

**ANALISIS STRATEGI BERSAING USAHA
PAKAN UNGGAS UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM**

**(Studi : Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ,
Kabupaten Tulang Bawang Barat)**

SKRIPSI

Oleh:

**Anggi Angraini
NPM. 1851040008**



Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

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

**ANALISIS STRATEGI BERSAING USAHA
PAKAN UNGGAS UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM**

**(Studi : Usaha Ternak Jangkrik Adik
TJ,Kabupaten Tulang Bawang Barat)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan
Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh gelar
Sarjana S1 Dalam Bidang Ilmu Ekonomi dan Bisnis**

Islam

Oleh

ANGGI ANGGRAINI

1851040008

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Pembimbing I : Dr.Hanif,S.E,M.M

Pembimbing II : Vicky F Sanjaya,M.Sc

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

ABSTRAK

Pada penelitian ini penulis membahas tentang analisis strategi bersaing usaha ternak jangkrik Adik TJ. Salah satu usaha pakan unggas dan umpan memancing di Kabupaten Tulang Bawang Barat.. oleh karena itu, usaha ternak Adik TJ perlu menciptakan strategi bersaing sedemikian rupa untuk menduduki pangsa pasar agar dapat bertahan dan mampu bersaing dengan para kompetitor, namun segala strategi yang diciptakan harus sesuai dengan syariat ekonomi Islam yang mengambil konsep keteladanan sifat Rasulullah SAW, yaitu sifat *shiddiq, amanah, fathanah, tabligh, dan istiqamah*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui analisis strategi bersaing Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ dan untuk mengetahui bagaimana menurut perspektif ekonomi Islam mengenai analisis strategi bersaing Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif .Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu obeservasi, wawancara , dan dokumentasi. Analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan tahapan analisis SWOT, lalu pemeriksaan keabsahan data dilakukan melalui uji kredibilitas dan uji depenbilitas.

Hasil Penelitian menunjukkan perhitungan IFAS didapatkan hasil kondisi internal yaitu kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) dengan nilai total skor tabel IFAS sebesar 3,51. Sedangkan hasil perhitungan EFAS didapatkan hasil kondisi eksternal yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) dengan nilai total skor EFAS 3,85. Menunjukkan bahwa Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ berada pada posisi kuadran I (positif). Strategi usaha dalam perspektif Islam pada Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ yaitu strategi berlandaskan pada prinsip Shiddiq, Amanah,Tabligh, Fathanah dan Istiqamah.

Kata Kunci : Strategi Bersaing, Volume Penjualan, Analisis SWOT.

ABSTRACT

In this study, the author discusses the analysis of competitive strategies for Adik TJ's crickets business. One of the poultry feed and fishing bait businesses in Tulang Bawang Barat Regency.. Therefore, Adik TJ's livestock business needs to create a competitive strategy in such a way as to occupy market share in order to survive and be able to compete with competitors, but all strategies created must be appropriate with Islamic economic law that takes the concept of exemplary characteristics of the Prophet SAW, namely the nature of shiddiq, amanah, fathanah, tabligh, and istiqamah. TJ's Sister's Cicada Livestock Business.

This research was conducted using qualitative methods. The techniques used in data collection were observation, interviews, and documentation. Data analysis in this study was carried out by using a SWOT analysis stage, then checking the validity of the data was carried out through a credibility test and a dependability test.

The results showed that the IFAS calculation resulted in internal conditions, namely strengths and weaknesses with a total score of 3.51 in the IFAS table. While the results of the EFAS calculation show the results of external conditions, namely opportunities and threats with a total EFAS score of 3.85. Shows that TJ's Adik Cricket Livestock Business is in quadrant I (positive). The business strategy in the Islamic perspective on TJ's Adik Cricket Livestock Business is a strategy based on the principles of Shiddiq, Amanah, Tabligh, Fathanah and Istiqamah.

Keywords: Competitive Strategy, Sales Volume, SWOT Analysis.



