

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK
AYAM BROILER DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi Pada Peternakan Ayam Broiler Yeniati di Kelurahan Purwoasri
Kecamatan Metro Utara)

Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Dalam
Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**

Oleh:

**VERLIZA RESTI
NPM: 1851010426**



Program Studi : Ekonomi Syariah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1443 H / 2022 M**

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK
AYAM BROILER DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi Pada Peternakan Ayam Broiler Yeniati di Kelurahan Purwoasri
Kecamatan Metro Utara)

Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Dalam
Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**

Oleh:

**VERLIZA RESTI
NPM: 1851010426**

Program Studi : Ekonomi Syariah

**Pembimbing I : Dr. Rubhan Masykur, M.Pd.
Pembimbing II : Siska Yuli Anita, M.M**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1443 H / 2022 M**

ABSTRAK

Guna meningkatkan pendapatan dalam sebuah usaha, secara tidak langsung para pelaku usaha dituntut untuk memiliki cara atau strategi yang berguna untuk meningkatkan serta mengembangkan usahanya. Dilihat dari semakin bertambahnya pesaing maka sebagai wirausahawan harus selalu memiliki cara untuk lebih baik dari pesaing-pesaingnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana hasil dari strategi pengembangan usaha yang diterapkan pada peternakan ayam broiler Yeniati dalam upaya meningkatkan pendapatan di Kelurahan Purwoasri Kecamatan Metro Utara menurut perspektif ekonomi islam.

penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Populasi yang ada dalam penelitian ini yaitu pemilik usaha dan seluruh karyawan yang bekerja di Peternakan Yeniati, yaitu sebanyak 6 orang dan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pemilik usaha beserta dengan seluruh karyawan yang bekerja.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa startegi pengembangan usaha yang diterapkan peternakan ayam broiler Yeniati yaitu dengan cara mengubah kandangnya dengan teknologi yang lebih canggih serta meningkatkan kualitas produk dalam upaya meningkatkan pendapatan sudah mengalami kenaikan pendapatan pada tahun 2022. Strategi pengembangan usaha jika dilihat dari sudut pandang ekonomi islam sudah menerapkan prinsip-prinsip ekonomi islam, dimana pemilik usaha peternakan Yeniati menerapkan sifat jujur, ikhlas, Amanah serta menunaikan zakat, infaq dan shadaqoh.

Kata Kunci: Strategi, Pengembangan Usaha, Pendapatan

ABSTRACT

In order to increase income in a business, business actors are indirectly required to have a useful method or strategy to improve and develop their business. Judging from the increasing number of competitors, as an entrepreneur, you must always have a way to be better than your competitors. This study uses descriptive qualitative methods with data collection methods used, namely observation, interviews, and documentation. The population in this study are business owners and all employees who work at Yeniati Ranch, as many as 6 people and the samples used in this study are business owners along with all employees who work.

This study aims to find out how the results of the business development strategy applied to the Yeniati broiler farm in an effort to increase income in Purwoasri Village, Metro Utara District according to an Islamic economic perspective.

This study uses descriptive qualitative methods with data collection methods used, namely observation, interviews, and documentation. The population in this study are business owners and all employees who work at Yeniati Ranch, as many as 6 people and the samples used in this study are business owners along with all employees who work.

The results showed that the business development strategy applied by Yeniati's broiler chicken farm, namely by changing the cage with more sophisticated technology and improving product quality in an effort to increase income, has experienced an increase in income in 2022. The business development strategy when viewed from an Islamic economic point of view has apply the principles of Islamic economics, in which the owner of the farm Yeniati applies honesty, sincerity, trustworthiness and pays zakat, infaq and shadaqoh.

Keywords: Strategy, Business Development, Income

SURAT PERNYATAAN

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Verliza Resti
NPM : 1851010426
Program Studi : Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "**Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam**" adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusunan sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dalam *footnote* atau daftar Pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bandar Lampung,



Verliza Resti
NPM. 1851010426



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telp. (0721) 703260

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Broiler Yeniati di Kelurahan Purwoasri Kecamatan Metro Utara)**

Nama : Verliza Resti
NPM : 1851010426
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Telah dimunaqosyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Dr. H. Rubhan Masykur, M.Pd
NIP. 1966040221996031001

Pembimbing II

Siska Yuli Anita, M.M
NIP. 199109012019032036

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy
NIP.198208082011012009



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telp. (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam Pada Peternakan Ayam Broiler Yeniati**, disusun oleh : **Verliza Resti NPM. 1851010426**, Jurusan **Ekonomi Syariah** telah diujikan dalam Sidang Munaqasyah pada hari/tanggal: Selasa, 13 September 2022

TIM PENGUJI

Ketua : **Dr. Ridwansyah, S.E., M.E.Sy** (.....)
Sekretaris : **Audueriganta Fadlihi, S.E., M.A** (.....)
Penguji I : **Ersi Sisdianto, S.E.I., M.Ak** (.....)
Penguji II : **Dr. H. Rubhan Masykur, M.Pd** (.....)



Mengetahui,
Rekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M, Akt. CA
NIP. 197009262008011008

MOTTO

وَيَرْزُقُهُ مِنْ حَيْثُ لَا تَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَلِغُ أَمْرِهِ

قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا ﴿٣﴾

“ Dan barangsiapa bertawakal kepada Allah, niscaya Allah akan mencukupkan (keperluan)nya. Sesungguhnya Allah melaksanakan urusan-Nya. Sungguh, Allah telah mengadakan ketentuan bagi setiap sesuatu ”

(QS. At-Thalaq:3)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kesehatan, kesabaran, serta ketekunan bagi penulis dalam menyusun skripsi ini, dengan segenap kerendahan hati karya sederhana ini didedikasikan sebagai bentuk rasa terimakasih kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Edi Sutanto dan Ibu Agustina yang selalu mendoakan, mengasihi, memberikan dukungan dengan penuh kesabaran dan kasih sayang, motivasi, materi, waktu demi keberhasilanku, serta segala pengorbanan yang tidak dapat Ananda balas dengan apapun juga. Terimakasih atas segala yang telah kalian berikan, semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan, serta melimpahkan kasih sayang-Nya kepada kedua orang tuaku.
2. Kepada adikku tersayang, Devi Ade Pratiwi yang selalu mendengarkan keluh kesahku dan memberikan semangat. Semoga kita dapat membahagiakan kedua orang tua kita baik didunia maupun akhirat.
3. Almamater Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Kebanggaanku tempatku menimba ilmu.

RIWAYAT HIDUP

Verliza Resti dilahirkan pada tanggal 09 September 1999 di kelurahan Purwosari, Kecamatan Metro Utara, Kota Metro. Anak pertama dari dua bersaudara. Lahir dari orang tua yang bernama Bapak Edi Sutanto dan Ibu Agustina dan memiliki adik yaitu Devi ade Pratiwi.

Riwayat Pendidikan penulis yaitu sebagai berikut:

- | | |
|-------------|---|
| 2004 – 2006 | : Taman Kanak-Kanak Dharma Wanita Metro Utara |
| 2006 – 2012 | : SDN 4 Metro Utara, Kota Metro |
| 2012 – 2015 | : SMP Negeri 3 Pekalongan |
| 2015 – 2018 | : SMK Muhammadiyah 3 Metro |
| 2018 – 2022 | : Mahasiswi UIN Raden Intan Lampung |

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirohim

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT. Karena nikmat dan limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi dengan judul “ **Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Broiler Yeniat di Kelurahan Purwoasri Metro Utara)** ”. dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW dan juga keluarga, para sahabat, serta para pengikut beliau.

Penulisan skripsi ini menjadi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada program strata satu (S1) pada program studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam ilmu ekonomi dan bisnis Islam. Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak mendapatkan bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Tulus Suryanto, M.M, Akt, C.A. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
2. Ibu Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy.selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
3. Bapak Dr. H.Rubhan Masykur,M.Pd.,selaku Pembimbing I yang dengan tulus dan sabar telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing penulis, yang telah bersedia memberikan motivasi, tambahan ilmu, dan arahan sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai.
4. Ibu Siska Yuli Anita, M.M selaku Pembimbing II yang dengan tulus dan sabar telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing penulis, yang telah bersedia memberikan motivasi, tambahan ilmu, dan arahan sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai.

5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang telah memberikan pengetahuan yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan dan membantu penulis.
6. Ibu Sri Yeniati selaku pemilik peternakan Yeniati, dan seluruh karyawan peternakan yang telah banyak membantu dan memberikan bantuan kepada penulis dalam melaksanakan penelitian, sehingga skripsi ini terselesaikan.
7. Sahabat – sahabatku tersayang dan seperjuangan yang telah memberikan semangat, motivasi, dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini dan aktivitas perkuliahan Deivika Septa Nur Thoyba, Tri Merdawati , Cut Ranie Aditya, Aisyah Febrianti, Rani Yulita dan Anisa Novia Dewi.
8. Ika Fani Rahma Sari, Fitri Nur Angraini, dan Viola Andaresta sahabat-sahabatku yang telah membantu, memberikan semangat serta dukungan dalam proses pembuatan skripsi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
9. Deivika Septa Nur Thoyba dan Tri Merdawati sahabatku selalu bersedia membantu disetiap proses pembuatan skripsi dan dalam hal apapun.
10. Untuk orang tersayang dan terkasih yang selalu memberikan semangat serta dukungan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
11. Untuk seluruh keluargaku tercinta dan tersayang yang telah memberikan dorongan berupa semangat dan motivasi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
12. Teman-teman seperjuangan kelas G jurusan Ekonomi Syari'ah Angkatan 2018.
13. Pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dan memberi masukan serta inspirasi bagi penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, akan tetapi penulis berharap agar penelitian ini dapat bermanfaat khususnya bagi bidang Ekonomi Syariah.

Bandar Lampung, 13 September 2022

Verliza Resti
NPM.1851010426

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
ABSTRAK	ii
SURAT PERNYATAAN	iv
PERSETUJUAN.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	4
C. Fokus dan Sub-fokus Penelitian	12
D. Rumusan Masalah	13
E. Tujuan Penelitian	13
F. Manfaat Penelitian	13
G. Kajian Penelitian Terdahulu	15
H. Metode Penelitian	22
I. Sistematika Penulisan	28
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Konsep Manajemen Strategi	
1. Pengertian Manajemen Strategi	30
2. Perumusan Strategi	32
3. Jenis-Jenis Strategi	32
4. Pengertian Pengembangan Usaha	35
5. Tahap-tahap Pengembangan Usaha	36
6. Strategi Pengembangan Usaha	38
7. Strategi Pengembangan Usaha dalam Pandangan Islam	42

B. Teori Pendapatan	
1. Pengertian Pendapatan	47
2. Jenis-Jenis Pendapatan	48
3. Indikator Pendapatan	48
4. Sumber-Sumber Pendapatan	50
5. Pengertian Pendapatan dalam Islam	51
C. Konsep Ekonomi Islam	
1. Pengertian Ekonomi Islam	52
2. Tujuan Ekonomi Islam	53
3. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam	54

BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	
1. Sejarah Berdirinya dan Lokasi Peternakan Ayam Yeniati	58
2. Visi dan Misi peternakan Ayam Yeniati	59
3. Jumlah karyawan di Peternakan Yeniati	59
B. Penyajian Fakta dan Data Penelitian	
1. Tahapan Pengembangan Usaha Peternakan Yeniati	60
2. Perumusan Strategi dalam Mengembangkan Usaha Peternakan Yeniati	63
3. Pendapatan Peternakan Yeniati tahun 2020 dan 2021	64

BAB IV ANALISIS PENELITIAN

A. Analisis Data Penelitian	
Rata-Rata Pendapatan yang di Peroleh Peternakan Yeniati tahun 2020 dan 2021	66
B. Temuan Penelitian	
1. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan	68
2. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut	

Perspektif Ekonomi Islam	70
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	78
B. Rekomendasi	79
DAFTAR RUJUKAN	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penurunan Pendapatan (<i>open house system</i>) tahun 2020	8
Tabel 1.2 Pendapatan (<i>closed house system</i>) tahun 2021/2022	10
Tabel 1.3 Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan	15
Tabel 3.1 Hasil Pendapatan <i>Open House System</i> Tahun 2020	64
Tabel 3.2 Hasil Pendapatan <i>Closed House System</i> Tahun 2021	64
Tabel 4.1 Rata-Rata Pendapatan (<i>Open House System</i> dan <i>Closed House System</i>) Tahun 2020 dan 2021.....	66

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebelum penulis melanjutkan pembahasan, sebagai kerangka awal guna mendapatkan gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami isi skripsi ini, maka perlu adanya ulasan terhadap penegasan arti dan maksud dari beberapa istilah yang berkaitan dengan judul ini. Supaya menghindari dari kesalahpahaman dan kekeliruan yang mungkin dapat terjadi. Adapun judul skripsi ini adalah **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Dalam Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam”**.

Adapun beberapa istilah yang penulis uraikan dalam skripsi ini, sebagai berikut :

1. Analisis

Analisis dapat didefinisikan sebagai penguraian dari suatu sistem yang utuh ke dalam bagian-bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan, kesempatan, hambatan yang terjadi dan kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan perbaikannya.¹ Analisis merupakan suatu upaya penyelidikan untuk melihat, mengamati, mengetahui, menemukan, memahami, mengklarifikasi, menelaah dan mendalami serta menginterpretasikan fenomena yang ada.²

2. Strategi

Strategi diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan

¹ SukadI Hanik Mujiati, “Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Stok Obat Pada Apotek Arjowinangun”, Vol. 9330 No. 2 (2013), p. 1–6.,

² Juli Wahyuni et al., “Analisis Jaringan Saraf Dalam Estimasi Tingkat Pengangguran Terbuka Penduduk Sumatera Utara”, Vol. 3 No. 1 (2018).

perusahaan.³ Strategi juga dapat diartikan sebagai suatu usaha atau rencana yang matang dalam mencapai sebuah tujuan yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha.

3. Pengembangan Usaha

Pengembangan adalah suatu proses cara atau perbuatan untuk mengembangkan secara bertahap dan teratur yang menjurus ke sasaran yang dikehendaki.⁴ Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Pengembangan suatu proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha.⁵

4. Pendapatan

Pendapatan adalah suatu hasil yang diterima yang diterima seseorang, perusahaan atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja yang berupa, uang maupun barang yang diterima atau dihasilkan dalam jangka waktu tertentu.⁶

5. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah suatu konsep ekonomi bersumber pada Al-Qur'an dan Al-Hadists dalam pemenuhan kebutuhan manusia baik yang bersifat komersil maupun non-komersil dan memiliki cara pandang yang berbeda.⁷

³ Nurul Mubarak, "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista", Vol. 3 No. 1 (2017), p. 73–92..

⁴ "Economac Pengembangan Umkm Di Kota Padang Imtihan Dan Nazaruddin Universitas Nahdlatul Ulama Sumatera Barat", Vol. 1 No. 1 (2017).

⁵ Kartika Putri et al., "Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha", Vol. 4 No. 24 (2014).

⁶ Nurul Amalia Sari, "Pengaruh Perkembangan Ekonomi Digital Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Umkm Di Kota Makassar", Vol. 53 No. 9 (2019), p. 1689–1699..

⁷ Umi Rohmah, "analisis peran ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan pengrajin ditinjau dari perspektif ekonomi islam" (2017).

Berdasarkan pengertian secara keseluruhan dari penjelasan judul penelitian ini “**Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**” Maka dapat disimpulkan bahwa maksud dari skripsi ini adalah menggambarkan tentang bagaimana strategi pengembangan usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan menurut pandangan ekonomi islam.

