

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS *HOME INDUSTRI* PISANG
SALE RED GOLDEN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT ANALYSIS**



Disusun Oleh:

**BAYU KURNIAWAN
NIM: 210602052**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR RANIRY
BANDA ACEH
2025 M/ 1446 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Bayu Kurniawan

NIM : 210602052

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya :

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan;*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain;*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya;*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 05 Mei 2025



Bayu Kurniawan

NIM. 210602052

AR - RANIRY

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**STRATEGI BISNIS PADA PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRI*
PISANG SALE RED GOLDEN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS
ISLAM DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT ANALYSIS**

Disusun Oleh:

Bayu Kurniawan

210602052

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat dalam penyelesaian studi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I

Pembimbing II

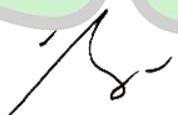

Dr. Hendra Syahputra, MM
NIP. 197610242009011005


Dr. Intan Qurratulaini, S.Ag., M.S.I
NIP. 197612172009122001

جامعة الرانيري

A R Mengetahui, I R Y

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah


Prof. Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP. 1971031720088012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**Strategi Bisnis Pada Pengembangan *Home Industri* Pisang Sale Red Golden
Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Dengan Menggunakan Metode Swot
Analysis**

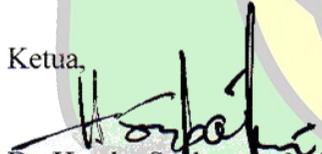
Bayu Kurniawan
NIM. 210602052

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai
Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam
Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal : Senin, 05 Mei 2025 M
07 Dzulkaidah 1446 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

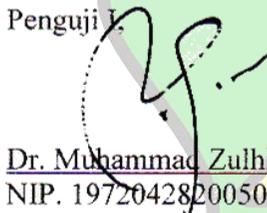
Ketua,


Dr. Hendra Syahputra, M.M
NIP. 197610242009011005

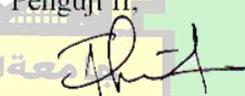
Sekretaris,


Dr. Intan Qurratulaini, S.Ag., M.S.I
NIP. 197612172009122001

Penguji I,

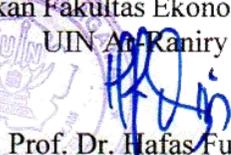

Dr. Muhammad Zulhilmi, S.Ag., M.AR

Penguji II,


A Junia Farma, M. Ag
NIP. 199206142019032039

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh


Prof. Dr. Hafas Furqani, M.Ec
NIP.198006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Bayu Kurniawan
NIM : 210602052
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail : 210602052@student.ar-raniry.ac.id

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah :

Tugas Akhir KKKU Skripsi

yang berjudul:

Strategi Pengembangan Bisnis Home Industri Pisang Sale Red Golden Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Dengan Menggunakan Metode SWOT Analysis

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain

secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Banda Aceh

Pada Tanggal: 20 Mei 2025

جامعة الرانيري
Mengetahui:

Penulis

Pembimbing I

Pembimbing II

Bayu Kurniawan
NIM. 210602052

Dr. Hendra Syahputra, M.M
NIP. 197610242009011005

Dr. Intan Qurratulaini, S.Ag., M.S.I
NIP. 197612172009122001

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT tuhan semesta alam seta rasa syukur penulis hanturkan atas kehadiran Allah yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, karunia, serta nikmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STRATEGI BISNIS PADA PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI PISANG SALE RED GOLDEN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT ANALYSIS”**. Shalawat beserta salam kita hadiahkan kepada junjungan kita Nabi besar Baginda Muhammad SAW yang telah menghantarkan kita dari zaman jahiliyah hingga zaman islamiyah, yang mana dengan senantiasa bershalawat kepada beliau, semoga kita mendapatkan syafaatnya di *yaumul akhir* kelak.

Penelitian ini disusun untuk menyelesaikan tugas akhir serta sebagai salah satu syarat untuk mencapai derajat strata satu Program studi ekonomi syariah di fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri ar-raniry. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini memiliki beberapa kesulitan serta kendala yang penulis hadapi. Namun, berkat bantuan dari berbagai pihak penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
2. Prof. Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Rina Desiana, M.E selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry.

3. Hafizh Maulana, SP., S. HI., ME selaku Ketua Laboratorium dan Dosen Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
4. Dr. Hendra Syahputra, MM selaku pembimbing I dan Dr. Intan Quratulaini, S.Ag, M.S.I selaku pembimbing II. Terima kasih atas segala ilmu, arahan dan dukungan serta motivasi yang telah diberikan sehingga dapat menyempurnakan skripsi ini.
5. Mursalmina, M.E selaku PA, para dosen dan para staff FEBI UIN Ar-Raniry. Terima kasih atas segala ilmu, bantuan dan dorongan yang telah diberikan sehingga termotivasi untuk menyempurnakan skripsi ini hingga selesai.
6. Kepada orang tua tercinta ayahanda Sugianto dan ibunda Misri. Terima kasih atas do'a, cinta, kasih sayang, pengorbanan, kepercayaan dan dukungan yang telah diberikan dari dulu hingga sekarang. Terkhusus ayahanda sosok beliau yang sedari dulu memberikan dorongan untuk ananda sehingga dapat meneruskan pendidikan sekarang ini. Begitu pula dengan ibunda yang selalu menemani penulis disetiap kondisi. Tidak lupa rasa terima kasih penulis kepada saudara kandung penulis yaitu Yuli Safitri dan Hanum Pranita kakak kandung saya dan adik Rindu Aulia Putri, yang telah mendukung dan memberikan semangat kepada penulis sehingga penulis dapat berada diposisi penulis.
7. Sahabat serta teman-teman Fadlan Darga, Restu Alfin, Muhammad Fathan dan teman-teman dari Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2021. Terima kasih telah membantu dan mendukung sehingga dapat terselesaikannya tugas akhir ini.

