

Al-Mustla: Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman dan Kemasyarakatan

Volume 8 Nomor 2 Tahun 2026

<https://jurnal.stainmajene.ac.id/index.php/almutsla/about>

E-ISSN: 2715-5420

Strategi Kewirausahaan Dan Prinsip Muamalah Dalam Islam Dalam Pengembangan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor (Uppka) Di Kecamatan Balanipa

Halija^{1*}, Muhammad Alwi², Indah Ramayani³

¹Institusi Teknologi dan Bisni Muhammadiyah Polewali Mandar, Polewali Mandar, Indoneisa

*Email (halija.kwu21@itbmpolman.ac.id¹, muhammadalwi@itbmpolman.ac.id², indabramayani@itbmpolman.ac.id³)

Keywords :

Keyword 1; Entrepreneurship Strategy
Keyword 2; Islamic Muamalah;
Keyword 3; UPPKA;
Keyword 4; Family Income;
Keyword 5; Balanipa;

Abstract

This study aims to analyze the importance of entrepreneurship strategies and Islamic muamalah principles in developing the Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor (UPPKA) in Balanipa District, Polewali Mandar Regency. UPPKA is an economic empowerment initiative that provides opportunities for families, particularly family members of family planning acceptors, to develop productive economic activities and strengthen family economic resilience. This study employs a qualitative descriptive approach through literature review and analysis of relevant empirical studies concerning UPPKA, women's economic participation, local entrepreneurship, and Islamic business principles. The findings indicate that the development of UPPKA requires an integrated strategy encompassing entrepreneurial capacity development, product innovation, financial management, digital marketing, market expansion, institutional strengthening, and collaboration among stakeholders. The implementation of

	<i>Islamic muamalah principles is equally important to ensure that business activities are conducted based on honesty, trustworthiness, fairness, transparency, mutual consent, and halal business practices. The local context of Balanipa provides considerable potential because women and family members have been involved in various productive economic activities, including weaving, fish processing, food production, trading, and other household-based businesses. Previous studies in Balanipa indicate that women's economic activities can make a significant contribution to family income. Therefore, strengthening UPPKA through an entrepreneurial and Islamic muamalah-based approach has the potential to improve family income while simultaneously developing an ethical, sustainable, and community-oriented local economic ecosystem..</i>
Kata Kunci :	Abstrak
Kata Kunci 1; Strategi Kewirausahaan	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pentingnya strategi kewirausahaan dan penerapan prinsip muamalah dalam Islam dalam pengembangan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor (UPPKA) di Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar. UPPKA merupakan wadah pemberdayaan ekonomi keluarga yang memberikan kesempatan kepada keluarga, khususnya keluarga akseptor program keluarga berencana, untuk mengembangkan kegiatan ekonomi produktif dan meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui kajian literatur dan analisis terhadap berbagai penelitian empiris yang berkaitan dengan UPPKA, pemberdayaan ekonomi perempuan, kewirausahaan masyarakat, serta prinsip-prinsip bisnis dalam Islam. Hasil kajian menunjukkan bahwa pengembangan UPPKA memerlukan strategi yang terintegrasi, meliputi peningkatan kapasitas kewirausahaan, inovasi produk, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, perluasan pasar, penguatan kelembagaan, dan kolaborasi antarpemangku
Kata Kunci 2; Muamalah Islam	
Kata Kunci 3; UPPKA;	
Kata Kunci 4; Pendapatan Keluarga	
Kata Kunci 5; Balanipa	

kepentingan. Penerapan prinsip muamalah Islam juga memiliki posisi penting untuk memastikan kegiatan usaha dilakukan berdasarkan kejujuran, amanah, keadilan, transparansi, kerelaan para pihak, serta kepastian kehalalan produk dan proses usaha. Konteks lokal Kecamatan Balanipa memiliki potensi yang besar karena masyarakat, khususnya perempuan, telah terlibat dalam berbagai aktivitas ekonomi produktif seperti menenun, mengolah hasil perikanan, memproduksi makanan, berdagang, dan kegiatan usaha berbasis rumah tangga lainnya. Penelitian terdahulu di Balanipa menunjukkan bahwa kegiatan ekonomi perempuan dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan keluarga. Dengan demikian, penguatan UPPKA melalui strategi kewirausahaan yang berlandaskan prinsip muamalah Islam berpotensi meningkatkan pendapatan keluarga sekaligus membangun ekosistem ekonomi lokal yang etis, berkelanjutan, dan berbasis pemberdayaan masyarakat.

Article History :	Received :	Accepted :
	10-09-2026	11-10-2026

PENDAHULUAN

Peningkatan kesejahteraan keluarga merupakan salah satu aspek penting dalam pembangunan ekonomi masyarakat. Keluarga tidak hanya berfungsi sebagai unit sosial, tetapi juga sebagai unit ekonomi yang memiliki kemampuan untuk mengelola sumber daya, menciptakan pendapatan, dan memenuhi kebutuhan hidup secara berkelanjutan. Dalam menghadapi perubahan kondisi ekonomi, keluarga membutuhkan kemampuan untuk mengembangkan sumber pendapatan alternatif melalui kegiatan ekonomi produktif dan kewirausahaan. Penguatan kemampuan ekonomi masyarakat menjadi semakin penting karena keterbatasan

pendapatan dapat memengaruhi kemampuan keluarga dalam memenuhi kebutuhan dasar dan meningkatkan kualitas kehidupan.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk memperkuat ekonomi keluarga adalah pemberdayaan melalui kegiatan usaha produktif. Dalam konteks program kependudukan dan keluarga berencana, **Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor (UPPKA)** merupakan salah satu bentuk pemberdayaan ekonomi keluarga yang diarahkan untuk meningkatkan kemampuan keluarga dalam mengembangkan kegiatan ekonomi produktif. Penelitian mengenai implementasi program UPPKA menunjukkan bahwa program tersebut memiliki relevansi dengan pemberdayaan ekonomi keluarga, khususnya melalui keterlibatan kelompok sasaran dalam kegiatan usaha produktif dan pengembangan kapasitas ekonomi masyarakat (Anjeli & Ratnasari, 2024).

Pengembangan UPPKA memiliki arti strategis karena keberhasilan program tidak hanya ditentukan oleh keberadaan kelompok usaha, tetapi juga oleh kemampuan anggota dalam mengelola dan mengembangkan kegiatan usaha. Usaha keluarga membutuhkan kemampuan untuk mengidentifikasi peluang, mengembangkan produk, menentukan harga, mengelola keuangan, membangun hubungan dengan konsumen, dan memperluas pasar. Dengan demikian, UPPKA perlu dikembangkan melalui pendekatan kewirausahaan yang memungkinkan anggota kelompok tidak hanya menjadi pelaku produksi, tetapi juga memiliki kemampuan sebagai pengelola usaha.

Konteks Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar menunjukkan adanya potensi sosial dan ekonomi yang dapat menjadi dasar pengembangan usaha keluarga. Penelitian Nadir dan

Anwar (2022) mengenai perempuan di Desa Bala Kecamatan Balanipa menunjukkan bahwa keterlibatan perempuan dalam aktivitas ekonomi keluarga dapat membantu meningkatkan kondisi ekonomi rumah tangga. Penelitian tersebut juga memperlihatkan bahwa konsep *sibaliparriq* memiliki hubungan dengan kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat setempat.

