

SKRIPSI

**ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA
PENGRAJIN BATU NISAN DI DESA ALLAKUANG
KABUPATEN SIDRAP (PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH)**



OLEH

**MULYADI AMIN
18.2400.006**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2024

**ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA
PENGRAJIN BATU NISAN DI DESA ALLAKUANG
KABUPATEN SIDRAP (PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH)**



OLEH

**MULYADI AMIN
18.2400.006**

Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2024

**ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA
PENGRAJIN BATU NISAN DI DESA ALLAKUANG
KABUPATEN SIDRAP (PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH)**

Skripsi

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

**Program Studi
Ekonomi Syariah**

Disusun dan diajukan oleh

**MULYADI AMIN
18.2400.006**

Kepada

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2024

PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten SIDRAP (Perspektif Ekonomi Syariah)

Nama Mahasiswa : Mulyadi Amin


NIM : 18.2400.006

Program Studi : Ekonomi Syariah

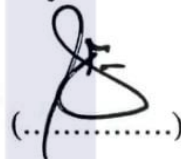
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam B.4497/In.39.8/PP.00.9/11/2021

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. 

NIP : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping : Bahtiar, S.Ag., M.A. 

NIP : 19720505 199803 1004

Mengetahui:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



~~Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag~~
NIP. 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten SIDRAP (Perspektif Ekonomi Syariah)

Nama Mahasiswa : Mulyadi Amin

NIM : 18.2400.006



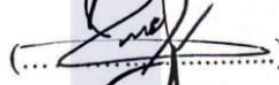
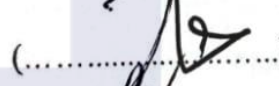
Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam B.4497/In.39.8/PP.00.9/11/2021

Tanggal Kelulusan : 11 Juli 2024

Disahkan oleh Komisi Penguji:

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd	(Ketua)	
Bahtiar, S.Ag., M.A.	(Sekertaris)	
Rusnaena, M. Ag.	(Anggota)	
Umaima M. E. I	(Anggota)	

Mengetahui:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muzdalifan Muhammadun, M.Ag
NIP. 197102081001122002



KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt berkat hidayah, taufik dan perlindungan-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai syarat untuk menyelesaikan studi dengan judul “*Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten SIDRAP (Perspektif Ekonomi Syariah)*”. Salam dan Salawat penulis kirimkan kepada Nabi Muhammad saw sebagai pemberi petunjuk jalan yang lurus. Penulis menghanturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda Muh. Amin dan ibu Sitti. Aminah, dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku pembimbing I dan Bapak Bahtiar, S.Ag., M.A. selaku pembimbing II atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih:

Selanjutnya penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof, Dr. Hannani, M.Ag sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola lembaga pendidikan ini demi kemajuan IAIN Parepare.
2. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang selama ini telah mendidik penulis hingga dapat menyelesaikan studi pada Fakultas Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.


4. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
5. Jajaran staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta staf akademik yang telah begitu banyak membantu mulai dari proses menjadi mahasiswa sampai pengurusan berkas ujian penyelesaian studi.

Penulis tak lupa mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 29 Juli 2024
23 Muharram 1446 H

Penulis,


Mulyadi Amin
NIM. 18.2400.006

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mulyadi Amin

NIM : 18.2400.006

Tempat/Tanggal Lahir : 09 Juli 2000

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah Pada
Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten
SIDRAP (Perspektif Ekonomi Syariah)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 29 Juli 2024
23 Muharram 1446 H

Penulis,



Mulyadi Amin
NIM. 18.2400.006

ABSTRAK

Mulyadi Amin, *Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten SIDRAP (Perspektif Ekonomi Syariah)* (Dibimbing oleh Moh. Yasin Soumena dan Bahtiar)

Penerapan strategi pada usaha pengrajin batu nisan di desa allakuang kabupaten SIDRAP belum menggunakan pendekatan startegi apapun sehingga sulit untuk melakukan pengembangan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin batu nisan, untuk mengetahui faktor ancaman dan peluang pada pengrajin batu nisan serta untuk menganalisis ekonomi Syariah Terhadap kekuatan, kelemahan, dan ancaman pada pengrajin batu nisan di Desa Allakuang di Desa Allakuang.

Jenis peneltian yang digunakan ialah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengolahan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun narasumber yaitu 6 pengrajin Batu Nisan. Teknik analisis data yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa 1) Faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin batu nisan di Desa Allakuang yaitu dari aspek kekuatan yaitu kemampuan pengrajin dalam memastikan kualitas bahan dan ukiran batu yang terbaik serta kelemahan yang ditunjukkan yaitu kurangnya tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi batu nisan secara cepat menjadi hal yang perlu untuk di pertimbangkan dalam peningkatan pendapatan pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang. 2) Faktor ancaman pada pengrajin batu nisan di Desa Allakuang yaitu dari aspek kurangnya regenerasi pengrajin batu nisan berpeluang mematikan usaha dalam jangka waktu yang lama serta mahal dan langkanya bahan baku batu mentah yang sulit untuk dijangkau oleh pengrajin, faktor peluang yaitu kemampuan pengrajin dalam pengukiran unik yang sesuai permintaan pembeli. 3) Analisis ekonomi syariah terhadap kekuatan, kelemahan, dan ancaman pada pengrajin batu nisan di Desa Allakuang telah mengimplementasikan prinsip ekonomi syariah melalui kekuatan dalam memegang teguh nilai-nilai Islam seperti kejujuran, keadilan, dan kualitas dalam setiap aspek bisnis serta prinsip keadilan diterapkan dalam penetapan harga yang transparan dan adil dan kelemahan dalam regenerasi tenaga kerja dan ancaman dari persaingan dari pihak luar memerlukan strategi yang inovatif untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan industri kerajinan batu nisan ini.

Kata kunci : *SWOT, Usaha Mikro Kecil Menengah, Pengrajin Batu Nisan*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR IS	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
PEDOMAN LITERASI	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A.Latar belakang	1
B.Rumusan Masalah.....	4
C.Tujuan penelitian	4
D.Kegunaan Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A.Tinjauan Penelitian Terdahulu	6
B. Tinjauan Teoritis.....	8
C. Tinjauan Konseptual	22
D. Kerangka pikir	23
BAB III METODE PENELITIAN	24
A.Jenis Penelitian	24
B.Lokasi Dan Waktu Penelitian	25
C.Fokus Peneliian	25
D.Jenis dan Sumber Data.....	25
E. Teknik Pengumpulan Dara.....	26
F. Uji Keabsahan Data	27

G. Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	31
A. Hasil Penelitian.....	31
B. Pembahasan.....	55
BAB V PENUTUP.....	64
A. Simpulan.....	64
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN.....	69



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.2	Kerangka Pikir	23



DAFTAR LAMPIRAN

No Lampiran	Judul Lampiran
1	Instrument Penelitian
2	Surat Izin Penelitian
3	Surat Melaksanakan Penelitian
4	Surat Keterangan Selasai Meneliti
5	Dokumentasi
6	Biografi Penulis

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es

ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Şad	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
هـ	Ha	h	ha
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	A	a
اِ	Kasrah	I	i
اُ	Dammah	U	u

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي...	Fathah dan ya	Ai	a dan u
اُو...	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا...ى...ى	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ى...ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و...و	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah “t”.

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf "l" diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ / Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا / Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ / Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ / Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ / Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا / Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

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

A. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah :

swt.	=	<i>subhānahu wata 'ālā</i>
saw.	=	<i>Shallallahu 'Alaihi wa Sallam'</i>
a.s.	=	<i>alaihis salam</i>
<i>H</i>	=	<i>Hijriah</i>
<i>M</i>	=	<i>Masehi</i>
<i>SM</i>	=	<i>Sebelum Masehi</i>
l.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat tahun
QS.../...:4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/....., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam Bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al, : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

- Cet : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan untuk karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahannya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam Bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang terjadi dalam proyek atau di sebuah usaha bisnis, atau mengevaluasi lini-lini produk sendiri maupun pesaing. Untuk melakukan analisis, ditentukan tujuan usaha atau mengidentifikasi objek yang akan dianalisis. Kekuatan dan kelemahan dikelompokkan ke dalam faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman diidentifikasi sebagai faktor eksternal.¹

Dalam menganalisis lingkungan pengusaha maka dapat digunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan kajian sistematis terhadap faktor-faktor kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) internal perusahaan dengan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) lingkungan yang dihadapi perusahaan. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam penggunaan analisis SWOT adalah dengan melakukan analisis dan diagnosis lingkungan baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal organisasi. Analisis lingkungan merupakan suatu proses monitoring yang dilakukan oleh penyusun strategi terkait sektor-sektor lingkungan untuk melakukan kesempatan kegiatan (peluang) dan ancaman-ancaman bagi perusahaan, sedangkan diagnosis lingkungan berisi tentang keputusan manajerial yang dibutuhkan dengan cara menilai signifikan dan kesempatan dan ancaman dari analisis lingkungan.²

¹ Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), h.19.

² Eddy Yunus, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: Andi, 2016), h. 83.

Tenaga kerja yang dibutuhkan oleh usaha kecil tidak membutuhkan pendidikan tinggi. Sebagian besar tenaga kerja yang dibutuhkan didasarkan pada pengalaman (learning by doing) terkait dengan faktor sejarah (ketergantungan jalur).

Dilihat berdasarkan peran dan kontribusi UMKM yang sangat besar, dan dengan terus meningkatnya jumlah penduduk ternyata dapat menarik minat banyak pihak untuk terjun dalam UMKM tersebut, sehingganya peluang berkembangnya suatu UMKM semakin terbuka lebar. Hal ini tentu membuat persaingan dunia usaha akan semakin ketat. Desa Allakuang merupakan sektor penghasil batu nisan terbesar Sulawesi Selatan. Bahkan hasil produksi batu nisan dari desa ini sudah diekspor keluar provinsi di Indonesia, batu nisan dari desa Allakuang memiliki ciri khas ukiran pada tiap batu bahkan batu nisan untuk pria dan wanita dibedakan. Batu nisan dari desa ini diambil dari gunung batu di tambang sekian puluh tahun lamanya.

Desa Allakuang juga merupakan salah satu distributor telur ayam terbesar di Sulawesi Selatan yang juga menjadi salah satu sumber penghasilan terbesar di desa itu. Sebenarnya banyak bisnis UMKM yang terdapat di desa ini hanya saja peneliti lebih tertarik meneliti bisnis UMKM dibidang pengrajin batu nisan dikarenakan desa Allakuang merupakan penghasil batu nisan terbesar di Sulawesi Selatan.

Dalam pengerjaan batu nisan biasanya terjadi kecelakaan seperti mata gerinda yang lepas dari gerindanya, yang biasanya mengenai mata, kepala atau bagian tubuh lain dari sipengrajin batu, bahkan banyak pengrajin yang rusak paru-parunya karena menghirup debu dari hasil pengerindaan batu. Jadi tidaklah salah mereka menjual sepasang batu dengan harga ratusan, jutaan atau bahkan puluhan juta dilihat dari resiko kecelakaan dan penyakit yang ditimbulkan oleh pekerjaan ini.

Pengrajin batu nisan merupakan salah satu sektor bisnis UMKM yang bergerak pada bidang industri. Pengrajin batu nisan mulai ada sejak jaman penjajahan di desa

Allakuang dan mulai berkembang seiring berjalannya waktu. Tak hanya penduduk asli desa Allakuang yang menjadi pengrajin batu nisan, berbagai imigran dari kota Makassar dan Jawa juga ikut andil dalam bisnis industri ini.

Pengrajin batu nisan mempunyai visi memberikan pelayanan terbaik dan produk berkualitas kepada pelanggan. Pengrajin batu nisan pada awalnya hanya melayani pesanan di desa Allakuang. Namun, kini sudah melayani pesanan hingga keluar pulau.

Hal ini merupakan salah satu strategi pengrajin batu nisan sebagai usaha yang bergerak pada sektor industri dalam membangun kepercayaan konsumen. Kemudian, untuk mempertahankan dan mengembangkan Pengrajin batu nisan sampai seperti saat ini, tentunya membutuhkan strategi usaha yang tepat. Dibutuhkan alat analisis untuk membantu Nadir membuat strategi usaha yang tepat dalam menghadapi persaingan usaha salah satunya adalah dengan menggunakan Analisis SWOT.

Dalam ekonomi Islam UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk mempertahankan hidupnya dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku kepada semua orang tanpa membedakan pangkat, status dan jabatan seseorang.

Hasil penilaian tersebut akan didapatkan informasi seputar perusahaan, dan dengan informasi tersebut perusahaan akan dapat membuat strategi yang tepat guna, untuk memenangkan persaingan. Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana cara mengelola peluang dan tantangan pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang diterapkan oleh pengrajin batu nisan.

Setelah melakukan survei di desa Allakuang Kab.Sidrap ada beberapa Masyarakat yang akan diwawancarai, apakah pengrajin batu nisan menggunakan analisis SWOT atau tidak dalam bisnisnya.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan di atas, maka peneliti tertarik untuk membahas masalah tersebut dengan judul “Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang Kab. Sidrap (Perspektif Ekonomi Syariah).”

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang diungkapkan diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian yaitu :

1. Apa yang menjadi faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang?
2. Apa yang menjadi faktor ancaman dan peluang pada pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang?
3. Analisis ekonomi Syariah Terhadap kekuatan, kelemahan, dan ancaman pada pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang diangkat dalam penelitian ini, maka penelitian bertujuan melakukan uji empiris untuk menemukan :

1. Untuk mengetahui faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang.
2. Untuk mengetahui faktor ancaman dan peluang pada pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang
3. Untuk mengetahui analisis ekonomi Syariah Terhadap kekuatan, kelemahan, dan ancaman pada pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang.

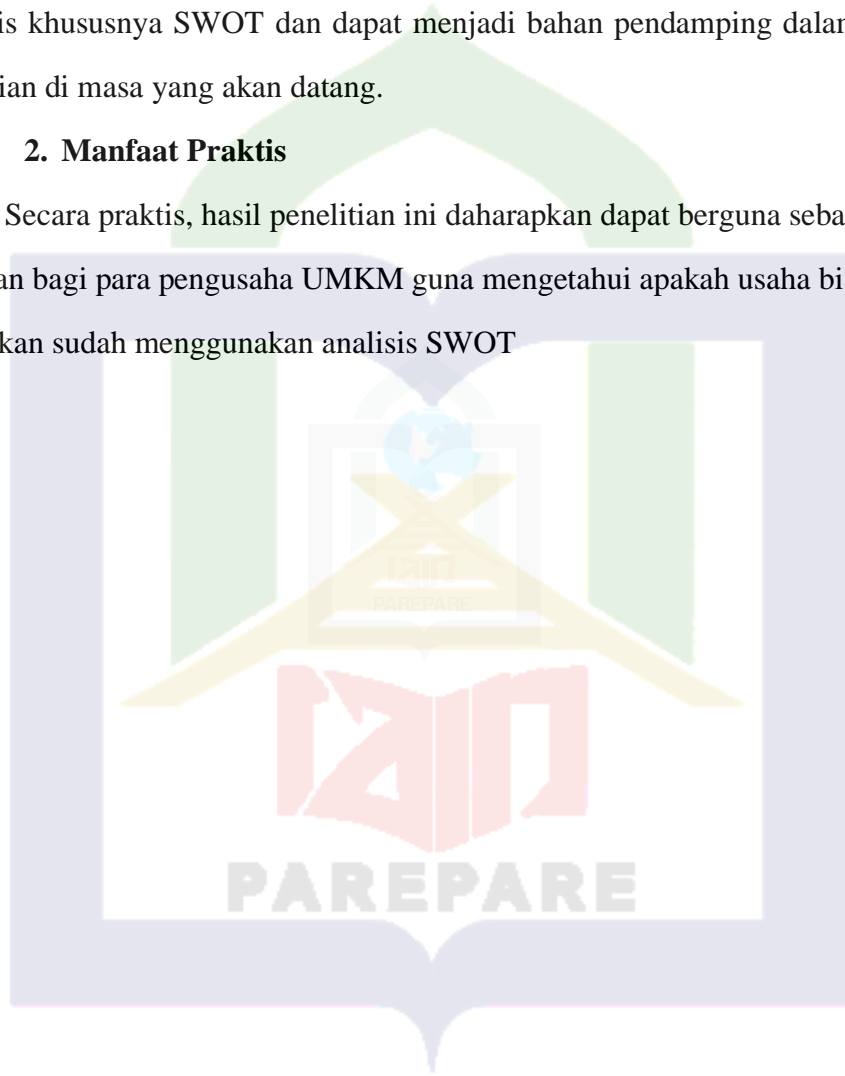
D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Sebagai wahana untuk menerapkan ilmu pengetahuan serta menambah wawasan bagi peneliti dalam memahami ilmu pengetahuan dibidang bisnis ekonomi strategis khususnya SWOT dan dapat menjadi bahan pendamping dalam melakukan penelitian di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan bagi para pengusaha UMKM guna mengetahui apakah usaha bisnis yang dijalankan sudah menggunakan analisis SWOT



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

1. Skripsi Hidayatullah dengan judul “*Analisis SWOT Pada Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Batu-bata Di Desa Sukokerto Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis strategi SWOT dalam peningkatan akses kepada aset produktif dalam UKM kerajinan batu bata melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, proses produksi telah mengalami efisiensi waktu dan perbaikan kualitas berkat penggunaan alat yang lebih baik. Ini memungkinkan produksi batu bata menjadi lebih efektif. Selain itu, terdapat peningkatan akses pasar melalui penyediaan mobil untuk mengantarkan batu bata langsung kepada konsumen, serta strategi promosi yang mencakup pembuatan pamflet dan penempelan di berbagai lokasi untuk meningkatkan visibilitas UKM ini. Peningkatan sumber daya manusia juga menjadi fokus, dengan pelatihan bulanan yang dipandu langsung oleh pemilik untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan dalam proses pembuatan batu bata. Terakhir, UKM ini juga aktif dalam memperluas jaringan dengan menjalin lebih banyak relasi untuk memperluas jangkauan pemasaran batu bata ke berbagai daerah.³

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu ditinjau dari aspek analisis strategi SWOT yang digunakan. Adapun perbedaan kedua penelitian ini ditinjau dari aspek pengembangan usaha kecil menengah kerajinan batu-bata sedangkan penelitian ini pada pengrajin batu nisan.

³Hidayatullah, “Analisis SWOT Pada Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Batu-bata Di Desa Sukokerto Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember” (*Undergraduate thesis, UIN KH Achmad Shiddiq Jember, 2022*)

2. Skripsi Riska Nurhidayah dengan judul “*Strategi SWOT dalam Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus Pengrajin Batu Tatakan Di Dusun Tampung Cinae Kecamatan Tanete Riaja Kabupaten Barru)*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Usaha mikro kecil Pengrajin Batu tatakan di Dusun Tampung Cinae sesuai dengan analisis SWOT yang berada padakuadran I, yaitu Agresif dengan penerapan strategi (growth oriented strategy) yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan dengan penerapan melalui Strategi Pemasaran. Sehingga strategi ini dimungkinkan untuk terusmenjalankan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secaramaksimal.⁴

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu dari aspek strategi SWOT yang digunakan. Dalam penelitian ini strategi SWOT dijadikan sebagai fokus utama penelitian. Adapun perbedaan penelitian ini ditinjau dari aspek volume penjualan pada usaha mikro kecil dengan studi kasus pengrajin batu tatakan. Sedangkan penelitian ini pada pengrajin batu nisan.