B. Latar Belakang Masalah

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, saat ini pengusaha di tuntut untuk dapat mengembangkan usahanya supaya berkembang, maju, besar serta menjadi pengusaha yang sukses. Pengembangan usaha yang baik di mulai dari pengusaha yang banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha. Maka dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. strategi adalah suatu rangkaian tindakan-tindakan terpadu yang menjadi alat untuk meningkatkan keberhasilan dan kekuatan jangka panjang suatu perusahaan dalam mencapai keunggulan bersaing.⁸

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai strategi dalam berusaha. Namun bisa terjadi seorang pemimpin perusahaan tidak menyadarinya. Strategi merupakan tindakan yang bersifat kontinyu dan terus menerus,serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Sehingga dibutuhkan kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumsi para konsumen yang didukung oleh kompetensi inti (*core competencies*) perusahaan tersebut.⁹ Pelaku usaha membutuhkan kecepatan dalam

⁸ Nurul Adha and Oktarini Saputri, “Perencanaan Strategis Teknologi Informasi Pada Universitas Tamansiswa Palembang Dengan Metode Balanced Scorecard”, 2015, p. 84–89,.

⁹ et al., “Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Sutra Dengan Pendekatan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus Di Pabrik Sutra Tiga Putra)”, Vol. 10 No. 1 (2013), p. 1–12.

mengembangkan usaha sehingga dapat memperoleh keuntungan dengan cepat pula.

Maka dari itu, Pengembangan usaha pada suatu industri sangatlah diharuskan apabila industri tersebut ingin berkembang menjadi lebih besar. Banyak sekali faktor-faktor yang perlu diperhatikan dan diperbaiki agar perkembangan suatu industri bisa berjalan dengan cepat dan tentunya akan bisa memberikan keuntungan juga nilai tambah pada industri tersebut. Disisi lain usaha yang berkembang akan memberikan daya saing tersendiri sehingga usaha lain yang sejenis akan merasa tersaingi dan tidak akan timbul monopoli produk. Dengan persaingan tersebut maka bisa menghidupkan dunia usaha yang akhirnya sirkulasi ekonomi dan keuangan di masyarakat akan lebih baik dan daya beli masyarakat akan meningkat.¹⁰ Pengembangan usaha di lakukan guna untuk mempertahankan usaha agar tetap produktif serta meningkatkan pendapatan pelaku usaha dalam jangka Panjang. Ada beberapa sektor dalam berusaha yaitu sektor pertanian, peternakan, sektor perkebunan dan usaha kreatif.

Sektor peternakan merupakan suatu kegiatan memelihara dan mengembangbiakan hewan ternak yang bertujuan untuk mendapatkan hasil dan keuntungan dari kegiatan tersebut. Peternakan adalah bagian dari agribisnis yang mencakup usaha-usaha atau tingkah laku bisnis pada usaha pengelolaan sarana produksi peternakan, pengelolaan budidaya peternakan, penanganan pasca panen dan pemasaran. Sedangkan Ayam Pedaging Broiler adalah ayam yang pertumbuhannya sangat cepat 4-6 minggu sehingga dapat menghasilkan daging untuk dikonsumsi dalam waktu yang relative singkat.¹¹ Salah satu komoditas peternakan yang potensial dikembangkan adalah ayam pedaging. Hal ini disebabkan karena ayam pedaging menghasilkan daging sebagai sumber protein yang sangat penting

¹⁰ Adi Suparwo et al., “Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection”, Vol. Vol.1 No.2 No. E-ISSN: 2614-6711 (2018), p. 208–214,.

¹¹ I Dewa Gede Bagus Ekapriyatna, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Ananta Guna Di Desa Sidan Kecamatan Gianyar Kabupaten Gianyar”, Vol. 7 No. 2 (2016), p. 63–76, (On-line).

bagi manusia. Manfaatnya sebagai sumber protein asal hewani bagi manusia menyebabkan terjadinya peningkatan populasi, produksi dan konsumsi ayam pedaging di Indonesia.¹² Maka dari itu banyak wirausahawan yang terjun dalam usaha produksi ayam pedaging (broiler).

Usaha peternakan adalah suatu usaha pembibitan atau budidaya peternakan dalam bentuk perusahaan peternakan atau peternakan rakyat, yang dilakukan secara teratur dan terus menerus pada suatu tempat dan dalam jangka waktu tertentu untuk tujuan komersil atau sebagai usaha sampingan untuk menghasilkan ternak bibit/ternak potong, telur, susu, serta menggemukkan suatu jenis ternak termasuk mengumpulkan, mengedarkan dan memasarkan. Perkembangan broiler di Indonesia dimulai pada pertengahan 1970an dan mulai terkenal pada awal tahun 1980an (Fadilah, 2004). Lebih lanjut dijelaskan bahwa laju perkembangan usaha broiler sejalan dengan pertumbuhan populasi penduduk, pergeseran gaya hidup, tingkat pendapatan, perkembangan situasi ekonomi politik, serta kondisi keamanan. Usaha peternakan broiler tersebar di beberapa wilayah di Indonesia, hal ini karena broiler merupakan salah satu komoditas unggas yang mempunyai peran penting dalam menghasilkan daging untuk mendukung ketersediaan protein hewani.¹³

Apalagi jika dilihat dari masa produksi dan peluang yang dapat di lihat di pasaran saat ini, ayam merupakan bahan pokok makanan yang sangat di gemari oleh masyarakat Indonesia. Bahkan sudah banyak rumah makan yang menyediakan menu berbahan dasar ayam pedaging (broiler). Namun, di dalam dunia peternakan ternyata banyak permasalahan yang ada seperti

¹² Jurnal Peternakan Indonesia et al., “Analisis Struktur Biaya Dan Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Dengan Menggunakan Closed House System Dan Open House System Analysis of Cost Structure and Income of Broiler Chicken Farming Business by Using Closed House System and Open House System”, Vol. 20 No. 3 (2018), p. 193–200.,

¹³ Apni Tristia Umiarti, *Manajemen Pemeliharaan Broiler*, (1st ed.) (Denpasar, 2020), 9.

kematian pada ayam dan harga jual yang rendah di waktu tertentu. Tetapi, semakin berkembangnya zaman banyak para pelaku usaha ayam broiler menambah inofasi dan strategi dengan cara mengembangkan kualitas kandangnya dari segi kualitas maupun kapasitas demi meningkatkan pendapatan. Seperti Peternakan Yeniati yang memiliki cara dan strategi dalam mengembangkan usahanya sehingga meningkatkan pendapatannya.

Seperti pada pemilik peternakan Yeniati, sebelum pemilik usaha menemukan strategi yang tepat untuk usahanya, pemilik peternakan menggunakan sistem *open house* pada kandangnya di tahun 2008 dengan jumlah ayam 500 ekor dengan sistem mandiri, kemudian pada tahun 2010 pemilik kandang melakukan penambahan kandang serta melakukan penambahan DOC sebanyak 2000 ekor, dan di tahun 2012 dilakukan penambahan DOC lagi sebanyak 6000 ekor. Namun semakin berkembangnya zaman dan banyak pesaing yang muncul serta harga yang tidak stabil peternak tidak menyanggupi apabila harus melakukan usaha secara mandiri, maka peternak memutuskan untuk bekerjasama dengan perusahaan kemitraan pada tahun 2014 dengan kapasitas DOC yang tetap yaitu 6000 ekor dan masih menggunakan system kandang *open house*. Setelah itu di tahun 2017 pemilik peternakan ini membuka peternakan baru dengan lokasi yang berbeda.

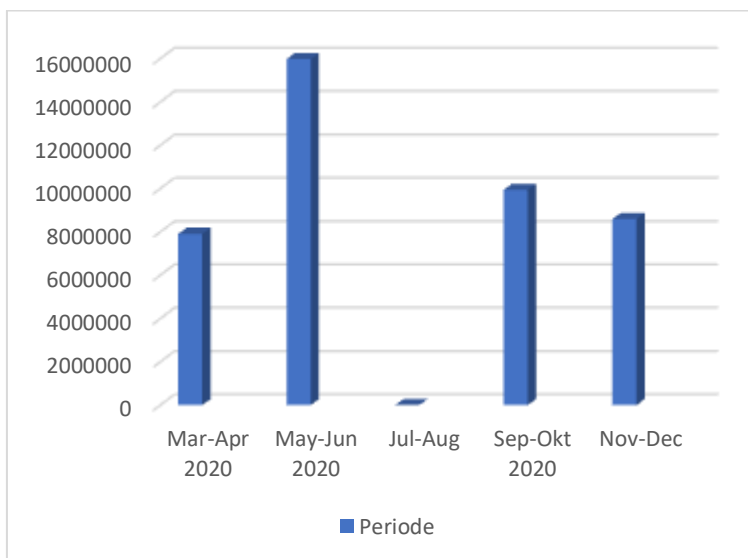
Alasan mengapa peternak mengambil keputusan untuk bekerjasama dengan kemitraan yaitu karena dari sistem kontrak ini peternak mendapatkan jaminan untuk membantu dalam hal pemasaran dan kepastian harga ayam, selain itu juga peternak mendapatkan bantuan modal guna untuk menjalankan usaha peternakan ayam broiler agar tetap lancar. Sistem kemitraan ini menyediakan sapronak (sarana produksi peternakan) sedangkan peternak mitra menyediakan kandang, operasional serta tenaga kerja. Sehingga, bisnis yang di jalankan lebih terarah dan terjamin. Tetapi, semakin berkembangnya zaman makin banyak pesaing yang berminat untuk menjalankan bisnis peternakan ayam broiler, selain itu juga harga operasional dan harga ayam

dipasaran cenderung tidak stabil yang membuat peternakan Yeniati kesulitan untuk mempertahankan usahanya. Pada akhir tahun 2020 peternakan Yeniati sempat berhenti untuk berproduksi yang dimana peternakan ini mengalami kerugian akibat penurunan pendapatan. Hal tersebut dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1.1
Penurunan pendapatan (*open house system*) tahun 2020

Periode	Total pendapatan bersih (Rp)
Mar-Apr 2020	7.907.548
May-Jun 2020	15.983.478
Jul-Aug 2020	-15.016.645/0
Sep-Nov 2020	9.941.587
Dec2020-Jan2021	8.593.121

Sumber: Data diolah dari wawancara dengan ibu Sri Yeniati (Rabu, 15 juli 2022)



Sumber: Data diolah dari hasil wawancara dengan ibu Sri Yeniati

Pendapatan adalah suatu hasil yang diterima seseorang, perusahaan atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja yang

berupa, uang maupun barang dan diterima atau dihasilkan dalam jangka waktu tertentu.¹⁴ Pendapatan dapat diartikan pula sebagai suatu jumlah penghasilan yang di dapat untuk mengukur tingkat kemakmuran dan kesejahteraan seseorang maupun sekelompok orang dalam masyarakat.¹⁵ Melihat adanya penurunan pendapatan pada usahanya, pemilik peternakan kemudian mencari cara agar usahanya tetap berjalan meskipun pada saat itu peternakannya sudah mengalami kerugian dan mengharuskan pemilik usaha untuk menutup peternakannya. Sehingga pemilik peternakan mendapatkan strategi untuk mengembangkan usahanya kembali dengan cara mengubah peternakannya dengan teknologi yang modern pada tahun 2022. Strategi yang digunakan pemilik usaha dalam sektor peternakan ini dinamakan *closed house system* atau dapat diartikan sebagai sistem kandang tertutup dimana keamanannya terjamin secara biologi dengan pengaturan ventilasi yang baik sehingga dapat menetralkan stress pada ayam broiler. Selain itu, *Closed house system* dapat diartikan sebagai sistem kandang pada peternakan ayam khususnya ayam pedaging yang kondisi didalam kandang tidak dipengaruhi oleh keadaan luar kandang yaitu keadaan iklim, suhu, kecepatan angin dan kelembaban.¹⁶

Peternakan Yeniati mengubah kandangnya dengan *closed house system* dimulai pada tahun 2021 dan mulai berproduksi kembali pada bulan April dengan pertambahan jumlah ayam DOC yaitu 8500 ekor. Selama masa produksi keadaan kandang selalu diperhatikan keamanan serta kenyamanannya untuk ayam-ayam yang ada dikandang agar ayam tersebut tidak mengalami stress dan bahkan mengalami kematian. Tidak hanya pada masa produksi, setiap pasca panen kandang ayam selalu dibersihkan

¹⁴ Nurul Amalia Sari, *Loc.Cit.*

¹⁵ Rafidah, *Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewarusahaan Islami Terhadap Pendapatan Dan Kesejahteraan Keluarga Wanita Pengrajin Batik Danau Teluk Kota Jambi*, Cetakan Pe (Malang: Ahlimedia Press, 2020), 15.

¹⁶ A Candra, D and Rico Anggriawan, "Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Dengan Sistem Closed House Dikabupaten Kediri", Vol. 1 No. 2 (2019), p. 247–259,.

serta di sterilkan dari mulai kandangnya hingga peralatan makan dan minum demi menjaga kualitas ayam saat masa produksi. Penyeterilan kandang sangat penting dilakukan setelah panen, karena dengan keadaan kandang yang tertutup harus terjamin keamanannya secara biologi agar terhindar dari penyakit ataupun virus yang berada di luar kandang. Pemilik usaha mengambil keputusan untuk mengembangkan strategi ini karena lokasi tempat yang berada di tengah atau di dekat pemukiman warga, karena dampak dari adanya usaha ini dapat menimbulkan bau maupun lalat. Selain itu pemilik peternakan mengambil strategi ini karena lokasi tempat usaha terjadi tingkat cuaca yang tidak teratur, sehingga jika menggunakan kandang sistem terbuka kemungkinan mendapatkan hasil produksi ayam yang kurang baik. Contohnya yaitu banyaknya presentasi nilai kematian pada ayam broiler sebelum masa panen.

