

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring perkembangan dan perjalanan sejarah manusia, aspek ekonomi juga turut berkembang dan semakin kompleks. Kebutuhan manusia yang semakin menjadi dan tidak dapat dipenuhi sendiri menyebabkan mereka melakukan kegiatan tukar menukar dalam berbagai bentuk.

Manusia menghadapi tantangan di mana dengan tantangan tersebut akan muncul sebuah gagasan, kemauan, dan dorongan untuk berinisiatif. Yang tidak lain adalah kreatif dan bertindak inovatif sehingga tantangan yang dihadapi terpecahkan.¹ Dalam situasi yang penuh ketidakpastian di era global seperti sekarang ini, hanya bangsa/individu yang memilih kreativitas, inovasi, dan keunggulan-keunggulan strategis yang mampu memenangkan persaingan pasar.²

Dari segi kuantitas, Indonesia merupakan negara dengan jumlah pemeluk agama Islam terbesar di dunia. Pada hakikatnya, agama Islam adalah agama yang mengajarkan nilai-nilai etika, moral dan spiritual yang berfungsi sebagai pedoman hidup di segala bidang bagi para pemeluk agama Islam, tak terkecuali di bidang ekonomi. Jika dikaji pada sumbernya (al-Qur'an dan hadis), pada prinsipnya

¹Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 2.

²Muh. Yusuf, *Islam dan kewirausahaan inovatif*, (Malang: UIN-Malang Prees, 2008), hlm. 3.

mendorong umatnya untuk bekerja keras untuk terwujudnya wirausaha yang unggul.³

Dalam konsep agama Islam dijelaskan bahwa manusia sudah diatur baik soal ibadah, aqidah, dan akhlak maupun *muamalah*. *Muamalah* adalah aturan-aturan hukum Allah untuk mengatur manusia dalam kaitannya dengan urusan dunia dan pergaulan sosial.⁴ Salah satu ajaran yang sangat penting adalah bidang *muamalah* (ekonomi). Menyadari pentingnya nilai keadilan dalam pemberdayaan usaha ekonomi, umat Islam meletakkan keadilan (*al'adl*) dalam muamalah *iqthisadiyah* (perekonomian).⁵ Kemudian muara yang dituju dari segala aktivitas dunia adalah kebahagiaan dan kedamaian dunia-akhirat. Firman Allah swt dalam QS. Al-jumu'ah [62/10].

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”⁶

Dari ayat di atas dapat dijelaskan bahwa segala aktivitas manusia dalam kehidupan yang berhubungan dengan keduniaan, haruslah selalu diiringi dengan

³*Ibid*, hlm. 16.

⁴Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2005), hlm. 2

⁵Muhammad, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hlm. 105.

⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: 1971), hlm. 933.

nilai-nilai ibadah sebagai bukti pengabdian hambanya kepada Tuhan pencipta kehidupan, yakni Allah swt.

Maka Allah mengilhamkan kepada manusia agar mereka tukar menukar barang dan keperluan dengan cara jual beli dan transaksi lain demi untuk mendapatkan barang yang diinginkan, sehingga hidup mereka dapat berjalan sebagai mana mestinya kehidupan bisa berjalan dengan baik.⁷

Zaman sekarang ini berbagai macam jenis usaha yang dilakukan oleh setiap orang untuk mendapatkan penghasilan agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya mulai dari bertani, bekerja kantoran, berdagang, memanfaatkan sumber daya alam yang ada dan lain sebagainya. Sebagaimana firman Allah swt. Dalam surah Al-Baqarah [2/168].

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ
الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”⁸

Ayat di atas menganjurkan kita memanfaatkan apa yang ada di bumi, yang dapat memberikan penghidupan bagi kita. Di antara berbagai macam usaha tersebut segelintir orang ada yang usahanya memanfaatkan dari sumber daya alam yang ada, misalnya pertambangan dan usaha lainnya yang memanfaatkan

⁷ Yusuf Qardhawi, *Halal Dan Haram*, (Bandung: Jabal, 2013), hlm. 227.