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Let. Kol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telp. (0721) 703260

SURAT PERNYATAAN

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anggi Anggraini

NPM : 1851040008

Jurusan/Prodi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "Analisis Strategi Bersaing Usaha Ternak Jangkrik Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi : Adik TJ, Kabupaten Tulang Bawang Barat)" adalah hasil karya sendiri dan tidak mengandung plagiarisme karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bandar Lampung, 03 Juli 2022

Penulis



Anggi Anggraini

NPM. 1851040008



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

Jl. Letkol H. Endro Suramin Sukarame Bandar Lampung, Telp (071)703289

PERSETUJUAN

Judul Skripsi: "Analisis Strategi Bersaing Usaha Pakan Unggas Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi : Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ,Kabupaten Tulang Bawang Barat)"

Nama : Anggi Anggraini
NPM : 1851040008
Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hanif, S.E., M.M

NIP.197408232000031001

Vicky F Sanjaya, M.Sc

NIP.199411122019031009

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Syariah

Dr. Ahmad Habibi, S.E., M.F

NIP.197905142003121003



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

Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Telp. (0721)703289

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **"Analisis Strategi Bersaing Usaha Pakan Unggas Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonmi Islam (Studi : Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ,Kabupaten Tulang Bawang Barat)"**.Disusun oleh: **Anggi Anggraini**, NPM : 1851040008, Jurusan: **Manajemen Bisnis Syariah**, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal: **Rabu, 13 Juli 2022**.

TIM DEWAN PENGUJI

Ketua : H. Supaijo, S.H., M.H

(.....)

Sekretaris : Hobby Bachry, S.Kom., MMSI

(.....)

Penguji I : Anas Malik, M.E., Sy

(.....)

Penguji II : Dr. Hanif, S.E., M.M

(.....)

Penguji III : Vicky F Sanjaya, M.Sc

(.....)



**Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

Prof. Dr. Agus Suryanto, S.E., M.M, Akt. CA

NIP. 197009262008011008

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Mohonlah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan salat. Sungguh, Allah beserta orang-orang yang sabar” (Q.S Al-Baqarah : 153)



PERSEMBAHAN

Puji syukur dengan segala kerendahan hati tak henti-hentinya saya ucapkan rasa syukur ini kepada Allah SWT atas karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan segenap rasa cinta yang tulus skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kepada kedua orang tua saya tercinta, Bapak Siyun dan Ibu Erli Rusmayanti yang selalu senantiasa berdo'a dan berusaha, memberikan dorongan dan dukungan dalam bentuk apapun di setiap langkah saya, serta telah mencurahkan segala kasih sayang yang tiada henti dan kesabaran selama ini menantikan keberhasilan saya sehingga kini menghantarkan saya meraih gelar sarjana ekonomi.
2. Kepada Almarhumah nenek saya Sinah yang biasa saya panggil dengan panggilan sayang Yunge. Yang semasa hidup beliau selalu mendampingi saya dalam keadaan sakit maupun sehat dan selalu menyayangi saya dan menghargai semua hasil tangan saya.
3. Kepada Kakak-kakak dan Adik Kandung saya, Ageng Meilani, Agung Kuswara, dan Angga Surya Wijaya serta kedua Kakak Ipar saya Sigit Agung Wibowo dan Reni Hestita Mandasari, yang senantiasa memberikan perhatian, support dan motivasi kepada saya serta selalu membantu saya dalam kesulitan dalam hal apapun.
4. Kepada sahabat saya Cindy Juwita Sriyani Siregar, Elina Mutia Sari, Anis, Lisa Ayu Fitriani, Nur Azizah, Anisyah Novia Ningtias, Fanny Alfia Adillah, Bella Alifia Sidik, Reki Tira Aji, Riyan Pangestu, Oktavianus, Bayu Adi Saputra, dan Cipta Hartawan yang selama ini selalu kebersamaan saya dimasa saya kuliah hingga penyusunan skripsi ini.
5. Kepada teman-teman seperjuangan saya di program studi Manajemen Bisnis Syariah Khususnya kelas MBS A yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu, atas motivasi dan dukungannya, semoga kita dapat dipertemukan di lain waktu dan tetap menjadi saudara untuk selamanya, Aamiin.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Anggi Anggraini, dilahirkan di Desa Tirta Kencana, Kecamatan Tulang Bawang Tengah, Kabupaten Tulang Bawang Barat pada tanggal 23 April tahun 2000, merupakan anak ketiga dari pasangan Bapak Siyun dan Ibu Erli Rusmayanti. Penulis menempuh pendidikan formal yang dimulai dari taman kanak-kanak di R.A Nahdatul Badi'ah Desa Tirta Kencana selesai pada tahun 2007. Setelah itu penulis melanjutkan jenjang pendidikan sekolah dasar di SD Negeri 3 Tirta Kencana selesai pada tahun 2013, jenjang pendidikan selanjutnya di SMP Negeri 6 Tulang Bawang Tengah selesai pada tahun 2016, kemudian melanjutkan pendidikan di SMANegeri 1 Tumijajar selesai pada tahun 2018 dan melanjutkan pendidikan tingkat perguruan tinggi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Syari'ah program studi Manajemen Bisnis Syari'ah UIN Raden Intan Lampung dimulai pada semester 1 tahun akademik 2018.