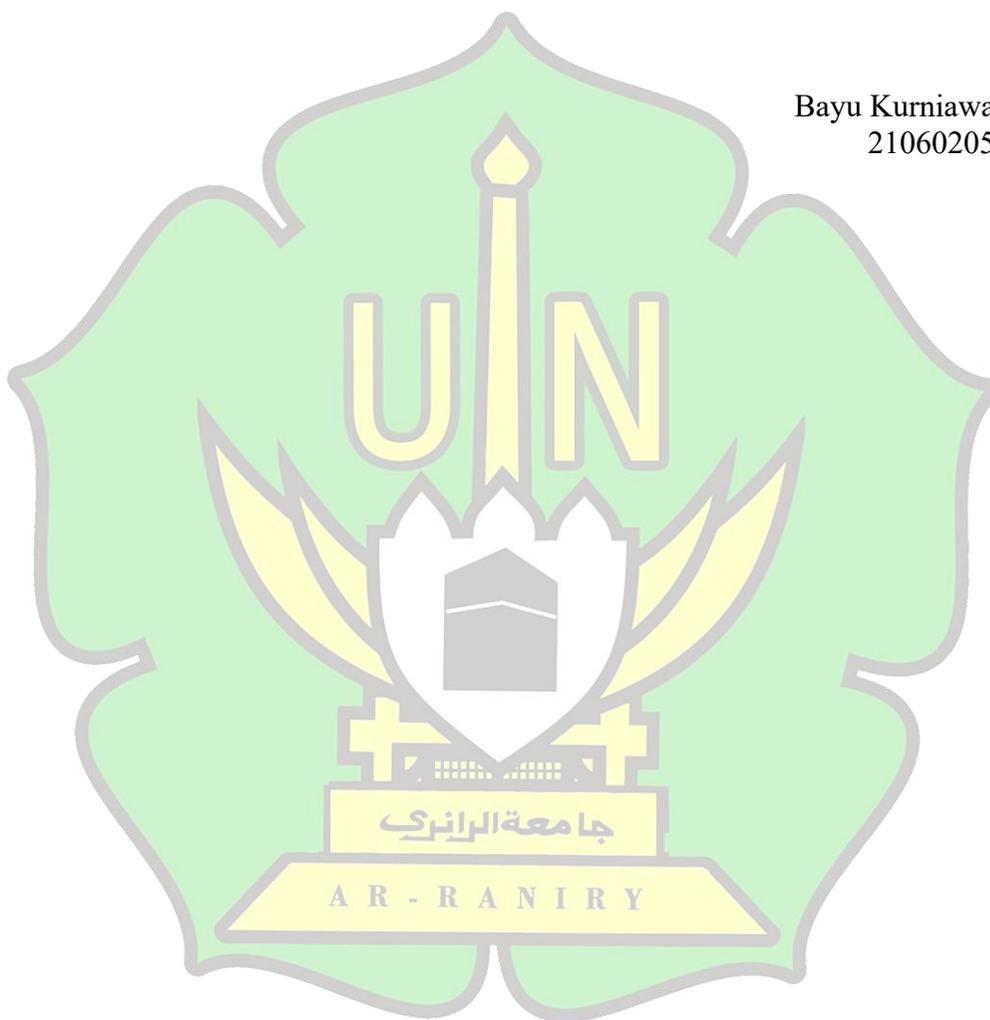
Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terima kasih untuk semua pihak semoga mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tentunya mempunyai banyak kekurangan. Oleh karena itu, saran

dari pembaca sangat penulis harapkan. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Banda Aceh, 05 Mei 2025

