



PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN IKAN MENURUT PERSPEKTIF ISLAM (STUDI PADA KELOMPOK BUDIDAYA IKAN MINASARI DI DESA PULOSARI KECAMATAN NGUNUT KABUPATEN TULUNGAGUNG)

Ahmad Maulana Yusril Tama

Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

E-mail: laptopsiu11@gmail.com

Article History:

Received: 13-10-2022

Revised: 30-10-2022

Accepted: 16-11-2022

Keywords:

Pengembangan Usaha,
Pengolahan, SWOT,
Islam

Abstract: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana prospek pengembangan usaha pengolahan ikan Minasari menurut persepektif ekonomi Islam. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dimana teknik pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT yaitu mencari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan menggunakan matrik IFAS, EFAS, dan Matrik SWOT. Berdasarkan hasil melalui analisis SWOT Minasari berada di posisi kuadran I, yang merupakan posisi yang sangat menguntungkan bagi usaha pengolahan ikan Minasari karena memiliki kekuatan dan peluang yang sangat kuat untuk dimanfaatkan sehingga prospek pengembangannya akan sangat menguntungkan. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memanfaatkan label halal yang di miliki untuk menarik minat konsumen dalam negreri yang mayoritas beragama islam, pemanfaatan bahan baku yang mudah di peroleh sebaik mungkin untuk mengembangkan produk-produk baru, memanfaatkan online marketing untuk memasarkan produknya dan membuat iklan yang menarik di media sosial untuk menunjukkan bahwa produk yang dimiliki sangat enak dan bermutu tinggi, Minasari dalam proses menentukan strategi pengembangan untuk usaha harus berdasar pada kaidah-kaidah agama Islam yaitu tidak menjual atau memproduksi barangbarang yang diharamkan, serta transparan dalam penetapan harga. serta yang terpenting usaha

pengolahan tersebut tidak melakukan tindakan- tindakan yang menyimpang dari ajaran agama Islam.

© 2023 SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan sebuah negara dengan banyak sumberdaya khususnya sumberdaya alam, sumber daya alamnya yang sangat melimpah itu terbagi dalam beberapa sektor diantara lain pertanian, peternakan, pertambangan dan perikanan. Sebagai salah satu negara maritim yang besar menyebabkan sumber daya perikanan Indonesia memberikan pengaruh yang cukup signifikan terhadap keberlangsungan pembangunan nasional berupa penyediaan bahan pangan & pemenuhan kebutuhan protein, pembukaan lapangan kerja, kenaikan pendapatan masyarakat, dan pembangunan daerah. Sumberdaya perikanan indonesia khususnya sektor perikanan budidaya sesungguhnya memiliki keunggulan komperatif dan dapat menjadi sektor unggulan untuk program pembangunan nasional dimasa yang akan datang jika di dimanfaatkan untuk dijadikan industri perikanan yang dikelola dengan baik. Budidaya ikan merupakan suatu kegiatan yang berkaitan dengan pengadaan, pembiakan dan/atau pemeliharaan ikan serta pemanenan ikan dalam lingkungan yang terawat baik itu di kolam atau keramba, memuat, mengangkut, menyimpan, mendinginkan, mengolah, merawat dan menyimpan/mengawetkan ikan termasuk kegiatan pengangkutan dengan memanfaatkan kendaraan.

Bisnis di bidang perikanan air tawar merupakan salahsatu bisnis yang memiliki potensi besar di Indonesia. Komoditi perikanan yang tergolong cukup mudah di budidayakan adalah ikan untuk kebutuhan konsumsi dan ikan hias. Ikan konsumsi seperti lele dan patin adalah ikan yang cukup mudah di kembangkan di kolam-kolam. Selain cukup mudah di budidayakan ikan lele dan patin termasuk ikan yang tahan terhadap perubahan cuaca serta lumayan tahan terhadap gangguan penyakit. Pemasaran ikan juga lele cenderung cukup mudah karena konsumsi masyarakat indonesia terhadap ikan lele dan patin cukup besar, ikan lele adalah jenis ikan budidaya air tawar yang paling sering di konsumsi sehari-hari oleh masyarakat indonesia. Sedangkan untuk ikan patin selain memenuhi pasar lokal pemasaran ikan patin juga memenuhi pasar ekspor.

Jawa timur adalah daerah penghasil sumberdaya perikanan terbesar nomor 3 di Indonesia setelah Jawa Barat dan Jawa Tengah. Jawa Timur sendiri terdapat banyak kabupaten atau kota yang memiliki potensi sumberdaya perikanan salah satunya adalah Kabupaten Tulungagung. Tulungagung sendiri sudah dikenal sebagai sentra dari berbagai macam pembudidayaan ikan. Budidaya ikan air tawar di Kabupaten Tulungagung dibagi menjadi dua macam sektor yaitu budidaya ikan hias dan budidaya ikan konsumsi. Ikan hias yang di budidayakan di tulungagung terdiri dari ikan mas , ikan mas koki, ikan koi, dan bermacam jenis ikan hias lainnya, sedangkan komoditas ikan konsumsi utama di tulungagung adalah ikan lele, gurami, tawes dan nila hitam. Faktor penyebab Tulungagung bisa memproduksi ikan air tawar dengan baik adalah letak geografis serta iklim yang mendukung untuk budidaya ikan sehingga ikan yang dibudidayakan memiliki masa panen yang relatif cepat. Selain itu melimpahnya sumberdaya air adalah salah satu keunggulan utama kabupaten Tulungagung dibanding daerah lain sehingga pada masa

musim kemarau sekalipun ketersediaan airnya masih sangat mencukupi sehingga pada saat musim kemarau panjang sekalipun Kabupaten Tulungagung masih mampu membudidayakan ikan.

