha disatukan dengan etika, merupakan alasan-alasan rasional tentang semua tindakan manusia dalam semua aspek kehidupan manusia, tak terkecuali kehidupan usaha.²⁷

Sebagai bahan pengetahuan bahwa usaha secara islami itu salah satunya adalah mampu menumbuhkan rasa tanggung jawab dan jiwa besar dalam diri seorang pengusaha, Misalnya turut berbahagia manakalah kliennya diuntungkan dari hasil kerjasamanya, walaupun pelaku usaha sendiri mendapatkan keuntungan yang sedikit karena produknya yang berkualitas dijual dengan harga yang murah pada kliennya.²⁸

Justru jika hal itu terjadi pada diri sendiri, haruslah patut bersyukur karena mampu memuaskan klien usaha dengan produk yang berkualitas dengan harga yang murah pula. Pelaku usaha harus bias memandang jauh ke depan, bahwa

²⁵ Muhammad Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam* (Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2002), 1.

²⁶ Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia. 538.

²⁷ Solihin, *Pengantar Bisnis*, 115.

²⁸ Solihin, *Pengantar Bisnis*, 116-117.

usaha bukanlah untuk hari ini atau besok atau lusa saja, akan tetapi usaha yang baik dan benar itu adalah usaha yang mampu bertahan lama. Di dalam suatu usaha terdapat istilah hukum *repear order*. Biasanya dengan kekuatan ini seseorang akan sukses dengan usahanya dan mampu bertahan dalam jangka panjang. Walaupun banyak memiliki saingan. Hukum *repar order* berpengaruh besar dalam kemajuan suatu usaha dan merupakan hasil dari kepuasan pelanggan.²⁹

Jika pemilik usaha memperkenankan sholat bagi karyawan yang muslim dan senantiasa memikirkan kenyamanan etos kerja terhadap para karyawan, maka pemilik usaha akan dicintai para karyawannya. Karna mereka tahu betul bahwa disamping pemilik usaha memikirkan kemajuan usaha, pemilik usaha pun selalu memikirkan kenyamanan dan kemakmuran untuk karyawannya. Alhasil pemilik usaha akan di doakan karyawan, jika satu diantara mereka kebetulan ada yang dekat dengan Allah dan doanya diijabah oleh Allah, tentu ini adalah tambahan keuntungan untuk pemilik usaha.

Kunci suksesnya, di samping pengusaha harus professional dalam hal manajemen, pengusaha juga harus menjadikan perusahaannya sebagai ladang amal kepada Allah Swt, dengan mengacu semua bentuk aktifitas dan aturan perusahaan secara keseluruhan yang berorientasi semata-mata untuk mencapai ridha Allah Swt. Bukan hanya semata-mata untuk mencapai keuntungan pribadi.

Salah satunya adalah dengan cara memberikan pendidikan dan pemahaman secara sistematis yang menjadikan karyawan menjadi lebih beriman dan taat kepada Allah Swt. Hal ini menjadi faktor utama di samping seorang pengusaha juga harus memberikan pendidikan yang menjadikan mereka lebih professional dibidang pekerjaannya, fasilitas ibadah yang layak dalam perusahaan

²⁹ Yusuf as-Sabatin, *Bisnis Islam Dan Kritik Atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis* (Cet. III; Jakarta: Al-Azhar Press, 2011), 250.

dan semua berkaitan dengan hal itu, untuk menunjang ke semua hal yang mengenai ibadah tersebut.³⁰

Usaha bukan hanya sekedar uang saja, tetapi nilai dari usaha itu sendiri lebih daripada itu, yakni bias menjadi ladang amal shalih bagi pengusaha yang akan menjadikan pengusaha selamat dan bahagia dari dunia sampai nanti di akhirat. Dapat dibayangkan jika usaha hanya sekedar uang saja. Jika meninggal dunia belum pada saat belum mendapatkan keuntungan apapun dari usaha yang ddijalankan, maka kerugian tambahan akan menimpa, keuntungan usaha tidak dapat diraih, amal shalih pun lewat begitu saja meninggalakan.

Namun harus dipahami, bahwa praktek-praktek bisnis seharusnya dilakukan setiap manusia, sesuai ajaran Islam yang telah ditentukan batas-batasnya. Oleh karena itu, ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut ekonomi islam, antara lain:

a. Halal

Allah Swt memerintahkan kepada umatnya untuk mencari rezeki yang halal. Kalau diamati selama ini maka sangat sulit untuk melihat bisnis yang tanpa melibatkan pinjaman bank yang mengandung riba. Bahkan bisa dikatakan kebanyakan bisnis sekarang ini khususnya yang berskala besar tidak bias beroperasi tanpa pinjaman bank.³¹ Allah berfirman dalam QS. Al-Maidah (5): 88

﴿ وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ بِهِ مُؤْمِنُونَ ﴾

³⁰ Mas'ud Machfoedz, *Kewirausahaan: Metode, Manajemen, Dan Implementasi* (Cet. I; Yogyakarta : BPFE, 2015), 75.

³¹ M. Azrul Tanjung, et al., eds., *Meraih Surga Dengan Berbisnis* (Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2013), 87.

Artinya:

Makanlah apa yang telah Allah anugerahkan kepadamu sebagai rezeki yang halal lagi baik, dan bertakwalah kepada Allah yang hanya kepada-Nya kamu beriman³².

Ayat ini memerintahkan untuk memakan yang halal lagi baik, karena tidak semua makanan yang halal otomatis baik. Yang dinamai halal terdiri dari empat macam, yaitu: wajib, sunnah, mubah, dan makruh. Aktivitaspun demikian, ada aktivitas walaupun halal yang walaupun halal namun makruh atau sangat tidak disukai Allah, yaitu pemutusan hubungan. Selanjutnya tidak semua yang halal sesuai dengan kondisi masing-masing pribadi. Ada halal yang baik karena memiliki kondisi kesehatan tertentu dan ada juga yang kurang baik untuknya walau baik buat yang lain. Ada makanan yang halal tetapi tidak bergizi dan ketika itu ia menjadi kurang baik, yang diperintahkan adalah yang halal lagi baik.³³

b. Kejujuran dan Keadilan

Kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri, islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada pihak yang melakukan transaksi perdagangan dan masyarakat secara luas. Sedangkan keadilan dalam islam diartikan dengan suka sama suka dan satu pihak tidak menzalimi pihak lain.³⁴

Allah berfirman dalam QS. Al-Maidah (5): 8.

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ٱلْأَ تَعْدِلُوا ٱعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾ ﴾

³² Kementian Agama Republik Indonesia *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* Al-Mubarak (Cet. III; Jakarta: CV. Al Mubarak, 2021), 122

³³ Tanjung, *Meraih Surga Dengan Berbisnis*, 88.

³⁴ Bukhori Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2009), 210.

Artinya:

Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu penegak (kebenaran) karena Allah (dan) saksi-saksi (yang bertindak) dengan adil. Janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlakulah adil karena (adil) itu lebih dekat pada takwa. Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.³⁵

Ayat ini menyatakan bahwa adil lebih dekat kepada takwa. Perlu dicatat bahwa keadilan dapat merupakan kata yang menunjuk substansi ajaran islam. Jika ada agama yang menjadikan kasih sebagai tuntutan tertinggi, islam tidak demikian. Kasih dalam kehidupan pribadi apalagi masyarakat dapat berdampak buruk. Bukankah jika mengasih kepada seorang penjahat maka tidak akan menghukumnya. Adil adalah menempatkan segala sesuatu pada tempatnya. Jika seseorang memerlukan kasih maka dengan berlaku adil kita dapat mencurahkan kasih kepadanya. Jika seseorang melakukan pelanggaran dan wajar mendapatkan sanksi yang berat maka ketika itu kasih tidak boleh berperan, karena ia dapat menghambat jatuhnya ketetapan hukum atasnya. Ketika itu, yang di tuntutan adalah adil yakni menjatuhkan hukuman yang setimpal atasnya.

c. Kerja Keras

Berusaha dalam bidang bisnis dan perdagangan adalah usaha kerja keras. Dalam kerja keras itu tersembunyi kepuasan batin yang tidak dinikmati oleh profesi lain. Dunia bisnis mengutamakan prestasi lebih dulu baru kemudian prestise bukan sebaliknya. Generasi muda yang mengutamakan prestise lebih dulu mereka tidak akan mencapai kemajuan karena setiap kemajuan pasti menuntut adanya prestasi.

Prestasi dimulai dengan usaha kerja keras dalam bidang apapun juga. Kemauan keras dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja dengan sungguh-

³⁵ Kementian Agama Republik Indonesia *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, 108.

sungguh. Orang-orang yang berhasil atau bangsa yang berhasil ialah bangsa yang mau kerja keras tahan menderita tapi berjuang terus untuk memperbaiki nasibnya. Pekerjaan dakwa yang dilakukan oleh Rasul pun mencerminkan kerja keras sehingga berhasil mencapai kejayaannya.³⁶ Allah berfirman dalam QS. Al-Qasas (28): 26.

﴿ قَالَتِ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿١٦﴾ ﴾

Artinya:

Salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata, “Wahai ayahku, pekerjakanlah dia. Sesungguhnya sebaik-baik orang yang engkau pekerjakan adalah orang yang kuat lagi dapat dipercaya.”³⁷

Ibnu Katsir menyebutkan dalam Tafsirnya sebagaimana yang dikutip Hamka, bahwa anak perempuan yang berkata itu ialah yang suruh ayahnya menjemput Musa tadi: “Ya Ayah, Mintalah dia menerima upah.” Artinya, tentu saja sesudah selesai makan dan minum dan sesudah Musa sebagai tamu beristirahat. Anak perempuan itu mengusulkan kepada ayahnya agar tamu yang telah diketahui keadaannya itu yang nampaknya datang melindungi diri karena nyawanya terancam di negerinya sendiri agar ditawari pekerjaan yaitu menerima upah dari ayahnya. Pekerjaan yang akan diupahkan kepadanya ia mengembalakan ternak mereka itu supaya terpelihara dengan baik, jangan tergenjet selama ini juga karena yang menggembalakan hanya anak perempuan. Anak perempuan itu memberi usul kepada ayahnya “*sesungguhnya orang yang paling baik untuk ayah beri upah ialah orang yang paling kuat dan dipercaya*”. Sedang kedua sifat ini ada pada pemuda yang melindungi diri ini.³⁸

³⁶ Bukhori Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 157.

³⁷ Kementian Agama Republik Indonesia *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, 388.

