

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

Pada bab ini akan dipaparkan tentang hal-hal yang berkaitan dengan temuan-temuan penelitian yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Tetapi sebelum data yang berkenaan dengan fokus penelitian, maka terlebih dahulu perlu diketahui profil usaha ikan teri krispi.

#### **1. Profil Desa Padelegan Kecamatan Pademawu**

##### **a. Sejarah Desa**

Sejarah desa kali ini tertuang dalam dongeng-dongeng yang di wariskan secara turun-temurun dari mulut ke mulut sehingga sulit untuk di buktikan kebenarannya dan tidak jarang dihubungkan dengan kejadian-kejadian masa lalu, seperti halnya desa Padelegan. Padelegan berawal dari nama *Pamaddeghan* di karenakan pada masa dahulu jika ada orang yang meninggal dari desa-desa lain , akan tetapi dikuburkan di *Pamaddeghan*. Awal mulanya desa *Pamaddeghan* dibawa oleh para Wali *Buju' Majeng*, pada saat itu masyarakat Pamaddeghan tidak ada yang bekerja sama sekali. Para Wali *Buju' Majeng* membuatkan perahu dan pajeng untuk di jadikan alat untuk masyarakat bekerja di laut, karena Desa Pamaddegen sangat berdekatan dengan laut. Setelah bertahun-tahun ada perubahan nama desa dan panulisan atau pembahasaannya lebih halus lagi menjadi Desa Padelegan.

Desa Padelegan merupakan salah satu desa Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Desa Padelegan ini terletak di sebuah desa yang

berdekatan dengan pinggir pantai dan laut. Jalan menuju desa ini sangatlah baik dan nyaman, karena akses jalan raya yang sangat memadai.

Berdasarkan hasil yang peneliti dapatkan, telah diketahui bahwa kehidupan sosial di desa Padelegan mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai petani dan nelayan. Hal ini bisa diwajari karena letak geografis Desa Padelegan terletak di daerah pinggir pantai dan laut dengan memudahkan masyarakat mencari ikan dan juga dengan keadaan tanah yang baik untuk bercocok tanam. Hasil petani yaitu padi, jagung, cabe, kacang hijau, tembakau yang banyak diperjual belikan, dan hasil dari nelayan seperti ikan, dan budidaya rumput laut, sehingga penduduk Desa Padelegan bisa menjual dari hasil bertani dan nelayan.

Masyarakat desa Padelegan bukan hanya berprofesi sebagai nelayan dan petani, ada juga yang membuka toko, ada yang berprofesi sebagai guru, bidan dan lain-lain. Desa Padelega terdapat beberapa perusahaan yang bergerak di bidang makanan ringan. Salah satunya adalah usaha pengolahan ikan teri menjadi ikan teri krispi. Desa Padelegan ini terdiri dari beberapa dusun, beberapa dusun yang ada di desa Padelegan tersebut ada beberapa pengusaha ikan teri krispi.

#### **b. Demografi**

Desa Padelegan merupakan salah satu desa yang memiliki letak cukup strategis. Secara geografis di beberapa dusun dekat dengan tambak garam dan ikan dan juga dekat dengan pesisir pantai sehingga memudahkan nelayan dan petani garam untuk melakukan pekerjaannya, dan ada beberapa dusun yang berdekatan dengan sawah dan lamayan jauh dari pantai dan tambak sehingga memudahkan petani bercocok tanam.

Desa Padelegan juga memiliki akses jalan raya yang sangat baik untuk menghubungkan ke beberapa desa di Kecamatan Pademawu dan juga ke Kecamatan Tlanakan. Aktivitas mobilisasi di desa Padelegan cukup tinggi, khususnya mobilisasi angkutan umum dan angkutan hasil dari nelayan dan petani.

Keberadaan laut yang sangat luas di Desa Padelegan sangat memudahkan nelayan untuk mencari nafkah dan mencari ikan. Sehingga dari hasil tangkapan bisa dijual dan diolah menjadi beberapa inovasi lain. Tetapi dari keadaan itu tidak bisa mengangkat derajat hidup nelayan desa Padelegan karena dari hasil tangkapan ikan yang kurang menjanjikan dan juga dari faktor cuaca yang sering kali nelayan tidak bisa pergi untuk nelayan. Serta sumber daya nelayan baik yang berupa modal maupun pengetahuan tentang sistem pertanian dan juga nelayan moderen yang relatif masih kurang. Akibatnya banyak masyarakat nelayan dan petani taraf hidupnya masih dibawah garis kemiskinan.

## **2. Gambaran Umum Usaha Ikan Teri Krispi**

Keunikan suatu daerah tidak hanya bisa kita kenal dari kebudayaan saja tetapi bisa dari makanan-makanan yang berasal dari daerah tersebut. Ikan teri krispi adalah salah satu makanan ringan dari Desa Padelegan, kali ini masyarakat menemukan ide kreatif dari pengolahan ikan teri yang biasa-biasa saja sekarang menjadi unik dan praktis untuk dijadikan cemilan, lauk serta oleh-oleh makanan dari desa Padelegan. Masyarakat desa padelegan yang mayoritas menjadi nelayan dan petani sekarang sudah ada beberapa yang menjadi pengusaha ikan teri krispi walaupun tidak besar tetapi dalam hal ini bisa membantu dan nambah perekonomian keluarga.

Adapun bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi ikan teri krispi diantaranya :

- a. Ikan teri segar tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar
- b. Tepung maizena
- c. Tepung beras
- d. Tepung terigu
- e. Bumbu-bumbu
- f. Minyak goreng

Sedangkan alat-alat yang digunakan dalam proses produksi ikan teri krispi adalah sebagai berikut :

1. wajan yang besar, sebagai alat menggoreng ikan teri
2. Wadah bakul, tempat untuk mencuci ikan teri
3. Saringan santan yang lumayan besar untuk mengayak tepung dengan ikan teri.

Setelah bahan dan alat sudah lengkap, maka selanjutnya cara-cara dalam mengolah ikan teri kripi sebagai berikut:

1. Campurkan semua tepung dengan bumbu-bumbu
2. Siapkan wajan yang sudah di tuangkan minyak
3. Panaskan kuah dengan api yang sedang
4. Campurkan ikan teri dengan tepung yang sudah di campur dengan bumbu
5. Lalu di ayak menggunakan saringan kelapa agar tepung yang tidak menempel di ikan teri tidak masuk dalam wajan penggorengan
6. Goreng ikan teri yang sudah dilumuri tepung hingga berubah warna kekuningan tetapi jangan terlalu kuning agar terlihat bagus hasilnya
7. Jika sudah masak angkat ikan teri krispi tersebut lalu dinginkan

8. Setelah dingin ikan teri krispi di pilih-pilih atau di sortir dari yang kurang bagus
9. Ikan teri krispi siap di kemas

Produksi ikan teri krispi merupakan makan khas dari desa Padelegan, sehingga masyarakat desa Padelegan banyak yang memproduksinya, diantaranya yaitu di dusun asambatur, dusun daya tambak, dusun marah.