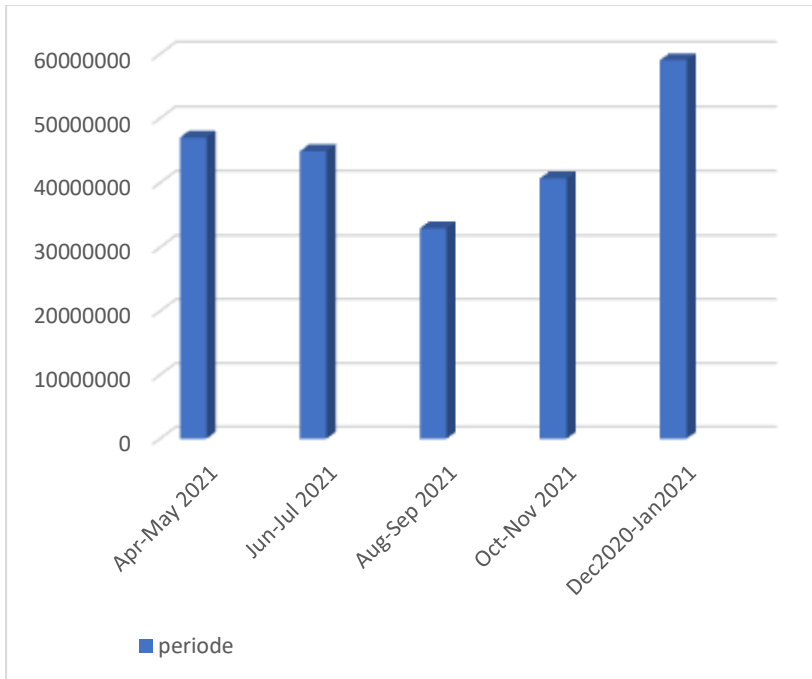
Dengan strategi pengembangan usaha yang dilakukan pemilik peternakan saat ini tentunya tidaklah mudah, pemilik usaha sebelumnya harus menambah modal dan menggali ilmu sebanyak-banyaknya agar usaha peternakannya tetap berjalan. Setelah melakukan tahapan itu kemudian pemilik peternakan mengimplementasikan cara atau strategi modern pada peternakannya dan membuahkan hasil yang baik. Selain dapat meningkatkan pendapatan strategi yang diterapkan ini dapat menetralsisir bau dari kotoran ayam serta tidak ada lalat yang tersebar ke pemukiman warga yang selama ini menjadi keresahan warga sekitar peternakan. Peningkatan pendapatan setelah menggunakan tipe kandang dengan *closed house system* dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 1.2
Pendapatan (*closed house system*) pada tahun 2021

Periode	Total pendapatan bersih (Rp)
Apr-May 2021	47.015.562
Jun-Jul 2021	44.906.812
Aug-Sep 2021	32.927.616
Oct-Nov 2021	40.681.876

Dec 2021-Jan 2022	59.023.627
-------------------	------------

Sumber: Data diolah dari hasil wawancara dengan ibu Sri Yeniati



Sumber: Data diolah dari hasil wawancara dengan ibu Sri Yeniati

Tetapi dengan strategi *Closed House System* ini belum 100% akan selalu mendapatkan keuntungan di setiap periode, karena semua itu kembali lagi kepada rizki yang di dapat setiap manusia. Manusia hanya dapat berencana selebihnya Allah SWT yang menentukan. Dalam Islam bukan merupakan suatu larangan riba bila umatnya mempunyai rencana atau keinginan untuk berhasil dalam usahanya, namun harus sesuai dengan syarat dan tidak bertentangan ajaran dalam syariat islam. Islam juga menganjurkan umatnya untuk memproduksi dan berperan dalam berbagai bentuk aktivitas ekonomi, pertanian, perkebunan, periklanan, perindustrian dan perdagangan.

Sebagaimana yang telah disebutkan dalam Al-Qur'an surat Al-Jumu'ah ayat 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ

وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “*Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.*”¹⁷

Dalam islam Allah mengizinkan umat-Nya untuk mencari rizky disertai dengan rencana untuk memajukan sebuah usahanya, namun umat manusia harus melaksanakannya dengan kejujuran agar mendapatkan berkah dari Allah SWT. Allah melarang adanya kecurangan penyelewengan, dan kelakuan tidak bermoral lainnya dalam mencari rezeki. Sebab Allah mengetahui semua perilaku dan perbuatan umatnya bahkan yang tersembunyi sekalipun. Allah SWT juga menegaskan larangan kepada umat manusia untuk tidak sekali-kali melakukan kecurangan dalam berniaga contohnya mengurangi takaran timbangan kepada pembeli terutama pada jual beli ayam potong, di anjurkan untuk selalu menyempurnakan takaran maupun timbangan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penulis tertarik untuk meneliti tentang “**Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Dalam Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam**”.

C. Fokus dan Sub-Fokus Penelitian

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang masalah diatas, Adapun fokus dalam penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut: Adanya masalah yang ada di dalam Usaha Peternakan yaitu masalah fluktuasi atau naik turunnya pendapatan pada usaha ini serta dampak pencemaran lingkungan yang disebabkan oleh

¹⁷ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah (Penerbit CV Dipenogoro, 2005), h.526.

limbah sisa produksi peternakan dan persentase kematian pada ayam broiler selama menggunakan sistem kandang *open house system*.

Sub fokus penelitian bertujuan untuk memberikan Batasan-batasan pada penelitian sehingga pembahasannya tidak meluas dan tetap fokus pada rumusan masalah penelitian. Selain itu sub fokus penelitian juga berfungsi untuk menghindari kemungkinan pembahasan yang menyimpang dari pokok permasalahan yang telah ditentukan. Adapun sub fokus dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Dalam penelitian ini penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada strategi pengembangan yang digunakan pelaku usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan.
2. Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian pada usaha peternakan ayam broiler di Kelurahan Purwoasri Metro Utara.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan penulis, maka dapat disimpulkan beberapa rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam upaya meningkatkan pendapatan ?
2. Bagaimana analisis strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam upaya meningkatkan pendapatan menurut perspektif ekonomi islam ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah strategi yang di gunakan dapat meningkatkan pendapatan pada usaha ternak ayam broiler.
2. Untuk mengetahui apakah strategi yang digunakan dapat meningkatkan pendapatan menurut perspektif ekonomi islam.

F. Manfaat Penelitian

Hal paling penting dalam penelitian adalah manfaat yang dapat diambil atau diterapkan setelah terungkapnya hasil dari penelitian tersebut. Adapun penulis mengharapkan adanya kegunaan dalam penelitian ini adalah :

1. Secara Praktis

a. Bagi Penulis

Untuk menambah wawasan serta pengetahuan tentang bagaimana analisis strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam upaya meningkatkan pendapatan menurut perspektif ekonomi islam.

b. Bagi Pihak Lain

Bagi pembaca yang mungkin juga memiliki usaha ternak ayam pedaging dapat mempraktikannya sendiri di dalam usahanya, bagi pelaku usaha ternak ayam pedaging yang lain dapat menjadi pertimbangan jika ingin merubah strateginya untuk membuat keuntungan pada usahanya. Dan bagi peneliti selanjutnya penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih jelas dan inovatif.

2. Secara Teoritis

a. Sebagai informasi bagi pembaca, khususnya bagi peneliti yang akan melakukan penelitian mengenai strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam upaya meningkatkan pendapatan.

b. Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan bagi akademisi, dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi bidang keilmuan ekonomi islam dan dapat di jadikan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat bagi pembaca.

G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu merupakan hal yang sangat penting untuk menjadi perbandingan dan acuan yang memberikan gambaran terhadap hasil-hasil penelitian terdahulu menyangkut dengan

strategi pengembangan usaha dan peningkatan Pendapatan. Untuk itu pada bagian ini akan diberikan penjelasan beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan rencana penelitian ini. Terdapat beberapa penelitian yang berkaitan dengan Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam.

Tabel 1.1
Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

No.	Nama	Judul	Hasil dan Kesimpulan
1.	I Dewa Gede Bagus Ekapriyatna (2016)	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam (Broiler) Ananta Guna Di Desa Sidan Kecamatan Gianyar	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan berhasil dengan hasil yaitu produk berkualitas tinggi, promosi yang optimal, kepuasan pelanggan terhadap karyawan, meningkatnya pendapatan masyarakat, serta dapat memanfaatkan teknologi dengan baik.
2.	Wayan Wijaya, Yulianeu, Tsalis Syaifuddin, Heru Sri Wulan. (2017)	Strategi Pengembangan Usaha CV. STEBA ADVERTING Semarang dalam Meningkatkan Pendapatan.	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil SWOT strategi untuk mengembangkan usaha CV. Steba Advertising Semarang adalah menambah modal, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan konsumen potensial, memanfaatkan fasilitas pemerintah, serta menciptakan inovasi produk, maka dengan itu strategi yang dilakukan tergolong belum begitu berhasil.
3.	Alfi Amalia, Wahyu	Analisis Strategi	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan pengaruh dari

	Hidayat & Agung Budiatmo (2012)	Pengembangan Usaha Pada UKM Batik Semarang Di Kota Semarang	strategi yang digunakan terhadap usaha yang dijalankan berhasil dengan menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan produksi, usaha Batik Semarang mempertahankan kualitas produknya, meningkatkan promosi melalui internet, dan meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan.
4.	Muhammad Afridhal (2017)	Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha adalah perbaikan sarana dan prasarana produksi serta sumber daya manusia belum begitu berhasil dan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan industri rumah tangga roti tanjong didapatkan hasil bahwa perbaikan sarana dan prasarana produksi, dan sumber daya manusia serta penanaman modal swasta akan berhasil apabila adanya dukungan dari pemerintah.
5.	Kartika Putri , Ari Pradhanawarti dan Bulan Prabawani (2014)	Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap	Berdasarkan hasil penelitian menunjukan bahwa pengaruh karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran business development service terhadap pengembangan usaha pada tahun 2014 berpengaruh positif tetapi

		Pengembangan Usaha	tidak signifikan.
6.	Risti Pandhi (2018)	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam	Berdasarkan hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan berpengaruh positif walaupun tidak terlalu signifikan.
7.	Adi Suparwo, Hendi Suhendi, Rizal Rachman, Toni Arifin, Mayya Nurbayanti Shobary (2018)	Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection	Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa belum memiliki pengetahuan tentang bagaimana memahami dan melakukan manajemen keuangan yang baik pada usaha kecil, yang berdampak pada perolehan dan pengelolaan modal yang didapatkan sehingga pengembangan yang dilakukan belum berpengaruh dan masih perlu belajar dengan lebih baik lagi.
8.	Rina Irawati (2018)	Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil	Berdasarkan hasil dari penelitian membuktikan bahwa ada pengaruh secara simultan dan parsial antara pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha kecil.
9.	Al Hibnu Abdillah dan Heny Arnita (2019)	Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler di Kecamatan Sangatta Selatan Kabupaten	Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pengembangan usaha mampu meningkatkan kualitas peternakan sehingga memperoleh keuntungan yang lebih besar.

		Kutai Timur	
10.	Zavira Istiqfar Humaera, Makmur Kambolong, Sahrin (2021)	Analisis Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Penjualan Dan Pendapatan Pada Rumah Makan Glatik	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan usaha restoran Glatik memperoleh keuntungan yang besar dari adanya pengembangan usaha dan dari hasil ratio memiliki hasil 1,62 sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha dalam usaha ini tergolong layak.

Sumber data: diolah penulis pada tahun 2022

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, terlihat bahwa terdapat beberapa persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan dengan penelitian terdahulu, yaitu sebagai berikut:

1. I Dewa Gede Bagus Ekapriyatna (2016) “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam (Broiler) Ananta Guna di Desa Sidan Kecamatan Gianyar”.¹⁸

Persamaan: Melakukan penelitian tentang analisis strategi pengembangan usaha peternakan ayam broiler dan dari segi metode penelitian, instrument penelitian yang digunakan yaitu menggunakan metode kualitatif.

Perbedaan: Dari segi objek penelitian, melakukan penelitian di Desa Sidan Kecamatan Gianyar, dari segi variable peneliti hanya fokus pada pengembangan usahanya saja, dari segi tahun, peneliti melakukan penelitian pada tahun 2016 dan dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.

2. Wayan Wijaya, Yulianeu, Tsalis Syaifuddin, Herru sri Wulan (2017) “Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Adverting Semarang dalam Meningkatkan Pendapatan”.¹⁹

¹⁸ I Dewa Gede Bagus Ekapriyatna, *Loc.Cit.*

¹⁹ Wayan Wijaya et al., “Strategi Pengembangan Usaha CV Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan”, Vol. 53 No. 9 (2017), p. 1689–1699..

Persamaan: Dari segi metode penelitian, melakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha dan dari segi variabel sama-sama membahas tentang strategi dalam mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatan.

Perbedaan: Dari segi objek penelitian, melakukan penelitian di Kota Semarang pada tahun 2017. Dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.

3. Alfi Amalia, Wahyu Hidayat dan Agung Budiarmo (2012) “Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada UKM Batik Semarang di Kota Semarang”.²⁰

Persamaan: Dari segi metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

Perbedaan: Dari segi objek dan tahun penelitian ini dilakukan di kota Semarang pada tahun 2012, dari segi variable penelitian focus pada strategi pengembangan dan dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.

4. Muhammad Afridhal (2017) “Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen”.²¹

Persamaan: Dari segi metode penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif dan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Perbedaan: Dari segi variable penelitian ini hanya berfokus pada pengembangan usaha dan penelitian ini dilakukan pada tahun 2017 dan dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.

5. Kartika Putri, Ari Pradhanawati dan Bulan Prabawani (2014) “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran

²⁰ Alfi Amalia et al., “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Batik”, Vol. 1 (2018), p. 1–12..

²¹ Muhammad Afridhal, “Muhammad Afridhal”, Vol. 53 No. 9 (2017), p. 223–233..

Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha”.²²

Persamaan: Dari segi variable peneliti menjelaskan tentang pengembangan usaha.

Perbedaan: Dari segi metode enelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, dari segi objek dan tahun tahun penelitiannya dilakukan di Sidoarjo Jawa Timur pada tahun 2014. Dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.

6. Risti Pandhi (2018) “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam”.²³

Persamaan: Dari segi variable peneliti menjelaskan tentang teori pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan dengan etika bisnis islam dan dari segi metode peneliti menggunakan pendekatan kualitatif.

Perbedaan: Dari segi objek penelitiannya dilakukan di kota Depok pada taun 2018

7. Adi Suparwo, Hendi Suhendi, Rizal Rachman, Toni Arifin, Mayya Nurbayanti Shobary (2018) “Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection”.²⁴

Persamaan: Dari segi metode penelitian menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan metode penelitian yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

Perbedaan: Dari segi variable peneliti hanya fokus pada strategi pengembangan usahanya, dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam dan dari segi objek penelitiannya dilakukan di Jakarta Timur pada tahun 2018.

²² Kartika Putri et al., “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha”, Vol. 4 No. 24 (2014), p. 1–10, (On-line).

²³ R Pandhi, “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam”, Vol. 10 No. 1 (2018), p. 1–12,.

²⁴ Adi Suparwo et al., *Loc.Cit.*

8. Rina Irawati (2018) “Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil”.²⁵
Persamaan: Dari segi variabelnya sama-sama membahas tentang pengembangan usaha
Perbedaan: Dari segi metode penelitian menggunakan metode pendekatan kuantitatif, dari segi objek penelitiannya dilakukan di Malang pada tahun 2018 dan dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.
9. Al Hibnu Abdillah dan Heny Arnila (2019) “Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler di Kecamatan Sangatta Selatan Kabupaten Kutai Timur”.²⁶
Persamaan: Dari segi variable penelitian ini sama-sama membahas tentang strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler
Perbedaan: dari segi metode penelitian ini dilakukan dengan metode *Focus Group Discussion* (FGD) dengan responden sebanyak 8 orang, dari segi objek dan tahun penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kutai Timur pada tahun 2019 dan dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.
10. Zavira Istiqfar Humaera, Makmur Kambolong, Sahrun (2021) “Analisis Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Penjualan Dan Pendapatan Pada Rumah Makan Glatik”.²⁷
Persamaan: Dari segi metode penelitiannya menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan metode pengolahan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi
Perbedaan: Dari segi objek penelitiannya dilakukan di Sulawesi Tenggara pada tahun 2021 dan dari segi perspektif ekonomi islam, peneliti tidak menggunakan perspektif ekonomi islam.

²⁵ Rina Irawati, “Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil”, Vol. 12 No. 1 (2018), p. 74–84.

²⁶ Al Hibnu Abdillah and Heny Arnila, “Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Di Kecamatan Sangatta Selatan Kabupaten Kutai Timur”, Vol. 7 No. 1 (2019), p. 47–58.

²⁷ Zavira Istigfar Humaera et al., “Analisis Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Penjualan Dan Pendapatan Pada Rumah Makan Glatik”, Vol. 6 No. 1 (2021), p. 25, <https://doi.org/10.52423/bujab.v6i1.17649>.

