

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Manajemen Usaha Mikro dan Agribisnis

Manajemen usaha merupakan suatu proses yang komprehensif yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya secara sistematis untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efisien dan efektif (Bittlestone, 2010). Proses ini menjadi sangat krusial dalam konteks agribisnis, termasuk usaha buah pinang, karena kompleksitas aktivitas mulai dari pengadaan input produksi hingga pemasaran produk akhir menuntut koordinasi dan pengelolaan yang optimal.

Dalam konteks usaha agribisnis buah pinang, manajemen usaha melibatkan pengelolaan berbagai input utama seperti benih, pupuk, dan tenaga kerja yang harus disesuaikan dengan kondisi lokal serta karakteristik tanaman pinang. Selain itu, proses produksi harus dijalankan dengan memperhatikan efisiensi sumber daya, waktu, dan kualitas hasil panen, sehingga dapat mendukung kontinuitas usaha. Kegiatan pemasaran juga menjadi bagian integral dari manajemen usaha, di mana pelaku usaha harus mampu menjangkau pasar yang potensial, membangun jaringan distribusi, serta mengelola hubungan dengan pelanggan agar daya saing produk buah pinang dapat meningkat. Pengelolaan keuangan yang transparan dan akuntabel sangat dibutuhkan untuk memastikan kelangsungan usaha dan kemampuan investasi dalam pengembangan usaha ke depan (Kim, 2018).

Usaha tani buah pinang pada umumnya dikategorikan sebagai usaha mikro, yang secara struktural menghadapi sejumlah kendala signifikan, di antaranya adalah keterbatasan modal kerja, akses pasar yang terbatas, dan rendahnya tingkat penerapan teknologi modern dalam proses produksi maupun pemasaran (Al-Baarri et al., 2023). Kondisi tersebut

menuntut adanya strategi manajemen yang tidak hanya adaptif terhadap perubahan lingkungan eksternal, seperti fluktuasi harga dan perubahan iklim, tetapi juga mampu mengoptimalkan potensi lokal yang dimiliki desa Sihepeng Lima. Pendekatan manajemen yang berbasis potensi lokal ini meliputi pemanfaatan sumber daya alam dan manusia yang ada, pengembangan kapasitas pelaku usaha melalui pelatihan dan pendampingan, serta penerapan teknologi tepat guna yang sesuai dengan kondisi dan kemampuan petani.

Dalam konteks keberlanjutan usaha agribisnis, manajemen yang efektif harus mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan lingkungan dan sosial untuk mendukung ketahanan usaha jangka panjang. Hal ini sejalan dengan konsep *Food Sustainability* dan *Environmental Awareness* yang menekankan pentingnya adaptasi dan mitigasi dalam menghadapi tantangan perubahan iklim dan keterbatasan sumber daya alam, khususnya di negara-negara berkembang seperti Indonesia (Al-Baarri et al., 2023). Oleh karena itu, pengelolaan usaha buah pinang perlu mempertimbangkan strategi adaptasi yang melibatkan inovasi agronomi, diversifikasi produk, serta kolaborasi dengan berbagai pihak sebagai upaya mitigasi risiko dan peningkatan nilai tambah produk.

Secara keseluruhan, penerapan manajemen usaha yang komprehensif, adaptif, dan berbasis potensi lokal menjadi prasyarat utama agar usaha buah pinang dapat bertahan dan berkembang dalam menghadapi berbagai dinamika tantangan ekonomi dan lingkungan, serta mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian masyarakat di desa Sihepeng Lima, Kecamatan Siabu, Kabupaten Mandailing Natal.

2. Strategi Pengelolaan dan Pengembangan Usaha

Strategi merupakan upaya untuk menciptakan posisi yang menguntungkan melalui keunggulan kompetitif, baik dengan diferensiasi produk, kepemimpinan biaya, maupun fokus pada segmen pasar tertentu (Porter, 1989). Strategi pengelolaan dan pengembangan usaha adalah

serangkaian tindakan sistematis dan terstruktur yang dirancang untuk meningkatkan skala operasional, memperkuat daya saing, serta menjamin keberlanjutan jangka panjang dari suatu kegiatan usaha. Dalam perspektif manajemen strategis, strategi ini mencerminkan komitmen jangka panjang dari pelaku usaha untuk menavigasi perubahan lingkungan eksternal dan mengoptimalkan sumber daya internal guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Parnell, 2014; Pitt & Koufopoulos, 2012).

Strategi pengembangan usaha dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa pendekatan utama. Pertama, strategi intensif, yang terdiri dari:

- a. Penetrasi pasar, yakni upaya untuk meningkatkan volume penjualan produk melalui promosi, pendekatan harga yang kompetitif, dan peningkatan loyalitas pelanggan.
- b. Pengembangan produk, yaitu menciptakan inovasi atau modifikasi produk yang sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar. Strategi intensif ini dinilai efektif ketika pasar sasaran masih memiliki potensi pertumbuhan dan produk yang ditawarkan memiliki elastisitas permintaan yang tinggi (Blackburn et al., 2018).

Kedua, strategi integratif, yang dapat berbentuk:

- a. Integrasi vertikal, yaitu perluasan kendali usaha terhadap tahapan produksi atau distribusi, seperti mengelola langsung proses pengolahan buah pinang atau sistem pemasaran pascapanen.
- b. Integrasi horizontal, yaitu menjalin kemitraan atau aliansi strategis dengan pelaku usaha sejenis guna memperluas pangsa pasar dan memperkuat posisi tawar.

Pendekatan ini dinilai penting untuk memperkuat efisiensi operasional serta mengurangi ketergantungan terhadap pihak luar (Cassell et al., 2018).

Dalam konteks usaha buah pinang, strategi pengembangan dapat difokuskan pada peningkatan produktivitas, misalnya melalui perbaikan teknik budidaya, penggunaan varietas unggul, serta penerapan sistem pertanian berkelanjutan yang ramah lingkungan. Selain itu, diversifikasi

produk dapat menjadi langkah strategis untuk menambah nilai tambah, seperti mengolah buah pinang menjadi produk setengah jadi (serbuk pinang, minyak pinang, atau ekstrak pinang untuk industri herbal dan kosmetik). Perluasan jaringan distribusi, baik melalui digital marketing maupun kemitraan dengan koperasi dan BUMDes, juga menjadi bagian dari strategi yang relevan di era perdagangan berbasis teknologi digital dan konektivitas tinggi (McGuire, 2014).

Porter (1990) dalam artikelnya *New Global Strategies for Competitive Advantage* menekankan bahwa dalam dunia usaha yang semakin kompetitif dan terdampak oleh globalisasi, keunggulan kompetitif tidak hanya dibangun melalui efisiensi biaya atau inovasi produk semata, tetapi juga melalui pemahaman mendalam terhadap struktur industri global, penentuan posisi strategis dalam rantai nilai global, serta pengembangan strategi berbasis klaster industri regional. Strategi ini memungkinkan usaha untuk mengakses sumber daya, teknologi, dan pasar secara lebih efektif melalui sinergi lokal yang kuat dan diferensiasi produk yang memiliki identitas geografis maupun kultural.

Perumusan strategi pengelolaan dan pengembangan usaha tidak dapat dilepaskan dari analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini berperan sebagai instrumen diagnostik untuk memahami posisi strategis suatu usaha berdasarkan kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Misalnya, kekuatan bisa berasal dari ketersediaan lahan subur dan tenaga kerja lokal yang terampil, sedangkan kelemahan mungkin mencakup keterbatasan modal dan akses teknologi. Peluang dapat muncul dari meningkatnya permintaan pasar ekspor akan buah pinang, sedangkan ancaman bisa datang dari fluktuasi harga global atau perubahan regulasi perdagangan internasional (Parnell, 2014).

Strategi pengembangan usaha saat ini juga harus memperhatikan prinsip pembangunan berkelanjutan, sebagaimana tertuang dalam *Sustainable Development Goals* (SDGs). Usaha mikro dan kecil seperti

usaha buah pinang memiliki peran strategis dalam pencapaian tujuan pembangunan yang inklusif, adil, dan lestari. Pendekatan bisnis yang berorientasi pada SDGs mendorong pelaku usaha untuk mengintegrasikan nilai-nilai keberlanjutan ke dalam proses produksi, manajemen sumber daya manusia, dan relasi dengan komunitas lokal (Bacon et al., 2022; van Tulder, 2018).

Dari pemaparan di atas maka dapat disimpulkan bahwa, strategi pengelolaan dan pengembangan usaha merupakan serangkaian tindakan terencana dan terintegrasi yang bertujuan untuk memperkuat daya saing, memperluas skala operasional, serta menjamin keberlanjutan usaha melalui pemanfaatan keunggulan kompetitif, baik melalui diferensiasi produk, efisiensi biaya, maupun fokus pada segmen pasar tertentu. Strategi ini tidak hanya mencakup aspek peningkatan produktivitas dan inovasi produk, tetapi juga integrasi vertikal maupun horizontal, diversifikasi, perluasan distribusi, serta penguatan sinergi lokal dalam kerangka pembangunan berkelanjutan. Strategi pengelolaan dan pengembangan usaha berfungsi sebagai instrumen manajerial adaptif yang memungkinkan pelaku usaha menavigasi dinamika lingkungan eksternal, mengoptimalkan sumber daya internal, dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan.

3. Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Pengelolaan dan Pengembangan Usaha

Keberhasilan pengembangan usaha tidak hanya ditentukan oleh modal finansial, tetapi juga kombinasi antara sumber daya internal dan lingkungan eksternal. Faktor pendukung utama antara lain (Kotler & Keller, 2009; Porter, 1990):

a. Sumber Daya Manusia (SDM) yang Kompeten

Tenaga kerja yang terampil dan berpengalaman menjadi kunci keberhasilan dalam pengelolaan usaha. Kompetensi SDM mencakup kemampuan teknis, manajerial, serta keterampilan inovatif dalam menghadapi perubahan pasar.

b. Modal dan Akses Pembiayaan

Ketersediaan modal yang cukup, baik dari tabungan pribadi, pinjaman lembaga keuangan, maupun investasi, sangat menentukan kemampuan usaha dalam meningkatkan kapasitas produksi dan inovasi produk.

c. Teknologi dan Inovasi

Adopsi teknologi tepat guna mempermudah proses produksi, meningkatkan efisiensi, serta memperluas akses pasar melalui digitalisasi. Inovasi produk juga memungkinkan usaha memiliki daya saing yang lebih tinggi.

d. Akses Pasar dan Jaringan Distribusi

Keunggulan kompetitif suatu usaha banyak ditentukan oleh kemampuan menjangkau pasar. Dukungan jaringan distribusi dan kemitraan strategis menjadi faktor penting dalam memperluas peluang usaha.

e. Dukungan Kebijakan dan Lingkungan Eksternal

Kebijakan pemerintah berupa regulasi, bantuan teknis, subsidi, maupun dukungan infrastruktur merupakan salah satu faktor yang mempercepat pengembangan usaha.

Selain faktor pendukung, terdapat pula hambatan yang dapat menghambat perkembangan usaha. Hambatan tersebut dapat berupa (Kotler & Keller, 2009; Porter, 1990):

a. Keterbatasan Modal

Kesulitan memperoleh pembiayaan sering menjadi hambatan utama, terutama bagi usaha kecil dan menengah. Hal ini berdampak pada keterbatasan investasi dalam produksi, pemasaran, maupun inovasi.

b. Keterbatasan SDM dan Keterampilan

Rendahnya kualitas tenaga kerja, kurangnya pengetahuan manajerial, serta minimnya literasi keuangan seringkali menghambat keberlanjutan usaha.

c. Akses Pasar yang Terbatas

Hambatan distribusi, minimnya jaringan pemasaran, serta

ketergantungan pada tengkulak dapat menurunkan daya tawar produsen, sehingga harga jual produk tidak optimal.

d. Fluktuasi Harga dan Persaingan Pasar

Ketidakstabilan harga pasar serta persaingan dengan produk substitusi dapat mengurangi keuntungan dan membuat usaha sulit berkembang.

e. Keterbatasan Teknologi dan Inovasi

Usaha yang masih bergantung pada metode tradisional cenderung memiliki produktivitas rendah, kualitas produk tidak seragam, dan sulit bersaing di pasar modern.

f. Kendala Regulasi dan Infrastruktur

Regulasi yang rumit, biaya logistik yang tinggi, serta keterbatasan infrastruktur transportasi maupun energi menjadi faktor penghambat yang signifikan, khususnya di wilayah pedesaan.

4. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*)

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen manajemen strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi suatu organisasi, perusahaan, atau usaha dalam mencapai tujuan. Istilah SWOT merupakan akronim dari *Strengths* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Analisis SWOT adalah metode yang berfungsi untuk merumuskan strategi dengan cara memaksimalkan kekuatan dan peluang, sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Dengan demikian, analisis SWOT tidak hanya berfokus pada kondisi internal organisasi, tetapi juga menekankan pentingnya faktor eksternal yang memengaruhi keberlangsungan usaha.

Secara umum, analisis SWOT terdiri dari:

- a. *Strengths* (Kekuatan): Faktor internal yang menjadi modal atau keunggulan kompetitif suatu usaha, misalnya sumber daya manusia terampil, kualitas produk unggul, lokasi strategis, dan jaringan pemasaran yang luas.
- b. *Weaknesses* (Kelemahan): Faktor internal yang dapat menghambat

pencapaian tujuan, seperti keterbatasan modal, teknologi sederhana, sistem manajemen kurang efektif, atau kapasitas produksi terbatas.

- c. *Opportunities* (Peluang): Faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha, misalnya tren pasar yang meningkat, dukungan pemerintah, perkembangan teknologi, atau permintaan ekspor.
- d. *Threats* (Ancaman): Faktor eksternal yang berpotensi merugikan usaha, misalnya fluktuasi harga, persaingan ketat, perubahan kebijakan, atau perubahan preferensi konsumen.

Analisis SWOT berfungsi sebagai alat bantu dalam:

- a. Perumusan Strategi: Menentukan strategi pengembangan yang tepat berdasarkan kondisi riil organisasi atau usaha.
- b. Pengambilan Keputusan: Memberikan dasar pertimbangan bagi manajer atau pelaku usaha dalam mengambil keputusan jangka pendek maupun jangka panjang.
- c. Evaluasi Usaha: Menilai sejauh mana kekuatan dapat dimanfaatkan, kelemahan dapat diminimalkan, peluang dapat diraih, dan ancaman dapat diantisipasi.

Dalam praktiknya, analisis SWOT sering dipadukan dengan matriks strategi (SWOT Matrix). Matriks ini menghubungkan faktor internal (*strengths–weaknesses*) dengan faktor eksternal (*opportunities–threats*) untuk menghasilkan empat alternatif strategi utama:

- a. Strategi SO (Strength–Opportunities): Memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal.
- b. Strategi WO (Weaknesses–Opportunities): Meminimalkan kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.
- c. Strategi ST (Strength–Threats): Menggunakan kekuatan internal untuk mengantisipasi atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
- d. Strategi WT (Weaknesses–Threats): Strategi bertahan dengan cara mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

Dalam konteks pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM),

analisis SWOT dapat membantu pelaku usaha memahami posisi bisnis mereka secara lebih komprehensif. Dengan mengetahui kekuatan dan peluang, pelaku usaha dapat merumuskan strategi pengembangan yang lebih berkelanjutan dan menguntungkan. Sementara itu, kesadaran terhadap kelemahan dan ancaman memungkinkan usaha untuk meminimalkan risiko yang mungkin terjadi.

5. Pengelolaan Komoditas Lokal Berbasis Potensi Daerah

Pengelolaan komoditas lokal yang berbasis pada potensi daerah merupakan pendekatan strategis dalam pembangunan ekonomi wilayah, khususnya dalam memperkuat struktur ekonomi kerakyatan yang berkelanjutan. Komoditas lokal seperti buah pinang, apabila dikelola secara terintegrasi dan berkelanjutan, memiliki peluang besar untuk menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi, peningkatan kesejahteraan petani, serta penguatan ketahanan ekonomi daerah. Rozaki et al. (2021) mengungkapkan bahwa pengembangan sektor pertanian berbasis potensi wilayah dapat memperkuat struktur ekonomi pedesaan dan mengurangi ketimpangan pembangunan antar wilayah.

Pengelolaan berbasis lokal tidak hanya berbicara mengenai optimalisasi produksi, melainkan juga mencakup dimensi sosial, budaya, dan kelembagaan. Kearifan lokal sebagai bagian dari modal sosial masyarakat setempat harus menjadi landasan dalam menyusun strategi pengelolaan, agar model pengembangan yang diterapkan selaras dengan nilai-nilai dan kebiasaan masyarakat lokal. Hal ini penting untuk mendorong keberterimaan, partisipasi, dan keberlanjutan program pengembangan komoditas. Keterlibatan aktif masyarakat, baik sebagai produsen, pengelola, maupun pelaku usaha dalam rantai pasok, merupakan prasyarat penting agar nilai ekonomi dari komoditas lokal tidak hanya dinikmati oleh segelintir pihak, tetapi dirasakan secara merata oleh seluruh elemen masyarakat (Miagina et al., 2021).

Selain itu, dukungan kebijakan dari pemerintah daerah menjadi faktor penguangkit dalam menciptakan iklim usaha yang kondusif. Pemerintah

daerah perlu menyediakan infrastruktur pendukung, akses pembiayaan, serta regulasi yang ramah terhadap usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berbasis komoditas lokal. Pendekatan ini selaras dengan prinsip *One Village One Product (OVOP)*, yang mendorong tiap desa untuk mengembangkan produk unggulannya sendiri, dengan dukungan sistematis dari berbagai pemangku kepentingan (Miagina et al., 2021).

Untuk memaksimalkan nilai tambah komoditas seperti buah pinang, pengembangan harus mencakup seluruh rantai nilai (*value chain*) dari sektor hulu, yakni produksi, hingga sektor hilir, yaitu pengolahan, distribusi, dan pemasaran. Pada sektor hulu, diperlukan penguatan kapasitas petani melalui penyuluhan, pendampingan teknologi pertanian, serta dukungan sarana produksi. Sementara itu, di sektor hilir, penting untuk membangun industri pengolahan lokal yang mampu menghasilkan produk turunan seperti pinang kering, bubuk pinang, atau produk olahan lainnya yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Pemasaran digital dan kemitraan strategis dengan sektor swasta atau koperasi dapat menjadi sarana untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk (Cahyono & Indrayani, 2020).

Dalam konteks keunggulan komparatif dan kompetitif, Porter (1985) menekankan pentingnya penciptaan *competitive advantage* melalui strategi diferensiasi produk, efisiensi biaya, serta orientasi pasar. Komoditas lokal seperti buah pinang memiliki potensi untuk dikembangkan secara berkelanjutan apabila dikelola dengan pendekatan yang mengedepankan inovasi, kualitas produk, serta identitas lokal sebagai pembeda di pasar global. Harini et al. (2021) menunjukkan bahwa analisis potensi wilayah berbasis komoditas pertanian dapat digunakan untuk merancang strategi penguatan ekonomi lokal secara lebih tepat sasaran dan terukur.

Dengan demikian, pengelolaan komoditas lokal berbasis potensi daerah tidak hanya berorientasi pada aspek ekonomi semata, tetapi juga mencakup pemberdayaan sosial, pelestarian budaya, serta pembangunan kelembagaan lokal. Melalui pendekatan yang holistik dan partisipatif, komoditas seperti buah pinang dapat bertransformasi dari produk tradisional

menjadi komoditas unggulan yang memberikan kontribusi nyata terhadap pembangunan ekonomi daerah dan kesejahteraan masyarakat setempat.

6. Strategi Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Buah Pinang dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islami

Buah pinang (*Areca catechu*) merupakan salah satu komoditas perkebunan tropis yang memiliki nilai ekonomi signifikan, baik dalam skala lokal maupun internasional. Tanaman ini telah lama dimanfaatkan oleh masyarakat Asia sebagai bahan konsumsi tradisional, sekaligus sebagai bahan baku untuk berbagai industri, termasuk makanan, obat-obatan, kosmetik, dan kesehatan alternatif. Dalam konteks agribisnis modern, buah pinang memiliki posisi strategis sebagai komoditas ekspor dengan permintaan yang relatif stabil dan cenderung meningkat, khususnya dari negara-negara di Asia Selatan seperti India, Bangladesh, Sri Lanka, serta negara-negara di Timur Tengah (Sabu & Kumar, 2020).

Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS), ekspor buah pinang Indonesia dalam lima tahun terakhir menunjukkan tren pertumbuhan positif. Hal ini mengindikasikan bahwa buah pinang tidak hanya memiliki daya saing di pasar domestik, tetapi juga menjadi komoditas unggulan yang dapat memperkuat neraca perdagangan sektor pertanian. Seiring meningkatnya permintaan global, buah pinang berpotensi dikembangkan sebagai bagian integral dari strategi pembangunan agribisnis berkelanjutan di wilayah pedesaan, terutama di daerah-daerah dengan agroklimat yang cocok dan basis petani yang telah memiliki pengetahuan tradisional mengenai budidayanya.

Namun demikian, tingginya permintaan pasar belum sepenuhnya diimbangi oleh kesiapan pelaku usaha lokal, terutama dalam hal kualitas produk, kontinuitas pasokan, efisiensi distribusi, dan pengolahan pascapanen. Jamanal & Murthy (2023) mengungkapkan bahwa salah satu tantangan utama dalam agribisnis buah pinang adalah lemahnya sistem pemasaran di tingkat petani serta keterbatasan akses terhadap teknologi pengolahan dan informasi pasar. Selain itu, Ramappa (2013) menunjukkan

bahwa ketergantungan terhadap sistem penjualan tradisional menyebabkan petani sering menghadapi fluktuasi harga dan ketidakpastian pendapatan.

Dalam konteks ini, pendekatan agribisnis modern yang mengintegrasikan seluruh rantai nilai mulai dari produksi, pengolahan, distribusi, hingga pemasaran menjadi sangat penting. Mula et al. (2020) menegaskan bahwa efisiensi dalam rantai pasok dan diversifikasi produk berbasis pinang mampu meningkatkan nilai tambah dan memberikan dampak ekonomi positif bagi pelaku usaha kecil. Oleh karena itu, transformasi agribisnis buah pinang harus diarahkan pada peningkatan kapasitas produksi berbasis teknologi, penerapan standar mutu ekspor, penguatan kelembagaan tani, serta pemanfaatan sistem informasi pertanian dan analitik prediktif harga pasar (Sabu & Kumar, 2020).

Selain itu, pembangunan usaha buah pinang juga harus diarahkan pada prinsip-prinsip keberlanjutan sebagaimana diuraikan oleh Rainey (2006), yang menekankan pentingnya strategi bisnis yang tidak hanya mengedepankan efisiensi ekonomi, tetapi juga keberlanjutan sosial dan ekologi. Dalam hal ini, pengembangan buah pinang sebagai komoditas agribisnis harus memperhatikan pelestarian lingkungan, pemberdayaan masyarakat lokal, dan penciptaan nilai bersama (*shared value*) antara pelaku usaha, petani, dan konsumen.