Bandar Lampung, 2 Juli 2022
Yang Membuat,

Anggi Anggraini

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan nikmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Strategi Bersaing Usaha Pakan Unggas Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi : Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ,Kabupaten Tulang Bawang Barat)”** sebagai syarat menyelesaikan Progm Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Penulis menyadari, dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran bersifat konstruktif dari semua pihak yang sangat penulis harapkan, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Tulus Suyanto., M.M , Akt., C.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
2. Dr. Ahmad Habibi,S.E.,M.E selaku Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Dr. Hanif,S.E.,M.M. selaku Pembimbing I dan Bapak Vicky F Sanjaya,M.Sc selaku Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada saya selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Usaha Tenak Jangkrik Adik TJ, Tulang Bawag Barat, kepada pemilik dan seluruh karyawan yang bersedia memberikan data-data yang penulis butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah membekali ilmu, sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini.
6. Seluruh Staff Administrasidan Perpustakaan Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang telah memberikan informasi, data, dan referensi.
7. Orang tua saya, kakak adik saya, dan semua keluarga yang selalu berdoa dan mendukung untuk keberhasilan saya. Terima kasih banyak atas pelajaran yang kalian berikan kepada penulis.

8. Kepada sahabat-sahabat dan teman-teman Manajemen Bisnis Syariah kelas A
9. Serta kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang turut membantu dan memperlancar keberlangsungan penelitian ini dari awal hingga akhir

Semoga Allah SWT selalu memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang terlibat. Akhir kata, jika penulis ada kesalahan dan kekeliruan dalam skripsi ini mohon maaf, kepada Allah SWT penulis mohon ampunan dan perlindungan. Semoga tulisan ini bisa bermanfaat bagi kita semua.



Bandar Lampung, 2 Juli 2022
Penulis,

Anggi Anggraini
NPM.1851040008

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------------------------------------|
| ABSTRAK | iii |
| ABSTRACT | iv |
| SURAT PERNYATAAN..... | Error! Bookmark not defined. |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING | Error! Bookmark not defined. |
| MOTTO | viii |
| PERSEMBAHAN..... | ix |
| RIWAYAT HIDUP | x |
| KATA PENGANTAR | xi |
| DAFTAR ISI..... | xiii |
| DAFTAR TABEL..... | xv |
| DAFTAR GAMBAR | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Penegasan Judul | 1 |
| B. Latar Belakang Masalah | 4 |
| C. Fokus Penelitian | 10 |
| D. Rumusan Masalah | 11 |
| E. Tujuan Penelitian..... | 11 |
| F. Manfaat penelitian | 11 |
| G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan | 12 |
| H. Metode Penelitian..... | 16 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 27 |
| A. Manajemen Strategi..... | 27 |
| B. Strategi Bersaing..... | 30 |
| 1. Pengertian Strategi..... | 30 |