Penulis

Bayu Kurniawan
210602052

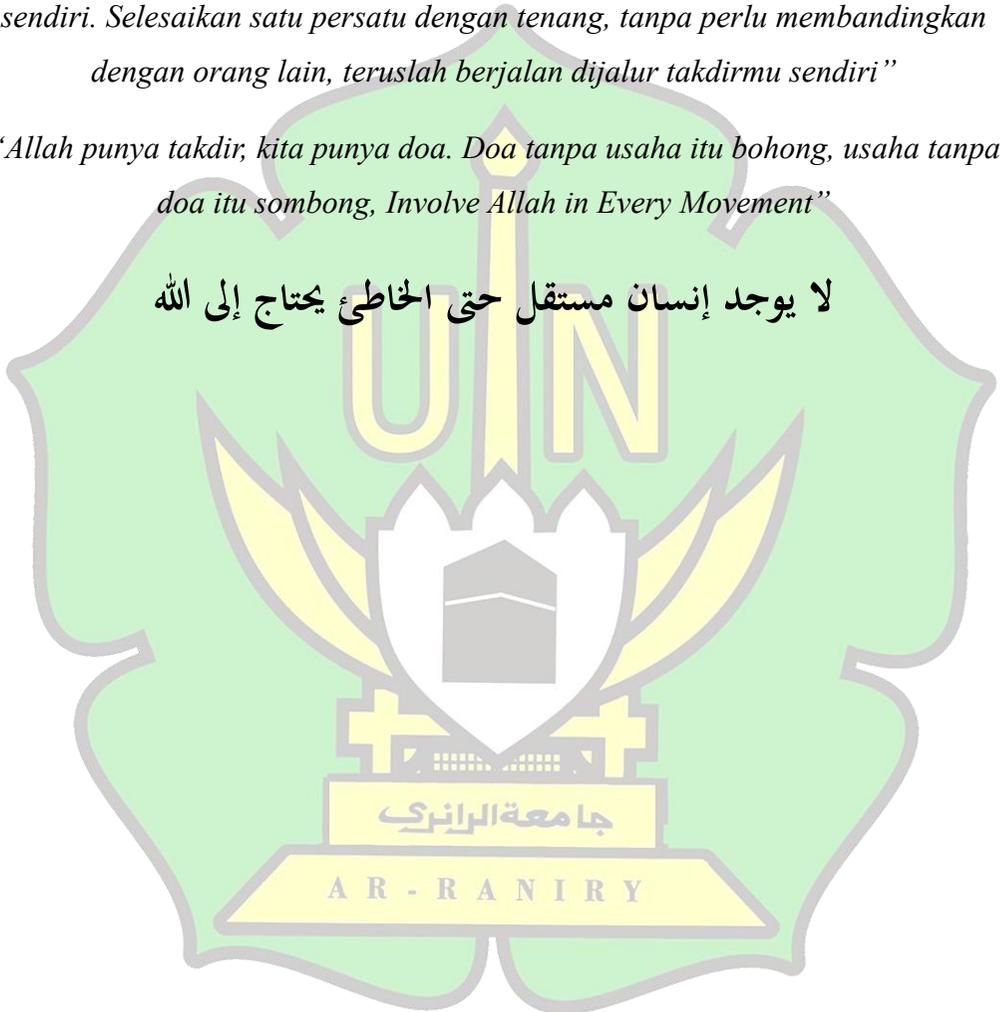


MOTO

“Setiap langkah ada tujuan, setiap nafas ada kehidupan, setiap harapan ada kepastian, setiap doa ada jawaban, dan setiap orang memiliki perjuangan hidup sendiri. Selesaikan satu persatu dengan tenang, tanpa perlu membandingkan dengan orang lain, teruslah berjalan dijalur takdirmu sendiri”

“Allah punya takdir, kita punya doa. Doa tanpa usaha itu bohong, usaha tanpa doa itu sombong, Involve Allah in Every Movement”

لا يوجد إنسان مستقل حتى الخاطئ يحتاج إلى الله



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	هـ	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌ِ ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌ِ و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

جامعة الرانري
A R . *Kaifa* : كيف . R Y
Haula : هول

1 Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat Dan Huruf	Nama	Huruf Dan Tanda
أِي	<i>Fathah</i> Dan <i>alif</i> Atau <i>ya</i>	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan <i>Wau</i>	Ū

Contoh:

Qāla : قَالَ
ramā : رَمَى
qīla : قِيلَ
yaqūlu : يَقُولُ

2 Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah (ة)

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah t.

b. Ta marbutah (ة)

Ta marbutah mati Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

raudah al-atfāl/ raudatul atfāl : رَوْضَةُ الْإِطْفَالِ

al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah : لَمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةِ

Ṭalḥah : طَلْحَةٌ

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

جامعة الرانيري
A R - R A N I R Y

ABSTRAK

Nama : Bayu Kurniawan
NIM : 210602052
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Bisnis Pada Pengembangan *Home Industri* Pisang Sale Red Golden Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Dengan Menggunakan Metode Swot Analisis
Pembimbing I : Dr. Hendra Syahputra, M.M
Pembimbing II : Dr. Intan Quratulaini, S.Ag, M.S.I

Home Industri pisang sale Red Golden adalah sebuah usaha yang bergerak pada bidang makanan atau kuliner tradisional khas Aceh. Tujuan dari pada penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana kondisi dan keberadaan lingkungan internal dan eksternal usaha ditengah maraknya makanan modern serta menyusun strategi pengembangan bisnis perusahaan dan melihat dari sudut pandang etika bisnis Islam. Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif lapangan dengan mengumpulkan data dari wawancara yang kemudian dilakukan pengolahan data menggunakan Matriks SWOT dan Matriks Internal dan Esternal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saat ini posisi *Home Industri* pisang sale Red Golden berada pada kuadran I yang artinya dapat menggunakan strategi agresif dengan cara menggunakan strategi Matriks SWOT dari Strength-Opportunity (S-O) sebagai strategi pengembangan bisnisnya. Kemudian dari sudut pandang Etika Bisnis Islam *Home Industri* pisang sale Red Golden telah menjalankan strategi pengembangan bisnis sesuai dengan etika bisnis Islam yang dilihat dari prinsip Kesatuan, Keadilan, Kebajikan, Kehendak bebas, dan Tanggung Jawab.

