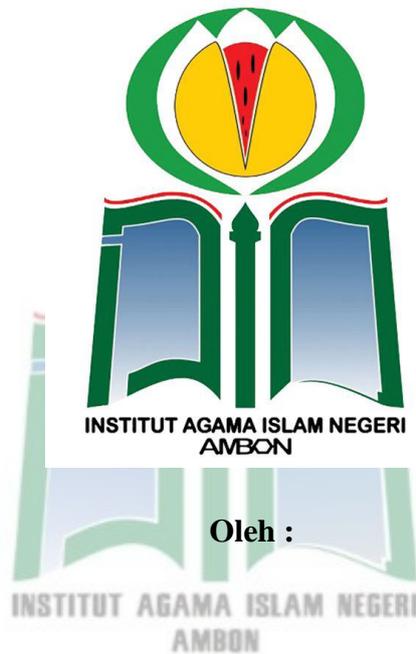


**STRATEGI PEMASARAN INDUSTRI RUMAHAN PERSPEKTIF BISNIS
SYARIAH (STUDI DI DESA IHA KECAMATAN SAPARUA TIMUR
KABUPATEN MALUKU TENGAH)**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Ambon



MARIYAM LEATEMIA

NIM : 180107049

**PRODI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) AMBON
2022**

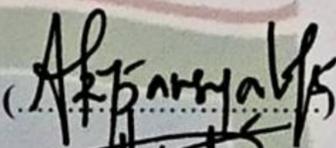
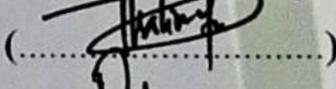
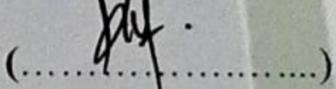
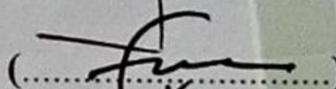
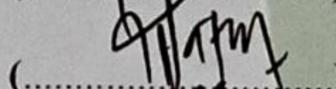
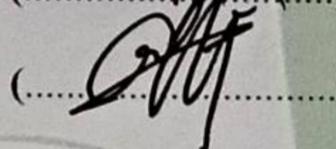
PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Industri Rumah
Perspektif Bisnis Syariah (Studi di Desa Iha Kecamatan Saparua Timur
Kabupaten Maluku Tengah)” yang disusun oleh saudari **Mariyam Leatemia**,
NIM : 180107049 Mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas
Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon, telah
diuji dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada
tanggal 04 Agustus 2022, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) di Fakultas Syariah dan Ekonomi
Islam pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.

Demikian Persetujuan ini diberikan untuk proses selanjutnya

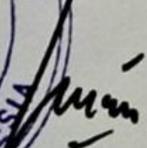
Ambon, 04 Agustus 2022

DEWAN MUNAQASYAH

Ketua	: St. Syahrani Usman., M.HI	()
Sekretaris	: Ardhiatul Halima Tuasalamony., M.Ak	()
Penguji I	: M. Rifai Muhrim., M.Si	()
Penguji II	: Yusrianti Hanike., M.Si	()
Pembimbing I	: Dr. Mohammad H. Holle, SE., M.Si	()
Pembimbing II	: Muammar W. Maruapey., MM	()



Diketahui Oleh
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Ambon


Dr. Husein Anang Kabalmay, MH
NIP: 196509101997031001

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

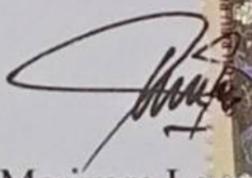
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Mariyam Leatemia**
Nim : **180107049**
Program Studi : **Manajemen Bisnis Syariah**
Fakultas : **Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Ambon**
Judul Skripsi : **Strategi Pemasaran Industri Rumahan Perspektif
Bisnis Syariah (Studi di Desa Iha Kecamatan
Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah).**

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa Skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat atau dibantu orang lain secara keseluruhan, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya, batal demi hukum

Ambon, 12 Agustus 2022

Penyusun



Mariyam Leatemia
NIM. 180107049



PEMERINTAH KABUPATEN MALUKU TENGAH
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jl. Imam Bonjol No. Tlp. (0914) 21365-22350. Fax (0914) 22350-21365
E-mail : kesbangpol.malteng@gmail.com

M A S O H I

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 074/122/BKBP/IV/2022

- A. Dasar : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 03 Tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian (SKP);
4. Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor : SD.6/2/12 tanggal 5 Juli 1972 Tentang Kegiatan Riset dan Survey diwajibkan melaporkan diri kepada Gubernur Kepala Daerah atau Pejabat yang ditunjuk;
5. Peraturan Daerah Nomor : 04 Tahun 2016 tentang Pembentukan Susunan dan Organisasi Perangkat Daerah Kabupaten Maluku Tengah;
6. Surat Gubernur Maluku Nomor 220/375 tanggal 2 Februari 2018 tentang Penerbitan Rekomendasi Surat Keterangan Penelitian (SKP);
- B. Menimbang : Surat Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon : B-182/IN.09/2/2.a/TL.00/03/2022 tanggal 23 Maret 2022 perihal Izin Penelitian.