³⁸ Hamka, *Tafsir Al-Azhar* (Cet. II; Jakarta: PT Pustaka Panjimas, 1982), 74.

d. *Itqan*

Itqan artinya membuat sesuatu dengan teliti dan teratur jadi harus bisa menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Allah Swt telah menjajinkan bahwa siapa saja yang bersungguh-sungguh maka dia akan menunjukkan jalan kepadanya dalam mencapai nilai yang setinggi-tingginya. Kembali kepada bangsa barat dan jepang, ternyata mereka juga menerapkan konsep itqan ini yang mereka lakukan dengan menerapkan TPQ (*Toral Quality Control*). Jadi ada pengawasan mutu produksi atau dalam hal lain ini mutu barang dagangan dengan terus berusaha agar bias lebih baik lagi.³⁹ Allah berfirman dalam QS. An-Naml (27): 88

﴿ وَتَرَى الْجِبَالَ تَحْسَبُهَا جَامِدَةً وَهِيَ تَمُرُّ مَرَّ السَّحَابِ صُنِعَ اللَّهُ الَّذِي لَمْ يَلِدْ وَلَمْ يَكُن لَّهُ كُفُوًا أَحَدٌ ۚ وَكَذَٰلِكَ يَتْلُو آيَاتِهِ لِيُذَكِّرَ الَّذِينَ لَمْ يَرْجِعُوا إِلَىٰ رَبِّهِمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ۚ ﴾

Artinya:

*Engkau akan melihat gunung-gunung yang engkau kira tetap di tempatnya, padahal ia berjalan seperti jalannya awan. (Demikianlah) penciptaan Allah menjadikan segala sesuatu dengan sempurna. Sesungguhnya Dia Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.*⁴⁰

Ayat ini adalah peringatan halus bagi kita tentang ketelitian Tuhan, baik menghitung perjalanan alam sampai kepada ukuran waktu bumi mengelilingi matahari, bahwa sampai kepada perhitungan tentang amal perbuatan kita. Namun kita manusia kerap kali lengah dan lalai atas apa yang mesti kita kerjakan. Hidup kita sendiripun pada hakikatnya ialah ukuran detik-detik nafas yang turun naik, ukuran denyut jantung. Allah didalam ilmunya telah menentukan beberapa persediaan kita, berapa yang telah terpakai dan berapa lagi sisanya. Kita lalai

³⁹ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah* (Cet. I; Banjarmasin: Antasari Press, 2011), 17.

⁴⁰ Kementian Agama Republik Indonesia *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*. 384

memperhatikan itu, bagaimanapun kita lengah memikirkan bahwa gunung-gunungpun pada hakikatnya berjalan cepat secepat edaran bumi, padahal kita kelihatan tenang saja. Masa yang telah kita lalui rasanya sebentar saja, padahal telah berlalu puluhan tahun. Nanti serunai sangkakala ditiup, waktu itu baru kita terkejut karna persediaan tidak ada untuk menghadap Tuhan.⁴¹

e. Amanah

Amanah berarti kedudukan atau kewajiban orang yang dipercaya (al-amin). Namun, amanah secara umum merupakan menjaga sesuatu, tidak harus harta yang mesti dijaga dan disampaikan kepada seseorang. Seperti amanah untuk menjaga rahasia perusahaan, amanah dalam pekerjaan tertentu ataupun amanah untuk memberikan informasi kepada pihak tertentu.

f. Toleran

Sikap toleran akan memudahkan seseorang dalam menjalankan bisnisnya. Ada beberapa manfaat yang didatangkan oleh sikap toleran dalam berbisnis, diantaranya: mempermudah terjadinya transaksi, mempermudah hubungan dengan calon pembeli, dan mempercepat perputaran modal.⁴²

g. Menepati janji

Islam Adalah agama yang sangat menganjurkan penganutnya untuk menepati janji dan semua bentuk komitmen yang telah disepakati dalam hubungan muamalah antar manusia. Semua petunjuk yang diberikan Al-Quran dan Rasul dalam hadits itu merupakan sarana yang akan membantu wirausaha muslim untuk merealisasikan janji yang dibuatnya, sehingga akan terhindar dari kategori orang munafik yang dibenci Allah.⁴³

⁴¹ Hamka, *Tafsir Al-Azhar*, 38.

⁴² Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah*, 22.

⁴³ *Ibid.*, 24.

h. Kerja sebagai ibadah

Islam memposisikan bekerja sebagai kewajiban kedua setelah shalat. Oleh karena itu apabila dilakukan dengan ikhlas, maka bekerja bernilai ibadah dan mendapat pahala. Dengan bekerja kita tidak saja menghidupi diri kita sendiri, tetapi juga menghidupi orang-orang yang ada dalam tanggungan kita bahkan bila kita sudah berkecukupan dapat memberikan sebagian dari hasil kita untuk menolong orang lain yang memerlukan.⁴⁴

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian. Kerangka pemikiran dibuat berdasarkan pertanyaan penelitian dan merepresentasikan suatu himpunan dari beberapa konsep serta hubungan di antara konsep-konsep tersebut.

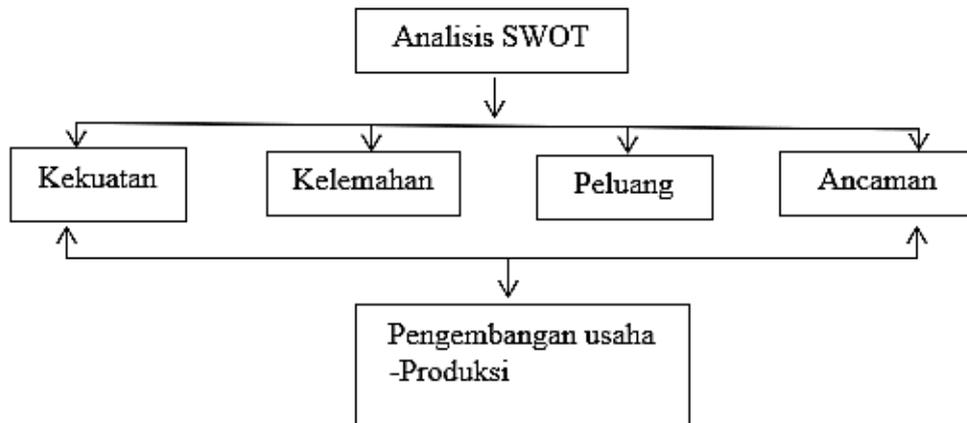
Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi strengths, weakness, opportunities, dan threats. Terlibat dalam suatu proyek atau bisnis usaha. Hal ini melibatkan penentuan tujuan usaha bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang baik dan menguntungkan.

Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi daripada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

⁴⁴ Ibid., 26-29.

Dengan ini dapat dikatakan bahwa semakin baik analisis SWOT pada pengembangan usaha maka akan semakin maju pula suatu usaha. Sebagai acuan utama kerangka penelitian seperti terbentuk dalam skema berikut:

Gambar 2.1



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yakni menggunakan penelitian kualitatif, yakni menggunakan instrumen penelitian lapangan. Sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini metode deskriptif, yaitu suatu metode yang diarahkan untuk memecahkan masalah dengan cara memaparkan atau menggambarkan hasil penelitian.¹

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih adalah Desa Lompio Kecamatan Sirenja Kabupaten Donggala. Selain itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT yang dilakukan oleh kelompok mevoli pasanggani melalui usaha kopra putih di masa pandemi covid-19. Penulis memilih lokasi penelitian ini antara lain berdasarkan pertimbangan:

1. Penulis telah melakukan observasi tentang penelitian tersebut, sehingga tepat untuk melakukan penelitian
2. Belum ada penelitian sebelumnya tentang masalah ini dikelompok mevoli pasanggani yang mengelola usaha kopra putih.

C. Objek penelitian

Objek penelitian ini adalah usaha kopra putih yang dikelola oleh kelompok Mevoli Pasanggani di Desa Lompio Kecamatan Sirenja Kabupaten Donggala. Pemilik usaha membuka usaha kopra putih pada tahun 2021.

¹ Sudaran Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 2002), 51.

D. Kehadiran Peneliti

Penulis sebagai peneliti ketika melakukan penelitian memperkenalkan identitas diri penulis dengan memberi tahu maksud yang mewawancarai informan untuk mengumpulkan data ini. Hal ini dimaksudkan untuk informasi mengetahui keberadaan penulis, sehingga dapat memberikan informasi dengan valid.

Kehadiran peneliti sebagai instrumen penelitian sekaligus pengumpul data oleh karena itu, kehadiran peneliti dilapangan untuk penelitian kualitatif sangat diperlukan, sebagai pengamat penuh untuk melakukan pengamatan dan mengawasi kegiatan - kegiatan hingga terjadi dan berfokus pada semua yang terkait di dalamnya dan para pelanggan sehingga penulis bisa dapat mengumpulkan sebagai data, dan beradaptasi langsung dengan kelompok mevoli pasangani yang mengelola usaha kopra putih.

E. Data dan sumber data

Pengumpulan data dapat dilakukan berbagai sumber dan berbagai cara. Sehingga pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder.²

1. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber aslinya yaitu instansi atau perusahaan yang menjadi objek penelitian yang berupa kata-kata atau tindakan dari informasi.³ Sumber data diantaranya informasi, yaitu orang yang memberikan informasi melalui wawancara yang terdiri dari pemilik usaha dan anggota kelompok Mevoli Pasangani yang dianggap mampu dan mempunyai

² M Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Public Serta Ilmu-Ilmu Social lainnya* (Cet. III; Jakarta, Kencana, 2004), 122.

³ Ibid., 123.

kapasitas untuk memberikan data yang akurat. Setelah data itu terkumpul, peneliti menyusun data untuk analisis. Data adalah keterangan atau bahan yang dapat dijadikan dasar kajian.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁴ Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui dokumentasi dan catatan-catatan berkaitan dengan objek penelitian. Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya data tambahan seperti dokumentasi dan lain-lain. Sumber data utama melalui kata dan tindakan ini sangat sesuai dengan sasaran penelitian. Mencari data terkait dengan masalah yang akan diteliti tentunya membutuhkan uraian-uraian lisan para informan atau argumentasi pihak yang berwenang.

2. Sumber Data

a. Internet data yang akan didapatkan melalui internet sesuai dengan pokok permasalahan atau yang berhubungan dengan pembahasan skripsi ini.

b. Penelitian Lapangan, penelitian ini dilakukan dengan cara mengunjungi langsung lokasi penelitian yang menjadi objek penelitian dengan melakukan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara.

Narasumber data-data yang penulis gunakan untuk menyusun penelitian ini bersumber dari narasumber. Para narasumber dalam penelitian ini merupakan hal yang utama, karena dari bantuan dan informasi yang mereka berikan, merupakan modal utama peneliti dalam memperoleh data dan bahan penelitian.

⁴ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Cet. IV; Bandung: CV. Alfabeta, 2007), 225.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (*primer*) untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Data yang digunakan harus cukup valid untuk digunakan. Terdapat banyak teknik pengumpulan data, tetapi teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁵ Observasi sebagai alat pengumpulan data banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati, baik dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi sebenarnya buatan. Teknik ini dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Adapun observasi yang dilakukan adalah dengan melakukan pengamatan langsung untuk melihat proses pengembangan usaha dalam analisis swot yang dilakukan oleh kelompok *Mevoli Pasanggani* dalam mengelola usaha Kopra Putih di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala.

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik.⁶ Wawancara merupakan proses Tanya jawab atau dialog secara lisan antara pewawancara atau (*interviewer*) dengan responden atau orang yang di interview (*interviewee*) dengan tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh peneliti.

⁵ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Cet. VI; Yogyakarta: Teras, 2009), 58.