3. Skripsi Hadiyanti dengan judul “*Analisis SWOT Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Peluang dari analisis SWOT pada pengembangan industri genteng Desa Pujorahayu dipengaruhi oleh produksi, bahan baku, teknologi, sumber daya manusia dan permodalan, serta pemasaran. Dengan beberapa upaya pengembangan meliputi peningkatan akses asset produktif, peningkatan akses pasar dan pelatihan. Dengan berkembangnya usaha maka berpengaruh terhadap tingkat kesejahteraan pengrajin menghasilkan

⁴ Riska Nurhidayah “Strategi SWOT dalam Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus Pengrajin Batu Tatakan Di Dusun Tampung Cinae Kecamatan Tanete Riaja Kabupaten Barru”. (*Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Makassar, 2021*)

peningkatan pendapatan ekonomi, pendidikan, kesehatan, dan perumahan. Namun pengembangan usaha genteng belum memenuhi kriteria baik dari segi kreatifitas maupun inovasi.⁵

Persamaan penelitian ini ditinjau dari aspek analisis SWOT yang digunakan dalam fokus penelitian keduanya. Adapun perbedaan penelitian ini ditinjau dari aspek kesejahteraan pengrajin perspektif ekonomi Islam sedangkan dalam penelitian ini lebih fokus pada strategi SWOT dalam hal penjualan Batu Nisan.

B. Tinjauan Teori

1. Analisa SWOT

a. Definisi Analisis SWOT

Definisi Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Menurut Freddy Rangkuti Analisis SWOT adalah sebuah bentuk identifikasiberbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

Menurut Philip Kotler analisis SWOT diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal suatu perusahaan yang dikenal luas. Analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Apabila analisis SWOT diterapkan secara akurat, maka asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu

⁵Hadiyanti, "Analisis SWOT Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam" (*Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2019*).

strategi yang berhasil.

Jadi pada intinya analisis SWOT adalah suatu bentuk identifikasi dari berbagai faktor yang secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan juga dapat menimbulkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Analisis SWOT memiliki beberapa kelebihan diantaranya yaitu model analisis SWOT mampu mendeteksi setiap kelemahan dan kelebihan suatu perusahaan sehingga bermanfaat dalam meminimalisasikan dampak atau konsekuensi yang akan terjadi di masa yang akan datang. Analisis faktor internal dan eksternal merupakan metode analisis SWOT yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang ada di lingkungan perusahaan. Selanjutnya dapat diketahui faktor internal dan eksternal yang akan berpengaruh terhadap suatu perusahaan.⁶

SWOT adalah singkatan dari :

- 1) *Strengths* (S), yaitu analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Dalam analisis ini setiap perusahaan memerlukan penilaian terhadap kekuatan-kekuatan dan kelemahan dibandingkan dengan para pesaingnya. Misalnya jika kekuatan pada perusahaan tersebut unggul dalam teknologinya, maka keunggulan itu dapat dimanfaatkan untuk mengisi segmen pasar yang membutuhkan tingkat teknologi dan juga kualitas yang lebih baik.
- 2) *Weakness* (W), yaitu analisis kelemahan, situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara

⁶ Yani Subaktilah, Nita Kuswardani, "Analisis SWOT : Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso)", *Jurnal Agroteknologi*, Vol. 12, No. 02, 2018, h. 108.

menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan.

- 3) *Opportunity* (O), yaitu analisis peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi perusahaan di masa depan. Metode ini adalah cara untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan bisa berkembang di masa yang akan datang.
- 4) *Threats* (T), yaitu analisis ancaman, dengan cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dan menyebabkan kemunduran bagi suatu perusahaan. Apabila tidak segera diatasi, maka ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha baik saat ini maupun di saat yang akan datang.⁷

b. Indikator Analisis SWOT

Menurut Gaspersz indikator dari analisis SWOT terdiri dari 4 perspektif yaitu:

- 1) **Strengths** (kekuatan)
Adalah sesuatu yang selama ini menjadi kekuatan utama (internal sesuatu yang dapat di pengaruhi secara langsung) dari dulu sampai sekarang.
- 2) **Weakness** (kelemahan)
Adalah suatu yang menjadi kelemahan utama (internal) dari dulu sampai sekarang.
- 3) **Opportunities** (peluang)
Adalah berbagai potensial yang dapat di eksplorasi untuk mempengaruhi

⁷ Yuliar Diyanti, Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Usaha Tahu Di Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan, (Pinang : Skripsi tidak diterbitkan, 2018), h. 15-16.

pencapaian sasaran yang di harapkan.

4) Treats (ancaman)

Adalah sesuatu yang dapat membatasi/mengagalkan pencapaian (eksternal) sasaran yang ditetapkan tetapi belum pernah terjadi dan tidak dapat dipengaruhi secara langsung

c. Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT memiliki manfaat sebagai berikut :

- 1) Memberikan gambaran suatu organisasi dari empat sudut dimensi, yaitu strengths, weakness, opportunities, dan threats. Sehingga pengambil keputusan dapat melihat dari empat dimensi ini secara lebih keseluruhan.
- 2) Memberikan pemahaman kepada para *stakeholders* yang berkeinginan untuk bergabung dengan perusahaan dalam suatu ikatan kerjasama yang saling menguntungkan.
- 3) Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan keputusan jangka panjang.
- 4) Dapat dijadikan penilaian secara rutin dalam melihat *progerss report* dari setiap keputusan yang telah ditetapkan selama ini.⁸

d. Tujuan Analisis SWOT

- 1) Sebagai panduan suatu perusahaan agar perusahaan menjadi lebih fokus.
- 2) Sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang perusahaan, baik dari segi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
- 3) Sebagai daur hidup produk, atau produk yang ditawarkan perusahaan akan mengalami pasang surut.⁹

e. Faktor Yang Mempengaruhi Analisis SWOT

⁸ Irfan Fahmi, Manajemen Strategis, (Bandung : CV Alfabeta, 2015), h. 253.

⁹Irfan Fahmi, Manajemen Strategis, (Bandung : CV Alfabeta, 2015) h. 254.

Dalam menyusun strategi menggunakan analisis SWOT, tentu terdapat faktor yang mempengaruhi komponen analisis SWOT. Faktor tersebut berasal dari internal (dalam perusahaan) dan eksternal (luar perusahaan). Penjelasananya yaitu sebagai berikut:

1) Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan dimana terdapat dua komponen yaitu kekuatan dan kelemahan. Kedua komponen tersebut berdampak pada lebih baiknya suatu penelitian jika kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan. Sehingga, jika kekuatan internal perusahaan ini menjadi lebih maksimal maka akan memberikan hasil penelitian yang jauh lebih baik. Berikut ini faktor internal yang mempengaruhi analisis SWOT, diantaranya yaitu :

- a) Sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan.
- b) Finansial dan keuangan yang dimiliki perusahaan.
- c) Kelebihan atau kelemahan yang terdapat dalam internal perusahaan.
- d) Pengalaman yang sebelumnya pernah dialami oleh perusahaan, baik yang keberhasilan maupun kegagalan.

2) Faktor Eksternal

Penelitian yang tidak secara langsung terlihat terdapat pada faktor eksternal, di dalamnya terbagi menjadi dua komponen yaitu ancaman dan peluang. Dengan adanya kedua komponen tersebut maka akan memberikan data yang perlu dimasukkan dalam metode penelitian agar menghasilkan strategi untuk menghadapinya. faktor eksternal yang mempengaruhi analisis SWOT, diantaranya sebagai berikut :

- a) Trend,
- b) Budaya, sosial politik, idiologi, dan perekonomian,
- c) Sumber permodalan,
- d) Peraturan pemerintah,

- e) Perkembangan teknologi,
- f) Peristiwa yang terjadi, dan
- g) Lingkungan perusahaan.¹⁰

2. Usaha Mikro Kecil Menengah

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.1 Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.¹¹

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

¹⁰ Yuliar Diyanti, Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Usaha Tahu Di Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan, (Pinang : Skripsi tidak diterbitkan, 2018), h. 17

¹¹ Tulus T.H. Tambunan, UMKM di Indonesia, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), h.16.

- 1) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- 2) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000.
- 3) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.¹²

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat

¹² Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.¹³

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar antara lain Inovasi dalam

¹³ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 11

teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.

- 1) Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- 2) Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
- 3) Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi.
- 4) Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.¹⁴

b. Kriteria UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta

¹⁴ Tiktik Sartika Partomo&Abd. Rachman Soejoedono, “Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi”, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), h. 13.

- rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta`rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b)) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).¹⁵

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang samapai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang. Menurut Kementerian Keuangan, berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan /usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 atau asset (aktiva) setinggi-tingginya Rp.600.000.000 (diluar

¹⁵ Tulus T. H. Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, 2002, h. 12

tanah dan bangunan yang ditempati).¹⁶Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.

c. Klasifikasi UMKM

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM):

- 1) Livelihood Activities, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- 2) Micro Enterprise, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- 3) Small Dynamic Enterprise, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- 4) Fast Moving Enterprise, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).¹⁷

¹⁶ <https://www.scribd.com/doc/314834468/Pengertian-UMKM>

¹⁷ Ade Resalawati, Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), h. 31.

d. Peranan UMKM

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.¹⁸

e. Karakteristik Usaha Mikro

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.
- 2) Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.

¹⁸ Tulus T. H. Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, 2002, h. 1.

- 3) Modal terbatas.
- 4) Pengalaman menejerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- 5) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- 6) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- 7) Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.¹⁹

3. Ekonomi Syariah

a. Pengertian Ekonomi Syariah

Pengertian ekonomi islam menurut para pakar adalah:

Menurut M. Akram Kan, Ekonomi Islam bertujuan untuk melakukan kajian hidup tentang hidup manusia yang akan dicapai dengan berusaha memanfaatkan sumber daya alam atas dasar kerja sama dan partisipasi.²⁰

Menurut Ruenes ilmu ekonomi adalah yang mempelajari tingkah laku manusia dalam menghadapi kebutuhan-kebutuhan dengan sarana-sarananya yang terbatas yang mempunyai berbagai macam fungsi. Marshall berpendapat bahwa ekonomi adalah ilmu yang mempelajari usaha-usaha individu dalam ikatan pekerjaan dalam kehidupannya

¹⁹ Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, (Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana 2010), h. 32- h. 33

²⁰ Veithzal Rivai, Andi Buchari, *Islamic Economics (ekonomi Syariah bukan opsi, tetapi solusi)*, (Jakarta, Bumi aksara, 2009) h.325

sehari-hari.

Secara etimologi, ekonomi berasal dari kata Greek atau Yunani “*oiokonomia*” yang terdiri dari dua kata yaitu *oikos* yang berarti rumah tangga dan *nomos* yang berarti aturan. Jadi, ilmu ekonomi adalah ilmu ekonomi yang mengatur rumah tangga, yang dalam Bahasa Inggris disebut “*economis*”. Secara terminologi menurut Yusuf Halim al-Alim ekonomi Islam adalah ilmu tentang hukum-hukum syarat aplikatif yang diambil dari dalil-dalil yang terperinci terkait dengan mencari, membelanjakan, dan tata cara membelanjakan harta. Menurut Muhammad Abdul Mannan mengemukakan bahwa yang dimaksud ekonomi Syariah adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.²¹

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa ilmu Ekonomi Syariah adalah ilmu yang mempelajari aktivitas atau perilaku manusia secara aktual dan empirikal, baik dalam produksi, distribusi maupun konsumsi.²²

Sistem ekonomi syariah yang bertujuan masalah bagi seluruh umat manusia merupakan pelaksanaan ilmu ekonomi yang dilaksanakan dalam praktek sehari-hari dalam rangka mengkoordinasi faktor produksi, distribusi serta pemanfaatan barang dan jasa yang dihasilkan dengan tidak menyalahi Al Qur'an dan Sunnah sebagai acuan aturan perundangan dalam sistem perekonomian Islam.²³ Sebagaimana dijelaskan dalam QS. An-Nisa 4/29, yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

²¹ Abdul Mannan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Cet.II; Jakarta: Prenada Media Group, 2014), h. 25-28.

²² Andi Bahri, *Ekonomi Islam Zakat Ajaran Kesejahteraan dan Keselamatan Ummat* (Cet.I; Stain Parepare, 2013), h.19-20.

²³ Mardani, *Ayat-Ayat Dan Hadis Ekonomi Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 51

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu.²⁴

Menurut Quraish Shihab dalam tafsir Al Misbah bahwa Allah melarang para hambaNya yang beriman dari memakan harta diantara mereka dengan cara yang batil, hal ini mencakup memakan harta dengan cara pemaksaan, pencurian, mengambil harta dengan cara perjudian, dan pencaharian yang hina bahkan bisa jadi termasuk juga dalam hal ini adalah memakan harta sendiri dengan sombong dan berlebih-lebihan, karena hal tersebut adalah termasuk kebatilan dan bukan dari kebenaran. Kemudian setelah Allah mengharamkan memakan harta dengan cara yang batil, Allah membolehkan bagi mereka memakan harta dengan cara perniagaan dan pencaharian yang tidak terdapat padanya penghalang-penghalang dan yang mengandung syarat-syarat seperti saling ridha dan sebagainya.²⁵

b. Prinsip Ekonomi Syariah

Ekonomi Syariah adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islam, yaitu berdasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu Al Qur'an dan Sunnah Nabi.²⁶ Ekonomi syariah memiliki dua hal pokok yang menjadi landasan hukum sistem ekonomi syariah yaitu Al Qur'an dan Sunnah Rasulullah, hukum-hukum yang diambil dari kedua landasan pokok tersebut secara konsep dan prinsip adalah tetap (tidak dapat berubah kapanpun dan di mana saja).

1) Tauhid

Tauhid merupakan pondasi ajaran Islam. Dengan tauhid manusia menyaksikan bahwa

²⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Quran Terjemahan* (Bandung: CV Darus Sunnah, 2015) h. 29

²⁵ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Misbah* (Jakarta : Lentera Hati, 2012) h, 121

²⁶ Santi, Mei. "Perkembangan Ekonomi Syariah di Indonesia." *Jurnal Eksyar: Jurnal Ekonomi Syariah* 7.01 (2019): h. 47-56.

“Tiada sesuatupun yang layak disembah selain Allah”, dan tidak ada pemilik langit, bumi dan isinya, selain daripada Allah” karena Allah adalah pencipta alam semesta dan seisinya dan sekaligus pemiliknya, termasuk pemilik manusia dan seluruh sumber daya yang ada. Karena itu Allah adalah pemilik hakiki. Manusia hanya diberi amanah untuk memiliki untuk sementara waktu, sebagai ujian bagi mereka.²⁷

2) Adl'

Allah adalah pencipta segala sesuatu, dan salah satu sifatnya adalah adil. Dia tidak membeda-bedakan perlakuan terhadap makhlukNya secara dzalim. Manusia sebagai khalifah di muka bumi harus memelihara hukum Allah di muka bumi, dan menjamin bahwa pemakaian segala sumber daya diarahkan untuk kesejahteraan manusia, supaya semua mendapat manfaat daripadanya secara adil dan baik. Dalam banyak ayat, Allah memerintahkan manusia untuk berbuat adil. Islam mendefinisikan adil sebagai “tidak mendzalimi dan tidak didzalimi”. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Tanpa keadilan, manusia akan terkotak-kotak dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan mendzalimi golongan yang lain, sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia. Masing-masing berusaha mendapatkan hasil yang lebih besar daripada usaha yang dikeluarkan karena kerakusannya.

3) Nubuwwah

Karena sifat rahman, rahim, dan kebijaksanaan Allah, manusia tidak dibiarkan begitu saja di dunia tanpa mendapatkan bimbingan. Karena diutuslah para Nabi dan Rasul untuk menyampaikan petunjuk dari Allah kepada manusia tentang bagaimana hidup yang baik dan benar di dunia, dan mengajarkan jalan untuk kembali (taubat) kepada

²⁷ Zainudin Ali, *Hukum ekonomi Syariah*, “Jakarta : Sinar Grafika, 2019) h. 76

Allah. Untuk umat muslim Allah mengirimkan Nabi akhir zaman, Nabi yang sempurna untuk diteladani yaitu Nabi Muhammad Saw. Sifat-sifat utama Nabi Muhammad saw yang harus diteladani oleh manusia pada umumnya dan pelaku ekonomi dan bisnis pada khususnya, adalah sebagai berikut:

4) Sidiq

Sifat sidiq (benar, jujur) harus menjadi visi hidup setiap Muslim Karena hidup kita berasal dari Yang Maha Benar, maka kehidupan di dunia pun harus dijalani dengan benar, supaya kita dapat kembali pada pencipta kita, Yang Maha Benar. Dengan demikian, tujuan hidup Muslim sudah terumus dengan baik dari konsep sidiq ini, kemudian muncullah konsep turunan khas ekonomi dan bisnis yang efektif (mencapai tujuan yang tepat, benar) dan efisiensi (melakukan kegiatan yang benar, yakni menggunakan teknik dan metode yang tidak menyebabkan kemubadziran, karena kalau mubadzir berarti tidak benar).

5) Amanah

Amanah (tanggungjawab, dapat dipercaya, kredibilitas) menjadi misi hidup setiap Muslim. Karena seorang Muslim hanya dapat menjumpai Sang Maha Benar dalam keadaan ridha dan diridhai, yaitu manakala menepati amanah yang telah dipikulnya. Sifat ini akan membentuk kredibilitas yang tinggi dan sikap penuh tanggung jawab yang tinggi akan melahirkan masyarakat yang kuat, karena dilandasi oleh saling percaya antar anggotanya. Sifat amanah memerankan peranan yang sangat penting dalam dunia ekonomi dan bisnis, karena tanpa kredibilitas dan tanggung jawab kehidupan ekonomi dan bisnis akan hancur.

6) Tabligh

Sifat tabligh (komunikasi, keterbukaan, pemasaran) merupakan teknik hidup Muslim karena setiap Muslim mengemban tanggung jawab dakwah, yakni menyeru,

mengajak, memberitahu. Sifat ini apabila sudah mendarah daging pada setiap Muslim, apalagi yang bergerak dalam bidang ekonomi dan bisnis, akan menjadikan setiap pelaku ekonomi dan bisnis sebagai pemasar yang tangguh dan lihai. Karena sifat tabligh merupakan prinsip ilmu komunikasi (personal maupun massal), pemasaran, penjualan, periklanan, pembentukan opini massa, open management, iklim keterbukaan, dan lain-lain.

7) Fathonah

Sifat fathonah (kecerdikan, kebijaksanaan, intelektualitas) dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap Muslim. Karena untuk mencapai Sang Maha Benar, seorang Muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan olehNya. “dan Allah menimpakan kemakmuran kepada orang-orang yang tidak mempergunakan akalunya.

8) Khilafah

Dalam Al Qur'an Allah berfirman bahwa manusia diciptakan untuk menjadi khalifah di bumi, artinya untuk menjadi pemimpin dan pemakmur bumi. Karena itu pada dasarnya setiap manusia adalah pemimpin. Ini berlaku bagi semua manusia, baik di sebagai individu, kepala keluarga, pemimpin masyarakat, atau kepala Negara. Nilai ini mendasari prinsip kehidupan kolektif manusia dalam Islam (siapa memimpin siapa). Fungsi utamanya adalah untuk menjaga keteraturan interaksi (mu'amalah) antar kelompok termasuk dalam bidang ekonomi agar kekacauan dan keributan dapat dihilangkan atau dikurangi.