Di desa Padelegan para perempuan khususnya ibu rumah tangga banyak mencari nafkah dengan cara bekerja ke pengusaha ikan teri krispi yang ada di desa Padelegan. Dengan demikian berarti para pengusaha harus mengolah ikan teri sekreatif mungkin baik dari proses produksi maupun pemasarannya. Selain itu, para pengusaha ikan teri krispi harus bersaing agar dapat mengalahkan para pengusaha ikan teri krispi yang lain. Sedangkan proses pemasaran ikan teri krispi tidak di pasarkan langsung ke pasar atau toko-toko karna sangat berisiko. Pemasaran ikan teri krispi sudah ada agen yang biasa mengulak ikan teri krispi untuk di pasarkan sendiri atau orang yang hanya ingin beli langsung datang ketempat pengusaha ikan teri krispi. Penjualan 1 pack/ kemasan toples di jual dengan harga Rp 15.000 pertoples, jika 1pack/ kemasan plastik dengan berat 100gram di jual dengan harga Rp 12.500.

## **B. Paparan Data Fokus Penelitian**

### **1. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Teri Krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan, peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada usaha Ikan Teri Krispi di desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Dalam

penelitian ini harus melakukan wawancara langsung kepada para pengusaha ikan teri krispi untuk memperoleh data yang telah peneliti berikan dalam fokus penelitian.

Terdapat beberapa pengusaha ikan teri krispi yang saling bersaing satu sama lain guna untuk mendapatkan keunggulan diantara sesama pengusaha ikan teri krispi. Hal ini mereka lakukan karena pengusaha ikan teri krispi di desa Padelegan bukan hanya satu orang, melainkan beberapa orang, oleh karena itu para pengusaha harus bersaing supaya usaha ikan teri krispi tetap berjalan dan lebih unggul diantara yang lain.

Variasi dan kreatifitas produksi dalam pengembangan usaha ikan teri krispi sangat diperlukan dalam upaya peningkatan volume penjualan, meningkatkan minat masyarakat dan para konsumen ikan teri krispi serta meluaskan laju penjualan usaha ikan teri krispi kedepannya. Seperti yang telah dipaparkan oleh ibu Mus seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Asambatur seperti berikut:

“Ada beragam macam rasa, yaitu rasa original, balado, pedas manis, karena dengan beragam rasa maka semakin banyak diminati oleh konsumen. Ada juga variasi lain selain ikan teri krispi seperti lorjuk krispi, udang krispi, cumi krispi. Dari bahan perasa biasanya saya membelinya dari toko-toko terdekat”<sup>1</sup>.

Hampir sama dengan yang disampaikan ibu Sri seorang pengusaha ikan teri krispi dari dusun Marah seperti berikut:

“Variasi dalam produk ikan teri krispi ada 5 variasi rasa yaitu rasa original, pedas manis, hot, barbeque, jagung bakar. Lebih banyak variasi rasa karena banyaknya permintaan dari konsumen atau agen untuk menambah variasi rasa-rasa baru pada ikan teri krispi. saya juga memproduksi lorjuk krispi”.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Ibu Mus, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>2</sup>Ibu Sri, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

Pernyataan lain telah di jelaskan oleh ibu Bhet seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak sebagai berikut:

“Saya hanya memproduksi ikan teri krispi dengan rasa original saja tidak menambah rasa lain, karena dalam proses produksi saya hanya bertiga dengan anak dan suami saya”.<sup>3</sup>

Pernyataan berbeda juga telah di paparkan oleh ibu Patya seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak sebagai berikut :

“ Saya tidak menambah variasi rasa pada ikan teri krispi karena konsumen atau agen yang bisa mengulak atau membeli pada saya kebanyakan peminatnya yang original. Selain ikan teri krispi saya juga memproduksi ikan teri kering”.<sup>4</sup>

Dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa variasi rasa pada usaha ikan teri krispi di Desa Padelegan berbeda-beda, ada yang memproduksi dari ragam rasa seperti balado, pedas manis, hot, barbeque, jagung bakar, dan juga ada yang asli dari rasa ikan teri krispi karena menekankan pada original. Tetapi ada beberapa pengusaha ikan teri krispi juga memproduksi seperti lorjuk krispi, udang krispi, cumi krispi, dan ikan teri kering.

Menciptakan pasar merupakan upaya dalam mengembangkan suatu pasar dengan usahanya yang baik dan efektif sebagaimana yang telah disampaikan oleh bapak H. Narto seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini :

“ Cara yang saya lakukan untuk menciptakan pasar usaha ikan teri krispi, Saya tidak memasarkan kepasar-pasar atau ketoko-toko karena sudah ada pelanggan tetap atau agen tetap, seperti dari sebuah toko yang biasa memproduksi makanan atau camilan. Agen itu hanya menyediakan kemasan khas dari toko tersebut tatapi ikan teri krispinya tetap yang memproduksi dari saya, hanya kemasannya saja dari mereka”.<sup>5</sup>

Penyataan berbeda dengan yang dijelaskan oleh ibu Sanah yang berada di dusun Marah berikut ini:

---

<sup>3</sup>Ibu Bhet, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>4</sup>Ibu Patya, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>5</sup>H. Narto, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

“Saya menciptakan pasar dengan cara di jual secara online, dan juga ketika ada pameran produk kami sering di bawa oleh pegawai-pegawai yang ikut serta dalam pameran tersebut”.<sup>6</sup>

Pernyataan lain juga dijelaskan oleh ibu Mus seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Asambatur berikut ini:

“Untuk menciptakan pasar ikan teri krispi yang saya produksi yaitu konsumen banyak yang datang langsung kerumah saya, karena konsumen sudah mengetahui sendiri tempat produksi ikan teri krispi”.<sup>7</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa cara untuk menciptakan pasar dalam usaha ikan teri krispi di Desa Padelegan, pengusaha ikan teri krispi tidak pernah menjual ikan teri krispi di pasar-pasar melainkan di jual secara online, dan sudah ada agen tetap yang biasa membeli olahan ikan teri krispi. Konsumen juga datang sendiri ketempat produksi ikan teri krispi.

Kreatifitas produksi harus selalu dilakukan oleh para pengusaha ikan teri krispi agar usaha ikana teri krispi tetap berkembang. Melihat banyaknya persaingan antara pengusaha ikan teri krispi yang ada di Desa Padelegan dalam memenangkan pasar yang semakin ketat. Sebagaimana yang telah di jelaskan oleh bapak H. Eko berikut ini:

“Mengembangkan suatu produk itu sangat penting, karena pengusaha selalu berinovasi dan kreatif dalam mengolah produknya agar selalu menarik konsumen, seperti halnya saya memperbaharui kemasan pada ikan teri krispi dan juga menambah rasa selain original seperti balado dan jagung bakar”.<sup>8</sup>

Senada dengan apa yang telah dijelaskan oleh ibu Bhet pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak berikut ini:

---

<sup>6</sup>Ibu Sanah, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>7</sup>Ibu Mus, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>8</sup>H. Eko, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung, (19 Februari 2020)



“Kreatifitas yang saya ciptakan dengan cara membuat inovasi rasa baru selain original dan mempercantik pada pengemasan produk”.<sup>9</sup>

Pernyataan yang lain dari ibu Mus seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Asambatur berikut ini:

“Kreatifitas dalam sebuah usaha sangat dibutuhkan, karena jika kita sudah kreatif dalam usaha kita, maka kita akan lebih mudah untuk mengembangkan dan memajukan usaha yang kita jalankan. Jika dalam sebuah perusahaan hanya begitu-begitu saja tidak ada perubahan pastinya akan kalah dengan pengusaha yang lain, maka dari itu dibutuhkan kreatifitas dengan cara membuat inovasi baru pada produk saya”.<sup>10</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk mengembangkan usahanya di butuhkan ke kreatifitas pada produk usahanya. Kreatifitas yang diciptakan pada suatu usaha bisa dari produk makanannya dan pengemasan produksi ikan teri krispi. Jika suatu kreatifitas sudah di miliki, maka untuk mengembangkan suatu usahanya sangatlah mudah.