⁸ *Ibid*, hlm. 122.

keadaan alam, usaha ini mungkin salah satu jenis usaha yang cukup besar dalam menghasilkan keuntungan.

Nilai sebuah kesejahteraan hidup manusia tidaklah terlepas dengan hubungan *muamalah*, yang salah satunya berkenaan dengan perilaku usaha yaitu pemasaran. Sebab pemasaran memiliki peranan penting dalam rangka untuk meningkatkan penjualan dalam perekonomian baik secara individu, dan sosial yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat disekitarnya.

Berusaha dalam Islam bukan hanya mencari keuntungan semata tetapi juga dihubungkan dengan nilai-nilai moral, sehingga kita tidak dibenarkan mengambil keuntungan sebesar-besarnya tanpa memperdulikan keadaan pembeli.⁹ Kegiatan usaha biasanya terjadi dalam bentuk, yaitu: memproduksi, memasarkan, bekerja, memperkerjakan, tukar menukar, jual beli dan interaksi manusia dengan manusia lainnya dengan tujuan atau maksud mencari keuntungan, yang semua kegiatan itu sah menurut Islam.

Bagi sebagian orang faktor utama dalam berwirausaha atau berdagang adalah modal, akan tetapi pada kondisi yang sekarang ini selain modal, pelaku usaha haruslah memiliki keahlian tersendiri yang dapat menunjang usaha tersebut. Artinya memiliki kemampuan kreatif, yang mampu membaca peluang usaha yang bisa diproduksi, dan mudah dipasarkan kepada masyarakat. Selain itu juga memiliki manajemen pemasaran yang handal dalam menjual produknya,

⁹Muhammad Abdul Manan, *Teori Dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bakti Wakaf. 1993), hlm. 289.

karena saat ini hampir semua usaha memiliki persaingan yang ketat, sebagaimana yang dijelaskan dalam sebuah hadis, Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah SWT suka kepada hamba yang berkarya dan terampil. Barang siapa yang bersusah payah dalam mencari nafkah untuk keluarganya, maka dia serupa dengan seorang *mujahid fii sabilillah*.” (HR. Imam Ahmad).¹⁰

Semakin ketatnya persaingan di dalam dunia usaha pada saat sekarang ini telah membuat para pelaku usaha harus memiliki senjata yang dapat dijadikan sebagai keunggulan untuk lebih mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Kondisi tersebut menyebabkan para pelaku usaha semakin gencar mencari solusi maupun program usaha yang dapat meningkatkan daya saing dan meningkatkan dari segi pemasaran. Proses pemasaran adalah proses mengelola hubungan pelanggan yang menguntungkan dengan menjanjikan keunggulan nilai serta menjaga dan menumbuhkan pelanggan yang ada dengan memberikan kepuasan.¹¹ Begitu pula pada usaha kecil di Desa Teluk Selong Martapura diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat setempat dengan menyerap tenaga kerja yang ada, dan diharapkan akan menunjang perekonomian di Desa Teluk Selong Martapura.

Desa Teluk Selong Martapura dikenal sebagai desa pengrajin kayu fukaha (*kaukah*), meskipun ada sebagian desa lain yang menggeluti usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*), namun mayoritas warga desa nya tidak memfokuskan

¹⁰Muh. Yusuf, *Islam dan kewirausahaan inovatif*, (Malang : UIN-Malang Prees, 2008), hlm. 80.

¹¹Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi Kedua Belas, Jilid 1 (Jakarta: Erlangga, 2002), hlm. 5.

dirinya untuk lebih memilih menjalani usaha kerajinan tersebut, akan tetapi berbeda dengan Desa Teluk Selong yang mana mayoritas warganya lebih memilih dan menjadikan sebagai usaha sampingan, meskipun di Desa Teluk Selong masih banyak usaha-usaha yang lain dari pada usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*).

Kayu fukaha (*kaukah*) adalah salah satu kayu yang hanya bisa ditemukan di daratan Timur Tengah, kayu fukaha (*kaukah*) merupakan kayu tertua di antara kayu yang lain sehingga harganya pun lumayan mahal. Kayu ini termasuk jenis tumbuhan palma. Kayu fukaha (*kaukah*) dalam usaha kerajinan di Desa Teluk Selong banyak dijadikan aksesoris seperti tasbih, gelang, cincin, kalung dan lain-lain.