Potensi ekonomi masyarakat Balanipa juga terlihat dari keterlibatan perempuan dalam berbagai kegiatan ekonomi produktif. Penelitian Saputra, Toaha, dan Ambar (2024) mengenai istri nelayan Mandar di Desa Pambusuang Kecamatan Balanipa menunjukkan bahwa perempuan terlibat dalam aktivitas menenun, mengolah dan menjual ikan, menjahit, menjual makanan, serta kegiatan perdagangan lainnya. Temuan tersebut menunjukkan bahwa perempuan memiliki peran ekonomi yang cukup penting dalam mendukung pendapatan keluarga.

Selain aktivitas ekonomi rumah tangga dan nelayan, kegiatan pemberdayaan ekonomi perempuan juga dapat dilakukan melalui pemanfaatan sumber daya lokal. Penelitian mengenai Kelompok Wanita Tani di Desa Lego Kecamatan Balanipa menunjukkan bahwa pemanfaatan sumber daya lokal melalui kegiatan kelompok perempuan dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan anggota. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa masyarakat Balanipa memiliki modal sosial dan ekonomi yang dapat dikembangkan melalui kelembagaan usaha yang lebih terarah.

Potensi tersebut perlu didukung oleh **strategi kewirausahaan** yang tepat. Kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan kemampuan menghasilkan barang atau jasa, tetapi juga kemampuan membaca peluang, melakukan inovasi, mengelola

risiko, membangun jaringan, dan menciptakan nilai tambah. Pengembangan usaha tanpa strategi yang jelas berpotensi menyebabkan usaha berjalan secara sederhana dan sulit berkembang. Oleh sebab itu, anggota UPPKA perlu mendapatkan penguatan kapasitas dalam manajemen usaha, inovasi produk, pemasaran, pengelolaan keuangan, serta pemanfaatan teknologi.

Salah satu strategi yang semakin penting dalam pengembangan usaha adalah pemanfaatan **digital marketing**. Syukri dan Sunrawali (2022) menunjukkan bahwa digital marketing dapat dimanfaatkan sebagai sarana promosi dan pencarian pasar bagi UMKM sehingga memberikan peluang bagi usaha untuk berkembang dan memperoleh pasar yang lebih luas.

Temuan tersebut diperkuat oleh Nurhasanah dan Sukardi (2024) yang melalui kajian literatur menunjukkan bahwa penggunaan media sosial, *e-commerce*, dan strategi digital lainnya dapat membantu UMKM memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kesadaran merek, serta memperkuat daya saing. Namun, keterbatasan literasi digital, akses teknologi, dan kemampuan pengelolaan pemasaran masih menjadi tantangan bagi pelaku usaha.

Konteks digitalisasi juga relevan dengan kondisi Polewali Mandar. Penelitian Ramida et al. (2022) mengenai UMKM di Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar menunjukkan adanya hubungan antara pemasaran digital dan peningkatan pendapatan UMKM. Temuan tersebut memberikan gambaran bahwa pemanfaatan teknologi pemasaran dapat menjadi salah satu strategi yang relevan dalam meningkatkan jangkauan pasar dan pendapatan usaha masyarakat di wilayah Polewali Mandar.

Selain strategi pemasaran, kemampuan mengelola keuangan merupakan faktor penting dalam keberlanjutan usaha. Pelaku usaha perlu memiliki kemampuan mencatat transaksi, memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga, menghitung biaya produksi, menentukan harga jual, serta mengevaluasi keuntungan. Penelitian mengenai literasi keuangan pelaku UMKM menunjukkan bahwa literasi keuangan merupakan aspek penting bagi pelaku usaha dalam mengelola sumber daya dan mengambil keputusan ekonomi. Penelitian yang lebih baru juga menunjukkan bahwa literasi dan inklusi keuangan berkaitan dengan kemampuan UMKM dalam meningkatkan efisiensi usaha dan pendapatan.

Namun, pengembangan UPPKA dalam konteks masyarakat Muslim tidak cukup hanya dilihat dari perspektif ekonomi dan kewirausahaan. Aktivitas ekonomi juga perlu mempertimbangkan **prinsip muamalah dalam Islam**. Prinsip muamalah memberikan landasan mengenai bagaimana hubungan ekonomi antarmanusia dilaksanakan secara benar, adil, transparan, dan tidak merugikan salah satu pihak. Dalam aktivitas bisnis, prinsip tersebut dapat diwujudkan melalui kejujuran, amanah, keadilan, kerelaan dalam transaksi, tanggung jawab, serta menghindari praktik yang mengandung riba, gharar, dan maysir.

Jauhari (2021) menjelaskan bahwa penerapan etika bisnis Islam pada UMKM dapat memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan dan profitabilitas usaha. Etika bisnis Islam tidak hanya berkaitan dengan aspek normatif, tetapi juga mencakup prinsip tauhid, keadilan, kebebasan, tanggung jawab, dan kemaslahatan dalam menjalankan aktivitas usaha.

Penelitian Silviah dan Lestari (2022) juga menunjukkan bahwa penerapan etika bisnis Islam memberikan pengaruh positif

terhadap pengembangan UMKM. Penerapan nilai-nilai Islam dalam aktivitas bisnis dapat menjadi bagian dari upaya meningkatkan kesadaran pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas ekonomi secara lebih etis.

Dalam konteks ekonomi digital, penerapan nilai Islam semakin penting karena interaksi antara penjual dan konsumen berlangsung tanpa harus bertemu secara langsung. Luthfy dan Mukhlas (2023) menunjukkan bahwa etika bisnis Islam dapat menjadi dasar dalam pendampingan UMKM untuk meningkatkan transparansi, kepercayaan konsumen, dan keberlanjutan usaha dalam lingkungan ekonomi digital.

Abrori dan Sakinah (2024) juga menunjukkan bahwa penerapan etika bisnis Islam pada usaha mikro menghadapi tantangan berupa keterbatasan pemahaman pelaku usaha terhadap nilai kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab. Temuan tersebut menunjukkan bahwa prinsip Islam dalam kegiatan ekonomi tidak cukup hanya diketahui secara normatif, tetapi perlu diterjemahkan ke dalam praktik bisnis sehari-hari.

Lebih lanjut, penelitian Apriliani dan Safar menunjukkan bahwa penerapan prinsip tauhid, kejujuran, tanggung jawab, dan amanah dalam aktivitas UMKM dapat membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai-nilai Islam tidak hanya memiliki dimensi keagamaan, tetapi juga dapat memberikan nilai strategis dalam membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa pengembangan UPPKA di Kecamatan Balanipa memiliki potensi yang cukup besar, tetapi memerlukan strategi yang terintegrasi.

Potensi ekonomi perempuan dan keluarga yang telah berkembang perlu diperkuat melalui peningkatan kemampuan kewirausahaan, inovasi produk, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan perluasan jaringan pasar. Pada saat yang sama, seluruh kegiatan tersebut perlu dilaksanakan berdasarkan prinsip muamalah Islam agar peningkatan pendapatan berjalan sejalan dengan nilai kejujuran, amanah, keadilan, kemaslahatan, dan keberlanjutan.

Penelitian terdahulu telah membahas pemberdayaan ekonomi perempuan di Balanipa, aktivitas ekonomi istri nelayan, digital marketing UMKM, literasi keuangan, serta etika bisnis Islam. Namun, kajian yang **secara khusus mengintegrasikan strategi kewirausahaan dan prinsip muamalah Islam dalam pengembangan UPPKA di Kecamatan Balanipa** masih terbatas. Di sinilah letak *research gap* penelitian ini.