Selain kreatifitas produksi ikan teri krispi, peneliti juga ingin mengetahui mengenai bagaimana pangsa pasar ikan teri krispi dalam satu tahun terakhir. Jawaban mengenai hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada pengusaha ikan teri krispi. Seperti yang telah dipaparkan oleh ibu Mus pengusaha ikan teri krispi di dusun Asambatur berikut ini:

“Saya memulai memproduksi ikan teri krispi pada tahun 2012 sampai sekarang, pada awalnya saya masih belum memiliki karyawan untuk mengelola ikan teri krispi ini. Dari tahun ketahun Alhamdulillah usaha saya semakin banyak orang yang mengetahui, jadi konsumen banyak yang sudah percaya dengan produksi ikan teri krispi ini. Dalam satu tahun terakhir ini menurun karena ikan teri adanya cuma musiman dan juga konsumen banyak membeli ketika hanya mau hampir hari raya dijadikan oleh-oleh”.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup>Ibu Bhet, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>10</sup>Ibu Mus, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>11</sup>Ibu Mus, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

Pernyataan yang sama yang disampaikan oleh ibu Sanah pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini:

“Mengenai pangsa pasar pada usaha ikan teri krispi dalam 1 tahun terakhir ini menurun karena konsumen banyak membeli ikan teri krispi hanya pada waktu hampir hari raya, dan juga ketika ada pameran. Karena ikan teri yang di dapat oleh nelayan kadang tidak menentu, jadi harus mencari kedaerah lain”.<sup>12</sup>

Pernyataan lain yang disampaikan oleh ibu Patya pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak berikut ini:

“Kalau masalah pangsa pasar dalam 1 tahun terakhir ini dan tahun-tahun sebelumnya tidak bisa di prediksi, kerana jika musim ikan teri krispi saya selalu menyetok atau memproduksi ikan teri krispi sampek satu ton, iu semua habis tidak pernah sampek mengendap ataupun terbuang. Karena selalu ada saja agen atau konsumen yang membeli”.<sup>13</sup>

Dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan mengenai pangsa pasar usaha ikan teri krispi di Desa Padelegan dalam satu tahun yaitu ada yang berkembang, karena walaupun menyetok banyak dalam sekali memproduksi ikan teri krispi, selalu habis dan tidak ada yang sampai terbuang atau kadaluarsa. Ada juga yang menjawab tidak bisa di prediksi karna ikan teri krispi yang di dapatkan nelayan tidak memungkinkan. Dan juga ada yang menjawab tidak berkembang karena banyaknya penjualan hanya pada waktu hampir hari raya karena konsumen membeli untuk oleh-oleh, dan pada saat pameran.

Membahas mengenai pangsa pasar, pengusaha harus mempunyai ide dalam mengembangkan peluang pasar kedepannya, karena peluang pasar bukan hanya bagaimana kita menemukan suatu kegiatan yang nantinya akan menghasilkan laba. Peluang pasar juga dapat di artikan bagaimana cara pengusaha mengembangkan usahanya. Setiap pengusaha mempunyai cara berbeda dalam

---

<sup>12</sup>Ibu Sanah, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>13</sup>Ibu Patya, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

mengembangkan peluang pasar. Seperti yang telah dijelaskan oleh bapak H. Narto berikut ini :

“Kami selalu menyetok ikan teri krispi pada saat musim ikan teri krispi, saya selalu memproduksi ikan teri krispi sampai 1 ton dalam sekali mengolah ikan teri krispi. Jadi disaat ikan teri tidak musim kami tidak pusing mencari kesana kemari karna kami punya stock banyak, sehingga konsumen selalu mendatangi kami. Saya juga punya agen tetap yang menjual ikan teri krispi sampai ke luar jawa”.<sup>14</sup>

Senada dengan yang dijelaskan oleh bapak H. Eko pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak berikut ini:

“Peluang pasar yang saya ciptakan selalu menyetok banyak disaat musim ikan teri krispi nasi yang biasa di olah menjadi ikan teri krispi yang tidak terlalu besar. Saya selalu mengeluarkan produksi ikan teri krispi pada saat pameran berlangsung. Dan peluang pasar saya pada bisnis online”.<sup>15</sup>

Berbeda dengan pernyataan yang dijelaskan oleh ibu Sri pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini :

“Saya mendapatkan peluang pasar karena saya sudah memiliki beberapa agen yang membeli hasil produksi ikan teri krispi saya walaupun kemasan yang di gunakan dari agen tersebut. Saya juga mendapatkan peluang pasar pada saat di adakan pameran dan saya menyetok banyak pada saat bulan puasa kurang satu bulan”.<sup>16</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa cara pengusaha dalam mengembangkan peluang pasar kedepannya dengan menyetok atau memproduksi ikan teri krispi disaat musim ikan teri krispi, karena pada saat ikan teri yang bisa diolah menjadi ikan teri krispi tidak ada, masih ada stok yang sudah di olah. Memperbanyak produksi ikan teri krispi disaat bulan puasa kurang 1 bulan, karena kebanyakan konsumen membeli untuk di bawa berpergian atau di buat oleh-oleh. Peluang pasar juga dapat di proleh dengan cara menjual hasil produksi ikan teri krispi pada saat ada pameran.

<sup>14</sup>H. Narto, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>15</sup>H. Eko, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>16</sup>Ibu Sri, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

Suatu usaha dapat berkembang dan semakin dikenal oleh masyarakat, maka perlu kiranya seorang pengusaha mengembangkan proses pemasaran dari usaha ikan teri krispi yang telah tekuninya, apabila pemasaran semakin berkembang, maka penghasilan atau laba yang akan di dapat juga bertambah. Setiap pengusaha mempunyai cara-cara yang berbeda dalam proses pemasaran. Seperti yang dijelaskan oleh ibu Patya berikut ini:

“Proses pemasaran yang saya lakukan untuk mengembangkan usaha ikan teri kripi yaitu dengan cara menjual secara online, saya tidak pernah menjual kepasar-pasar atau ketoko-toko, karena konsumen sudah banyak mengetahui dimana tempat penjual ikan teri krispi. Mungkin konsumen mengetahui tempat saya karena informasi dari mulut kemulut. Ikan teri krispi yang saya produksi ini tidak pernah sampai di impor keluar negeri”<sup>17</sup>.

Senada dengan yang telah disampaikan oleh ibu Bhet seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak:

“Konsumen datang langsung ketempat saya, saya tidak menjual kepasar-pasar, tetapi saya menjual dengan cara online. Dan juga saya sudah memiliki pelanggan tetap sehingga mereka selalu mengambil stock ikan teri krispi pada saya. Saya tidak pernah mengimpor ikan teri krispi karena dari semua pemasaran ikan teri krispi tidak berani karena ada beberapa faktor, seperti bumbu-bumbu yang ada pada iakan teri krispi. Jika suatu barang mau di impor pasti melalui proses pensortiran”<sup>18</sup>.