⁶ Sugiono, *Metode*, 317.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategori dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, Koran, majalah dan lain-lain.⁷ Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari kelompok mevoli pasanggani tersebut, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari majalah, browsing diinternet, perpustakaan, jurnal dan lain sebagainya.

Semua dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna menyusun laporan tugas akhir ini.

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilaksanakan sebelum peneliti terjun ke lapangan, selama peneliti mengadakan penelitian dilapangan sampai dengan pelaporan hasil penelitian. Analisis data dimulai sejak peneliti menentukan fokus penelitian sampai dengan pembuatan laporan penelitian selesai. Jadi teknik analisis dilaksanakan sejak merencanakan penelitian sampai penelitian selesai.⁸

Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Teknik analisis data terdiri dari tiga alur kegiatan, yaitu reduksi data penyajian data penarikan kesimpulan /verifikasi data. Pada penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan peneliti menggunakan model Miles dan Huberman.⁹

⁷ Ibid., 318.

⁸ Ibid., 319.

⁹ Ibid., 320.

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Teknik analisis data pada penelitian ini penulis menggunakan tiga prosedur perolehan data.¹⁰

1. Reduksi Data

Reduksi Data adalah proses penyempurnaan data, baik pengurangan terhadap data yang dianggap kurang perlu dan tidak relevan, maupun penambahan data yang dirasa masih kurang. Data yang diperoleh dilapangan mungkin jumlahnya sangat banyak. Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang akan direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.¹¹

2. Penyajian Data

Menyajikan data akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi selama penelitian berlangsung. Setelah itu perlu adanya perencanaan kerja berdasarkan apa yang telah dipahami. Dalam penyajian data selain menggunakan teks secara naratif, juga dapat berupa bahasa nonverbal seperti bagan, grafik, denah, matriks dan table. Penyajian data merupakan proses pengumpulan informasi yang disusun berdasarkan kategori atau pengelompokan-pengelompokan yang diperlukan.

Miles dan Huberman dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, lowchart dan sejenisnya.

¹⁰ Ibid., 321.

¹¹ Ibid., 322.

Mengatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.¹²

3. Verifikasi Data

Langkah terakhir dalam teknik analisis data adalah verifikasi data. Verifikasi data dilakukan apabila kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara, dan akan ada perubahan-perubahan bila tidak dibarengi dengan bukti-bukti pendukung yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel atau dapat dipercaya.¹³

Dalam penelitian kualitatif, kesimpulan yang didapat kemungkinan dapat menjawab fokus penelitian yang sudah dirancang sejak awal penelitian. Adakalanya kesimpulan yang diperoleh tidak dapat digunakan untuk menjawab permasalahan. Hal ini sesuai dengan jenis penelitian kualitatif itu sendiri bahwa masalah yang timbul dalam penelitian kualitatif sifatnya masih sementara dan dapat berkembang setelah peneliti terjun ke lapangan.

H. Pengecekan Keabsahan Data

Salah satu bagian terpenting dalam penelitian kualitatif adalah pengecekan keabsahan data untuk mendapatkan validitas dan tingkat kredibilitas data yang diperoleh. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode triangulasi untuk mengecek keabsahan data yang digunakan. Metode triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, diluar

¹² Ibid., 323.

¹³ Ibid., 324.

dari data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.¹⁴

¹⁴ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Cet. II; Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 91.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah berdirinya Kelompok *Mevoli Pasanggani*

Berdirinya Kelompok *Mevoli Pasanggani* dilatar belakangi oleh gempa bumi, tsunami dan likuifaksi pada 28 september 2018. Pada saat itu, perekonomian masyarakat sedang tidak stabil, sehingga didirikanlah kelompok *Mevoli Pasanggani* untuk membantu perekonomian ibu rumah tangga.

Kelompok *Mevoli Pasanggani* bertempat di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala didirikan pada bulan Januari tahun 2021 oleh ibu Misran yang kemudian digantikan oleh ibu Halifa karna sering sakit-sakitan sehingga tidak bisa mengurus Kelompok *Mevoli Pasanggani* yang mengelola usaha Kopra Putih tersebut.¹

Kelompok *Mevoli Pasanggani* yang mengelola usaha Kopra Putih mendapatkan bahan baku produksi dari desa Lompio dan desa lain yang ada di Kecamatan Sirenja yang bahan utamanya adalah kelapa. Kelompok *Mevoli Pasanggani* sebahagian besar anggota kelompoknya didominasi oleh ibu-ibu rumah tangga yang berjumlah 30 orang. Beberapa anggota memiliki kebun kelapa untuk kebutuhan produksi dan ada juga sebagian suplayer yang di kecamatan Sirenja maupun di luar kecamatan Sirenja.

terdapat beberapa faktor yang melatarbelakangi kopra putih menjadi komoditi utama pada bisnis yang dikelola oleh Kelompok *Mevoli Panggani* diantaranya adalah karena mengingat di kecamatan sirenja terdapat banyak petani kelapa. Kelompok *Mevoli Pasanggani* sudah memiliki pemikiran yang maju,

¹ Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

mereka sedang mengembangkan produksinya dengan melakukan banyak inovasi dan pembaharuan dalam sistem produksi. Sekarang untuk mempermudah produksi, mereka memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk mendapatkan bahan baku kelapa, yakni dengan sosial media. Bukan hanya dari sistem produksi saja, Kelompok *Mevoli Pasanggani* juga sudah melakukan pengembangan pada produk kelapa dengan cara membuat Kopra Asap, Kelapa kupas, dan Kopra Putih²

2. Visi Misi Kelompok *Mevoli Pasanggani*

a. Visi

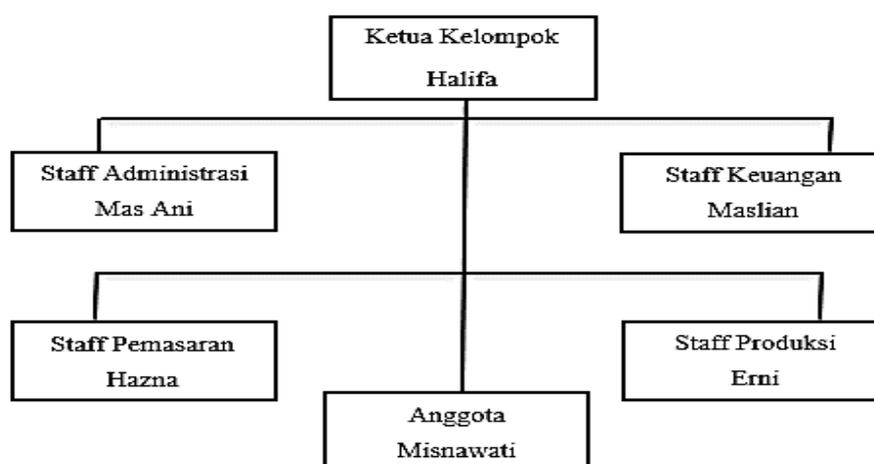
“Meningkatkan keuntungan usaha kelapa dan turunannya”

b. Misi

“Memastikan seluruh tahapan proses produksi sesuai SOP dan memastikan bahan baku yang berkualitas”.

3. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Kelompok *Mevoli Pasanggani*



² Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

4. Sarana dan prasarana

Sarana dan prasarana merupakan unsur terpenting bagi Kelompok *Mevoli Pasanggihani* dalam mengembangkan usaha Kopra Putih.³ Untuk mengetahui keadaan sarana dan prasarana Kelompok *Mevoli Pasanggihani* dapat dilihat sebagai berikut :

- a. Kantor
- b. Gudang Kopra
- c. Timbangan
- d. *Green House*
- e. Pencungkil Kelapa
- f. Keranjang

5. Rencana Kegiatan

Tabel 4.1

Rencana Kegiatan Kelompok *Mevoli Pasanggihani*

Langkah-langkah	Target waktu/minggu	Sumber daya yang diperlukan
<p style="text-align: center;">Januari</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengadaan bahan baku • Produksi kelapa kupas • Penjualan kopra putih • Mentoring 	<ul style="list-style-type: none"> • Minggu ke I • Minggu ke II • Minggu ke III • Minggu ke IV 	<ul style="list-style-type: none"> • Petani kelapa, pengurus • Pengurus dan anggota • Pengurus • Mobil pick up,

³ Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggihani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

		pengurus eksportir
<p style="text-align: center;">Maret</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengadaan bahan baku • Produksi kelapa kupas • Penjualan kopra putih • Mentoring 	<ul style="list-style-type: none"> • Minggu ke I • Minggu ke II • Minggu ke III • Minggu ke IV 	<ul style="list-style-type: none"> • Petani kelapa, pengurus • Pengurus dan anggota • Pengurus • Mobil pick up, pengurus eksportir
<p style="text-align: center;">Juni</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengadaan bahan baku • Produksi kelapa kupas • Penjualan kopra putih • Mentoring 	<ul style="list-style-type: none"> • Minggu ke I • Minggu ke II • Minggu ke III • Minggu ke IV 	<ul style="list-style-type: none"> • Petani kelapa, pengurus • Pengurus dan anggota • Pengurus • Mobil pick up, pengurus eksportir
<p style="text-align: center;">Agustus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengadaan bahan baku • Produksi kelapa kupas • Penjualan kopra putih • Mentoring 	<ul style="list-style-type: none"> • Minggu ke I • Minggu ke II • Minggu ke III • Minggu ke IV 	<ul style="list-style-type: none"> • Petani kelapa, pengurus • Pengurus dan anggota • Pengurus • Mobil pick up, pengurus eksportir
<p style="text-align: center;">September</p>		

<ul style="list-style-type: none"> • Pengadaan bahan baku • Produksi kelapa kupas • Penjualan kopra putih • Mentoring 	<ul style="list-style-type: none"> • Minggu ke I • Minggu ke II • Minggu ke III • Minggu ke IV 	<ul style="list-style-type: none"> • Petani kelapa, pengurus • Pengurus dan anggota • Pengurus • Mobil pick up, pengurus eksportir⁴
---	--	--

B. Pembahasan dan Hasil Penelitian

1. Pengembangan usaha produk

Pengembangan usaha adalah suatu proses, pelaksanaan atau perbuatan memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan lebih mengembangkan dan meluaskan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga, badan, waktu, dan modal untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Menurut Philip kotler dan Kevin Lane Keller pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk baru atau yang dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang.⁵ Untuk meningkatkan sebuah industri tidak terlepas dari peran modal yang memadai, proses produksi yang baik, sumber daya manusia yang cukup, serta aspek pasar dan pemasaran yang tepat dan lancar.⁶

⁴ Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggihani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Cet. XII; Jakarta: Prehallindo, 2007), 320 .

⁶ Siti Musyahidah et al., “Tinjauan Ekonomi Islam Pada Prospek Industri Daur Ulang Sampah Plastik,” *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam* 2, no. 1 (2020): 74, <http://jurnaljiebi.org/index.php/jiebi/article/view/24/19>. (05 April 2023)

Menurut Philip Kotler ada beberapa macam strategi pengembangan usaha produk :⁷

a. Strategi Peningkatan Kualitas Produksi

Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja fungsional produksi, daya tahan, keandalan serta kualitas produk. produksi suatu bisnis mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang atau jasa. Dalam proses produksi Kopra Putih masih menggunakan peralatan yang sederhana yaitu seperti sinar matahari, pencungkil kelapa, parang (alat yang digunakan untuk membela buah kelapa), kain lap, keranjang, dan *green house*.