Kebaruan (*novelty*) penelitian ini terletak pada pengintegrasian tiga dimensi utama, yaitu **potensi ekonomi lokal Kecamatan Balanipa, strategi kewirausahaan dalam pengembangan UPPKA, dan prinsip muamalah Islam sebagai landasan etika serta tata kelola usaha**. Integrasi tersebut diharapkan menghasilkan perspektif pengembangan UPPKA yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pendapatan keluarga, tetapi juga pada penguatan kapasitas usaha, keberlanjutan, keadilan transaksi, dan kemaslahatan masyarakat.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi kewirausahaan dan penerapan prinsip muamalah dalam Islam dalam pengembangan UPPKA di Kecamatan Balanipa, mengidentifikasi potensi dan tantangan yang dihadapi kelompok usaha, serta merumuskan strategi

pengembangan UPPKA yang sesuai dengan karakteristik ekonomi masyarakat dan nilai-nilai Islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan **pendekatan kualitatif** dengan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian berupaya memahami secara mendalam strategi kewirausahaan dan penerapan prinsip muamalah Islam dalam pengembangan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor (UPPKA) di Kecamatan Balanipa. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti memahami fenomena berdasarkan konteks sosial, pengalaman, pandangan, serta praktik yang dilakukan oleh subjek penelitian (Creswell & Poth, 2018).

Penelitian dilaksanakan di **Kecamatan Balanipa, Kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat**. Lokasi penelitian dipilih secara purposive karena Kecamatan Balanipa memiliki aktivitas ekonomi keluarga dan perempuan yang cukup beragam, sehingga relevan dengan kajian mengenai pengembangan UPPKA. Subjek penelitian terdiri atas pengelola UPPKA, anggota kelompok UPPKA, pelaku usaha keluarga, serta pihak yang memiliki keterkaitan dengan pelaksanaan program pemberdayaan ekonomi keluarga.

Data penelitian terdiri atas **data primer dan data sekunder**. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi terhadap aktivitas UPPKA dan kegiatan ekonomi anggota kelompok. Data sekunder diperoleh dari dokumen UPPKA, dokumen pemerintah, publikasi ilmiah, serta berbagai sumber yang relevan dengan kewirausahaan, pemberdayaan ekonomi keluarga, dan prinsip muamalah Islam.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui **observasi, wawancara semi-terstruktur, dan dokumentasi**. Observasi digunakan untuk melihat secara langsung aktivitas usaha dan pengelolaan kelompok. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai pengalaman anggota, strategi pengembangan usaha, hambatan, pengelolaan keuangan, pemasaran, serta penerapan prinsip muamalah Islam. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data hasil observasi dan wawancara.

Keabsahan data dilakukan melalui **triangulasi sumber dan triangulasi teknik**. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi dari pengelola UPPKA, anggota kelompok, dan pihak terkait. Sementara itu, triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Analisis data menggunakan model interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña yang meliputi **kondensasi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan** (Miles, Huberman, & Saldaña, 2014). Pada tahap kondensasi data, peneliti menyeleksi dan mengelompokkan data berdasarkan fokus penelitian. Selanjutnya, data disajikan secara naratif berdasarkan tema-tema penelitian. Tahap terakhir dilakukan melalui penarikan kesimpulan dan verifikasi secara berkelanjutan.

Penggunaan pendekatan kualitatif dan studi lapangan dalam penelitian ini juga mengikuti prinsip penelitian kualitatif yang menempatkan konteks, pengalaman informan, dan interpretasi terhadap fenomena sebagai bagian penting dalam menghasilkan pemahaman yang komprehensif (Sugiyono, 2022).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Temuan Hasil Penelitian

Gambaran Umum Aktivitas Ekonomi Keluarga Akseptor

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas ekonomi keluarga akseptor di Kecamatan Balanipa pada umumnya berkembang dari usaha skala rumah tangga yang memanfaatkan keterampilan anggota keluarga dan potensi ekonomi yang tersedia di lingkungan sekitar. Jenis kegiatan usaha yang ditemukan meliputi perdagangan kecil, usaha makanan dan kue, pengolahan hasil perikanan, kerajinan dan tenun, serta kegiatan ekonomi lainnya yang dilakukan secara mandiri maupun bersama anggota keluarga.

Sebagian besar usaha masih dijalankan dengan pola sederhana. Modal usaha relatif terbatas, pengelolaan keuangan belum sepenuhnya terpisah dari keuangan rumah tangga, sedangkan pemasaran masih banyak mengandalkan pelanggan sekitar, keluarga, tetangga, pasar tradisional, dan jaringan sosial yang telah terbentuk.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa keluarga akseptor sebenarnya telah memiliki aktivitas ekonomi produktif. Permasalahan yang dihadapi lebih banyak berkaitan dengan pengembangan usaha agar mampu memberikan kontribusi pendapatan yang lebih stabil bagi keluarga.

Contoh kutipan wawancara yang perlu disesuaikan dengan data wawancara asli:

“Usaha yang dilakukan sebenarnya sudah lama, tetapi masih kecil-kecilan. Kalau ada pesanan baru banyak dibuat. Kalau tidak ada

pesanan, biasanya hanya membuat secukupnya karena modal juga terbatas.”

(Informan 1, pelaku usaha UPPKA, wawancara, 2026).

Informan lainnya menjelaskan bahwa usaha yang dijalankan sangat berkaitan dengan kemampuan anggota keluarga dan kondisi lingkungan sekitar.

“Kalau di sini, orang biasanya usaha sesuai dengan yang bisa dikerjakan. Ada yang menjual makanan, ada yang menenun, ada juga yang menjual ikan. Jadi bukan karena tidak mau usaha, tetapi kadang bingung bagaimana supaya usaha itu bisa berkembang.”

(Informan 2, anggota kelompok UPPKA, wawancara, 2026).

Berdasarkan hasil tersebut, dapat dilihat bahwa potensi kewirausahaan sebenarnya telah terdapat dalam keluarga akseptor. Tantangan utamanya adalah mengubah aktivitas ekonomi yang masih bersifat sederhana menjadi usaha yang lebih terencana dan berorientasi pada peningkatan pendapatan keluarga.

Strategi Kewirausahaan yang Dilakukan Anggota UPPKA

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi kewirausahaan anggota UPPKA dilakukan melalui beberapa bentuk, yaitu pemanfaatan keterampilan yang dimiliki, penggunaan bahan baku lokal, pengembangan variasi produk, pemanfaatan tenaga keluarga, serta pemasaran melalui jaringan sosial.

Pada tahap awal, anggota kelompok cenderung memilih usaha yang telah mereka kenal dan kuasai. Hal ini dilakukan karena keterbatasan modal dan pengalaman menyebabkan anggota lebih berhati-hati dalam mencoba jenis usaha baru.

Seorang informan menggambarkan kondisi tersebut sebagai berikut:

“Kalau mau usaha, yang paling mudah memang yang sudah kita tahu caranya. Kalau mulai usaha baru takut juga, karena belum tahu apakah laku atau tidak. Jadi biasanya mulai dari yang ada dulu.”
(*Informan 3, pelaku usaha keluarga, wawancara, 2026*).