| | |
|---|------------|
| 2.Strategi Bersaing | 34 |
| 3.Keunggulan Bersaing | 38 |
| C. Stretegi Alternatif | 40 |
| 1.Strategi Integrasi..... | 41 |
| 2.Strategi Intensif | 42 |
| 3.Strategi Diversifikasi | 42 |
| D. Strategi Bersaing Dalam Perspektif Ekonomi Islam | 43 |
| 1.Definisi Strategi Bersaing Dalam Perspektif Ekonomi Islam | 43 |
| 2.Hal-hal yang Dipersaingkan dalam Ekonomi Bisnis Islam . | 51 |
| C. Volume Penjualan..... | 66 |
| D. Analisis Eksternal dan Analisis Internal | 71 |
| E. Analisis SWOT | 75 |
| BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN..... | 78 |
| A. Gambaran Umum Objek Penelitian | 78 |
| B.Penyajian Fakta dan Data Penelitian..... | 81 |
| BAB IV ANALISIS PENELITIAN..... | 88 |
| A. Analisis Data Penelitian..... | 88 |
| B. Temuan Data Penelitian..... | 91 |
| BAB V PENUTUP | 107 |
| A. Kesimpulan..... | 107 |
| B. Rekomendasi | 108 |
| DAFTAR RUJUKAN..... | 109 |
| LAMPIRAN..... | 113 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|-----|
| Tabel 1.1 Data Penjualan Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ 2021..... | 9 |
| Tabel 1.2 Harga Jual Jangkrik dan Telur Jangkrik Adik TJ dan Pesaing | 10 |
| Tabel 1.3 Penelitian Terdahulu..... | 12 |
| Tabel2.1 Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)..... | 71 |
| Tabel2.2 Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) | 73 |
| Tabel4.1 Indikator Analisis SWOT | 95 |
| Tabel4.2 Hasil Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) | 96 |
| Tabel4.3 Hasil Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)..... | 97 |
| Tabel4.4 Hasil Analisis Matriks SWOT | 100 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1.1 Diagram Matriks Analisis SWOT | 22 |
| Gambar 2.1 Matriks SWOT | 75 |
| Gambar 2.2 Diagram Analisis SWOT | 77 |
| Gambar 3.1 Struktur Organisasi Adik TJ | 80 |
| Gambar 4.1 Diagram Matriks SWOT | 99 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebagai langkah awal untuk memahami judul skripsi ini, dan untuk menghindari kesalah pahaman, maka penulis merasa perlu menjelaskan beberapa istilah kata terkait judul skripsi ini. Adapun judul skripsi yang di maksud adalah ANALISIS STRATEGI BERSAING USAHA PAKAN UNGGAS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi : Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ, Kabupaten Tulang Bawang Barat). Oleh karena itu, diperlukan pembatasan pengertian dan maksud dari istilah judul tersebut. Adapun pembatasan yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Analisis menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antara bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.¹

Menurut Nana Sudjana analisis adalah usaha memilah suatu integritas menjadi unsur-unsur atau bagian-bagian sehingga jelas hierarkinya atau susunannya.²

¹Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta : Pustaka Grafika, 2003), hlm. 43

²Nana Sudjana, Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2016), hlm. 27

Menurut Abdul Majid analisis adalah (kemampuan menguraikan) adalah menguraikan satuan menjadi unit-unit terpisah, membagi satuan menjadi sub-sub atau bagian, membedakan antara dua yang sama, memilih dan mengenai perbedaaan (daiantara beberapa dalam satu kesatuan)³

Dari beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa analisi adalah suatu kegiatan untuk menemukan temuan baru terhadap objek yang akan diteliti ataupun diamati oleh peneliti dengan menemukan bukti-bukti yang akurat dari penelitian tersebut.

2. **Strategi** merupakan rencana tindakan (rangkaian kegiatan perusahaan) termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan berbagai sumber daya atau kekuatan. Dengan demikian, strategi merupakan penyusunan rencana kerja belum sampai pada tindakan. Strategi disusun untuk sebuah tujuan tertentu. Artinya dari semua keputusan penyusunan strategi adalah pencapaian tujuan. Oleh sebab itu, penyusunan strategi, perlu dirumuskan dengan tujuan yang jelas. Serta dapat diukur keberhasilannya.⁴
3. **Bersaing** berarti berlomba (atas-mengatasi, dahulu-mendahului).⁵ Bersaing merupakan usaha memperlihatkan keunggulan yang dilakukan oleh perseorangan, usaha, negara pada bidang masing-masing.