Sejalan dengan itu, pendekatan berbasis manajemen dan strategi bisnis Islami menjadi semakin relevan dalam menjawab tantangan keberlanjutan agribisnis buah pinang. Dalam *Strategic Islamic Business and Management* (Rafiki et al., 2024), strategi pengelolaan usaha syariah tidak hanya berorientasi pada efisiensi dan profit, tetapi juga pada pencapaian *maqashid al-shariah*, yaitu perlindungan terhadap agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Prinsip-prinsip seperti kejujuran (*sidq*), tanggung jawab (*amanah*), dan keadilan dalam transaksi (*‘adl*) menjadi fondasi penting dalam membangun tata kelola usaha yang etis dan berkelanjutan.

Ghazali et al. (2019) menegaskan bahwa pengelolaan bisnis berbasis syariah menuntut kepatuhan terhadap struktur akad dan sumber modal yang

halal. Dalam konteks usaha buah pinang, pengembangan dapat dilakukan melalui model kemitraan seperti *musyarakah* (kemitraan modal) atau *mudharabah* (bagi hasil), yang memungkinkan pelibatan komunitas lokal secara aktif dalam pembiayaan dan pengelolaan usaha tanpa riba. Ini tidak hanya menciptakan inklusi keuangan, tetapi juga memberdayakan masyarakat secara spiritual dan ekonomis.

Azid et al. (2022) menyoroti pentingnya investasi syariah dalam pengelolaan kekayaan berbasis nilai. Dalam konteks agribisnis pinang, hal ini dapat diterjemahkan ke dalam strategi investasi jangka panjang berbasis wakaf produktif, zakat pertanian, dan sistem *corporate social responsibility* yang Islami. Dengan pendekatan ini, usaha tidak hanya mengejar keberlanjutan ekonomi, tetapi juga keberkahan (*barakah*) dan manfaat sosial luas bagi masyarakat desa.

Strategi pengelolaan dan pengembangan usaha pinang dengan kerangka syariah mencakup beberapa hal penting (Rafiki et al., 2024):

1. Integrasi Halal *Value Chain*: Mulai dari budidaya, pengolahan, hingga distribusi harus menjunjung prinsip halal dan *thayyib*, sehingga dapat menembus pasar global dengan standar etika tinggi.
2. Pemanfaatan Keuangan Mikro Syariah: Menyediakan akses permodalan yang adil melalui koperasi syariah, BMT, dan lembaga keuangan Islam lainnya.
3. Inovasi Sosial dan Pemberdayaan Komunitas: Menumbuhkan jiwa *social entrepreneur* dengan memperkuat literasi agribisnis syariah, pelatihan kewirausahaan, serta peningkatan kapasitas produksi masyarakat tani.
4. Manajemen Spiritual-Produktif: Membangun budaya kerja yang tidak hanya produktif, tetapi juga dilandasi oleh nilai religiusitas dan kesadaran sosial.

Untuk memanfaatkan sepenuhnya potensi agribisnis buah pinang, dibutuhkan sinergi antara pendekatan modern dan nilai-nilai syariah dalam

strategi pengelolaan. Kolaborasi multipihak termasuk pemerintah, institusi keuangan syariah, lembaga riset, pelaku ekspor, dan petani lokal menjadi kunci dalam menciptakan ekosistem agribisnis yang berdaya saing tinggi, adil, dan berkelanjutan. Dengan pendekatan ini, buah pinang tidak hanya menjadi komoditas ekonomi semata, tetapi juga instrumen pemberdayaan umat dan penguatan ekonomi kerakyatan yang sesuai dengan prinsip Islam.

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Penelitian yang relevan merupakan studi yang memiliki hubungan erat dengan topik atau isu tertentu yang sedang dianalisis atau dihadapi. Dalam konteks akademis, penelitian ini penting untuk memberikan dasar yang kuat bagi suatu hipotesis atau pertanyaan penelitian.

Tabel. 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Judul	Penulis	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Strategi Pengembangan Komoditas Pinang di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya Provinsi Kalimantan Barat (Ruliyansyah et al., 2024)	Ruliyansyah A, Pramulya M, Sarbino S	Mengkaji strategi pengembangan komoditas pinang berbasis potensi lokal, analisis SWOT, dan pendekatan partisipatif	Sama-sama menggunakan pendekatan strategi pengembangan komoditas pinang	Lokasi penelitian berbeda; pendekatannya lebih luas pada tingkat kecamatan dibandingkan dengan lingkup desa seperti pada penelitian di Sihepeng Lima
2	Peningkatan Kapasitas Teknologi Pengolahan Buah Pinang dan Limbah Tanaman Pinang Pada Masyarakat Desa Sungai	Sujana I, Imansyah F, Priadi E	Meningkatkan kemampuan petani dalam mengolah buah pinang dan limbahnya menjadi produk bernilai ekonomis melalui	Sama-sama membahas pengembangan usaha buah pinang dan peningkatan kapasitas masyarakat	Lokasi berbeda; fokus utama pada teknologi pengolahan dan pemanfaatan limbah, bukan pada

	Kupah (Sujana et al., 2023)		pelatihan dan pemberdayaan teknologi sederhana		strategi pengelolaan secara menyeluruh seperti penelitian di Sihepeng Lima
3	Pemberdayaan Kelompok Tani Teluk Pinang Desa Sungai Kupah Melalui Peningkatan Kapasitas Teknologi Pengolahan Pasca Panen Buah Pinang (Sujana et al., 2021b)	Sujana I, Imansyah F, Taufiqurrahman M	Penguatan kapasitas kelompok tani melalui penguasaan teknologi pasca panen buah pinang untuk meningkatkan nilai jual	Sama-sama menitikberatkan pada pengembangan usaha buah pinang melalui peningkatan kapasitas petani	Penelitian ini fokus pada pemberdayaan pasca panen; tidak menyoroti strategi manajerial dan pengelolaan usaha secara komprehensif seperti pada penelitian Sihepeng Lima
4	Potential Added Value of Areca Nut Products in Aceh (Jannah et al., 2021)	Jannah M, Machfud, Sugiarto	Menilai potensi nilai tambah dari produk olahan buah pinang di Aceh, terutama dari sisi industri rumah tangga dan prospek pasar	Sama-sama membahas buah pinang dan peningkatan nilai ekonomi	Pendekatannya bersifat kuantitatif dan ekonometrik, fokus pada nilai tambah dan tidak menyoroti aspek pengelolaan atau strategi bisnis secara menyeluruh
5	Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pengolahan Buah Pinang di Kabupaten Aceh Barat	Hasanah 2023	Menekankan pemberdayaan masyarakat desa melalui pelatihan pengolahan buah pinang menjadi	Sama-sama membahas pengembangan nilai tambah buah pinang.	Penelitian ini fokus pada pemberdayaan kelompok perempuan desa, sementara penelitian di

			produk turunan seperti serbuk pinang dan minyak pinang.		Sihepeng Lima fokus pada usaha pinang secara umum.
6	Strategi Diversifikasi Produk Perkebunan Lokal untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM	Pratama & Lestari (2024)	Menunjukkan diversifikasi produk berbasis komoditas lokal (termasuk pinang) mampu meningkatkan nilai jual hingga 40% dibandingkan penjualan produk mentah.	Sama-sama membahas strategi pengembangan usaha berbasis komoditas lokal.	Penelitian ini membandingkan beberapa komoditas perkebunan sekaligus, sementara penelitian di Sihepeng Lima fokus pada komoditas pinang.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara mendalam mengenai suatu fenomena atau peristiwa yang sedang diteliti (Sugiyono, 2008). Fokus utamanya adalah memahami makna, konsep, atau strategi yang digunakan dalam suatu konteks tertentu. Pendekatan kualitatif deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh dan faktual tentang suatu fenomena berdasarkan pengalaman langsung partisipan (Cassell et al., 2018).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dan Waktu Penelitian adalah bagian dalam metode penelitian yang menjelaskan tempat dan periode di mana penelitian dilakukan. Lokasi Penelitian merujuk pada tempat spesifik di mana penelitian berlangsung, seperti institusi, daerah, perusahaan, atau komunitas tertentu. Pemilihan lokasi biasanya didasarkan pada relevansi dengan topik penelitian serta aksesibilitas data dan responden. Waktu Penelitian mencakup periode pelaksanaan penelitian, mulai dari pengumpulan data hingga analisis. Waktu penelitian ini dapat bervariasi tergantung pada jenis penelitian, misalnya penelitian kualitatif sering membutuhkan waktu lebih lama dibandingkan dengan penelitian kuantitatif yang terstruktur (Murdiyanto, 2020).

Penelitian ini dilakukan di Di Desa Sihepeng Lima Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara. Waktu penelitian dilaksanakan selama bulan Desember 2024 hingga bulan Juni 2025.

C. Sumber Data Penelitian

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden atau objek penelitian tanpa melalui perantara (Affandi & Nasution, 2024).

Data primer diperoleh langsung dari pihak-pihak yang memiliki

informasi relevan dengan penelitian ini yaitu petani pinang, pengusaha/pemilik usaha pengolahan dan distribusi pinang, pengepul atau agen penjual pinang, aparat desa.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang telah ada sebelumnya, baik yang dikumpulkan oleh pihak lain maupun yang telah dipublikasikan (Affandi & Nasution, 2024). Data ini digunakan untuk mendukung, memperkaya, atau membandingkan hasil penelitian dengan informasi yang telah tersedia. Data sekunder diperoleh dari dokumen statistik dan profil desa, laporan dan dokumen dinas pertanian/perkebunan serta literatur akademik dan penelitian terdahulu.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam suatu penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara (*interview*) didefinisikan sebagai metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang dilakukan melalui interaksi verbal antara peneliti dan responden. Wawancara bertujuan untuk menggali informasi secara mendalam mengenai pengalaman, pandangan, dan pemahaman subjek penelitian terhadap suatu fenomena (Hadi et al., 2021). Teknik wawancara digunakan untuk mendapatkan data kualitatif dari narasumber yang berkompeten. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan secara langsung kepada beberapa informan dalam usaha pengolahan dan distribusi buah pinang di Desa Sihepeng Lima, Kecamatan Siabu. Teknik wawancara ini bersifat semi-terstruktur, di mana peneliti telah menyiapkan daftar pertanyaan, namun tetap memberi ruang untuk penggalian informasi lebih lanjut berdasarkan jawaban responden.

2. Observasi Langsung

Observasi langsung didefinisikan sebagai teknik pengumpulan data di mana peneliti secara langsung mengamati fenomena atau perilaku di lapangan tanpa perantara. Metode ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data yang autentik dan kontekstual dengan menyaksikan kejadian secara real-time (Murdiyanto, 2020).

3. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi didefinisikan sebagai teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah dokumen-dokumen tertulis, baik yang bersifat resmi maupun tidak resmi, yang berkaitan dengan objek penelitian (Sugiyono, 2008). Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber tertulis.

E. Teknik Keabsahan Data

Dalam penelitian ini teknik keabsahan data sangat penting untuk memastikan bahwa data yang diperoleh valid, reliabel, dan dapat dipercaya. Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Triangulasi. Triangulasi adalah teknik untuk mengecek keabsahan data dengan membandingkan berbagai sumber atau metode (Abdussamad, 2022). Dalam penelitian ini, triangulasi dapat dilakukan melalui:

a. Triangulasi Sumber:

Peneliti membandingkan data yang diperoleh dari berbagai narasumber terkait usaha buah pinang, seperti; wawancara dengan petani pinang; keterangan dari pengusaha atau pengepul pinang dan informasi dari perangkat desa atau penyuluh pertanian. Dengan membandingkan informasi dari ketiga sumber ini, peneliti dapat mengidentifikasi konsistensi atau perbedaan dalam strategi pengelolaan dan pengembangan usaha yang dilakukan masyarakat.

b. Triangulasi Metode:

Peneliti menggunakan lebih dari satu metode pengumpulan data untuk mengecek konsistensi informasi, di antaranya; wawancara mendalam untuk menggali strategi dan pengalaman para pelaku usaha, observasi

langsung ke lahan perkebunan dan lokasi pengolahan pinang, studi dokumentasi seperti data produksi dan laporan dari pihak desa atau kelompok tani. Dengan kombinasi berbagai metode ini, data yang diperoleh menjadi lebih kuat karena diverifikasi dari berbagai pendekatan.

c. **Triangulasi Waktu:**

Pengumpulan data dilakukan pada waktu yang berbeda, misalnya; pengamatan dilakukan saat musim panen dan di luar musim panen dan wawancara dilakukan pada hari kerja dan akhir pekan. Hal ini bertujuan untuk melihat apakah strategi atau kendala dalam usaha buah pinang berubah dalam waktu tertentu, serta menghindari bias yang mungkin muncul karena keterbatasan waktu pengamatan.