Penjelasan lain juga dijawab oleh ibu Sanah seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini:

“Proses pemasaran yang saya lakukan pada usaha ikan teri krispi yaitu dengan cara saya memiliki agen tetap yang biasa membeli ikan teri krispi tetapi dengan pengemasan yang berbeda karena pengemasannya sudah di buat khusus dari agennya. Saya menjual ikan teri krispi pada saat pameran dengan memberikan no kontak pada lable kemasan, jadi konsumen lebih mudah untuk membeli ketempat saya. Saya tidak pernah mengimpor ikan teri krispi tetapi kadang ada konsumen yang membeli ikan teri krispi saya dan membawanya ke malaysia”<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup>Ibu Patya, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>18</sup>Ibu Bhet, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>19</sup>Ibu Sanah, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam proses pemasarannya setiap pengusaha berbeda-beda. Cara mereka yang dilakukan yaitu dengan konsumen datang sendiri ketempat proses produksi (rumah pengusaha), dengan cara pemasaran melalui media online. Ada juga pemasaran di saat ada pameran, dari situlah tercipta informasi dari mulut kemulut. Pemasaran yang dilakukan beberapa pengusaha dengan cara sudah memiliki agen tetap yang biasa membeli ikan teri krispi pada pengusaha tersebut. Ikan teri krispi ini tidak pernah di impor keluar negeri.

Selain harus mengembangkan proses pemasaran usaha ikan teri krispi, strategi atau cara pengusaha untuk mengembangkan usahanya juga sangat penting. Strategi yang baik akan mendapatkan hasil yang baik. Strategi yang dilakukan oleh pengusaha ikan teri krispi dalam mengembangkan usahanya adalah sebagaimana yang telah dijelaskan oleh bapak H. Narto seorang pengusaha ikan teri krispi berikut ini:

“Strategi yang saya lakukan dalam mengembangkan usaha ikan teri krispi ini adalah dengan cara selalu memberikan rasa-rasa baru pada ikan teri krispi, dan juga tetap menjaga cita rasa pada ikan teri krispi. Saya tidak pernah memasang iklan atau brosur untuk mengembangkan usaha saya, karena orang-orang banyak mengetahui dari mulut kemulut”.<sup>20</sup>

Senada dengan yang telah di jelaskan oleh H. Eko seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak berikut ini:

“Strategi dalam mengembangkan usaha sangatlah penting, saya mengembangkan usaha ini dengan cara memberikan keunikan rasa-rasa baru pada ikan teri krispi, karena jika ada rasa-rasa baru pada ikan teri krispi konsumen pasti tertarik untuk membelinya. Saya tidak pernah memasarkan dengan cara menyebarkan brosur dan memasang iklan, karena produksi ikan teri krispi saya ini sudah banyak di kenal orang”.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup>H. Narto, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>21</sup>H. Eko, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa para pengusaha ikan teri krispi di Desa Padelegan. Dari pemaparannya bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pengusaha tersebut, dengan cara menciptakan rasa-rasa baru pada ikan teri krispi sehingga konsumen selalu tertarik untuk membelinya.

Selain strategi pengembangan usaha ikan teri krispi merupakan salah satu upaya meningkatkan volume penjualan usaha ikan teri krispi. Maka volume penjualan usaha ikan teri krispi dalam waktu 1 tahun. Seperti yang telah di jelaskan oleh ibu Mus seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Asambatur berikut ini:

“Volume penjualan dalam usaha ikan teri krispi yang saya lakukan tidak di ketahui karena dalam proses produksi ikan teri krispi sekali produksi sampai 1 ton 7 kwintal ikan teri yang saya buat. Itupun habis dalam waktu kurang dari 3 bulan. Karena bahan utamanya adalah ikan teri yang adanya Cuma musiman jadi ketika pengemasan tidak bisa di perkirakan”.<sup>22</sup>

Senada dengan yang telah di paparkan oleh ibu Sri seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini:

“Untuk volume penjualan dalam satu tahun tidak bisa di perkirakan karena bahan utama yang tidak selalu ada yaitu ikan teri krispi, jadi saya ketika musim ikan teri saya langsung memproduksi yang banyak, sehingga jika tidak musim ikan teri saya tetep menjual”.<sup>23</sup>

Senada juga dengan pernyataan yang di paparkan oleh ibu Sanah seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini :

“Mengenai volume penjualan pada ikan teri krispi, tidak di ketahui karena ketika saya memproduksi ikan teri yang banyak saya selalu menyetoknya di beberapa kotak besar, ketika ada permintaan jadi saya kemas”.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup>Ibu Mus, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>23</sup>Ibu Sri, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>24</sup>Ibu Sanah, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

Pernyataan lain dari bapak H. Eko seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak berikut ini:

“Volume penjualannya saya itu tidak banyak, setiap bulannya paling saya menjual 200 toples, dan yang plastik sampai 500 tapi kadang menurun sesuai permintaan konsumen”.<sup>25</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa volume penjualan dalam satu tahun tidak bisa diperkirakan, karena bahan utama dari pembuatan ikan teri krispi adalah ikan teri yang tidak selalu ada tiap hari, adanya musiman. Dan ada juga yang tergantung dari permintaan konsumen yang ingin membeli.

Tingkat keamanan dalam sebuah usaha sangat diperlukan apalagi dalam usaha makanan seperti usaha ikan teri krispi sangat diperlukan tingkat keamanan yang maksimal sehingga tidak merugikan pelanggan atau konsumen. Sebagaimana yang telah di jelaskan oleh ibu Patya seorang pengushaa ikan teri krispi di dusun Daya Tambak berikut ini :

“Tingkat keamanan yang saya jaga pada usaha ikan teri krispi yaitu pada bahan yang saya pakai untuk memproduksi ikan teri krispi, dan juga saat pengolahan agar ikan teri krispi tidak cepat melempem. Pada pengemasan juga saya jaga tingkat keamanannya walaupun yang sering pecah jika ada pengiriman online yang memakai toles kadang toplesnya retak”.<sup>26</sup>

Pernyataan yang berbeda yang telah dijelaskan oleh ibu Mus seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Asambatur berikut ini:

“Usaha ikan teri krispi yang saya produksi InsyaAllah aman, karena saya menggunakan ikan teri yang masih segar. Dalam proses pengolahan ikan teeri krispi saya tidak menggunakan bahan pengawet terhadap ikan teri krispi”.<sup>27</sup>

Senada dengan yang telah dipaparkan oleh ibu Bhet pengusaha ikan teri krispi di dusun Daya Tambak berikut ini:

---

<sup>25</sup>H. Eko, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>26</sup>Ibu Patya, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>27</sup>Ibu Mus, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

“Bahan yang saya gunakan tidak ada bahan yang mengandung unsur haram, dan juga kami selalu mengecek kembali keadaan ikan teri krispi yang telah di kemas”.<sup>28</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat saya simpulkan mengenai keamanan terhadap usaha ikan teri krispi. Keamanan dari bahan utama yang digunakan selalu segar dan bersih, dan juga tidak menggunakan bahan pengawet dan bahan yang dilarang oleh Islam. Pengusaha ikan teri krispi juga menjaga keamanan kemasan sebelum dijual kepada konsumen.