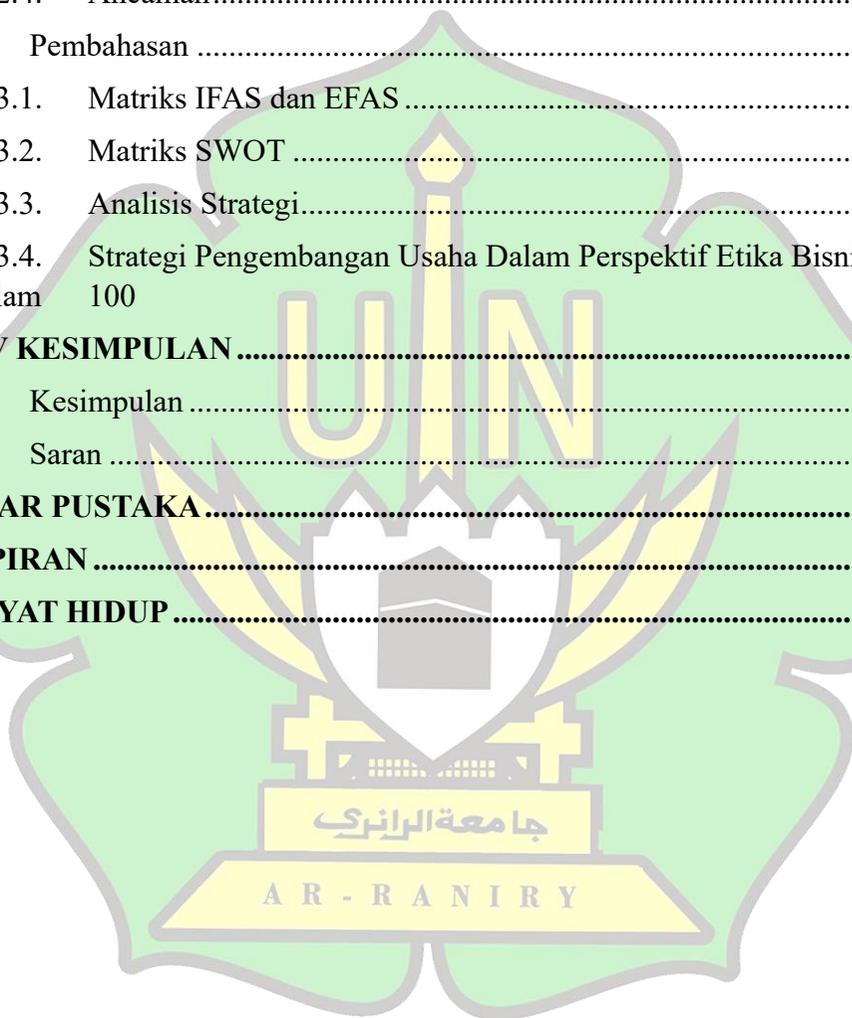
Kata Kunci: Strategi Bisnis, *Home Industri*, Etika Bisnis Islam, SWOT Analysis

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	ii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iii
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI.....	iv
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK	v
KATA PENGANTAR	vi
MOTO.....	ix
ABSTRAK.....	xiv
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Fokus Penelitian.....	8
1.3. Rumusan Masalah.....	8
1.4. Tujuan Penelitian	8
1.5. Manfaat Penelitian	9
1.6. Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
2.1. Konsep Strategi.....	11
2.1.1 Konsep Strategi Bisnis	12
2.1.2 Indikator Strategi Bisnis.....	14
2.1.3 Tujuan Strategi Bisnis.....	15
2.1.4 Manfaat Strategi Bisnis	16
2.1.5 Strategi Pengembangan Bisnis Dalam Islam.....	17
2.2 Konsep Home Industri	21
2.3 Konsep Etika Bisnis Islam.....	22

2.3.1	Landasan Hukum Etika Bisnis Islam	25
2.3.2	Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam	27
2.4	Konsep Analisis SWOT	31
2.4.1	Elemen-elemen Analisis SWOT	34
2.4.2	Indikator Analisis SWOT	36
2.4.3	Mekanisme Analisis SWOT	38
2.4.4	Tujuan Analisis SWOT di Perusahaan	39
2.5	Kerangka Pemikiran	40
2.6	Penelitian Terkait	41
BAB III METODE PENELITIAN.....		48
3.1.	Jenis Penelitian	48
3.2.	Lokasi Penelitian.....	49
3.3.	Sumber Data	49
3.3.1.	Data Primer.....	49
3.3.2.	Data Sekunder	50
3.4.	Subjek dan Objek Penelitian.....	50
3.4.1	Subjek Penelitian	50
3.4.2	Objek Penelitian	50
3.5.	Teknik Pengumpulan Data.....	51
3.5.1.	Observasi	51
3.5.2.	Wawancara.....	51
3.5.3.	Dokumentasi.....	52
3.6.	Teknik Analisis Data	52
3.7.	Teknik Penjamin Keabsahan Data	54
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		56
4.1.	Gambaran Umum Usaha Pisang Sale Red Golden	56
4.1.1.	Sejarah Dan Profil Usaha	56
4.1.2.	Visi Dan Misi Usaha Pisang Sale Red Golden	57
4.1.3.	Struktur Organisasi	57