Dengan menerapkan ketiga bentuk triangulasi ini, peneliti dapat memastikan bahwa temuan dalam penelitian ini memiliki validitas internal yang tinggi, sehingga benar-benar mencerminkan realitas strategi pengelolaan dan pengembangan usaha buah pinang di lapangan.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini, Data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dianalisis dengan pendekatan analisis tematik (*thematic analysis*) atau model interaktif *Miles* dan *Huberman*, yang meliputi (Huberman & Miles, 2002):

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Pada tahap ini, peneliti menyaring dan menyederhanakan data yang diperoleh dari wawancara petani pinang, pengusaha lokal, perangkat desa, serta observasi lapangan.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, peneliti menyajikannya dalam bentuk visual atau naratif agar hubungan antar tema terlihat jelas.

a. Matriks Strategi

Aspek Usaha	Strategi yang Diterapkan	Tantangan	Potensi
Produksi	Pola tanam tahunan	Cuaca	Lahan subur
Pemasaran	Dijual ke pengepul	Harga tidak stabil	Potensi pasar luar daerah
Manajemen	Usaha keluarga	Minim pelatihan	Daya tahan pasar

b. Diagram jaringan hubungan antara strategi pengelolaan, tantangan, dan peluang pengembangan usaha

3. Penarikan dan Verifikasi Kesimpulan (*Conclusion Drawing and Verification*)

Langkah ini mencakup penafsiran temuan, penyusunan strategi alternatif, dan validasi kesimpulan.

Dalam konteks penelitian ini:

- a. Menemukan pola, misalnya: mayoritas petani belum menggunakan teknik pasca panen modern menyebabkan rendahnya kualitas produk kemudian mempengaruhi harga jual.
- b. Menarik kesimpulan, seperti: “Strategi pengelolaan saat ini bersifat konvensional, dan pengembangan usaha masih terbatas pada pemasaran lokal.”
- c. Verifikasi melalui triangulasi, membandingkan data dari wawancara, observasi, dan dokumen desa atau laporan dinas pertanian.
- d. Diskusi dengan informan kunci dan pemeriksaan sejawat, untuk memastikan temuan benar-benar mencerminkan realitas di lapangan.

Dengan mengikuti model *Miles* dan *Huberman*, penelitian ini dapat:

- 1) Mengelola data lapangan secara sistematis,
- 2) Memetakan strategi yang digunakan oleh pelaku usaha pinang,
- 3) Mengidentifikasi celah pengembangan,
- 4) Menyusun rekomendasi berbasis data yang valid untuk pengelolaan dan pengembangan usaha buah pinang yang berkelanjutan di Desa Sihepeng Lima.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Temuan Umum

a. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Sihepeng Lima merupakan salah satu desa yang berada di wilayah administratif Kecamatan Siabu, Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara dengan kode pos 22976. Kabupaten Mandailing Natal sendiri terdiri atas 24 kecamatan, salah satunya adalah Kecamatan Siabu yang dikenal sebagai kawasan agraris dengan masyarakat yang sebagian besar menggantungkan hidupnya pada sektor pertanian dan perkebunan. Dari sejumlah desa yang ada di Kecamatan Siabu, lokasi penelitian difokuskan di Desa Sihepeng Lima dengan pertimbangan kedekatan geografis dari tempat tinggal peneliti, serta karakteristik masyarakatnya yang relatif padat penduduk, dikenal tekun bekerja, dan memiliki semangat kolektif dalam mendukung berbagai kegiatan yang berorientasi pada kemajuan desa. Desa ini juga dikelola melalui sistem pemerintahan desa yang dipimpin oleh kepala desa, dimana terdapat lima kepala desa yang dipercaya untuk mengatur, mengarahkan, sekaligus mengayomi masyarakat dalam menjalankan roda pembangunan desa.

Secara geografis, Desa Sihepeng Lima terletak di bagian ujung Kabupaten Mandailing Natal dan berbatasan langsung dengan Kabupaten Tapanuli Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Posisi ini menjadikan desa tersebut memiliki peran strategis sebagai desa penyangga dengan akses yang relatif mudah menuju lintas kabupaten. Kondisi geografis yang demikian memungkinkan mobilitas barang dan jasa, termasuk hasil pertanian seperti buah pinang, lebih fleksibel dalam menjangkau pasar yang lebih luas.

Jika dilihat secara regional, Kabupaten Mandailing Natal berada di kawasan selatan Provinsi Sumatera Utara pada koordinat $0^{\circ}10' - 1^{\circ}50'$

Lintang Utara dan $98^{\circ}50'$ – $100^{\circ}10'$ Bujur Timur, dengan ketinggian wilayah yang bervariasi antara 0–2.145 meter di atas permukaan laut. Kabupaten ini memiliki luas wilayah sekitar $\pm 6.620,70$ km² atau sekitar 9,24% dari total luas Provinsi Sumatera Utara. Berdasarkan data demografis, jumlah penduduk Kabupaten Mandailing Natal mencapai kurang lebih 489.569 jiwa, dengan komposisi keberagaman agama yang meliputi Islam, Kristen Protestan, dan Katolik. Keberagaman ini tidak hanya mencerminkan pluralitas sosial, tetapi juga menjadi modal sosial yang penting dalam membangun integrasi dan kerja sama antarwarga di berbagai bidang, termasuk dalam pengelolaan dan pengembangan usaha agribisnis lokal seperti buah pinang.

Dari aspek sosial-ekonomi, mayoritas masyarakat Desa Sihepeng Lima bekerja di sektor pertanian, khususnya pada komoditas perkebunan seperti pinang dan karet. Sektor ini menjadi tulang punggung ekonomi desa karena menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, baik laki-laki maupun perempuan. Tingkat pendidikan masyarakat bervariasi, namun sebagian besar masih didominasi oleh lulusan sekolah dasar dan menengah, yang memengaruhi cara mereka mengelola usaha pertanian secara tradisional. Meskipun demikian, semangat gotong royong, solidaritas sosial, dan budaya kerja keras masih sangat kuat melekat dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. Hal ini terlihat dari praktik saling membantu dalam kegiatan panen, pengolahan hasil perkebunan, maupun pembangunan infrastruktur desa.

Dengan demikian, Desa Sihepeng Lima dipandang sebagai lokasi penelitian yang representatif, karena selain memiliki potensi agribisnis yang menjanjikan, desa ini juga didukung oleh modal sosial berupa solidaritas masyarakat, letak geografis yang strategis, serta peluang pengembangan ekonomi lokal berbasis komoditas unggulan seperti buah pinang.

b. Karakteristik Informan Penelitian

Desa Sihepeng Lima pada umumnya dihuni oleh masyarakat yang mayoritas bermata pencaharian di sektor pertanian dan perkebunan. Hal ini menjadikan desa tersebut memiliki ekosistem sosial-ekonomi yang kondusif untuk pengelolaan dan pengembangan usaha berbasis komoditas lokal, khususnya buah pinang. Usaha pinang di desa ini berfungsi tidak hanya sebagai sumber pendapatan utama bagi sebagian keluarga, tetapi juga sebagai sumber penghasilan tambahan yang membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat. Pola pengelolaan usaha masih bersifat tradisional dan bertumpu pada sistem keluarga, di mana keterlibatan masyarakat lokal cukup dominan dalam seluruh tahapan, mulai dari produksi, pengolahan, hingga distribusi.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan studi dokumentasi, diperoleh sejumlah informan yang mewakili berbagai peran dalam rantai nilai usaha buah pinang. Karakteristik informan dapat dilihat pada Tabel di bawah:

Tabel. 4.1
Karakteristik Informan

No.	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Peran Dalam Usaha
1.	Edi Sakti Nasution	44 Tahun	Laki-laki	Pemilik/Pengelola Usaha
2.	Hasanuddin	47 Tahun	Laki-laki	Pengepul Barang
3.	Ahmad Fajar	34 Tahun	Laki-laki	Penyortir Barang
4.	Muhammad	27 Tahun	Laki-laki	Sopir Pengangkut
5.	Solehuddin Nst	55 Tahun	Laki-laki	Aparatur Desa
6.	Yuslinar Lubis	41 Tahun	Perempuan	Pemilik/Pengelola Usaha
7.	Irma	54 Tahun	Perempuan	Pengupas Buah Pinang
8.	Nur Asiah	35 Tahun	Perempuan	Pengupas Buah Pinang
9.	Ummi Kalsum	30 Tahun	Perempuan	Pengering Buah Pinang
10.	Rahmayani	25 Tahun	Perempuan	Aparatur Desa

Dari tabel di atas, dapat dijelaskan bahwa informan dalam penelitian ini berasal dari berbagai latar belakang dan peran, baik sebagai pemilik usaha, pekerja operasional, pengepul, sopir distribusi, maupun aparatur desa. Variasi ini penting agar penelitian mampu menangkap perspektif yang menyeluruh terkait dinamika pengelolaan dan pengembangan usaha buah pinang.

Metode penentuan informan menggunakan purposive sampling, yakni berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan peneliti, dengan pertimbangan bahwa para informan memiliki pengalaman, pengetahuan, serta keterlibatan aktif dalam pengelolaan maupun pengembangan usaha pinang. Dengan demikian, komposisi informan dalam penelitian ini dianggap representatif untuk memberikan gambaran utuh mengenai praktik usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima, mulai dari aspek produksi, pengolahan, hingga distribusi.

2. Temuan Khusus

a. Secara Singkat Aktivitas Usaha Buah Pinang di Desa Sihepeng Lima

Secara rinci, pemilik usaha (Bapak Edi Sakti Nasution dan Ibu Yuslinar Lubis) berperan sebagai pengambil keputusan utama yang memberikan gambaran tentang strategi pengelolaan, perencanaan produksi, hingga pemasaran. Pengepul (Bapak Hasanuddin) memberikan informasi mengenai rantai pasok dan kualitas bahan baku. Penyortir (Bapak Ahmad Fajar) berfokus pada standar kualitas produk sebelum dipasarkan, sementara sopir (Bapak Muhammad) menjelaskan aspek distribusi dan logistik. Pekerja perempuan seperti Ibu Irma dan Ibu Nur Asiah berperan dalam pengupasan, sedangkan Ibu Ummi Kalsum bertanggung jawab dalam proses pengeringan. Aparatur desa (Bapak Solehuddin Nasution dan Ibu Rahmayani) memberi perspektif mengenai dukungan kelembagaan, regulasi lokal, dan kebijakan desa yang relevan dengan pengembangan usaha pinang.

b. Strategi Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Buah Pinang di Desa Sihepeng Lima

Berdasarkan hasil penelitian, pemilik usaha merumuskan strategi pengelolaan yang meliputi aspek produksi, pemasaran, manajemen, dan nilai-nilai syariah. Strategi tersebut dapat dirangkum dalam tabel berikut:

Tabel 4.2
Strategi Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Buah Pinang

No	Aspek Usaha	Strategi yang ditetapkan	Tujuan/Manfaat
1.	Produksi	<ul style="list-style-type: none"> - Pengeringan teliti - Penyortiran kualitas - Pembagian kerja khusus 	<ul style="list-style-type: none"> - Menjaga mutu produk - Mempercepat proses
2.	Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Ekspansi pasar ke Medan, Jambi, Panti, Pasaman, dan Hubungan ke pengepul tetap 	<ul style="list-style-type: none"> - Memperluas pasar - Mengurangi risiko
3.	Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> - Pencatatan sederhana - Pembagian kerja 	<ul style="list-style-type: none"> - Memantau keuntungan - Meningkatkan efisiensi
4.	Nilai Syariah	<ul style="list-style-type: none"> - Harga beli adil - Upah - Transparan - Pembayaran tepat waktu 	<ul style="list-style-type: none"> - Menumbuhkan kepercayaan & keberkahan

Dari tabel tersebut terlihat bahwa strategi yang diterapkan tidak hanya terbatas pada aspek teknis produksi, melainkan mencakup ekspansi pasar, pengelolaan keuangan sederhana, serta penerapan nilai syariah yang berorientasi pada keadilan, kejujuran, dan keberlanjutan sosial.