Dengan ini memberikan izin Penelitian kepada :

- a. Nama : **Mariyam Leatemia**
b. Identitas : Mahasiswa Prodi. Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.
c. NIM : 180107049
d. Untuk : 1. Melakukan Penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :
"Strategi Pemasaran Industri Rumahan Bisnis Syariah (Studi Analisis Industri Parang di Desa Iha Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah)".
2. Lokasi Penelitian : Negeri Iha
Kecamatan Saparua Timur
Kabupaten Maluku Tengah
3. Waktu Penelitian : 23 Maret s/d 23 April 2022

Sehubungan dengan maksud tersebut diatas, maka dalam pelaksanaannya, agar memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

- a. Mentaati semua ketentuan / peraturan yang berlaku.
b. Melaporkan kepada instansi terkait untuk mendapat petunjuk yang diperlukan.
c. Surat Keterangan ini hanya berlaku bagi kegiatan : Penelitian
d. Tidak menyimpang dari maksud yang diajukan serta tidak keluar dari lokasi Penelitian
e. Memperhatikan keamanan dan ketertiban umum selama pelaksanaan kegiatan berlangsung.
f. Memperhatikan dan mentaati budaya dan adat is tiadat setempat.
g. Menyampaikan 1 (satu) Eksemplar laporan hasil kepada Bupati Maluku Tengah Cq. Ka. Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Maluku Tengah.
h. Apabila terdapat penyimpangan/pelanggaran dari ketentuan tersebut maka Surat Keterangan ini akan dicabut.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan seperlunya.

Masohi, 05 April 2022

a.n. Kepala Badan
Kabid. Kesatuan Bangsa,

Dra. S. E. LILIPALY

Pembina Tk. I

NIP. 19640520 199303 2 006



PEMERINTAH KABUPATEN MALUKU TENGAH

NEGERI IHA

KECAMATAN SAPARUA TIMUR

Jln. Raya Sepa KM. 23 Masohi

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Nomor : 20/Kd.I/SKTMP-Neg/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Pemerintah Negeri Iha Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah :

Nama : **Drs. MOH. ZAIN AMAHORU**
Jabatan : Kepala Pemerintah Negeri
Alamat : Negeri Iha

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa yang beridentitas :

Nama : **Mariyam Leatemia**
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi
Islam IAIN Ambon
Nim : 180107049

Telah selesai melakukan penelitian di Negeri Iha Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah selama satu bulan, terhitung mulai tanggal 23 Maret s/d 23 April 2022 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi penelitian yang berjudul "**Strategi Pemasaran Industri Rumahan Bisnis Syariah (Studi Analisis Industri Parang di Negeri Iha , kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah)**"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sepenuhnya.

Iha, 25 April 2022

Kepala Pemerintah Negeri Iha

Drs. MOH ZAIN AMAHORU



PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “**Strategi Pemasaran Industri Rumahan Perspektif Bisnis Syariah (Studi di Desa Iha Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah)**” yang disusun oleh saudari **Mariyam Leatemia, NIM : 180107049** Mahasiswi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada tanggal 04 Agustus 2022, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) di Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.

Demikian Persetujuan ini diberikan untuk proses selanjutnya

Ambon, 12 Agustus 2022

DEWAN MUNAQASYAH

Ketua	: St. Syahrani Usman., M.HI	(.....)
Sekretaris	: Adhiatul Halima Tuasalamony., M.Ak	(.....)
Penguji I	: M. Rifai Muhrim., M.Si	(.....)
Penguji II	: Yusrianti Hanike., M.Si	(.....)
Pembimbing I:	Dr. Mohammad H. Holle, SE., M.Si	(.....)
Pembimbing II:	Muammar W. Maruapey., MM	(.....)

Diketahui Oleh

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Ambon

Dr. Husin Anang Kabalmay, MH
NIP: 196509101997031001

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Mariyam Leatemia**
Nim : **180107049**
Program Studi :
Fakultas : **Manajemen Bisnis Syariah**
Judul Skripsi : **Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Ambon**

**Strategi Pemasaran Industri Rumahan Perspektif
Bisnis Syariah (Studi di Desa Iha Kecamatan
Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah).**

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa Skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat atau dibantu orang lain secara keseluruhan, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya, batal demi hukum

Ambon, 12 Agustus 2022

Penyusun

Mariyam Leatemia
NIM. 180107049

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

***We don't have to be great to begin with,
but we have to start to be great***

Kita tidak harus menjadi hebat untuk memulai,
tetapi kita harus mulai untuk menjadi hebat

PERSEMBAHANAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk :

1. Ayahanda tercinta Hamid Leatemia dan Ibunda Aisyah Hehakaya beserta Keluarga tercinta Mama Dia, Onco Apu, Sahrul, Abdullah, Yasir, dan Nurlela terima kasih atas doa dan dukungan yang kalian berikan selama ini, terutama buat kedua orang tua yang sudah berjuang membesarkan, merawat, dan menjaga penulis dengan penuh kasih sayang hingga penulis bisa seperti sekarang ini.
2. Kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon, Almamater tercinta sebagai darma baktiku.