9) Ma'ad

Allah menegaskan bahwa manusia diciptakan untuk berjuang. Dan perjuangan ini akan mendapatkan ganjaran, baik di dunia maupun di akhirat. Perbuatan baik dibalas dengan kebaikan yang berlipat-lipat, sedangkan perbuatan jahat dibalas dengan

hukuman yang setimpal. Karena itu, ma'ad juga diartikan sebagai imbalan/ ganjaran. Implikasi nilai ini dalam kehidupan ekonomi dan bisnis misalnya, difokuskan oleh Al Gazali yang menyatakan bahwa motivasi para pelaku bisnis adalah untuk mendapatkan laba, baik laba dunia maupun akhirat. Karena itu konsep profit mendapatkan legitimasi (hak kekuasaan) dalam Islam.²⁸

C. Tinjauan Konseptual

1. Analisis SWOT UMKM

Analisis SWOT adalah suatu bentuk identifikasi dari berbagai faktor yang secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan juga dapat menimbulkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).

Analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Apabila analisis SWOT diterapkan secara akurat, maka asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil

2. Pengrajin Batu Nisan

Pengrajin batu nisan merupakan salah satu sektor bisnis UMKM yang bergerak pada bidang industri. Pengrajin batu nisan mulai ada sejak jaman penjajahan di desa Allakuang dan mulai berkembang seiring berjalannya waktu.

Pengrajin batu nisan mempunyai visi memberikan pelayanan terbaik dan produk berkualitas kepada pelanggan. Yang dimaksud pengrajin batu nisan dalam pembahasan ini adalah masyarakat yang menggunakan batu gunung untuk membuat batu nisan tersebut.

²⁸ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017) h. 79

3. Perspektif Ekonomi Syariah

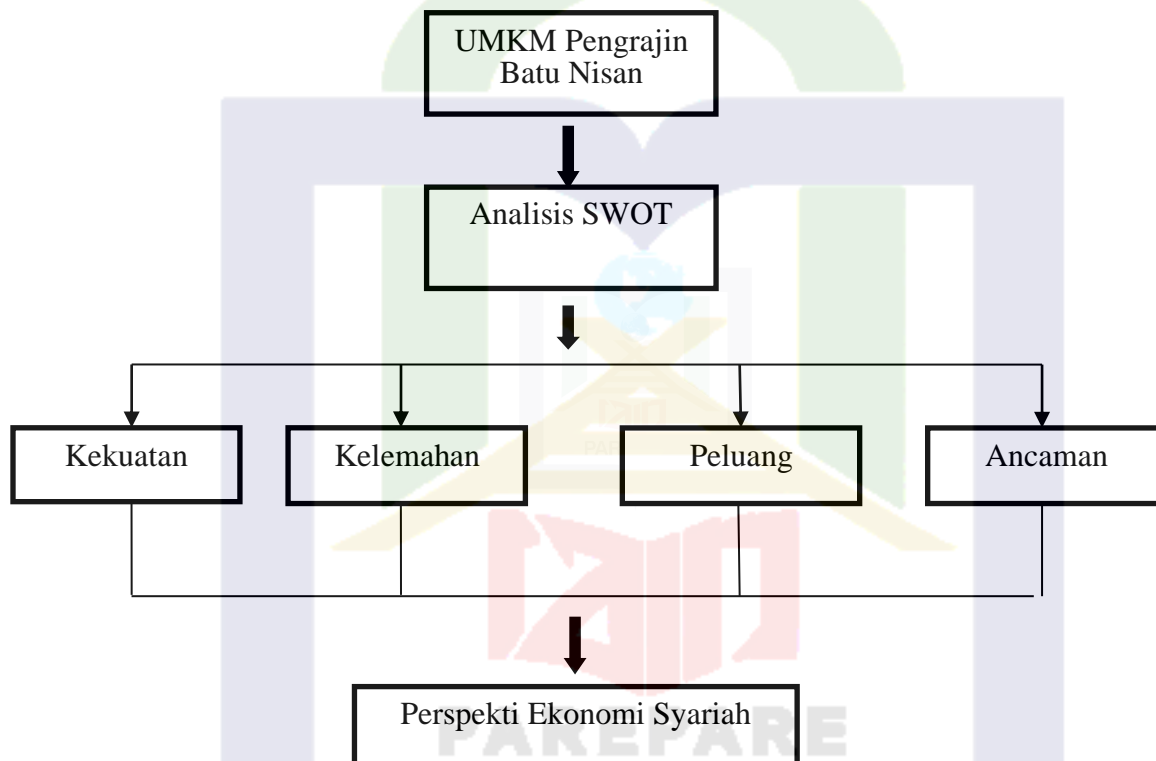
Sudut pandang ekonomi syariah berdasarkan UMKM penyajian batu nisan yang dimaksud dalam peneliti ini adalah orang yang membahas tentang usaha memproduksi batu nisan untuk diperoleh masyarakat yang ada di Desa Allakkuang.

Pada dasarnya Ekonomi dan Islam merupakan dua hal yang berkesinambungan, dimana pada kata Ekonomi dapat diambil arti segala sesuatu untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan pada kata Islam dapat diambil arti bahwa kemakmuran dan kedamaian bagi seluruh umatnya yang merupakan asas dari ekonomi sendiri untuk memberikan kemakmuran sebesar besarnya.



D. Kerangka Pikir

Sesuai dengan judul penelitian ini yang membahas “Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Sidrap (Perspektif Ekonomi Syariah). Pengrajin batu nisan di sini menggunakan metode analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terhadap usaha yang dilakukan menurut perspektif Ekonomi Syariah.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif fenomenologi karena peneliti melakukan interaksi lingkungan sesuai dengan unit sosial, individu, kelompok lembaga atau masyarakat. Berdasarkan masalahnya, penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisis, dan menginterpretasikan apa yang diteliti melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.²⁹

Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan pada suatu kejadian yang benar-benar terjadi.³⁰ Metode kualitatif ini digunakan karena beberapa pertimbangan. *Pertama*, menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan jamak. *Kedua*, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden. *Ketiga*, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.³¹

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Allakuang Kecamatan Maritengngae Kabupaten Sidenreng Rappang, lokasi penelitian ini merupakan salah satu lokasi yang dijadikan sebagai pusat usaha batu nisan. Adapun penelitian dilakukan selama kurang lebih 1 bulan untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan.

²⁹Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* (Cet. VII; Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 26.

³⁰Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Muamalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), h.6.

³¹Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), h. 9-10.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan analisis SWOT terhadap UMKM pengrajin batu nisan yang ada di desa Allakuang. Hal ini di dasarkan oleh adanya pengrajin batu nisan yang sukses menjual hasil kerajinannya.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif artinya data yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Data kualitatif ini diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, atau observasi yang telah dituangkan dalam catatan lapangan (transkrip). Bentuk lain data kualitatif adalah gambar yang diperoleh melalui pemotretan dan rekaman suara.

2. Sumber Data

Berdasarkan sumbernya data penelitian dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, dalam hal ini adalah subjek penelitian (informasi) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti. Dalam hal ini data primer yang diperoleh peneliti berasal dari wawancara dari informan yang berkaitan dengan pengolahan batu nisan dalam meningkatkan pendapatan bisnisnya.

b. Data Skunder

Data yang diperoleh dari buku-buku sebagai data pelengkap sumber data primer. Data sekunder mencakup dokumen-dokumen, buku, hasil penelitian, serta tulisan-tulisan

yang mendukung atau memperkuat data primer yang ada.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam penyusunan proposal ini yaitu teknik penelitian lapangan (*field research*): Teknik penelitian ini dilakukan dengan cara peneliti terjun ke lapangan untuk mengadakan penelitian dan untuk memperoleh data-data kongkret berhubungan dengan pembahasan ini. Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data di lapangan yang sesuai dengan data yang bersifat teknis, yakni sebagai berikut:

1. Wawancara (*Interview*)

Interview merupakan alat pengumpul informasi dengan cara tanya jawab. Ciri utama dari *interview* adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dan sumber informasi. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait. Adapun jenis wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah tidak terstruktur (*non-directif*).

Dalam wawancara tidak terstruktur, tidak ada pertanyaan yang ditentukan sebelumnya, kecuali pada tahapan sangat awal, yakni ketika peneliti memulai wawancara dengan melontarkan pertanyaan umum dalam area studi. Sebuah agenda atau daftar topik dapat membantu untuk tetap fokus selama jalannya wawancara.³²

Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara lebih teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.³³ Adapun instrumen yang digunakan

³²Christine Daymon dan Immy Holloway, *Metode-Metode Riset Kualitatif dalam Public Relations dan Marketing Communications* (Jakarta: Bentang Pustaka, 2007), h. 264.

³³H Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi* (Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2018), h. 38.

dalam penelitian ini yaitu pedoman wawancara. Informan dalam penelitian ini yaitu pengrajin Batu di Desa Allakuang Kecamatan Maritengngae Kabupaten Sidenreng Rappang.

2. Observasi

Observasi adalah pengamatan sistematis yang berkenaan dengan perhatian terhadap fenomena yang tampak.³⁴ Observasi adalah mengamati kejadian, gerak, atau proses. Observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Dengan adanya metode ini maka mendapat data secara riil berdasarkan hasil pengamatan dilapangan yang telah dilakukan. Dalam observasi ini peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data penelitian mengenai hal-hal atau variabel yang berupa dokumen yang terkait, buku, koran, majalah, dan lain-lain. Dalam hal ini peneliti mengumpulkan dokumen-dokumen serta mengambil gambar yang terkait dengan pembahasan dan permasalahan peneliti.

F. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan.³⁵ Uji keabsahan data yang dilakukan oleh peneliti yaitu uji kepercayaan (*credibility*) dan uji kepastian (*confirmability*). Uji kepercayaan (*credibility*) berfungsi untuk: *Pertama*, melaksanakan

³⁴Sanafiah Faizal, *Format-format Penelitian Sosial* (Cet. V; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 71.

³⁵ Muhammad Kamal Zubair, dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare 2020*, (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2020), h. 23

inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai; *Kedua*, mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti.³⁶

Uji keabsahan data yang digunakan dalam uji kredibilitas adalah uji *triangulasi* data. *Triangulasi* adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik *triangulasi* yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan sumber lainnya.³⁷ Dalam penelitian ini, metode *triangulasi* yang digunakan peneliti adalah pemeriksaan melalui sumber, waktu, dan tempat. Pemeriksaan melalui sumber adalah membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari sumber yang berbeda.

Selanjutnya, uji kepastian (*confirmability*) data. Uji kepastian data merupakan uji untuk memastikan bahwa sesuatu itu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat, dan penemuan seseorang. Jika disepakati oleh beberapa atau banyak orang, barulah dapat dikatakan objektif.

G. Teknik Analisis Data

Setelah uji keabsahan data dilakukan, data yang telah dikumpulkan diolah dengan analisis kualitatif. Proses pengumpulan data mengikuti konsep Miles dan Huberman, sebagaimana dikutip oleh Sugiyono, bahwa aktifitas dalam pengumpulan data melalui tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi.³⁸

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan

³⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), h. 324

³⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), h. 330.

³⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*, (Bandung: Alfa Beta, 2007), h.300

pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya, lalu membuang yang tidak perlu.³⁹ Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan mengorganisasikan data dalam satu cara, dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasi. Tahapan reduksi data melalui proses pemisahan dan pentransformasian data “mentah” yang terlihat dalam catatan tertulis lapangan (*written-up field notes*). Data “mentah” adalah data yang sudah terkumpul tetapi belum terorganisasi secara numerik.⁴⁰ Adapun data “mentah” yang dimaksud dalam penelitian ini ialah data yang belum diolah oleh peneliti. Oleh karena itu, reduksi data berlangsung selama kegiatan penelitian dilaksanakan.

Setelah proses pengumpulan data dilakukan oleh penulis, data dari hasil wawancara dengan beberapa sumber serta hasil dari studi dokumentasi dalam bentuk catatan lapangan selanjutnya dianalisis. Kegiatan ini bertujuan untuk membuang data yang tidak perlu dan menggolongkan ke dalam hal-hal pokok yang menjadi fokus permasalahan yang diteliti.⁴¹

2. Penyajian Data

Menurut Miles dan Huberman sebagaimana yang dikutip oleh Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Langkah ini dilakukan dengan menyajikan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi adanya kemungkinan penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan dengan alasan data-data yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif biasanya berbentuk naratif, sehingga memerlukan penyederhanaan

³⁹Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 122.

⁴⁰Murray R. Spiegel dan Larry J. Stephens, *Statistik*, (PT. Gelora Aksara Pratama; Edisi Ketiga, 2004), h. 30.

⁴¹A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Prenada Media, 2016), h. 406.

tanpa mengurangi isinya.⁴²

Penyajian data dilakukan dengan menggabungkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa sumber data dan studi dokumentasi. Data yang disajikan berupa narasi kalimat, dimana setiap fenomena yang dilakukan atau diceritakan ditulis apa adanya kemudian penelitian memberikan interpretasi atau penilaian sehingga data yang tersaji menjadi bermakna.

3. Verifikasi Data

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap akhir dalam proses analisa data. Pada bagian ini peneliti mengutarakan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan. Penarikan kesimpulan bisa dilakukan dengan jalan membandingkan kesesuaian pernyataan dari subyek penelitian dengan makna yang terkandung dengan konsep-konsep dasar dalam penelitian tersebut.⁴³

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Proses untuk mendapatkan bukti-bukti inilah yang disebut dengan verifikasi data. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang kuat dalam arti konsisten dengan kondisi yang ditemukan saat peneliti kembali ke lapangan, maka kesimpulan yang diperoleh merupakan kesimpulan yang kredibel. Verifikasi data dilakukan untuk mendapatkan kepastian apakah data tersebut dapat dipercaya atau tidak. Dalam verifikasi data ini akan diprioritaskan keabsahan sumber data dan tingkat objektivitas serta adanya keterkaitan antar data dari sumber yang satu dengan sumber yang lainnya lalu menarik kesimpulan.

⁴² Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 123.

⁴³ Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 124.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Allakkuang Kabupaten Sidrap, Salah satu aspek penting dari desa ini adalah batu nisan atau makam kuno yang dapat ditemukan di sana. Batu nisan di Desa Allakkuang bukan hanya berfungsi sebagai penanda kuburan, tetapi juga sebagai artefak budaya dan sejarah yang mencerminkan kehidupan dan kepercayaan masyarakat di masa lalu. Berdasarkan teknik pengolahan data yang digunakan, beberapa tahapan penelitian yaitu tahapan observasi, tahapan wawancara dan dokumentasi. Tahapan pengamatan dimana peneliti mengamati proses dari pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang, tahapan wawancara dimana peneliti melakukan wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada informan. Adapun hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang

a) Faktor Kekuatan (Kemampuan dalam produksi kualitas Batu yang berkualitas)

Hasil penelitian merujuk pada kekuatan pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang, penelitian mengenai pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang mengungkapkan beberapa faktor kekuatan yang memengaruhi keberlanjutan dan kualitas kerajinan mereka. Di sisi kekuatan, para pengrajin di desa ini memiliki keterampilan dan keahlian yang telah diwariskan secara turun-temurun, memastikan kualitas ukiran dan pengerjaan yang tinggi. Pengalaman bertahun-tahun telah membekali mereka dengan pengetahuan mendalam tentang teknik dan seni ukir batu nisan, serta pemahaman terhadap motif dan simbol budaya yang khas. Berikut beberapa pertanyaan wawancara terkait dengan sudah berapa lama bapak/ibu mendirikan usaha batu nisan, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

Saya sudah menjalankan usaha batu nisan ini selama lebih dari 25 tahun. Saya belajar dari ayah yang juga seorang pengrajin, dan sekarang saya meneruskan tradisi keluarga ini.⁴⁴

Kutipan hasil wawancara menjelaskan bahwa pengrajin batu nisan telah menjalankan usahanya selama lebih dari 25 tahun. Pernyataan ini menunjukkan bahwa pengalaman dan keahlian dalam pembuatan batu nisan telah terakumulasi selama waktu yang cukup panjang. Selain itu, disebutkan bahwa beliau mewarisi keterampilan ini dari ayahnya, yang juga seorang pengrajin batu nisan, menyoroti kontinuitas tradisi keluarga dalam bidang ini. Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa pengrajin batu nisan ini memiliki iktikad yang kuat dalam hal pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dalam pembuatan batu nisan. Pengalaman jangka panjangnya juga dapat memberikan keunggulan dalam mempertahankan kualitas produk dan pelayanan yang konsisten, serta memperkuat reputasi di kalangan pelanggan dan komunitas lokal. Informan lainnya menyebutkan bahwa:

Usaha ini baru saya mulai sekitar 5 tahun yang lalu. Sebelumnya saya bekerja di bidang lain, tetapi kemudian saya tertarik untuk kembali ke desa dan mengembangkan kerajinan batu Nisan karena melihat potensi pasar lokal.⁴⁵

Hasil wawancara dengan informan lain mengungkapkan bahwa usaha batu nisan yang mereka jalankan baru dimulai sekitar 5 tahun yang lalu. Sebelum memulai usaha ini, informan bekerja di bidang lain. Namun ketertarikan untuk kembali ke desa dan mengembangkan kerajinan batu nisan muncul karena melihat potensi pasar lokal yang menjanjikan. Keputusan untuk beralih ke usaha batu nisan didasari oleh kesadaran akan adanya pasar yang potensial di desa mereka. Dengan memanfaatkan pengalaman kerja sebelumnya dan kemampuan baru dalam pembuatan batu nisan, informan ini bertujuan untuk merespons permintaan lokal dan membangun usaha yang berkelanjutan secara

⁴⁴ Aldiansyah, *Pengrajin Batu Nisan*, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁴⁵ Ridwan, *Pengrajin Batu Nisan*, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

ekonomi.

Perubahan profesi ini juga mencerminkan dorongan untuk menghidupkan kembali kerajinan tradisional yang bernilai budaya dan sekaligus memberikan kontribusi ekonomi positif bagi komunitas desa, informan lainnya menyebutkan bahwa:

Saya sudah menjadi pengrajin batu nisan selama 15 tahun. Awalnya, saya belajar secara otodidak, tetapi seiring berjalannya waktu, saya semakin mengasah keterampilan dengan belajar pada pengrajin yang lebih senior.⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang dijelaskan diatas bahwa informan lain yang telah menjadi pengrajin batu nisan selama 15 tahun mengungkapkan perjalanan karir yang dimulai dari pembelajaran otodidak. Dalam kurun waktu tersebut informan telah berhasil meningkatkan keterampilannya secara bertahap dengan belajar dari pengrajin yang lebih berpengalaman. Hal ini mencerminkan dedikasi dan ketekunan dalam mengembangkan keterampilan dalam seni ukir batu nisan.

Proses belajar dari pengrajin senior tidak hanya membantu informan untuk memperdalam teknik pengukiran dan pemilihan bahan, tetapi juga untuk memahami nilai-nilai tradisional yang terkandung dalam setiap karya seni yang dihasilkan. Pengalaman ini tidak hanya berkontribusi pada peningkatan kualitas produk, tetapi juga memperluas jaringan dan pemahaman akan pasar serta preferensi pelanggan. Dengan memiliki pengalaman selama 15 tahun, informan ini telah menjadi bagian integral dari komunitas pengrajin batu nisan lokal, memainkan peran penting dalam pelestarian dan pengembangan seni tradisional di wilayahnya. Informan lainnya menyebutkan bahwa:

Usaha batu nisan ini saya dirikan sekitar 10 tahun yang lalu setelah pensiun dari pekerjaan. Saya ingin memanfaatkan waktu pensiun untuk menghidupkan kembali tradisi lokal.⁴⁷

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa informan telah mendirikan usaha

⁴⁶ Jumaidi, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁴⁷ Fadli, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

batu nisan sekitar 10 tahun yang lalu setelah pensiun dari pekerjaannya mengungkapkan keinginan untuk memanfaatkan waktu pensiun dengan menghidupkan kembali tradisi lokal. Keputusan ini mencerminkan semangat untuk memberikan kontribusi positif bagi komunitas setelah masa kerja aktifnya berakhir. Dengan mendirikan usaha batu nisan, informan ini tidak hanya menjaga tradisi lokal tetapi juga mendorong keberlanjutan warisan budaya dalam bentuk seni dan keterampilan tradisional. Usaha ini tidak hanya sebagai sumber penghasilan tambahan tetapi juga sebagai wujud nyata dari dedikasi terhadap pelestarian nilai-nilai budaya yang dimiliki oleh masyarakat lokal.