Pemilik usaha berperan tidak hanya sebagai penggerak ekonomi keluarga, tetapi juga sebagai agen sosial yang membuka lapangan kerja bagi masyarakat desa. Latar belakang pendidikan pemilik usaha relatif sederhana, namun kemampuan membaca peluang dan ketekunan kerja

menjadikan mereka mampu mengembangkan usaha secara konsisten sejak 2015.

Sebagian besar pekerja memiliki latar belakang pendidikan dasar hingga menengah, sehingga keterampilan teknis diperoleh melalui pengalaman kerja. Hal ini menunjukkan bahwa usaha pinang berfungsi sebagai wadah pembelajaran informal yang meningkatkan kapasitas masyarakat lokal. Selain itu, sistem kerja yang inklusif memperlihatkan adanya pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya perempuan yang berperan dalam pengolahan manual.

Dari sisi manajerial, meskipun pengelolaan masih sederhana, pemilik usaha berusaha menjaga prinsip kejujuran, transparansi, dan keadilan. Praktik pembayaran upah tepat waktu serta penetapan harga beli yang adil kepada petani pemasok telah menumbuhkan rasa saling percaya. Penerapan nilai-nilai syariah tersebut memperkuat keberlanjutan usaha, karena membangun harmoni antara pemilik, pekerja, dan pemasok.

Saat ini produk utama yang dihasilkan masih berupa pinang mentah dan pinang kering sebagai produk setengah jadi, dengan harga jual sangat bergantung pada kualitas, terutama kadar air. Untuk meningkatkan daya saing, pemilik usaha mulai mengarahkan perhatian pada diversifikasi produk, seperti serbuk pinang dan minyak pinang, yang memiliki nilai tambah lebih tinggi.

Strategi pengembangan ini diharapkan mampu memperluas pasar, meningkatkan daya saing, sekaligus mengurangi ketergantungan pada produk mentah. Dengan demikian, usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima memiliki prospek untuk terus berkembang, baik dari sisi ekonomi keluarga, penciptaan lapangan kerja, maupun kontribusi terhadap perekonomian desa secara keseluruhan.

B. Pembahasan

1. Kondisi Usaha Buah Pinang Di Desa Sihepeng Lima Dilihat Dari Segi Manajemen, Produksi, Dan Pemasaran Usaha

Kondisi Usaha dari Segi Manajemen

Usaha pengolahan dan perdagangan buah pinang di Desa Sihepeng Lima, Kecamatan Siabu, Kabupaten Mandailing Natal, bermula dari inisiatif pasangan suami istri, Edi Sakti Nasution dan Yuslinar Lubis, pada tahun 2015. Pada mulanya, mereka tidak memiliki latar belakang formal di bidang pertanian maupun wirausaha, melainkan bekerja secara sederhana; suami berprofesi sebagai wartawan, sedangkan istri membuka usaha kecil berupa penjualan jajanan anak-anak di depan rumah. Selain itu, keduanya juga menjalani aktivitas musiman dengan menjual hasil pertanian lokal, seperti pisang, langsung, pepaya, kelapa, rambutan, durian, hingga daun sirih, dengan pola distribusi dari pasar ke pasar.

Kesempatan untuk memulai usaha pinang muncul secara kebetulan, ketika mereka mengetahui adanya perbedaan harga signifikan antara buah pinang basah dan pinang kering di pasaran. Harga pinang basah relatif rendah, sedangkan harga pinang kering dapat mencapai sekitar Rp20.000 per kilogram. Peluang ini mendorong pasangan tersebut untuk beralih fokus pada usaha pengolahan pinang, meskipun tanpa modal eksternal atau dukungan perbankan.

“Bagaimana proses pengolahan buah pinang dan kemana saja Bapak dan Ibu menyalurkan buah pinang tersebut?”

Bapak Edi Sakti Nasution selaku pemilik dan pengelola usaha menjawab: “Aktivitas pengelolaan dilakukan secara tradisional dan mandiri. Proses produksi mencakup tahapan pengupasan kulit, penjemuran, pengirisan, hingga pengemasan, yang seluruhnya masih mengandalkan tenaga kerja manusia. Pemasaran dilakukan ke berbagai daerah, seperti Medan, Jambi, Panti, dan Pasaman. Skala usaha ini cukup besar, dengan kapasitas distribusi mencapai 10 - 12 ton pinang per pengiriman, menggunakan kendaraan ekspedisi dan armada pribadi. Buah

pinang kering yang diiris atau dijual utuh dipasarkan lebih jarang, hanya 1–2 kali per bulan, karena membutuhkan waktu lebih lama dalam proses pengeringan agar kualitas terjaga”.

Peneliti mengajukan pertanyaan “Darimana Bapak dan Ibu mendapatkan pasokan buah pinang?”

Bapak Edi Sakti Nasution selaku pemilik dan pengelola usaha menjawab: “Kami mendapatkan Buah Pinang sebagai Bahan baku diperoleh melalui dua cara, yakni: (1) pedagang atau petani yang mengantarkan langsung ke tempat usaha, dan (2) penjemputan langsung ke agen maupun lokasi perkebunan”.

Peneliti mengajukan pertanyaan “ jika bahan baku atau buah Pinang sudah ada seperti apakah penghargaan buah dilakukan apakah ada cara khusus?”.

Bapak Edi Sakti Nasution selaku pemilik dan pengelola usaha menjawab : “Harga buah pinang ditentukan berdasarkan kondisi dan usia buah, misalnya pinang muda dihargai Rp2.000 - Rp4.000 per kilogram, sedangkan pinang kering dapat dijual dengan harga Rp14.000 - Rp15.000 per kilogram”.

Peneliti mengajukan pertanyaan “Apakah dengan usaha yang bapak dan ibu bangun memerlukan tenaga kerja dan seperti apakah pemberian upah yang bapak dan ibu lakukan?”.

Bapak Edi Sakti Nasution selaku pemilik dan pengelola usaha menjawab : “Dari sisi ketenagakerjaan, usaha ini melibatkan sejumlah pekerja harian dan borongan. Pemilik usaha memberikan sistem upah bervariasi, misalnya Rp1.500 per kilogram untuk pengupasan, Rp2.000 per kilogram untuk pengirisan buah pinang muda, Rp5.000 per hari untuk penjemuran, serta Rp250.000 per hari untuk pekerja tetap. Jumlah tenaga kerja yang terlibat mencapai delapan orang, dengan kontribusi signifikan dari perempuan desa dalam aktivitas pengupasan dan pengeringan.”

Peneliti mengajukan pertanyaan “ Dari kegiatan usaha yang bapak dan ibu lakukan kendala apakah yang sering terjadi dan ditemui dalam lapangan, dan apakah solusi yang bapak dan ibu terapkan?”.

Bapak Edi Sakti Nasution selaku pemilik dan pengelola usaha menjawab : “Dalam menjalankan usaha buah pinang ini sering terjadi ataupun menghadapi berbagai tantangan, antara lain fluktuasi harga, keterbatasan pasokan bahan baku, persaingan pasar, serta hambatan dalam distribusi ke pabrik. Meskipun sempat mengalami masa stagnasi, pemilik usaha tetap konsisten untuk bangkit, sehingga usaha yang dijalankan mampu memberikan dampak nyata, baik dalam bentuk aset ekonomi keluarga maupun kontribusi sosial bagi masyarakat sekitar”.

Dari hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima memiliki potensi yang cukup besar, seiring dengan tingginya permintaan pasar domestik maupun regional. Namun, dari perspektif manajemen usaha, praktik pengelolaan yang diterapkan masih berada pada tahap sederhana dan bersifat tradisional. Menurut teori manajemen, manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya (manusia, keuangan, material, dan informasi) untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.

Dalam praktiknya, pengelolaan usaha buah pinang di desa ini masih sangat bergantung pada kepercayaan, pengalaman, dan modal keluarga. Pemilik usaha merangkap sebagai pengelola utama yang bertanggung jawab atas seluruh aspek, mulai dari perencanaan produksi, perekrutan tenaga kerja, hingga distribusi produk. Fungsi-fungsi manajemen modern, seperti pencatatan keuangan sistematis, perencanaan strategis, serta pembentukan struktur organisasi formal, belum sepenuhnya diterapkan.

Dari sisi perencanaan, pemilik usaha hanya mengandalkan pengalaman masa lalu dalam memperkirakan jumlah produksi yang akan dipasarkan. Tidak adanya pencatatan keuangan yang terstruktur menyebabkan kesulitan dalam menghitung keuntungan bersih, memantau

arus kas, serta mengukur efisiensi biaya. Pada aspek pengorganisasian, tenaga kerja berasal dari masyarakat sekitar dengan pembagian kerja sederhana sesuai keterampilan, seperti pengupasan, penjemuran, pengirisan, dan pengemasan. Namun, belum ada struktur organisasi formal yang mendistribusikan tugas dan tanggung jawab secara jelas. Ini sejalan dengan yang pemilik sebutkan bahwa pekerja tetap hanya melibatkan beberapa orang dikarenakan pengetahuan, keterampilan yang masih kurang menyebabkan penempatan posisi pekerja dilihat dari kebiasaan dilakukan.

Pada aspek pelaksanaan, usaha ini tetap berjalan dengan baik berkat kerjasama antara pemilik dan pekerja. Kendati demikian, keterbatasan modal menghambat penggunaan teknologi modern yang dapat meningkatkan efisiensi produksi. Sementara itu, pada aspek pengawasan, pemilik melakukan kontrol langsung di lapangan, khususnya terhadap kadar air pinang kering sebagai penentu kualitas. Namun, karena belum ada standar baku, kualitas produk sering kali bervariasi.

Dengan demikian, kondisi manajemen usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima masih bersifat sederhana dan tradisional, namun tetap mampu menjaga keberlangsungan usaha hampir satu dekade terakhir. Ke depan, penerapan prinsip manajemen modern seperti pencatatan keuangan sistematis, struktur organisasi formal, dan pengawasan mutu berbasis standar sangat diperlukan agar usaha dapat berkembang secara lebih profesional dan berkelanjutan.

Kondisi Usaha dari Segi Produksi

Produk utama yang dihasilkan dari usaha ini adalah pinang kering, baik dalam bentuk utuh maupun dalam bentuk iris bentuk utuh ini buah pinang yang masih belum diolah sedangkan yang diiris ini buah pinang muda yang sudah diolah menjadi bahan setengah jadi. Proses produksi dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu pengupasan kulit, penjemuran, pengirisan, dan pengemasan. Seluruh proses masih menggunakan cara tradisional dan berbasis tenaga manusia, sehingga usaha ini termasuk dalam kategori padat karya.

Peneliti mengajukan pertanyaan: “Bagaimana cara menentukan kualitas pinang yang baik untuk dipasarkan?”.