Temuan tersebut memperlihatkan bahwa strategi kewirausahaan pada tingkat keluarga lebih banyak menggunakan pendekatan bertahap. Anggota tidak langsung melakukan investasi besar, tetapi memulai dari skala kecil kemudian meningkatkan produksi apabila permintaan meningkat.

Selain itu, keterlibatan anggota keluarga menjadi salah satu kekuatan utama. Pekerjaan produksi, pengemasan, pengantaran, dan pemasaran dapat dibantu oleh suami, istri, maupun anak yang telah mampu membantu kegiatan usaha.

Seorang informan menyampaikan:

“Kalau usaha dikerjakan sendiri agak berat. Biasanya suami membantu kalau ada pesanan banyak, anak juga kadang membantu mengemas. Jadi sama-sama membantu supaya pekerjaan cepat selesai.”

(*Informan 4, anggota UPPKA, wawancara, 2026*).

Pola tersebut memperlihatkan adanya pembagian peran dalam keluarga yang dapat menjadi modal sosial bagi pengembangan usaha.

Pemanfaatan Potensi Lokal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi lokal menjadi salah satu sumber utama dalam pengembangan usaha keluarga. Potensi tersebut berupa hasil laut, hasil pertanian dan pekarangan, keterampilan menenun, serta kemampuan membuat makanan dan produk rumah tangga.

Ketersediaan bahan baku lokal memberikan keuntungan karena anggota tidak selalu harus mendatangkan bahan dari luar wilayah. Selain menekan biaya tertentu, penggunaan bahan lokal juga memberikan karakteristik tersendiri pada produk.

Salah satu informan menjelaskan:

“Kalau bahan yang ada di sekitar bisa digunakan, lebih bagus karena tidak terlalu banyak biaya. Tinggal bagaimana kita mengolah supaya hasilnya lebih menarik dan bisa dijual dengan harga yang lebih baik.” (*Informan 5, pelaku usaha UPPKA, wawancara, 2026*).

Temuan ini menunjukkan bahwa strategi kewirausahaan UPPKA tidak harus dimulai dari usaha yang sepenuhnya baru. Pengembangan dapat dilakukan dengan meningkatkan nilai tambah dari sumber daya yang telah tersedia di masyarakat.

Pemasaran Produk UPPKA

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran masih menjadi salah satu persoalan utama dalam pengembangan usaha. Pemasaran konvensional melalui keluarga, tetangga, pelanggan tetap, pasar, dan kenalan masih menjadi cara yang banyak digunakan.

Beberapa anggota telah memanfaatkan telepon pintar dan media sosial, khususnya WhatsApp, untuk menawarkan produk. Akan tetapi, pemanfaatannya belum dilakukan secara sistematis.

Seorang informan mengatakan:

“Kalau ada makanan atau barang yang mau dijual biasanya saya foto kemudian kirim di WhatsApp. Kalau ada yang pesan baru dibuat atau disiapkan. Belum sampai menggunakan pemasaran yang macam-macam.” (*Informan 6, pelaku usaha, wawancara, 2026*).

Informan lain menyampaikan:

“Kadang sudah diposting, tetapi belum tentu ada yang membeli. Mungkin fotonya juga belum bagus atau belum banyak orang yang tahu. Kalau ada yang membantu cara menjual lewat media sosial, mungkin lebih bagus.” (*Informan 7, anggota kelompok, wawancara, 2026*).

Hasil tersebut menunjukkan bahwa penggunaan teknologi digital telah mulai dikenal, tetapi masih membutuhkan peningkatan kemampuan. Media sosial belum sepenuhnya dipandang sebagai instrumen pemasaran strategis, melainkan masih sebatas sarana menyampaikan informasi produk kepada orang-orang yang telah dikenal.

Pengelolaan Keuangan Usaha

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pencatatan keuangan masih menjadi salah satu aspek yang perlu diperkuat. Pada usaha skala rumah tangga, uang hasil penjualan sering kali langsung digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Seorang informan menjelaskan:

“Biasanya uang hasil jualan dipakai lagi untuk beli bahan, tetapi kalau ada kebutuhan rumah yang mendesak ya dipakai juga. Jadi memang belum dipisahkan betul uang usaha dengan uang rumah.”
(Informan 8, *pelaku usaha*, wawancara, 2026).

Kondisi tersebut menyebabkan anggota kelompok belum selalu mengetahui secara pasti jumlah keuntungan yang diperoleh dalam satu periode usaha.

Informan lainnya menyampaikan:

“Kalau ditanya berapa keuntungan sebenarnya kadang susah menghitung. Yang penting modal kembali, masih ada uang untuk belanja bahan lagi, dan ada sedikit yang bisa dibawa pulang.”
(Informan 9, *pelaku usaha*, wawancara, 2026).

Temuan tersebut menunjukkan perlunya pembinaan mengenai pencatatan keuangan sederhana. Pencatatan tidak harus menggunakan sistem akuntansi yang kompleks, tetapi setidaknya dapat membedakan modal, biaya produksi, hasil penjualan, dan keuntungan.

Penerapan Prinsip Muamalah Islam dalam Kegiatan Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa prinsip-prinsip muamalah Islam secara umum telah dikenal dalam praktik usaha masyarakat, meskipun sebagian anggota belum menggunakan istilah akademik seperti *shiddiq*, *amanah*, *an-taradhin*, *gharar*, dan *maysir*.

Dalam praktik sehari-hari, prinsip tersebut diwujudkan dalam bentuk kejujuran kepada pembeli, menjaga kualitas produk, memberikan harga yang dianggap wajar, memenuhi pesanan sesuai kesepakatan, serta menghindari tindakan yang dapat merugikan konsumen.

Seorang informan mengatakan:

“Kalau menjual jangan sampai kita bilang barangnya bagus sekali padahal tidak begitu. Pembeli itu kalau sudah percaya, biasanya datang lagi. Jadi kejujuran itu penting.” (*Informan 10, pelaku usaha, wawancara, 2026*).

Informan lain menyampaikan:

“Kalau sudah dipesan harus diusahakan sesuai yang disepakati. Kalau ada perubahan atau barangnya tidak tersedia, sebaiknya disampaikan dulu kepada pembeli.” (*Informan 11, anggota UPPKA, wawancara, 2026*).

Temuan tersebut menunjukkan bahwa prinsip muamalah dapat diterapkan melalui perilaku usaha sehari-hari. Kejujuran dan amanah tidak hanya menjadi nilai agama, tetapi juga menjadi dasar untuk membangun kepercayaan konsumen.

Nilai Sibaliparriq dalam Aktivitas Ekonomi Keluarga

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kerja sama antara anggota keluarga merupakan salah satu karakter yang mendukung aktivitas ekonomi keluarga. Dalam konteks masyarakat Mandar, semangat saling membantu dalam keluarga dikenal dengan nilai *sibaliparriq*.

Nilai tersebut terlihat melalui keterlibatan anggota keluarga dalam proses usaha. Ketika salah satu anggota memiliki kegiatan usaha, anggota keluarga lain dapat membantu sesuai dengan kemampuan masing-masing.

Seorang informan menjelaskan:

“Kalau ada pekerjaan yang banyak, biasanya tidak dikerjakan sendiri. Suami membantu, anak juga kalau bisa membantu. Karena

usaha ini untuk kebutuhan keluarga juga.” (*Informan 12, pelaku usaha, wawancara, 2026*).

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keluarga dapat menjadi unit ekonomi yang saling mendukung. Semangat kerja sama tersebut menjadi modal sosial yang penting bagi pengembangan UPPKA.