Menciptakan sebuah usaha dengan kualitas yang baik dan mendapatkan harga yang murah pada bahan baku adalah harapan para pengusaha ikan teri krispi. Tetapi harga bahan baku tidak selalu murah kadang melonjak naik hal ini dapat terjadi dengan para pengusaha ikan teri krispi. Sebagaimana yang di jelaskan oleh ibu Sri seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini:

“Walaupun harga bahan baku murah, seperi halnya ketika musim ikan teri, pastinya harga ikan teri menjadi murah. Tetapi saya tetap dengan harga seperti biasanya karena kalau ikan teri tidak musim pastinya ikan teri menjadi mahal. Maka dari itu saya tetep menjual dengan harga seperti biasa dengan kualitas yang sama”.<sup>29</sup>

Senada dengan yang di jelaskan oleh ibu Sanah seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini:

“Harga bahan baku mahal ataupun murah saya tetap menjual ikan teri krispi dengan harga yang sama, karena ketika di beri harga murah pastinya pelanggan selalu meminta harga murah, jadi untuk mengantisipasi tidak terjadinya seperti itu saya tetap memberikan harga sama dengan kualitas yang sama”.<sup>30</sup>

Berbeda dengan apa yang dijelaskan oleh H. Narto seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini:

---

<sup>28</sup>Ibu Bhet, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>29</sup>Ibu Sri, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>30</sup>Ibu Sanah, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)



“Jika bahan baku untuk produksi ikan teri krispi murah saya tetap menjual dengan harga seperti pengusaha ikan teri yang lain, tetapi jika bahan baku mahal dan ikan teri tidak musim jadi menaikkan harga sedikit di naikkan. Karena untuk mencari ikan teri di tempat lain itu butuh biaya tambahan. Bahan baku murah atau mahal kualitas dari produksi ikan teri krispi tetap sama”.<sup>31</sup>

Dari hasil wawancara tersebut mengenai pengusaha ikan teri krispi tetap memberikan kualitas yang sama pada harga bahan baku yang tidak stabil yaitu ada beberapa pengusaha tetap memberikan harga yang stabil walaupun harga bahan baku murah dan mahal dengan kualitas yang sama karena untuk mengantisipasi konsumen meminta harga murah terus. Ada pengusaha yang meanikkan harga sedikit jika harga bahan baku mahal, seperti halnya ikan teri ketika tidak musim jadi untuk mencari di tempat lain membutuhkan tambahan biaya.

## **2. Pengembangan Usaha Ikan Teri Krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan, peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada usaha ikan teri krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan dalam perspektif ekonomi Islam.

Untuk memperlancar pemasaran agar diminati oleh konsumen, suatu usaha ikan teri krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan masihkah menggunakan hal-hal mistis untuk usahanya. Seperti yang telah dijelaskan oleh ibu Mus pengusha ikan teri krispi di dusun Asambatur berikut ini:

“Kalau masalah pemasaran saya lakukan apa adanya sehingga banyak di minati oleh konsumen. Walaupun saya dari desa yang jauh dari kota saya

---

<sup>31</sup>H. Narto, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

tidak percaya dengan hal itu, karena rezeki, maut, kehidupan semuanya dari Allah bukan dari dukun”.<sup>32</sup>

Senada dengan yang dijelaskan oleh ibu Sri seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini :

“Saya tidak pernah melakukan hal seperti itu dan tidak percaya dengan hal seperti itu, usaha yang saya bangun itu semuanya berkat kerja keras saya dan doa oleh kedua orang tua saya dan juga rezeki dari Allah untuk saya”.<sup>33</sup>

Pernyataan yang sama juga dijelaskan oleh bapak H. Eko seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun DayaTamba berikut ini”.

“Saya memulai usaha ini tidak pernah meminta ke dukun-dukun untuk memperlancar usaha saya. Semua yang lakukan insyaAllah mencari dengan rezeki yang halal dan atas ridho yang Maha Kuasa”.<sup>34</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk memperlancar suatu usaha baik itu dalam pemasaran dan mencari keuntungan (laba) para pengusaha ikan teri krispi yang ada di desa Padelegan tidak mempercayai dengan hal-hal mistis seperti pergi kedukun. Mereka percaya bahwa rezeki dan semuanya yang ada di bumi ini datangnya dari Allah SWT.

Selain untuk memperlancarkan dan mempertahankan usaha ikan teri krispi di desa Padelegan. Memproduksi ikan teri krispi di Desa Padelegan menggunakan bahan-bahan yang halal untuk dikonsumsi. Seperti yang telah di jelaskan oleh ibu Sanah seorang pengusaha ikan teri krispi di dusun Marah berikut ini:

“Saya orang Islam dek, jadi saya juga menggunakan bahan baku yang insyaAllah halal untuk di konsumsi. Usaha saya juga telah mendapatkan predikat halal dari dinas perikanan dan sudah ada sertifikat halalnya”.<sup>35</sup>

---

<sup>32</sup>Ibu Mus, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>33</sup>Ibu Sri Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>34</sup>H. Eko, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

<sup>35</sup>Ibu Sanah, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

Senada dengan dijelaskan oleh ibu Patya seorang pengusaha ikan teri krispi di Dusun Daya Tambak berikut ini:

“Bahan yang saya gunakan itu semuanya halal, dan usaha saya sudah mendapatkan sertifikat predikat halal”.<sup>36</sup>

Penjelasan yang sama juga dijelaskan oleh ibu Bhet seorang pengusaha ikan teri krispi di Dusun Daya Tambak berikut ini:

“Produksi ikan teri krispi yang menjadi usaha saya semuanya halal sesuai dengan syariat Islam dan juga saya sudah mendapatkan sertifikat predikat halal dari dinas perikanan”.<sup>37</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha ikan teri krispi dalam proses produksi merupakan produksi yang halal untuk dikonsumsi. Karena para pengusaha ikan teri krispi di Desa Padelegan mayoritas Islam dan sudah mempunyai sertifikat predikat halal.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam memproduksi ikan teri krispi di Desa Padelegan semua pengusahanya tidak menggunakan bahan-bahan yang diharamkan oleh syariat Islam. Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi ikan teri krispi adalah ikan teri segar, tepung dan bumbu dapur biasa, dan semua itu merupakan bahan baku yang tidak diharamkan.

### **C. Temuan Penelitian**

Pada pembahasan sebelumnya telah di deskripsikan paparan data dari hasil penelitian tentang dua fokus penelitian. Penjelasan dari dua fokus penelitian tersebut berdasarkan hasil pengumpulan data dari catatan lapangan yang peneliti lakukan di lokasi penelitian. Dalam dua fokus penelitian tersebut telah di jelaskan

---

<sup>36</sup>Ibu Patya, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (17 Februari 2020)

<sup>37</sup>Ibu Bhet, Pengusaha Ikan Teri Krispi, wawancara langsung (19 Februari 2020)

tentang strategi pengembangan usaha pengolahan ikan teri krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.