Secara umum Proses produksi Kopra Putih berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Erni Staf Produksi:

- 1) Pada tahap pertama proses pengolahan kelapa menjadi kopra putih dilepas dari sabutnya kemudian kelapa dibela dan dibersihkan.
- 2) Pada tahap ke dua setelah dibersihkan, kelapa yang sudah dibela dimasukan kedalam *green house* untuk dikeringkan, proses pengeringan kelapa 3-7 hari tergantung pencahayaan sinar matahari. Agar kelapa tidak berjamur maka akan dilakukan pengasapan dengan menggunakan belerang.
- 3) Pada tahap ke tiga melepas kelapa dari tempurung, kelapa yang sudah dikeringkan dilepas dari tempurung menggunakan pencungkil kelapa. Setelah itu, dimasukan kembali ke dalam *green house* untuk mengurangi kadar air.⁸
- 4) Pada tahap ke empat, setelah kadar air berkurang kelapa kemudian disortir/kemas lalu dijual.

Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa proses produksi kelapa menjadi kopra putih sangat rumit sehingga membutuhkan tenaga kerja yang banyak dan berkualitas.

⁷ Philip Kotler, *Marketing* (Cet. I; Surabaya: Erlangga, 1987), 356-357.

⁸ Erna, Staf Produksi Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio Kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 31 Januari 2023

Dalam suatu perusahaan, Produksi adalah objek yang paling vital yang mempengaruhi keberhasilan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba. Produk itu sendiri memiliki sifat dan karakteristik yang amat beragam dan sering diburu oleh konsumen.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Erni Staf Produksi:

Produksi kopra putih pada masa pandemi covid-19 tidak berjalan efektif dikarenakan sulit mendapatkan bahan baku kelapa. Hal ini disebabkan kurangnya *suplayer* yang menjual kelapa ke kelompok *Mevoli Pasanggani*. Di masa pandemi covid-19 Kelompok *Mevoli Pasanggani* hanya 4 kali melakukan produksi.⁹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa produksi kopra putih pada masa pandemi covid-19 mengalami penurunan yang disebabkan sulitnya mendapatkan bahan baku kelapa. Selain sulit mendapatkan bahan baku kelapa, keuntungan atau laba Kelompok *Mevoli Pasanggani* juga berkurang. Hal ini menandakan bahwa pandemi covid-19 sangat mempengaruhi pengembangan usaha kopra putih di Kelompok *Mevoli Pasanggani*.

b. Strategi peningkatan Keistimewaan

Strategi ini bertujuan untuk menambah keistimewaan baru seperti ukuran, berat, bahan, dan kelengkapan tambahan yang memperluas keanekaragaman produk. Keragaman produk adalah tersedianya semua jenis produk mulai dari banyaknya jumlah, ketersediaan produk, serta kesesuaian dengan selera konsumen yang dihasilkan oleh suatu produsen.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Halifa ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*:

⁹ Erna, Staf Produksi Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 31 Januari 2023

Produk yang kami miliki hingga saat ini ada 3 jenis produk seperti Kopra Asap, Kelapa kupas, dan Kopra Putih. Namun yang paling banyak dicari oleh konsumen ialah Kopra Putih. Dengan 3 jenis produk saat ini kami merasa mencukupi untuk kebutuhan konsumen kami.¹⁰

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Erni Staf Produksi:
Sumber daya alam yang ada dikebun masyarakat saat ini masih banyak hanya saja perlu diperhatikan agar tidak punah.¹¹

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa keanekaragaman produk serta sumber daya alam yang melimpah menjadi alternatif utama dalam melancarkan proses kegiatan yang ada dalam masa produksi maupun distribusi kepada konsumen yang membeli kopra putih tersebut.

c. Tahap-tahap perencanaan produksi

Perencanaan produksi baru mencakup semua kegiatan perencanaan dari produsen dan penyalur untuk menyesuaikan produksinya dengan permintaan pasar dan menentukan susunan produknya.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Halifa ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*:
Cara merancang produk yang kami miliki hanya dengan pengetahuan seadanya serta melihat tutorial dari youtube dan media sosial lainnya.¹²

Dari hasil wawancara yang dilakukan bahwa pengetahuan dalam perencanaan produksi masih kurang efisien dengan keadaan pasar yang ada saat ini dimana persaingan pasar saat ini cukup ketat ditambah dengan dibukannya pasar global yang membuat banyaknya produk dari dalam negeri bermunculan,

¹⁰ Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

¹¹ Erna, Staf Produksi Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 31 Januari 2023

¹² Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

hal ini tentu mempengaruhi Kelompok *Mevoli Pasanggani*. Oleh karena itu, Kelompok *Mevoli Pasanggani* memerlukan mentor yang handal dalam hal tersebut.

d. Faktor-faktor penghambat pengembangan produksi

1) Perilaku kompetitif pesaing

Ancaman yang terjadi karena perilaku kompetitif pesaing yaitu dalam hal harga yang diterapkan dalam menjual kopra putih. Pesaing memiliki lahan serta produktivitas yang tinggi dapat menjual dengan harga yang berbeda, sehingga para pelanggan lebih tertarik membeli. Perilaku kompetitif ini juga ditandai dengan persaingan dalam hal promosi produk pada konsumen.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Erna Staf Produksi:

Harga kopra putih berbeda-beda tiap tempat membuat kami kawatihan karna di Kecamatan Sirenja sendiri terdapat 3 pengusaha kopra putih dan 6 pengusaha kopra asap yang membuat harga bahan baku kelapa berbeda-beda.¹³

2) Perubahan cuaca yang ekstrim

Perubahan cuaca yang tidak menentu adalah suatu keadaan ketika mengalami sebuah perubahan yang tidak sewajarnya. Keadaan tersebut terjadi dalam waktu yang lama namun perubahannya terjadi dalam waktu yang singkat dimana menjadikan suhu yang sangat ekstrim Cuaca yang sering berubah-ubah menyebabkan proses pengeringan kopra jadi terhambat akibatnya kelompok *Mevoli Pasanggani*, mengalami kerugian dalam proses produksi.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Halifa ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*:

¹³ Erna, Staf Produksi Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 31 Januari 2023

Cuaca yang berubah dapat mengakibatkan produksi kopra putih terhambat, hal ini dikarenakan proses pengeringan kopra putih masih bergantung pada pencahayaan sinar matahari, hal tersebut sangat berpengaruh pada hasil produksi kopra putih.¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa fasilitas usaha harus memadai. Keputusan strategi fasilitas harus meliputi semua asset dan harus diintegrasikan dengan kegiatan operasional produksi, distribusi dan kegiatan pelayanan pengiriman.

3) Modal yang kurang memadai

Keuangan merupakan ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap orang dan setiap organisasi. Modal merupakan unsur penting dalam kelangsungan suatu usaha, Modal yang digunakan dalam Kelompok *Mevoli Pasanggani* ini berasal dari modal pribadi. Kelompok *Mevoli Pasanggani* berharap bahwa ada bantuan modal untuk tambahan usahanya.

4) Pandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 menjadi salah satu hambatan bagi usaha Kelompok *Mevoli Pasanggani* dalam melakukan produksi Kopra Putih karna sulitnya mendapatkan bahan baku dari suplayer. Hal ini disebabkan adanya peraturan pemerintah untuk bekerja dari rumah (*work from home*).

5) Teknologi

Dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan lebih modern. Dalam hal ini Kelompok *Mevoli Pasanggani* yang mengelolah usaha kopra putih belum sepenuhnya menggunakan

¹⁴ Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

peralatan modern seperti oven pemanggang kopra untuk membantu pengeringan kopra tanpa harus bergantung pada pencahayaan sinar matahari. Akan tetapi, pemasaran maupun pembelian bahan produk kopra putih sudah melalui internet.

e. Strategi proses

Proses produksi setiap produk berbeda, pengambilan keputusan terhadap proses menyangkut komitmen yang diambil oleh pihak manajemen. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan adalah teknologi yang digunakan, kualitas pendayagunaan tenaga kerja manusia dan peralatan. Semua biaya atau investasi yang akan ditanam sangat tergantung pada struktur biaya perusahaan.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Halifa ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*:

Untuk masalah teknologi kita tidak menggunakan teknologi yang canggih, kita hanya menggunakan alat-alat yang sederhana dalam memproduksi Kopra Putih dengan bantuan cahaya matahari dalam proses pengeringan.¹⁵

Dari hasil pengamatan di lapangan untuk penggunaan teknologi pihak pengelola masih belum menggunakannya dan bisa di katakan bahwa peralatan yang digunakan masih kurang mengikuti perkembangan teknologi yang ada maupun masih kurang pemanfaatan teknologi dalam kegiatan produksi yang dilakukan. Sebenarnya penggunaan teknologi dalam proses produksi sangat berguna untuk meminimalisir waktu dalam proses produksi dan juga dapat menggunakannya dalam kegiatan perbaikan produk yang ada.

Dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan lebih modern. Dalam hal ini Kelompok *Mevoli Pasanggani* yang mengelolah usaha kopra putih belum sepenuhnya menggunakan

¹⁵ Halifa, Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

peralatan modern seperti oven pemanggang kopra untuk membantu pengeringan kopra tanpa harus bergantung pada pencahayaan sinar matahari

2. Analisis SWOT

Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT adalah analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Streangth*) dan peluang (*Oppurtunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*).¹⁶

Pengembangan usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani* di masa pandemi covid-19 akan di analisis menggunakan SWOT. Yang mana analisis SWOT terbagi menjadi dua faktor, yakni faktor internal dan faktor eksternal. Pada faktor internal terdapat kekuatan (*Streangth*) dan kelemahan (*Weakness*) sedangkan pada faktor eksternal terdapat peluang (*Oppurtunity*), dan ancaman (*Threats*). Adapun hasil penelitian faktor lingkungan internal dan eksternal usaha Kopra Putih di Kelompok *Mevoli Pasanggani*, dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- a. Faktor Internal Kekuatan (*Strength*)
 - 1) Sumber daya alam yang banyak
 - 2) Kualitas produk yang baik
 - 3) Hubungan yang baik dengan SDM
 - 4) Lokasi usaha yang strategis
 - 5) Promosi melalui media internet
- b. Faktor Internal Kelemahan (*Weakness*)
 - 1) Program manajemen yang belum terlaksana dengan maksimal
 - 2) Peralatan usaha masih sederhana

¹⁶ Rangkuti, *Analisis SWOT*, 75.