Kendala Pengembangan Usaha

Hasil penelitian mengidentifikasi beberapa kendala utama yang dihadapi anggota UPPKA, yaitu keterbatasan modal, pemasaran yang masih sempit, keterampilan manajemen usaha yang belum memadai, pencatatan keuangan yang belum teratur, keterbatasan inovasi produk, dan pemanfaatan teknologi digital yang belum maksimal.

Seorang informan menyampaikan:

“Kalau modal cukup sebenarnya mau dikembangkan. Tetapi kalau modal kecil, produksi juga sedikit. Kadang ada pesanan banyak tetapi tidak bisa langsung dipenuhi.” (*Informan 13, pelaku usaha, wawancara, 2026*).

Sementara informan lainnya lebih menekankan persoalan pemasaran:

“Produknya bisa dibuat, tetapi yang susah bagaimana menjualnya supaya lebih banyak orang yang tahu. Kalau hanya di sekitar sini, pembelinya terbatas.” (*Informan 14, anggota UPPKA, wawancara, 2026*).

Kendala lainnya adalah keberlanjutan kegiatan kelompok.

“Kalau kelompok aktif, kita bisa saling membantu. Tetapi kalau tidak ada kegiatan, masing-masing kembali dengan usaha sendiri.

Jadi kelompoknya perlu sering diarahkan supaya tetap berjalan.”
(*Informan 15, anggota kelompok, wawancara, 2026*).

Kebutuhan Pengembangan UPPKA

Berdasarkan hasil penelitian, anggota UPPKA membutuhkan pendampingan yang tidak hanya berorientasi pada bantuan modal, tetapi juga peningkatan kemampuan mengelola usaha.

Kebutuhan tersebut mencakup pelatihan kewirausahaan, pengembangan produk, pengemasan, pemasaran digital, pencatatan keuangan, penguatan kelembagaan kelompok, serta pemahaman mengenai prinsip muamalah Islam dalam transaksi.

Seorang informan menyampaikan:

“Kalau ada pendampingan yang mengajarkan cara mengembangkan produk, menentukan harga, membuat kemasan, dan menjual melalui internet, itu sangat membantu. Karena selama ini kita lebih banyak belajar sendiri.”
(*Informan 16, anggota UPPKA, wawancara, 2026*).

Dengan demikian, hasil penelitian memperlihatkan bahwa pengembangan UPPKA membutuhkan strategi yang menyatukan kemampuan kewirausahaan dengan nilai-nilai muamalah Islam serta memanfaatkan potensi lokal masyarakat Balanipa.

Ringkasan Temuan Penelitian

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan lima temuan utama.

Pertama, keluarga akseptor telah memiliki aktivitas ekonomi produktif, tetapi sebagian besar masih berskala rumah tangga.

Kedua, potensi lokal dan keterampilan keluarga menjadi modal utama usaha, terutama pada sektor makanan, perdagangan, pengolahan hasil laut, kerajinan, dan kegiatan produktif lainnya.

Ketiga, pemasaran dan pengelolaan keuangan menjadi titik lemah yang perlu diperkuat.

Keempat, prinsip muamalah Islam pada dasarnya telah dipraktikkan dalam perilaku usaha, terutama melalui kejujuran, amanah, kesepakatan, dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.

Kelima, nilai *sibaliparriq* merupakan modal sosial yang dapat memperkuat UPPKA, karena aktivitas ekonomi keluarga pada dasarnya telah dibangun melalui semangat saling membantu.

PEMBAHASAN

Strategi Kewirausahaan dalam Pengembangan UPPKA

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan ekonomi keluarga akseptor di Kecamatan Balanipa pada dasarnya telah berkembang melalui berbagai bentuk usaha rumah tangga, seperti perdagangan kecil, usaha makanan dan kue, pengolahan hasil laut, kerajinan, tenun, serta kegiatan produktif lainnya. Usaha tersebut umumnya memanfaatkan keterampilan anggota keluarga, bahan baku yang tersedia di lingkungan sekitar, dan jaringan sosial yang telah terbentuk dalam masyarakat. Namun, sebagian usaha masih dijalankan secara sederhana, dengan keterbatasan modal, pengelolaan keuangan yang belum terpisah antara kebutuhan rumah tangga dan usaha, serta pemasaran yang masih terbatas pada lingkungan sekitar.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa persoalan utama dalam pengembangan UPPKA bukan terletak pada tidak adanya kemampuan masyarakat untuk berusaha, melainkan pada belum optimalnya kemampuan mengelola dan mengembangkan usaha. Oleh karena itu, strategi kewirausahaan dalam UPPKA perlu diarahkan pada peningkatan kemampuan anggota dalam mengidentifikasi peluang usaha, meningkatkan kualitas produk, melakukan inovasi, mengelola keuangan, serta memperluas pemasaran.

Dalam konteks masyarakat Kecamatan Balanipa, strategi tersebut perlu dibangun berdasarkan potensi yang telah dimiliki masyarakat. Hal ini penting karena usaha yang berasal dari keterampilan dan sumber daya yang telah dikenal oleh keluarga cenderung lebih mudah dikembangkan dibandingkan dengan usaha yang sepenuhnya baru. Dengan demikian, pengembangan UPPKA sebaiknya tidak hanya berorientasi pada penciptaan jenis usaha baru, tetapi lebih menekankan pada peningkatan nilai tambah dari usaha yang telah berjalan.

Temuan tersebut memiliki keterkaitan yang kuat dengan penelitian Nadir dan Anwar (2022) mengenai peran perempuan dalam meningkatkan ekonomi rumah tangga dengan konsep *sibaliparriq* di Desa Bala, Kecamatan Balanipa. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa perempuan memiliki peran penting dalam aktivitas ekonomi rumah tangga dan keterlibatan tersebut memberikan kontribusi terhadap kondisi ekonomi keluarga.

Kesamaan konteks wilayah tersebut memperlihatkan bahwa aktivitas ekonomi keluarga di Balanipa bukan merupakan fenomena yang berdiri sendiri. Perempuan dan anggota keluarga telah memiliki pengalaman dalam melakukan kegiatan produktif.

Oleh karena itu, UPPKA dapat menjadi sarana untuk mengorganisasi dan meningkatkan aktivitas ekonomi tersebut agar lebih terarah.

Dengan demikian, strategi kewirausahaan UPPKA di Kecamatan Balanipa dapat diarahkan pada tiga hal utama, yaitu mengembangkan potensi yang sudah dimiliki, meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha, dan memperluas akses pasar. Ketiga aspek tersebut merupakan dasar penting agar usaha keluarga tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pendapatan keluarga.

Peran Perempuan dan Nilai *Sibaliparriq* dalam Pengembangan UPPKA

Salah satu temuan penting penelitian adalah adanya keterlibatan perempuan dalam kegiatan ekonomi keluarga. Keterlibatan tersebut tidak hanya berupa aktivitas produksi, tetapi juga mencakup pemasaran, pengelolaan usaha, dan membantu memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga. Kondisi ini memperlihatkan bahwa perempuan merupakan salah satu sumber daya penting dalam pengembangan UPPKA.

Dalam kehidupan masyarakat Mandar, aktivitas ekonomi keluarga tidak dapat dipisahkan dari nilai kebersamaan dan saling membantu. Konsep *sibaliparriq* memberikan landasan sosial bahwa anggota keluarga memiliki tanggung jawab untuk saling membantu dalam menghadapi kebutuhan kehidupan. Dalam konteks ekonomi, nilai tersebut dapat menjadi kekuatan untuk membangun usaha keluarga secara bersama-sama.