KATA PENGANTAR



Ungkapan syukur kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah, nikmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga memudahkan penulis dalam melaksanakan penyusunan karya tulis ilmiah pada tingkat strata 1 (satu), di lembaga pendidikan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon.

Shalawat serta salam tak lupa pula disampaikan kepada baginda Nabi besar kita, Muhammad Rasulullah SAW, para sahabat, dan pengikutnya serta keluarganya, yang turut bersama menyenangi *dinullah* di bumi Allah, semoga kita adalah pengikut yang setia dalam merealisasikan ilmunya di muka bumi ini.

Dalam penulisan skripsi yang berjudul “*Strategi Pemasaran Industri Rumahan Perspektif Bisnis Syariah (Studi di Desa Iha Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah)*” penulis banyak menerima bantuan masukan, bimbingan, petunjuk-petunjuk, dan dorongan dari berbagai pihak yang kesemuanya ini sangat membantu penulis dalam rangka menyusun skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

Terima kasih untuk kedua orang tua tercinta Ibunda Aisyah Hehakaya dan Ayahanda Abdul Hamid Leatemala yang telah melahirkan dan membesarkan penulis, merawat dengan penuh kasih sayang yang tak kenal putus asa sehingga penulis mampu menuntut ilmu hingga saat ini, serta dukungan baik moril maupun materi hingga penulis mampu bertahan menyelesaikan skripsi ini. Oleh sebab itu melalui kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Dr. Zainal A. Rahawarin, M.Si, selaku Rektor IAIN Ambon. Bapak Prof. Dr. La Jamaah, M.H selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Husin Wattimena, M.Si selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, dan Bapak Dr. M. Faqih Seknun, M.Pd selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah memberikan kontribusi besar dalam pengembangan kampus IAIN Ambon.

2. Bapak Dr. Anang Kabalmay, M.H, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Bapak Dr. Nasaruddin Umar, MH selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan. Ibu Dr. Roswati Nurdin, M.HI selaku Wakil Dekan II Bidang Perencanaan dan Keuangan. Bapak Dr. Ahmad Lonthor, MH selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama;
3. Bapak M. Farid Naya, M.Si, selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah beserta seluruh staf dan dosen di Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.
4. Bapak Dr. Mohammad H. Holle, M.Si selaku Pembimbing I, dan Bapak Muammar W. Maruapey, MM, selaku Pembimbing II, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam penulisan ilmiah ini;
5. Terimakasih juga kepada Bapak M. Rifai Muhrim., M.Si selaku Penguji I, dan Ibu Yusrianti Hanike., M.Si selaku Penguji II, yang telah bersedia melakukan pengujian secara ilmiah atas karya tulis ini serta telah memberikan masukan demi menyempurnaan skripsi ini;
6. Bapak, Ibu dosen, Asisten dosen, Karyawan serta semua Civitas Akademik IAIN Ambon yang telah membekali penulis dengan ilmu dan pelayanan yang baik selama mengikuti proses perkuliahan
7. Kepala Perpustakaan IAIN Ambon yang telah memberikan izin serta pelayanannya selama penelitian dan kuliah di IAIN Ambon;
8. Kepada teman-teman tercinta senasip dan seperjuangan Manajemen Bisnis Syariah angkatan 2018 dan teman-teman KKN Dusun Olas, khususnya Ruswan, Sintia, Sopia, Yamin, Dino, Sale, Sari, Erna, Fitri, Fita, Malik, Mances, Sulfia, Tania dan tak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah mendoakan dan telah banyak memberikan dorongan moril sehingga penulis bisa menyelesaikan sripsi ini;
9. Semua pihak yang namanya tidak bisa penulis sebutkan satu per satu beserta teman-teman yang selalu bersama-sama saya selama proses perkuliahan, baik teman-teman se-kelas Studi Manajemen Bisnis Syariah dan teman-teman se-kampus dari berbagai jurusan yang telah berpartisipasi memberikan masukan,

pikiran serta berbagai hal ihwal hingga selesainya penulisan Skripsi ini, semoga Allah SWT kelak membalas kebaikan kalian;

Terlepas dari segala uraian di atas sebagai pengantar tulisan ini, serta berbagai hal yang menjadi acuan penyusunan skripsi ini, maka kesalahpahaman pengertian dan kurang lengkapnya referensi terhadap konsep keilmuan, dan teorinya adalah hal yang lumrah, dalam perspektif kemampuan manusia, olehnya itu kehadiran skripsi ini juga, merupakan tolak ukur dan kemampuan dalam menganalisa suatu masalah, sehingga kiranya kelengkapan dari kekurangan skripsi ini dapat dijadikan sebagai bahan informasi dan perbaikan pada kesempatan berikutnya.