4.2.	Hasil Penelitian	57
4.2.1.	Kekuatan.....	58
4.2.2.	Kelemahan	68
4.2.3.	Peluang.....	72
4.2.4.	Ancaman.....	77
4.3.	Pembahasan	84
4.3.1.	Matriks IFAS dan EFAS	84
4.3.2.	Matriks SWOT	90
4.3.3.	Analisis Strategi.....	92
4.3.4.	Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam	100
BAB V	KESIMPULAN	110
5.1	Kesimpulan	110
5.2	Saran	111
DAFTAR PUSTAKA		112
LAMPIRAN		118
RIWAYAT HIDUP		124



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Faktor Internal (Strenght dan Weakness) Usaha pisang sale Red Golden	6
Tabel 1. 2 Faktor Eksternal (Oppportunity dan Threats) Usaha pisang sale Red Golden	6
Tabel 2. 1 Komponen Analisis SWOT	32
Tabel 2. 2 Matriks SWOT	39
Tabel 2. 3 Penelitian Terkait	45
Tabel 4. 1 Analisis SWOT	83
Tabel 4. 2 Matriks Faktor Internal Strategi	85
Tabel 4. 3 Matriks Faktor Eksternal Strategi	88
Tabel 4. 4 Matriks SWOT	91



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram Analisis SWOT	33
Gambar 2. 2 Kerangka Pemikiran	41
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Usaha	57
Gambar 4. 2 Diagram Analisis SWOT <i>Home Industri</i> Pisang Sale Red Golden 99	



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri adalah salah satu kegiatan usaha yang mengelola atau memproduksi bahan mentah atau setengah jadi menjadi barang jadi, yaitu barang yang memiliki nilai dan tambahan atas produksi suatu barang guna untuk mendapatkan keuntungan. Dalam makna lain juga dapat diartikan bahwa industri merupakan pengelolaan barang input menjadi output yang dapat merubah nilai atas barang tersebut. Pengelolaan hasil industri tidak hanya berupa barang, melainkan juga dapat berupa jasa. Industri yang dimaksud yakni adalah berupa *home industri* atau usaha kecil. Dalam UU No.9 tahun 1995 menjelaskan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan) dengan penjualan tahunan maksimal 1 Miliar (Hermina *et al.*, 2020).

Usaha kecil yang dimaksud yakni adalah *home industri*, yang biasa disebut dengan usaha rumahan, dimana usaha rumahan atau *home industri* memiliki peran yang cukup penting bagi perekonomian rakyat. Dengan adanya usaha kecil ini dapat membantu adanya peluang kerja bagi masyarakat sehingga dapat mengurangi adanya kesenjangan, serta dapat membantu perubahan perekonomian rakyat. Perkembangan usaha mikro dan industri rumahan berpotensi memperluas struktur ekonomi serta berperan aktif dalam menopang perekonomian bangsa. Selama perkembangan dan pembangunan industri SDM yang baik menjadi salah satu bagian yang paling penting, sebab dengan adanya sumber daya manusia yang baik ini, dapat mempercepat perkembangan dan pembangunan industri (Ekowati *et al.*, 2023).

Sebagian *home industri* yang terletak di pedesaan, telah memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi masyarakat, peluang kerja, serta tenaga

kerja. Pasalnya *home industri* ini merupakan salah satu upaya dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup serta kesejahteraan rakyat. Dengan adanya *home industri* di pedesaan maka dapat menjadi solusi bagi masyarakat sekitar terkait dengan masalah lapangan kerja yang sempit. Biasanya para pelaku usaha *home industri* ini adalah masyarakat atau keluarga yang berdomisili di daerah tersebut, sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Sehingga *home industri* tidak dapat dianggap sebagai usaha yang tidak menjanjikan, meskipun cakupan atau serapan tenaga kerja hanya dalam lingkup sekitar, namun memiliki peran penting bagi masyarakatnya, termasuk dalam perkembangan dan pertumbuhan ekonomi negara (Mulyani *et al.*, 2024).

Dalam menjalankan sebuah usaha bisnis baik itu perusahaan besar maupun produsen berskala kecil, diperlukan adanya manajemen strategi yang menjadi landasan dan pondasi, agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan harapan. Dimana seiring dengan perkembangan zaman dunia bisnis memiliki persaingan yang sangat ketat tanpa membedakan antara perusahaan besar baik usaha kecil sekalipun. Untuk itu pemahaman mengenai manajemen strategi menjadi salah satu bagian penting dalam membangun sebuah usaha. Sebab, ini menjadi langkah pertama untuk dapat melangkah ke tahap dan ke perencanaan selanjutnya. Dengan demikian, manajemen strategi pada dasarnya meliputi tahap perencanaan keputusan, pelaksanaan tindakan, serta pengkajian kembali terhadap hasil yang telah dicapai (Sudiantini *et al.*, 2002).

Dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi yang semakin canggih, dapat memperkenalkan kita akan budaya, tradisi dan adat luar khususnya pada bidang kuliner dan jajanan. Terlebih lagi pada generasi milenial dan Gen Z, yang lebih mengenal makanan dan jajanan yang notabeneanya ada di luar negeri

seperti Korea dan Jepang daripada makanan tradisional ciri khas negeri sendiri. Maka dengan ketertarikan para pemuda dan pemudi pada jajanan dan kuliner modern, menjadi sebuah tantangan yang harus di hadapi para pelaku UMKM tradisional, yang mana UMKM modern lebih dikenal dikalangan anak muda zaman sekarang. Maka dalam menghadapi fenomena sekarang ini, penyusunan dan pengambilan strategi menjadi bagian paling krusial bagi para pelaku UMKM tradisional, dalam pengembangan dan persaingan pasar.

Salah satunya kuliner dan jajanan yang ada di Banda Aceh, jajanan atau makanan tradisional yang cukup di kenal dan populer di Aceh adalah pisang sale. Pisang sale adalah makanan khas Aceh Timur yang telah ada sejak masa kerajaan dan penjajahan, bahkan pisang sale menjadi salah satu bekal makanan pada saat orang ingin menunaikan ibadah haji ke Makkah. Namun saat ini produksi pisang sale tidak hanya ada di Aceh Timur saja, tetapi telah tersebar luas hampir ke seluruh penjuru wilayah kabupaten/kota yang ada di provinsi Aceh. Hingga saat ini pisang sale masih trus di produksi dan menjadi salah satu makanan khas Aceh dan menjadi buah tangan bagi para turis yang berkunjung khususnya ke Banda Aceh.

Salah satu produksi *home industri* pisang sale yang ada di Banda Aceh adalah Pisang Sale Red Golden, yang berlokasi di Gampong Deah Raya, Kec. Syiah Kuala, Kota Banda Aceh. Pisang Sale Red Golden merupakan sebuah usaha yang memproduksi pisang sale yang telah berjalan kurang lebih 11 tahun sejak tahun 2014 hingga sekarang. Awalnya usaha pisang sale ini diproduksi didalam rumah pemilik usaha pisang sale, yang mana pekerjanya sendiri adalah hanya pemilik usaha dan sang istri. Namun seiring dengan berjalannya waktu, usaha pisang sale mengalami perkembangan hingga mampu membuat sebuah dapur usaha tepat di samping rumah pemilik usaha pisang sale dan memiliki 1 orang karyawan.

Maka dengan terus berkembangnya produksi pisang sale mesti tidak lepas dari strategi dan prinsip serta aspek internal maupun eksternal usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha pisang sale, upaya ini dilaksanakan guna dapat mempertahankan dan meningkatkan eksistensinya dalam mengikuti perkembangan zaman yang semakin modern dan canggih. Untuk menganalisa bagaimana perkembangan dan kemajuan usaha pisang sale Red Golden baik dari sisi internal maupun eksternal, penulis akan melakukan analisis menggunakan pendekatan SWOT.

Analisis SWOT adalah kegiatan yang dilakukan dengan menitikberatkan suatu identifikasi terhadap beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, organisasi, atau lembaga. Sedangkan SWOT sendiri adalah suatu analisis kebijakan yang diambil berdasarkan kekuatan (*strenghtnees*) dengan melihat hal-hal yang menjadi kekuatan sebagai salah satu modal yang menjadi andalan, kelemahan (*weakness*) yaitu hal yang dilihat sebagai kelemahan sehingga menjadi prioritas untuk mengatasinya, peluang (*opportunities*) yakni peluang yang mungkin dapat diraih untuk mengatasi kelemahan dan mendukung kekuatan dan tantangan, dan ancaman (*treaths*) adalah hal-hal yang dapat menjadi tantangan baik dari segi positif maupun negatif yang dapat menjadi acuan dalam meningkatkan prestasi suatau organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan yang efektif dan efisien (Mukhlisin & Pasaribu, 2020)

Analisis SWOT memiliki peranan krusial bagi sebuah perusahaan, organisasi, dan lembaga dalam menentukan dan mengambil sebuah keputusan. Tanpa penerapan analisis SWOT, sebuah perusahaan akan kesulitan mengidentifikasi potensi pasar, preferensi konsumen, serta peluang usaha yang dapat dikembangkan. Selain itu ekonomi yang berkembang secara cepat turut meningkatkan intensitas persaingan dalam menjalankan usaha, dengan persaingan yang semakin ketat para pelaku bisnis dapat melakukan segala cara

agar mendapatkan keuntungan, namun mengabaikan etika dalam berbisnis. Kemajuan dan perkembangan pada era modern ini dapat mengantarkan manusia pada kondisi dimana nilai-nilai moral menjadi suatu hal yang sepele dan tidak diterapkan lagi. Yang mana ini sering dilakukan oleh para pelaku usaha/pelaku bisnis yang hanya mementingkan keuntungan semata tanpa melihat imbas negatif yang dirasakan oleh orang lain (Rochman, 2019).