Dari kesepuluh penelitian terdahulu tersebut terdapat beberapa kesamaan yang relevansi dengan penelitian penulis, yaitu sama-sama tentang pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan. Akan tetapi terdapat beberapa perbedaan pada penelitian diatas dengan penelitian penulis Kartika Putri , Ari Pradhanawarti dan Bulan Prabawani menunjukkan bahwa penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif sedangkan penulis menggunakan metode kualitatif. Secara keseluruhan dari kajian penelitian terdahulu terdapat perbedaan terhadap penelitian yang dilakukan penulis yakni penulis menambahkan dalam perspektif islam, yang mana penelitian terdahulu tidak mencantumkan hal tersebut.

H. Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada peternakan ayam broiler Yeniati yang berada di Kelurahan Purwoasri, Kecamatan Metro Utara. Dalam penelitian pada dasarnya memerlukan data yang pasti atau lengkap dan objektif serta metode dan cara tertentu yang sesuai dengan pokok permasalahan yang akan dibahas. Sesuai dengan hal tersebut, maka penulis menggunakan metode penelitian pendekatan diskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrumen kunci dengan teknik wawancara langsung, Teknik pengumpulan pada penelitian ini dilakukan dengan cara observasi lapangan melalui teknik wawancara dan pengamatan yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi yang aktual dan terperinci.

Adapun metode penelitian kualitatif tersedia dalam beberapa tahapan yaitu :

1. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Judul penelitian ini adalah “Analisis Pengembangan Strategi Usaha Ternak Ayam Broiler Dalam Upaya

Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam” mengarah pada metode pendekatan deskriptif kualitatif. Metode penelitian ini menyajikan secara langsung hubungan antara peneliti dengan pemilik usaha. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (*field Reserch*) yaitu penelitian dimana peneliti harus terjun langsung ke lapangan, terlibat dengan masyarakat setempat. Terlibat dengan partisipan atau masyarakat berarti turut merasakan apa yang mereka rasakan dan sekaligus juga mendapatkan gambaran yang lebih komperhensif tentang situasi setempat.²⁸ Selain itu, peneliti juga menggunakan penelitian kepustakaan (*library Research*) adalah penelitian dimana data tidak diperoleh dari lapangan tetapi dari buku, catatan maupun laporan hasil penelitian atau jurnal.

Maka dengan kata lain metode penelitian kualitatif penelitian lapangan (*field Research*) adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mencari informasi yang digunakan dalam penelitian dengan cara turun langsung kelapangan untuk mencari informasi.

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang bermaksud menggambarkan keadaan atau nilai satu atau lebih variable secara mandiri.

2. Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah subyek data dari mana data diperoleh sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

- a. Data Primer** adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh perorangan maupun suatu organisasi secara langsung dari suatu objek yang diteliti. Data primer yang diperoleh adalah data dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi kepada pemilik usaha maupun karyawan.

²⁸ Raco Jozef, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik, Dan Keunggulannya*, (Jakarta: PT. Gramedia Widasarana Indonesia, 2010), 9.

Data primer adalah data yang langsung dan segera dapat diperoleh dari sumbernya, dalam hal ini adalah data yang diperoleh dari kuisioner yang digunakan dan diisi oleh responden yang berisi pertanyaan seputar proses produksi, kualitas bahan baku dan kualitas produk. Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini meliputi karakteristik responden, proses produksi, kualitas bahan baku dan kualitas produk.²⁹

Sumber data dari penelitian ini berasal dari lokasi penelitian yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan karyawan maupun pemilik usaha dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dibuat. Hal ini dilakukan guna untuk mencari informasi mengenai strategi pengembangan usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan, peneliti menggunakan data ini sebagai sumber data utama dalam mendapatkan informasi. Dalam penelitian ini peneliti menanyakan langsung kepada pemilik usaha peternakan dan kepada seluruh karyawan yang bekerja.

b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung, artinya data ini di dapatkan dari literature yang telah ada seperti surat kabar, majalah, dan internet mengenai masalah yang relevan. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber lain selain responden. Data sekunder merupakan data yang terlebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh pihak lain selain peneliti.³⁰

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Menurut Sugiyono (2012) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang

²⁹ Dewi Mulyani and Herlin Herawati, "Pengaruh Teknik Pengumpulan Data Terhadap Hasil Uji", 2016, p. 463–482.,

³⁰ Ibid.

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.³¹ Dalam penelitian ini populasi yang dimaksud yang dimaksud adalah pemilik dan karyawan di peternakan ayam broiler Yeniati yang berjumlah 6 orang.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.³² Dalam penelitian ini sampel yang dimaksud adalah pemilik serta karyawan yang bekerja di peternakan tersebut.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data kualitatif merupakan sebuah metode pengumpulan data yang paling independent dan suatu Langkah dalam penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan data-data yang diperlukan dalam penelitian. Maka dalam pengumpulan data digunakan beberapa metode yaitu:

a. Observasi merupakan metode pengumpulan data dimana penelitian mencatat informasi sebagaimana yang peneliti lihat atau saksikan selama penelitian dengan cara pengambilan data melalui pengamatan secara langsung terhadap situasi atau peristiwa yang ada di lapangan. Observasi dilakukan untuk memperoleh informasi tentang apa saja yang ada di dalam perusahaan secara langsung. Observasi berfungsi sebagai eksplorasi dari hasil yang dapat memperoleh gambaran lebih jelas tentang permasalahan yang ada.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan cara teknik mengumpulkan data yang dilakukakan dengan mengajukan pertanyaan kepada

³¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, cv, 2013), 80.

³² *Ibid.*, 81.

narasumber. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan pendahuluan untuk menemukan permasalahan – permasalahan yang harus diteliti dan apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari narasumber.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengambil data dari berbagai sumber yang ada. Data yang diperlukan biasanya seperti catatan harian, pembukuan tentang modal dan hasil produksi dan foto.

5. Teknis Analisis Data

Teknis analisis data adalah proses dan mencari Menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.³³ Lalu setelah itu dilakukan pendekatan deskriptif mengemukakan data-data yang diperlukan apa adanya lalu dianalisis Kembali sehingga dapat disusun sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan dalam penelitian ini. Metode-metode ini yang digunakan sebagai analisis dari berbagai literatur atau sumber data yang sudah dikumpulkan menjadi “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam”. Teknis analisis data kualitatif terdiri dari tiga tahapan kegiatan yang saling terkait satu sama lain yaitu Reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.³⁴

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

³³ Ibid., 244.

³⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, cv, 2013), 246.

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data merupakan bagian dari analisis. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. peneliti tidak perlu mengartikannya sebagai kuantifikasi. Data kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara, yakni: melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya. Kadangkala dapat juga mengubah data ke dalam angka-angka atau peringkatperingkat, tetapi tindakan ini tidak selalu bijaksana. Tahap reduksi ini merupakan tahap awal dalam analisis data yang dilakukan dengan tujuan untuk mempermudah peneliti dalam memahami data yang telah diperoleh. Reduksi data dilakukan dengan memilih dan menyeleksi setiap data yang masuk dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian mengolah dan memfokuskan semua data mentah agar lebih bermakna.³⁵

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data adalah proses penyusunan informasi secara sistematis dalam rangka memperoleh kesimpulan-kesimpulan sebagai temuan penelitian. Penyajian data dimaksudkan agar memudahkan bagi peneliti untuk melihat gambaran secara keseluruhan

³⁵ Ibid., 233.

atau bagian-bagian tertentu dari penelitian.³⁶ Setelah peneliti menggunakan data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian atau narasi singkat, bagan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Pada penelitian ini data yang telah terorganisir disajikan dalam bentuk deskripsi informasi yang sistematis dalam bentuk narasi dan tabel.

c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan ini dilakukan setelah kegiatan analisis data yang berlangsung dilapangan maupun setelah selesai dilapangan. Selain itu penarikan kesimpulan ini harus berdasarkan analisis data. Baik yang berasal dari catatan lapangan, observasi, dokumentasi dll yang didapat dari hasil penelitian di lapangan. Menurut Miles and Huberman penarikan kesimpulan adalah verifikasi berdasarkan data yang ada guna menjawab rumusan masalah. Pada tahap ini, kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

I. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran awal tentang isi, pembahasan skripsi ini disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

³⁶ Zainal Arifin, *Penelitian Pendidikan Metode Dan Paradigma Baru...*, hal. 173.

Pada bab ini menjelaskan tentang tentang penegasan judul yang memaparkan istilah-istilah ya ada pada judul penelitian yang bertujuan agar tidak terjadi kekeliruan dalam pemahamannya, latar belakang berisi tentang masalah-masalah pokok yang ada pada penelitian, fokus dan sub fokus penelitian berisi tentang hal-hal yang terkait dengan substansi masalah yang akan diteliti, rumusan masalah berisi tentang permasalahan-permasalahan apa saja yang yang akan diselesaikan dalam penelitian, tujuan penelitian berisi tentang hasil dari rumusan masalah, manfaat penelitian berisi tentang manfaat secara praktis dan manfaat akademis, kajian penelitian dahulu berisi tentang penelitian yang menjadi acuan dasar penelitian yang berhubungan dengan judul peneliti, metode penelitian menyangkut jenis penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif, Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang landasan teori yaitu tentang teori-teori yang menyangkut permasalahan yang diteliti berupa teori-teori strategi pengembangan, UMKM, pendapatan dalam konsep islam, dan lain-lain.

BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum lokasi penelitian yang menyangkut sejarah singkat usaha dan gambaran umum objek penelitian, penyajian fakta dan juga data dari penelitian ini

BAB IV ANALISIS PENELITIAN

pada bab ini berisi tentang penyajian data dan analisis data, dalam bab ini juga membahas tentang hasil data yang didapatkan akan disajikan kemudian dianalisis. Untuk menganalisis data yang diperoleh dari hasil dokumentasi serta studi pustaka kemudian diselaraskan dengan teori yang relevan dengan penelitian ini dan hasil temuan.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini memaparkan kesimpulan dari hasil penelitian serta memberikan saran yang sesuai dengan hasil penelitian untuk pembaca berikutnya

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Manajemen Strategi

1. Pengertian manajemen strategi

Manajemen strategi adalah serangkaian penuh komitmen, keputusan dan Tindakan yang diperlukan sebuah perusahaan untuk mencapai daya saing strategis dan menghasilkan diatas rata-rata. Manajemen strategi juga dapat didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas-fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Manajemen strategi berfokus pada usaha untuk mengintegrasikan, manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi, penelitian dan pengembangan, serta sistem computer untuk mencapai keberhasilan organisasional.³⁷

Strategi disusun pada dasarnya untuk membentuk “*response*” terhadap perubahan eksternal yang relevan dari suatu organisasi. Perubahan eksternal tersebut tentunya akan dijawab dengan memperhatikan kemampuan internal dari suatu organisasi. Sampai seberapa jauh suatu organisasi dapat memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman dari luar untuk memperoleh manfaat yang maksimal dengan mendayagunakan keunggulan organisasi yang dimiliki pada saat ini. Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), strategi merupakan rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran secara khusus.³⁸

Menurut Fred R. David, strategi adalah sarana Bersama dengan tujuan jangka Panjang yang hendak dicapai, mencakup ekspansi geografis, diverifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi, pengetatan, divestasi,

³⁷ Fred R. David, *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep)*, (Bandung: Salemba Empat, 2011), 5.

³⁸ H. Abd. Rahman Rahim Enny Radjab, *Manajemen Strategi*, (Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017).

likuiditas, dan usaha patungan atau *join venture*. Strategi merupakan aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi mempengaruhi perkembangan jangka Panjang perusahaan, biasanya lima tahun kedepan, karena berorientasi kemasa yang akan datang.³⁹

Menurut Stephanie K Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka' panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.⁴⁰ Menurut Chandler (1962), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.⁴¹ Strategi diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan.⁴² Strategi juga dapat diartikan sebagai suatu usaha atau rencana yang matang dalam mencapai sebuah tujuan yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha.

Menurut Ward dan Peppard, strategi adalah suatu rangkaian tindakan-tindakan terpadu yang menjadi alat untuk meningkatkan keberhasilan dan kekuatan jangka panjang suatu perusahaan dalam mencapai keunggulan bersaing.⁴³ Menurut Steiner dan Milner dalam buku Sunarto menyebutkan bahwa strategi adalah penetapan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan

³⁹ Fred R. David, *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep)*, (Bandung: Salemba Empat, 2011), h. 18.

⁴⁰ H. Abd. Rahman Rahim Enny Radjab, *Manajemen Strategi*, (Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017), hlm. 4.

⁴¹ Siti Laeliah , *Analisis Strstegi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Islam* (2017).

⁴² Nurul Mubarak, "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista", Vol. 3 No. 1 (2017), p. 73–92.,

⁴³ Nurul Adha and Oktarini Saputri, *Loc.Cit*.

meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.⁴⁴

2. Perumusan Strategi

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahaan, serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan customer value terbaik.

Beberapa langkah yang perlu dilakukan perusahaan dalam merumuskan strategi, yaitu:

- a. Mengembangkan visi dan misi dengan cara mengidentifikasi lingkungan yang akan dimasuki oleh perusahaan di masa depan dan menentukan misi perusahaan untuk mencapai visi yang dicita-citakan dalam lingkungan tersebut.
- b. Melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan dalam menjalankan misinya.
- c. Memilih strategi yang paling sesuai untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka Panjang.
- d. Merumuskan faktor-faktor ukuran keberhasilan (*key success factors*) dari strategi-strategi yang dirancang berdasarkan analisis sebelumnya.
- e. Menentukan tujuan dan target terukur, mengevaluasi berbagai alternatif strategi dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki dan kondisi eksternal yang dihadapi.⁴⁵

3. Jenis - Jenis strategi

⁴⁴ Sunarto, *MSDM Strategik*, (Yogyakarta: Amus, 2004), 23.

⁴⁵ Fred R. David, *Loc.Cit.*

Didalam suatu perusahaan ataupun usaha mikro kecil dan menengah memiliki strategi dalam usahanya. Tanpa disadari oleh pelaku usaha, strategi dalam usaha pasti dilakukan guna untuk mengembangkan usahanya. Terdapat pula jenis-jenis strategi untuk menjalankan sebuah usaha. Adapun jenis-jenis strateginya yaitu, sebagai berikut:⁴⁶

a. Strategi Integrasi

Strategi integrasi merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan meningkatkan kontrol serta melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan para pesaingnya baik melalui merger, akuisisi, atau membuat perusahaan sendiri. Strategi Integrasi terdiri dari:

- 1) Integrasi ke Depan (*forward integration*) adalah penggabungan proses produksi dengan distribusi dan upaya menambah porsi kepemilikan atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
- 2) Integrasi ke belakang (*backward integration*) adalah serta strategi untuk mencoba memiliki atau meningkatkan kontrol terhadap perusahaan pemasok.
- 3) integrasi horizontal dilakukan melalui akuisisi perusahaan pesaing yang memiliki *line of business* yang sama. Yang dapat dilakukan dalam strategi ini adalah dengan meningkatkan ukuran perusahaan, meningkatkan penjualan, keuntungan dan pasar potensial dari perusahaan .

b. Strategi Intensif

Strategi ini memerlukan usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Strategi Intensif terdiri dari:

⁴⁶ Fred R. David, *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep)*, (Bandung: Salemba Empat, 2011), hlm. 252–272.