Mengakhiri pengantar tulisan ini sekali lagi atas kooperatif dan pengertiannya saya ucapkan terima kasih yang mendalam.



Ambon, 12 Agustus 2022

Penyusun

Mariyam Leatemia
NIM. 180107049

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Pengesahan Skripsi	ii
Pernyataan Keaslian Skripsi	iii
Motto dan Persembahan	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	viii
Abstrak	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan dan Batasan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat dan Kegunaan Penelitian	4
E. Pengertian Judul dan Defenisi Operasional	5
BAB II TEORI KONSEP	
A. Konsep Strategi	7
B. Konsep dan Teori Pemasaran	10
C. Strategi Pemasaran	13
D. Indikator Strategi Pemasaran	19
E. Pemasaran dalam Bisnis Islam	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	41
B. Waktu dan Lokasi Penelitian	42
C. Data dan Sumber Data	42
D. Teknik Pengumpulan Data	43
E. Teknik Analisis Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	46
B. Strategi Pemasaran Industri Parang Rumahan Perspektif Bisnis Syariah di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah.....	52
C. Analisis Strategi Pemasaran Industri Rumahan Perspektif Bisnis Syariah	66
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	73
B. Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN	78

ABSTRAK

Nama Penyusun : Mariyam Leatemia (NIM : 180107049)
Pembimbing I : Dr. Mohammad H. Holle, M.Si (NIP :197401162005011003)
Pembimbing II : Muammar W. Maruapey, MM (NIDN : 2013089002)
Judul Skirpsi : Strategi Pemasaran Industri rumahan Bisnis Syariah (Study Analisis Industri Parang di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah).
Fak / Jur : Syariah dan Ekonomi Islam / Manejemen Bisnis Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fakta bahwa dimana pandai besi/parang masih menemukan kendala dalam pemasaran parang dalam mengembangkan usahanya.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang (subyek) itu sendiri. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Iha Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku tengah selama 1 Bulan.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa strategi pemasaran industri rumahan bisnis Syariah pada pandai besi/parang di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah yaitu (1) Segmentasi dengan menjual produknya diwilayah setempat atau menjual ke pemesanan yang telah dipesan (2) Target pasar, yaitu pada masyarakat yang mempunyai aktifitas menggunakan parang seperti berkebun atau masyarakat yang bertani (3) Posisi pasar, yaitu produsen parang menciptakan produk/parang yang terbuat dari besi yang kuat tanpa ada kerusakan dan juga menciptakan produk yang berkualitas sehingga mendapatkan penilaian yang positif di pasaran. (4) Pengembangan Pasar, yang terdiri dari strategi produk, strategi harga, tempat/distribusi, dan strategi promosi. Perspektif bisnis syariah tentang strategi pemasaran industri parang sudah sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam yang dipakai dalam strategi pemasaran .

Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Industri Parang*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri pandai besi merupakan usaha pertukangan besi, yang awalnya membuat senjata tradisional saja. Namun pada perkembangannya mulailah dalam bentuk usaha yaitu pembuatan alat-alat seperti parang, pisau dapur, pisau memotong ikan, dan lain sebagainya. Yang bisa untuk dikomersilkan dan digunakan untuk keperluan rumah tangga.

Kebanyakan Negara maju menganggap sektor industri merupakan motor penggerak bagi pertumbuhan perekonomian karena mampu memberikan keuntungan yang lebih dibandingkan dengan produk lainnya seperti pertanian. Oleh karena itu strategi industrialisasi sering digunakan untuk mencapai kesejahteraan.

Istilah industri secara ekonomi dapat diartikan sebagai kegiatan mengolah bahan mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi. Kegiatan disini dapat dilakukan secara manual, dengan mesin, maupun secara elektronik. Istilah industri dapat pula diartikan sebagai himpunan perusahaan-perusahaan sejenis, dimana kata industri dirangkai dengan kata yang menerangkan jenis industrinya. Misalnya, industri obat-obatan, industri garmen, industri makanan dan industri lainnya.¹

Fokus pada pelanggan dan sangat berkomitmen terhadap pemasaran menjadi salah satu kesamaan yang dimiliki oleh perusahaan sukses saat ini.

¹ Hasibuan, Nurimansyah, *Ekonomi Industri*, (Jakarta: LP3ES, 1998) h.12. Cet.ke- 4

Hal ini berlaku bagi semua jenis perusahaan baik skala global maupun perusahaan yang termasuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Keunggulan UMKM di Indonesia berkembang pesat dan memberikan kontribusi besar dalam pembangunan. Hal ini dapat dilihat dari beberapa indikator, yaitu semakin bertambahnya jumlah UMKM, penyerapan tenaga kerja, sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Salah satu UMKM yang masih ada sampai saat ini berada di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah ini adalah sebagian besar pengrajin parang, atau biasa dikenal dengan sebutan Pandai Besi.