³ Abdul Majid, Strategi Pembelajaran, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2013), hlm. 54

⁴ Assauri Sofjan, Manajemen Pemasaran, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), hlm. 168

⁵ Tim Redaksi Kamus Besar Indonesia, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Pusat Bahasa, 2008), 1245

4. **Upaya atau usaha** adalah untu mencapai suatu maksud, memecahkan persoalan ,mencari jalan keluar dan sebagainya.⁶
5. **Ternak Jangkrik** adalah proses perkembangbiakan jangkrik (Gryllus Sp.) dalam jumlah yang banyak untuk tujuan bisnis pakan hewan peliharaan seperti burung,ikan dan reptile.⁷ Ternak jangkrik biasanya dilakukan dalam skala kecil. Biasanya sebagai hobi atau hewan aduan saja.
6. **Volume penjualan** menurut Kotler adalah hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan dan dalam waktu tertentu.⁸ Besar kecilnya penjualan dipengaruhi oleh jumlah produk yang terjual. Volume penjualan merupakan total penjualan yang didapat dari komoditas yang di perdagangkan daam suatu masa tertentu. Dapat di tarik kesimpulan bahwa volume penjualan adalah sejumlah komoditas yang terjual dalam periode waktu tertentu yang merupakan salah satu factor penentu yang sangat berpengaruh terhadap pencapaian laba bersih, sedangkan keuntungan atau laba merupakan sarana penting bagi kelangsungan hidup perusahaan.
7. **Perspektif ekonomi islam**, perspektif adalah cara melukiskan suatu benda dan lain-lain pada permukaan yang

⁶ Dep. Pendidikan dan kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta : Balai Pustaka, 1997) hlm. 195

⁷ https://id.m.wikipedia.org/wiki/Ternak_jangkrik

⁸ Abdul Rasyid, Strategi Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (2016)

mendatar sebagaimana yang terlihat oleh mata dengan tiga dimensi atau juga bisa diartikan sebagai cara pandang. Sedangkan, ekonomi islam adalah ilmu yang mempelajari usaha manusia untuk mengalokasikan dan mengelola sumber daya untuk mencapai falah berdasarkan pada prinsip-prinsip dan nilai-nilai Al-Qur'an dan hadist.⁹

Nilai nilai syariat mengajak seorang muslim untuk menerapkan konsep penetapan harga dalam kehidupan ekonomi,menetapkan harga sesuai dengan nilai yang terkandung dalam barang tersebut. Dengan adanya penetapan harga maka akan menghilangkan beban ekonomi yang mungkin tidak dapat dijangkau masyarakat,menghilangkan praktek penipuan, serta kemungkinan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan penuh kasih.

B. Latar Belakang Masalah

Kondisi perekonomian yang tidak menentu,menyebabkan sulitnya mencari lapangan pekerjaan. Dampak langsung yang nyata adalah bertambahnya angka pengangguran.Akibat yang dapat dirasakan secara langsung adalah menurunnya pendapatan untuk menunjang hidup sehari- hari dan keadaan ini sangat memprihatinkan. Sehubungan dengan itu,perlu dicari terobosan usaha yang mampu menjawab permasalahan tersebut. Salah satu

⁹ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam,Ekonomi Islam,(Jakarta: PT.Raja Grafindo Perada 2011),hlm.17

alternatif usaha yang telah berkembang adalah usaha ternak jangkrik.¹⁰

Perkembangan usaha ternak jangkrik saat ini mengalami peningkatan yang cukup baik. Usaha ini sangat diminati oleh beberapa orang karena modalnya yang tidak terlalu tinggi dan memiliki peluang yang cukup besar. Selain itu, pembudidayaan jangkrik juga cukup mudah. Hanya saja membutuhkan ketelatenan peternak karena jangkrik sangat membutuhkan perhatian khusus. Pangsa pasar jangkrik sendiri yaitu peternak reptile, penagkaran burung, penjual pakan hewan, peternak ikan hias. Selain untuk pakan hewan peliharaan, daging jangkrik juga bermanfaat untuk mencegah penyempitan pembuluh darah. Hal tersebut menyebabkan usaha ternak jangkrik ini sudah menjamur dimana-mana. Jangkrik adalah serangga yang berkerabat dengan belalang memiliki tubuh rata dan antenna panjang. Jangkrik termasuk dalam jenis omnivora dan kelas insecta dengan nama latin *Gryllus Sp* dan bersifat hemimetabola dimana proses metamorfosisnya tidak sempurna.¹¹