Ibu Ummi Kalsum sebagai penjemur menjawab: “Kualitas produk sangat dipengaruhi oleh kadar air yang rendah dan sudah kering Pinang yang berkualitas tinggi biasanya berwarna coklat cerah dengan tekstur kering merata”.

Kapasitas produksi cukup besar, dengan pengiriman rata-rata mencapai 10–12 ton per muatan, dan frekuensi dua hingga tiga kali per minggu ke daerah pemasaran utama, seperti Medan, Jambi, dan Pasaman. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun dikelola secara sederhana, usaha ini memiliki kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar dalam skala regional.

Peneliti mengajukan pertanyaan : “Ibu bekerja sebagai penjemur kendala apakah yang sering ibu terjadi bahkan membuat ibu terganggu untuk melakukan pekerjaan tersebut?”.

Ibu Ummi Kalsum sebagai penjemur menjawab: “kendala yang sering terjadi dan membuat saya sebagai pekerja merasa ada kurang baik dalam melakukan pekerjaan yaitu keterbatasan penggunaan teknologi modern mengakibatkan kualitas produk tidak konsisten. Misalnya, pada musim hujan, proses penjemuran tidak optimal sehingga kadar air pinang masih tinggi, yang berdampak pada penurunan harga jual. Selain itu, diversifikasi produk belum dilakukan, padahal buah pinang memiliki potensi besar untuk diolah lebih lanjut menjadi produk turunan bernilai tambah, seperti serbuk pinang, minyak pinang, hingga bahan baku industri farmasi dan kosmetik”.

Dengan demikian, kondisi produksi usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima masih berada pada tahap tradisional dengan ketergantungan besar pada faktor cuaca dan tenaga kerja manusia. Inovasi produksi dan diversifikasi produk menjadi kebutuhan mendesak agar usaha ini dapat meningkatkan nilai tambah serta daya saing di pasar yang lebih luas.

Kondisi Usaha dari Segi Pemasaran

Dalam konteks teori pemasaran, pemasaran mencakup proses menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan, serta membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan. Namun, strategi pemasaran buah pinang di Desa Sihepeng Lima masih bersifat konvensional dan berbasis jaringan sosial tradisional.

Peneliti mengajukan pertanyaan : “Produk yang sudah siap diperjual belikan biasanya kemana?”.

Bapak Muhammad sebagai Sopir mengantar dan pengangkut barang menjawab: “biasanya dijual langsung kepada pengepul lokal atau pedagang dari luar daerah yang sudah memiliki hubungan lama dengan pemilik usaha”.

Peneliti mengajukan pertanyaan : “Kemana saja buah pinang ini di Distribusikan?”.

Bapak Muhammad sebagai Sopir mengantar dan pengangkut barang menjawab: “Distribusi pemasaran masih terbatas pada wilayah regional, seperti Medan, Jambi, dan Pasaman, dan belum menyentuh pasar ekspor meskipun permintaan internasional cukup tinggi”.

Keterbatasan modal, pengetahuan, dan akses informasi menjadi faktor penghambat utama. Selain itu, tidak adanya strategi promosi yang sistematis menyebabkan visibilitas produk di pasar yang lebih luas sangat rendah. Penentuan harga pun sepenuhnya dikendalikan oleh pengepul, sehingga posisi tawar pemilik usaha relatif lemah. Kondisi ini menunjukkan adanya ketergantungan tinggi terhadap saluran distribusi tradisional, tanpa pemanfaatan teknologi informasi modern seperti media sosial, e-commerce, maupun platform perdagangan komoditas pertanian.

Meski demikian, tingginya permintaan pinang, baik domestik maupun internasional, sebenarnya membuka peluang besar untuk pengembangan pasar. Upaya yang dapat dilakukan ke depan adalah meningkatkan kualitas produk agar sesuai dengan standar ekspor, memperluas jaringan distribusi, serta memanfaatkan teknologi digital untuk

promosi dan pemasaran. Dengan langkah-langkah tersebut, usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima berpotensi memperkuat posisi tawarnya dan meningkatkan keuntungan secara signifikan.

Penelitian mengenai kondisi usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima Kecamatan Siabu, Kabupaten Mandailing Natal, menunjukkan bahwa pengelolaan masih dilakukan secara tradisional, baik dari segi manajemen, produksi, maupun pemasaran. Meskipun demikian, usaha ini tetap mampu bertahan dan memberikan dampak sosial ekonomi yang signifikan terhadap masyarakat, terutama dalam hal penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dan penguatan ekonomi desa.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ruliyansyah et al. (2024) yang berjudul *Strategi Pengembangan Komoditas Pinang di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya Provinsi Kalimantan Barat*, terdapat persamaan dalam penggunaan pendekatan strategi pengembangan komoditas pinang berbasis potensi lokal. Baik penelitian di Kecamatan Sungai Kakap maupun di Desa Sihepeng Lima sama-sama menyoroti pentingnya pemanfaatan sumber daya lokal sebagai kekuatan utama dalam mendukung keberlanjutan usaha pinang. Namun, perbedaan utama terletak pada lingkup penelitian. Ruliyansyah et al. melakukan kajian pada tingkat kecamatan dengan analisis SWOT dan pendekatan partisipatif yang lebih luas, sedangkan penelitian di Sihepeng Lima berfokus pada lingkup desa dengan penekanan pada kondisi nyata usaha dari sisi manajemen, produksi, dan pemasaran. Dengan demikian, penelitian di Desa Sihepeng Lima memberikan gambaran mikro yang lebih detail mengenai dinamika usaha pinang di tingkat masyarakat desa.

Selanjutnya, penelitian Sujana et al. (2023) yang berjudul *Peningkatan Kapasitas Teknologi Pengolahan Buah Pinang dan Limbah Tanaman Pinang pada Masyarakat Desa Sungai Kupah* juga memiliki relevansi dengan hasil penelitian di Desa Sihepeng Lima. Keduanya sama-sama membahas upaya pengembangan usaha pinang serta peningkatan kapasitas masyarakat. Akan tetapi, Sujana et al. lebih menekankan pada

aspek teknologi pengolahan dan pemanfaatan limbah pinang melalui program pelatihan serta pemberdayaan masyarakat dengan teknologi sederhana. Sementara itu, penelitian di Desa Sihepeng Lima lebih menyoroti aspek manajerial, produksi, dan pemasaran yang masih sederhana, serta pentingnya penerapan prinsip-prinsip manajemen modern agar usaha dapat berkembang lebih baik.

Dengan demikian, penelitian di Desa Sihepeng Lima melengkapi hasil-hasil penelitian sebelumnya dengan memberikan gambaran empiris mengenai kondisi riil usaha pinang di tingkat desa. Posisi penelitian ini tidak hanya menekankan pada aspek peningkatan kapasitas teknologi atau strategi pengembangan makro, tetapi juga pada kebutuhan penguatan manajemen usaha, inovasi produk, dan pengembangan pemasaran yang lebih adaptif terhadap peluang pasar domestik maupun internasional.

2. Strategi yang dapat Diterapkan Untuk Meningkatkan Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Buah Pinang agar Lebih Berkelanjutan dan Menguntungkan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Edi Sakti Nasution dan Ibu Yuslinar Lubis selaku pemilik usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima, dapat dilihat dari keberhasilan usaha yang mereka jalankan tidak terlepas dari penerapan berbagai strategi dalam proses pengelolaan maupun pengembangannya. Mereka menegaskan bahwa berkembangnya usaha hingga mencapai kondisi saat ini tidak hanya bergantung pada modal, tetapi juga pada kemampuan merumuskan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan, yaitu memperoleh keuntungan sekaligus menjaga keberlanjutan usaha. “Dengan ini, pihak dari Aparatur desa juga mendukung dengan adanya usaha buah pinang di desa tersebut bisa memberikan tambahan penghasilan dan memberikan manfaat bagi masyarakat desa tersebut”.

Secara konseptual, pengelolaan usaha buah pinang merujuk pada serangkaian langkah, strategi, dan tindakan yang dilakukan untuk mengatur, mengendalikan, dan mengoptimalkan seluruh proses usaha mulai dari produksi, distribusi, hingga pemasaran. Dengan demikian, pengelolaan tidak

hanya menyangkut proses teknis pengolahan buah pinang, melainkan juga mencakup pengelolaan modal, tenaga kerja, jaringan distribusi, serta hubungan dengan mitra usaha.

Dalam konteks Desa Sihepeng Lima, pengelolaan usaha dilakukan dengan menjaga mutu dan kuantitas produksi, mengatur penggunaan modal secara sederhana namun efisien, memanfaatkan tenaga kerja lokal melalui pembagian tugas yang jelas, serta memilih jalur distribusi yang efektif untuk menekan biaya sekaligus mempercepat penyaluran produk. Sementara itu, pengembangan usaha lebih diarahkan pada upaya memperluas pasar, meningkatkan mutu produk, menyesuaikan harga dengan kondisi pasar, dan mulai merintis diversifikasi produk.

Strategi Pengelolaan Usaha

a. Pengaturan Mutu dan Jumlah Produksi

Pelaku usaha secara konsisten melakukan seleksi bahan baku sejak tahap awal. Pinang muda dan pinang tua dipisahkan sesuai kebutuhan pasar dan metode pengolahan. Pinang muda umumnya diproses menjadi irisan kering, sedangkan pinang tua dijual setelah melalui proses pengeringan sederhana. Jumlah produksi diatur menyesuaikan ketersediaan bahan baku dan kapasitas tenaga kerja, sehingga kualitas produk tetap terjaga.

b. Pengelolaan Modal

Modal usaha masih bersumber dari dana pribadi pemilik tanpa melibatkan pihak ketiga. Pencatatan keuangan dilakukan secara sederhana, namun terdapat upaya efisiensi, misalnya dengan menggunakan armada sendiri untuk mengurangi biaya transportasi. Strategi ini membantu menjaga keberlangsungan usaha meskipun sistem manajemen keuangan belum sepenuhnya modern.

c. Pemilihan Jalur Distribusi yang Efisien

Pemasaran dilakukan melalui dua jalur utama, yaitu menjual langsung kepada pembeli di luar daerah (Medan, Jambi, Pasaman) atau melalui pengepul lokal. Pemilik mengombinasikan sistem penjemputan barang

oleh agen dengan pengiriman langsung untuk mengurangi risiko keterlambatan.

d. **Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)**

Tenaga kerja direkrut dari masyarakat sekitar dengan sistem upah harian. Tugas dibagi sesuai keterampilan, seperti pengupasan, pengirisan, penjemuran, dan pengemasan. Meskipun pekerja belum memperoleh pelatihan formal, keterampilan mereka berkembang melalui pengalaman kerja sehari-hari.

Strategi Pengembangan Usaha

a. **Perluasan Pasar**

Jaringan pemasaran diperluas ke wilayah Sumatera Barat dan Jambi di luar pasar utama Medan. Ekspansi dilakukan melalui kemitraan informal dengan pedagang besar, sekaligus menjaga hubungan baik agar pesanan berulang tetap terjamin.

b. **Peningkatan Mutu Produk**

Upaya perbaikan mutu dilakukan melalui proses pengeringan yang lebih teliti untuk menghasilkan pinang dengan kadar air rendah dan warna seragam. Penyortiran juga diperketat untuk memisahkan pinang berkualitas rendah. Inovasi teknis seperti pengirisan tipis digunakan untuk mempercepat pengeringan, meski terkadang memperlambat proses kerja.

c. **Penyesuaian Harga dengan Kondisi Pasar**

Harga jual ditetapkan mengikuti fluktuasi pasar. Pemilik berusaha menjaga harga tetap kompetitif agar tidak kalah bersaing, sembari mempertahankan margin keuntungan yang memadai.

d. **Diversifikasi Produk dan Inovasi**

Selain fokus pada produk pinang kering dan irisan pinang, pemilik mulai mempertimbangkan diversifikasi produk seperti pembuatan serbuk pinang untuk industri herbal. Diversifikasi ini diproyeksikan mampu meningkatkan nilai tambah produk sekaligus memperluas segmen pasar.