Pandai Besi ini, sudah menjadi kreatifitas seni pada jaman dahulu. Hal ini merekomendasikan produksi besi mentah dapat olah menjadi sebuah alat produksi yang bisa digunakan untuk kehidupan sehari-hari. Seperti parang, pisau dapur, pisau memotong ikan, linggis, dan lain sebagainya. Dan salah satu contoh tempat Produksi Penempa Besi yang ada di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah ini.

Lokasi produksinya tidak jauh dari kota, untuk menempuh Tempat Produksi Pandai Besi ini, biasanya dengan menggunakan Alat Kendaraan Transportasi Umum (Angkutan Kota). Perjalanan dari Kota Masohi menuju Desa Iha, menempuh jarak sekitar 25 km. dan memakan waktu kurang lebih setengah jam dari perjalanan yang sudah biasa di tempuh oleh masyarakat pada awalnya.

Kemudian masalah yang dialami yaitu menyangkut tentang bahan bakar dalam hal ini adalah (Kayu Arang), dan bahan baku dalam hal ini adalah (Besi Wajah). contohnya seperti Per mobil, dan lain sebagainya. Dan kemudian kendala yang lainnya menyangkut tentang Permodalan atau kekurangan dana untuk pengolahan bahan baku dalam hal ini adalah (Besi Wajah) dan bahan bakar dalam hal ini adalah (Kayu Arang).

B. Rumusan dan Batasan Masalah

1. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

- a. Bagaimana Strategi Pemasaran Industri Parang Rumahan di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah?
- b. Bagaimana Strategi Pemasaran Industri Parang Rumahan Perspektif Bisnis Syariah di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah?

2. Batasan masalah

Agar penelitian lebih terarah dan memperjelas ruang lingkup dalam penelitian ini maka penulis membatasi penelitian ini hanya pada bagaimana strategi yang dilakukan oleh pandai besi di Desa Iha untuk meningkatkan jumlah produksi.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Strategi Pemasaran Industri Parang Rumahan di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah.
2. Untuk mengetahui Strategi Pemasaran Industri Parang Rumahan Perspektif Bisnis Syariah di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah

D. Manfaat dan Kegunaan Penelitian

1. Manfaat penelitian

Adalah narasi yang objektif yang menggambarkan hal-hal yang diperoleh setelah suatu tujuan penelitian telah dipenuhi. Manfaat penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian, baik bagi kepentingan pengembangan program maupun kepentingan ilmu pengetahuan.

2. Kegunaan penelitian

Kegunaan penelitian adalah untuk menyelidiki keadaan dari, alasan untuk, dan konsekuensi terhadap suatu set keadaan khusus. Keadaan tersebut bisa saja dikontrol melalui percobaan (eksperimen) ataupun berdasarkan observasi tanpa kontrol.

Kegunaan penelitian juga terbagi menjadi dua yaitu :

a. Kegunaan teoritis

Secara teoritis, untuk pengembangan Ilmu Pengetahuan terutama pada bidang perindustrian yang harus dilestarikan dan dijaga kebudayaannya, terkhususnya pada industri pandai besi yang ada di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah.

b. Kegunaan praktis

- 1) Bagi peneliti dengan adanya kerajinan pandai besi di Desa Iha, masyarakat dapat menjadikan matapencaharian untuk bisa memenuhi kebutuhan hidup mereka. Peneliti mengharapkan masyarakat Desa Iha dapat menghasilkan berbagai jenis dan kreasi hasil kerajinan besi yang sangat bagus yang dibuat oleh para pengrajin pandai besi. Dengan cara seperti itu, pengrajin dapat memiliki peluang yang besar untuk bisa menarik perhatian pembeli.
- 2) Bagi pengrajin penelitian ini diharapkan dapat membuat jenis kerajinan pandai besi lebih banyak lagi diminati oleh masyarakat luar, dan pengrajin akan membuat kemasan yang lebih unik untuk diproduksi, dan dengan cara seperti itu bisa menarik perhatian pembeli.

E. Pengertian Judul dan Defenisi Operasional

1. Strategi

Strategi merupakan suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai suatu penyusunan, cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.²

² Husein Umar, "Desain Penelitian Manajemen Strategik" (2002) h. 31

2. Pemasaran

Sedangkan Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli maupun pembeli potensial.³

3. Industry

Product (produk) Pengrajin parang merupakan salah satu UKM yang menghasilkan parang yang diproduksi secara sederhana menggunakan peralatan yang sederhana. Ada beberapa jenis parang yang dihasilkan yaitu :

- a. Parang panjang
- b. Parang sedang
- c. Parang pendek
- d. Pisau dapur
- e. Linggis

³ Stanton, J., *Manajemen Pemasaran*, (Penerbit Erlangga, Jakarta., 2001), h. 89

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Adapun penelitian kualitatif menurut Arif Furchan yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang (subyek) itu sendiri.⁵¹

Menurut Sugiono penelitian kualitatif ialah penelitian yang berlandaskan pada filsafat potpotivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah.⁵² Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Peneliti kualitatif berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data, dan membuat kesimpulan atas temuannya. Ciri-ciri dari penelitian kualitatif adalah bersifat alamiah, penelitian kualitatif dilakukan pada latar alamiah atau konteks dari suatu keutuhan. Hal ini dilakukan karena sifat alamiah menghendaki adanya kenyataan-kenyataan sebagai keutuhan yang tidak dapat dipahami jika dipisahkan dari konteksnya.