Sesuai dengan undang-undang nomor 45 tahun 2009 di jelaskan bahwa perikanan tidak lepas dari pengolahan dan pemanfaatan sumberdaya ikan. Oleh karena itu produk-produk perikanan air tawar ini dimanfaatkan menjadi produk-produk turunan lain. Hasil dari produk turunan ikan adalah ikan panggang, bakso ikan, nugget ikan, abon ikan serta macam-macam produk olahan ikan lainnya.

Tingginya produksi ikan lele dan patin di Kabupaten Tulungagung menjadi alasan utama bagi para pengusaha baru untuk mulai merintis berdirinya sebuah bisnis usaha pengolahan ikan . Diantara beberapa usaha pengolahan ikan yang sudah berdiri di Tulungagung tersebut salah satunya adalah usaha pengolahan ikan yang dilakukan oleh kelompok budidaya ikan Minasari Minasari adalah kelompok budidaya ikan yang berlokasi di desa Pulosari, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. . Kelompok ini berdiri dilatar belakangi untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya dan saling mengedukasi antar anggota kelompok. Kelompok ini juga pernah mendapatkan juara 1 penghargaan Adibakti Mina Bahari bidang perikanan budidaya tingkat nasional tahun 2011. Usaha pokok yang dijalankan oleh Kelompok budidaya Ikan Minasari adalah pembesaran ikan lele dan patin.. Kelompok budidaya ikan minasari juga memiliki usaha penunjang yaitu unit, produksi pakan buatan, dan pengolahan pasca panen. Pengolahan pasca panen tersebut berfokus pada kegiatan pengolahan ikan lele dan patin diolah menjadi produk yang beranekaragam yang bergizi tinggi.

Hasil ikan sisa panen akan diolah dengan menerapkan standar mutu yang tinggi dengan menjaga kehygienisan dalam produksi pengolahannya serta menerapkan anjuran dari agama islam sehingga hasil produksinya sudah pasti halal. Sering mengkonsumsi ikan lele dan patin memiliki banyak manfaat, antara lain mencegah penyakit jantung koroner, menurunkan kolesterol, dan baik untuk kesehatan tulang serta baik bagi pertumbuhan bayi. Selain itu ikan patin dan lele bisa di dimanfaatkan menjadi bermacam-macam olahan makanan yang lezat dan bergizi tinggi karena ikan pada dasarnya merupakan sumber protein, lemak, vitamin dan mineral yang sangat baik. Maka dari itu ikan lele dan patin sangat cocok untuk dijadikan produk olahan makanan yang dapat di konsumsi masyarakat sehari-hari.

Salah satu strategi dalam pemasaran yang dilakukan yaitu mempromosikan budaya mengkonsumsi ikan yang murah dan halal serta dapat menyehatkan karena mengandung banyak gizi. Produk olahan ikan ini sudah digemari oleh sebagian masyarakat, karena hal tersebut maka usaha pengolahan ikan tersebut di anggap telah memiliki prospek usaha untuk berkembang dengan baik di masa depan..

Namun dengan semakin kompetitifnya dunia bisnis maka saat ini para pengusaha semakin mengedepankan harus untuk mengembangkan usaha agar usaha yang di miliki dapat tumbuh secara signifikan, agar usaha yang dijalankan terus menguntungkan dan semakin sukses. Pengembangan usaha adalah sebuah proses yang mana memiliki sebuah tujuan untuk dapat mengembangkan dan menerapkan setiap peluang yang dimiliki untuk digunakan dalam pertumbuhan usaha. Namun dalam kenyataannya usaha yang masih

baru merintis dimulai dari nol atau dalam katalain membuat usaha baru sangatlah sulit. Menurut ajaran agama Islam tidak ada sebuah larangan jika seseorang memiliki rencana dan cita-cita untuk sukses dalam bisnis mereka sendiri, namun hal ini haruslah tidak bertentangan dengan ajaran agama Islam dan harus sesuai dengan syariat Islam. Sebagaimana yang telah di sebutkan dalam Al-Qur'an surat Al- Jumu'ah ayat 10 yang berbunyi :

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

Artinya: “Apabila shalat telah di laksanakan, maka bertebarlah kamu di muka bumi carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”.

Menurut pemaparan dari latar belakang di atas penulis ingin meneliti tentang “Prospek Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Pasca Panen Dalam Perspektif Ekonomi Islam”.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian lapangan, dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian. Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan memotret situasi sosial secara menyeluruh, luas, dan mendalam. Peneliti menggunakan wawancara sebagai tehnik dalam mengumpulkan data baik dari primer atau sekunder, wawancara tersebut di tujukan langsung kepada para pelaku bisnis. Peneliti juga melakukan dokumentasi yang bertujuan sebagai bukti laporan maupun data tersebut dapat di tinjau ulang untuk membuktikan ke akuratan data.

Penulis dalam penelitian ini menggunakan tehnik analisis SWOT, yaitu tehnik analisis yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan faktor kekuatan , peluang, kelemahan dan meminimalisir ancaman. Penulis mengkombinasikan analisis SWOT, budaya perusahaan, dan manaejemen resiko serta beberapa macam strategi bisnis lainnya untuk menemukan berbagai alternatif strategi yang cocok untuk perusahaan. Analisis SWOT ini bermanfaat untuk menentukan faktor strategi dan resiko secara cepat dan tepat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prospek usaha Minasari

Setiap usaha sudah pasti memiliki prospek, karena prospek adalah sebuah gambaran untuk suatu bisnis di masa mendatang. Setiap pengusaha akan berpikir tentang bagaimana mengembangkan bisnis mereka. Prospek bisnis yang baik atau buruk tergantung pada bagaimana pengusaha mengembangkan potensi bisnisnya dan mengatasi berbagai masalah yang dihadapi bisnis. Prospek suatu usaha juga sangat tergantung pada kondisi pasar karena dipengaruhi oleh permintaan konsumen terhadap produk dan daya beli masyarakat.