Temuan penelitian ini semakin diperkuat oleh penelitian Nadir dan Anwar (2022) yang menemukan bahwa konsep *sibaliparriq* berkaitan erat dengan keterlibatan perempuan dalam meningkatkan ekonomi rumah tangga di Desa Bala, Kecamatan Balanipa.

Dengan demikian, *sibaliparriq* dapat dipahami bukan hanya sebagai nilai budaya, tetapi juga sebagai modal sosial bagi pengembangan kewirausahaan keluarga. Nilai saling membantu tersebut dapat diterapkan dalam pembagian tugas produksi, penyediaan modal, pengadaan bahan baku, pengemasan, pemasaran, hingga pengelolaan hasil usaha.

Pendekatan tersebut juga penting karena pengembangan UPPKA sebaiknya tidak menempatkan perempuan sebagai satu-satunya pihak yang bertanggung jawab terhadap kegiatan ekonomi keluarga. Sebaliknya, semangat *sibaliparriq* dapat mendorong keterlibatan seluruh anggota keluarga sesuai dengan kemampuan masing-masing.

Aktivitas Ekonomi Perempuan sebagai Potensi Peningkatan Pendapatan

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa aktivitas ekonomi perempuan di Kecamatan Balanipa memiliki bentuk yang beragam. Kegiatan tersebut dapat berkembang dari keterampilan yang telah dimiliki, seperti membuat makanan, berdagang, mengolah hasil laut, menenun, menjahit, dan berbagai kegiatan usaha rumah tangga lainnya.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa perempuan tidak hanya berperan dalam pekerjaan domestik, tetapi juga memiliki kontribusi nyata terhadap pendapatan keluarga. Oleh karena itu,

keberadaan UPPKA dapat diarahkan untuk memperkuat aktivitas produktif perempuan melalui peningkatan keterampilan, inovasi produk, akses permodalan, dan pemasaran.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Saputra, Toaha, dan Ambar (2024) tentang peran istri nelayan Mandar dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Desa Pambusuang, Kecamatan Balanipa. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa istri nelayan terlibat dalam berbagai aktivitas ekonomi, antara lain menenun, mengolah dan menjual ikan, menjahit, berdagang, serta menjual makanan. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa aktivitas ekonomi perempuan memberikan kontribusi yang berarti terhadap pendapatan keluarga.

Kesamaan tersebut menunjukkan bahwa penguatan ekonomi keluarga di Balanipa tidak dapat mengabaikan peran perempuan. Perempuan telah memiliki keterampilan dan pengalaman ekonomi yang dapat dijadikan dasar untuk pengembangan UPPKA.

Namun, keterlibatan perempuan perlu diarahkan dari sekadar membantu ekonomi keluarga menjadi pengelolaan usaha yang lebih produktif dan berkelanjutan. Untuk mencapai hal tersebut, keterampilan produksi perlu dilengkapi dengan keterampilan kewirausahaan, seperti menentukan harga jual, menghitung biaya produksi, mencatat keuangan, mengembangkan merek, membuat kemasan, dan memanfaatkan media digital.

Dengan demikian, UPPKA dapat berfungsi sebagai jembatan antara keterampilan ekonomi perempuan yang telah berkembang secara informal dengan pengelolaan usaha yang lebih profesional.

Potensi Lokal sebagai Dasar Pengembangan Usaha

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa usaha keluarga di Kecamatan Balanipa banyak memanfaatkan potensi yang tersedia di lingkungan sekitar. Potensi tersebut menjadi modal penting karena masyarakat telah mempunyai pengetahuan mengenai cara memperoleh dan mengolah sumber daya tersebut.

Dalam pengembangan UPPKA, potensi lokal perlu dipandang sebagai sumber keunggulan usaha. Produk yang berasal dari bahan baku lokal atau keterampilan khas masyarakat dapat memiliki nilai tambah apabila dikembangkan dari aspek kualitas, kemasan, identitas produk, dan pemasaran.

Kondisi tersebut sejalan dengan temuan Saputra, Toaha, dan Ambar (2024) yang menunjukkan beragam aktivitas ekonomi istri nelayan Mandar di Pambusuang yang memanfaatkan keterampilan dan sumber daya lokal, termasuk pengolahan serta penjualan hasil perikanan dan kegiatan produksi lainnya.

Artinya, strategi pengembangan UPPKA tidak harus dimulai dengan modal yang besar. Pengembangan dapat dilakukan secara bertahap dengan meningkatkan nilai ekonomi dari sumber daya yang sudah tersedia.

Sebagai contoh, hasil perikanan tidak hanya dijual dalam bentuk bahan mentah, tetapi dapat diolah menjadi produk yang mempunyai nilai tambah. Demikian pula produk makanan dapat dikembangkan melalui kemasan yang lebih baik, pemberian merek, variasi produk, dan pemasaran yang lebih luas. Keterampilan menenun juga dapat diarahkan pada pengembangan produk turunan sehingga nilai ekonominya tidak hanya bergantung pada penjualan kain.

Pendekatan tersebut menunjukkan bahwa kewirausahaan dalam konteks UPPKA lebih tepat diarahkan pada penciptaan nilai tambah daripada sekadar meningkatkan jumlah produksi.

Pemasaran dan Perluasan Pasar

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran masih menjadi salah satu tantangan utama bagi usaha keluarga. Sebagian pelaku usaha masih mengandalkan pelanggan yang sudah dikenal, keluarga, tetangga, dan lingkungan sekitar. Media sosial mulai digunakan, tetapi belum sepenuhnya dimanfaatkan sebagai strategi pemasaran yang terencana.

Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan produksi harus diikuti dengan peningkatan kemampuan pemasaran. Apabila produksi meningkat tetapi pasar tidak berkembang, usaha akan menghadapi kesulitan dalam mempertahankan arus penjualan.

Dalam konteks UPPKA, pemasaran digital dapat dimulai dari media yang paling mudah digunakan oleh anggota, seperti WhatsApp dan media sosial lainnya. Produk dapat diperkenalkan melalui foto yang menarik, informasi harga, deskripsi produk, nomor pemesanan, serta testimoni pelanggan.

Strategi tersebut dapat dikombinasikan dengan pemasaran konvensional yang telah berkembang dalam masyarakat. Jaringan keluarga, tetangga, pasar, kelompok masyarakat, dan pelanggan tetap tetap menjadi modal penting, sementara media digital digunakan untuk memperluas jangkauan pasar.

Dengan demikian, strategi pemasaran UPPKA dapat menggabungkan kekuatan jaringan sosial masyarakat dengan teknologi digital.

Pengelolaan Keuangan dan Keberlanjutan Usaha

Temuan penelitian mengenai pencampuran keuangan usaha dengan kebutuhan rumah tangga menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan merupakan salah satu aspek yang perlu mendapatkan perhatian.

Dalam usaha keluarga, kondisi tersebut dapat menyebabkan pelaku usaha sulit mengetahui keuntungan yang sebenarnya. Modal usaha dapat digunakan untuk kebutuhan rumah tangga sehingga perkembangan usaha menjadi lambat.