- 1) Penetrasi Pasar (*Market Penetration*) yaitu mencari peningkatan harga pasar sekarang dari produk atau jasa di pasar saat ini dengan usaha marketing yang lebih besar. Strategi ini sering di gunakan sendirian atau di kombinasikan dengan strategi lainnya. Penetrasi pasar dapat terdiri dari upaya menambah jumlah karyawan, menambah belanja iklan, melakukan promosi penjualan ekstensif, atau meningkatkan upaya publisitas.
- 2) Pengembangan Pasar (*Market Development*) yaitu mengenalkan produk baru atau jasa pada area geografis yang baru.
- 3) Pengembangan Produk (*Product Development*) yaitu Meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa saat ini atau mengembangkannya.

c. Strategi Diversifikasi

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk baru pada bisnis yang sudah ada atau memulai usaha baru dengan konsep yang sama untuk meningkatkan laba perusahaan. Strategi Diversifikasi terdiri dari:

- 1) Diversifikasi Terkait (*Related Diversification*) adalah menambahkan sesuatu yang baru tetapi produk atau jasa yang masih berhubungan.
- 2) Diversifikasi Tidak Terkait (*Unrelated Diversification*) yaitu menambahkan sesuatu pada produk atau jasa yang tidak berhubungan

d. Strategi Divensif

Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan melakukan tindakan - tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang besar yang pada akhirnya mengalami kebangkrutan. Strategi Divensif terdiri dari:

- 1) Rasionalisasi biaya (*Retrenchment*) terjadi ketika suatu organisasi melakukan restrukturisasi melalui penghematan biaya dan aset untuk meningkatkan kembali penjualan dan laba yang

sedang menurun. Rasionalisasi biaya dirancang untuk memperkuat kompetensi pembeda dasar organisasi.

- 2) Divestasi (*Divestiture*) menjual divisi atau bagian dari perusahaan, Divestasi sering digunakan untuk meningkatkan modal yang selanjutnya akan digunakan untuk akuisisi atau investasi strategis lebih lanjut. Divestasi dapat menjadi bagian dari strategi rasionalisasi biaya menyeluruh untuk melepaskan organisasi dari bisnis yang tidak menguntungkan, yang memerlukan modal terlalu besar atau tidak cocok dengan aktivitas lainnya dalam perusahaan.
- 3) Likuidasi (*Liquidation*) adalah menjual semua aset perusahaan yang bernilai secara bertahap, Likuidasi merupakan pengakuan kekalahan dan akibatnya bisa merupakan strategi yang secara emosional sulit dilakukan.

4. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan dapat diartikan sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, teknis dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerja atau jabatan melalui Pendidikan dan pelatihan. melihat bahwa pengembangan usaha lebih diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui kekuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan juga penerapan teknologi.

Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Pengembangan suatu proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan

memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha.⁴⁷ Pengembangan usaha juga dapat di definisikan sebagai penanaman modal atau waktu yang berdampak pada pertumbuhan dan perluasan perusahaan. Pengembangan usaha atau bisnis adalah proses memajukan usaha pada suatu titik dimana perusahaan dapat menyediakan barang dan jasa pada seluruh pihak eksternal yang membutuhkannya.

5. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha

Menurut Budiarta seorang pengusaha dalam melakukan pengembangan usaha umumnya harus melalui beberapa tahapan pengembangan usaha sebagai berikut:⁴⁸

a. Memiliki ide usaha

Usaha apapun yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan, pada mulanya berasal dari suatu ide usaha, ide usaha yang dimiliki oleh seorang wirausahawan dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain, Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari wirausahawan. contohnya, ide usaha untuk mendirikan modern market telah mendorong seseorang untuk merealisasikan impiannya membuat supermarket matahari sebagai alternatif tempat belanja bagi keluarga indonesia yang pada umumnya belanja dipasar tradisional (*traditional market*).

b. Penyaringan Ide/ Konsep Usaha

Ide usaha masih merupakan gambaran yang kasar mengenai bisnis yang akan dikembangkan oleh

⁴⁷ Kartika Putri et al., “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha”, Vol. 4 No. 24 (2014).

⁴⁸ Fauziah Asri Latifah S.Si, M.Pd, *Prakarya Dan Kewirausahaan*, (Semarang: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2020), h. 14.

seorang wirausahawan. Pada tahapan ini, wirausahawan akan menerjemahkan ide usaha tersebut kedalam konsep usaha yang merupakan penerjemahan lebih lanjut ide usaha kedalam langkah berbisnis yang lebih spesifik.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausahawan adalah orang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi (uang, tenaga kerja, material, dan lain sebagainya) untuk memperoleh keuntungan. Dengan demikian, komponen utama dari usaha yang akan di kembangkan oleh seorang wirausahawan adalah perhitungan proyeksi rugi-laba (*proforma income statement*) dari bisnis yang akan di jalankan.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat, baik secara rinci maupaun secara global, tertulis maupun tidak tertulis, selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha, rencana usaha akan menjadi panduan bagi pelaksanaan usaha yang dilakukan seorang wirausahawan. Dalam kegiatan implementasi, rencana usaha seorang wirausahawan akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalan kegiatan usaha. Berdasarkan proses evaluasi dengan membandingkan hasil pelaksanaan usaha dengan target usaha yang telah di buat dalam perencanaan usaha. Seorang wirausahawan dapat mengetahui apakah bisnis yang dia jalankan dapat mencapai target yang diinginkan atau tidak? Apakah usaha yang dijalankan bertambah maju, atau bahkan mengalami kemunduran? Melalui kegiatan usaha, seorang pengusaha justru akan memperoleh umpan balik (*feedback*) yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai perbaikan dalam pelaksanaan kegiatan usaha, penetapan tujuan-tujuan dan strategi-

strategi usaha baru atau melakukan berbagai tindakan koreksi (*corrective action*).

6. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha yaitu bagian dari sebuah bisnis atau usaha, dalam rangka mengembangkan usaha secara bertahap dan berkelanjutan agar mendapatkan keuntungan yang sesuai harapan. Menurut Hendro, mengatakan bahwa ada beberapa jenis pengembangan usaha yang dapat dilakukan. Berikut ini adalah beberapa strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan usaha:⁴⁹

a. Mengembangkan pasar dari sisi produknya

Mengembangkan pasar dari sisi produknya adalah langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta popularitas dan kualitas sudah di terima pasar.⁵⁰ Contohnya adalah sebagai berikut:

- 1) Memperbesar variasi produk, contohnya seperti ukuran produk dari kemasan botol, *sachet*, gelas dan lain-lain.
- 2) Melalui kategori produk, misalnya: kategori untuk dewasa, kategori untuk remaja, kategori untuk ibu-ibu, kategori untuk anak-anak, kategori untuk usia diatas 50 tahun, dan lain-lain. Masing-masing kategori produk bisa dibedakan secara dosis, ukuran atau kadarnya, dan hal-hal lain yang disesuaikan dengan kepentingan pemakainya.

⁴⁹ R.A.De.Rozarie, *Manajemen Pengembangan Bisnis*, (Surabaya, 2019), 18–19.

⁵⁰ Fauziah Asri Latifah S.Si, M.Pd, *Prakarya Dan Kewirausahaan*, (Semarang: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2020), h. 13.

- 3) Berdasarkan lini produk, misalnya: untuk produk dengan bahan herbal, untuk produk tanpa bahan pengawet, untuk produk dengan yang mengandung DHA atau Omega 3, dan lain-lain.
- 4) Berdasarkan fungsinya, misalnya: produk untuk rambut kering, produk untuk rambut berminyak, produk untuk rambut normal, dan lain-lain.
- 5) Menentukan produk baru dengan pasar yang baru. Dengan pengembangan produk, maka diharapkan penjualan akan meningkat karena pasar yang dibidiknya semakin berkembang dan bervariasi.

b. Mengembangkan pasar dari sisi sistem penjualannya

Banyak strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan pasar dari sisi sistem penjualannya, antara lain:

- 1) Mengembangkan usaha sendiri, seperti: membuka cabang baru, membuka outlet, menjadi agen, atau sejenisnya atas dana sendiri dan membuka jalur distribusi sendiri. Pengembangan usaha juga dapat dilakukan melalui kerjasama dengan pihak lain, seperti kerjasama dalam hal distribusi dengan perusahaan lain, melakukan kerjasama produksi dengan pihak lain untuk memperbesar kapasitas produksi, mencari agen-agen di kota-kota besar untuk mengembangkan pasarnya, serta *joint venture* atau kerjasama permodalan membuat distributor dalam meningkatkan penjualan.
- 2) Mengembangkan sistem jaringan pemasaran dengan pihak lain, antara lain: membuat jaringan pemasaran secara berjenjang seperti multi level marketing. Pengembangan lainnya dengan membuat, menyusun, merencanakan sistem *franchising* dengan menjual jaringan, standar

operasional, merek produk, perusahaan, popularitas, dan lain-lain. Pengembangan dengan cara sub-kontraktor sebagian dan seluruh proses pemasaran, misalnya subkontraktor desain, supplier, broker, dan lain-lain. Pengembangan dengan melakukan kerja sama operasional atau outsourcing untuk bagian dari kegiatan pemasaran, misalnya kerja sama *developer* dengan *broker*.

- 3) Mengembangkan pasar dengan menggabungkan bisnis yang lain dalam satu industri seperti akuisisi (menggambil alih bisnis lain) dan merger.

c. Mengembangkan bisnis dengan strategi integrasi (penyatuan).

Hal ini dapat dilakukan dengan cara:

- 1) Integrasi vertikal (hulu ke hilir dari *flow industry*): Penyatuan integrasi vertikal dengan cara membeli perusahaan kedalam (pemasok, konsultan, produsen, dan lain-lain) atau membeli perusahaan keluar arah konsumen (distributor, wholeseller, agen, outlet, dan lain-lain). Contoh adalah perusahaan mie yang membeli perusahaan gandum, perusahaan hypermarket yang membeli perusahaan jaringan mini market, dan lain-lain.
- 2) Integrasi horizontal (antar produk, antar kategori): Penyatuan integrasi perusahaan-perusahaan yang produknya tidak sama tetapi menunjang kesuksesan bisnisnya. Contohnya adalah perusahaan sepatu membeli perusahaan alat-alat olahraga, dan lain-lain.

d. Mengembangkan pasar sinergisme.

Melakukan pengembangan pasar dengan cara mengadakan perjanjian kerja sama antara dua perusahaan yang berbeda pasar dengan tujuan tukar pasar dan memperkuat satu sama lainnya karena keduanya mempunyai keistimewaan. Perusahaan yang

satu ingin memasarkan produknya kepasar dan perusahaan yang lainnya ingin menambah calon pelanggan. Contohnya adalah bank dengan asuransi, rumah sakit dengan asuransi, dealer mobil dengan asuransi, dan lain-lain.

Untuk menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat dan menguntungkan, diperlukan strategi pemasaran yang andal. Menurut Kotler dan Keller perusahaan merancang konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) terintegrasi yang terdiri atas empat P (*product, price, place, dan promotion*) yaitu sebagai berikut:⁵¹

1) *Product* (produk)

Produk merupakan segala sesuatu yang dihasilkan dari hasil produksi jasa atau layanan suatu bisnis. Produk itu sendiri terdiri atas keragaman produk, kualitas, nama, desain, ciri kemasan, ukuran, pelayanan, garansi, dan manfaat produk. Semakin baik kualitasnya, semakin besar kemungkinan produk itu terjual.

2) *Place* (Tempat)

Didalam suatu usaha, sebuah perusahaan memiliki tempat atau lokasi usaha dalam pembuatan produk agar setiap aktivitas pekerjaan dapat dilakukan dengan lancar dan efektif. Namun, perlu adanya strategi untuk memilih lokasi usaha yang benar-benar tepat seperti saluran pemasaran, cakupan pasar, pengelompokan lokasi, persediaan, dan transportasi yang menjadi faktor strategis dalam menunjang keberhasilan penjualan.

3) *Price* (Harga)

⁵¹ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), 314.

Nilai dari manfaat produk yang ditawarkan kepada pembeli dengan mempertimbangkan biaya, kualitas, differensiasi, daya beli, dan harga pasar. Pengusaha tidak dapat menentukan harga produk secara asal. Dalam menentukan harga, pengusaha tidak bisa mematok nominal harga yang terlalu tinggi karena dapat berpengaruh pada minat beli konsumen, dan juga jangan mematok harga terlalu rendah karena dapat berpengaruh pada pemasukan perusahaan.

4) *Promotion* (Promosi)

Proses memperkenalkan produk dengan cara tertentu, seperti penawaran khusus, periklanan, tenaga penjualan khusus, kehumasan (*public relation*), dan penjualan langsung (*direct selling*) agar produk dikenal banyak nasabah. Proses ini sangat penting dalam membangun product image yang memiliki daya jual tinggi. Promosi merupakan salah satu strategi penjualan yang dapat meningkatkan jumlah konsumen, meningkatkan jumlah penjualan dan juga dapat memotivasi konsumen agar memilih atau membeli suatu produk.

7. Strategi Pengembangan Usaha dalam Pandangan Islam

Sejak zaman Rasulullah SAW umat Islam telah menggeluti dunia bisnis dan berhasil. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, mereka membangun kehidupan bisnisnya. Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal manajemen perusahaan pun mereka berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Demikian juga dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya, pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan bisnis. Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis merupakan suatu kegiatan usaha

individu yang terorganisasi untuk menghasilkan (laba) atau menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.⁵² Dapat disimpulkan bahwasannya bisnis merupakan kegiatan dalam menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Namun harus dipahami, bahwa menjalankan suatu bisnis seharusnya dilakukan oleh setiap manusia sesuai dengan ajaran Islam yang telah ditentukan. Oleh karena itu, ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah, antara lain:

a. Niat yang baik

Niat yang baik adalah pondasi dari amal perbuatan. Jika niatnya baik usaha amalnya juga baik, sebaiknya jika niatnya rusak, maka amalnya juga rusak, seperti hadist Rasulullah berikut ini:

Artinya : *“Sesungguhnya semua amalan itu terjadi dengan niat, dan setiap orang mendapatkan apa yang dia niatkan”*. (HR. Bukhari dan Muslim)

Apa yang dikatakan Rasulullah tersebut bukan hanya untuk urusan ibadah saja, tetapi juga berlaku untuk urusan muamalah seperti berwirausaha. Oleh karena itu, semua wirausaha muslim dituntut agar aktivitas ekonomi yang dilakukan selalu berorientasi pada mencari ridho Allah semata. Semakin ikhlas seorang wirausaha muslim dalam menghadirkan niat untuk semua aktivitasnya, maka pertolongan dan bantuan Allah akan semakin banyak.

b. Jujur

Dalam mengembangkan sebuah usaha, seorang wirausaha muslim harus menjunjung tinggi kejujuran karena kejujuran merupakan akhlak utama yang merupakan sarana yang dapat memperbaiki kinerja

⁵² Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika Dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), h. 60–61.

bisnisnya. Begitu pentingnya kejujuran bagi seluruh profesi khususnya wirausaha atau pemilik usaha. Rasulullah SAW bersabda dalam hadistnya:

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّنَ وَالصَّدِيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya: “Seorang pedagang yang jujur, (kelak di hari kiamat akan dikumpulkan oleh Allah) bersama para nabi, shiddiqin, dan para syuhada.” (Hadis Hasan Riwayat at-Tirmidzi).