Sebelum memulai usaha seorang pengusaha diharuskan untuk mencari tahu usaha apa yang memiliki perospek bagus dengan cara mencari informassi tentang potensi-potensi yang dimiliki, potensi tersebut sangat bergantung pada kondisi dari lokasi serta kondisi dari masyarakat sekitar. Selain itu, pengusaha harus menemukan suatu jenis bisnis yang

memiliki konsep baru yang belum pernah ada, namun jika memang sudah ada, kita harus memberi nilai tambah tertentu pada bisnis atau usaha yang akan dijalankan agar memiliki perbedaan dengan para pesaing, seperti menerapkan berbagai konsep pemasaran baru serta melakukan inovasi menciptakan produk baru yang belum pernah ada.

Keuntungan atau laba adalah salah satu tolak ukur dalam keberhasilan berusaha, sebuah usaha bisa dikatakan memiliki prospek usaha yang bagus apabila memiliki keuntungan yang memuaskan dan stabil sebaliknya usaha memiliki prospek yang buruk apabila memiliki keuntungan yang sedikit atau bahkan merugi. Keuntungan atau laba tersebut didapat dari jumlah nilai penjualan dikurangi jumlah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dalam satu kali periode produksi. Biaya produksi yang dimaksud adalah semua biaya di keluarkan selama proses produksi pengolahan ikan tersebut. Berikut adalah tabel penerimaan, biaya dan keuntungan dari usaha pengolahan kelompok budidaya ikan Minasari :

Tabel 1 : Modal dan keuntungan usaha pengolahan ikan Minasari

Tahun	Modal	Keuntungan Kotor	Keuntungan Bersih
2020	100.511.000	189.921.000	84.287.000
2021	120.525.000	215.201.000	89.553.000

Berdasarkan tabel permodalan dan keuntungan usaha pengolahan ikan Minasari di atas, terlihat bahwa Minasari telah menjalankan usaha pengolahan ikan selama dua tahun dan sudah cukup menguntungkan. Usaha pengolahan ikan Minasari pada tahun 2020 dalam produksinya menelan biaya Rp 100.511.000 dan memperoleh laba Rp 84.287.000 dari penjualan produk. Sedangkan pada tahun 2021, Minasari mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp 120.525.000 dan memperoleh keuntungan sebesar Rp 89.553.000. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa penerimaan total lebih besar dari biaya produksi dan 'meningkat sebesar Rp 5.266.000, hal tersebut menandakan bahwa usaha pengolahan ikan ini menguntungkan dan layak dikembangkan lebih lanjut.

Pengembangan usaha pengolahan ikan kelompok budidaya ikan Minsari

Pengembangan bisnis adalah sebuah proses mengenali, mempertahankan, dan memperoleh pasar baru dan peluang bisnis untuk meningkatkan profitabilitas dalam jangka panjang dalam perusahaan. Inti dari pengembangan usaha adalah meningkatkan produktifitas suatu usaha dari waktu ke waktu baik dalam hal produksi ataupun pemasaran. Oleh karena itu, setiap pengusaha sangat perlu memiliki strategi untuk mengembangkan beberapa bidang bisnis. Ada berbagai macam cara untuk menentukan strategi usaha, salah satu cara untuk menentukan strategi mana yang tepat dan cocok digunakan adalah dengan analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah sebuah cara untuk mengidentifikasi bermacam faktor yang dimiliki perusahaan dalam perumusan strategi yang diterapkan dalam suatu perusahaan. Analisis ini digunakan dengan berlandaskan logika guna memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan berbagai kelemahan dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Pengambilan keputusan strategis dalam sebuah usaha perlu pertimbangan dari faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman.

Identifikasi faktor Internal dan Eksternal

Faktor internal dari prospek pengembangan usaha pengolahan ikan kelompok Minasari adalah sebagai berikut :

a. Kekuatan

1. Kelompok budidaya ikan Minasari adalah kelompok usaha yang bergerak pada sektor budidaya ikan sehingga kelompok ini mampu memproduksi sendiri ikan patin dan ikan lele yang mana ikan tersebut menjadi bahan baku dalam memproduksi olahan ikan, sehingga kelompok ini tidak perlu membeli bahan baku dari pihak luar yang mana hal ini dapat menekan biaya produksi
2. Olahan ikan yang diproduksi oleh kelompok budidaya ikan Minasari adalah olahan ikan yang berkualitas tinggi, serta aman dikonsumsi karena menggunakan bahan baku yang segar dan aman dikonsumsi serta tahan lama bila dikemas dan di simpan dengan cara yang baik.
3. Produk olahan ikan yang diproduksi oleh Minasari telah dinyatakan halal dan telah memiliki label halal oleh MUI, sehingga para konsumen tidak perlu ragu dan terjamin akan kehalalan olahan ikan tersebut.
4. Produk yang dihasilkan oleh Minasari ada bermacam-macam jenis diantaranya adalah nugget lele, rambak kulit ikan, abon lele, dan abon kalsium ikan. Hal ini membuat para konsumen diberi bermacam-macam jenis untuk dinikmati.

b. Kelemahan

1. Minasari dalam memasarkan produknya masih menggunakan cara pemasaran yang konvensional sehingga jaringan pemasarannya bisa dikatakan tidak begitu luas. Pemasaran luar kota masih dalam skala yang relatif kecil dan hanya dilakukan jika ada pesanan khusus saja.
2. Produktivitas dalam usaha pengolahan ikan ini tergolong rendah disebabkan teknologi yang di gunakan dalam mengolah ikan pada usaha ini masih tergolong sederhana, pada proses produksi pengolahan ikannya masih menggunakan cara tradisional pengeringan ikan dengan menggunakan sinar matahari, walaupun memiliki mesin untuk diporaskan namun itu belum bekerja secara optimal, selain itu Minasari membutuhkan tenaga terampil agar produksi tetap berjalan dengan baik selain itu faktor kurangnya jumlah tenaga kerja juga sangat mempengaruhi produktivitas dari usaha ini.
3. Kurangnya keterampilan tenaga kerja dalam berbagai bidang mengakibatkan kinerja perusahaan tidak berkembang dengan baik baik dari sektor produksi dan pemasaran.