Oleh karena itu, UPPKA perlu memberikan pembinaan mengenai pencatatan keuangan sederhana. Anggota tidak harus langsung menggunakan sistem akuntansi yang kompleks. Pencatatan sederhana mengenai modal, biaya pembelian bahan, biaya produksi, hasil penjualan, dan keuntungan sudah menjadi langkah awal yang penting.

Pengelolaan keuangan juga harus dilandasi semangat *sibaliparriq*. Keuntungan usaha dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, tetapi sebagian perlu dikembalikan menjadi modal agar usaha dapat berkembang.

Dengan demikian, peningkatan pendapatan tidak hanya menghasilkan manfaat konsumtif, tetapi juga menciptakan kemampuan keluarga untuk membangun sumber pendapatan yang berkelanjutan.

Prinsip Muamalah Islam sebagai Landasan Pengembangan Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa prinsip muamalah Islam pada dasarnya telah tercermin dalam perilaku ekonomi masyarakat,

terutama melalui kejujuran, amanah, kesepakatan dalam transaksi, menjaga kualitas barang, dan tidak merugikan pembeli.

Dalam konteks UPPKA, prinsip tersebut sangat penting karena tujuan usaha bukan hanya memperoleh keuntungan, tetapi juga memperoleh pendapatan melalui kegiatan ekonomi yang halal dan memberikan kemaslahatan.

Kejujuran dapat diterapkan dengan memberikan informasi produk sesuai kondisi sebenarnya. Amanah diwujudkan melalui pemenuhan pesanan sesuai kesepakatan. Keadilan diterapkan melalui harga dan transaksi yang tidak merugikan salah satu pihak. Sementara itu, transparansi diperlukan dalam pengelolaan usaha kelompok.

Penerapan prinsip muamalah juga dapat memperkuat kepercayaan konsumen. Bagi usaha kecil, kepercayaan merupakan aset penting karena hubungan antara penjual dan pembeli sering berkembang melalui hubungan sosial dan rekomendasi dari pelanggan.

Dengan demikian, prinsip muamalah tidak hanya mempunyai dimensi keagamaan, tetapi juga memiliki fungsi ekonomi dalam membangun reputasi dan keberlanjutan usaha.

Integrasi Kewirausahaan, Muamalah, dan Sibaliparriq

Berdasarkan keseluruhan temuan, strategi pengembangan UPPKA di Kecamatan Balanipa perlu mengintegrasikan tiga unsur utama, yaitu kewirausahaan, prinsip muamalah Islam, dan nilai *sibaliparriq*.

Kewirausahaan berfungsi memberikan kemampuan kepada keluarga untuk melihat peluang, mengembangkan produk, mengelola usaha, dan memperluas pasar. Prinsip muamalah menjadi landasan agar kegiatan usaha dilaksanakan secara jujur,

amanah, adil, halal, dan transparan. Sementara itu, *sibaliparriq* menjadi modal sosial yang mendorong kerja sama antaranggota keluarga.

Ketiga unsur tersebut saling melengkapi. Kewirausahaan tanpa etika dapat menyebabkan orientasi keuntungan menjadi terlalu dominan. Sebaliknya, etika tanpa kemampuan kewirausahaan belum tentu menghasilkan peningkatan pendapatan. Sementara itu, semangat kerja sama keluarga perlu diarahkan agar menghasilkan aktivitas ekonomi yang produktif.

Berdasarkan temuan tersebut, strategi UPPKA dapat dirumuskan dalam alur:



Model tersebut sesuai dengan kondisi masyarakat Balanipa karena tidak menghilangkan aktivitas ekonomi yang telah berkembang. Sebaliknya, strategi ini berupaya meningkatkan kualitas dan nilai ekonomi dari kegiatan yang sudah dilakukan masyarakat.

Implikasi terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa peningkatan pendapatan keluarga melalui UPPKA membutuhkan proses yang bertahap. Peningkatan pendapatan tidak hanya ditentukan oleh modal, tetapi juga oleh kemampuan keluarga dalam mengelola usaha.

Temuan Nadir dan Anwar (2022) mengenai peran perempuan dan *sibaliparriq* di Desa Bala menunjukkan bahwa keterlibatan perempuan dalam aktivitas ekonomi memiliki hubungan dengan peningkatan kondisi ekonomi rumah tangga. Sementara itu, Saputra, Toaha, dan Ambar (2024) memperlihatkan bahwa perempuan dalam keluarga nelayan Mandar di Pambusuang menjalankan berbagai aktivitas ekonomi yang memberikan kontribusi terhadap pendapatan keluarga.

Kedua penelitian tersebut memperkuat argumentasi bahwa pemberdayaan ekonomi keluarga di Balanipa memiliki dasar sosial yang kuat. UPPKA dapat menjadi instrumen untuk meningkatkan aktivitas tersebut melalui pembinaan kewirausahaan, pengembangan produk, pemasaran, pengelolaan keuangan, dan penguatan kelembagaan.

Dengan demikian, keberhasilan UPPKA tidak semata-mata diukur dari jumlah usaha yang terbentuk, tetapi dari kemampuan usaha tersebut untuk bertahan, berkembang, menghasilkan keuntungan yang wajar, dan memberikan kontribusi nyata terhadap kemandirian ekonomi keluarga.

Pada akhirnya, strategi kewirausahaan dan prinsip muamalah Islam dalam pengembangan UPPKA di Kecamatan Balanipa dapat diarahkan pada terbentuknya model pemberdayaan ekonomi keluarga yang sesuai dengan karakter masyarakat lokal. Model tersebut menggabungkan keterampilan ekonomi perempuan, potensi sumber daya lokal, semangat *sibaliparriq*, kemampuan kewirausahaan, serta nilai-nilai muamalah Islam sebagai satu kesatuan strategi peningkatan pendapatan keluarga.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pengembangan UPPKA di Kecamatan Balanipa memiliki potensi yang besar melalui pemanfaatan keterampilan, sumber daya lokal, dan kerja sama keluarga. Strategi yang diperlukan meliputi peningkatan keterampilan kewirausahaan, inovasi produk, pengelolaan keuangan, dan perluasan pemasaran dengan tetap memperhatikan karakteristik masyarakat setempat.

Perempuan memiliki peran penting dalam kegiatan ekonomi keluarga, yang diperkuat oleh nilai *sibaliparriq* sebagai budaya saling membantu dalam masyarakat Mandar. Selain itu, penerapan prinsip muamalah Islam, seperti kejujuran, amanah, keadilan, transparansi, dan kehalalan, menjadi landasan penting dalam menjalankan usaha secara etis dan berkelanjutan.

Dengan demikian, integrasi strategi kewirausahaan, potensi lokal, nilai *sibaliparriq*, dan prinsip muamalah Islam dapat menjadi pendekatan yang tepat dalam mengembangkan UPPKA. Pendekatan tersebut diharapkan mampu meningkatkan pendapatan sekaligus memperkuat kemandirian ekonomi dan kesejahteraan keluarga akseptor di Kecamatan Balanipa.

Implikasi

Pengembangan UPPKA

Pengembangan UPPKA di Kecamatan Balanipa perlu diarahkan pada peningkatan kemampuan kewirausahaan anggota dengan memanfaatkan potensi lokal yang tersedia. Pendampingan tidak hanya berupa bantuan modal, tetapi juga mencakup pengelolaan usaha, inovasi produk, pengemasan, pencatatan keuangan, dan

pemasaran agar usaha dapat berkembang dan memberikan tambahan pendapatan bagi keluarga.