Informan menjelaskan dalam hasil wawancara bahwa:

Saya baru sekitar 2 tahun menekuni usaha batu nisan ini. Saya melihat ada peluang besar di pasar, dan saya juga tertarik dengan seni ukir batu. Meskipun baru, saya terus belajar dan berusaha meningkatkan kualitas hasil kerja.⁴⁸

Dalam hasil wawancara informan menjelaskan bahwa baru menekuni usaha batu nisan selama sekitar 2 tahun. Motivasi utama informan adalah melihat adanya peluang besar di pasar untuk produk batu nisan, serta ketertarikan pribadi terhadap seni ukir batu. Meskipun masih baru dalam bidang ini, informan menunjukkan komitmen untuk terus belajar dan meningkatkan kualitas hasil kerjanya. Keputusan untuk terjun ke dalam usaha batu nisan mengindikasikan respons terhadap permintaan pasar yang ada dan kesempatan untuk mengembangkan bakat seni yang dimilikinya. Dengan menggabungkan antara potensi ekonomi dan minat pribadi dalam seni ukir, informan berusaha untuk membangun fondasi yang kuat dalam usaha yang dipilihnya.

Sikap terbuka informan terhadap pembelajaran dan peningkatan kualitas merupakan hal yang positif, menunjukkan kemauan untuk mengikuti perkembangan dalam industri ini serta untuk menyesuaikan diri dengan standar dan ekspektasi pasar yang semakin meningkat. Pertanyaan selanjutnya yaitu apakah yang melatar belakangi

⁴⁸ Jumaidi, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

sehingga bapak/ibu mendirikan usaha batu nisan, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

Saya mendirikan usaha batu nisan ini karena ingin melanjutkan usaha keluarga. Ayah dulu juga pengrajin batu nisan, dan saya merasa memiliki tanggung jawab untuk meneruskan usaha ini.⁴⁹

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa alasan utama mendirikan usaha batu nisan adalah untuk melanjutkan tradisi keluarga. Diketahui bahwa ayah informan juga seorang pengrajin batu nisan di masa lalu, dan hal ini memberikan rasa tanggung jawab kepada informan untuk meneruskan warisan keluarga ini ke generasi selanjutnya.

Keputusan untuk memulai usaha batu nisan tidak hanya didasarkan pada potensi ekonomi atau peluang pasar, tetapi lebih kepada menjaga dan mempertahankan nilai-nilai tradisional yang telah ada dalam keluarga. Dengan melanjutkan usaha yang telah ditinggalkan oleh ayahnya, informan juga berharap dapat menghormati dan memperkuat ikatan keluarga serta mengabadikan warisan budaya yang dimiliki oleh komunitas lokal. Informan lainnya menjelaskan bahwa:

Latar belakang saya mendirikan usaha ini adalah karena melihat kebutuhan di desa kami yang masih tinggi akan batu nisan berkualitas. Sebelumnya, banyak orang yang harus memesan dari luar daerah. Saya ingin membantu masyarakat sekitar dengan menyediakan produk lokal yang tidak kalah bagus.⁵⁰

Hasil wawancara menyebutkan bahwa hasil wawancara tersebut, informan menjelaskan bahwa latar belakang mendirikan usaha batu nisan adalah karena mengamati kebutuhan yang tinggi akan batu nisan berkualitas di desa mereka. Sebelumnya, masyarakat setempat sering harus memesan batu nisan dari luar daerah, sehingga terdapat peluang untuk menyediakan produk lokal yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan pasar secara lokal. Keputusan untuk memulai usaha batu nisan ini mencerminkan respons terhadap tantangan nyata yang dihadapi oleh komunitas lokal,

⁴⁹ Ridwan, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁵⁰ Fadli, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

yaitu keterbatasan akses terhadap produk batu nisan berkualitas. Dengan menyediakan produk lokal yang tidak kalah bagus dari produk luar daerah, informan bertujuan untuk mendukung perekonomian lokal serta memberikan solusi yang lebih mudah dan efisien bagi masyarakat setempat. Informan juga mendeskripsikan bahwa:

Saya melihat potensi ekonomi dalam usaha. Setelah melihat beberapa teman sukses dalam bisnis kerajinan batu, saya merasa ini adalah peluang yang baik untuk meningkatkan pendapatan juga.⁵¹

Hasil wawancara menyebutkan bahwa motivasi utama mendirikan usaha batu nisan adalah karena melihat potensi ekonomi yang terkait dengan bidang ini. Informan mencatat bahwa setelah melihat beberapa teman yang sukses dalam bisnis kerajinan batu, ia merasa bahwa ini adalah peluang yang baik untuk meningkatkan pendapatan pribadi juga.

Keputusan untuk memulai usaha batu Nisan didorong oleh observasi terhadap kesuksesan yang telah dicapai oleh orang lain dalam industri serupa. Hal ini mencerminkan respons terhadap peluang pasar yang dilihat oleh informan, serta keinginan untuk mengambil bagian dalam industri yang menjanjikan. Dengan demikian, usaha ini tidak hanya dijalankan sebagai sumber penghasilan tambahan tetapi juga sebagai sarana untuk meraih potensi ekonomi yang lebih besar. Informan lain menjelaskan bahwa:

Saya mendirikan usaha batu nisan karena kecintaan saya pada seni ukir. Sejak kecil, saya suka menggambar dan mengukir. Saya memutuskan untuk menekuni hobi saya dan menjadikannya usaha yang dapat memberikan penghasilan tambahan.⁵²

Kutipan hasil wawancara menjelaskan bahwa motivasi utama mereka untuk mendirikan usaha batu nisan adalah karena kecintaan pada seni ukir. Sejak kecil, informan memiliki minat dan bakat dalam menggambar dan mengukir, yang menjadi

⁵¹ Ridwan, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁵² Iwang, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

fondasi utama bagi keputusan untuk menekuni hobi tersebut secara lebih serius dan mengubahnya menjadi usaha yang menghasilkan pendapatan tambahan.

Keputusan ini mencerminkan kombinasi antara minat pribadi yang kuat terhadap seni ukir dan dorongan untuk mengembangkan keterampilan tersebut menjadi sesuatu yang lebih dari sekadar hobi. Dengan mengambil langkah untuk menjadikan kecintaan mereka sebagai dasar usaha, informan juga mengejar kepuasan pribadi dan kesempatan untuk menghasilkan pendapatan dari apa yang mereka nikmati. Pertanyaan selanjutnya yaitu berapa kisaran harga batu Nisan yang di jual, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

Harga batu nisan mulai yg terendah 500 ada yg 1,5 jt 3jt 5jt sampai 10jt semakin tinggi harga batu nisan semakin besar juga batu nisan yg di buat.⁵³

Hasil wawancara tersebut menjelaskan kisaran harga batu nisan yang dijual, dimulai dari harga terendah sekitar 500 ribu rupiah hingga mencapai 10 juta rupiah. Harga-harga ini bervariasi tergantung pada kompleksitas desain, ukuran, dan jenis batu nisan yang dibuat. Harga batu nisan yang lebih rendah mungkin mencerminkan batu nisan dengan ukiran sederhana atau menggunakan bahan-bahan yang lebih umum dan mudah didapatkan. Sementara itu, harga yang lebih tinggi mungkin menunjukkan adanya ukiran yang lebih rumit, bahan-bahan yang lebih langka atau berkualitas lebih tinggi, serta mungkin termasuk biaya tambahan untuk kerajinan tangan yang lebih halus dan detail. Semakin tinggi harga batu nisan, biasanya semakin besar pula nilai estetika dan keunikannya. Hal ini dapat menjadi faktor penentu bagi pelanggan dalam memilih batu nisan yang sesuai dengan anggaran dan kebutuhan mereka, serta menghargai nilai seni dan kehalusan kerja tangan yang diusung oleh pengrajin. Informan menjelaskan bahwa:

Harga batu nisan yang kami jual bervariasi tergantung pada ukuran dan tingkat kerumitannya. Yang paling murah biasanya sekitar 500 ribu rupiah, itu untuk batu

⁵³Jumaidi, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

nisan ukuran kecil dengan desain sederhana. Kalau yang ukuran sedang, harganya bisa mencapai 1,5 juta sampai 3 juta rupiah. Untuk batu nisan besar dengan ukiran yang lebih kompleks, harganya bisa mencapai 5 juta hingga 10 juta rupiah.⁵⁴

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa harga batu nisan yang mereka jual bervariasi berdasarkan ukuran dan tingkat kerumitannya. Penjelasan ini memberikan gambaran yang lebih detail tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga batu nisan di usaha mereka.

Pertama, untuk batu nisan ukuran kecil dengan desain sederhana, informan menyebutkan bahwa harga terendah yang ditawarkan adalah sekitar 500 ribu rupiah. Hal ini mencerminkan bahwa batu nisan dengan ukuran kecil dan desain yang lebih sederhana memungkinkan harga yang lebih terjangkau bagi konsumen.

Kedua, untuk batu nisan dengan ukuran sedang, harga yang ditawarkan berkisar antara 1,5 juta hingga 3 juta rupiah. Harga ini dapat dipahami sebagai respons terhadap permintaan untuk ukuran yang lebih besar dan mungkin juga desain yang lebih kompleks dibandingkan dengan batu nisan ukuran kecil.

Ketiga, untuk batu nisan besar dengan ukiran yang lebih kompleks, harga bisa mencapai 5 juta hingga 10 juta rupiah. Harga ini mencerminkan investasi lebih tinggi dalam waktu, bahan, dan keterampilan yang diperlukan untuk menciptakan batu nisan dengan ukuran dan desain yang lebih besar serta lebih rumit. Informan lainnya mendukung pernyataan tersebut bahwa:

Di tempat kami, harga batu Nisan mulai dari 1 juta rupiah untuk yang ukuran kecil dan desain standar. Kalau yang ukuran sedang, harganya sekitar 2 juta hingga 3,5 juta rupiah. Batu nisan yang besar dengan detail ukiran khusus bisa mencapai 7 juta hingga 10 juta rupiah, tergantung permintaan pelanggan.⁵⁵

Hasil wawancara menyebutkan bahwa dukungan terhadap pernyataan sebelumnya mengenai harga batu nisan di tempat mereka disajikan dengan detail yang serupa namun

⁵⁴ Iwang, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁵⁵ Juma, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

dengan variasi yang sedikit berbeda. Informan menjelaskan bahwa di tempat mereka, harga batu nisan dimulai dari 1 juta rupiah untuk yang berukuran kecil dengan desain standar. Kemudian, untuk batu nisan berukuran sedang, harganya berkisar antara 2 juta hingga 3,5 juta rupiah. Hal ini menunjukkan peningkatan harga yang disesuaikan dengan ukuran yang lebih besar dan mungkin juga dengan tingkat kerumitan desain yang lebih kompleks dibandingkan dengan batu nisan ukuran kecil. Selanjutnya, untuk batu nisan besar dengan detail ukiran khusus, harga dapat mencapai 7 juta hingga 10 juta rupiah, tergantung pada spesifikasi yang diminta oleh pelanggan. Harga yang lebih tinggi untuk batu nisan jenis ini mencerminkan biaya tambahan yang terkait dengan kerajinan tangan yang lebih rumit dan detail yang diperlukan untuk memenuhi permintaan pelanggan yang khusus. Pertanyaan selanjutnya yaitu apa saja yang menjadi kekuatan (strength) usaha batu nisan, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

Kekuatan utama usaha batu nisan itu adalah kualitas dan keahlian dalam ukiran. Kami menggunakan bahan baku batu terbaik dan teknik ukir yang diwariskan secara turun-temurun. Hasilnya, batu nisan yang kami buat sangat detail dan tahan lama.⁵⁶

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa beberapa kekuatan utama dari usaha batu nisan yang mereka jalankan. Pertama, mereka menekankan pada kualitas dan keahlian dalam proses ukiran. Dengan menggunakan bahan baku batu yang terbaik dan menerapkan teknik ukir yang telah diwariskan secara turun-temurun, mereka menghasilkan batu nisan yang sangat detail dan tahan lama.

Kualitas yang tinggi dalam proses ukiran dan pemilihan bahan baku yang terbaik memberikan nilai tambah yang signifikan bagi produk-produk mereka. Detail yang halus dalam ukiran tidak hanya mencerminkan keahlian tangan yang terampil tetapi juga menggaransi kepuasan pelanggan dalam jangka panjang, karena batu nisan yang tahan

⁵⁶ Aldiansyah, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

lama akan tetap terjaga keindahannya meskipun terkena cuaca atau lingkungan eksternal lainnya. Selain itu, warisan turun-temurun dalam teknik ukiran menunjukkan komitmen mereka terhadap tradisi dan keahlian yang telah ada dalam komunitas mereka selama bertahun-tahun. Ini juga menambah nilai budaya dan historis pada setiap produk yang dihasilkan, menjadikannya lebih dari sekadar benda, tetapi juga sebuah karya seni yang mempertahankan nilai-nilai tradisional. Informan juga menjelaskan bahwa:

Salah satu kekuatan usaha itu adalah hubungan yang baik dengan pelanggan. Banyak dari mereka yang sudah mengenal dan mempercayai kualitas pekerjaan kami. Kami juga fleksibel dalam menerima desain khusus sesuai permintaan pelanggan, sehingga mereka merasa puas dan senang dengan hasil akhirnya.⁵⁷

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa kekuatan utama dari usaha batu nisan adalah hubungan yang baik dengan pelanggan. Penjelasan tersebut tercermin dalam sejumlah faktor yang mendukung kepuasan pelanggan secara keseluruhan. Banyak pelanggan sudah memiliki hubungan jangka panjang dengan usaha tersebut dan telah mempercayai kualitas pekerjaan yang dihasilkan. Fleksibilitas dalam menerima desain khusus sesuai permintaan pelanggan menjadi nilai tambah yang signifikan. Hal ini menunjukkan respons yang baik terhadap kebutuhan dan preferensi pelanggan, sehingga mereka merasa terlibat dalam proses pembuatan batu Nisan dan mendapatkan hasil akhir yang sesuai dengan harapan mereka. Kualitas hubungan yang baik dengan pelanggan tidak hanya menciptakan kepuasan langsung tetapi juga berpotensi untuk membangun kesetiaan jangka panjang dan merekomendasi dari mulut ke mulut. Dengan menerima dan menghormati desain khusus pelanggan, usaha batu Nisan ini tidak hanya memenuhi kebutuhan praktis tetapi juga emosional dari pelanggan yang mencari cara untuk menghormati dan mengenang orang yang telah meninggal. Informan juga menjelaskan bahwa:

⁵⁷ Ridwan, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

Kekuatan usaha kami terletak pada inovasi terhadap kebutuhan pasar. Kami terus mengikuti tren dan teknologi baru dalam pembuatan batu nisan, serta selalu terbuka dari pelanggan.⁵⁸

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa kekuatan utama dari usaha batu Nisan mereka adalah inovasi dalam merespons kebutuhan pasar. Mereka menegaskan bahwa usaha mereka selalu mengikuti tren terbaru dan menerapkan teknologi baru dalam proses pembuatan batu Nisan. Adopsi terhadap inovasi dan teknologi baru merupakan strategi yang penting dalam mempertahankan daya saing dan relevansi di pasar yang terus berubah. Dengan mengikuti tren terbaru, usaha dapat menawarkan produk-produk yang sesuai dengan preferensi dan ekspektasi pelanggan modern. Ini juga membuktikan komitmen mereka untuk terus meningkatkan kualitas dan efisiensi dalam proses produksi.

b) Faktor Kekuatan (Kurangnya SDM dalam produksi jumlah besar)

Kesediaan untuk terbuka terhadap masukan dari pelanggan menunjukkan pendekatan yang proaktif dalam memahami dan mengatasi kebutuhan pasar secara langsung. Dengan mendengarkan dan merespons umpan balik dari pelanggan, usaha dapat lebih cepat menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan dalam permintaan pasar dan memperbaiki produk serta layanan mereka sesuai dengan harapan pelanggan. Pertanyaan selanjutnya yaitu apa saja yang menjadi kelemahan (weakness) usaha batu nisan, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

Salah satu kelemahan kami adalah keterbatasan dalam penjualan yang lebih luas di luar daerah lokal. Kami lebih fokus pada pasar lokal dan kurang memiliki strategi pemasaran yang kuat untuk menjangkau pasar nasional.⁵⁹

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa kelemahan utama yang diungkapkan oleh informan adalah keterbatasan dalam melakukan penjualan yang lebih

⁵⁸ Juma, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁵⁹ Jumaidi, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

luas di luar daerah lokal. Usaha batu nisan ini cenderung lebih fokus pada pasar lokal mereka yang sudah dikenal dan memiliki basis pelanggan yang stabil.

Keterbatasan ini tercermin dari kurangnya strategi pemasaran yang kuat untuk menjangkau pasar nasional. Hal ini bisa mengakibatkan potensi kehilangan peluang untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan jumlah pelanggan di luar daerah mereka. Keterbatasan dalam jangkauan penjualan bisa menjadi tantangan serius bagi pertumbuhan usaha, terutama dalam menghadapi persaingan dari usaha serupa yang mungkin lebih agresif dalam memasarkan produk mereka secara nasional atau bahkan internasional. Dengan tidak memiliki strategi pemasaran yang terintegrasi dengan baik untuk menjangkau pasar yang lebih luas, usaha ini mungkin melewatkan potensi untuk pertumbuhan dan ekspansi yang lebih besar. Informan juga menjelaskan bahwa:

Kami menghadapi kendala dalam meningkatkan kapasitas produksi dan menjaga konsistensi kualitas. Karena kami menggunakan teknik tradisional yang memakan waktu, terkadang sulit untuk memenuhi permintaan yang meningkat dengan cepat.⁶⁰

Hasil wawancara menyebutkan bahwa usaha batu nisan mereka menghadapi dua kendala utama, yaitu dalam meningkatkan kapasitas produksi dan menjaga konsistensi kualitas. Kedua kendala ini memiliki dampak yang signifikan terhadap operasional sehari-hari dan kepuasan pelanggan. Pertama, kendala dalam meningkatkan kapasitas produksi mengindikasikan bahwa meskipun ada permintaan yang meningkat, mereka terbatas oleh teknik tradisional yang memerlukan waktu lebih lama. Hal ini dapat mengakibatkan penundaan dalam pengiriman produk kepada pelanggan atau bahkan kehilangan peluang bisnis karena tidak dapat memenuhi permintaan dengan tepat waktu. Kedua, tantangan dalam menjaga konsistensi kualitas menyoroti pentingnya keterampilan tangan yang terampil dan pengalaman dalam proses ukiran batu. Teknik

⁶⁰ Iwang, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

tradisional yang mereka gunakan memerlukan ketelitian dan perhatian terhadap detail, sehingga adanya fluktuasi dalam kualitas dapat mempengaruhi reputasi usaha mereka secara keseluruhan.