Adapun faktor-faktor eksternal dari usaha pengolahan ikan ini adalah :

a. Peluang

1. Mayoritas penduduk di Indonesia beragama Islam sehingga kebutuhan akan makanan halal sangat tinggi, masyarakat akan cenderung memilih produk yang jelas kehalalannya dibanding makanan yang masih tidak jelas unsur kehalalannya sehingga ini menciptakan peluang bagi produk makanan halal dalam bersaing di industri makanan

2. Kepercayaan konsumen, kepercayaan konsumen adalah keyakinan, kepercayaan dan pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen tentang suatu merek dagang atau sebuah produk terkait kualitas dan manfaatnya. Kepercayaan merupakan kunci dalam mempertahankan sebuah hubungan baik antara produsen dan konsumen dalam jangka panjang. Kepercayaan konsumen tidak hanya berguna untuk mempertahankan kesetiaan pelanggan tetapi juga dapat menyebabkan suatu produk dapat makin dikenal dari mulut ke mulut.
 3. Peluang pasar dengan memanfaatkan kemajuan teknologi dan informasi di zaman yang modern pada saat ini mengakibatkan pemasaran suatu produk menjadi lebih mudah dan luas, jarak dan waktu juga bukan lah hambatan dikarenakan sudah majunya alat transportasi, serta adanya pemasaran secara online yang membuat sebuah produk dapat di akses oleh masyarakat luas.
- b. Ancaman
1. Cuaca yang tidak menentu dapat menghambat proses produksi, karena dalam produksi ikan olahannya, Minasari masih sangat mengandalkan sinar matahari untuk mengeringkan ikan olahannya.
 2. Persaingan harga yang sangat kompetitif di pasaran dikarenakan para pesaing yang menjual produk lebih murah.
 3. Dengan adanya persaingan yang ketat dengan para pesaing mengakibatkan adanya pesaing yang meniru produk yang serupa dengan apa yang diproduksi oleh Minasari.

Matriks evaluasi faktor internal dan eksternal

Hasil dari identifikasi faktor internal yang berupa kekuatan dan kelemahan akan dimasukkan ke tabel matriks evaluasi internal dan diberikan pembobotan rating dan skor. Begitu juga dengan faktor-faktor eksternal yang berupa peluang dan ancaman akan dimasukkan ke tabel matriks evaluasi eksternal dan akan diberikan skor, bobot dan rating yang mana skor akan di jumlahkan dan hasilnya akan di perbandingkan untuk mengetahui faktor mana yang lebih dominan.

Dibawah ini adalah tabel matriks evaluasi internal dan eksternal usaha pengolahan ikan Minasari :

Tabel 2 : Faktor Internal

Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
Dapat memproduksi bahan baku sendiri	0,3	3,7	1,1
Produk yang dihasilkan berkualitas tinggi	0,2	3,3	0,7
Memiliki lebel halal	0,2	4,0	0,8
Memiliki banyak varian	0,3	2,3	0,7
Total skor kekuatan			3,3
Kelemahan			
Sistem pemasaran yang belum baik	0,4	3,0	1,2
Teknologi masih belum memadai	0,3	2,0	0,6

Ketrampilan tenaga kerja masih kurang	0,3	2,0	0,6
Total skor kelemahan			2,4

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa total skor kekuatan adalah 3,3 sedangkan total skor kelemahannya memiliki skor sebesar 2,4. Menurut data tersebut dapat diketahui bahwa nilai total dari kekuatan memiliki score lebih besar dari total skor kelemahan ($x > 0$) dengan deviasi atau selisih score 0,9 dari hasil yang diperoleh, maka dapat disimpulkan bahwa faktor kekuatan lebih menonjol dari pada faktor kelemahan.

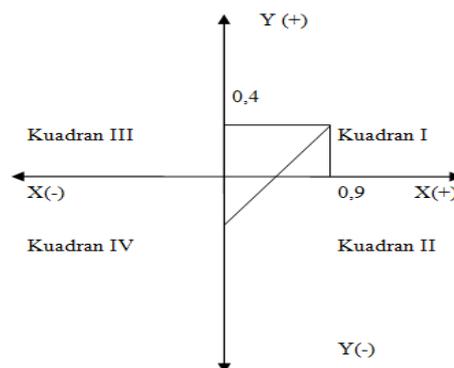
Tabel 3 : Faktor Eksternal

Peluang	Bobot	Rating	Skor
Mayoritas penduduk beragama islam	0,2	2	0,4
Kepercayaan konsumen	0,4	3	1,2
Peluang pasar era digital	0,4	3,3	1,3
Total skor peluang			2,9
Ancaman			
Cuaca yang tidak menentu	0,4	2,3	0,9
Pesaing meniru produk	0,3	3	0,9
Persaingan harga yang ketat	0,3	2,3	0,7
Total skor ancaman			2,5

Menurut data dari tabel di atas dapat diketahui bahwa total dari skor peluang adalah 2,9 sedangkan faktor ancaman memiliki total skor sebesar 2,5. Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa nilai dari faktor peluang memiliki skor yang lebih besar dibandingkan dengan nilai dari total skor ancaman ($y > 0$) yang memiliki selisih sebesar 0,4 dan dapat disimpulkan bahwa faktor peluang lebih menonjol di bandingkan faktor ancaman..