Untuk itu Islam sangat memperhatikan segala macam perbuatan tentang akidah dan akhlak serta etika dan aturan dalam bermuamalah yang sesuai dengan syariat, yang mana kegiatan muamalah para pelaku bisnis tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan semata, melainkan untuk mendapat keridhoan dan keberkahan dari Allah Swt. Dengan ini maka pasar akan menjadi area perdagangan komoditas yang halal dan thoyyiban serta mampu untuk meninggalkan transaksi-transaksi yang diharamkan, seperti Riba', Gharar, Maysr, Ihtikar, Ghasab dan Riswah. Maka dengan demikian kegiatan di pasar seharusnya menunjukkan adanya kompetisi yang sehat, kejujuran, keadilan dan keterbukaan, sehingga dapat menciptakan harga-harga yang adil tanpa adanya pihak lain yang menjadi imbas negatifnya, dengan kata lain pasar tidak mengandung deviasi dari nilai moralitas syariah (Cahyono, 2020).

Melalui pendekatan SWOT, penulis akan menelaah berbagai aspek yang menyusun kerangka analisis ini, yaitu *strenght* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *treats* (kekuatan) yang merupakan bagian yang memiliki aspek penting dalam perkembangan dan kemajuan usaha pisang sale Red Golden. Dari keempat elemen SWOT tersebut terbagi kedalam 2 faktor, yaitu faktor internal, terdiri dari *strenght* dan *weakness* dan faktor eksternal yang terdiri dari *opportunity* dan *threats*. Seperti tampak pada tabel 1.1 dan 1.2.

Tabel 1. 1
Faktor Internal (strenght dan weakness) Usaha Pisang Sale Red Golden

Kekuatan	Kelemahan
Bahan baku yang berkualitas	Hanya memproduksi satu jenis pisang sale basah
Memiliki toko sendiri	Kurangnya fasilitas yang memadai

Sumber: Diolah penulis (2025)

Tabel 1. 2
Faktor Eksternal (opportunity dan threats) Usaha Pisang Sale Red Golden

Peluang	Ancaman/Tantangan
Meningkatnya jumlah pemborong	Mahalnya bahan baku
Menjadi lokasi study tour bagi lembaga pendidikan	Faktor cuaca yang cenderung berubah

Sumber: Diolah penulis (2025)

Tabel 1.1 dan tabel 1.2 menjelaskan bahwa usaha pisang sale Red Golden memiliki beberapa aspek SWOT (*strenght*) kekuatan, (*weakness*) kelemahan, (*opportunity*) peluang, (*threats*) ancaman, yang menjadi salah satu bagian terpenting dalam membantu kemajuan dan perkembangan usaha pisang sale Red Golden, baik dari sisi internal usaha maupun sisi eksternal usaha. Pada faktor kekuatan internal (*strenght*) pisang sale Red Golden memiliki kekuatan dalam usahanya yaitu bahan baku yang diproduksi merupakan bahan baku yang berkualitas yang mana tingkat kematangan buah pisang murni dari buah itu sendiri tanpa menggunakan bahan kimia. Selain itu pisang sale Red Golden juga memiliki toko sendiri dalam memasarkan hasil produksinya, yang mana toko tersebut berlokasi di jl. Khairil Anwar, No. 64 Peunayong, Kec. Kuta Alam, sehingga pisang sale Red Golden dapat selalu memproduksinya. Selain itu usaha pisang sale Red Golden juga memiliki faktor kelemahan (*weakness*) yaitu dari segi produksinya pisang sale hanya memproduksi satu jenis pisang sale, yaitu jenis pisang sale basah sehingga hanya bergantung pada 1 jenis pisang sale yang di tawarkan oleh customer. Dan faktor kelemahan lainnya yaitu kurangnya fasilitas

yang memadai yakni bangunan yang semi permanen, sehingga apabila terjadi cuaca buruk dapat mempengaruhi produksi pisang sale.

Kemudian dari segi faktor peluang eksternal (*opportunity*) pisang sale Red Golden yaitu dengan meningkatnya jumlah pemborong atau pembeli dari berbagai daerah, salah satunya dari luar kota seperti Medan yang ketika berkunjung selalu memborong pisang sale Red Golden hingga 50 kg. Selain jumlah pemborong yang meningkat pisang sale Red Golden juga kerap kali menjadi objek dalam study tour mulai dari sekolah SMP, SMA hingga Universitas, sehingga secara tidak langsung dapat mempromosikan usaha pisang sale Red Golden. Selain memiliki peluang yang cukup baik, usaha pisang sale juga memiliki ancaman eksternal (*threats*) yang dapat mempengaruhi produksi pisang sale yaitu harga bahan baku yang cenderung fluktuatif sehingga menyebabkan harga penjualan juga meningkat. Selain itu perubahan iklim cuaca yang juga menjadi faktor ancaman yang masih menjadi persoalan, yang dapat menyebabkan tempat pengasapan mudah terbakar di karenakan angin kencang.