⁵¹ Erie Hariyanto, Moh. Ali Al Haidi, Pelaksanaan Corporate Social Responcibility dan Zakat Perusahaan Pada lembaga Keuangan Syariah, (Pamekasan: Duta Media, 2017), h. 44

⁵² Sugiono, "Metode Penelitian Pendidikan", (Bandung : ALFABETA, 2015), h. 346

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

1. Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan selama 1 (tiga) bulan setelah proposal ini diseminarkan dan di setujui oleh pembimbing dan penguji.

2. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi dalam penelitian ini adalah di Desa Iha Kecamatan Saparuah Timur Kabupaten Maluku Tengah.

C. Data dan Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh oleh peneliti. Suharsimi Arikunto dalam bukunya , *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*,⁵³ Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data primer dan sekunder, sebagai berikut :

1. Data primer

Data primer adalah data yang di peroleh melalui wawancara langsung dengan informan dilokasi penelitian. Data yang dibutuhkan adalah bagaimana mengetahui strategi pemasaran parang yang di tetapkan pedagang.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui literatur-literatur yang bersangkutan serta berhubungan dengan masalah yang di kaji.

⁵³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta: Rineka cipta, 2006), h. 129.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengertian teknik pengumpulan data menurut Arikunto adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, di mana cara tersebut menunjukan pada suatu yang abstrak, tidak dapat di wujudkan dalam benda yang kasat mata, tetapi dapat dipertontonkan penggunaannya. Dalam hal pengumpulan data ini, penulis terjun langsung pada objek penelitian untuk mendapatkan data yang valid, maka peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi atau pengamatan dapat diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi ini menggunakan observasi partisipasi, di mana peneliti terlibat langsung dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian.⁵⁴ Data observasi yang di butuhkan dalam penelitian ini adalah bagaimana mengetahui strategi pemasaran parang yang di tetapkan pedagang. Selain itu, observasi juga dilakukan untuk mengetahui tata cara pembuatan/produksi besi atau parang

2. Wawancara (*Interview*)

Pencarian data dengan teknik ini di lakukan dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seseorang atau beberapa orang pewawancara dengan seseorang atau beberapa orang

⁵⁴ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan; Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D , (Bandung: Alfabeta, 2006), h. 310

yang di wawancarai.⁵⁵ Wawancara di fokuskan pada bagaimana mengetahui strategi pemasaran parang yang di tetapkan pedagang. Wawancara terhadap para pembuat atau pandai besi di desa Iha Kecamatan Saparua Timur

3. Dokumentasi

Dokumentasi, dari asal kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Dalam pelaksanaan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.⁵⁶

E. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif analitik, yaitu mendeskripsikan data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka. Data yang berasal dari naskah, wawancara, catatan lapangan, dokuman, dan sebagainya, kemudian dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan terhadap kenyataan atau realitas.⁵⁷ Analisis data dalam penelitian k ualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah selesai di lapangan. Dalam hal ini Nasution menyatakan:

Analisis data versi Miles dan Huberman, bahwa ada tiga alur kegiatan, yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi.⁵⁸ Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar”

⁵⁵ Dr. Muhammad, M.Ag. *metodologi penelitian ekonomi islam*. (Jakarta : rajawali pers, 2008)

⁵⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002, Cet.XII), h.149

⁵⁷ Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), h. 66.

⁵⁸ Husaini Usman dan Purnomo Setiadi Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), h. 85-89.

yang muncul dari catatan lapangan. Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data, dimulai dengan membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, menulis memo, dan lain sebagainya, dengan maksud menyisihkan data atau informasi yang tidak relevan, kemudian data tersebut diverifikasi.

1. Penyajian data adalah pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif disajikan dalam bentuk teks naratif, dengan tujuan dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk yang padu dan mudah dipahami.
2. Penarikan kesimpulan atau verifikasi merupakan kegiatan akhir penelitian kualitatif. Peneliti harus sampai pada kesimpulan dan melakukan verifikasi, baik dari segi makna maupun kebenaran kesimpulan yang disepakati oleh tempat penelitian itu dilaksanakan. Makna yang dirumuskan peneliti dari data harus diuji kebenaran, kecocokan, dan kekokohnya. Peneliti harus menyadari bahwa dalam mencari makna, ia harus menggunakan pendekatan emik, yaitu dari kaca mata *key information*, dan bukan penafsiran makna menurut pandangan peneliti (pandangan etik).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Strategi Pemasaran Industri Parang Rumahan di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah yaitu :

a. Segmentasi pasar

Produsen usaha kecil pandai besi/pembuat parang di desa Iha Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah menjual produknya diwilayah setempat atau menjual ke pemesanan yang telah dipesan. parang ini juga dapat di pakai bagi semua kalangan baik Muda ataupun Tua, baik dari kelas atas maupun bawah.