Matriks posisi perusahaan

Berdasarkan hasil matriks evaluasi faktor internal dan faktor eksternal di atas maka hasilnya dapat digunakan sebagai dasar dalam penentuan matriks posisi perusahaan untuk mengetahui di mana letak posisi perusahaan Minasari. Berdasar tabel di atas, didapat hasil $y > 0$ dan $x > 0$ maka dapat di bentuk matriks seperti berikut :



Berdasarkan matriks posisi perusahaan di atas dapat diketahui bahwa usaha pengolahan ikan Minasari terletak pada kuadran I, Kuadran I adalah posisi yang sangat

bagus dan ideal bagi usaha pengolahan ikan Minasari untuk mendapat keuntungan yang besar dan berkembang, karena dalam kondisi ini perusahaan memiliki faktor kekuatan dan juga faktor peluang yang sangat kuat untuk dimanfaatkan dalam posisi tersebut sehingga prospek pengembangannya akan sangat menguntungkan. Strategi yang cocok untuk digunakan dalam situasi seperti ini adalah menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk mendukung strategi agresif yang berorientasi pada pertumbuhan yang memanfaatkan peluang yang ada dan kekuatan internal perusahaan yang dimiliki.

Penentuan alternatif strategi

Strategi-strategi pengembangan usaha pengolahan ikan Minasari di Kabupaten Tulungagung dapat dikembangkan dengan alternatif strategi tepat. Analisis menggunakan matriks SWOT adalah salah satu cara dalam menentukan alternatif strategi untuk mengembangkan usaha pengolahan ikan Minasari. Matriks SWOT ini dapat dibentuk oleh faktor-internal yang terdiri dari faktor kekuatan (strength) dan faktor kelemahan (weakness) serta faktor eksternal yaitu peluang (opportunity) dan ancaman (threats). Selanjutnya dilakukan penyusunan empat strategi utama yaitu SO, WO, ST dan WT yang didapatkan dari hasil matriks analisis SWOT. Alternatif strategi dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan Minasari di Kabupaten Tulungagung dengan menggunakan seluruh kekuatan dan peluang adalah sebagai berikut :

Strategi SO

Peluang dan kekuatan yang dimiliki perusahaan perusahaan tersebut dapat dimanfaatkan untuk memanfaatkan untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Penerapan strategi pada situasi ini harus menuju ke arah kebijakan yang cukup agresif. Strategi SO yang dapat diterapkan dalam usaha pengolahan ikan Minasari terdiri dari :

- a. Memanfaatkan label halal yang dimiliki untuk menarik minat konsumen dalam negeri yang mayoritas beragama islam.
- b. Pemanfaatan bahan baku yang mudah diperoleh sebaik mungkin untuk mengembangkan produk-produk baru, karena semakin banyak varian produk yang ditawarkan konsumen akan semakin diuntungkan karena memiliki banyak opsi pilihan produk yang tersedia untuk dibeli
- c. Memanfaatkan online marketing untuk memasarkan produknya dan membuat iklan yang menarik di media sosial untuk menunjukkan bahwa produk yang dimiliki sangat enak dan bermutu tinggi, karena di jaman yang sudah modern ini pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produk dianggap sangat efektif yang disebabkan kebanyakan penduduk menggunakan media sosial dalam kesehariannya

1. Strategi WO

Strategi ini dapat terjadi pada perusahaan yang memiliki faktor peluang yang tinggi namun juga di sisi lain juga memiliki beberapa kelemahan perusahaan yang besar. Tujuan dari strategi ini adalah meminimalkan dampak dari pengaruh kelemahan yang dimiliki perusahaan dengan memanfaatkan setiap peluang yang tersedia pada perusahaan. Strategi ini dapat terjadi pada perusahaan yang memiliki faktor peluang yang tinggi namun juga di sisi lain juga memiliki beberapa kelemahan perusahaan yang besar. Strategi ini bertujuan untuk memperkecil pengaruh dari kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan

setiap peluang-peluang eksternal yang telah dimiliki perusahaan. Adapun alternatif strategi WO yang dapat diterapkan oleh Minasari adalah :

- a. Meningkatkan distribusi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial serta pemasaran online dengan online market place
- b. Peningkatan kualitas SDM, strategi ini ditujukan untuk memenuhi permintaan produk yang tinggi, strategi ini bisa dalam bentuk pelatihan pada para karyawan. Jenis pelatihan yang di ajarkan tidak hanya dalam hal produksi namun juga mencakup bidang manajemen keuangan, pemasaran, dan pengolahan.
- c. Pengembangan teknologi baru untuk peningkatan produktivitas usaha lebih lanjut untuk dapat memenuhi seluruh permintaan konsumen

2. Strategi ST

Strategi ini dapat terjadi di perusahaan yang sedang menghadapi berbagai macam ancaman, namun perusahaan masih memiliki kekuatan internal yang dapat menutupi berbagai jenis ancaman yang dihadapi. Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.. Adapun alternatif strategi ST yang dapat diterapkan oleh Minasari antara lain adalah :

- a. Memanfaatkan bahan baku yang dimiliki seefektif mungkin dan seefisien mungkin untuk menekan biaya produksi sehingga harga jual dapat bersaing
- b. Meningkatkan kualitas produk serta menciptakan produk baru yang berbeda dengan pesaing
- c. Meningkatkan promosi dengan label makanan halal dan memberikan diskon yang menarik memancing ketertarikan konsumen baru