1. Strategi pengembangan usaha pengolahan ikan teri krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan
  - a. Ada beberapa macam variasi rasa pada ikan teri krispi yaitu rasa original, pedas manis, hot, barbeque, jagung bakar, dan balado
  - b. Cara menciptakan pasar yaitu dengan cara menjual dengan cara online dan menjual ketika ada kegiatan pameran, dan juga sudah ada konsumen dan agen tetap yang membeli langsung kerumah pengusaha
  - c. Kreatifitas pada produksi harus selalu dikembangkan seperti memberikan inovasi rasa-rasa baru pada ikan teri krispi dan juga mempercantik tampilan pada kemasan
  - d. Pangsa pasar usaha ikan teri krispi di Desa Padelegan dalam 1 tahun ini berkembang
  - e. Cara pengusaha dalam mengembangkan peluang pasar usaha ikan teri krispi ini yaitu ketika produksi ikan teri krispi selalu menyetok banyak ketika hampir bulan puasa dan ketika ada pameran
  - f. Cara proses pemasaran ikan teri krispi dilakukan dengan melalui media online dan konsumen datang sendiri ke tempat produksi, dan pemasaran pada saat ada kegiatan pameran sehingga tercipta informasi dari mulut ke mulut. Produk ikan teri krispi ini tidak pernah diimpor ke luar negeri
  - g. Strategi yang digunakan untuk pemasaran usaha ikan teri krispi dengan cara memberikan rasa-rasa baru pada ikan teri krispi. Strategi pemasaran usaha ini tidak pernah menggunakan iklan dan menyebarkan brosur

- h. Volume penjualan usaha ikan teri krispi dalam 1 tahun yaitu tidak bisa di perkirakan karena ikan teri sebagai bahan utama dari pengolahan ikan teri krispi, ikan teri Cuma ada ketika musiman, jadi ketika musim ikan teri pengusaha menyetok ikan teri kripi dengan banyak.
  - i. Untuk menjaga keamanan pada usaha ikan teri krispi pengusaha selalu menggunakan bahan utama yaitu ikan teri yang segar, dan bersih dari campuran ikan lain. Tingkat keamanan juga dijaga pada kemasan ikan teri krispi.
2. Pengembangan usaha ikan teri krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan
    - a. Untuk memperlancar dan mempertahankan usaha ikan teri krispi tetap berjalan sampai sekarang para pengusaha ikan teri kripi di Desa Padelegan tidak ada yang percaya pada hal mistis atau meminta bantuan kepada dukun. Para pngusaha disana percaya bahwa semua rezeki dan semua yang ada di bumi ini sudah kehendak Allah SWT
    - b. Proses produksi ikan teri krispi di desa Padelegan merupakan produksi yang halal dan sudah mendapatkan sertifikat predikat halal dari dinas kelautan.

#### **D. Pembahasan**

Pembahasan disini, peneliti akan memaparkan dengan jelas tentang beberapa hal yang berkaitan dengan temuan hasil penelitian yang diperoleh dilapangan langsung sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan usaha pengolahan ikan teri krispi di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Padelegan mengenai strategi yang digunakan untuk pemasaran usaha ikan teri krispi dengan memberikan rasa-rasa baru pada ikan teri krispi. Strategi pemasaran usaha ini tidak pernah menggunakan iklan dan menyebarkan brosur, hanya saja menggunakan promosi lewat online.

Strategi ini pada hakikatnya adalah suatu *interpretative planning* yang dibuat dengan menghitung rencana saingan. Penyusunan strategi (siasat) ini didasarkan atas pemanfaatan keunggulan-keunggulandari pada saingan. Celah-celah kelemahan saingan harus di manfaatkan dengan sebaik-baiknya, sehingga kita unggul dalam persaingan. Strategi pada dasarnya adalah penentuan cara yang harus dilakukan agar memungkinkan memperoleh hasil yang optimal, efektif, dan dalam jangka waktu yang relatif singkat dan tepat menuju tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.<sup>38</sup>

Strategi membantu seorang pengusaha mencapai tujuan lebih efektif yang didasarkan atas kajian-kajian dan pikiran-pikiran yang matang untuk mencapai tujuan. Langkah awal yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah perencanaan strategi terhadap kebutuhan apa saja yang dibutuhkan dalam memproduksi barang.

Dalam Al-Quran ditegaskan, bahwa umat islam harus senantiasa bersiap siaga dan menyusun taktik tertentu pada waktu itu dalam kondisi perang, supaya maju secara berkelompok atau secara bersama-sama. Surat An-Nisa' ayat 71 menyatakan bahwa:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا خُذُوا حِذْرَكُمْ فَانفِرُوا تَابًا وَانفِرُوا جَمِيعًا

---

<sup>38</sup>Hasibuan, Malayu S.P.,Haji, *Manajemen: dasar, Pengertian, dan Masalah* (Jakarta: Bumi Aksara,2014), hlm.102.

*Artinya: “Hai orang-orang beriman, bersiap siagalah kamu, dan majulah (ke medan pertempuran) berkelompok-kelompok, atau majulah bersama-sama!” (QS. An-Nisa’: 71).<sup>39</sup>*

Peneliti mengambil sampel 7 pengusaha ikan teri krispi di Desa Padelegan, semua pengusaha ikan teri krispi pastinya merencanakan beberapa strategi untuk memajukan pemasaran pada usaha ikan teri krispi. Dari 7 para pengusaha ikan teri krispi ada beberapa pengusaha yang merintis usahanya dari tahun 2012 sampai sekarang dan juga sudah mempunyai karyawan untuk mengelolah ikan teri krispi.

Strategi bersaing perusahaan merupakan langkah-langkah strategis yang terencana maupun tidak terencana untuk dimiliki keunggulan bersaing sehingga dapat menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi dalam pasar, dan bertahan terhadap tekanan persaingan. Keunggulan bersaing dalam pasar akan memudahkan perusahaan untuk meraih keuntungan lebih besar dari pada pesaing dan memberikan kesempatan hidup lebih lama dalam persaingan.<sup>40</sup>

Strategi bersaing merupakan cara untuk menarik perhatian konsumen dan dalam pelaksanaannya, perusahaan dihadapkan pada situasi dan lingkungan pasar spesifik yang memerlukan berbagai variasi. Oleh karena itu, tentu akan banyak sekali persaingan sesuai dengan banyaknya pesaing yang dihadapi perusahaan.<sup>41</sup>

Salah satu strategi dalam mengembangkan peluang pasar dengan mengikuti pameran dagang. Pameran dagang pada umumnya dimanfaatkan oleh pengusaha untuk menginformasikan produk-produk barunya. Anda dapat mencoba peluang kerjasama dengan pemilik produk untuk memasarkan produk mereka. Ingat, seorang wirausaha tidak harus menghasilkan produk berupa

---

<sup>39</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Depok: PT fathan Prima Media, 2009), hlm. 89.

<sup>40</sup>Bambang hariadi, *Strategi Manajemen: Startegi Memenangkan Perang Bisnis* (Jawa Timur: Bayumedia, 2005), hlm. 99.

<sup>41</sup> *Ibid.*, Hlm. 100.

barang, tetapi juga menawarkan produk berupa jasa, termasuk jasa memasarkan produk orang lain.<sup>42</sup>

Hasil penelitian di Desa Padelegan mengenai cara yang dilakukan para pengusaha ikan teri krispi untuk mengembangkan peluang pasar kedepannya dengan menyetok atau memproduksi ikan teri krispi disaat musim ikan teri krispi, karena pada saat ikan teri yang bisa diolah menjadi ikan teri krispi tidak ada, masih ada stok yang sudah diolah. Memperbanyak produksi ikan teri krispi disaat bulan puasa kurang 1 bulan, karena kebanyakan konsumen membeli untuk berpergian atau di buat oleh-oleh. Peluang pasar juga dapat di peroleh dengan cara menjual hasil produksi ikan teri krispi pada saat ada pameran.