Dari uraian latar belakang masalah, penulis tertarik dengan permasalahan dari identifikasi yang penulis lakukan, dimana pisang sale merupakan makanan khas tradisional Aceh yang harus terus dilestarikan dan dijaga keberadaannya. Berdasarkan observasi yang dilakukan penulis melihat adanya beberapa strategi yang harus dilakukan dengan melihat beberapa keunggulan dan peluang serta kelemahan dan ancaman yang dimiliki *home industri* pisang sale Red Golden agar dapat mempertahankan dan dapat terus mengembangkan usahanya di tengah maraknya makanan dan jajanan modern saat ini. Maka penulis termotivasi untuk melakukan penelitian serta menganalisa lebih dalam tentang Strategi Pengembangan *Home Industri* Pisang Sale Red Golden Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Kecamatan Syiah Kuala Banda Aceh, yang merupakan salah satu produsen pisang sale terbesar di kota Banda Aceh, dengan harapan pemilik usaha

dapat memberikan keterangan dan gambaran dalam menjalankan usahanya untuk terus berkembang serta mampu bersaing dengan perusahaan besar dan UMKM modern saat ini. Urgensi penelitian ini dilakukan adalah dengan harapan bisa memberikan evaluasi dan saran terhadap usaha pisang sale Red Golden agar mampu bersaing dengan UMKM modern saat ini.

1.2. Fokus Penelitian

Adapun fokus penelitian dalam penulisan karya ilmiah ini berdasarkan pada latar belakang diatas adalah Strategi Pengembangan *Home Industri* Pisang Sale Red Golden Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam dengan menggunakan metode SWOT Analisis

1.3. Rumusan Masalah

Maka berdasarkan pada latar belakang dan fokus penelitian yang telah penulis uraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan penulis sampaikan yaitu:

1. Bagaimana pengembangan *home industri* pisang sale Red Golden di Kec. Syiah Kuala menurut Swot Analysis?
2. Bagaimana strategi dalam pengembangan *home industri* pisang sale Red Golden di Kec. Syiah Kuala dalam perspektif etika bisnis islam?

1.4. Tujuan Penelitian

Sebagaimana rumusan masalah yang telah penulis paparkan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah: - R A N I R Y

1. Untuk mengetahui pengembangan usaha yang telah digunakan oleh *home industri* pisang sale Red Golden dalam mengembangkan usaha di Kec. Syiah Kuala.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis yang digunakan oleh *home industri* pisang sale Red Golden di Syiah Kuala dalam perspektif etika bisnis islam.

1.5. Manfaat Penelitian

Maka penelitian yang telah penulis lakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat salah satunya:

1. Secara teoritis
 - a) Dapat menjadi bahan ajar dalam menambah wawasan serta dapat menjadi bahan referensi bagi para pembaca khususnya penulis sendiri.
 - b) Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai strategi pengembangan usaha, sehingga teori yang ada menjadi lebih komprehensif dan aplikatif dalam berbagai situasi.
2. Secara praktis
 - a) Bermanfaat sebagai bahan evaluasi untuk kemajuan usaha pisang sale dalam meningkatkan usahanya di Tengah maraknya umkm modern saat ini.
 - b) Berguna bagi orang lain yang ingin melakukan kajian lebih dalam lagi terkait dengan strategi pengembangan usaha.

1.6. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian latar belakang masalah masalah yang menjelaskan atau menggambarkan terkait subjek dan objek penelitian tentang strategi pada *home industri* pisang sale berdasarkan dengan etika bisnis islam dalam metode analisis SWOT. Di samping itu, bab ini juga menyajikan rumusan masalah dari penelitian yang dilakukan penulis, serta terdapat juga sistematika penulisan sebagai arah dan tujuan dari penelitian ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang menjadi acuan atau rujukan penulis terkait dengan materi strategi pengembangan usaha *home industri*

dalam etika bisnis islam dengan menggunakan metode analisis SWOT. Terkait teori-teori yang menjadi acuan atau rujukan penulis kumpul dari berbagai sumber artikel jurnal, buku dan sumber lainnya. Pada bab ini juga mencantumkan kerangka berfikir atau konsep pembahasan tentang penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi gambaran tentang metode penelitian yang penulis lakukan terkait objek dan subjek penelitian yang menjadi dasar dalam menentukan hasil dari penelitian yang penulis lakukan. Terdapat beberapa metode penelitian yang penulis lakukan diantaranya jenis penelitian, lokasi penelitian, instrumen penelitian, jenis data, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan teknik keabsahan data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Dalam bab IV ini menjelaskan tentang hasil dari penelitian yang penulis lakukan mengenai strategi pengembangan *home industri* dalam etika bisnis islam, Bab ini juga menguraikan strategi yang diterapkan melalui analisis SWOT, sekaligus memaparkan temuan penelitian mengenai kesesuaiannya dengan prinsip etika bisnis Islam.

BAB V PENUTUP

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang penulis lakukan serta saran dan masukan bagi peneliti selanjutnya.