Informan lainnya menyebutkan bahwa:

Keterbatasan dalam akses teknologi modern juga menjadi kelemahan kami. Beberapa proses produksi masih dilakukan secara manual, sehingga memerlukan lebih banyak waktu dan tenaga. Hal ini membatasi kemampuan kami untuk bersaing dengan produk-produk massal dari pabrik.⁶¹

Kutipan hasil wawancara menjelaskan bahwa keterbatasan dalam akses teknologi modern merupakan salah satu kelemahan utama dari usaha batu nisan mereka. Proses produksi yang masih bergantung pada metode manual dianggap sebagai faktor pembatas yang signifikan dalam menghadapi persaingan dengan produk-produk massal yang diproduksi secara masif oleh pabrik.

Keterbatasan ini mencerminkan tantangan dalam meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja manusia. Proses manual yang memakan waktu tidak hanya dapat memperlambat throughput produksi, tetapi juga meningkatkan biaya produksi secara keseluruhan. Selain itu, kemampuan untuk mengadopsi teknologi modern seperti mesin otomatisasi atau perangkat lunak manajemen produksi dapat membantu dalam meningkatkan produktivitas dan konsistensi kualitas, yang merupakan faktor kritis dalam mempertahankan dan meningkatkan daya saing usaha mereka di pasar yang kompetitif. Informan juga menjelaskan bahwa:

Salah satu kelemahan kami adalah kurangnya regenerasi tenaga kerja muda yang tertarik untuk mempelajari seni ukir batu nisan ini. Ini mengancam kelangsungan tradisi ini di masa depan, karena hanya sedikit generasi muda yang mau melanjutkan profesi ini.⁶²

⁶¹ Jumaidi, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁶² Ridwan, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa salah satu kelemahan yang dihadapi oleh usaha batu nisan adalah kurangnya minat dari generasi muda untuk mempelajari seni ukir batu nisan. Hal ini dianggap sebagai ancaman serius terhadap kelangsungan tradisi ini di masa depan, karena menyebabkan penurunan jumlah pengrajin yang mempraktikkan keterampilan ini. Kurangnya minat dari generasi muda bisa disebabkan oleh beberapa faktor, seperti perubahan preferensi karir, kurangnya pemahaman akan nilai dan signifikansi seni ukir tradisional, serta tantangan dalam menjaga relevansi dan daya tarik profesi ini di era modern yang cenderung lebih mengarah ke teknologi dan industri lainnya.

Ancaman tersebut dapat memiliki dampak jangka panjang yang signifikan terhadap usaha batu nisan, seperti berkurangnya tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk mempertahankan kualitas produk, penurunan dalam inovasi dan adaptasi terhadap perubahan pasar, serta potensi kehilangan warisan budaya yang berharga bagi komunitas lokal. Untuk mengatasi tantangan tersebut penting untuk meningkatkan kesadaran dan apresiasi terhadap seni ukir batu nisan di kalangan generasi muda. Upaya pendidikan dan promosi yang lebih aktif tentang nilai-nilai seni tradisional serta potensi karir yang dapat menarik bagi para calon pengrajin dapat membantu menarik minat dan membangkitkan semangat baru dalam mempelajari dan mengembangkan keterampilan ini.

2. Faktor ancaman dan peluang pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang

a. Faktor Ancaman

(1) Kurangnya regenerasi pengrajin batu Nisan

Hasil penelitian merujuk pada faktor ancaman pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang dimana para pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang menghadapi sejumlah faktor ancaman yang berpotensi menghambat kelangsungan dan perkembangan industri kerajinan mereka. Salah satu ancaman terbesar adalah modernisasi dan perubahan

preferensi konsumen. Seiring dengan berkembangnya zaman, semakin banyak orang yang beralih ke metode pemakaman modern yang lebih sederhana dan terkadang tidak memerlukan batu nisan tradisional, mengurangi permintaan terhadap produk mereka. Beberapa hasil wawancara dilakukan terkait dengan apa saja peluang (opportunity) yang di dapatkan dalam usaha batu nisan, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

Kami melihat peluang besar dalam meningkatkan promosi dan pemasaran online itu juga mungkin bisa digunakan. Kalau harapannya itu kami dapat menjangkau pasar yang lebih luas di seluruh Indonesia atau bahkan internasional.⁶³

Kutipan hasil penelitian menunjukkan bahwa para pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang melihat peluang signifikan dalam meningkatkan promosi dan pemasaran online sebagai strategi untuk mengembangkan usaha mereka. Mereka mengidentifikasi bahwa dengan memanfaatkan platform online, mereka memiliki potensi untuk menjangkau pasar yang lebih luas tidak hanya di Indonesia tetapi juga secara internasional. Penggunaan internet dan media sosial sebagai alat untuk mempromosikan produk batu nisan dapat membuka pintu bagi akses ke pelanggan baru yang mungkin sebelumnya tidak terjangkau melalui metode pemasaran tradisional. Dengan memanfaatkan teknologi digital dan media sosial, mereka dapat menampilkan keahlian mereka dalam ukiran batu nisan dan menarik perhatian dari berbagai kalangan yang tertarik dengan seni dan warisan budaya. Informan lainnya menyebutkan bahwa:

Adanya peningkatan minat masyarakat terhadap produk-produk yang bernilai seni dan tradisional memberikan peluang besar bagi kami. Banyak orang mulai menghargai keindahan dan nilai historis dari batu nisan sebagai bagian dari warisan budaya.⁶⁴

Hasil wawancara menyebutkan bahwa terdapat peningkatan minat yang signifikan dari masyarakat terhadap produk-produk yang bernilai seni dan tradisional, termasuk batu nisan. Hal ini memberikan peluang besar bagi usaha batu nisan untuk

⁶³ Aldiansyah, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁶⁴ Iwang, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

mengembangkan dan memperluas pasar mereka. Peningkatan minat tersebut mencerminkan perubahan dalam kesadaran dan apresiasi terhadap keindahan serta nilai historis yang terkandung dalam batu nisan sebagai bagian dari warisan budaya. Masyarakat semakin menyadari pentingnya melestarikan dan mempromosikan seni tradisional, termasuk seni ukir batu nisan, sebagai bagian tak terpisahkan dari identitas budaya dan sejarah lokal mereka. Dengan adanya minat yang meningkat tersebut usaha batu nisan dapat memanfaatkan momentum untuk mengedukasi dan menarik lebih banyak pelanggan yang menghargai nilai-nilai seni dan keaslian. Mereka dapat mempromosikan batu nisan mereka sebagai karya seni yang tidak hanya memiliki nilai estetika tinggi, tetapi juga sebagai simbol penghormatan terhadap warisan nenek moyang dan tradisi lokal. Informan lainnya menyebutkan bahwa:

Pemerintah daerah semakin sadar akan pentingnya pelestarian warisan budaya lokal. Kami melihat peluang untuk mendapatkan dukungan dalam bentuk pelatihan, pengembangan kapasitas, dan promosi dari pemerintah setempat untuk mendukung pertumbuhan usaha batu nisan kami.⁶⁵

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa pemerintah daerah yang semakin sadar akan pentingnya pelestarian warisan budaya lokal memberikan peluang yang signifikan bagi usaha batu nisan. Hal ini menunjukkan bahwa ada potensi untuk mendapatkan dukungan yang substansial dari pemerintah daerah dalam berbagai bentuk, seperti pelatihan, pengembangan kapasitas, dan promosi.

(2) Mahal dan langkanya bahan baku batu mentah

Dukungan dari pemerintah daerah dapat berperan penting dalam memperkuat infrastruktur industri kerajinan batu nisan di tingkat lokal. Pertanyaan selanjutnya yaitu berkaitan dengan apa saja ancaman (threat) yang sering di hadapi terhadap usaha batu Nisan, berikut hasil wawancara yang dilakukan:

⁶⁵ Fadli, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

Kami sering menghadapi kesulitan dalam mendapatkan batu alam berkualitas baik dan dengan harga yang terjangkau. Keterbatasan ini mempengaruhi biaya produksi kami dan akhirnya mempengaruhi harga jual batu nisan kami.⁶⁶

Dalam hasil wawancara tersebut dijelaskan bahwa pengrajin batu nisan mengidentifikasi bahwa salah satu ancaman yang sering dihadapi adalah kesulitan dalam mendapatkan batu alam berkualitas baik dengan harga yang terjangkau. Hal ini merupakan masalah yang signifikan karena batu alam merupakan bahan baku utama dalam pembuatan batu nisan, dan kualitasnya mempengaruhi secara langsung kualitas dan harga jual produk akhir mereka. Keterbatasan dalam pasokan batu alam berkualitas baik dapat membatasi kapasitas produksi pengrajin batu nisan untuk memenuhi permintaan yang ada. Selain itu, jika harga batu alam naik, hal ini juga dapat meningkatkan biaya produksi mereka secara keseluruhan, yang kemudian akan mempengaruhi harga jual batu nisan kepada konsumen. Ini bisa menjadi tantangan serius karena harga yang lebih tinggi dapat membuat produk mereka kurang kompetitif di pasar. Dampak dari ancaman ini juga dapat meluas ke aspek lain dari operasi usaha, seperti ketersediaan stok, kestabilan produksi, dan kemampuan untuk memenuhi tenggat waktu pesanan. Pengrajin batu nisan perlu mengambil langkah-langkah strategis untuk mengatasi masalah ini, seperti mencari sumber pasokan batu alam yang lebih stabil dan berkelanjutan, serta mengeksplorasi opsi lain untuk mengurangi biaya produksi. Informan juga menjelaskan bahwa:

Ancaman utama bagi usaha kami adalah kenaikan harga batu alam yang signifikan akibat tingginya permintaan dan terbatasnya sumber daya alam. Ini membuat kami sulit untuk menjaga harga batu nisan tetap kompetitif di pasaran.⁶⁷

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa dalam penjelasan dari informan, mereka mengidentifikasi ancaman utama bagi usaha mereka terkait dengan kenaikan

⁶⁶ Iwang, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁶⁷ Aldiansyah, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

harga batu alam yang signifikan. Kenaikan ini disebabkan oleh tingginya permintaan dan terbatasnya sumber daya alam yang tersedia. Pertanyaan terkait dengan bagaimana bapak/ibu menetapkan harga pada batu Nisan, berikut hasil wawancara:

Kami menetapkan harga berdasarkan beberapa faktor, termasuk ukuran batu nisan, tingkat kerumitan desain ukiran, jenis batu alam yang digunakan, dan waktu serta tenaga yang dibutuhkan untuk membuatnya. Kami juga mempertimbangkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya. Selain itu, kami juga melihat harga pasar saat ini di pasar lokal.⁶⁸

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa pengrajin batu nisan menjelaskan bahwa mereka menetapkan harga berdasarkan beberapa faktor utama yang mencakup berbagai aspek produksi dan kondisi pasar faktor utama yang dipertimbangkan adalah ukuran batu nisan. Semakin besar ukurannya, biasanya semakin tinggi harga yang dikenakan. Hal ini karena batu yang lebih besar membutuhkan lebih banyak bahan baku dan tenaga kerja untuk diukir dan diproses. Tingkat kerumitan desain ukiran juga mempengaruhi penentuan harga. Desain yang lebih rumit dan detail biasanya membutuhkan lebih banyak waktu dan keterampilan untuk dikerjakan, sehingga berpotensi meningkatkan biaya produksi dan akhirnya harga jual.

b. Faktor Peluang (Desain Ukiran Batu yang Unik sesuai permintaan)

Faktor peluang dalam pengrajin batu nisan yaitu pelanggan dapat meminta permintaan ukiran yang diinginkan sendiri. Kemampuan tersebut menjadi salah satu peluang kedepannya.

Jenis batu alam yang digunakan adalah faktor kunci lainnya. Berbagai jenis batu alam memiliki karakteristik yang berbeda dalam hal kekuatan, warna, dan ketersediaan. Batu alam yang lebih langka atau memiliki kualitas yang lebih tinggi secara alami biasanya memiliki harga yang lebih tinggi. Selain itu, waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk membuat batu nisan juga menjadi pertimbangan dalam menetapkan harga. Proses

⁶⁸ Jumaidi, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

pembuatan batu nisan, terutama jika menggunakan teknik tradisional yang memakan waktu, dapat mempengaruhi biaya produksi secara signifikan.

Informan lainnya menyebutkan bahwa:

Penetapan harga batu nisan kami didasarkan pada biaya produksi yang terinci. Kami menghitung biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead lainnya seperti biaya transportasi dan pemeliharaan peralatan. Kami juga mempertimbangkan keuntungan yang wajar untuk memastikan kelangsungan usaha kami serta untuk memenuhi ekspektasi pelanggan terhadap kualitas produk kami.⁶⁹

Hasil wawancara menyebutkan bahwa penentuan harga batu nisan mereka didasarkan pada analisis biaya produksi yang terinci. Mereka memperhitungkan beberapa komponen biaya untuk memastikan bahwa harga yang ditetapkan mencerminkan nilai yang adil dan memungkinkan kelangsungan usaha. Para pengrajin batu nisan menghitung biaya bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat batu nisan. Hal ini mencakup biaya akuisisi batu alam yang berkualitas sesuai dengan standar yang mereka tetapkan untuk produk mereka.

Biaya tenaga kerja merupakan faktor penting dalam perhitungan harga. Pengrajin memperhitungkan upah untuk tenaga kerja yang terlibat dalam proses pembuatan, termasuk para pengukir dan pekerja lainnya yang terlibat dalam produksi. Serta mereka juga mempertimbangkan biaya overhead lainnya seperti biaya transportasi untuk mengakuisisi bahan baku dan distribusi produk jadi, serta biaya pemeliharaan peralatan produksi. Semua biaya ini harus dicakup dalam perhitungan harga akhir untuk memastikan bahwa semua aspek operasional usaha mereka tercakup. Pertanyaan selanjutnya tentang bagaimana proses penjualan batu nisan di desa Allakuang, berikut hasil wawancara:

Proses penjualan batu nisan di desa kami biasanya dimulai dengan pertemuan langsung dengan calon pembeli. Mereka datang kesini baru kami untuk melihat

⁶⁹ Juma, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakuang

contoh-contoh batu nisan yang kami hasilkan dan berdiskusi mengenai desain yang mereka inginkan. Setelah itu, kami memberikan penawaran harga berdasarkan spesifikasi yang diminta dan jika disepakati, kami melakukan pembayaran di muka sebelum memulai proses produksi.⁷⁰

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa proses dimulai dengan pertemuan langsung antara pengrajin batu nisan dan calon pembeli. Calon pembeli datang langsung ke lokasi pengrajin untuk melihat contoh-contoh batu nisan yang telah diproduksi. Hal ini memungkinkan mereka untuk menginspeksi secara langsung kualitas dan detail dari produk yang ditawarkan. Selama pertemuan tersebut, terjadi diskusi antara pengrajin dan calon pembeli mengenai desain batu nisan yang mereka inginkan. Calon pembeli dapat menyampaikan preferensi mereka terkait dengan ukiran, jenis batu alam, dan ukuran yang diinginkan untuk batu nisan mereka. Setelah diskusi mengenai spesifikasi produk, pengrajin memberikan penawaran harga berdasarkan detail yang telah disepakati.

Penawaran tersebut mencakup biaya produksi berdasarkan ukuran, tingkat kerumitan desain, jenis batu alam, serta biaya lain yang mungkin termasuk dalam proses produksi. Jika calon pembeli setuju dengan penawaran harga yang diajukan, mereka melakukan pembayaran di muka sebelum memulai proses produksi batu nisan. Penjelasan tersebut bertujuan untuk memastikan komitmen dari kedua belah pihak dalam menjalankan transaksi tersebut. Informan juga menjelaskan bahwa:

Kami menggunakan berbagai cara penjualan untuk memasarkan batu nisan kami di desa Allakkuang. Selain dari kunjungan langsung ke tempat kami, kami juga melakukan promosi melalui media sosial dan WhatsApp. Calon pembeli dapat melihat foto-foto produk kami dan menghubungi kami di facebook itu ada.⁷¹

Hasil wawancara menyebutkan bahwa mereka menjalankan penjualan melalui kunjungan langsung ke tempat produksi mereka. Calon pembeli dapat datang langsung ke lokasi pengrajin untuk melihat contoh-contoh batu nisan yang telah diproduksi dan

⁷⁰ Iwang, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁷¹ Ridwan, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

berdiskusi langsung mengenai spesifikasi yang diinginkan. Kedua, para pengrajin melakukan promosi melalui media sosial seperti Facebook. Dengan menggunakan platform ini, mereka membagikan foto-foto produk batu nisan yang telah mereka hasilkan. Calon pembeli dapat melihat desain dan kualitas produk melalui postingan mereka di Facebook, serta menghubungi mereka melalui pesan langsung atau komentar untuk mendapatkan informasi lebih lanjut atau menempatkan pesanan.

Informan juga menggunakan WhatsApp sebagai saluran komunikasi tambahan. Dengan WhatsApp, mereka dapat berinteraksi secara langsung dengan calon pembeli, menjawab pertanyaan, memberikan penawaran, dan mengatur detail pesanan. Pertanyaan selanjutnya tentang apa saja biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi batu nisan, berikut hasil wawancara:

Biaya utama dalam memproduksi batu nisan termasuk biaya bahan baku batu alam, yang bisa bervariasi tergantung pada jenis dan ukurannya. Kami juga mengeluarkan biaya untuk bahan-bahan tambahan seperti cat dan produk perlindungan lainnya. Selain itu, ada biaya untuk tenaga kerja, baik untuk pengukiran maupun pemasangan. Kami juga mempertimbangkan biaya overhead seperti biaya listrik untuk peralatan produksi.⁷²

Hasil wawancara menyebutkan bahwa biaya utama yang dibutuhkan adalah biaya bahan baku batu alam. Biaya ini dapat bervariasi tergantung pada jenis batu alam yang digunakan serta ukurannya. Pengrajin perlu memastikan bahwa batu alam yang dipilih memenuhi standar kualitas yang diinginkan oleh pelanggan. Selain bahan baku batu alam, ada juga biaya untuk bahan-bahan tambahan seperti cat dan produk perlindungan lainnya. Hal ini penting untuk melindungi dan mempertahankan kualitas batu nisan dari cuaca dan kerusakan lainnya. Biaya tenaga kerja merupakan komponen penting dalam perhitungan biaya produksi. Biaya ini mencakup upah untuk para pengukir yang terlibat dalam proses ukiran batu nisan, serta pekerjaan lain yang terlibat dalam pembuatan dan

⁷² Juma, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

pemasangan produk. Pertanyaan selanjutnya tentang bagaimana prinsip-prinsip ekonomi syariah diterapkan dalam aktivitas produksi dan pemasaran batu nisan di Desa Allakkuang, berikut hasil wawancara:

Kalau kita disini itu kita utamakan kualitas dalam setiap aspek bisnis. Kami memilih bahan baku yang halal dan berkualitas, serta memperhatikan keberlanjutan lingkungan dalam pengambilan batu alam. Dalam pemasaran, kami menawarkan produk kami dengan harga yang adil tanpa mengeksploitasi konsumen, dan memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan dengan akad yang jelas dan sah dan itu juga tidak merugikan orang lain.⁷³

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa prinsip-prinsip ekonomi syariah diterapkan dalam aktivitas produksi dan pemasaran batu nisan di Desa Allakkuang dengan baik. Mereka menegaskan bahwa kualitas merupakan prioritas utama dalam semua aspek bisnis mereka. Penjelasan tersebut tercermin dari pemilihan bahan baku yang tidak hanya halal tetapi juga berkualitas tinggi, serta kepedulian terhadap keberlanjutan lingkungan dalam pengambilan batu alam. Dalam hal pemasaran, pengrajin batu nisan ini menekankan pentingnya menawarkan produk dengan harga yang adil, tanpa mengeksploitasi konsumen. Mereka menjaga agar setiap transaksi dilakukan dengan akad yang jelas dan sah, mengikuti prinsip-prinsip transaksi yang tidak merugikan pihak lain. Pendekatan ini mencerminkan komitmen mereka untuk menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai etika dan moral dalam ekonomi syariah, di mana keadilan, transparansi, dan keberkahan dalam setiap aspek bisnis dijunjung tinggi. Pertanyaan selanjutnya tentang dalam menghadapi persaingan dengan produk pabrik, bagaimana strategi pemasaran yang sesuai dengan prinsip syariah diterapkan untuk meningkatkan daya saing batu Nisan tradisional, berikut hasil wawancara:

Untuk meningkatkan daya saing batu nisan tradisional, kami fokus kualitas yang bagus dan ukirannya. Sama juga itu setiap batu nisan yang kami produksi tidak terlalu memberatkan pembelinya.⁷⁴

⁷³ Ridwan, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

⁷⁴ Jumaidi, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa dalam menjawab tantangan persaingan dengan produk pabrik, pengrajin batu nisan tradisional di Desa Allakkuang menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan prinsip syariah untuk meningkatkan daya saing mereka. Mereka memfokuskan upaya pada dua aspek utama: kualitas produk dan keadilan dalam harga.