Sifat jujur dapat dilihat dari cara pengusaha mempromosikan barang dagangannya, apakah ia mempromosikannya dengan jujur atau tidak. Selain itu juga dari cara penjualannya pengusaha menjual produknya dengan jujur atau tidak. Seharusnya, sebagai seorang pedagang muslim memiliki sifat jujur maka Allah SWT akan memuliakannya, selain itu semua orang juga akan menyukai kita termasuk produk dagangan yang kita jual apabila kita memberikan keterangan secara jujur.

c. Ikhlas

Bekerja dengan ikhlas bukan berarti kerja tanpa mengharapkan hasil atau keuntungan, tetapi kerja dengan ikhlas dalam usaha perdagangan dapat diartikan sebagai kerja yang dilakukan tanpa mengeluh dengan segala usaha, jerih payah bahkan rasa lelah tidak pernah dijadikan sebagai suatu beban yang berat. Bekerja karena Allah, akan dilihat dan dinilai oleh tiga unsur dahsyat dalam kehidupan dunia hingga akhirat, yaitu: Allah, Rasul-Nya dan orang-orang beriman. Sebagaimana Allah menyebut di dalam ayat:

وَقُلِ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ

وَسُرُّدُونَ إِلَىٰ عَلِيمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ

تَعْمَلُونَ ﴿١٥٥﴾

Artinya: “Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu’min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada [Allah] Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”. (Q.S. At-Taubah [9]: 105).⁵³

d. Amanah

Amanah berarti kedudukan atau kewajiban orang yang dipercaya (al-amin). Namun, amanat secara umum merupakan menjaga sesuatu, tidak harus harta, yang mesti dijaga dan disampaikan kepada seseorang. Seperti amanat untuk menjaga rahasia perusahaan, amanat dalam pekerjaan tertentu ataupun amanat untuk memberikan informasi kepada pihak tertentu. Islam mengajarkan bahwa seorang wirausaha muslim harus selalu menegakkan sikap amanah, dengan sikap amanah seseorang dapat menjaga hak-hak Allah dan hak-hak manusia sehingga ia tidak lalai dalam melaksanakan kewajibannya. Seorang yang Amanah tidak akan menyepelkan atau tidak memperhatikan Amanah yang diamanatkan oleh Allah SWT kepadanya, karena ia sadar melanggarnya adalah suatu malapetaka baginya.

Sebagaimana hadist Rasulullah berikut ini:

حَانَكَ مَنْ تَخُنْ وَلَا اتَّمَنَّكَ مَنْ إِلَى الْأَمَانَةِ أَدَّ

Artinya: “Tunaikanlah amanat pada orang yang memberikan amanat padamu dan janganlah mengkhianati orang yang mengkhianatimu.” (HR. Abu Daud, Tirmidzi dan Ahmad).

Makna amanah dalam berbisnis juga bisa dilihat dari ketika seorang penjual mengatakan dengan

⁵³ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2010).

terus terang mengenai cacat barang yang dijualnya kepada calon pembelinya. Penjual yang jujur itu tidak khawatir barangnya tidak laku karena cacatnya diketahui oleh calon pembeli. Ia sadar betul dengan apa yang dirasakan dalam hatinya: “selayaknya seorang tidak ridha terhadap sesuatu yang menimpa orang lain sebagaimana dia tak akan ridha bila hal itu menimpa dirinya”. Oleh karena itu bagi seorang wirausaha muslim keuntungan satu rupiah yang diberkahi Allah akan menjadi sebab kebahagiaannya di dunia dan akhirat jauh lebih baik dari pada jutaan rupiah yang dicela dan dijauhan dari berkah yang akan menjadi sebab kehancuran pemiliknya di dunia dan akhirat.⁵⁴

e. Percaya pada takdir dan ridha Allah

Seorang wirausaha muslim wajib mengimani/percaya pada takdir, baik atau buruk. Tidak sempurna keimanan seseorang tanpa mengimani takdir Allah. Setelah percaya dengan takdir, maka ia pun harus berdzikir dan bersyukur bila menerima keuntungan dalam hartanya dan tidak akan bergembira secara berlebihan-lebihan, sebagaimana diingatkan Allah dalam firmannya:

فَاذْكُرُواْ آيَاتِ اللّهِ لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ ﴿٦٩﴾

Artinya: “.....Maka ingatlah nikmat-nikmat Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. (QS.Al-A’raf : 69).⁵⁵

f. Bersyukur

Wirausaha muslim seharusnya selalu bersyukur kepada Allah atas segala yang telah diberikan-Nya,

⁵⁴ Nurul khamidah, “Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Analisis SWOT Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019), h. 45.

⁵⁵ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2010), h. 159.

bersyukur merupakan bentuk rasa terimakasih kita atas nikmat-nikmat yang telah Allah berikan selama ini. Hal ini harus selalu kita ingat sebagai makhluk Allah, karena Allah SWT telah mengingatkannya dalam ayat Al-Quran surah Ibrahim ayat 7 berikut ini:

وَإِذْ تَأَذَّرَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ^ط وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ

عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٧﴾

Artinya: “Dan (ingatlah juga), tatkala Tuhanmu memaklumkan; "Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), maka sesungguhnya azab-Ku sangat pedih.”

Rasa syukur kepada Allah SWT yang dimaksud disini bukan hanya diucapkan saja, tetapi juga harus diiringi dengan perbuatan terutama bagi yang sudah berkecukupan dari hasil usahanya, yaitu dengan berzakat, berinfak dan bersedekah.

B. Teori Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh setelah penerimaan dikurangi dengan pengeluaran.⁵⁶ Menurut Abdurachman menyatakan bahwa pendapatan adalah uang, barang-barang, materi, atau jasa yang diterima selama jangka waktu tertentu, biasanya merupakan hasil dari pemakaian capital, pemberian jenis-jenis perseorangan atau keduanya. Yang termasuk pendapatan adalah upah, gaji, sewa tanah, deviden, pembayaran, bunga dan gaji tahunan. Pendapatan diartikan sebagai suatu aliran uang atau daya

⁵⁶ Jurnal Peternakan Indonesia et al., *Loc.Cit.*

beli yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas.⁵⁷

Pendapatan adalah hasil pencarian atau perolehan dari usaha dan bekerja. Pendapatan merupakan jumlah penghasilan yang diterima seseorang baik berupa uang atau barang atau barang yang merupakan hasil kerja atau usaha. Pendapatan diartikan sebagai arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi pemilik.⁵⁸

2. Jenis-Jenis Pendapatan

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 23 Tahun 2010 membagi pendapatan menjadi 3 jenis yaitu:

1) Penjualan Barang

Pendapatan yang timbul akibat dari penjualan barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali. Seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah atau property lainnya yang dibeli untuk dijual kembali.

2) Penjualan Jasa

Pendapatan yang timbul karena perusahaan menjual jasa mereka. Penjualan jasa biasanya meliputi pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan dalam suatu periode tertentu.⁵⁹

3) Bunga, Royalty, dan Deviden

Pendapatan yang timbul dari penggunaan asset entitas oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalty

⁵⁷ R Pandhi, *Loc. Cit.*

⁵⁸ Ikatan Akuntan Indonesia, *Modul Level Dasar (CAFB) Akuntansi Keuangan*, (1st ed.) (Jakarta Pusat, 2019), 312.

⁵⁹ *Ibid.*, 311.

dan deviden. Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain menimbulkan pendapatan dalam bentuk:

- a) Bunga yaitu pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas atau jumlah terutang kepada perusahaan.
- b) Royalty yaitu pembebanan untuk penggunaan aktiva jangka panjang perusahaan misalnya hak paten, merek, dan hakn cipta
- c) Deviden yaitu distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

3. Indikator Pendapatan Usaha

Indikator pendapatan usaha menurut Carl S. Warren dkk yang dialihbahasakan oleh Damayanti Dian indikator pendapatan adalah sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan usaha} = \text{Total penjualan}$$

Ada pun menurut Hery yang memaparkan bahwa jenis pendapatan usaha terdiri atas:

- a. Pendapatan Operasi Pendapatan operasi adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagang, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan.
- b. Pendapatan Non Operasi Pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan. Pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat dibedakan menjadi dua kelompok sebagai berikut:
 - 1) Pendapatan Operasional (*Operating revenue*) adalah pendapatan yang diterima perusahaan, yang berkaitan/berhubungan secara langsung dengan usaha pokok perusahaan tersebut. Jenis-jenis dari

pendapatan operasional yaitu Penjualan bruto (*Gross profit*) yaitu semua hasil penjualan sebelum dikurangi dengan berbagai potongan atau pengurangan-pengurangan lainnya, Penjualan bersih (*net profit*) yaitu penjualan bersih yang sudah diperhitungkan (dikurangi) dengan berbagai potongan dan pengurangan lainnya, dan Potongan pembelian tunai (*purchase discount*) ialah pendapatan yang diterima oleh perusahaan karena pembelian barang secara tunai.

- 2) Pendapatan Bukan Operasional (*Non operating revenue*) adalah pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya secara langsung dengan usaha pokok perusahaan. Jenis-jenis pendapatan bukan operasional yaitu Pendapatan Bunga, yaitu bunga yang merupakan penghasilan dan sudah menjadi hak perusahaan atas jasa yang telah diberikan kepada pihak lain, Pendapatan sewa (*rent earned*) yaitu sewa yang merupakan penghasilan dari jasa menyewakan harta-harta kepada pihak lain, dan Pendapatan deviden kas (*Cash dividend earned*), yaitu uang yang merupakan penghasilan dan sudah menjadi hak perusahaan sebagai labal, karena perusahaan memiliki saham-sahamnya yang dikeluarkan oleh perusahaan-perusahaan lain.⁶⁰

4. Sumber-sumber Pendapatan

Pendapatan adalah total uang yang diterima oleh seseorang atau organisasi dari kegiatan produksi yang dilakukan dalam periode tertentu. Dalam hal ini

⁶⁰ Jurnal Online and Insan Akuntan, "Dampak Pandemi Covid-19 Pada Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)", Vol. 7 No. 1 (2022), p. 51-60,.

pendapatan memiliki sumber – sumber pendapatan yaitu, sebagai berikut:

a. pendapatan dari gaji dan upah

Gaji dan upah adalah balas dan jasa terhadap ketersediaan menjadi tenaga kerja, besar gaji atau upah seseorang secara teoritis tergantung dari produktifitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktifitas, yaitu sebagai berikut :

1) keahlian (*skill*)

Keahlian adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang di percayakan. Semakin tinggi jabatan seseorang, keahlian yang dibutuhkan semakin tinggi, karena itu gaji atau upahnya semakin tinggi.

2) Mutu Modal Manusia (*Human Capital*)

Mutu Modal Manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik karena bakat bawaan maupun hasil pendidikan dan latihan.

3) Kondisi Kerja (*Working Conditions*)

Yang dimaksud kondisi kerja adalah lingkungan dimana seseorang bekerja penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, apabila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi. Untuk pekerjaan yang makin beresiko tinggi, upah atau gaji makin besar walaupun tingkat keahlian yang dibutuhkan tidak jauh berbeda.

b. Pendapatan dari Asset Produktif

Asset Produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atas balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok asset produktif. Pertama, Asset Finansial (*financial assets*) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan saham yang mendapatkan

dividen dan keuntungan atas modal (*capital gain*) bila di perjual belikan. Kedua asset bukan finansial (*realassets*), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.

c. Pendapatan Pemerintah

Pendapatan dari Pemerintah atau penerimaan transfer (*transfer payment*) adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input yang diberikan. Negara-negara yang telah maju, penerimaan transfer diberikan dalam bentuk tunjangan penghasilan bagi para pengangguran, jaminan sosial bagi orang-orang miskin dan berpendapatan rendah.⁶¹

5. Pengertian Pendapatan dalam Islam

Pendapatan dalam islam adalah penghasilan yang diperoleh harus bersumber dari usaha yang halal. Pendapatan yang halal akan membawa keberkahan yang diturunkan Allah. Harta yang didapati dari kegiatan yang tidak halal, seperti mencuri, korupsi, dan perdagangan barang haram bukan hanya mendatangkan bencana atas siksa di dunia namun juga siksa diakhirat. Harta yang diperoleh secara halal akan membawa keberkahan di dunia akan keselamatan diakhirat.⁶² Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam firman Allah SWT surah an-nahl ayat 114 yang berbunyi:

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُنتُمْ

إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ ﴿١١٤﴾

⁶¹ Helen Malinda, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam”, UIN Raden Intan Lampung (2017).

⁶² Sari, Dian Permata, “Analisis Peran Tenaga Kerja Wanita Diluar Negeri Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam”, skripsi. UIN Raden Intan Lampung (2017).

Artinya: “*Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya kepada-Nya saja menyembah.*”

Dari ayat di atas menerangkan bahwa Allah SWT telah menuntun hamba-Nya agar mendapatkan atau mengambil rizkinya dengan memiliki dua kriteria yang mendasar. Kriteria yang pertama sudah pasti harus halal dan yang kedua adalah thayyib yang artinya baik dan bergizi. Halal yaitu yang telah di tetapkan Allah, sedangkan untuk thayyib yaitu yang membahayakan ataupun merugikan tubuh dan akal manusia.

C. Konsep Ekonomi Islam

1. Pengertian Ekonomi Islam

Ajaran islam tidak hanya diperuntukkan bagi umat islam saja akan tetapi juga untuk semua umat manusia, baik umat islam maupun umat agama lain. Islam mengajarkan kepada umat manusia untuk menjaga dan melindungi alam sekitarnya. Ekonomi islam yaitu ilmu yang mempelajari segala perilaku manusia guna untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dengan tujuan memperoleh falah (kedamaian dan kesejahteraan dunia dan akhirat). Kata ekonomi berasal dari kata Yunani, yaitu *oikos* dan *nomos*. Kata *oikos* berarti rumah tangga, sedangkan kata *nomos* berarti mengatur. Maka secara garis besar ekonomi diartikan sebagai aturan rumah tangga. Kenyataannya, ekonomi bukan hanya berarti rumah tangga suatu keluarga, melainkan bisa berarti ekonomi suatu desa, kota, maupun suatu negara.

Menurut Masudul Alam Choudhury, ekonomi Islam adalah studi sejarah, empiris dan teoritis yang akan dianalisis kebutuhan manusia dan masyarakat dalam bimbingan sistem nilai-nilai Islam. Dengan demikian, di sini jelas bahwa setiap kegiatan ekonomi memiliki tujuan. Untuk mencapai tujuan

ini, diperlukan akuisisi, konsumsi atau pengelolaan sumber daya.⁶³

Menurut Monzer Kahf dalam bukunya *The Islamic Economy* menjelaskan bahwa ekonomi Islam adalah bagian dari ilmu ekonomi yang bersifat interdisipliner dalam arti kajian ekonomi syariah tidak dapat berdiri sendiri, tetapi perlu penguasaan yang baik dan mendalam terhadap ilmu-ilmu syariah dan ilmu-ilmu pendukungnya juga terhadap ilmu-ilmu yang berfungsi sebagai *tool of analysis* seperti matematika, statistik, logika, dan ushul fiqh.⁶⁴

2. Tujuan Ekonomi Islam

Dalam sistem Islam mengarah pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan, serta menghapuskan kejahatan, kesengsaraan, dan kerugian pada seluruh ciptaanya. Oleh karena itu tujuan utama dari sistem ekonomi islam yaitu untuk mencapai tatanan baik serta terhormat sehingga menciptakan kebahagiaan dalam lingkup dunia dan akhirat.

Menurut Arif, tujuan yang ingin dicapai dalam suatu sistem ekonomi Islam berdasarkan konsep dasar Islam, yaitu tauhid dan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW yaitu:

- a. Memenuhi kebutuhan dasar manusia, meliputi pangan, sandang, papan, kesehatan, dan pendidikan untuk setiap lapisan masyarakat;
- b. Memastikan kesetaraan kesempatan untuk semua orang;
- c. Mencegah terjadinya pemusatan kekayaan dan meminimalkan ketimpangan dana distribusi pendapatan dan kekayaan di masyarakat;

⁶³ Azharsyah Ibrahim et al., *Pengantar Ekonomi Islam*, Edisi Pert (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2021) (Online), tersedia di: [https://knks.go.id/storage/upload/1627870990-Pengantar Ekonomi Islam 30072021.pdf](https://knks.go.id/storage/upload/1627870990-Pengantar%20Ekonomi%20Islam%20072021.pdf) (2021).