Peluang pasar diciptakan, dapat mengembangkan hasil usaha yang telah di rintis dari bawah. Bagi usaha kecil yang telah berjalan dari awal memulai suatu usaha tidak selalu menciptakan hal-hal baru, tetapi bagaimana tetap mempertahankan apa yang telah di capai sampai sekarang. Seperti dari perencanaanya, pemasarannya, kualitas produknya sehingga konsumen tidak pergi ke usaha lain. Masing-masing usaha memiliki peluang kelayakan dan keterbatasan untuk di laksanakan. Konsep untuk mengetahui apakah menguntungkan atau tidak untuk di laksanakan dikenal sebagai *perencanaan strategis*.

Perencanaan strategis sangat penting dan perlu untuk setiap usaha mencapai tujuan. Alasan ini didasarkan pada suatu pandangan bahwa kondisi masa depan tidak pasti. Lingkungan yang berubah begitu cepat menurut siapapun, baik perorangan maupun lembaga, untuk selalu membuat rencana. Tanpa membuat perencanaan, organisasi akan kehilangan dan sulit untuk mengantisipasi

---

<sup>42</sup>Ari Fidianti, *Menjadi Wirausaha Sukses* (Bandung: PT. Remaja Posdakarya, 2011), hlm.41-42.



ancaman perubahan lingkungan.<sup>43</sup> Hasil perencanaan baru akan diketahui pada masa depan, Agar resiko yang ditanggung itu relatif kecil, hendaknya semua kegiatan, tindakan dan kebijakan di rencanakan terlebih dahulu. Perencanaan ini adalah masalah “memilih”, artinya memilih tujuan, dan cara terbaik untuk mencapai tujuan tersebut dari beberapa alternatif yang ada. Tanpa alternatif, perencanaanpun tidak ada. Perencanaan merupakan kumpulan dari beberapa keputusan. Perencanaan dan rencana sangat penting, karena :

- a. Tanpa perencanaan dan rencana berarti tidak ada tujuan yang ingin dicapai
- b. Tanpa perencanaan dan rencana tidak ada pedoman pelaksanaan sehingga banyak pemborosan
- c. Rencana adalah dasar pengendalian, karena tanpa ada rencana pengendalian tidak dapat dilakukan
- d. Tanpa perencanaan dan rencana berarti tidak ada keputusan dan proses manajemen pun tidak ada.<sup>44</sup>

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Padelegan mengenai pengembangan kreatifitas produksi ikan teri krispi yaitu Kreatifitas yang diciptakan pada suatu usaha bisa dari produk makananya dan pengemasan produksi ikan teri krispi. Jika suatu kreatifitas sudah dimiliki, maka untuk mengembangkan suatu usahanya sangatlah mudah.

Kreatifitas sangat penting dalam dunia usaha bisnis. Berpikir kreatif merupakan sebuah proses yang dapat dikembangkan dan ditingkatkan. Namun setiap orang memiliki kemampuan kreatif berbeda. Ada yang mengatakan bahwa

---

<sup>43</sup>Amirullah dan Budiyono, Haris. hlm.93.

<sup>44</sup>Hasibuan, Malayu S.P.,Haji, *Manajemen: dasar, Pengertian, dan Masalah* (Jakarta: Bumi Aksara,2014), hlm.91.

hanya orang jenius atau pintar saja yang memiliki kreatifitas. Kreatifitas bukan suatu bakat misterius yang diperuntukkan hanya bagi kelompok orang tertentu.<sup>45</sup>

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pengembangan kreatifitas antara lain:

a. Mulai dengan posisi yang berbeda

kalimat diatas adalah jangan kita pernah mengikuti pola pikir orang banyak atau mengikuti kebiasaan.

b. Teori inovasi

Mewujudkan dari yang tidak mungkin menjadi mungkin setelah kita kaji berulang-ulang

c. Berfikirlah dengan lebih detail

Jika kita melihat atau merasakan sesuatu berpikir lebih detail apa yang ada di balik itu.<sup>46</sup>

2. Pengembangan usaha pengolahan ikan terri krispi di Desa Padelegan Kabupaten Pademawu Kecamatan pamekasan dalam perspektif ekonomi Islam.

Mengenai pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi Islam yaitu tidak ada larangan mengenai hal tersebut, dalam Al-Qur'an dijelaskan agar manusia mencari keuntungan dari apa yang telah diciptakan oleh Allah SWT, semisal lautan. Oleh sebab itu, setiap muslim diwajibkan untuk berusaha mengembangkan usaha dengan sesuatu yang bermanfaat. Allah menyukai orang-orang yang kuat dan mau berusaha, serta mampu menciptakan kreasi baru yang

---

<sup>45</sup>Ari Fadianti, *Menjadi Wirausaha Sukses* (Bandung: PT. Remaja Posadakarya, 2011), hlm.36-37.

<sup>46</sup>Ibid, hlm.39.

lebih baik untuk kebahagiaan didunia dan akhirat<sup>47</sup>. Firman Allah dalam Q.S. An-Nahl: ayat 14

وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِنَاءٍ لِّمَا كُنْتُمْ تَكْفُرُونَ ۖ تَلْبَسُوا مِنْهَاجًا وَتَرَى لُغْلُوكَ  
مَوَاخِرَ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ ۗ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

*Artinya* : “Dan Dialah, Allah yang menundukkan lautan (untukmu), agar kamu dapat memakan dari padanya daging yang segar (ikan), dan kamu mengeluarkan dari lautan itu perhiasan yang kamu pakai; dan kamu melihat bahtera barlayar padanya, dan supaya kamu mencari (keuntungan) dan karunia-Nya, dan supaya kamu bersyukur”.(Q.S. An-Nahl: 14).<sup>48</sup>

Rasulullah menyatakan bahwa usaha yang paling baik adalah berbuat sesuatu dengan tangannya sendiri dengan syarat jika dilakukan dengan baik dan jujur. Kalimat *amalu ar-rajuli bayadihi* dalam hadist yang berarti usaha seseorang dengan tangannya berarti seseorang dituntut dapat menciptakan dan dapat memanfaatkan peluang dan kemampuan yang dimiliki. Maksudnya seorang muslim hendaknya melakukan usaha dengan menciptakan sesuatu berdasarkan kemampuan yang dimiliki, berkarya tanpa henti untuk berinovasi, memanfaatkan peluang yang ada, agar dapat mencapai keuntungan yang optimal.<sup>49</sup>

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Padelegan untuk memperlancar pemasaran hasil produksi ikan teri krispi, para pengusaha ikan teri krispi di Desa Padelegan tidak percaya akan hal mistis atau semacam perdukunan. Kegiatan perdukunan dilarang dalam Islam, dalam konteks ekonomi kegiatan perdukunan merupakan wujud ketidakpercayaan seorang produsen terhadap barang yang di hasilkan, ketidak mampuan berkompetisi dengan pengusaha ikan teri krispi lain

<sup>47</sup> Ilfi Nur Diana, *Hadis-hadis Ekonomi* (UIN: Maliki Press,2012),Hlm. 204.

<sup>48</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Depok: PT fathan Prima Media, 2009), hlm. 268.

<sup>49</sup>Ilfi Nur Diana, *Hadis-hadis Ekonomi* (UIN: Maliki Press,2012),Hlm. 203.

dan menyandarkan keberhasilannya pada satu kekuatan tidak terlihat sehingga potensial menyebabkan persaingan tidak sehat. Lebih dari itu, kegiatan produksi dengan mengandalkan perdukunan menunjukkan ketidakpercayaan seorang produsen terhadap Allah SWT.