Informan menekankan kualitas yang baik dalam setiap aspek produksi batu nisan, mulai dari pemilihan bahan baku hingga teknik ukiran yang presisi. Hal ini memastikan bahwa setiap produk yang mereka hasilkan memenuhi standar yang tinggi dan memikat bagi konsumen yang menghargai nilai seni dan keindahan. Selain itu, mereka juga memperhatikan prinsip keadilan dalam menetapkan harga. Dengan tidak memberatkan pembeli, mereka menjaga agar harga yang ditawarkan untuk batu nisan tradisional tetap kompetitif dan sesuai dengan nilai-nilai pasar yang adil.

Pendekatan tersebut tidak hanya menguntungkan bagi konsumen yang mencari kualitas tinggi dengan harga yang wajar, tetapi juga membantu menjaga reputasi dan integritas bisnis mereka di tengah persaingan dengan produk-produk pabrik yang mungkin menawarkan skala produksi lebih besar. Dengan menerapkan strategi ini, pengrajin batu nisan tradisional tidak hanya mempertahankan warisan seni ukir mereka, tetapi juga menunjukkan komitmen mereka terhadap prinsip-prinsip ekonomi syariah yang menekankan keadilan, transparansi, dan kualitas dalam setiap interaksi bisnis. Hal ini tidak hanya memperkuat posisi mereka di pasar lokal, tetapi juga memberi daya saing yang kuat dalam menarik minat pasar yang lebih luas yang menghargai nilai-nilai tradisional dan seni.

Informan juga menjelaskan bahwa:

Strategi pemasaran kami itu difb dan juga kita deskripsikan dengan detail barang barangnya seperti ukiran dan bahannya.⁷⁵

⁷⁵ Aldiansyah, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

Hasil wawancara menyebutkan bahwa menggunakan media sosial, seperti Facebook untuk mempromosikan produk batu nisan mereka. Mereka memanfaatkan platform ini untuk menggambarkan dengan detail barang-barang yang mereka tawarkan, termasuk ukiran-ukiran yang dihasilkan dan jenis bahan batu alam yang digunakan.

Kenaikan harga batu alam menjadi masalah serius karena bahan ini merupakan komponen utama dalam pembuatan batu nisan. Dalam kondisi di mana pasokan terbatas tidak mampu mengimbangi permintaan yang meningkat, harga batu alam cenderung naik secara signifikan. Dampak langsungnya adalah biaya produksi yang meningkat, yang pada akhirnya akan mempengaruhi harga jual batu nisan yang ditawarkan kepada konsumen.

Kondisi tersebut memaksa para pengrajin batu nisan untuk berhadapan dengan tantangan besar dalam menjaga harga jual mereka tetap kompetitif di pasar. Jika harga produk naik terlalu tinggi, hal ini bisa membuat batu nisan mereka kurang menarik bagi calon pembeli yang mencari pilihan yang lebih terjangkau atau kompetitif di pasaran. Informan lainnya menyebutkan bahwa:

Kurangnya ketersediaan batu alam yang sesuai dengan standar kualitas yang kami butuhkan sering kali memaksa kami untuk mencari suplai dari daerah yang jauh, yang pada akhirnya meningkatkan biaya transportasi dan mempengaruhi profitabilitas usaha kami.⁷⁶

Kutipan hasil wawancara menyebutkan bahwa salah satu ancaman yang sering dihadapi oleh usaha batu nisan adalah kurangnya ketersediaan batu alam yang sesuai dengan standar kualitas yang dibutuhkan. Hal ini sering kali mengakibatkan mereka harus mencari suplai dari daerah yang jauh, yang pada gilirannya meningkatkan biaya transportasi dan mempengaruhi profitabilitas usaha mereka. Kurangnya ketersediaan batu alam yang sesuai dengan standar kualitas yang tinggi dapat menjadi masalah serius

⁷⁶ Ridwan, Pengrajin Batu Nisan, Wawancara 23 April 2024 di Desa Allakkuang

dalam operasional sehari-hari pengrajin batu nisan. Batu alam yang digunakan harus memenuhi persyaratan tertentu untuk memastikan bahwa batu nisan yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik, tahan lama, dan estetika yang menarik. Jika pasokan lokal tidak memadai, mereka terkadang harus mencari batu alam dari daerah-daerah yang lebih jauh, yang tidak hanya meningkatkan biaya akuisisi bahan baku tetapi juga biaya transportasi yang tinggi.

Kenaikan biaya transportasi akibat jarak yang lebih jauh dapat mengurangi profitabilitas usaha batu nisan. Ini karena biaya produksi meningkat secara keseluruhan, yang kemudian dapat mempengaruhi harga jual batu nisan mereka di pasar. Jika harga jual terlalu tinggi, ini bisa mempengaruhi daya saing produk mereka di pasar lokal maupun regional.

B. Pembahasan

Pembahasan penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang

Pembahasan penelitian tentang faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang, usaha batu nisan di Desa Allakkuang memiliki beberapa kekuatan yang menjadi pilar utama dalam menjaga daya saing dan kualitas produk mereka. Dijelaskan dalam hasil penelitian bahwa keahlian tinggi dalam proses ukiran menjadi kekuatan utama yang membedakan mereka di pasar. Dengan menggunakan bahan baku batu yang terbaik dan menerapkan teknik ukir turun-temurun pengrajin di Desa Allakkuang menghasilkan batu nisan yang sangat detail dan tahan lama. Kualitas ini tidak hanya mencerminkan keahlian tangan yang terampil tetapi juga menjamin kepuasan jangka panjang pelanggan, karena produk mereka dapat bertahan dalam berbagai kondisi cuaca dan lingkungan.

Pembahasan lainnya menjelaskan bahwa keahlian dalam proses produksi, hubungan yang baik dengan pelanggan menjadi faktor kunci lainnya. Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang memiliki pelanggan yang baik dan telah membangun reputasi yang solid di pasar daerahnya. Dengan menerima desain khusus sesuai permintaan pelanggan, mereka tidak hanya memenuhi kebutuhan praktis tetapi juga emosional dari pelanggan yang mencari cara untuk menghormati dan mengenang orang yang telah meninggal melalui batu nisan ini. Menurut Yuni dalam penelitiannya bahwa Fleksibilitas ini tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga membuka peluang untuk membangun hubungan jangka panjang yang berkelanjutan.⁷⁷

Inovasi dan adaptasi terhadap kebutuhan pasar juga menjadi kekuatan yang signifikan bagi usaha batu nisan ini. Dengan terus mengikuti tren dan menerapkan teknologi baru dalam proses pemasaran mereka menunjukkan komitmen untuk tetap relevan dan bersaing dalam pasar yang berubah. Respons yang cepat terhadap umpan balik pelanggan juga menandakan pendekatan proaktif dalam memahami kebutuhan pasar dan meningkatkan produk serta layanan mereka sesuai dengan harapan pelanggan.⁷⁸

Usaha batu nisan di Desa Allakkuang juga menghadapi beberapa tantangan yang perlu diatasi. Salah satunya adalah keterbatasan dalam melakukan penjualan di luar daerah. Fokus pasar yang lebih kuat pada tingkat lokal telah membatasi potensi untuk memperluas pangsa pasar nasional. Kurangnya strategi pemasaran yang kuat untuk menjangkau pasar yang lebih luas dapat menghambat pertumbuhan dan eksposur mereka di pasar yang lebih luas. Menurut Elviana bahwa pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang dapat memanfaatkan kekuatan mereka dalam keahlian teknis, hubungan

⁷⁷ Yuni, "Perumusan Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada PT. Waringin Puspanusa Lestari Jakarta)". (Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma Yogyakarta) h.87

⁷⁸ Fred. R. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014) h.12

pelanggan yang solid, dan komitmen terhadap inovasi untuk mengatasi kelemahan seperti keterbatasan pasar, kapasitas produksi, dan kurangnya minat generasi muda. Ini memungkinkan mereka untuk merumuskan strategi yang lebih efektif dan adaptif dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di pasar batu nisan yang kompetitif.⁷⁹

Kendala lainnya termasuk dalam meningkatkan kapasitas produksi dan menjaga konsistensi kualitas. Penggunaan teknik tradisional yang memakan waktu dapat menyulitkan mereka untuk memenuhi permintaan yang meningkat dengan cepat, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi reputasi dan kepercayaan pelanggan. Keterbatasan dalam akses modern juga mempengaruhi efisiensi produksi mereka, dengan proses manual yang membutuhkan lebih banyak waktu dan tenaga dibandingkan dengan teknologi otomatisasi yang dapat meningkatkan konsistensi kualitas.

Tantangan terakhir yang dihadapi adalah kurangnya minat dari generasi muda untuk mempelajari seni ukir batu nisan. Ancaman ini mengancam kelangsungan tradisi dan keterampilan berharga ini di masa depan. Upaya untuk meningkatkan kesadaran dan apresiasi terhadap seni tradisional serta menawarkan pendidikan yang lebih terstruktur dan menarik bagi generasi muda dapat membantu mempertahankan keberlanjutan usaha ini dalam jangka panjang. Secara keseluruhan, usaha batu nisan di Desa Allakkuang menunjukkan kekuatan yang baik dalam keahlian teknis, hubungan pelanggan yang kuat, dan komitmen terhadap inovasi. Namun, untuk mengatasi tantangan yang dihadapi, perlu dilakukan langkah-langkah strategis seperti peningkatan pemasaran, pengembangan kapasitas produksi, dan peningkatan daya

⁷⁹ Elviana, "Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategy Competitive Advantage Pada Pusat Souvenir (Studi Kasus CV Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar)". *Tulungagung: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung*. h.12

tarik profesi ini bagi generasi muda. Dengan demikian, mereka dapat mempertahankan dan meningkatkan posisi mereka dalam industri yang kompetitif ini sambil tetap menghormati dan meneruskan warisan budaya yang berharga.

Pembahasan penelitian tersebut sejalan dengan teori Sondang P. Siagian yang menyebutkan bahwa untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang signifikan bagi perusahaan baik dari dalam (kekuatan dan kelemahan) maupun dari luar (peluang dan ancaman). Pendekatan ini memastikan bahwa semua faktor yang relevan dipertimbangkan dalam merumuskan strategi.⁸⁰ Teori tersebut relevan dengan usaha pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang memiliki keahlian tinggi dalam proses ukiran. Hal ini mencerminkan kekuatan teknis mereka yang membedakan produk mereka di pasar. Dalam konteks analisis SWOT, keahlian ini merupakan sebuah kekuatan internal yang dapat dimaksimalkan untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi yang memuaskan pelanggan.

Teori SWOT juga menjelaskan bahwa strategi yang efektif dengan memaksimalkan pemanfaatan kekuatan dan peluang, sambil juga meminimalkan dampak dari kelemahan dan ancaman yang ada.⁸¹ Pengrajin telah membangun hubungan yang solid dengan pelanggan mereka termasuk menerima desain khusus sesuai permintaan. Hubungan ini tidak hanya memenuhi kebutuhan praktis pelanggan tetapi juga emosional, yang dapat menjadi kekuatan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan dan meningkatkan reputasi di pasar lokal.

2. Faktor ancaman dan Peluang pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang

Pembahasan penelitian tentang faktor ancaman pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang dijelaskan bahwa pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang

⁸⁰ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategis: Konsep-Konsep*. (Jakarta: PT. Indeks, 2021) h.23

⁸¹ Indarwan. "Perumusan Strategi Perusahaan Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus PT Mondrian)". (Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma, 2021) h.32

menghadapi sejumlah faktor ancaman yang berpotensi menghambat kelangsungan dan perkembangan industri kerajinan mereka. Salah satu ancaman terbesar adalah modernisasi dan perubahan preferensi konsumen. Seiring dengan berkembangnya zaman, semakin banyak orang yang beralih ke metode pemakaman modern yang lebih sederhana dan sering kali tidak memerlukan batu nisan tradisional.⁸² Perubahan preferensi ini mengakibatkan penurunan permintaan terhadap produk mereka, yang dapat mengancam keberlanjutan usaha jika tidak ada upaya adaptasi yang signifikan. Selain itu, pengrajin di Desa Allakkuang juga menghadapi kesulitan dalam mendapatkan batu alam berkualitas baik dengan harga yang terjangkau. Keterbatasan ini mempengaruhi biaya produksi dan pada akhirnya harga jual batu nisan. Jika harga batu alam naik akibat tingginya permintaan dan terbatasnya sumber daya alam, biaya produksi juga meningkat, membuat harga batu nisan menjadi kurang kompetitif di pasar.

Ancaman lainnya datang dari faktor eksternal seperti kesulitan logistik. Kurangnya ketersediaan batu alam yang sesuai dengan standar kualitas memaksa pengrajin untuk mencari suplai dari daerah yang jauh, yang meningkatkan biaya transportasi dan mempengaruhi profitabilitas usaha. Kenaikan biaya transportasi karena harus mendatangkan bahan baku dari jarak jauh dapat mengurangi margin keuntungan, sehingga mempengaruhi keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Selain itu, ancaman terhadap keberlanjutan usaha juga datang dari faktor internal seperti kurangnya regenerasi tenaga kerja muda yang tertarik untuk mempelajari seni ukir batu nisan. Minimnya minat dari generasi muda dapat mengancam kelangsungan

⁸² Atmim. Analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats Dalam Manajemen Bisnis Toko Hijab Di Blitar. (*Tulungagung: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2018*) h.45

tradisi ini di masa depan, mengurangi jumlah tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk mempertahankan kualitas produk.⁸³

Pembahasan penelitian tersebut sejalan dengan teori yang menyebutkan bahwa perubahan dalam preferensi konsumen dapat berdampak signifikan terhadap permintaan pasar terhadap produk tertentu.⁸⁴ Dalam kasus pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang, munculnya preferensi terhadap metode pemakaman modern yang lebih sederhana dapat mengancam keberlanjutan bisnis mereka. Analisis SWOT akan mengidentifikasi penurunan permintaan sebagai ancaman eksternal yang perlu ditangani dengan strategi adaptasi, seperti diversifikasi produk atau peningkatan promosi untuk mempertahankan relevansi pasar.

Penjelasan tersebut sejalan dengan penjelasan bahwa tantangan dalam rantai pasokan yang dapat mempengaruhi biaya produksi dan akhirnya harga jual produk. Dalam analisis SWOT, ketidakstabilan harga bahan baku dapat diidentifikasi sebagai ancaman eksternal yang mempengaruhi margin keuntungan. Strategi perusahaan dapat meliputi negosiasi harga dengan pemasok, diversifikasi sumber pasokan, atau inovasi dalam proses produksi untuk mengurangi ketergantungan pada bahan baku tunggal.⁸⁵

Ancaman tersebut kemudian diperparah oleh ketergantungan pada metode produksi tradisional yang memakan waktu dan sulit ditingkatkan kapasitasnya untuk memenuhi permintaan yang meningkat dengan cepat. Keterbatasan dalam meningkatkan kapasitas produksi membuat pengrajin kesulitan untuk bersaing dengan produk massal dari pabrik yang lebih efisien dan dapat diproduksi dalam jumlah besar dengan biaya yang lebih rendah. Selain itu, ketergantungan pada metode manual juga

⁸³ Hadi. *Kewirausahaan*. (Malang: Wineka Media, 2021) h.76

⁸⁴ Yuli Rahmini. *Perkembangan UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia*, (2017) h.34

⁸⁵ Sirod. *Kiat Sukses Berwirausaha*. (Yogyakarta: Adicita Karya Nusa, 2021) h.43

menimbulkan tantangan dalam menjaga konsistensi kualitas, yang penting untuk mempertahankan reputasi dan kepercayaan pelanggan.

Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang menghadapi ancaman signifikan dari perubahan preferensi konsumen, keterbatasan bahan baku berkualitas, tantangan logistik, kurangnya regenerasi tenaga kerja, dan ketergantungan pada metode produksi tradisional. Untuk mengatasi ancaman ini, diperlukan strategi yang komprehensif termasuk diversifikasi produk, peningkatan efisiensi produksi, adopsi teknologi modern, dan program pelatihan untuk menarik minat generasi muda.

Faktor peluang dalam industri pengrajin batu nisan terletak pada kemampuan untuk menawarkan desain ukiran batu yang unik sesuai permintaan pelanggan. Pelanggan memiliki kebebasan untuk meminta dan menentukan detail ukiran yang diinginkan, mulai dari motif hingga pesan personal yang ingin ditampilkan pada batu nisan. Kemampuan pengrajin untuk menyesuaikan desain dengan keinginan pelanggan ini membuka peluang besar dalam memenuhi kebutuhan pasar yang semakin individualistik. Dengan memberikan layanan kustomisasi yang tinggi, pengrajin dapat membedakan diri dari pesaing, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan membangun reputasi sebagai penyedia batu nisan yang dapat mengakomodasi berbagai permintaan khusus. Ini tidak hanya memperluas pasar potensial tetapi juga memungkinkan pengrajin untuk memanfaatkan kreativitas mereka dan mengembangkan produk yang lebih personal dan berarti bagi pelanggan.

Pembahasan penelitian tersebut sejalan dengan teori yang menyebutkan bahwa ancaman ini mencerminkan pengaruh biaya logistik terhadap profitabilitas usaha. Dalam teori analisis SWOT, biaya transportasi yang tinggi dari daerah pengadaan bahan baku dapat mengurangi efisiensi operasional dan mengurangi keuntungan bersih. Strategi mitigasi dapat mencakup pengoptimalan rute transportasi,

peningkatan efisiensi penggunaan bahan bakar, atau mencari alternatif pasokan yang lebih lokal.⁸⁶

3. Analisis ekonomi Syariah terhadap kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang

Pembahasan tentang analisis ekonomi syariah terhadap kekuatan, kelemahan, dan ancaman pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang, penjelasan secara rinci bahwa analisis ekonomi syariah terhadap pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang mengungkap beberapa aspek penting terkait kekuatan, kelemahan, dan ancaman yang mereka hadapi. Dari perspektif syariah, kekuatan utama para pengrajin adalah komitmen mereka terhadap nilai-nilai kejujuran, keadilan, dan kerja keras yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.⁸⁷ Pengrajin batu nisan di desa Allakkuang telah mewariskan keterampilan dan keahlian mereka secara turun-temurun, mencerminkan penghargaan terhadap amal dan karya yang berkualitas yang merupakan salah satu prinsip ekonomi syariah.