Usaha kecil di Desa Teluk Selong Martapura pada umumnya merupakan usaha kerajinan rumahan. Masalah yang sering dihadapi oleh pengrajin di Desa Teluk Selong Martapura adalah terbatasnya modal untuk mengembangkan usahanya, pemasaran dan peralatan yang digunakan masih sederhana, dan harga bahan baku yang tidak stabil. Meski sudah banyak pengrajin yang melakukan usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) namun peminat usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) ini semakin banyak dan persaingan antara para pengrajin yang makin ketat untuk memasarkan hasil kerajinannya, guna mencapai kemajuan dalam mempertahankan dan meningkatkan keuntungan dan salah satu kegiatan dalam berwirausaha adalah melakukan pemasaran atau penawaran.

Namun, kerasnya persaingan dunia usaha mau tidak mau memaksa para pengusaha kayu fukaha (*kaukah*) bersikap kreatif dan inovatif dalam

menawarkan produk yang benar-benar baru dan berbeda, untuk itu peran strategi melakukan pemasaran itu sangat diperlukan karena keadaan dunia usaha apalagi di era modern ini yang mana banyak cara dan strategi pemasaran yang dilakukan para pengusaha terlebih usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) yang terletak di Desa Teluk Selong yang persaingannya begitu ketat sehingga penerapan strategi pemasaran diharapkan dapat mengantisipasi segala permasalahan dan hambatan yang mungkin timbul, rencana strategi pemasaran memberikan arahan usaha pemasaran yang jelas dan rencana strategi pemasaran sangat bermanfaat bagi pengembangan pemasaran.

Usaha kecil yang merupakan salah satu pilar perekonomian nasional. Karena usaha kecil dianggap masyarakat mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat yang bergerak di bidang sektor informal, maka masyarakat mulai berpikir untuk menjalankan usaha kecil yang memiliki inovasi dalam menjalankan kegiatan bisnis usaha kecilnya. Maju tidaknya perkembangan perekonomian bangsa juga tidak luput dari peranan banyaknya usaha kecil yang berkembang maupun usaha kecil yang merugi. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan pengusaha kayu fukaha (*kaukah*) dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang untuk mencapai keberhasilan kegiatan pemasaran yang dilakukan .

Dengan adanya usaha ini jelas dapat membantu pemerintah daerah dalam mengatasi masalah lapangan kerja dan pengangguran serta yang tidak kalah pentingnya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar. Keberhasilan

usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) ini dengan segala keterbatasan dan kendala pemasaran yang dihadapi, akan tetapi tetap eksis, hal ini merupakan suatu prestasi yang membanggakan dan patut dikembangkan dalam rangka menunjang perekonomian masyarakat, sehingga didapat 6 orang informan sebagai sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini.

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas maka penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih jauh dalam bentuk karya ilmiah yang disusun dengan judul **“Strategi Pemasaran Usaha Kerajinan Kayu fukaha (*Kaukah*) di Desa Teluk Selong.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) di Desa Teluk Selong Martapura?
2. Apa saja kendala dalam pemasaran usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) di Desa Teluk Selong Martapura?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran usaha kerajinan kayu *kaukah* di Desa Teluk Selong Martapura.

2. Untuk mengetahui kendala dalam pemasaran usaha kerajinan kayu *kaukah* di Desa Teluk Selong Martapura.

D. Signifikasi Penelitian

Adapun signifikasi dari hasil penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagi pengusaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) di Desa Teluk Selong Martapura, penelitian ini berguna untuk lebih mengembangkan lagi strategi pemasarannya dan lebih bisa dimaksimalkan pemanfaatannya membawa kearah yang positif.
2. Bagi penulis, penelitian ini berguna untuk menambah dan memperluas ilmu pengetahuan khususnya strategi pemasaran usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*).
3. Sebagai perbandingan dan acuan bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan usaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) dan usaha-usaha lainnya yang terkait.
4. Bahan kajian ilmiah dalam disiplin ilmu kesyari'ahan khususnya bidang ekonomi Islam yang salah satu kajiannya tentang usaha terutama konsep sebuah usaha dalam ekonomi Islam.
5. Sebagai tambahan refrensi untuk memperkaya khazanah keilmuan yang ada di perpustakaan UIN Antasari.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalah pahaman dalam menginterpretasikan judul serta permasalahan yang akan di teliti, maka penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut :

1. Strategi

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan.¹² Menurut Hamel dan Prahalad, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan. Dengan demikian strategi yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah sebuah cara bagaimana mencapai apa yang ditargetkan pengusaha kerajinan kayu fukaha (*kaukah*) di Desa Teluk Selong Martapura.

2. Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.¹³ Pemasaran yang dimaksud adalah pemasaran yang dilakukan untuk memperkenalkan lebih luas produk kerajinan kayu *kaukah* agar pemasaran yang dilakukan lebih berkembang. Adapun yang dimaksud dalam penelitian ini adalah aspek bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*).

¹²Freedy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), hlm. 3.

¹³Departemen pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), hlm. 859

3. Usaha

Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya)¹⁴. Adapun yang dimaksud usaha dalam penelitian ini salah satu kegiatan yang dilakukan oleh masyarakat Desa Teluk Selong Martapura dalam membuat kerajinan berbahan kayu *kaukah*.

4. kerajinan

Kerajinan adalah usaha; perusahaan pembuat sesuatu.¹⁵ Atau barang yang dihasilkan melalui keterampilan tangan.

Menurut kusnadi pengertian kerajinan yaitu: kata harfiahnya dilahirkan oleh sifat rajin manusia. Dikatakan pula bahwa titik berat penghasilan atau pembuatan seni kerajinan bukan dikarenakan oleh sifat rajin (sebagai lawan sifat malas), tetapi lahir dari sifat terampil seseorang dalam menghasilkan suatu produk kerajinan. Kerajinan yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah kerajinan hasil dari kayu *kaukah* yang mana bisa dijadikan gelang, cincin, tasbih dan cendramata.

5. Kayu fukaha (*kaukah*)

Kayu *kaukah* adalah merupakan buah yang berasal dari jenis pohon yang tumbuh di Timur Tengah karena tekstur dalam buah *kaukah* ini keras seperti kayu maka di sebutlah kayu *kaukah* akan tetapi yang digunakan dalam membuat kerajinan ini hanyalah daging dari buah *kaukah* tersebut dan kayu *kaukah* juga

¹⁴ W.J.S. Poerwadirminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka. 2003). hlm . 11349

¹⁵ . Poerwadirminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka. 2003). hlm . 1237.

diceritakan dari beberapa literatur banyak mengandung khasiat. Yang dimaksud dalam penelitian ini adalah buah *kaukah* yang di gunakan sebagai bahan dasar kerajinan yang dibuat oleh masyarakat di Desa Teluk Selong Martapura yang berbahan dasar buah fukaha (*kaukah*). Penyebutan kayu fukaha (*kaukah*) oleh masyarakat Desa Teluk Selong Martapura lebih dikenal dengan kayu fukaha. Dalam penelitian ini penulis memilih penyebutan kayu fukaha (*kaukah*).

F. Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini, sejauh penelusuran yang penulis lakukan penulis belum menemukan penelitian yang sama akan tetapi penulis menemukan beberapa kajian atau penelitian yang berhubungan dengan penelitian ini di antaranya yaitu :

Pertama: Skripsi dari Hartati dari Jurusan Ekonomi Syariah NIM: 0801158989 berjudul *Strategi Manajemen Pemasaran Lemari Aluminium pada UD LA Tahzan Aluminium di Muara Tapuas*. Hasil penelitian tersebut strategi yang digunakan UD LA Tahzan tersebut kurang memuaskan para konsumen, karena pelayanan yang kurang serta persediaan yang diperlukan konsumen tidak terpenuhi, dalam pemasaran kurangnya promosi melalui media baik cetak maupun elektronik.