3. Strategi WT

Strategi ini digunakan untuk mendapatkan alternatif strategi yang bersifat defensif atau bertahan dengan cara mengurangi efek dari kelemahan internal serta menghindari ancaman-ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Strategi WT yang dapat dijadikan strategi alternatif bagi Minasari adalah sebagai berikut :

- a. Memperbaiki distribusi pemasaran seluas mungkin guna mencari pasar baru untuk mengantisipasi perebutan pasar dengan para pesaing yang semakin kompetitif,
- b. Melakukan eksplorasi untuk menciptakan produk baru yang berbeda serta memberi diskon yang menarik untuk dapat bersaing dengan para pesaing
- c. Meningkatkan teknologipengolahan guna melakukan efisiensi dan meningkatkan produktifitas serta melakukan pada bidang produksi serta pemasaran supaya dapat bersaing dengan para pesaing

Berdasarkan dari analisis dengan metode analisis SWOT tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha yang dijalankan oleh Minasari sedang berada dalam posisi yang cukup menguntungkan karena usaha ini mempunyai bermacam faktor peluang dan faktor kekuatan internal yang dapat digunakan dalam menghadapi persaingan dalam dunia usaha, dibandingkan dengan kelemahan dan juga ancaman yang harus di hadapi. Sehingga prospek pengembangan usaha Minasari di masa yang akan datang cukup menguntungkan, Selain itu, analisis SWOT di atas juga mengungkapkan bahwa alternatif strategi mana yang layak digunakan untuk mengembangkan bisnis pengolahan ikan ini.

Di bawah ini adalah daftar alternatif strategi matriks SWOT untuk perusahaan pengolahan olahan ikan di Minasari :

Tabel 4 : Alternatif Strategi SWOT

Eksternal Internal	Strengths (Kekuatan)	Weaknes (Kelemahan)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat memproduksi bahan baku sendiri 2. Produk yang dihasilkan berkualitas tinggi, aman di konsumsi serta halal 3. Memiliki lebel halal 4. Memiliki banyak varian 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem pemasaran yang kurang baik 2. Teknologi masih belum memadai 3. Kurangnya ketrampilan kerja dari para tenaga kerja
Peluang (Oppurtunity)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas penduduk beragama islam 2. Kepercayaan konsumen 3. Peluang pasar yang luas di era digital 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan label halal yang di milimi untuk menarik minat konsumen dalam negreri yang mayoritas beragama islam 2. Meningkatkan kualitas produksi untuk menjaga kepercayaan konsumen, serta meningkatkan kapasitas produksi di karenakan permintaan produk tinggi serta bahan baku yang mudah di dapat 3. Memanfaatkan online marketing untuk memasarkan produknya dan membuat iklan yang menarik di media sosial untuk menunjukan bahwa produk yang dimiliki sangat enak dan bermutu tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan distribusi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial serta pemasaran online dengan online market place. 2. Peningkatan kualitas SDM, strategi ini ditujukan untuk memenuhi permintaan produk yang tinggi, strategi ini bisa dalam bentuk pelatihan pada para karyawan. Jenis pelatihan yang di ajarkan tidak hanya dalam hal produksi namun juga mencakup bidang manajemen keuangan, pemasaran, dan pengolahan. 3. Pengembangan teknologi baru untuk peningkatan produktivitas usaha lebih lanjut untuk dapat memenuhi seluruh permintaan konsumen
Threath (Ancaman)	Strategi ST	Strategi WT

<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuaca yang tidak menentu 2. Pesaing meniru produk 3. Persaingan harga dengan produk lain 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan bahan baku yang dimiliki se-efektif mungkin dan seefisien mungkin untuk menekan biaya produksi sehingga harga jual dapat bersaing 2. Meningkatkan kualitas produk serta menciptakan produk baru yang berbeda dengan pesaing 3. Meningkatkan promosi dengan label makanan halal dan memberikan diskon untuk menarik minat konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM Memperbaiki distribusi pemasaran seluas mungkin guna mencari pasar baru untuk mengantisipasi perebutan pasar dengan para pesaing yang semakin kompetitif, 2. Melakukan eksplorasi untuk menciptakan produk baru yang berbeda serta memberi diskon yang menarik untuk dapat bersaing dengan para pesaing 3. Meningkatkan teknologipengolahan guna melakukan efisiensi dan meningkatkan produktifitas serta melakukan pada bidang produksi serta pemasaran supaya dapat bersaing dengan para pesaing
---	---	---

Pengembangan usaha Minasari menurut Islam

Bisnis ataupun usaha yang dianjurkan dalam islam adalah usaha atau bisnis yang halal dan mendapatkan berkah. Kunci dalam menjalankan bisnis menurut islam terletak dalam etika yang diterapkan dalam bisnisa tersebut. Dalam agama islam Rasulluah SAW adalah telah memberikan contoh dan juga keteladanan dalam menjalankan bisnis berdasarkan hukum syariah dan nilai-nilai Islam. Sikap berbisnis yang sudah di contohkan oleh Rasulluah SAW itu wajib untuk dilakukan dalam berbisnis untuk bisa mendapatkan ridha Allah SWT. Untuk mencapai tujuan dalam usaha maka diperlukan sebuah pengembangan usaha, dalam ajaran agama islam pun tidak ada larangan dalam melakukan pengembangan usaha agar bisnis dapat berkembang menjadi bisnis yang besar. Ada beberapa syarat yang wajib dipenuhi agar suatu produk bisa dikatakan sebagai produk yang halal menurut ajaran Islam. Oleh sebab itu maka, suatu usaha atau sebuah produk tidak bisa di katagorikan menjadi halal jika produk yang diproduksi atau produk yang dihasilkan tidak dengan cara yang halal atau mengandung suatu zat yang haram. Islam mengatur banyak hal yang perlu diperhatikan dalam berbisnis, Hal pertama yang di atur adalah modal yang dimiliki perusahaan dan bagaimana modal itu diperoleh. Menurut anjuran Islam, modal yang baik harus di dapat dari harta yang halal atau berupa uang

atau barang yang dalam proses usaha diperoleh melalui pencurian, penipuan atau perampokan. dan bukan harta yang didapat dari hal-hal yang mengandung riba. Selain itu, lahan yang akan digunakan sebagai tempat usaha harus memiliki kepemilikan yang jelas, bukan tanah yang didapat dengan cara merampas atau lahan yang disengketakan di atas tanah orang lain.