Analisis ekonomi syariah terhadap pengrajin batu Nisan di Desa Allakkuang mengungkap beberapa aspek penting terkait kekuatan, kelemahan, dan ancaman yang mereka hadapi. Dari perspektif syariah, kekuatan utama para pengrajin adalah komitmen mereka terhadap nilai-nilai kejujuran, keadilan, dan kerja keras yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Keterampilan dan keahlian yang diwariskan secara turun-temurun juga mencerminkan penghargaan terhadap amal dan karya yang berkualitas, yang merupakan salah satu prinsip ekonomi syariah.⁸⁸ Berikut analisis ekonomi syariah terhadap kekuatan, kelemahan, dan ancaman pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang yaitu sebagai berikut:

⁸⁶ Muhammad, *Dasar & Strategi Pemasaran Syariah*. (Jakarta: Renaisan, 2015) h.34

⁸⁷ Zainul, *Dasar-dasar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2021) h.87

⁸⁸ Amirullah dan Haris, *Pengantar Manajemen Syariah*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2021) h.34

1. Aspek Kekuatan ditinjau dari Ekonomi Syariah

Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang menunjukkan kekuatan yang signifikan dalam beberapa aspek kunci. Hasil penelitian menegaskan bahwa para pengrajin mengedepankan penggunaan bahan baku yang halal dan berkualitas tinggi. Prinsip ini sejalan dengan ajaran ekonomi syariah yang menekankan bahwa produk-produk yang dihasilkan haruslah halal dan tayyib (baik).⁸⁹

Prinsip syariah menekankan bahwa semua aktivitas, termasuk produksi barang dan jasa, harus dimulai dengan bahan baku yang halal dan tayyib.⁹⁰ Hal ini berarti bahan baku yang digunakan harus sesuai dengan hukum-hukum Islam yang menetapkan apa yang halal (dibenarkan) dan apa yang haram (dilarang). Misalnya, dalam konteks batu nisan, pengrajin di Desa Allakkuang memilih batu alam yang tidak hanya memenuhi standar kualitas, tetapi juga diambil dengan memperhatikan keberkahan dan kehalalannya seperti kejelasan penjualnya hal tersebut sesuai dengan ajaran agama yang menekankan pentingnya konsumsi yang baik dan berkualitas.

Pentingnya untuk menggunakan bahan yang halal dan baik yang sesuai dengan hukum-hukum Islam. Hal ini mencerminkan prinsip ekonomi syariah yang menekankan bahwa semua aspek kehidupan termasuk produksi dan konsumsi, harus dilakukan sesuai dengan pedoman agama. Dalam konteks pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang, mereka memilih bahan baku yang halal dan berkualitas tinggi sebagai bagian dari ketaatan mereka terhadap nilai-nilai Islam dalam menjalankan usaha mereka. Kualitas produk yang tinggi tidak hanya menciptakan kepuasan pelanggan, tetapi juga memperkuat reputasi usaha dan membangun loyalitas pelanggan jangka panjang.

⁸⁹ Fathurahman, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2013) h.98

⁹⁰ Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010, Cet 2) h.87

Menurut konteks ekonomi syariah, keadilan dalam penetapan harga juga menjadi faktor utama. Harga yang adil memastikan bahwa transaksi yang dilakukan tidak mengandung unsur pengeksploitasian terhadap konsumen dan dijamin keberkahannya.⁹¹ Penjelasan lebih lanjut dijelaskan bahwa pengrajin di Desa Allakkuang juga menunjukkan komitmen terhadap keberlanjutan lingkungan. Dalam ekonomi syariah, menjaga kelestarian lingkungan adalah salah satu bentuk tanggung jawab sosial yang penting.

Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang tidak hanya menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah dalam operasional mereka tetapi juga mempraktikkan nilai-nilai yang berkelanjutan secara lingkungan dan sosial, mencerminkan kesadaran yang mendalam terhadap prinsip-prinsip etika dan moral dalam setiap aspek bisnis mereka.

2. Kelamahan ditinjau dari Ekonomi Syariah

Kelemahan dalam konteks ekonomi syariah dijelaskan beberapa aspek yang perlu diperhatikan oleh pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang. Pertama, literasi keuangan yang terbatas di kalangan pengrajin dapat menjadi hambatan dalam mengelola keuangan mereka dengan efektif. Literasi keuangan syariah yang rendah mengurangi kemampuan mereka untuk memanfaatkan instrumen keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti pembiayaan mikro syariah atau skema kemitraan berbasis bagi hasil seperti musyarakah dan mudharabah diperlukan untuk menjadi solusinya.⁹² Pemahaman yang lebih dalam akan membantu mereka mengelola modal dengan lebih efisien dan merencanakan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

⁹¹ Jurnal JESTT Departemen Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga. Vol. 1 No. 2 Februari 2014) h.1

⁹² Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), *Pengantar Standar Akutansi Keuangan (PSAK)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2018) h.87

Hasil penelitian juga mendeskripsikan bahwa keterbatasan modal juga menjadi tantangan serius dalam ekonomi syariah. Pengrajin membutuhkan akses lebih besar terhadap pembiayaan syariah yang sesuai dengan prinsip keadilan dan berbagi risiko. Sistem keuangan syariah menawarkan alternatif seperti pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang berorientasi pada kemitraan dan pembagian risiko, namun kesadaran dan akses terhadap opsi tersebut masih belum merata di kalangan pengrajin batu nisan.

Kurangnya promosi dan pemasaran yang efektif dapat menghambat kemampuan pengrajin untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dalam ekonomi syariah, promosi harus dilakukan secara transparan, jujur, dan tidak mengeksploitasi konsumen.⁹³ Penggunaan media sosial seperti Facebook merupakan langkah positif tetapi diperlukan pemahaman yang lebih baik mengenai teknik pemasaran modern yang memenuhi standar etika dan nilai-nilai syariah. Pelatihan dalam hal ini dapat membantu pengrajin meningkatkan visibilitas produk mereka tanpa mengorbankan integritas dan nilai-nilai syariah yang mereka pegang teguh. Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang dapat memperkuat posisi mereka dalam ekonomi syariah dengan lebih baik. Meningkatkan literasi keuangan syariah serta memperluas akses terhadap modal syariah dan meningkatkan strategi pemasaran yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah akan membantu mereka untuk mengoptimalkan potensi bisnis mereka secara berkelanjutan.

3. Peluang ditinjau dari Ekonomi Syariah

Peluang dalam industri pengrajin batu nisan dari perspektif ekonomi syariah terletak pada penerapan prinsip-prinsip syariah dalam setiap aspek bisnis, mulai dari

⁹³ Kasmir, *Manajemen Perbankan Syariah* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2003. Cet Ke-4) h.54

produksi hingga pemasaran. Ekonomi syariah menekankan pada etika dan keadilan dalam transaksi, yang mencakup kepatuhan terhadap hukum Islam, transparansi, serta keadilan sosial. Dalam konteks ini, pengrajin batu nisan memiliki kesempatan untuk memasuki pasar dengan menawarkan produk yang tidak hanya berkualitas tinggi tetapi juga sesuai dengan prinsip syariah, seperti tidak menggunakan bahan yang haram atau menjalankan praktik bisnis yang adil dan bertanggung jawab.

Implementasi ekonomi syariah dapat menarik konsumen yang mengutamakan produk yang sesuai dengan nilai-nilai agama mereka, serta membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Dengan memanfaatkan peluang ini, pengrajin batu nisan dapat mengembangkan produk yang memenuhi standar syariah, seperti memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan dengan cara yang adil dan etis. Selain itu, pendekatan ini juga membuka kemungkinan untuk bekerja sama dengan lembaga-lembaga syariah atau mendapatkan sertifikasi yang relevan, yang pada gilirannya dapat memperluas pasar dan meningkatkan potensi keuntungan. Dengan demikian, penerapan prinsip ekonomi syariah tidak hanya sejalan dengan nilai-nilai agama tetapi juga dapat memberikan keuntungan kompetitif dalam industri batu nisan.

4. Ancaman ditinjau dari Ekonomi Syariah

Ancaman yang dihadapi oleh pengrajin batu Nisan di Desa Allakkuang dalam konteks ekonomi syariah mencakup beberapa faktor krusial. *Pertama*, persaingan dengan produk pabrik yang lebih murah dan mudah diakses menjadi tantangan utama. Produk-produk pabrik sering kali menawarkan harga yang lebih rendah karena skala produksi mereka yang besar sehingga mengancam pasar bagi pengrajin batu nisan tradisional. Untuk mengatasi hal ini pengrajin perlu menekankan keunikan dan kualitas produk mereka serta nilai-nilai syariah yang mereka pegang. Fokus pada

keunggulan produk yang dibuat secara tradisional dan dengan kualitas yang superior dapat membedakan mereka dari produk-produk massal pabrik.⁹⁴

Fluktuasi harga bahan baku batu alam merupakan ancaman serius terhadap keberlanjutan usaha. Harga yang tidak stabil dapat mengganggu perencanaan keuangan dan mengurangi margin keuntungan. Dalam ekonomi syariah, prinsip manajemen risiko melalui diversifikasi dan perencanaan keuangan yang cermat sangat penting. Pengrajin dapat mengurangi risiko dengan mencari sumber bahan baku yang beragam dan menjalin hubungan dengan pemasok yang dapat diandalkan.⁹⁵

Perubahan regulasi pemerintah terkait lingkungan atau perdagangan dapat berdampak signifikan terhadap operasional pengrajin. Kepatuhan terhadap regulasi dan hukum yang berlaku adalah prinsip dasar dalam ekonomi syariah.⁹⁶ Penting bagi pengrajin untuk selalu memantau dan memahami perubahan-perubahan ini serta mencari solusi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam menghadapi setiap hambatan yang muncul. Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang dapat memperkuat daya saing mereka dalam ekonomi syariah. Berfokus pada kualitas, keunikan produk, manajemen risiko yang baik, dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah akan membantu mereka untuk mengatasi tantangan dan menjaga keberlangsungan usaha mereka secara berkelanjutan.

Ancaman yang dihadapi oleh pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang dapat dipahami lebih dalam ketika dikaitkan dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah yang fundamental. Prinsip-prinsip ini tidak hanya mencakup aspek keuangan dan transaksi, tetapi juga mengatur bagaimana pengusaha harus berinteraksi dengan pasar, pelanggan, dan lingkungan sekitar secara etis dan bertanggung jawab.

⁹⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : YKPN, 2021) h.56

⁹⁵ Muhamad Kholid, *Manajemen Pasar Syariah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2021) h.76

⁹⁶ Mulyasa, E. *Manajemen Berbasis Sekolah, Konsep, Strategi dan Implementasi*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2021) h.90

Harga bahan baku batu alam menjadi tantangan lain yang signifikan. Prinsip syariah mendorong untuk mengelola risiko dengan cara yang bertanggung jawab dan adil. Dalam hal ini, diversifikasi sumber bahan baku atau perencanaan yang cermat dapat membantu mengurangi dampak fluktuasi harga. Juga, memilih bahan baku yang tidak hanya berkualitas tinggi tetapi juga halal dan *tayyib* (baik) sesuai dengan ajaran Islam adalah langkah yang dianjurkan dalam ekonomi syariah.⁹⁷

Penetapan harga yang adil dan transparan juga merupakan kekuatan yang signifikan. Mereka menetapkan harga berdasarkan faktor-faktor seperti ukuran batuan, tingkat kerumitan desain, jenis batu alam, serta waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk produksinya.⁹⁸ Prinsip syariah dalam memastikan harga yang wajar dan tidak eksploitasi terhadap konsumen.⁹⁹ Pengrajin juga memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan dengan akad yang jelas dan sah, menjaga integritas dan keadilan dalam bisnis mereka.

Beberapa kelemahan yang dihadapi oleh para pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang. Salah satu kelemahan utama adalah keterbatasan dalam mendapatkan batu alam berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau. Batu alam adalah bahan baku utama yang menentukan kualitas produk akhir, dan kesulitan dalam mendapatkannya dapat mempengaruhi biaya produksi dan harga jual. Ketergantungan pada metode produksi tradisional yang memakan waktu dan sulit ditingkatkan kapasitasnya juga menjadi kelemahan.¹⁰⁰ Metode ini membuat pengrajin kesulitan untuk bersaing dengan produk pabrik yang diproduksi secara massal dengan biaya

⁹⁷ Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014, cet ke-3) h.45

⁹⁸ El-wassal, K. A. (2013). The Development of Shariah Markets: In Search of a Theory. *3(3)*, 606–624

⁹⁹ Jusmaliani. *Bisnis Berbasis Syariah*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2018) h.76

¹⁰⁰ Ratnawati, Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). (*Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58–70, 2020) h.45

lebih rendah dan dalam waktu yang lebih singkat. Selain itu, kurangnya regenerasi tenaga kerja muda yang tertarik untuk mempelajari dan melanjutkan seni ukir batu nisan dapat mengancam kelangsungan tradisi ini di masa depan. Minimnya minat dari generasi muda mengurangi jumlah tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk mempertahankan kualitas produk.¹⁰¹

Ancaman utama yang dihadapi oleh pengrajin batu Nisan di Desa Allakkuang berkaitan dengan perubahan preferensi konsumen dan modernisasi. Semakin banyak orang yang beralih ke metode pemakaman modern yang lebih sederhana, yang sering kali tidak memerlukan batu Nisan tradisional. Hal ini mengakibatkan penurunan permintaan terhadap produk mereka, mengancam keberlanjutan usaha. Selain itu, kenaikan harga batu alam akibat tingginya permintaan dan terbatasnya sumber daya alam juga merupakan ancaman signifikan. Kenaikan harga Bahan Baku ini meningkatkan biaya produksi dan membuat harga batu nisan kurang kompetitif di pasar. Kesulitan logistik dalam mendapatkan batu alam yang berkualitas dari daerah yang jauh juga meningkatkan biaya transportasi dan mempengaruhi profitabilitas usaha. Ancaman ini diperparah oleh ketergantungan pada metode produksi manual, yang menimbulkan tantangan dalam menjaga konsistensi kualitas dan efisiensi produksi.¹⁰²

Pembahasan penelitian tersebut sejalan dengan prinsip syariah yang menyebutkan bahwa kekuatan utama pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang adalah komitmen mereka terhadap nilai-nilai Islam seperti kejujuran, keadilan, dan kerja keras. Mereka mewarisi keterampilan ukir batu nisan secara turun-temurun, menghargai nilai-nilai amal dan karya yang berkualitas, yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yang

¹⁰¹ SARI, I. "Analisis Faktor Eksternal Dan Internal Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bisnis". (2019). h.76

¹⁰² Syafe'i, Rachmat, *Fikih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2001, cet ke-7) h.76

وَقَالَ الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ لَوْلَا يُكَلِّمُنَا اللَّهُ أَوْ تَنْزِيلًا آيَةً كَذَلِكَ قَالَ الَّذِينَ مِن قَبْلِهِم مِّثْلَ قَوْلِهِمْ تَشَبَهتْ قُلُوبُهُمْ قَدْ بَيَّنَّا الْآيَاتِ لِقَوْمٍ يُوقِنُونَ ﴿١٨٨﴾

menghargai upaya manusia dan kejujuran dalam bisnis. Sebagaimana dijelaskan dalam QS. QS. Al-Baqarah: 188:

Terjemahnya:

Dan orang-orang yang tidak mengetahui berkata: "Mengapa Allah tidak (langsung) berbicara dengan Kami atau datang tanda-tanda kekuasaan-Nya kepada kami?" demikian pula orang-orang yang sebelum mereka telah mengatakan seperti Ucapan mereka itu; hati mereka serupa. Sesungguhnya Kami telah menjelaskan tanda-tanda kekuasaan Kami kepada kaum yang yakin.¹⁰³

Ayat ini menegaskan pentingnya kejujuran dalam segala aspek kehidupan, termasuk dalam aktivitas ekonomi dan bisnis. Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang yang mengedepankan nilai-nilai seperti kejujuran, keadilan, dan kerja keras dapat diinterpretasikan sebagai implementasi prinsip-prinsip ini dalam praktik bisnis mereka. Mereka mewarisi keterampilan ukir batu nisan secara turun-temurun dengan memegang teguh prinsip kejujuran dalam hubungan dengan pelanggan dan dalam penetapan harga produk mereka.

Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang perlu mengadopsi strategi yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah. Salah satu strategi adalah dengan meningkatkan kualitas dan inovasi produk. Dengan fokus pada kualitas dan ukiran yang detail, mereka dapat menarik minat konsumen yang menghargai seni dan tradisi. pengrajin dapat memanfaatkan teknologi digital dan media sosial untuk mempromosikan produk mereka secara lebih luas.¹⁰⁴ Dengan menggunakan platform seperti Facebook dan WhatsApp, mereka dapat menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat

¹⁰³ Kementerian Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*, (Jakarta : Lajnah. 2015) h.44

¹⁰⁴ Ahmad Ilham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2021) h.76

nasional maupun internasional, serta memberikan informasi yang detail tentang produk mereka. Dalam hal penetapan harga, pengrajin harus memastikan harga yang adil yang mencerminkan biaya produksi dan keuntungan yang wajar, sesuai dengan prinsip keadilan dalam ekonomi syariah.

Penetapan harga yang adil dan transparan juga merupakan kekuatan yang signifikan. Pengrajin menghitung harga berdasarkan berbagai faktor seperti ukuran batu, tingkat kerumitan desain, jenis batu alam, serta waktu dan tenaga yang diperlukan untuk produksinya.¹⁰⁵ Ini sesuai dengan prinsip syariah yang menekankan harga yang wajar dan tidak mengeksploitasi konsumen. Mereka juga menjaga integritas bisnis dengan menggunakan akad yang jelas dan sah dalam setiap transaksi. Sebagaimana dalam penentuan harga dijelaskan prinsip syariah dalam QS. Al-

Mutaffifin: 1-3:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Terjemahnya:

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.¹⁰⁶

Ayat ini menegaskan bahwa orang-orang yang curang dalam transaksi akan mendapat kecelakaan besar di akhirat. Ini mengajarkan pentingnya integritas dan kejujuran dalam setiap aspek bisnis, termasuk dalam penentuan harga. Dengan menggunakan akad yang jelas dan sah dalam setiap transaksi, pengrajin batu nisan di

¹⁰⁵Bruce D. Smith. "Financial Intermediation and Endogenous Growth." *The Review of Economic Studies* 58, no. 2 (1991): 195-209

¹⁰⁶ Kementerian Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*, (Jakarta : Lajnah. 2015) h.45

Desa Allakkuang memastikan bahwa mereka tidak melanggar prinsip-prinsip syariah yang mementingkan keadilan dan keterbukaan.

Pemerintah dapat memberikan pelatihan, pengembangan kapasitas, dan promosi untuk mendukung pertumbuhan industri kerajinan batu nisan. Hal ini dapat membantu pengrajin mengatasi tantangan yang mereka hadapi, seperti keterbatasan bahan baku dan kesulitan logistik.¹⁰⁷ Dengan dukungan ini, pengrajin dapat meningkatkan efisiensi produksi dan menjaga kualitas produk. Selain itu, program pelatihan yang menarik minat generasi muda untuk mempelajari seni ukir batu nisan dapat membantu memastikan kelangsungan tradisi ini di masa depan.