⁶⁴ Sedinadia Putri, "Kontribusi UMKM Terhadap Pendapatan Masyarakat Ponorogo: Analisis Ekonomi Islam Tentang Strategi Bertahan Di Masa Pandemi Covid-19", Vol. 4 No. 2 (2020), p. 147, <https://doi.org/10.30983/es.v4i2.3591>, h.56.

- d. Memastikan kepada setiap orang kebebasan untuk mematuhi nilai-nilai moral;
- e. Memastikan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.⁶⁵

3. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam

Prinsip ekonomi Islam merupakan kaidah-kaidah pokok yang membangun struktur atau kerangka ekonomi Islam yang bersumber dari Alquran dan hadist. Prinsip ini berfungsi sebagai pedoman dasar bagi setiap individu dalam berperilaku ekonomi, namun agar manusia dapat menuju *falah*, perilaku manusia perlu diwarnai dengan spirit dan norma ekonomi Islam yang tercermin dalam nilai-nilai ekonomi Islam. berikut ini adalah prinsip-prinsip ekonomi islam:⁶⁶

a. Pengendalian Harta Individu

Harta individu harus dikendalikan agar terus mengalir secara produktif. Harta individu tidak boleh ditumpuk, namun keluar mengalir secara produktif ke dalam aktivitas perekonomian. Aliran harta yang dikeluarkan tersebut dapat berupa investasi produktif pada sektor rill dalam bentuk zakat, infak, sedekah, dan wakaf. Dengan mengalirnya harta secara produktif, kegiatan perekonomian akan terus bergulir secara terus menerus.

b. Distribusi Pendapatan Yang Inklusif

Pendapatan dan kesempatan didistribusikan untuk menjamin inklusivitas perekonomian bagi seluruh masyarakat. Berdasarkan prinsip ini distribusi pendapatan dari masyarakat dengan harta melebihi nisab disalurkan melalui zakat kepada 8 (delapan golongan yang berhak menerima (mustahik) yaitu :

⁶⁵ Risanda Alirastra Budiantoro et al., “Sistem Ekonomi (Islam) Dan Pelarangan Riba Dalam Perspektif Historis”, Vol. 4 No. 1 (2018), p. 1.

⁶⁶ Dadang Muljawan, *Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2020), hlm. 6.

- 1) Fakir, mereka yang hampir tidak memiliki sesuatu sehingga tidak mampu memenuhi kebutuhan pokok hidup.
- 2) Miskin, mereka yang memiliki harta, namun tidak cukup memenuhi kebutuhan dasar untuk hidup.
- 3) Amil, mereka yang mengumpulkan dan mendistribusikan zakat.
- 4) Mu'alaf, mereka yang baru masuk Islam dan membutuhkan bantuan untuk menguatkan dalam tauhid dan syariah.
- 5) Hamba sahaya, budak yang ingin memerdekakan dirinya.
- 6) Ghorimin, mereka yang berhutang untuk kebutuhan hidup dalam mempertahankan jiwa dan kehormatannya (*izzah*).
- 7) Fiisabilillah, mereka yang berjuang di jalan Allah SWT dalam bentuk kegiatan dakwah, jihad, dan sebagainya.
- 8) Ibnus sabil, mereka yang kehabisan biaya di perjalanan dalam ketaatan kepada Allah SWT.

c. Optimalisasi Bisnis (Jual Beli) dan Berbagai Resiko

Ekonomi syariah menjunjung tinggi keadilan dan menekankan berbagi hasil dan risiko (*risk sharing*). Kebebasan pertukaran; kebebasan untuk memilih tujuan dan rekan dagang sesuai prinsip syariah; pasar sebagai tempat pertukaran; campur tangan dalam proses penawaran (*supply*); tidak ada batasan area perdagangan; kelengkapan kontrak transaksi; dan kewenangan pihak otoritas dan penegak hukum untuk menjaga kepatuhan atas aturan maupun kontrak.

d. Transaksi Keuangan Terkait Erat Sektor Riil

Ekonomi syariah mensyaratkan bahwa setiap transaksi keuangan harus berdasarkan transaksi pada sektor riil. Menurut prinsip dasar ini, transaksi keuangan hanya terjadi jika ada transaksi sektor riil yang perlu difasilitasi oleh transaksi keuangan. Aktivitas atau

transaksi ekonomi bersinggungan dengan sektor riil, usaha manusia, manfaat, harga atas barang dan jasa maupun keuntungan yang diperoleh. Dalam perspektif Islam, aktivitas ekonomi senantiasa didorong untuk berkembangnya sektor riil seperti perdagangan, pertanian, industri maupun jasa. Di sisi lain, ekonomi syariah tidak mentolerir aktivitas ekonomi nonriil seperti perdagangan uang, perbankan sistem ribawi, dan lain-lain

e. Partisipasi Social untuk Kepentingan Public

Ekonomi Islam mendorong pihak yang memiliki harta untuk berpartisipasi membangun kepentingan bersama. Misalnya, mewakafkan tanah untuk pembangunan rumah sakit, membeli Sukuk untuk pembangunan jembatan atau tol dan sebagainya. Dalam ekonomi Islam pencapaian tujuan sosial diupayakan secara maksimal dengan menafkahkan sebagian hartanya untuk kepentingan bersama sebagaimana firmanNya: *“Berimanlah kamu kepada Allah dan RasulNya dan nafkahkanlah sebagian dari hartamu yang Allah telah menjadikan kamu menguasainya. Maka orang-orang yang beriman di antara kamu dan menafkahkan (sebagian) dari hartanya memperoleh pahala yang besar.”* (QS Al Hadid (57): 7).

f. Transaksi Muamalat

Sejalan dengan nilai-nilai ekonomi Islam yang menjunjung tinggi keadilan serta kerja sama dan keseimbangan, setiap transaksi muamalat khususnya transaksi perdagangan dan pertukaran dalam perekonomian, harus mematuhi peraturan yang telah ditetapkan dalam syariat. Aturan yang lebih khusus dalam mengatur transaksi perdagangan, telah ditetapkan langsung oleh Rasulullah SAW pada saat Rasulullah SAW mengatur perdagangan yang berlangsung di pasar

Madinah yang esensinya masih terus berlaku dan dapat diterapkan sampai sekarang.⁶⁷

⁶⁷ Dadang Muljawan, *Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2020), hlm. 7–8.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian tentang Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Broiler Yeniati di Kelurahan Purwoasri Kecamatan Metro Utara) dapat disimpulkan bahwa:

1. Analisis strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam upaya meningkatkan pendapatan. Pemilik peternakan melakukan penerapan strategi pengembangan usaha guna memperbaiki kualitas produk dengan cara melakukan inovasi mengubah kandang dengan teknologi yang lebih canggih yaitu tipe kandang tertutup. Setelah strategi tersebut diterapkan peternakan Yeniati mengalami peningkatan pada pendapatan disetiap periode, maka dapat dikatakan bahwa strategi pengembangan usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan yang diterapkan telah berhasil.
2. Analisis strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam upaya meningkatkan pendapatan dalam perspektif ekonomi islam peternakan Yeniati menerapkan nilai-nilai dasar ekonomi islam seperti jujur, ikhlas, Amanah serta menunaikan zakat, infaq dan shadaqoh dalam menjalankan usahanya, sehingga membuat konsumen-konsumen percaya terhadap peternakan ini. Maka, dalam menjalankan usaha tidak ada pihak yang merasa dirugikan baik dari pemilik usaha maupun konsumen yang mendapatkan kepuasan dan haknya masing-masing. Selain itu, pemilik peternakan juga menunaikan kewajibannya yaitu memberikan infaq dan shadaqoh dengan cara memberikan 2% dari hasil pendapatan bersih yang diperoleh kepada Masjid dilingkungan peternakan serta tidak lupa menunaikan zakat, karena pemilik peternakan meyakini bahwa rezeki yang didapat ada sebagian milik orang lain yang dititipkan Allah SWT kepadanya.

B. Rekomendasi

Terdapat beberapa rekomendasi yang bersifat positif dan membangun untuk kemajuan dalam mengembangkan usaha:

1. Pemilik peternakan dapat menambah jumlah kandang dan populasi ayam untuk mendapatkan keuntungan yang lebih maksimal, melihat dari adanya peningkatan pendapatan secara signifikan setelah pemilik peternakan menerapkan strategi tersebut.
2. Pemilik peternakan harus tetap mempertahankan nilai-nilai dasar ekonomi islam yang sudah diterapkan agar dalam menjalankan usaha khususnya dibidang peternakan ayam broiler tetap mendapatkan keberkahan dan ridho dari Allah SWT.

DAFTAR RUJUKAN

- Abdillah, Al Hibnu, and Heny Arnila. "Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Di Kecamatan Sangatta Selatan Kabupaten Kutai Timur". *Jurnal Pertanian Terpadu*. Vol. 7 no. 1 (2019), p. 47–58. <https://doi.org/10.36084/jpt.v7i1.182>.
- Adha, Nurul, and Oktarini Saputri. "Perencanaan Strategis Teknologi Informasi Pada Universitas Tamansiswa Palembang Dengan Metode Balanced Scorecard". *Seminar Nasional Inovasi Dan Tren (SNIT)*., 2015, 84–89.
- Afridhal, Muhammad. "Muhammad Afridhal". *Journal of Chemical Information and Modeling*. Vol. 53 no. 9 (2017), p. 223–233.
- Amalia, Alfi et al. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Batik". *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*. Vol. 1 (2018), p. 1–12.
- Arifin, Zainal. *Penelitian Pendidikan Metode Dan Paradigma Baru*, n.d.
- Aulia, Dewi, and Andri Ikhwana. "Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Sutra Dengan Pendekatan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus Di Pabrik Sutra Tiga Putra)". *Jurnal Kalibrasi*. Vol. 10 no. 1 (2013), p. 1–12. <https://doi.org/10.33364/kalibrasi/v.10-1.1>.
- Budiantoro, Risanda Alirastra et al. "Sistem Ekonomi (Islam) Dan Pelarangan Riba Dalam Perspektif Historis". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol. 4 no. 1 (2018), p. 1. <https://doi.org/10.29040/jiei.v4i1.138>.
- Candra, D, A, and Rico Anggriawan. "Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Dengan Sistem Closed House Dikabupaten Kediri". *Jurnal Agriovet*. Vol. 1 no. 2 (2019), p. 247–259.
- David, Fred R. *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep)*. Bandung: Salemba Empat, 2011.
- Departemen Agama. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Bandung: Diponegoro, 2010.
- "Economac PENGEMBANGAN UMKM DI KOTA PADANG Imtihan Dan Nazaruddin Universitas Nahdlatul Ulama Sumatera Barat". Vol. 1 no. 1 (2017).
- Ekapriyatna, I Dewa Gede Bagus. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Ananta Guna Di Desa Sidan Kecamatan Gianyar Kabupaten Gianyar". *Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi*. Vol. 7 no. 2 (2016), p. 63–

76. (On-line), tersedia di:
<https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/7678>
(2016).
- Enny Radjab, H. Abd. Rahman Rahim. *Manajemen Strategi*. Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017.
- Hanik Mujiati, SukadI. “Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Stok Obat Pada Apotek Arjowinangun”. *Indonesian Journal on Computer Science - Speed (IJCSS) FTI UNSA*. Vol. 9330 no. 2 (2013), p. 1–6.
- Humaera, Zavira Istigfar et al. “Analisis Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Penjualan Dan Pendapatan Pada Rumah Makan Glatik”. *Business UHO: Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 6 no. 1 (2021), p. 25. <https://doi.org/10.52423/bujab.v6i1.17649>.
- Ibrahim, Azharsyah et al. *Pengantar Ekonomi Islam* Edisi Pert. Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2021 (On-line), tersedia di:
[https://knks.go.id/storage/upload/1627870990-Pengantar Ekonomi Islam 30072021.pdf](https://knks.go.id/storage/upload/1627870990-Pengantar%20Ekonomi%20Islam%2030072021.pdf) (2021).
- Ikatan Bankir Indonesia. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Indonesia, Ikatan Akuntan. *Modul Level Dasar (CAFB) Akuntansi Keuangan* (1st ed.). Jakarta Pusat, 2019.
- Indonesia, Jurnal Peternakan et al. “Analisis Struktur Biaya Dan Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Dengan Menggunakan Closed House System Dan Open House System Analysis of Cost Structure and Income of Broiler Chicken Farming Business by Using Closed House System and Open House System”. Vol. 20 no. 3 (2018), p. 193–200.
- Irawati, Rina. “Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil”. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*. Vol. 12 no. 1 (2018), p. 74–84.
<https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.18>.
- Jozef, Raco. *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik, Dan Keunggulannya*. Jakarta: PT. Gramedia Widasarana Indonesia, 2010.
- khamidah, Nurul. “Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Analisis SWOT Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019.
- Laeliyah, Siti. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Islam (2017).
- Malinda, Helen. “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna

- Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam”, UIN Raden Intan Lampung (2017).
- Mubarok, Nurul. “Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista”. *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economics*. Vol. 3 no. 1 (2017), p. 73–92.
- Muhammad dan Lukman Fauroni. *Visi Al-Qur’an Tentang Etika Dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.
- Muljawan, Dadang. *Ekonomi Syariah*. Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2020.
- Mulyani, Dewi, and Herlin Herawati. “Pengaruh Teknik Pengumpulan Data Terhadap Hasil Uji”. *UNEJ E-Proceeding*, 2016, 463–482.
- Online, Jurnal, and Insan Akuntan. “Dampak Pandemi Covid-19 Pada Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)”. Vol. 7 no. 1 (2022), p. 51–60.
- Pandhi, R. “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam”. *Malia: Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. 10 no. 1 (2018), p. 1–12.
- Putri, Kartika et al. “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha”. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*. Vol. 4 no. 24 (2014), p. 1–10. (On-line), tersedia di: <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/6575> (2014).
- Putri, Sedinadia. “Kontribusi UMKM Terhadap Pendapatan Masyarakat Ponorogo: Analisis Ekonomi Islam Tentang Strategi Bertahan Di Masa Pandemi Covid-19”. *EKONOMIKA SYARIAH: Journal of Economic Studies*. Vol. 4 no. 2 (2020), p. 147. <https://doi.org/10.30983/es.v4i2.3591>.
- R.A.De.Rozarie. *Manajemen Pengembangan Bisnis*. Surabaya, 2019.
- Rafidah. *Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewarusaan Islami Terhadap Pendapatan Dan Kesejahteraan Keluarga Wanita Pengrajin Batik Danau Teluk Kota Jambi* Cetakan Pe. Malang: Ahlimedia Press, 2020.
- Rohmah, Umi. analisis peran ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan pengrajin ditinjau dari perspektif ekonomi islam (2017).
- S.Si, M.Pd, Fauziah Asri Latifah. *Prakarya Dan Kewirausahaan*. Semarang: Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan, 2020.
- Sari, Dian Permata. “Analisis Peran Tenaga Kerja Wanita Diluar Negeri Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam”, skripsi. UIN Raden Intan Lampung

- (2017).
- Sari, Lusita. “Analisis Pendapatan Petani Padi Di Desa Bontorappo Kecamatan Tarowang Kabupaten Jeneponto”. *Jurnal Agribisnis.*, 2019, 1–19.
- Sari, Nurul Amalia. “Pengaruh Perkembangan Ekonomi Digital Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Umkm Di Kota Makassar”. *Journal of Chemical Information and Modeling*. Vol. 53 no. 9 (2019), p. 1689–1699.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, cv, 2013.
- Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, cv, 2013.
- Sunarto. *MSDM Strategik*. Yogyakarta: Amus, 2004.
- Suparwo, Adi et al. “Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection”. *Jurnal Abdimas BSI*. Vol. Vol.1 No.2 no. E-ISSN: 2614-6711 (2018), p. 208–214.
- Umiarti, Apni Tristia. *Manajemen Pemeliharaan Broiler* (1st ed.). Denpasar, 2020.
- Wahyuni, Juli et al. “Analisis Jaringan Saraf Dalam Estimasi Tingkat Pengangguran Terbuka Penduduk Sumatera Utara”. *Jurnal Infomedia*. Vol. 3 no. 1 (2018) <https://doi.org/10.30811/jim.v3i1.624>.
- Wijaya, Wayan et al. “Strategi Pengembangan Usaha CV Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan”. *Journal of Management: Jurnal Ilmiah Mahasiswa SI Manajemen Universitas Pandanaran*. Vol. 53 no. 9 (2017), p. 1689–1699.


Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Panduan Wawancara Penelitian


Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Broiler Yeniati Di Kelurahan Purwoasri Kecamatan Metro Utara)

Pemilik Usaha

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah visi dan misi yang dibuat sudah tercapai ?	sedikit demi sedikit keadaan peternakan sudah mulai membaik, dari segi pemeliharaan ayamnya, harga ayam yang stabil sehingga pendapatan juga yang mulai stabil dll. Jika dikatakan sudah sesuai dengan visi misi atau belum jawaban saya adalah belum sepenuhnya.
2	Strategi apa yang digunakan untuk mencapai tujuan usaha?	melakukan inovasi mengubah kandang menjadi kandang <i>system closed house</i> yang sebelumnya saya menggunakan <i>system open house</i> serta meningkatkan kualitas produk yang ada.
3	Mengapa ibu memilih usaha peternakan ayam dibandingkan dengan usaha yang lain?	Karena dilihat dari perputaran pendapatannya di peternakan ayam broiler ini lebih cepat, tingkat resiko


		apabila bekerjasama dengan mitra itu lebih minim dari pada usaha yang lain atau usaha ternak yang lainnya, dan juga perawatannya lebih mudah di banding ternak hewan yang lain serta proses produksi tidak terlalu lama
4	Apakah dalam mengembangkan usaha ini, pemilik mendapatkan modal dari pihak lain?	Saya mendapatkan bantuan modal secara tidak langsung tetapi berupa DOC, pakan dan obat-obatan yang di perlukan ayam dari kemitraan yang saya ikuti
5	Apakah dalam pemasaran/penjualan produk ibu bekerjasama dengan pihak lain ataukah ibu memiliki cara lain untuk memasarkan ayam broiler ini?	Saya melakukan pemasaran dengan cara promosi menggunakan media social seperti whatsapp dan facebook, saya melakukan promosi secara langsung kepada konsumen yang sudah berlangganan apabila ayam sudah memasuki masa panen, selain itu dalam proses promosi saya dibantu oleh kemitraan yang saya ikuti juga.
Dokumentasi, 02 juli 2022		

Peternak Leader dan Bagian operasional

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Berapakah bobot ayam yang dapat dipanen?	1,5kg sampai 2 kg per ekor
2	Bagaimana proses panen pada masa panen?	Saya melakukan promosi kepada konsumen dan memberikan informasi kepada mitra apabila ayam telah siap untuk panen
3	Apakah ada cabang dari peternakan Yeniati ?	Belum ada, tetapi saya sudah berdiskusi Bersama dengan pemilik apabila beberapa tahun kedepan akan membuat kandang baru dengan strategi usaha yang lebih baik agar memajukan usaha peternakan ini.
4	Apakah sudah mulai terlihat pengaruh dari adanya strategi yang telah dibuat?	Sudah dari sisi pendapatan yang meningkat
Dokumentasi, 05 juli 2022		

Peternak (yang membantu leader)

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Memerlukan berapa lama dalam proses pemeliharaan ayam broiler?	30 – 40 hari sampai masa panen
2	Apakah kekuatan dan kelemahan dari pemeliharaan ayam broiler dan dengan tipe kandang <i>closed house</i>	<p>Kekuatan: dapat memuat ayam 2x lipat dibandingkan menggunakan sistem kandang yang terbuka, kalau untuk open house per meter nya hanya bisa memuat 6-8 ekor sedangkan chs 13-18 ekor ayam/m². Tidak memerlukan waktu yang lama untuk masa produksi hingga panen. Lalu untuk tingkat ke stressan nya sangat minim karna dengan sistem ini kenyamanan suhu dan kelembaban di dalam kandang bisa di atur sedemikian rupa sesuai dengan kebutuhan dg ayam broiler</p> <p>Kelemahan: pembuatan kandang yang relative lebih mahal, jika dimulai dari nol bisa mencapai 300 juta, biaya listrik yang mahal karena kipas blower harus hidup selama 24 jam, harus memiliki jenset atau pembangkit listrik lain apabila sewaktu mengalami listrik padam. Karena apabila ada kesalahan sistem atau kipas blower mati akan menyebabkan</p>

		stress pada ayam dan mengakibatkan kematian pada ayam. Tidak bisa mengontrol ketahanan ayam untuk tetap hidup apabila mendapatkan DOC yang kurang baik.
3	Dengan berhasilnya pengembangan usaha yang telah diterapkan, apakah efek yang dirasakan ?	Pendapatan peternakan yang meningkat serta gaji yang saya peroleh sedikit dinaikan
4	Apakah sudah banyak yang menggunakan strategi ini untuk mengembangkan peternakan ayam broiler lainnya?	Sejauh ini saya melihat belum banyak yang menggunakan sistem kandang ini, dikarenakan harus memiliki kemampuan yang khusus dibidang ini serta harus siap dengan modal yang besar.
Dokumentasi, 05 juli 2022		

Bagian Kebersihan

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apasajakah tugas yang diberikan?	Mengontrol saat adanya proses produksi, menjaga kebersihan kandang dan suhu kandang, serta membersihkan kandang setelah masa panen dari mulai membersihkan kotoran hingga mencuci wadah bekas makan dan minum ayam
2	Bagaimana proses pada masa pemanenan?	Melakukan promosi, pemberian informasi kepada mitra agar mitra juga dapat ikut mempromosikan, apabila konsumen datang proses penimbangan dilakukan beresama dengan konsumen agar antara pihak peternakan dengan konsumen saling percaya
3	Adakah produk lain yang dapat dijual di peternakan ini?	Selain menjual ayam broiler, kotoran ayam setelah panen juga dapat dijual sebagai pupuk organik kepada petani
4	Menurut bapak apakah strategi yang diterapkan sudah berhasil?	Jika dilihat dari populasi yang bertambah dan hasil produksi yang semakin baik, strategi yang telah diterapkan sudah dapat dikatakan berhasil karena pendapatan pun sudah mulai meningkat.

Lampiran 2 Surat Riset



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol. Hi. Endro Suratmin Sukarame 1 Telp. (0721) 703289 Bandar Lampung

Nomor : 130 /Un.16/DE/PP.00.9/06/2022 Bandar Lampung, 29 Juni 2022
Sifat : Biasa
Lampiran : 1 Eks
Perihal : Permohonan Izin Riset

Kepada Yth,
Owner Peternakan Yeniati Di Kelurahan Purwoasri
Di –
Metro

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini disampaikan permohonan izin untuk mengadakan riset guna penulisan skripsi mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama / NPM : Vertiza Resti / 1851010426
Jurusan / Semester : Ekonomi Syariah / VIII (delapan)
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler
Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif
Ekonomi Islam
Lokasi Penelitian : Peternakan Yeniati Di Kelurahan Purwoasri Metro Utara
Penanggungjawab : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Penelitian ini semata-mata untuk kepentingan ilmiah sebagai data dalam penulisan skripsi yang bersangkutan, sebagai bahan pertimbangan Bapak/Ibu bersama ini dilampirkan 1 (satu) Eks. Proposal penelitian dimaksud.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

An. Dekan
Wakil Dekan I,



Dr. H. Nur Hafidza, S.E., M.Si
NIP. 1975080424 200212 1 001

Lampiran 3 Dokumentasi







KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
PUSAT PERPUSTAKAAN

Jl. Letkol H. Endro Suratmih, Sukarame I, Bandar Lampung 35131
Telp.(0721) 790887-74531 Fax. 790422 Website: www.radintan.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: B-480B/Un.16/P1/KT/VIII/2022

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dr. Ahmad Zarkasi, M. Sos. I
NIP : 197308291998031003
Jabatan : Kepala Pusat Perpustakaan UIN Raden Intan Lampung

Menerangkan bahwa artikel ilmiah dengan judul

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK AYAM BROILER DALAM
UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Pada Peternakan Ayam Broiler Veniati di Kelurahan Purwoasri Kecamatan
Metro Utara)**

karya:

NAMA	NPM	FAK/PRODI
Vertiza Resti	1851010426	FEBI/ES

Bebas plagiasi sesuai dengan tingkat kemiripan sebesar 12%. Dan dinyatakan lulus dengan bukti terlampir.

Demikian Keterangan ini kami buat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Bandar Lampung, 19 Agustus 2022
Kepala Pusat Perpustakaan

Dr. Ahmad Zarkasi, M. Sos. I
NIP. 197308291998031003

Ket:

1. Surat Keterangan Cek Turnitin ini Legal & Sah, dengan Stempel Asli Pusat Perpustakaan.
2. Surat Keterangan ini Dapat Digunakan Untuk Repository
3. Lampirkan Surat Keterangan Lulus Turnitin & Rincian Hasil Cek Turnitin ini di Bagian Lampiran Skripsi Untuk Salah Satu Syarat Penyelesaian di Pusat Perpustakaan

ANALISIS STRATEGI
PENGEMBANGAN USAHA
TERNAK AYAM BROILER DALAM
UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

by Verliza Resti

Submission date: 19-Aug-2022 05:50AM (UTC+0700)

Submission ID: 1883706211

File name: TURNITIN-VERLIZA_RESTI.docx (86.92K)

Word count: 9267

Character count: 61217

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK AYAM BROILER DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

ORIGINALITY REPORT

12%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	8%
2	Misbahuddin. "MANAJEMEN STRATEGI ANALISIS SWOT DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS PADA BMT NU PUSAT GAPURA SUMENEP", Al-Idarah : Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam, 2021 Publication	<1%
3	Submitted to Universitas Bina Darma Student Paper	<1%
4	Submitted to Universitas Muria Kudus Student Paper	<1%
5	Rina Irawati. "PENGARUH PELATIHAN DAN PEMBINAAN TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA KECIL", Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia, 2018 Publication	<1%
6	Submitted to Universitas Islam Indonesia Student Paper	<1%

7	Submitted to Syiah Kuala University Student Paper	<1 %
8	Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Student Paper	<1 %
9	Submitted to State Islamic University of Alauddin Makassar Student Paper	<1 %
10	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	<1 %
11	Al Hibnu Abdillah, Heny Arnila. "Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler di Kecamatan Sangatta Selatan Kabupaten Kutai Timur", Jurnal Pertanian Terpadu, 2019 Publication	<1 %
12	Submitted to UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Student Paper	<1 %
13	ADISUCIPTO ADISUCIPTO, JAJAT SUDRAJAT, NURLIZA NURLIZA. "ANALISIS KELAYAKAN DAN KERAGAAN PEMASARAN USAHA TERNAK AYAM RAS PEDAGING DI KOTA SINGKAWANG (The Feasibility Analysis and Performance of Business Marketing Livestock Chicken in Singkawang)", Jurnal Social Economic of Agriculture, 2016	<1 %

-
- 14** Submitted to Forum.Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur **<1%**
Student Paper
-
- 15** S. Pakage, B. Hartono, Z. Fanani, B. A. Nugroho, D. A. Iyai, J. A. Palulungan, A. R. Ollong, D. Nurhayati. "Pengukuran Performa Produksi Ayam Pedaging pada Closed House System dan Open House System di Kabupaten Malang Jawa Timur Indonesia", Jurnal Sain Peternakan Indonesia, 2020 **<1%**
Publication
-
- 16** Submitted to Universitas Sumatera Utara **<1%**
Student Paper
-
- 17** Submitted to Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor **<1%**
Student Paper
-
- 18** Submitted to Universitas Islam Negeri Sumatera Utara **<1%**
Student Paper
-
- 19** Jefirstson Richset Riwukore, Yohanes Susanto, Fellyanus Habaora. "Faktor Penentu dan Dampak Keberadaan Perusahaan Ayam Ras Pedaging di Provinsi Nusa Tenggara Timur", Jurnal Ilmu Peternakan dan Veteriner Tropis (Journal of Tropical Animal and Veterinary Science), 2020 **<1%**
Publication
-

20	Submitted to Politeknik Pariwisata Bali <small>Student Paper</small>	<1 %
21	Submitted to Universitas Ibn Khaldun <small>Student Paper</small>	<1 %
22	Submitted to Universitas Negeri Padang <small>Student Paper</small>	<1 %
23	Submitted to Neosho County Community College <small>Student Paper</small>	<1 %
24	Submitted to Universitas Pelita Harapan <small>Student Paper</small>	<1 %
25	Nofrizal Nofrizal. "Model Dan Strategi Pengembangan Makanan Lokal Daerah (Studi Kasus Pada Kabupaten Meranti & Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau)", Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis, 2018 <small>Publication</small>	<1 %
26	Asnawati Is, Ari Triyadi, Fikrman Fikrman. "Strategi Pengembangan Home Industry Serundeng Ubi Jalar Jajanan Aulia di Kabupaten Bungo (Studi Kasus Jajanan Aulia Serundeng Ubi Jalar)", JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis) : Jurnal Agribisnis dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, 2022 <small>Publication</small>	<1 %

- | | | |
|----|--|-----|
| 27 | Atun Yullianto, Emmita Devi Hari Putri. "STRATEGI PENGEMBANGAN DAYA TARIK UNTUK Mendukung Promosi Desa Wisata Puspoardi Yogyakarta", Jurnal Pariwisata, 2021
<small>Publication</small> | <1% |
| 28 | Najmudin Najmudin, M. Ainun Najib, Isti Nuzulul Atiah. "EFFECTIVENESS OF ZAKAT FUND DISTRIBUTION ON EMPOWERING MSMEs: STUDY ON MSME IN SUMUR DISTRICT", Al Qalam, 2021
<small>Publication</small> | <1% |
| 29 | Sri Wahyunti, Eka Setyani. "Pelaksanaan Timbangan dalam Jual Beli Ayam Potong di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Pasar Raya Amahami Kota Bima)", J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah), 2021
<small>Publication</small> | <1% |
| 30 | Syahrul Syahrul, Nurmayanti Nurmayanti. "Pengelolaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan di SMA Muhammadiyah Kendari", Shautut Tarbiyah, 2020
<small>Publication</small> | <1% |
| 31 | Submitted to South University
<small>Student Paper</small> | <1% |
| 32 | Khairan Khairan. "Strategi Membangun Jaringan Kerjasama Bisnis Berbasis Syariah", | <1% |

Jurnal Pemikiran Keislaman, 2018

Publication

33

Achmad Fawaid, Erwin Fatmala. "HOME INDUSTRY SEBAGAI STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO DALAM MENINGKATKAN FINANCIAL REVENUES MASYARAKAT", Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan, 2020

Publication

<1%

34

Submitted to IAIN Kudus

Student Paper

<1%

Exclude quotes

Exclude matches < 5 words

Exclude bibliography