- 3) Tenaga kerja yang kurang disiplin
 - 4) Produksi masih terbatas
 - 5) Keterbatasan Modal usaha
 - 6) Jaringan pemasaran yang masih terbatas
- c. Faktor Eksternal Peluang (*Oppurtunity*)
- 1) Potensi sumber daya alam melimpah
 - 2) Banyak permintaan produk
 - 3) Pangsa pasar luas
 - 4) Perkembangan teknologi
 - 5) Peraturan pemerintah yang mendukung ekspor
 - 6) Banyak permintaan konsumen
- d. Faktor Eksternal Ancaman (*Threats*)
- 1) Perilaku kompetitif pesaing
 - 2) Harga tidak stabil
 - 3) Perubahan cuaca yang ekstrim
 - 4) Pandemi covid-19
 - 5) Modal yang kurang memadai
 - 6) Mudah dalam mendapatkan produksi

e. Tahapan Formulasi Strategi

Setelah mengklasifikasikan berbagai kemungkinan dari faktor internal dan eksternal sehingga dengan mudah menemukan hasil analisis maka akan digunakan matriks SWOT. matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana kekuatan dan kelemahan internal yang dihadapi usaha dapat diselesaikan dengan peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki sebuah usaha.

Pada penelitian ini analisis pengembangan usaha kopra putih di Kelompok *Mevoli Pasanggani* dapat di sajikan pada table berikut.

Tabel 4.2
Matriks SWOT

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: right;">EFAS</p>	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya alam yang banyak 2. Kualitas produk yang baik 3. Hubungan yang baik dengan SDM 4. Lokasi usaha yang strategis 5. Promosi melalui media internet 	<p>WEAKNESSES (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program manajemen yang belum terlaksana dengan maksimal 2. Peralatan usaha masih sederhana 3. Tenaga kerja yang kurang berkualified 4. Produksi masih terbatas 5. Keterbatasan Modal usaha 6. Jaringan pemasaran yang masih terbatas

OPPURTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi sumber daya alam melimpah 2. Banyak permintaan produk 3. Pangsa pasar luas 4. Perkembangan teknologi 5. Peraturan pemerintah yang mendukung ekspor 6. Banyak permintaan konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalin kerjasama dengan sesama pengusaha kopra putih 2. Meningkatkan promosi dengan membuat iklan di internet 3. Mengoptimalkan kegiatan produksi dengan alat-alat modern seperti menggunakan oven dalam proses pengeringan kopra sehingga tidak lagi bergantung pada pencahayaan sinar matahari 4. Meningkatkan mutu produk untuk menarik pelanggan baru 5. Memperbanyak produksi untuk 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti pelatihan untuk meningkatkan profesionalisme. 2. Memperbaharui alat-alat baik produksi, dan manajemen 3. Meningkatkan infastruktur untuk menunjang keberhasilan usaha <i>Kelompok Mevoli Pasanggihani</i> 4. Memaksimalkan tenaga yang ada dalam memenuhi permintaan pasar 5. Menjalin Kerjasama dengan konsumen dalam pemasaran sehingga membantu pemasaran produk. 6. Meningkatkan modal usaha.

	<p>memenuhi kebutuhan konsumen</p> <p>6. Mempererat hubungan dengan pemerintah</p>	
<p>THREATS (T)</p> <p>1) Perilaku kompetitif pesaing</p> <p>2) Harga tidak stabil</p> <p>3) Perubahan cuaca yang ekstrim</p> <p>4) Pandemi covid-19</p> <p>5) Modal yang kurang memadai</p>	<p>STRATEGI ST</p> <p>1. Menjalin kesepakatan soal harga antar pengusaha kopra putih</p> <p>2. Mengoptimalkan kegiatan produksi kopra putih</p> <p>3. Menjaga kontinuitas produksi pengolahan kopra putih yang lebih baik untuk menghasilkan produk kualitas agar meningkatkan daya saing</p> <p>4. Menghasilkan produksi kopra yang</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>1. Bekerja sama dengan pemerintah atau lembaga terkait dalam menguatkan modal serta meningkatnya sarana penunjang usaha.</p> <p>2. Menggunakan media internet untuk menganalisis pasar.</p> <p>3. Menjalankan manajemen yang baik dalam mengelola keuangan usaha</p> <p>4. Memaksimalkan SDM yang ada dalam mengelola SDA</p>

	berkualitas sehingga menarik minat konsumen. 5. Memaksimalkan dana yang ada dalam mengelola bahan baku	5. Melakukan survei di lapangan untuk mengetahui keinginan konsumen agar dapat memanfaatkan situasi yang ada dalam menarik konsumen
--	--	---

Empat set kemungkinan alternatif strategi pada kelompok Mevoli pasangani melalui usaha kopra putih sebagai berikut :

1) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran pengusaha yaitu dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang.¹⁷ Dalam kasus Kelompok *Mevoli Pasangani* yaitu Menjalin kerjasama dengan sesama pengusaha kopra putih, Meningkatkan promosi dengan membuat iklan diinternet, Mengoptimalkan kegiatan produksi dengan alat-alat modern seperti menggunakan oven dalam proses pengeringan kopra sehingga tidak lagi bergantung pada

¹⁷ Rangkuti, *Analisis SWOT*, 84.

pencahayaannya sinar matahari, Meningkatkan mutu produk untuk menarik pelanggan baru, Memperbanyak produksi untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dan Mempererat hubungan dengan pemerintah.

2) Strategi ST

Strategi ini adalah untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan dengan cara menghindari ancaman. Pada Kelompok *Mevoli Pasanggani* yaitu Menjalin kesepakatan soal harga antar pengusaha kopra putih, Mengoptimalkan kegiatan produksi kopra putih, Menjaga kontinuitas produksi dan pengolahan kopra putih yang lebih baik untuk menghasilkan produk berkualitas agar meningkatkan daya saing, Menghasilkan produksi kopra yang berkualitas sehingga menarik minat konsumen dan Memaksimalkan dana yang ada dalam mengelola bahan baku.

3) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Seperti pada Kelompok *Mevoli Pasanggani* mengikuti pelatihan untuk meningkatkan profesionalisme, Memperbaharui alat-alat baik produksi serta manajemen, Meningkatkan infrastruktur untuk menunjang keberhasilan usaha Kelompok *Mevoli Pasanggani*, Memaksimalkan tenaga yang ada dalam memenuhi permintaan pasar, Menjalin Kerjasama dengan konsumen dalam pemasaran sehingga membantu pemasaran produk dan Meningkatkan modal usaha.

4) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Pada kasus ini Bekerja sama dengan pemerintah atau lembaga terkait dalam menguatkan modal serta meningkatnya sarana penunjang usaha, Menggunakan media internet untuk

menganalisis pasar, Menjalankan manajemen yang baik dalam dalam mengelola keuangan usaha, Memaksimalkan SDM yang ada dalam mengelola SDA dan Melakukan survei di lapangan untuk mengetahui keinginan konsumen agar dapat memanfaatkan situasi yang ada dalam menarik konsumen.

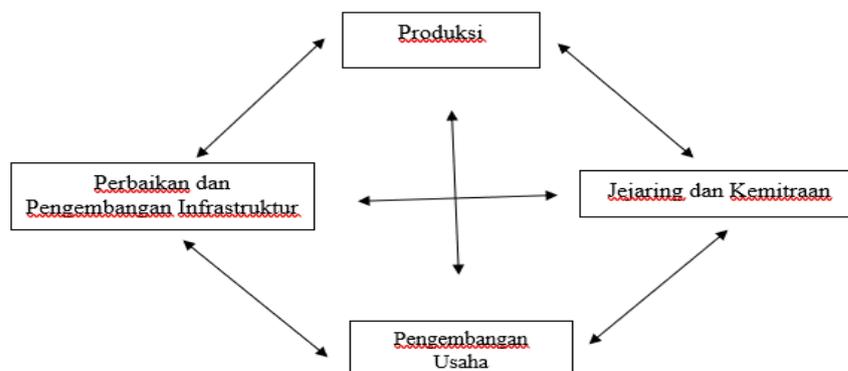
3. Model Pengembangan usaha

Sebelum merancang model, terlebih dahulu dilakukan identifikasi terhadap variable-variabel yang pada analisis SWOT dalam pengembangan usaha kopra putih Melalui Kelompok *Mevoli Pasanggani* berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Variable-variabel adalah: produksi, perbaikan dan pengembangan infrastruktur, jejaring dan kemitraan, dan pengembangan usaha.

Model yang dikembangkan pada penelitian ini berbasis riset dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan usaha Kelompok *Mevoli Pasanggani* harus dilakukan melalui pelaksanaan strategi produksi, strategi perbaikan dan pengembangan infrastruktur, strategi jejaring dan kemitraan, dan strategi pengembangan usaha. Berdasarkan strategi tersebut, maka dapat dikembangkan model pengembangan usaha kopra putih Kelompok *Mevoli Pasanggani* sebagai berikut:

Gambar 4.1

Model Pengembangan usaha Kelompok Mevoli Pasanggani



Setelah dilakukan kaji terap untuk memastikan efektivitas dari model maka diperoleh 4 aspek utama yaitu: produksi, perbaikan dan pengembangan infrastruktur, jejaring dan kemitraan, dan pengembangan usaha. Model pengembangan usaha disusun berdasarkan pada dua hal yaitu:

- a. Komoditas unggulan spesifik lokal dapat berkembang dengan baik apabila memperhatikan faktor produksi, perbaikan dan pengembangan infrastruktur, jejaring dan kemitraan, dan pengembangan usaha.
- b. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam pengembangan komoditas unggulan spesifik lokal akan berbeda untuk setiap daerah/wilayah tergantung pada karakteristik dan potensi sumber daya alam yang ada di wilayah yang bersangkutan.

4. Pengembangan Usaha Dalam Ekonomi Islam

Islam menugaskan kepada seluruh kaum muslimin untuk beriman, beramal saleh, beribadah, berbisnis, serta bekerja dan berusaha secara halal seperti berdagang yang merupakan kegiatan yang diridhoi oleh Allah swt yang mana usaha harus terus dikembangkan agar lebih meningkat dan lebih baik kedepannya. Dalam kegiatan pengembangan usaha dalam membuat produksi, memasarkan yang akan digunakan masyarakat haruslah memperhatikan segala aspeknya sehingga tidak menimbulkan kemudharatan. Islam sangat mendukung manusia yang mau berusaha dan bekerja untuk memperbaiki taraf hidupnya dimana bekerja dipandang sebagai ibadah oleh Allah swt. Oleh karena itu Allah menjelaskan kepada umatnya bahwa Allah memberikan berbagai karunia yang berlimpah dimuka bumi dan tugas manusialah yang mengelola karunia tersebut. Sebagaimana firman Allah swt dalam QS. An-Nahl ayat 5-7

﴿وَالْأَنْعَامَ خَلَقَهَا لَكُمْ فِيهَا دِفْءٌ وَمَنَافِعُ وَمِنْهَا تَأْكُلُونَ ﴿٥﴾ وَلَكُمْ فِيهَا جَمَالٌ حِينَ تُرِيحُونَ وَحِينَ تَسْرَحُونَ ﴿٦﴾ وَتَحْمِلُ أَثْقَالَكُمْ إِلَىٰ بَلَدٍ لَّمْ تَكُونُوا بِلَاغِيهِ إِلَّا بَشِقِقِ الْأَنْفُسِ إِنَّ رَبَّكُمْ لَرَءُوفٌ رَّحِيمٌ ﴿٧﴾﴾

Artinya:

5. Dia telah menciptakan hewan ternak untukmu. Padanya (hewan ternak itu) ada (bulu) yang menghangatkan dan berbagai manfaat, serta sebagian (daging)-nya kamu makan.
6. Kamu memperoleh keindahan padanya ketika kamu membawanya kembali ke kandang dan ketika melepaskannya (ke tempat penggembalaan).
7. Ia mengangkut beban-bebanmu ke suatu negeri yang kamu tidak sanggup mencapainya, kecuali dengan susah payah. Sesungguhnya Tuhanmu Maha Pengasih lagi Maha Penyayang¹⁸.