Secara keseluruhan, strategi pengelolaan dan pengembangan usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima menunjukkan adanya kombinasi antara praktik tradisional dengan upaya inovatif. Meskipun masih terbatas oleh modal, teknologi, dan sistem manajemen modern, strategi yang dijalankan terbukti mampu menjaga keberlangsungan usaha dan memberikan dampak sosial ekonomi positif bagi masyarakat sekitar. Ke depan, integrasi dengan prinsip manajemen modern, penguatan kelembagaan usaha, serta dukungan teknologi pengolahan akan sangat diperlukan untuk menjadikan usaha buah pinang lebih berkelanjutan dan berdaya saing di pasar domestik maupun internasional.

Jika dikaitkan dengan penelitian terdahulu, fokus penelitian di Desa Sihepeng Lima memiliki benang merah dengan kajian yang dilakukan oleh Sujana et al. (2021b) mengenai *Pemberdayaan Kelompok Tani Teluk Pinang Desa Sungai Kupah melalui Peningkatan Kapasitas Teknologi Pengolahan Pasca Panen Buah Pinang*. Penelitian tersebut menitikberatkan pada penguasaan teknologi pasca panen guna meningkatkan nilai jual produk pinang. Kesamaan penelitian ini dengan penelitian di Desa Sihepeng Lima terletak pada upaya meningkatkan pengembangan usaha pinang berbasis potensi lokal dan peran aktif masyarakat dalam mengelola komoditas strategis tersebut. Namun demikian, perbedaan yang cukup signifikan adalah bahwa penelitian di Desa Sihepeng Lima tidak hanya berfokus pada aspek teknis pasca panen, melainkan juga menelaah secara lebih luas strategi pengelolaan dan pengembangan usaha pinang, termasuk faktor pendukung, penghambat, serta peran kelembagaan lokal dalam mendorong keberlanjutan usaha.

Sementara itu, penelitian Jannah et al. (2021) mengenai *Potential Added Value of Areca Nut Products in Aceh* menyoroti potensi nilai tambah dari produk olahan pinang melalui analisis kuantitatif dan ekonometrik, khususnya terkait dengan prospek pasar dan kontribusi industri rumah tangga terhadap peningkatan pendapatan. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian di Desa Sihepeng Lima dalam hal perhatian terhadap

peningkatan nilai ekonomi buah pinang sebagai komoditas unggulan daerah. Akan tetapi, perbedaan mendasarnya adalah bahwa penelitian di Aceh lebih berfokus pada aspek nilai tambah dan potensi pasar, sedangkan penelitian di Desa Sihepeng Lima lebih mengkaji strategi pengelolaan dan pengembangan usaha dari perspektif sosial-ekonomi dan tata kelola di tingkat desa.

Dengan demikian, penelitian di Desa Sihepeng Lima dapat diposisikan sebagai pelengkap dan penguat bagi kajian-kajian sebelumnya. Jika penelitian Sujana et al. menekankan pada pemberdayaan pasca panen, dan Jannah et al. menitikberatkan pada nilai tambah produk, maka penelitian ini memperluas cakupan dengan menyajikan gambaran menyeluruh mengenai strategi pengelolaan dan pengembangan usaha pinang di desa berbatasan strategis, yang berimplikasi tidak hanya pada ekonomi lokal tetapi juga pada integrasi lintas wilayah.

3. Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Pengelolaan serta Pengembangan Usaha Buah Pinang

Keberlanjutan dan pengembangan usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal yang berperan sebagai pendukung maupun penghambat. Faktor-faktor tersebut tidak dapat dipandang secara parsial, melainkan harus dipahami dalam kerangka manajemen usaha yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, serta pengawasan

Faktor Pendukung

a. Ketersediaan Bahan Baku

Desa Sihepeng Lima memiliki lahan perkebunan pinang yang cukup luas, sehingga pasokan bahan baku relatif stabil sepanjang tahun. Kondisi geografis yang subur memperkuat produktivitas dan kualitas hasil panen.

b. Dukungan Sosial dan Tenaga Kerja Lokal

Masyarakat terlibat aktif dalam berbagai tahapan usaha, mulai dari pengupasan, penyortiran, hingga distribusi. Modal sosial berupa solidaritas dan relasi kekerabatan memperkuat kelancaran usaha serta mengurangi biaya tenaga kerja.

c. Permintaan Pasar yang Tinggi

Pinang, baik dalam bentuk mentah maupun kering, memiliki pasar yang stabil di Medan, Jambi, dan Pasaman, bahkan meningkat menjelang musim ekspor.

d. Letak Geografis Strategis

Posisi Desa Sihepeng Lima sebagai wilayah perbatasan Kabupaten Mandailing Natal dan Tapanuli Selatan mempermudah mobilitas distribusi hasil produksi lintas kabupaten.

e. Nilai Ekonomi dan Budaya Pinang

Selain bernilai ekonomis, pinang memiliki makna kultural dalam tradisi masyarakat, serta digunakan dalam industri farmasi dan herbal, sehingga memperkuat prospek keberlanjutan pasar.

f. Pengetahuan Lokal dan Tradisi Pertanian

Pengalaman masyarakat dalam mengelola pinang secara tradisional menjadi modal sosial yang memperlancar proses produksi tanpa membutuhkan pelatihan intensif.

g. Potensi Diversifikasi Produk

Pinang berpotensi dikembangkan menjadi produk turunan seperti serbuk pinang, minyak pinang, atau bahan baku herbal, yang dapat meningkatkan nilai tambah usaha.

Faktor Penghambat

a. Keterbatasan Modal

Usaha umumnya masih berbasis modal pribadi, sehingga sulit melakukan investasi teknologi modern atau ekspansi usaha.

b. Fluktuasi Harga Pasar

Harga pinang sangat dinamis, berkisar antara Rp15.000/kg hingga Rp5.000–Rp6.000/kg, yang menimbulkan ketidakpastian pendapatan.

c. Teknologi Produksi Masih Sederhana

Proses pengeringan masih bergantung pada sinar matahari, sehingga kualitas produk menurun saat musim hujan. Pengolahan dan pengemasan juga masih manual sehingga tidak seragam.

d. Minimnya Manajemen dan Administrasi Keuangan

Tidak adanya pencatatan keuangan yang sistematis menyulitkan evaluasi keuntungan, efisiensi, maupun perencanaan investasi.

e. Keterbatasan Kelembagaan Usaha

Usaha masih bersifat individual atau keluarga, belum terorganisir dalam bentuk kelompok tani atau koperasi yang memiliki posisi tawar lebih kuat.

f. Ketergantungan pada Pasar Tertentu

Pemasaran masih terbatas pada wilayah Medan, Jambi, dan Pasaman, sehingga rentan ketika terjadi penurunan permintaan dari daerah tersebut.

g. Keterbatasan Akses Informasi Pasar

Pelaku usaha jarang memanfaatkan teknologi digital untuk memantau harga pasar, sehingga harga jual masih sangat dipengaruhi pengepul.

h. Persaingan Antar Daerah

Banyaknya sentra produksi pinang di daerah lain menyebabkan kompetisi harga semakin ketat, terutama pada saat panen raya.

Upaya Mengoptimalkan Faktor Pendukung

Kekuatan internal dapat dimaksimalkan melalui:

a. Penguatan manajemen rantai pasok agar kualitas pinang terjaga dari hulu hingga hilir.

Manajemen rantai pasok yang efektif sangat penting untuk menjaga kualitas pinang dari hulu hingga hilir. Mulai dari tahap pemanenan, pengupasan, pengeringan, penyortiran, hingga distribusi, diperlukan

standar operasional yang konsisten agar mutu produk tetap seragam. Dengan sistem rantai pasok yang tertata, risiko kehilangan kualitas akibat penanganan yang kurang tepat dapat diminimalisir, sekaligus mempercepat arus barang hingga ke tangan pembeli. Hal ini sejalan dengan teori manajemen rantai pasok (supply chain management) yang menekankan pentingnya koordinasi antarproses untuk mencapai efisiensi dan efektivitas produksi.

- b. Pemberdayaan tenaga kerja lokal melalui pelatihan sederhana untuk meningkatkan efisiensi.

Keterlibatan masyarakat lokal merupakan aset sosial sekaligus ekonomi yang dapat memperkuat keberlangsungan usaha. Melalui pelatihan sederhana, misalnya teknik pengeringan higienis, pengupasan yang lebih rapi, atau penggunaan peralatan sederhana secara efisien, produktivitas dapat ditingkatkan tanpa harus menambah beban biaya yang besar. Selain itu, pemberdayaan ini berfungsi ganda, yakni meningkatkan keterampilan pekerja sekaligus memperkuat ikatan sosial yang mendukung keberlanjutan usaha.

- c. Pemanfaatan letak geografis strategis dengan menjalin kerja sama distribusi lintas kabupaten melalui koperasi atau BUMDes.

Letak Desa Sihepeng Lima yang berada pada jalur lintas antar kabupaten memberikan keuntungan komparatif dalam distribusi produk. Potensi geografis ini dapat dimaksimalkan melalui pembentukan kemitraan dengan lembaga ekonomi desa seperti koperasi atau Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Kerja sama ini tidak hanya mempermudah akses distribusi, tetapi juga memperkuat posisi tawar pelaku usaha terhadap pasar, sekaligus membuka peluang untuk menjangkau konsumen baru di wilayah lain.

- d. Eksplorasi diversifikasi produk untuk meningkatkan nilai tambah dan mengurangi ketergantungan pada penjualan pinang mentah.

Diversifikasi produk merupakan strategi penting untuk mengurangi ketergantungan pada penjualan pinang mentah yang rentan terhadap

fluktuasi harga. Dengan mengolah pinang menjadi produk turunan seperti serbuk pinang, minyak pinang, atau bahan baku industri herbal, nilai tambah produk dapat meningkat signifikan. Selain memperluas segmen pasar, diversifikasi juga menjadi sarana untuk memperkuat daya saing, karena produk olahan cenderung memiliki stabilitas harga lebih baik dibandingkan komoditas mentah.

Dengan memaksimalkan kekuatan internal melalui strategi-strategi tersebut, usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima berpotensi untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga tumbuh menjadi usaha yang berdaya saing, berkelanjutan, dan mampu memberikan kontribusi nyata terhadap perekonomian lokal.

Upaya Mengatasi Faktor Penghambat

Kelemahan dan ancaman dapat diminimalisir melalui:

- a. Akses permodalan berbasis syariah (*mudharabah, musyarakah*) melalui koperasi syariah atau BMT.

Salah satu kelemahan utama usaha kecil adalah keterbatasan modal untuk melakukan ekspansi maupun inovasi usaha. Solusi yang dapat diterapkan adalah mengoptimalkan akses pada lembaga keuangan mikro berbasis syariah, seperti koperasi syariah atau Baitul Maal wat Tamwil (BMT), melalui skema pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*. Selain sesuai dengan prinsip keadilan dalam ekonomi Islam, skema ini juga memungkinkan terjalinnya kerja sama yang lebih fleksibel dan mengurangi beban bunga tinggi sebagaimana pada sistem konvensional. Dengan demikian, pelaku usaha dapat memiliki sumber pembiayaan yang berkelanjutan untuk mendukung pengembangan produk maupun distribusi.

- b. Diversifikasi produk untuk mengurangi dampak fluktuasi harga.