Islam memiliki aturan-aturan yang ketat mengenai pengembangan sistem bisnis. Dalam ajaran agama Islam sebuah bisnis atau usaha harus bebas dari unsur zalim (Ketidakadilan atau merugikan orang lain), zarar (bahaya atau membahayakan), jahalah (ketidakjelasan atau ambigu). Ajaran bisnis dalam Islam memiliki Etika bisnis Islami yaitu norma atau aturan di mana kegiatan bisnis dilakukan sesuai dengan aturan hukum Islam, sehingga semua bisnis bisa berimbang berdasarkan konsep keadilan.

Berdasarkan hasil penelitian di pengolahan ikan Minasari, Minasari dalam melakukan pengembangan produk tidak melanggar syariat Islam dilihat dari segi produk seperti bahan baku, dalam hal ini baku yang digunakan oleh Minasari untuk diolah menjadi berbagai macam olahan ikan menggunakan ikan segar yang di dapat langsung dari pembudidaya ikan sekitar, dan menggunakan tepung terigu berkualitas bagus. Bahan yang dipakai merupakan bahan halal yang tidak membahayakan untuk dikonsumsi masyarakat. Makanan yang baik dikonsumsi menurut Islam adalah makanan halal yang dapat memenuhi berbagai kriteria diantaranya adalah dari bahan bakunya, dari sisi kadar ukurannya, dari sisi tempat atau asal usulnya, dari sisi kebersihan, dan dari sisi kebaikannya untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Hal ini dapat dipahami dari sejumlah ayat Al-Qur'an yaitu :

وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا ۚ

Artinya: “Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan, karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu”(Q.S Al-Baqarah/2:168)

Bahan baku yang digunakan dalam usaha pengolahan ikan minasari tidak menggunakan bahan baku yang haram, baik dari segi kadar atau ukuran tidak melampaui batas ketentuan yang dibutuhkan sedangkan dari cara mendapatkan bahan bakunya dengan cara yang jelas asal-usulnya dikarenakan bahan baku yang diperoleh adalah hasil produk budidaya sendiri dan produk Minasari juga telah terdaftar di Majelis Ulama Indonesia jadi sudah dapat dipastikan bahwa produk olahan ikan Minasari benar-benar sudah dinyatakan halal dari berbagai sisi..

Rasulullah SAW memiliki sifat-sifat yang menjadi contoh bagi para pebisnis agar bisnis yang dijalankannya tidak menyimpang dari aturan Islam. Sifat-sifat ini juga telah diterapkan oleh pihak Minasari. Adapun sifat yang di terapkan yaitu Jujur (Shidiq), Minasari dalam memasarkan produknya tidak dusta dalam menerangkan bahan baku dan kualitas barang dagangan dan tidak melebih lebihkan dalam menerangkan kualitas produknya. Selain itu Minasari dalam memasarkan produknya menyampaikan kelebihan dan kekurangan produk dengan begitu masyarakat yang mengkonsumsi percaya akan

kualitas produk. Sikap jujur lainnya yang di terapkan oleh minasari adalah tidak melipat gandakan harga, dalam islam sendiri melipat gandakan harga dilarang dikarenakan dapat merugikan konsumen yang ingin membeli produk, melipat gandakan disini adalah memberikan harga yang wajar tidak terlalu mahal ataupun terlalu murah dan tidak mengambil keuntungan, sebagaimana Nabi Muhammad SAW yang selalu menghimbau agar dalam menetapkan harga sebuah barang harus disesuaikan dengan nilai yang terkandung didalamnya. Selain itu, penetapan harga juga harus disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasaran.

Sifat amanah (tanggungjawab) dilakukan dengan cara bersikap jujur saat transaksi jual beli dan melakukan pelayanan sebaik mungkin untuk memuaskan pelanggan, selain itu Minasari juga melakukan segala upaya untuk menjaga kualitas produksinya untuk menjaga kepuasan dari para pelanggan, sehingga mampu mempertahankan pelanggan yang dimiliki dan dapat menarik pelanggan baru. Minasari berupaya untuk memproduksi produknya sebaik mungkin dan memasarkan produk yang berkualitas baik yang halal dan telah mendapat label halal dari Kementrian Agama dan juga MUI sehingga baik dari kualitas dan kehalalan produknya sudah terjamin.

Sifat komunikatif (Tabligh) seperti yang diketahui bahwa Islam mengharamkan perilaku bai'al-gharar yaitu perilaku jual beli yang tidak memiliki kejelasan dari sifat-sifat barang yang dijual belikan, karena mengandung unsur ketidak jelasan pasti akan merugikan pihak tertentu baik penjual atau pun pembeli yang merasa tertipu. Menurut etika berbisnis dalam islam mewajibkan para pelaku perdagangan untuk menjual barang-barang yang jelas sifat ukuran, bentuk, serta takaran dari produk yang dipasarkan untuk menghindari unsur penipuan. Minasari menjual dan memproduksi produk yang jelas sifat, bentuk, ukuran, dan takarannya serta memiliki kemasan yang tidak menipu atau sesuai dengan isinya. Minasari dalam kemasan produknya memiliki deskripsi produk yang jelas yang mencantumkan berat takaran, jenis produk dan bahan baku serta tanggal kadaluarsa yang jelas. Minasari menerapkan prinsip keadilan dalam pemasarannya sehingga tidak mengakibatkan kerugian bagi pembeli produknya yang merasa tertipu jika produk yang diperjual ternyata berbeda dengan apa yang diharapkan konsumen.