b. Target pasar

Targeting atau sasaran pasar penjual parang di di desa Iha Kecamatan Saparua Timur berfokus pada masyarakat yang mempunyai aktifitas menggunakan parang seperti berkebun atau masyarakat yang bertani.

c. Posisi pasar

Produsen parang menciptakan produk/parang yang terbuat dari besi yang kuat tanpa ada kerusakan dan juga menciptakan produk yang berkualitas sehingga mendapatkan penilaian yang positif di pasaran.

d. Pengembangan Pasar

a. Strategi produk

Strategi produk parang dapat memenuhi kebutuhan konsumen serta sudah sesuai dengan keinginan konsumen. Strategi yang dilakukan ialah menciptakan parang yang berkualitas serta menghasilkan parang yang kuat yang dapat digunakan untuk memotong benda keras.

b. Strategi harga

Harga parang ditetapkan sesuai dengan jenis, besar dan kecilnya parang. Meskipun penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap usaha, tetapi yang membedakan adalah kualitas produk yang dimiliki.

c. Tempat/distribusi

Pemilik usaha parang menyalurkan parang dengan cara menjual langsung kepada konsumen atau yang telah memesan.

d. Strategi promosi

Penjual parang mempromosikan kepada tetangga-tetangga maupun kepada keluarga sampai pada akhirnya tersebar melalui mulut ke mulut.

2. Strategi pemasaran industri parang rumahan perspektif bisnis Syariah di

Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah yaitu

Pemasaran industri parang sudah sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam yang dipakai dalam promosi penjualan yaitu kepercayaan dan suka sama

suka serta tidak janji yang dapat merugikan. Pandai besi/parang mempromosikan hasilnya kepada tetangga-tetangga maupun kepada keluarga sampai pada akhirnya tersebar melalui mulut ke mulut. Hal ini dibolehkan dalam Islam

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa saran yang dapat peneliti berikan sebagai akhir dalam penulisan ini, diantaranya :

1. Pandai besi/parang usaha parang harus mempertahankan kualitas produknya, agar pelanggan tidak berpaling ke tempat lain.
2. Diharapkan mampu mempertahankan serta mampu meningkatkan strategi pemasaran yang dilakukan khususnya pada strategi distribusi, agar tingkat penjualan semakin tinggi.
3. Membentuk usaha bersama agar lebih mempermudah akses pemasaran, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan pengrajin usaha pandai besi/parang.
4. Diharapkan pemerintah desa setempat lebih memperhatikan usaha pandai besi/parang ini seperti mendata usaha ini agar lebih dikenal oleh masyarakat.
5. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk dapat melakukan penelitian lebih lanjut menggunakan rumusan masalah yang lebih mendalam terkait Strategi Pemasaran Industri Rumahan Perspektif Bisnis Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Aang Kunaifi, 2016. *Manajemen Pemasaran Syariah Pendekatan Human Spirit: Konsep, Etika, Strategi dan Implementasinya* (Yogyakarta: Maghza Pustaka)
- Agung Eka Purwana, 2010. *Strategi Menjaga Loyalitas Pelanggan* (Ponorogo: STAIN Ponorogo Press)
- Ari Setiyaningrum dkk, 2016. *Prinsip-prinsip Pemasaran* Yogyakarta : Andi
- Buchari Alma, 2008. *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-12
- Conny R. Setiawan, 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulan*, (Cikarang: Grasindo,)
- Dharmesta dan Handoko. 2004. *Manajemen Pemasaran*, penerbit Liberty, Yogyakarta.
- DR. H. Buchari Alma, 2014. *Manajemen Pemasaran dan Manajemen Jasa* Bandung: ALFABETA
- Erie Hariyanto, Moh. Ali Al Haidi, 2017. *Pelaksanaan Corporate Social Responcibility dan Zakat Perusahaan Pada lembaga Keuangan Syariah*, (Pamekasan: Duta Media).
- Fandy Tjiptono, 2004. “*Strategi Pemasaran*”, Yogyakarta: Andi Press, Cet. Ke 5
- Gerard J. Tellis, et. al., 2009 . “Radical Innovation Across Nations: The Preeminence of Corporate Culture”, *Journal of Marketing*, vol. 73
- Hasibuan, 1998. Nurimansyah, *Ekonomi Industri*, Jakarta: LP3ES, Cet.ke- 4
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, 2006. *Syariah Marketing*, Bandung: Mizan
- Husaini Usman dan Purnomo Setiadi Akbar, 2009. *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT Bumi Aksara).
- Ikatan Bankir Indonesia, 2015. *Strategi Bisnis Bank Syariah* ,Jakarta: Gramedia
- Lexy J. Maleong, 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya).