Dari kandungan ayat tersebut dapat kita pahami bahwa Allah telah memberikan kepada umatnya berbagai manfaat yang bisa diambil dari seekor ternak dengan cara dikelola. Sehingga dapat di simpulkan bahwa apabila manusia menginginkan sesuatu hal yang lebih banyak dan besar maka ke inginan tersebut harus diiringi usaha yang lebih giat. Barang siapa yang bersungguh-sungguh maka dia pun akan mendapatkannya. Sama halnya dengan Kelompok *Mevoli Pasanggani* mereka harus terus mengembangkan usahanya agar lebih besar dan eksis ditengah persaingan usaha yang semakin maju.

Pengembangan usaha Kelompok *Mevoli Pasanggani* dalam mengembangkan usahanya menurut pengembangan usaha dalam ekonomi islam haruslah berlandaskan nilai-nilai yang ditetapkan oleh Allah swt dan rasul-rasulnya. Dalam hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam mengembangkan usahanya, yaitu:

1. Memiliki niat yang baik
2. Menjalankan usaha yang halal

¹⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia Al-Qur'an dan Terjemahnya, 267

3. Kejujuran dan keadilan
4. Itqan / mengerjakan sesuatu dengan teliti
5. Amanah
6. Mengutamakan sportifitas dalam menjalankan usaha
7. Menggunakan teknologi terbaru untuk kegiatan oprasional maupun produksi

Pengembangan usaha Kelompok *Mevoli Pasanggani* yang telah disebutkan diatas telah memenuhi aturan dan kriteria yang telah dianjurkan oleh Agama Islam, dimana dalam penerapannya tidak ada yang bertentangan dengan Ekonomi Islam, bahkan dalam islam sangat dianjurkan untuk menjaga sikap dan etika dalam berbisnis dan pengembangan bisnis.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis SWOT dalam pengembangan usaha kopra putih di masa pandemi covid-19 diketahui yang menjadi kekuatan kelompok *Mevoli Pasanggani* dalam mengelola usaha kopra putih yaitu Kualitas produk yang baik serta hubungan yang baik antar manager dan anggota Kelompok *Mevoli Pasanggani*. Serta kelemahan yaitu pandemic covid-19 berpengaruh terhadap produksi kopra putih yang mana kelompok *Mevoli Pasanggani* kesulitan dalam mendapatkan bahan baku kelapa yang akan diolah menjadi kopra putih. Selain itu, ancaman terkuat adalah cuaca yang ekstrim serta pesaing-pesaing yang lebih modern.
2. Faktor pendukung Usaha Kopra Putih Sumber daya alam yang banyak, Kualitas produk yang baik, Hubungan yang baik dengan SDM, Lokasi usaha yang strategis, dan Promosi melalui media internet. Faktor penghambat usaha Kopra Putih Perilaku kompetitif pesaing, Perubahan cuaca yang ekstrim, Modal yang kurang memadai, Pandemi Covid-19, dan Teknologi

B. Saran

1. Kelompok *Mevoli Pasanggani* disarankan dapat mengikuti pelatihan atau pembinaan yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan khususnya dalam memanfaatkan perkembangan teknologi serta ilmu ekonomi kreatif agar dapat mengulangi kelemahan dan menghadapi ancaman. Serta diharapkan kepada pemerintah agar menyelenggarakan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan Kelompok *Mevoli Pasanggani*.

2. Kelompok *Mevoli Pasanggani* disarankan tetap mempertahankan kualitas produk kopra putih yang berkualitas agar tetap mampu bersaing dengan produk kopra putih yang menggunakan alat-alat modern.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Ma'ruf. *Wirausaha Berbasis Syariah*. Cet. I; Banjarmasin: Antasari Press, 2011

Agunggunanto, Edy Yusuf et al., "Pengembangan Desa Mandiri Melalui Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)," *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis* 13, no. 1 (2016): 67-81. <https://ejournal.unisnu.ac.id/JDEB/article/view/395> (25 Mei 2022)

Algozi, Muhammad Fitrah. "Strategi Bertahan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Metode Swot (Studi Kasus Pada Dinas Koperasi Dan Ukm Kota Palembang Di Kecamatan Kemuning)" (Universitas Muhammadiyah Palembang, 2022) 1. <https://repositori.usu.ac.id/handle/123456789/48824> (05 April 2023)

Alma, Bukhori, and Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*. Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2009

Arfianti, Alyah dan Nurinaya, "Analisis Swot Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada P.T. Tri Mega Syariah Kantor Cabang Makassar," *Jurnal Economix* 6 No.2 (2018): 17-24, <https://ojs.unm.ac.id/economix/article/view/10331/6013>. (15 Mei 2022)

Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Cet. II; Jakarta: Rineka Cipta, 2008

Budiarta, Kustomo, *Pengantar Bisnis*. Cet. II; Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009

Bungin, M Burhan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Public Serta Ilmu-Ilmu Social lainnya*. Cet. III; Jakarta, Kencana, 2004

Danim, Sudaran, *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 2002

Erna, Staf Produksi Kelompok *Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio Kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 31 Januari 2023

Falih, Muhammad Sabiq Hilal Al, Reza Muhammad Rizqi, and Nova Adhitya Ananda, "Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada Umkm Madu Hutan Lestari Sumbawa)," *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2, no. 1 (2019). 1 (2019), <http://jurnal.uts.ac>. (08 Januari 2023)

Fitrianti, A. Nur, Anur Achsanuddin Ua, and Tuti Hardianti, "Strategy Analysis Of Sago Business Development In Waelawi Village, Malangke Barat District, Luwu Utara Regency," *Balance: Jurnal Ekonomi* 14, no. 2 (2018): 210-231. <https://journal.unismuh.ac.id/index.php/jeb/article/view/5807> (08 Januari 2023)

Halifa, Ketua *Kelompok Mevoli Pasanggani*, Hasil observasi, pada tanggal 02, Maret 2022 desa Lompio

Halifa, Ketua *Kelompok Mevoli Pasanggani*, wawancara di desa Lompio kecamatan Sirenja kabupaten Donggala, 30 Januari 2023

Hamka, *Tafsir Al-Azhar*. Cet. II; Jakarta: PT Pustaka Panjimas, 1982

Ivriyanti, “Analisis Swot Terhadap Strategi Pemasaran Sentra Industri Kecil Menengah (SIKIM) Pengolahan Kelapa Terpadu Kabupaten Parigi Moutong Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” (Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, 2021).

Kementrian Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an Dan Terjemahnya Al-Mubarak. Cet. III; Jakarta: CV. Al Mubarak, 2021

Krisnantara, Kadek Dena, and Mertayani Sari Dewi, “Strategi Usaha Kecil Menengah Penjual Sembako Di Desa Kubutambahan Dalam Meningkatkan Keuntungan,” *Januari* 3, no. 1 (2023): 133-141, <https://ejurnal.stietrianandra.ac.id/index.php/jupea/article/view/503/751>. (09 September 2022)

Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*. Cet. XII; Jakarta: Prehallindo, 2007

Kotler, Philip, *Marketing*. Cet. I; Surabaya: Erlangga, 1987

Machfoedz, Mas'ud, *Kewirausahaan: Metode, Manajemen, Dan Implementasi*. Cet. I; Yogyakarta : BPF, 2015

Musyahidah, Siti, et al., “Tinjauan Ekonomi Islam Pada Prospek Industri Daur Ulang Sampah Plastik,” *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam* 2, no. 1 (2020): 74-89, <http://jurnaljiebi.org/index.php/jiebi/article/view/24/19>. Diakses pada tanggal 05 April 2023

Permatasari, Mely, “Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Roti Pada Roti Barokah Di Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik Lombok Timur” (Mataram: UIN Mataram, 2020).<http://etheses.uinmataram.ac.id/1159/1/Mely%20Permata%20sari%20160203161.pdf> (05 Juni 2022)

Purnamaningsih, Mahpudin Ine Rahayu, “Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan,” *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* <https://jurnal.unibrah.ac.id/index.php/JIWP> 7, no. 1 (2021): 1–7, <http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-penelitian-pgsd/article/view/23921>. (10 Maret 2022) <https://ejournal.unisnu.ac.id/JDEB/article/view/395> (25 Mei 2022)

Pratiwi, Indah, and Muhammad Rahmat, "Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada UD. Rezeki Baru," *AFoSJ-LAS (All Fields of Science Journal Liaison Academia and Society)* 2, no. 1 (2022): 1-10, <http://j-las.lemkomindo.org/index.php/AFoSJ-LAS/article/view/142> (29 Juni 2022)

Rahmayati, Rahmayati, "Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara," *Jurnal Galung Tropika* 4, no. 1 (2015): 60-67, <http://jurnalpertanianumpar.com/index.php/jgt/article/view/28> (06 Juni 2022)

Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi*. Cet. VII; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013

Rudy, Rudy and Abdul Muis Prasetia, "SWOT Analysis and TOWS Matrix E-Government on Tana Tidung City of Kalimantan Utara," *Elinvo (Electronics, Informatics, and Vocational Education)* 3, no. 1 (2018): 46 <https://journal.uny.ac.id/index.php/elinvo/article/view/19518> (05 April 2023)

Sabatin, Yusuf as, *Bisnis Islam Dan Kritik Atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis*. Cet. III; Jakarta: Al-Azhar Press, 2011

Sawitri, Nina, Kurniawan, and Yeni Afiza, "Strategi Pengembangan Usaha Kopra Putih Di Kecamatan Tembilahan Hulu Kabupaten Indragiri Hilir," *Jurnal Agribisnis* 10, no. 1 (2021): 40-52. <https://ejournal.unisi.ac.id/index.php/agribisnis/article/view/1567> (25 Juni 2022)

Solihin, Ismail, *Pengantar Bisnis*. Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada Madia Group, 2006

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, Cet. IV; Bandung: CV. Alfabeta, 2007

Suyatno, Agus, and Rachma Ika Safitri, "Penerapan Strategi Bisnis Aldita Store Di Masa Pandemi Covid-19," *Prosiding HUBISINTEK* 2, no. 1 (2022): 707 <http://ojs.udb.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/1451> (05 April 2023)

Tabulaki, Suhaini, "Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Agen Brilink Sinar Lutaw Kecamatan Palu Barat" (Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, 2022).

Tanjung, M. Azrul, et al., eds., *Meraih Surga Dengan Berbisnis*. Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2013

Tanzeh, Ahmad, *Pengantar Metode Penelitian*. Cet. VI; Yogyakarta: Teras, 2009

Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia. Cet. III; Jakarta: Balai Pustaka, 2005

Yusanto, Muhammad Ismail, *Menggagas Bisnis Islam*. Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2002

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU

جامعة داتوكاراما الإسلامية الحكومية بالو

STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.

Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

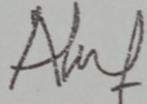
PENGAJUAN JUDUL SKRIPSI

Nama : SUTRIASMI
TTL : Lompio, 14 Juli 2001
Jurusan : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Samudra 2
NIM : 19.5.12.0141
Jenis Kelamin : Perempuan
Semester : 6 (enam)
HP : 0822-3238-3970

Judul :

- Judul I
Penerapan analisis swot dalam pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok mevoli pasangan di masa pandemi covid-19 (studi desa lompio kecamatan sirenja kabupaten elonggala)
- o Judul II
kontribusi kelompok mevoli pasangan melalui usaha kopra putih dalam meningkatkan ekonomi rumah tangga di desa lompio kecamatan sirenja kabupaten elonggala tahun 2021
- o Judul III
Analisis pengelolaan keuangan UMKM pada tokoh pion seluler tahun 2021

Palu, 24, Maret 2022
Mahasiswa,

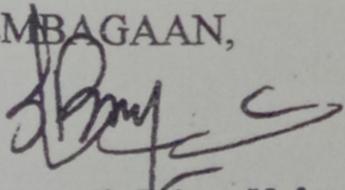

Sutriasmu
NIM 19.5.12.0141

Telah disetujui penyusunan skripsi dengan catatan :

Pembimbing I : Dr. Mahlian

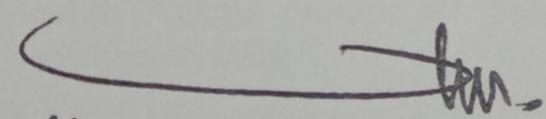
Pembimbing II : Nursyamsu, M.Si.
a.n. Dekan

Wakil Dekan BIDANG AKADEMIK DAN
KELEMBAGAAN,



Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag
NIP. 19770331 200312 2 002

Ketua Jurusan,


Nursyamsu, M.Si.
NIP. 19660507 201503 1002

**KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU
NOMOR : 70 TAHUN 2023**

TENTANG

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU
TAHUN AKADEMIK 2022/2023**

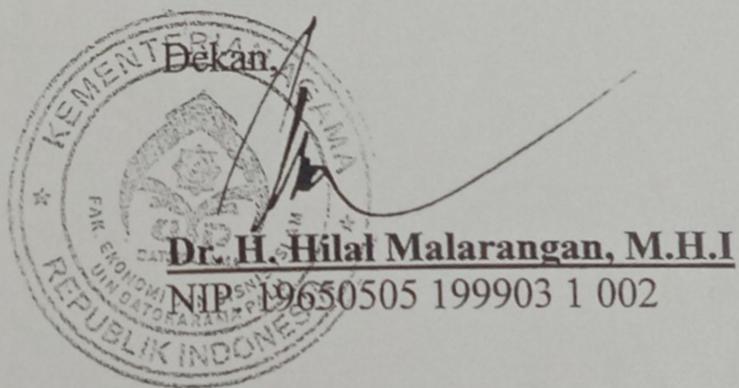
- Membaca : Surat saudara : **Sutriasmi** / NIM **19.5.12.0141** mahasiswa jurusan **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu, tentang pembimbingan penulisan skripsi pada program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu dengan judul skripsi : **Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih Melalui Kelompok Mevoli Pasanggani di Masa Pandemi Covid-19**
- Menimbang : a. bahwa untuk kelancaran pelaksanaan pembimbingan skripsi tersebut, dipandang perlu untuk menunjuk dosen pembimbing mahasiswa yang bersangkutan.
b. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam keputusan ini dipandang cakap dan mampu melaksanakan tugas pembimbingan tersebut.
c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana pada huruf a dan b tersebut, dipandang perlu menetapkan Keputusan Dekan dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Datokarama Palu.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 2013 tentang Standar Pendidikan Nasional
4. Peraturan Presiden Nomor 51 Tahun 2013 tentang Perubahan STAIN Palu menjadi IAIN Palu;
5. Peraturan Menteri Agama Nomor 92 Tahun 2013 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palu;
6. Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor In.18/R/KP/07.6/73/2014 tentang Pengangkatan Wakil Rektor dan Dekan di Lingkungan IAIN Palu.
7. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2016 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Agama Nomor 47 Tahun 2015 tentang Statuta Insitut Agama Islam Negeri Palu

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU TENTANG PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU TAHUN AKADEMIK 2022/2023
- PERTAMA : 1. **Dr. Malkan, M.Ag.** (Pembimbing I)
2. **Nursyamsu, S.H.I., M.S.I.** (Pembimbing II)
- KEDUA : Pembimbing I bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan substansi/isi skripsi.
Pembimbing II bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan metodologi penulisan skripsi.
- KETIGA : Segala biaya yang timbul sebagai akibat dikeluarkannya Keputusan ini, dibebankan pada anggaran DIPA UIN DATOKARAMA Palu Tahun Anggaran 2023.
- KEEMPAT : Jangka waktu penyelesaian skripsi dimaksud selambat-lambatnya 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal ditetapkannya Keputusan ini.
- KELIMA : Segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya, apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapan Keputusan ini.

Ditetapkan di : Palu

Pada Tanggal : 30 Januari 2023



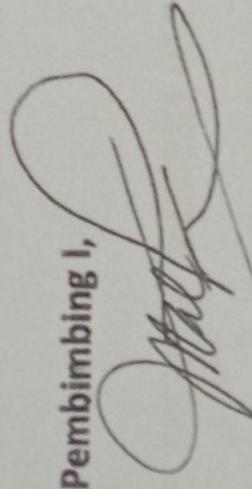
Tembusan :

1. Dosen Pembimbing yang bersangkutan;
2. Mahasiswa yang bersangkutan;

NO.	HARI/TANGGAL KONSULTASI	MATERI BIMBINGAN SKRIPSI / SARAN	TANDA TANGAN		KETERANGAN
			PEMBIMBING I	PEMBIMBING II	
1	31 Januari 2023	Sejarah belakng.			Perbaiki
2	01 Feb 2023	penelitian terdahulu.			Perbaiki
3	03 Feb 2023	latihan pengembangan body production			tambahkan
4	04 Feb 2023	Hard, pembahasa, Struktur			perbaiki
5	05 Feb 2023	Saran modest pengembang preluar			tambahkan
6	03 Maret 2023	Antar jurnal online by mind 3 jurnal			
7	06 Maret 2023	kegiatan footnote			
8	10 Maret 2023	Perbaikan keprinsipalan dan jumlah masalah yg affected			
9	15 Maret 2023	Perbaikan tabel dan subkon dan jumlah indikasi			
10					

Telah diperiksa dan disetujui

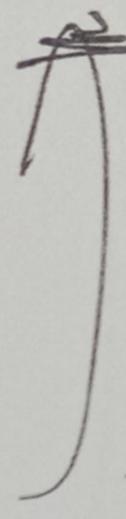
Pembimbing I,



Dr. Mawlan, M. Ag

 NIP. 19681221 199703 010

Pembimbing II,



Nursyansu, S.H.I., M.S.I

 NIP. 19860507 201503 007

**KARTU KEHADIRAN SEMINAR PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALU**

NO.	NAMA MHS YANG DIUJI	JUDUL PROPOSAL	TTD PENGUJI
1	Mohamad wail	Pengaruh bantuan modal terhadap kinerja usaha mikro bidang kuliner di kawasan permukiman padat di desa	
2	Dwi Priskah Rahma-Ellya	Pengaruh faktor lokasi dalam meningkatkan hasil produksi kopre di desa	
3	Kiki Wulanleuri	Analisis persepsi masyarakat tentang sistem pendistribusian dan distribusi beras gampok (studi kasus di desa omu, Kecamatan Gumbasa, Kabupaten Sigi)	
4	Wafiq Aziza	Analisis dampak tenaga kerja dan transmigrasi provinsi Sulawesi Tengah dan pelaksanaan program di desa di Sulu dan provinsi Feroza	
5	Kurnahiza	Perbandingan pendapatan antara gajek dan grab (motor) terhadap kepuasan konsumen di desa palu.	
6	Nurmasita	Keberhasilan PT Kurnia Luluk Sabati dan meningkatkan pendapatan masyarakat menurut perspektif ekonomi Islam di desa Suka Kecamatan Kabupaten Banggai	
7	Dian Sukesji	Pengaruh gaya kepemimpinan di sektor zona zona Palu terhadap kegiatan di sektor sub sektor wisata	
8	Attiqah Nurul Izzati	Pengaruh konsumsi pangan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat	
9	Afipalki Nurul Saifuddin Bala	Pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian pada masa Pandemi Covid-19 di Kota Palu	
10	Moh. Nurul Iman	Analisis pengembangan dan zakat produktif dalam perspektif ekonomi Islam sebagai inisiatif zakat Indonesia (IZI) Sulawesi Tengah	

Palu, 14 April 2023

An. Dekan,
Ketua Jurusan / Sek.

Jurusan Ekonomi Syariah

Mahasiswa Ybs.

SUTRIASMA
NIM. 19.5.12.0141

Nursyahmu, S.H.I., M.S.I
NIP. 19660507 201603 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU

جامعة داتوكاراما الإسلامية الحكومية بالو
STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

Nomor : 165 / Un.24 / F.IV / PP.00.9 / 01 / 2023
Sifat : Penting
Lampiran : -
Hal : Izin Penelitian

27 Januari 2023

Yth.
Ketua Kelompok Mevoli Pasanggani
di -
Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : Sutriasmi
NIM : 19.5.12.0141
TTL : Lompio, 14 Juli 2001
Semester : VI
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Samudra

Untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: **Analisis SWOT dalam pengembangan usaha kopra putih melalui kelompok Mevoli Pasanggani dimasa covid-19**

Dosen Pembimbing :

1. **Dr. Malkan, M.Ag.**
2. **Nursyamsu, S.H.I., M.S.I.**

Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk melakukan penelitian di Lompio, Kec. Sirenja, Kab. Donggala

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalam.



Dekan.
Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini ketua kelompok Mevoli Pasanggani, dengan ini menyatakan bahwa:

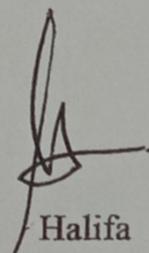
Nama : Sutriasmi
TTL : Lompio, 14 Juli 2001
NIM : 19.5.12.0141
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Program : S1 (Strata satu)
Alamat : Jl. Samudra

Benar telah melakukan penelitian mulai tanggal 30-31 Januari 2023 di Kelompok Mevoli Pasanggani desa Lompio Kecamatan Sirenja Kabupaten Donggala untuk menyusun skripsi dengan judul : "Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Kopra Putih Melalui Kelompok Mevoli Pasanggani Di Masa Pandemi Covid-19".