Fluktuasi harga merupakan ancaman nyata yang kerap dihadapi petani dan pelaku usaha pinang. Salah satu strategi untuk meminimalisir dampaknya adalah dengan diversifikasi produk. Alih-alih hanya menjual pinang mentah, pelaku usaha dapat mengembangkan produk

turunan seperti serbuk pinang untuk bahan baku industri, minyak pinang untuk kesehatan, atau produk olahan berbasis herbal yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Dengan cara ini, ketergantungan pada harga pasar komoditas mentah dapat dikurangi, sekaligus membuka peluang pasar baru.

- c. Pengadaan teknologi sederhana melalui program bantuan pemerintah daerah.

Kelemahan dalam penggunaan teknologi produksi tradisional dapat menghambat efisiensi dan kualitas produk. Oleh karena itu, diperlukan dukungan pemerintah daerah dalam bentuk bantuan teknologi sederhana, misalnya mesin pengupas pinang, alat pengering berbasis energi terbarukan, atau teknologi pengemasan. Kehadiran teknologi ini akan meningkatkan produktivitas, memperbaiki kualitas produk, serta memperpendek waktu produksi, sehingga pelaku usaha dapat lebih kompetitif dalam menghadapi persaingan.

- d. Penguatan kelembagaan usaha (kelompok tani/koperasi) agar memiliki posisi tawar lebih baik.

Posisi tawar pelaku usaha pinang akan semakin kuat apabila mereka tergabung dalam kelembagaan formal, seperti kelompok tani, koperasi, atau asosiasi usaha. Kelembagaan ini berfungsi sebagai wadah untuk melakukan konsolidasi, meningkatkan akses informasi, memperluas jaringan pasar, serta menjadi mitra strategis dalam mengakses bantuan pemerintah. Selain itu, kelembagaan yang solid juga dapat memperkuat posisi tawar terhadap tengkulak maupun pedagang besar, sehingga harga jual lebih menguntungkan bagi petani dan pelaku usaha kecil.

- e. Pemanfaatan pemasaran digital untuk memperluas akses pasar dan memperoleh informasi harga secara real-time.

Kelemahan dalam keterbatasan akses pasar dan ancaman dari ketidakpastian harga dapat diminimalisir melalui pemanfaatan teknologi digital. Dengan pemasaran online melalui media sosial, marketplace, atau aplikasi pertanian, pelaku usaha tidak hanya

memperluas jangkauan pasar, tetapi juga dapat memperoleh informasi harga secara real-time. Hal ini membantu mereka untuk mengambil keputusan yang lebih tepat, mengurangi risiko keterikatan pada tengkulak, serta meningkatkan daya saing produk pinang di pasar regional maupun nasional.

Dengan strategi-strategi tersebut, kelemahan internal dapat ditutup dengan solusi yang aplikatif, sementara ancaman eksternal dapat diantisipasi secara proaktif. Pada akhirnya, pengelolaan kelemahan dan ancaman secara tepat akan memperkuat pondasi usaha pinang di Desa Sihepeng Lima agar mampu berkembang lebih tangguh, inovatif, dan berdaya saing tinggi.

Perspektif Ekonomi Syariah

Dalam kerangka ekonomi syariah, pengelolaan usaha pinang seharusnya tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, tetapi juga mengedepankan nilai-nilai dasar seperti keadilan (*'adl*), kejujuran (*ṣidq*), dan kerja sama (*ta'āwun*). Prinsip *'adl* menuntut adanya keseimbangan antara hak dan kewajiban, baik antara petani, pengelola usaha, maupun konsumen. Hal ini tercermin dalam penetapan harga yang wajar dan pembagian keuntungan yang proporsional, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Prinsip *ṣidq* menekankan pentingnya kejujuran dalam setiap transaksi, mulai dari kualitas produk yang ditawarkan hingga kesepakatan harga yang jelas, sehingga hubungan bisnis terbebas dari praktik penipuan dan manipulasi. Adapun *ta'āwun* menjadi landasan solidaritas sosial, di mana keterlibatan tenaga kerja lokal dan dukungan masyarakat dalam rantai usaha pinang mencerminkan praktik tolong-menolong yang membawa kemaslahatan bersama.

Kelemahan-kelemahan struktural yang dihadapi seperti fluktuasi harga, keterbatasan modal, atau lemahnya akses pasar dapat diminimalisir melalui penerapan instrumen syariah. Misalnya, ketidakstabilan harga dapat diantisipasi dengan menggunakan akad murabahah, yaitu sistem jual beli dengan penetapan harga yang transparan dan disepakati bersama, sehingga petani memiliki kepastian pendapatan. Sementara itu, kebutuhan modal

dapat dipenuhi melalui akad *musyarakah* atau *mudārabah*, dimana investor atau lembaga keuangan syariah bekerja sama dengan petani/pelaku usaha berdasarkan prinsip bagi hasil, bukan bunga. Skema ini tidak hanya mengurangi beban finansial, tetapi juga menciptakan rasa tanggung jawab bersama untuk memajukan usaha.

Penerapan prinsip syariah ini juga memiliki dimensi sosial yang lebih luas. Keberadaan koperasi syariah atau BMT di tingkat lokal dapat berfungsi sebagai wadah kelembagaan yang menyalurkan pembiayaan, mendistribusikan keuntungan secara adil, sekaligus memperkuat posisi tawar petani dalam menghadapi tengkulak atau pedagang besar. Di sisi lain, pemasaran yang dilakukan secara jujur, misalnya melalui label halal dan klaim produk yang benar, akan memperkuat kepercayaan pasar, baik di tingkat domestik maupun internasional. Dengan demikian, penerapan ekonomi syariah tidak hanya menambah keberkahan usaha, tetapi juga menghadirkan keunggulan kompetitif yang berbasis nilai, yang semakin relevan di tengah tren global menuju perdagangan yang etis, berkelanjutan, dan berkeadilan.

Analisis SWOT

Untuk memperoleh gambaran komprehensif, faktor pendukung dan penghambat tersebut dapat dipetakan melalui analisis SWOT. Hasilnya menunjukkan bahwa dari Faktor Internal dan Ekternal yaitu:

- a. *Strengths (S)*: Faktor kekuatan yang dimiliki usaha pinang di Desa Sihepeng Lima mencakup ketersediaan bahan baku yang melimpah karena dukungan kondisi geografis dan kesuburan tanah, dukungan tenaga kerja lokal yang berpengalaman dalam pengupasan, pengeringan, dan penyortiran, serta jaringan pemasaran tradisional yang telah terbangun dengan pengepul dan pedagang besar sejak lama. Kekuatan ini menjadi fondasi utama bagi pelaku usaha untuk menjaga stabilitas produksi dan kontinuitas distribusi ke pasar.
- b. *Weaknesses (W)*: Kelemahan yang masih menjadi hambatan antara lain keterbatasan modal, sehingga usaha sulit melakukan investasi peralatan

modern, teknologi produksi yang masih sederhana karena sebagian besar proses pasca panen masih manual, serta lemahnya sistem manajemen usaha, ditandai dengan minimnya pencatatan keuangan dan belum adanya struktur kelembagaan usaha yang formal.

- c. *Opportunities* (O): Peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan meliputi permintaan pasar yang terus meningkat, baik di tingkat regional maupun nasional, potensi pengembangan produk turunan pinang seperti serbuk pinang, minyak pinang, hingga produk herbal, serta dukungan pemerintah daerah dalam bentuk program pemberdayaan UMKM, pelatihan teknologi pasca panen, maupun bantuan permodalan.
- d. *Threats* (T): Ancaman yang dihadapi pelaku usaha antara lain fluktuasi harga pinang yang tidak stabil sehingga berisiko menurunkan pendapatan, persaingan antar daerah penghasil pinang yang semakin ketat, serta dampak perubahan iklim yang berpotensi mengganggu proses pengeringan alami yang selama ini bergantung pada sinar matahari.

Strategi yang dapat dikembangkan meliputi S-O (pemanfaatan kekuatan untuk memperluas pasar): Memanfaatkan ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja lokal untuk memperluas pasar melalui jalur distribusi baru, baik tradisional maupun digital, serta mengembangkan produk turunan yang memiliki nilai tambah lebih tinggi; W-O (penguatan kelembagaan dan akses modal): Mengatasi keterbatasan modal dengan mengakses pembiayaan berbasis syariah atau program pemerintah, memperkuat kelembagaan melalui pembentukan kelompok usaha/koperasi, serta memanfaatkan peluang pelatihan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi; S-T (diferensiasi produk berbasis kualitas untuk menghadapi persaingan): Menggunakan kekuatan kualitas produk dan jaringan pemasaran lokal untuk menghadapi persaingan dan menjaga daya saing. Diferensiasi produk berbasis kualitas dapat menjadi solusi untuk mempertahankan posisi di pasar meskipun harga berfluktuasi; dan W-T (diversifikasi usaha serta peningkatan kapasitas manajerial): Meminimalisir kelemahan manajerial

dengan peningkatan kapasitas pelaku usaha melalui pelatihan manajemen sederhana, diversifikasi produk untuk mengurangi ketergantungan pada penjualan pinang mentah, serta meningkatkan adaptasi terhadap risiko iklim dengan pemanfaatan teknologi pengeringan alternatif. Dengan demikian, analisis SWOT tidak hanya menggambarkan kondisi objektif usaha buah pinang di Desa Sihepeng Lima, tetapi juga memberikan arah strategis yang dapat ditempuh pelaku usaha untuk menjaga keberlanjutan dan meningkatkan daya saing, baik di tingkat lokal maupun regional.

Penelitian di Desa Sihepeng Lima yang berfokus pada pengelolaan dan pengembangan usaha buah pinang memiliki relevansi dengan penelitian sebelumnya, baik dari sisi tema pemberdayaan masyarakat maupun strategi pengembangan berbasis komoditas lokal.

Sebagaimana penelitian Hasanah (2023) di Kabupaten Aceh Barat yang menitikberatkan pada pemberdayaan masyarakat desa melalui pelatihan pengolahan buah pinang menjadi produk turunan bernilai tambah seperti serbuk pinang dan minyak pinang, penelitian di Desa Sihepeng Lima juga mengkaji bagaimana usaha buah pinang dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap kesejahteraan masyarakat. Persamaannya terletak pada upaya menjadikan buah pinang tidak hanya sebagai komoditas mentah, melainkan sebagai peluang ekonomi yang mampu memperkuat basis ekonomi lokal. Namun, terdapat perbedaan yang cukup mendasar. Penelitian Hasanah lebih menyoroti pemberdayaan kelompok perempuan desa sebagai agen utama dalam proses pengolahan, sementara penelitian di Sihepeng Lima memiliki cakupan yang lebih umum, menelaah pengelolaan usaha pinang dari perspektif masyarakat desa secara keseluruhan, termasuk aspek strategi dan manajerial usaha.

Sementara itu, penelitian Pratama & Lestari (2024) menunjukkan bahwa strategi diversifikasi produk berbasis komoditas lokal, termasuk pinang, mampu meningkatkan nilai jual hingga 40% dibandingkan hanya menjual produk mentah. Hal ini memiliki kesamaan dengan penelitian di Sihepeng Lima yang juga menekankan pentingnya strategi pengembangan

usaha untuk meningkatkan daya saing produk pinang di pasar. Persamaan keduanya terletak pada fokus strategi pengembangan usaha berbasis potensi lokal, meskipun ruang lingkupnya berbeda. Penelitian Pratama & Lestari lebih luas karena membandingkan berbagai komoditas perkebunan sekaligus, sementara penelitian di Sihepeng Lima secara spesifik mendalami pengelolaan komoditas pinang sebagai usaha utama masyarakat desa.

Dengan demikian, penelitian di Desa Sihepeng Lima memperkuat literatur yang telah ada dengan memberikan sudut pandang baru yang lebih kontekstual, khususnya terkait strategi manajerial dan pengelolaan usaha pinang pada tingkat desa.