- Mahmud Abdul Karim Irsyad, 2011. *Al-Madkhal ila al-Iqtisad al-Islamiy*, Jordania: Dar al-Nafais
- Masyhuri Mahfudz. 2020. *Malang: Genius Media*, 2014, hal. 41(Convelo G. Cevilla) (Wonosobo: CV Mangku Bumi Media).
- Md. Mahabub Alom and Md. Shariful Haque, 2011. “*Marketing: An Islamic Perspective*”, *World Journal of Social Sciences*, vol. 1, no. 3
- Muhammad Arham, 2010 . “*Islamic Perspective on Marketing*”, *Journal of Islamic Marketing*, vol. 1, no. 2
- Muhammad Syakir, 2006. “*Syari’ah Marketing*”, Bandung: Mizan Pustaka,
- Philips Kotler, 2000. “*Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*”, Manajaemen Pemasaran, (Indeks, Jakarta
- Sandar Oliver, 2006. *Strategi Public Relations*, London: Erlangga,
- Siti Khotijah, 2004. *Smart Strategy of Marketing Persaingan Pasar Global*, Alfabeta, Bandung,
- Sofyan Assauri, 2007. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Stantion, J., 2001. *Manajemen Pemasaran*, (Penerbit Erlangga, Jakarta
- Subadi, 2011. *Sistem Ekonomi Indonesia*, (Bandung: Alfabeta,2008),Cet. Ke-4.
- Sugiyono, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta)
- Suharsimi Arikunto, 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta , Cet.XII).
- Tamamudin, 2014. “*Merefleksikan Teori Pemasaran ke Dalam Praktik Pemasaran Syariah*,” *Jurnal Hukum Islam* vol. 12, no. 2
- Wilson, J. A. J. (2012), “*Looking at Islamic marketing, branding and Muslim consumer behavior beyond the 7P’s*”, *Journal of Islamic Marketing*, Vol. 3
- Yogyakarta: BPF, 1999, hal. 147 (Jakarta: Prenada Media, 2005), (Bandung: Alfabeta, 2008)

Lampiran 1 :

KUESIONER PENELITIAN
" STRATEGI PEMASARAN INDUSTRI RUMAHAN BISNIS
SYARIAH (STUDI ANALISIS INDUSTRI PARANG
DI DESA IHA KECAMATAN SAPARUA TIMUR
KAB. MALUKU TENGAH)"

Kepada Yth,
Bapak/ibu responden
Di _

tempat

Dengan hormat,

Melalui kuisisioner ini saya mohon dengan hormat kesediaan bapak/ibu untuk meluangkan waktu memberikan respon terhadap pertanyaan-pertanyaan yang terlampir. Pertanyaan mengungkap bagaimana strategi pemasaran industri rumahan bisnis Syariah di Desa Iha, Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah. Bantuan yang diberikan bapak/ibu dengan mengisi seluruh pertanyaan yang diajukan sangat besar artinya bagi saya. Data yang terkumpul hanya akan saya gunakan dalam penyusunan skripsi untuk meraih Strata Satu (S1) di Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Institut Agama Islam Negeri Ambon. Perlu saya sampaikan juga bahwa jawaban-jawaban yang bapak/ibu berikan sangat terjamin kerahasiannya dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian dan sumbangan pemikiran bagi pandai besi/parang di Desa Iha. Atas bantuan dan waktu luang bapak/ibu berikan untuk mengisi kuisisioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Ambon, April 2022

Hormat saya,

Mariyam Leatemia

PEDOMAN WAWANCARA RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

- a. Laki-laki
- b. Perempuan

Umur : tahun

Pendidikan Terakhir :

- a. Tidak Tamat SD
- b. Tamat SD
- c. Tamat SMP
- d. Tamat SMA
- e. Perguruan Tinggi

1. Apakah bapak betul pandai besi/pembuat parang?

Jawab :

.....

.....

2. Berapa buah parang yang dapat dihasilkan dalam sehari ?

Jawab :

.....

.....

3. Berapa penghasilan bapak dalam sehari?

Jawab :

.....

.....

4. Bagaimana cara bapak menjual parang yang telah jadi?

Jawab :

.....

.....

5. Dimana sasaran bapak dalam menjual parang?

Jawab :

.....

.....

6. Bagaimana cara bapak mencari pelanggan?

Jawab :

.....

.....

7. Bagaimana kualitas produk parang bapak?

Jawab :

.....

.....

8. Bagaimana cara bapak menentukan harga barang yang hendak diproduksi?

Jawab :
.....
.....

9. Dimana saja bapak biasa menjual/mendistribusi barang?

Jawab :
.....
.....

10. Bagaimana cara bapak mempromosikan barang yang bapak buat?

Jawab :
.....
.....



Lampiran 2

DOKUMENTASI



Proses Pembakaran Parang



Proses Tumbu Parang



Proses Gurinda parang



Jenis Parang Yang telah Siap diproduksi



Proses Wawancara bersama informan