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat, agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Lompio, 29 Januari 2023 M
7 Rajab 1444 H

Ketua
Kelompok Mevoli Pasanggani



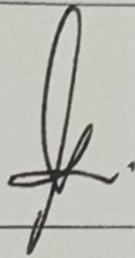
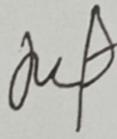
Halifa

PEDOMAN WAWANCARA

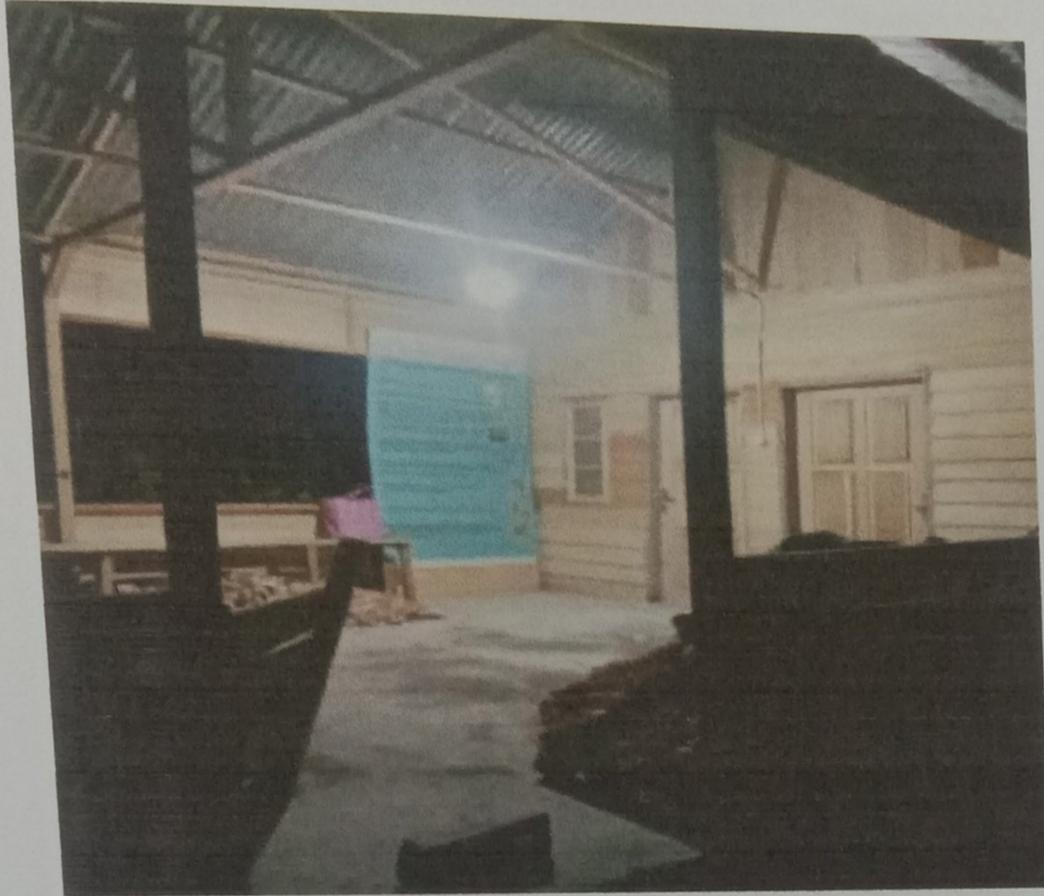
Bentuk pertanyaan kepada pihak Kelompok *Mevoli Pasanggani* di Desa Lompio Kecamatan Sirenja Kabupaten Donggala antara lain:

1. Bagaimana sejarah berdirinya usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani*?
2. Apa visi misi usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani*?
3. Berapa jumlah anggota Kelompok *Mevoli Pasanggani*?
4. Bagaimana perkembangan produksi usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani*?
5. Apa saja kekuatan yang terdapat dalam usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani*?
6. Apa saja kelemahan yang terdapat dalam usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani*?
7. Apa saja peluang yang terdapat dalam usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani*?
8. Apa saja ancaman yang terdapat dalam usaha Kopra Putih pada Kelompok *Mevoli Pasanggani*?

DAFTAR INFORMAN

NO	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Halifa	Ketua <i>Kelompok Mevoli Pasanggani</i>	
2.	Erna	Staf Produksi Kelompok <i>Mevoli Pasanggani</i>	

Gambar 1.
Kantor Kelompok *Mevoli Pasanggani*



Gambar 2.
Wawancara Bersama Ketua Kelompok *Mevoli Pasanggani*



Gambar 3.
Wawancara Bersama Staf Produksi Kelompok *Mevoli Pasanggihani*

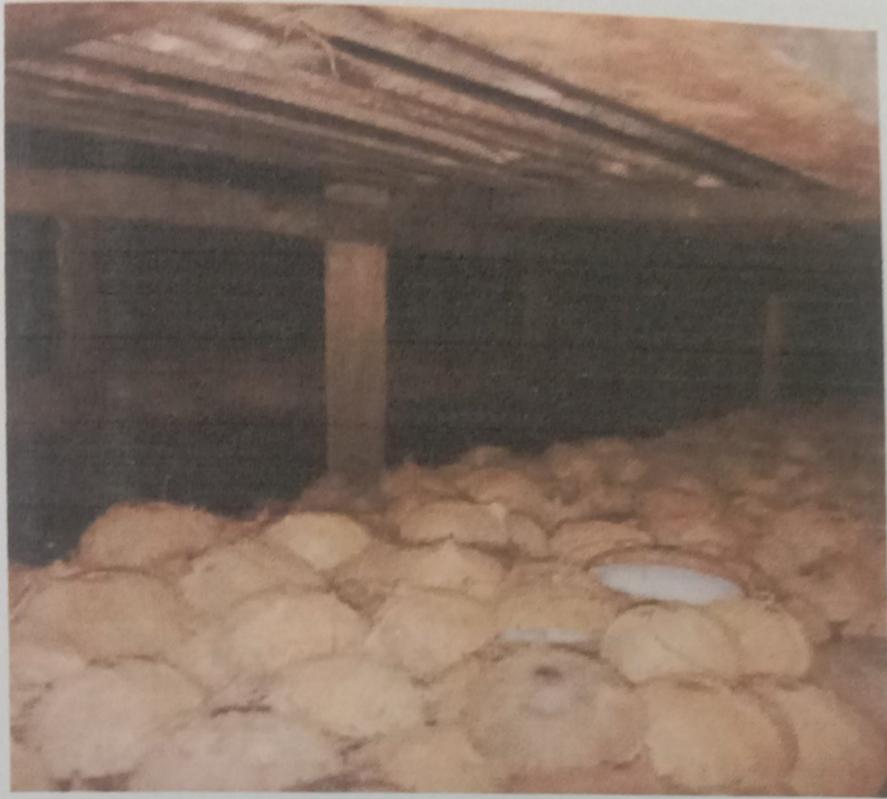


Gambar 4.
Green House (Tempat pengeringan kelapa menjadi Kopra Putih)

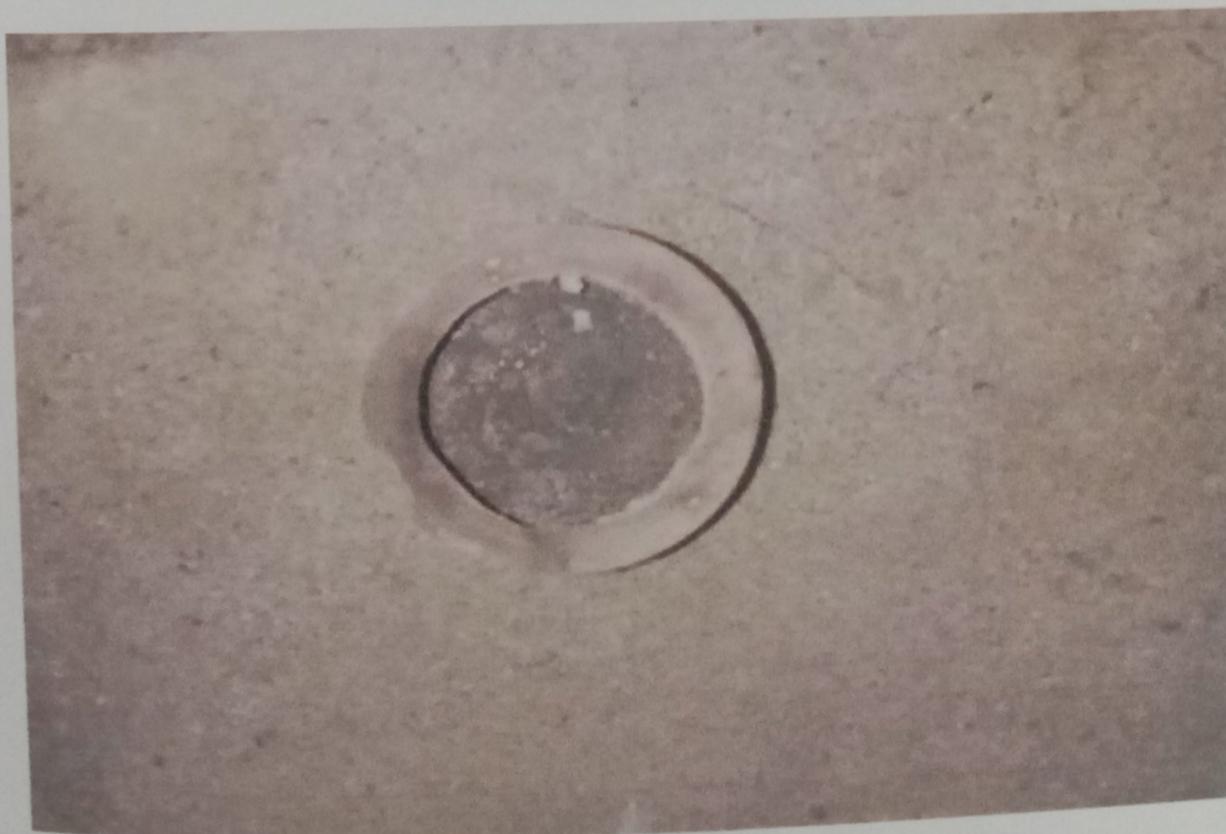


Gambar 5.
Proses Produksi Kopra Putih





Gambar 6.
Bahan yang digunakan dalam pengeringan kopra



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

1. Nama : Sutriasmi
2. NIM : 19.5.12.0141
3. TTL : Lompio, 14 Juli 2001
4. Alamat : Jl. Samudra II
5. Agama : Islam
6. Asal : Donggala
7. Nama Ayah : Anhar
8. Nama Ibu : Masnun



B. Riwayat Pendidikan

1. SD, Tahun kelulusan : SD 10 Sirenja Tahun 2012
2. MTS, Tahun kelulusan : MTS Al-Khairaat Tompe Tahun 2016
3. SMA, Tahun kelulusan : SMA Negeri 1 Sirenja Tahun 2019

C. Pengalaman Organisasi

1. Ketua bidang III Komunikasi Umat Pengurus Daerah PII Kota Palu Tahun 2019-2020
2. Sekretaris Pengurus Daerah PII Kota Palu Tahun 2020-2021
3. Kordinator kursus Pengurus Wilayah PII Sulawesi Tengah Tahun 2021-2023