Kedua: Skripsi dari Dahliati dari Jurusan Ekonomi Syariah NIM: 0601157363 berjudul *Manajemen produksi pada PT. Sari Kaya Sega Utama Unit Belitung Banjarmasin*. Masalah yang diteliti mengenai manajemen produksi, yaitu lebih menekankan pada produksi rotan yang mana hasil produksinya menghasilkan keranjang, lemari, tempat ikan, yang semua terbuat dari rotan.

Ketiga: Skripsi dari Rezky Handayani NIM: 0601157380 jurusan Ekonomi Islam, yang berjudul “*Strategi Pemasaran Usaha Produksi dodol Asli Kandangan Sebagai Salah Satu Usaha Mikro di Kabupaten Hulu Sungai Selatan*”. Dalam penelitiannya, Rezky Handayani memfokuskan tentang cara-cara yang digunakan oleh masyarakat yang memproduksi dodol untuk memasarkannya, seperti melalui toko-toko warung dan rumah makan, bahkan ada juga yang menjual keliling dengan mobil sebagai produksi usaha mikro. Melihat beberapa penelitian terdahulu di atas, maka penelitian yang akan penulis lakukan jelas berbeda, dimana dalam penelitian ini penulis menitik beratkan bagaimana usaha pengrajin dapat bersaing dan berkembang sehingga berkontribusi untuk perekonomian masyarakat sekitar.

G. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah yang menguraikan alasan untuk memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambarakan dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan hasil yang di inginkan. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum dan luas. Kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi

adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan yaitu susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II merupakan landasan teoritis yang membahas teori-teori umum dan syariah tentang usaha kerajinan yang dijadikan penulis sebagai tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian pedoman dan penganalisisan data.

Bab III merupakan metode penelitian yang dipergunakan untuk menggali data yang terdiri dari jenis, sifat dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik dan pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data.

Bab IV merupakan hasil penelitian yang terdiri dari gambaran umum tentang usaha kerajinan di Desa Teluk Selong Martapura dari responden, hasil wawancara, analisis data dan pembahasan hasil penelitian.

Bab V merupakan bab penutup yang berisikan simpulan dan saran-saran.

F. Tahapan Penelitian

Untuk mencapai tujuan yang diharapkan dalam penelitian, penulis menggunakan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Tahapan Pendahuluan

Pada tahap ini penulis terlebih dahulu mempelajari tentang permasalahan yang akan diteliti dengan terjun langsung kelapangan, lalu hasilnya kemudian dituangkan dalam sebuah proposal penelitian, kemudian dikonsultasikan kepada dosen penasehat dan meminta persetujuan untuk

dimasukan kepada Tim Biro Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam setelah di sidangkan dan dinyatakan diterima dan keluarnya surat penetapan judul serta dosen pembimbing I dan pembimbing II selanjutnya dikonsultasikan dan diseminarkan.

2. Tahapan Pengumpulan Data

Pada tahap ini penulis terjun ke lokasi penelitian untuk mengumpulkan data-data di lapangan berdasarkan surat perintah riset, pengumpulan data ini dilakukan dengan wawancara mendalam terhadap informan yang telah di tetapkan, mempelajari bahan-bahan atau sumber bacaan terkait masalah yang di teliti.

3. Tahapan Analisis Data

Pada tahap ini setelah semua data yang diperlukan sudah terkumpul, kemudian dideskripsikan dan di analisa secara mendalam tentang Strategi Pemasaran usaha kerajinan kayu *kaukah* di Desa Teluk Selong Martapura.

4. Tahapan Penyusunan Akhir

Pada tahap ini secara keseluruhan penulis kemudian menyusun isi laporan penelitaan berdasarkan dengan sistematika penulisan skripsi yang sesuai dengan buku pedoman akademik UIN Antasari untuk kesempurnaanya, maka di konsultasikan kepada dosen pembimbing I dan pembimbing II serta di adakan perbaikan-perbaikan hingga siap akan di munaqasyahkan di depan TIM penguji Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Antasari.