Pemasaran syariah adalah salah satu bentuk muamalah yang di benarkan dalam Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syariah.<sup>50</sup>

Suatu usaha, sekalipun bergerak dalam bisnis yang berhubungan dengan agama, jika tidak mampu memberikan kebahagiaan kepada semua pihak, berarti belum melaksanakan *spiritual marketing*. Sebaliknya jika dalam berwirausaha kita sudah mampu memberikan kebahagiaan, menjalankan kejujuran dan keadilan, sesungguhnya kita telah menjalankan spiritual marketing, apapun bidang yang kita telah jalankan selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>51</sup>

Salah satu aspek dalam kehidupan manusia yang penting untuk mengaktualisasikan dua sifat wajib Nabi dan Rasul ini dalam bidang pemasaran yaitu:

#### **a. Fathonah**

Seorang pengusaha yang cerdas akan mampu memahami menghayati dan mengenal tugas dan tanggung jawabnya dengan sangat baik. Dengan sifat ini, marketer dapat menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai inovasi yang bermanfaat bagi perusahaanya. Jika sebuah perusahaan memiliki sumberdaya insani yang cerdas, maka akan membantu perusahaan meraih profit

---

<sup>50</sup> Nurul Huda, Dkk, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi* (Depok: Kencana,2017) Hlm, 45

<sup>51</sup> Ibid. 44.

yang maksimal dengan tetap berada dalam koridor akhlak berdasarkan Al-Quran dan Hadist.

#### **b. Amanah**

Al-Arif dalam Nurul Huda mendefinisikan Amanah berarti merasa memiliki tanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan kewajiban yang di berikan kepadanya. Amanah dapat di tampilkan dalam bentuk keterbukaan, kejujuran dan pelayanan yang optimal kepada konsumen dan juga berlaku ihsan (berupaya memberikan yang terbaik) dalam segala hal. Nilai amanah sangat penting bagi seorang pengusaha, karena menjaga nama baik perusahaanya dengan menampilkan *image* baik yang sesuai dengan karakter perusahaan.<sup>52</sup>

Demikian dalam melakukan usaha, disamping harus mempunyai etos kerja yang tinggi, seorang muslim harus mempunyai sikap dalam berwirausaha yaitu harus jujur, ikhlas, profesional, cerdas, niat suci dan ibadah, dan juga harus percaya pada hasil produksinya sendiri. Untuk memperlancar dalam proses pemasaran itu ada cara tersendiri untuk para pengusaha bersaing sehat. Rezeki setiap manusia itu sudah ada porsinya masing-masing dari Allah SWT. Apapun yang telah di lakukan Hambanya dalam bermuamalah asalkan selalu dalam jalan yang di Ridhoi Allah, pasti akan di perlancar rezekinya.

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Padelegan mengenai bahan-bahan yang diproduksi harus halal untuk dikonsumsi. Karena para pengusaha ikan teri krispi di desa Padelegan mayoritas Islam dan sudah mempunyai sertifikat predikat halal.

---

<sup>52</sup> Ibid. 76-88.

Halal Secara etimologi halal yang berarti boleh atau mubah. Makna dasar tersebut secara eksplisit mengandung maksud hal-hal yang boleh dan dapat dilakukan karna bebas dari ketentuan-ketentuan yang melarangnya.<sup>53</sup> Istilah lain yang sering digandengkan dengan kata halal adalah kata ‘Thayyiba’. Kata thayyiba memiliki makna lezat, baik, sehat, menentramkan dan paling utama. Makanan yang thayyiba berarti makan yang tidak kotor dari segi zatnya atau rusak (kadaluarsa) atau tercampur dengan benda najis. Dikatakan halal paling tidak harus memenuhi 3 kriteria yaitu:

- 1) Halal zatnya, maksudnya makanan yang pada dasarnya halal dikonsumsi karena tidak ada dalil yang melarangnya.
- 2) Halal cara perolehannya, makanan yang semula halal dapat berubah menjadi haram apabila perolehannya dengan cara yang tidak sah.
- 3) Halal cara pengolahannya, makanan dapat berubah menjadi haram apabila cara pengolahannya tidak sesuai dengan tuntunan Syariah. Misalnya, bakso yang diolah dengan lemak babi.<sup>54</sup>

Labelisasi halal adalah pencantuman tulisan atau pernyataan halal pada kemasan produk untuk menunjukkan bahwa produk yang dimaksud berstatus sebagai produk halal, di Indonesia lembaga yang diberi wewenang oleh Pemerintah dalam proses sertifikasi halal adalah Majelis Ulama Indonesia (MUI).<sup>55</sup> Keterangan bahwa sistem produk telah dinyatakan halal adalah dengan pemberiansertifikat halal dari MUI yang di registrasi di departemen agama.

---

<sup>53</sup>Muhammad Ibnu Elmi As Palu, *Label Halal* (Malang: Madani,2009) hlm., 10.

<sup>54</sup>MuhammadDjakfar, *Hukum Bisnis: Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional dengan Syaria* (,Malang:UIN-Malang Press,2009), hlm, 195-197.

<sup>55</sup> MUI “Lembaga Pengkajian Pangan,Obat-obatan dan Kosmetika, Majelis Ulama Indonesia”, diakses dari [www.halalmui.org](http://www.halalmui.org). Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan dan Kosmetika, Majelis Ulama Indonesia (LPPOM MUI) pada tanggal 7 Maret pukul 21.00.

Bagi konsumen, sertifikat halal memiliki beberapa fungsi yaitu:

- a. Terlindungnya konsumen Muslim dari mengkonsumsi pangan, obat-obatan dan kosmetika yang tidak halal
- b. Secara kejiwaan perasaan hati dan batin konsumen akan tenang
- c. Mempertahankan jiwa dan raga dari keterpurukan akibat produk haram
- d. Akan memberikan kepastian dan perlindungan hukum.<sup>56</sup>

Sedangkan bagi Produsen, Sertifikat halal mempunyai peran penting yaitu:

- a. Sebagai pertanggung jawaban produsen kepada konsumen Muslim, mengingat masalah halal merupakan bagian dari prinsip hidup muslim.
- b. Meningkatkan kepercayaan dan kepuasan konsumen.
- c. Meningkatkan citra dan daya saing perusahaan.
- d. Sebagai alat pemasaran serta untuk memperluas area jaringan pemasaran. member keuntungan pada produsen dengan meningkatkan daya saing dan omzet produksi dan penjualan.<sup>57</sup>

Dengan demikian dalam melakukan usaha, disamping harus mempunyai etos kerja yang tinggi, seorang muslim harus mempunyai sikap dalam berwirausaha yaitu harus jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, niat suci dan ibadah, dan juga harus menyisihkan sebagian harta dari keuntungan berusah dengan bersedekah, infak dan berzakat, karena semua itu harus ada dalam seorang wirausaha muslim. Kewirausahaan adalah untuk meningkatkan kualitas hidup seseorang dengan mewujudkan gagasan inovatif dan kreatif. Kreatif adalah berfikir sesuatu yang baru, sedangkan inovasi adalah bertindak melakukan sesuatu

---

<sup>56</sup>Hasan Sofyan, “Kepastian Hukum Sertifikasi dan Labelisasi Halal Produk Pangan”, *jurnal dinamika hukum Vol.14 No 2*, (Mei,2014) hlm, 230.

<sup>57</sup> Ibid, hlm 230

hal-hal baru. Allah memerintahkan agar seorang muslim berjalan kesegala penjuru untuk mencari rezeki yang akan diberikan olehNya.