Minasari juga menerapkan sifat cerdas (Fathanah), dalam hal ini Minasari mampu melakukan berbagai bentuk inovasi dalam menjalankan usahanya. Hal ini dapat ditunjukkan dari berbagai macam produk baru yang berhasil dikembangkan oleh Minasari hal guna menciptakan macam-macam jenis produk baru yang bervariasi. Cara tersebut dapat dilakukan dengan cara memodifikasi produk lama, dan menciptakan produk baru yang masih berhubungan. Minasari melakukan inovasi terhadap produk barunya tersebut tidak tergolong produk yang dilarang oleh aturan Islam. Minasari juga menerapkan prinsip Istiqomah yang mana telah konsisten dalam penerapan aturan syari'ah dalam menghasilkan produk yang baik dan berkualitas. Minasari juga menerapkan sifat cerdas (Fathanah), dalam hal ini Minasari mampu melakukan berbagai bentuk inovasi dalam menjalankan usahanya. Hal ini dapat ditunjukkan dari berbagai macam produk baru yang berhasil dikembangkan oleh Minasari hal guna menciptakan macam-macam jenis produk baru yang bervariasi. Cara tersebut dapat dilakukan dengan cara memodifikasi yang telah ada guna melahirkan produk baru dengan jenis yang sama namun berbeda varian. Inovasi

yang telah dilakukan oleh Minasari tidak dilarang dalam islam karena tidak melanggar kaidah syariat Islam.

KESIMPULAN

Usaha pengolahan ikan Minasari ini memiliki prospek yang cukup baik untuk dikembangkan di masa yang akan datang. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dapat diketahui bahwa minsari memiliki keuntungan yang cukup memuaskan dan cukup stabil setiap tahunnya. Keuntungan adalah salah satu tolak ukur dalam keberhasilan berusaha, sebuah usaha bisa dikatakan memiliki prospek usaha yang bagus apabila memiliki keuntungan yang besar dan stabil sebaliknya usaha memiliki prospek yang buruk apabila memiliki keuntungan yang sedikit atau bahkan merugi.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa usaha pengolahan ikan Minasari terletak pada kuadran I, kuadran I adalah posisi yang sangat bagus dan ideal bagi usaha pengolahan ikan Minasari untuk mendapat keuntungan yang besar dan berkembang, karena dalam kondisi ini perusahaan memiliki faktor kekuatan dan juga faktor peluang yang sangat kuat untuk dimanfaatkan dalam posisi tersebut sehingga prospek pengembangannya akan sangat menguntungkan. Sedangkan alternatif strategi yang dapat diterapkan adalah alternatif strategi SO. Adapun strategi SO yang dapat diterapkan dalam usaha pengolahan ikan Minasari terdiri dari :

- a. Memanfaatkan label halal yang di miliki untuk menarik minat konsumen dalam negreri yang mayoritas beragama islam
- b. Pemanfaatan bahan baku yang mudah di peroleh sebaik mungkin untuk mengembangkan produk-produk baru, karena semakin banyak varian produk yang di tawarkan konsumen akan semakin di untungkan karena memiliki banyak opsi pilihan produk yang akan dibeli
- c. Memanfaatkan online marketing untuk memasarkan produknya dan membuat iklan yang menarik di media sosial untuk menunjukkan bahwa produk yang dimiliki sangat enak dan bermutu tinggi, karena di jaman yang sudah modern ini pemanfaatan sosial media dalam memasarkan produk dianggap sangat efektif dikarenakan kebanyakan penduduk menggunakan media sosial dalam kesehariannya

Minasari dalam mengembangkan usahanya selalu berlandaskan pada kaidah syariat agama Islam yaitu tidak memproduksi barang yang haram atau pun menggunakan bahan baku yang haram, serta jujur dan transparan melakukan pemasaran dan jujur dalam penetapan harga atau pun tidak melipat gandakan harga demi mencari keuntungan. Minari juga melakukan sifat tanggung jawab yang ditunjukkan melakukan pelayanan sebaik mungkin untuk memuaskan pelanggan seperti yang di contohkan oleh Rasulullah SAW selain itu Minasari juga melakukan segala upaya untuk menjaga kualitas produksinya untuk menjaga kepuasan dari para pelanggan..

DAFTAR REFERENSI

- [1] Hasan, Ali. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- [2] Herdiansyah, Haris. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.

- [3] Kuncoro, Mudraja. 2005. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Yogyakarta: PT Gelora Aksara Pratama
- [4] PPRI (peraturan Pemerintah Republik Indonesia) Nomor 28 Tahun 2017 pasal 1 ayat 1
- [5] Rangkuti, Feddy. 2015. *SWOT: Balanced Scorecard*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [6] Rangkuti, Feddy. 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- [7] Solihin, Ismail. 2012. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- [8] Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- [9] Undang-undang Nomor 45 Tahun 2009 Tentang Perikanan
- [10] Tanjung, Azrul, dkk. 2013. *Meraih Surga Dengan Berbisnis*. Jakarta: Gema Insani.
- [11] Sami, Abdul. 2006. *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- [12] Syakir, Sula dan Kartajaya. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka
- [13] Umar, Husain. 2010. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Press.