Analisis ekonomi syariah terhadap pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang menunjukkan bahwa mereka memiliki kekuatan yang signifikan dalam komitmen terhadap nilai-nilai kejujuran, keadilan, dan kualitas. Hal tersebut juga didukung oleh ayat QS. Al-Baqarah ٤

وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَتَكْتُمُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ تَعْمُونَ ﴿٤﴾

Terjemahnya:

Dan janganlah kamu campur adukkan yang hak dengan yang bathil dan janganlah kamu sembunyikan yang hak itu. Sedang kamu mengetahui.¹⁰⁸

Ayat ini menekankan pentingnya untuk membedakan antara yang benar (hak) dan yang salah (bathil), serta tidak menyembunyikan kebenaran meskipun itu mungkin tidak menguntungkan diri sendiri. Ini sejalan dengan nilai-nilai kejujuran dan transparansi dalam bisnis, termasuk dalam praktik penetapan harga yang adil dan jelas, yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

¹⁰⁷ Hosen, M, dkk, *Materi Dakwah Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PKES (Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah), 2018) h.76

¹⁰⁸ Kementerian Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*,

Pengrajin batu nisan juga menghadapi kelemahan dan ancaman yang perlu diatasi melalui strategi yang inovatif dan dukungan dari pemerintah. Prinsip keadilan dalam penetapan harga, dan meningkatkan regenerasi tenaga kerja, pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang dapat meningkatkan daya saing mereka dan menjaga kelangsungan industri kerajinan batu nisan di tengah tantangan yang ada.

Menurut M. Akram Khan, ekonomi Islam berfokus pada kajian kehidupan manusia yang dicapai melalui pemanfaatan sumber daya alam berdasarkan kerja sama dan partisipasi. Pengrajin batu nisan di Desa Allakkuang telah menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Syariah dalam aktivitas produksi dan pemasaran mereka.¹⁰⁹ Para pengrajin menetapkan harga batu nisan berdasarkan faktor-faktor seperti ukuran, tingkat kerumitan desain, jenis batu alam, dan biaya produksi lainnya. Prinsip tersebut mencerminkan prinsip keadilan dan transparansi, di mana harga ditetapkan dengan adil tanpa mengeksploitasi konsumen, sesuai dengan prinsip mubah dan larangan terhadap aniaya.

Pembahasan penelitian dikaitkan dengan prinsip ekonomi syariah bahwa penerapan prinsip ekonomi syariah seperti Sidiq, Amanah, Khilafah, dan Fathonah dalam pengelolaan bisnis kerajinan batu nisan di Desa Allakkuang membantu dalam mengatasi kekuatan, kelemahan, dan ancaman yang ada. Prinsip-prinsip tersebut memberikan pedoman untuk menjalankan bisnis dengan cara yang sesuai dengan ajaran Islam, menjaga integritas, keadilan, dan kualitas, serta mendorong inovasi dan strategi yang efektif untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha di tengah tantangan persaingan.

¹⁰⁹ Abdul Mannan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Cet.II; Jakarta: Prenada Media Group, 2014) h.34

Prinsip Khilafah (kepemimpinan dan pemakmuran) menekankan pentingnya menghadapi tantangan dengan kepemimpinan yang bijaksana dan strategi yang inovatif. Untuk menghadapi ancaman persaingan, pengrajin perlu menerapkan strategi yang kreatif dan adaptif, seperti peningkatan kualitas produk, diversifikasi, dan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Prinsip Fathonah (kecerdikan dan kebijaksanaan) juga relevan di sini, karena mengharuskan pengrajin untuk berpikir secara strategis dan inovatif dalam menghadapi persaingan.

Salah satu kelemahan yang teridentifikasi adalah masalah regenerasi tenaga kerja. Prinsip Amanah (tanggung jawab) mengharuskan pengrajin untuk tidak hanya memikirkan aspek bisnis saat ini tetapi juga masa depan. Kelemahan dalam regenerasi tenaga kerja menunjukkan perlunya perhatian lebih dalam pelatihan dan pengembangan keterampilan generasi muda untuk memastikan kesinambungan dan keberlanjutan usaha. Tanpa regenerasi yang efektif, usaha kerajinan batu nisan dapat menghadapi kesulitan dalam mempertahankan kualitas dan inovasi.

Pengrajin batu Nisan di Desa Allakkuang menunjukkan kekuatan utama dengan memegang teguh prinsip kejujuran dan kualitas. Dalam kerangka ekonomi syariah, prinsip Sidiq (kebenaran dan kejujuran) menekankan pentingnya integritas dalam semua aspek bisnis. Pengrajin ini memastikan bahwa produk mereka memenuhi standar kualitas yang tinggi, sesuai dengan ajaran Islam yang mendorong produk yang baik dan berkualitas. Dengan komitmen terhadap kejujuran dan kualitas, mereka dapat membangun reputasi yang kuat dan dipercaya oleh pelanggan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Simpulan penelitian ini yaitu:

1. Faktor kekuatan dan kelemahan pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang yaitu dari aspek kekuatan yaitu kemampuan pengrajin dalam memastikan kualitas bahan dan ukiran Batu yang terbaik serta kelemahan yang ditunjukkan yaitu kurangnya tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi batu nisan secara cepat menjadi hal yang perlu untuk di pertimbangkan dalam peningkatan pendapatan pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang.
2. Faktor ancaman dan peluang pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang yaitu faktor ancaman dari aspek kurangnya regenerasi pengrajin batu Nisan berpotensi mematikan usaha dalam jangka waktu yang lama serta mahal dan langkanya bahan baku batu mentah yang sulit untuk dijangkau oleh pengrajin dapat menjadi ancaman serius dalam perkembangan usaha pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang serta faktor peluang yaitu kemampuan pengrajin dalam pengukiran unik yang sesuai permintaan pembeli.
3. Analisis ekonomi Syariah Terhadap kekuatan, kelemahan, dan ancaman pada pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang telah mengimplementasikan prinsip ekonomi syariah melalui kekuatan dalam memegang teguh nilai-nilai Islam seperti kejujuran, keadilan, amanah, khilafah dan dan fathonah dalam setiap aspek bisnis serta prinsip keadilan diterapkan dalam penetapan harga yang transparan dan adil dan kelemahan dalam regenerasi tenaga kerja dan ancaman dari persaingan dari pihak luar memerlukan strategi yang inovatif untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan industri kerajinan batu nisan ini.

B. Saran

1. Kepada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang, disarankan untuk meningkatkan regenerasi tenaga kerja dengan mengadakan pelatihan bagi generasi muda setempat agar keterampilan dan teknik pembuatan batu nisan dapat diwariskan dan dikembangkan.
2. Kepada Peneliti Selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang metode-metode inovatif yang dapat diterapkan oleh pengrajin batu nisan untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi produksi.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

- Arif, Al, Nur Rianto, dan Euis Amaia. (2010). *teori Mikrobiologi: Suatu perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Gramata Publishing.
- Anoraga, Pandji. (2010). *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta : PT. Dwi Chandra Wacana.
- Bahri, Andi. (2013). *Ekonomi Islam Zakat Ajaran Kesejahteraan dan Keselamatan Ummat*. Cet.I; Stain Parepare.
- Bruce D. Smith. "Financial Intermediation and Endogenous Growth." *The Review of Economic Studies* 58, no. 2 (1991): 195-209
- Damanuri, Aji. (2010) *Metodologi Penelitian Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press.
- Immy Holloway. *Public Relations dan Marketing Communications*. Jakarta: Bentang Pustaka. (Studies in Economics and Finance)
- Dimiyati, Johni. (2013). *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Aplikasinya Pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)*. Jakarta: Kencana.
- El-wassal, K. A. (2013). The Development of Shariah Markets : In Search of a Theory. *3(3)*, 606–624
- Fahmi, Irfan. (2015). *Manajemen Strategis*. Bandung : CV Alfabeta.
- Faizal, Sanafiah. (2001). *Format-format Penelitian Sosial*. Cet. V; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- H. A Dzajuli. (2003). *Fiqh Siyasah – Implementasi Kemaslahatan Umat Dalam Rambu-rambu Syariah*, Jakarta: Prenada Media.
- H Wijaya, (2018). *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi*. Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Ibnu Majah , Sunan Ibnu Majah, Juz 2, CD. Maktabah Kutubil Mutun, Seri 4.
- Mannan, Abdul. (2014). *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Cet.II; Jakarta: Prenada Media Group.
- Mardalis. (2004). *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*. Cet. VII; Jakarta: Bumi Aksara.
- Moleong, Lexy J. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muslich, Manshur.(2009). *Bagaimana Menulis Skripsi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Muhammad. (2007). *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Graha ilmu.
- Partomo, Tiktik Sartika, dan Abd. Rachman Soejoedono. (2004). *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rangkuti, Freddy. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Veithzal (2009). *Islamic Economics* (Jakarta: Bumi aksara)

- Santi, Mei. (2019). "Perkembangan Ekonomi Syariah di Indonesia." *Jurnal Eksyar: Jurnal Ekonomi Syariah*.
- Siyoto, Sandu, dan M. Ali Sodik. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiono.(2007). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung; Alfa Beta.
- Tambunan, Tulus. T. H. (2002). *Usaha Kecil Menengah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, Tulus T. H. (2009). *UMKM di Indonesia*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Tambunan, Tulus T. H. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- UU Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM Pasal 6.
- Praja, Juhaya S. (2012). *Ekonomi Syariah*. Bandung:Pustaka Setia.
- Yusuf, A. Muri.(2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Yunus, Eddy,(2016). *Manajemen Strategi*, Yogyakarta: Andi.
- Zubair, Muhammad Kamal, dkk, (2020). *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare 2020*, Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press.

Skripsi dan Jurnal

- Ade Resalawati. *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.
- Cipta Kurnia Aji. *Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia)*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2008.
- Felisia Meliana Ratri P.Silitonga. 2017. *Strategi Pengembangan UMKM Batik Tulis (Studi Kasus Batik Tulis di Desa Gulurejo dan Desa Ngentakrejo Kecamatan Lendah, Kabupaten Kulon Progo)*. Universitas Sanata Dharma.
- Yani Subaktilah, Nita Kuswardani. 2018. *Analisis SWOT : Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso)*. Jurnal Agroteknologi. Vol. 12 No. 02.
- Hidayatullah, "Analisis SWOT Pada Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Batu-bata Di Desa Sukokerto Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember" (*Undergraduate thesis, UIN KH Achmad Shiddiq Jember, 2022*)
- Riska Nurhidayah "Strategi SWOT dalam Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus Pengrajin Batu Tatakan Di Dusun Tampung Cinae Kecamatan Tanete Riaja Kabupaten Barru". (*Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Makassar, 2021*)
- Hadiyanti, "Analisis SWOT Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam

Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam”
(Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2019).

Internet

<https://www.scribd.com/doc/314834468/> (di akses 10/7/2022)



LAMPIRAN





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-1322/In.39/FEBl.04/PP.00.9/04/2024

25 April 2024

Sifat : Biasa

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI SIDENRENG RAPPANG
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
di
KAB. SIDENRENG RAPPANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : MULYADI AMIN
Tempat/Tgl. Lahir : PANGKAJENE, 09 Juli 2000
NIM : 18.2400.006
Fakultas / Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah (Ekonomi Islam)
Semester : XII (Dua Belas)
Alamat : KELURAHAN WALA KECAMATAN MARITENGGAE KABUPATEN SIDRAP

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah BUPATI SIDENRENG RAPPANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA PENGRAJIN BATU NISAN DI DESA ALLAKUANG KABUPATEN SIDRAP (PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 25 April 2024 sampai dengan tanggal 25 Mei 2024.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare



PEMERINTAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 JL. HARAPAN BARU KOMPLEKS SKPD BLOK A NO. 5 KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
 PROVINSI SULAWESI SELATAN
 Telepon (0421) - 3590005 Email : ptsp_sidrap@yahoo.co.id Kode Pos : 91611

IZIN PENELITIAN

Nomor : 136/IP/DPMPTSP/4/2024

DASAR

1. Peraturan Bupati Sidenreng Rappang No. 1 Tahun 2017 Tentang Pendelegasian Kewenangan di Bidang Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Sidenreng Rappang
2. Surat Permohonan **MULYADI AMIN** Tanggal **26-04-2024**
3. Berita Acara Telaah Administrasi / Telaah Lapangan dari Tim Teknis **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE** Nomor **B-1322/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/20** Tanggal **25-04-2024**

M E N G I Z I N K A N

KEPADA

NAMA : MULYADI AMIN

ALAMAT : JL. SULTAN HASANUDDIN, KEL. WALA

UNTUK : melaksanakan Penelitian dalam Kabupaten Sidenreng Rappang dengan keterangan sebagai berikut :

NAMA LEMBAGA / UNIVERSITAS : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE

JUDUL PENELITIAN : ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA PENGRAJIN BATU NISAN DI DESA ALLAKUANG KABUPATEN SIDRAP (PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH)

LOKASI PENELITIAN : DESA ALLAKUANG

JENIS PENELITIAN : KUALITATIF

LAMA PENELITIAN : 25 April 2024 s.d 25 Mei 2024

Izin Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung

Dikeluarkan di : Pangkajene Sidenreng
 Pada Tanggal : 26-04-2024



Biaya : Rp. 0,00

Tembusan :

1. KEPALA DESA ALLAKUANG
2. INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE



PEMERINTAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
KECAMATAN MARITENGGAE
DESA ALLAKUANG

Jalan H.M Yunus Hasnawi No11 Telp. 0421- 91355
Sulawesi Selatan Kode Pos 91611

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN

No. 140/ 03 /ALK-V/2024

Yang bertanda tangan dibawah ini :

- a. N a m a : SUARNI SUPARMAN, S.I.Pust
b. Jabatan : Sekretaris Desa Allakuang

Menerangkan bahwa saudara yang tersebut namanya dibawah ini :

Nama : MULYADI AMIN
N I M : 182400006
Program Studi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Sultan Hasanuddin, Kelurahan wala

Yang tersebut namanya diatas benar-benar telah melaksanakan Penelitian di Desa Allakuang, Kec. Maritenggae Kabupaten Sidenreng Rappang dengan keterangan sebagai berikut :

Judul Penelitian : “ ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA PENGRAJIN BATU NISAN DI DESA ALLAKUANG KABUPATEN SIDRAP (PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH) ”

Lokasi Penelitian : Desa Allakuang
Lama Penelitian : 25 April 2024 s.d 25 Mei 2024

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Allakuang, 27 Mei 2024
Kepala Desa Allakuang
Sek

SUARNI SUPARMAN, S.I.Pust



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307**

VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

NAMA MAHASISWA : MULYADI AMIN
NIM : 18.2400.006
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI : EKONOMI SYARIAH
JUDUL : ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH PADA PENGRAJIN BATU NISAN DI
DESA ALLAKUANG SIDRAP (PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH)

Instrument Penelitian

1. Sudah berapa lama bapak/ibu mendirikan usaha batu nisan?
2. Apakah yang melatar belakangi sehingga bapak/ibu mendirikan usaha batu nisan?
3. Berapa kisaran harga batu nisan yang di jual?
4. Bagaimana bapak/ibu menetapkan harga pada batu nisan?
5. Bagaimana proses penjualan batu nisan di desa Allakuang ?
6. Apa saja biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi batu nisan?
7. Apa saja yang menjadi kekuatan (strength) usaha batu nisan?
8. Apa saja yang menjadi kelemahan (weakness) usaha batu nisan?
9. Apa saja peluang (opportunity) yang di dapatkan dalam usaha batu nisan?
10. Apa saja ancaman (threat) yang sering di hadapi terhadap usaha batu nisan?
11. Bagaimana tanggapan bapak/ibu terhadap perkembangan atau perubahan yang terjadi dalam dunia bisnis?

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ALDIANSYAH
Alamat : ALLAKKUANG
Pekerjaan : Pengrajin batu Nisan

Menerangkan bahwa, benar telah diwawancara dan memberikan keterangan wawancara kepada MULYADI AMIN yang sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul "Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten Sidrap (Pesrpektif Ekonomi Syariah)".

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk keperluan sebagaimana mestinya.

Allakuang, 23 April 2024
Yang Bersangkutan

()

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA


Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ridwan
Alamat : Allakkuang
Pekerjaan : Pengrajin Batu Nisan

Menerangkan bahwa, benar telah diwawancara dan memberikan keterangan wawancara kepada MULYADI AMIN yang sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul “Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang Kabupaten Sidrap (Pesrpektif Ekonomi Syariah)”.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk keperluan sebagaimana mestinya.

Allakkuang, 23 April 2024
Yang Bersangkutan

()

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Jumaidi
Alamat : Allakkuang
Pekerjaan : Pengrajin batu nisan.

Menerangkan bahwa, benar telah diwawancara dan memberikan keterangan wawancara kepada MULYADI AMIN yang sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul “Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang Kabupaten Sidrap (Pesrpektif Ekonomi Syariah)”.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk keperluan sebagaimana mestinya.

Allakkuang, 23 April 2024
Yang Bersangkutan

(.....
Jumaidi
.....)

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA


Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : FADLY
Alamat : ALLAKKUANG
Pekerjaan : Pengrajin batu Nisan

Menerangkan bahwa, benar telah diwawancarai dan memberikan keterangan wawancara kepada MULYADI AMIN yang sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul "Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten Sidrap (Pesrpektif Ekonomi Syariah)".

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk keperluan sebagaimana mestinya.

Allakuang, 23 April 2024
Yang Bersangkutan


(.....)

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Iwang
Alamat : Allakuang
Pekerjaan : Pengrajin batu nisan

Menerangkan bahwa, benar telah diwawancara dan memberikan keterangan wawancara kepada MULYADI AMIN yang sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul “Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakuang Kabupaten Sidrap (Pesrpektif Ekonomi Syariah)”.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk keperluan sebagaimana mestinya.

Allakuang, ^{23 April}..... 2024
Yang Bersangkutan

(.....)


PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : JUMA

Alamat : Allakkuang

Pekerjaan : Pengrajin batu Nisan

Menerangkan bahwa, benar telah diwawancara dan memberikan keterangan wawancara kepada MULYADI AMIN yang sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul “Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pengrajin Batu Nisan di Desa Allakkuang Kabupaten Sidrap (Psrpektif Ekonomi Syariah)”.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk keperluan sebagaimana mestinya.

Allakkuang, ²³ April 2024
Yang Bersangkutan

(*Juma*)

PAREPARE

DOKUMENTASI









BIODATA PENULIS



Nama MULYADI AMIN Lahir di Pangkajene SIDRAP, 09 Juli 2000. Anak pertama dari dua bersaudara yang lahir dari pasangan bapak Muh. Amin dan ibu Sitti. Aminah. Pendidikan yang di tempuh penulis yaitu SDN 04 PANGSID dan Lulus tahun 2012 dan masuk Madrasah Tsanawiyah di Pondok Pesantren Al urwahtul wutsqa 2012 dan Lulus tahun 2015, melanjutkan jenjang di Madrasah Aliyah di Pondok Pesantren Al urwahtul wutsqa dan Lulus tahun 2018. Hingga kemudian melanjutkan studi ke jenjang S1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dan memilih program studi Ekonomi Syariah, penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat di Kab. SIDRAP, Kec. Kulo, Desa Rijang Panua pada tahun 2021 kemudian melaksanakan Praktik Pengalaman Lapangan di Lokasi kantor KOMINFO Parepare tahun 2021 dan menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA PENGRAJIN BATU NISAN DI DESA ALLAKUANG KAB. SIDRAP (PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH)”