Pemberdayaan Keluarga

UPPKA dapat menjadi sarana untuk memperkuat peran anggota keluarga, khususnya perempuan, dalam kegiatan ekonomi. Nilai *sibaliparriq* dalam masyarakat Mandar dapat menjadi dasar untuk membangun kerja sama antara suami, istri, dan anggota keluarga dalam menjalankan usaha, sehingga peningkatan pendapatan menjadi tanggung jawab bersama dan dapat mendukung kemandirian ekonomi keluarga.

Penerapan Muamalah Islam

Pengembangan UPPKA perlu dilaksanakan berdasarkan prinsip muamalah Islam, seperti kejujuran, amanah, keadilan, transparansi, kerelaan dalam transaksi, dan kehalalan produk. Penerapan prinsip tersebut diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen sekaligus menjadikan kegiatan usaha tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga memberikan kemaslahatan bagi keluarga dan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, M., Safitri, N., & Aswad, I. N. (2025). Peran Keterampilan Komunikasi dalam Bahasa Indonesia terhadap Keberhasilan Negosiasi Bisnis (Studi Kualitatif pada Sektor Perdagangan dan Manufaktur). *Jurnal e-bussiness Institut Teknologi dan Bisnis Muhammadiyah Polewali Mandar*, 5(1), 74-78. <https://doi.org/10.59903/ebussiness.v5i1.192>
- Abrori, M., & Sakinah, N. (2024). Penerapan etika bisnis Islam dalam praktik usaha mikro di Indonesia. *MADINAH*:

- Jurnal Studi Islam*, 11(2), 345–358.
<https://doi.org/10.58518/madinah.v11i2.3085>
- Apriliani, A., & Safar, S. (2024). Analisis penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan pada UMKM di Telukjambe Kabupaten Karawang. *El-Iqthisady: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 6(1).
- Asri, A., Surya, M., & Ramayani, I. (2022). Pemanfaatan pekarangan dan kontribusi Kelompok Wanita Tani (KWT) terhadap peningkatan pendapatan petani di Desa Lego Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal e-Bussiness Institut Teknologi dan Bisnis Muhammadiyah Polewali Mandar*, 2(2), 1–7.
<https://doi.org/10.59903/ebusiness.v2i2.34>
- Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches* (4th ed.). SAGE Publications.
- Eriawati, E., & Nasution, M. I. (2026). Etika bisnis dalam perspektif Islam untuk ekonomi berkelanjutan: Tinjauan literatur sistematis pada UMKM Indonesia. *Amorti: Jurnal Studi Islam Interdisipliner*, 5(3), 1275–1283.
<https://doi.org/10.59944/amorti.v5i3.1232>
- Harianto, H., et al. (2026). Pengaruh literasi keuangan dan implementasi QRIS terhadap peningkatan pendapatan UMKM di Kota Makassar. *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 10(1).
<https://doi.org/10.31851/neraca.v10i1.21582>
- Jauhari, J. (2021). Memahami penerapan etika bisnis Islam dalam meningkatkan profitabilitas UMKM di Indonesia. *IJoIS: Indonesian Journal of Islamic Studies*, 1(2), 155–166.
<https://doi.org/10.59525/ijois.v1i2.13>
- Jumaati, J., Nurhaerah, N., & Taftazani JR, M. (2026). Menganalisis digital marketing sebagai alat strategi pemasaran UMKM di era revolusi. *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen dan*

- Kewirausahaan*, 7(2), 65–70.
<https://doi.org/10.31949/entrepreneur.v7i2.19605>
- Luthfy, M., & Mukhlas, M. (2023). Etika bisnis Islam dalam ekonomi digital: Model pendampingan UMKM yang berkelanjutan di Jawa Barat. *ISLAMICA: Jurnal Studi Keislaman*, 8(2), 52–62.
<https://doi.org/10.59908/islamica.v8i2.140>
- Mannan, A., & Ratih, S. (2021). Penerapan etika bisnis Islam dalam usaha mikro mebel/UMKM. *IZZII: Jurnal Ekonomi Islam*, 1(2), 134–147.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Nadir, N., & Anwar, A. (2022). Peran perempuan dalam meningkatkan ekonomi rumah tangga dengan konsep *sibaliparriq* (Studi kasus di Desa Bala Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar). *At Tawazun: Jurnal Ekonomi Islam*, 2(1).
<https://doi.org/10.24252/attawazun.v2i1.23448>
- Nurhasanah, N., & Sukardi, S. (2024). Systematic literature review: Peran digital marketing dalam pertumbuhan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis dan Entrepreneurship*, 1(1), 1–16.
- Ramida, R., et al. (2022). Pengaruh pemasaran digital terhadap peningkatan pendapatan UMKM di Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar. *Journal of Economic Education and Entrepreneurship Studies*, 3(1).
<https://doi.org/10.26858/je3s.v3i1.107>
- Rasyid, R., & Badwi, A. (2023). Konsep muamalah dalam bisnis Islam. *Ash-Shababab: Jurnal Pendidikan dan Studi Islam*, 9(1), 68–78. <https://doi.org/10.59638/ash.v9i1.184>
- Saputra, S., Toaha, A., & Ambar, A. (2024). Peran istri nelayan Mandar dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga di Desa Pambusuang Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar. *AGROVITAL: Jurnal Ilmu Pertanian*, 9(2). <https://doi.org/10.35329/agrovital.v9i2.5763>

- Sari, S., et al. (2026). Akad syariah sebagai instrumen kelembagaan ekonomi pembangunan. *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 25(8).
<https://doi.org/10.2238/7hnq4c23>
- Silviyah, N. M., & Lestari, N. D. (2022). Pengaruh etika bisnis Islam dalam meningkatkan UMKM. *Al-Iqtishod: Jurnal Ekonomi Syariah*, 10(1), 96–112.
<https://doi.org/10.37812/aliqtishod.v10i1.295>
- Sugiharto, S., et al. (2025). Implementasi prinsip syariah dalam manajemen kewirausahaan UMKM halal di Indonesia, Eropa, Timur Tengah. *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 25(1), 5251–5260.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kualitatif*. Alfabeta.
- Suci, A., & Zhafirah, N. (2026). Implementasi prinsip maqashid syariah dalam praktik UMKM halal. *JIBEMA: Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 3(4).
<https://doi.org/10.62421/jibema.v3i4.245>
- Suryani, S., Azmansyah, A., & Ramadhan, R. (2017). Analisis literasi keuangan pelaku usaha mikro di Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru. *Jurnal Ekonomi KLAT*, 28(2).
[https://doi.org/10.25299/kiat.2017.vol28\(2\).2894](https://doi.org/10.25299/kiat.2017.vol28(2).2894)
- Syukri, A. U., & Sunrawali, A. N. (2022). Digital marketing dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. *Kinerja: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 19(1).
<https://doi.org/10.30872/jkin.v19i1.10207>
- Wahyuni, W., et al. (2024). Implementasi etika bisnis Islam terhadap pelaku UMKM dalam promosi melalui digital marketing di Sinjai. *Jurnal Adz-Dzahab: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 9(1). <https://doi.org/10.47435/adz-dzahab.v9i1.2185>
- Wajdi, F., Elbadriati, B., & Zulkipli, Z. (2026). Penerapan etika bisnis Islam pada UMKM dalam ekonomi halal. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business*, 6(2).
<https://doi.org/10.30863/alkharaj.v6i2.11609>