Jangkrik termasuk hewan purba yang masih ada hingga saat ini. Setidaknya, jangkrik telah ada di bumi sejak 48 juta tahun yang lalu, dibuktikan dengan temuannya fosil jangkrik yang terperangkap pada getah pohon di Columbia. Di Negara Cina, selama masa pemerintahan Dinasti Tang, pada tahun 618-906 masehi, sebagian masyarakat Cina mulai memelihara jangkrik dewasa dalam wadah yang terbuat dari bamboo untuk menikmati

¹⁰ Siswoyo, Illah Sailah dan Ani Suryani, *Kajian Pengembangan Usaha Budidaya Jangkrik Sebagai Bahan Baku Industri*, Jurnal MPI Vol.3 No.2 Th 2008

¹¹ Dyahbiologi.blogspot.co.id/2013/05/klasifikasijangkrik-jangkrik.html?m=1

suaranya. Pada zaman tersebut juga, ditemukan puisi yang menceritakan tentang suara jangkrik. Sejak saat itu, munculah kepercayaan bahwa jangkrik membawa keberuntungan dalam berbisnis. Sehingga hampir semua orang pada saat itu memelihara jangkrik dalam wadah bambu. Di Indonesia sendiri, kegiatan beternak jangkrik mulai disadari seiring dengan banyaknya bermunculan para penghobi burung, ikan hias, produsen kosmetik dan para peneliti dalam bidang toksikologi dan fisiologi serangga yang semuanya itu membutuhkan pasokan jangkrik hidup dalam jumlah yang sangat banyak.¹²

Jangkrik sangat potensial untuk dibudidayakan sebagai bahan pangan dan pakan ternak karena memiliki palabilitas dan kandungan protein yang sangat tinggi. Dengan maraknya penggemar buang berkicau dan masyarakat yang hobi memancing di Kabupaten Tulang Bawang Barat, kebutuhan jangkrik semakin meningkat. Namun, banyaknya peternak yang menggeluti usaha yang sama menyebabkan usaha ini harus mampu membuat strategi yang tepat untuk mendapatkan pangsa pasar agar usaha ternak jangkrik ini dapat bersaing dengan pengusaha ternak jangkrik lainnya. Perusahaan harus memiliki sistem manajemen pemasaran yang baik, selain itu perusahaan harus melakukan strategi yang tepat untuk menarik konsumen.

Strategi bersaing yang ditetapkan perusahaan berbeda-beda bentuk strateginya tergantung potensi dari perusahaan tersebut untuk menjalankan bisnisnya. Suatu persaingan bagi perusahaan dapat menjadi peluang untuk mengembangkan usaha

¹² Siti Nur Aidah, *Ensiklopedi Budidaya Ternak Jangkrik* (Yogyakarta : Penerbit KBM Indonesia), h.11

perusahaan dan ancaman bagi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk tanggap dan menyesuaikan diri dengan bentuk strategi persaingan dari kompetitor. Selain itu, perusahaan juga di tuntut untuk membuat suatu langkah strategi bersaing sebelum melakukan proses bisnisnya untuk mencapai keberhasilan di pasar¹³

Dalam jual-beli ada berbagai aturan yang harus dipenuhi agar tidak terjadi penggunaan harta orang lain secara bathil. Salah satu unsur yang harus ada adalah *al-mabbi'* yaitu benda yang diperjualbelikan. Syarat benda yang diperjual-belikan pun juga harus memiliki manfaat. Sebab, tujuan dari jual beli tak lain memudahkan pemenuhan kebutuhan serta penggunaan benda yang diperjual belikan.¹⁴ Chapra menggambarkan secara jelas bagaimana hubungan erat antara syariat islam dengan kemaslahatan. Ekonomi islam merupakan bagian dari syariat islam tentu tak lepas dari tujuan utama syariat islam. Yaitu merealisasikan tujuan manusia mencapai kebahagiaan dunia akhirat (falah) serta kehidupan yang baik dan terhormat (*al-hayyah al-thayyibah*). Ini merupakan definisi kesejahteraan dalam pandangan islam, yang tentu saja berbeda secara mendasar dengan pengertian kesejahteraan dalam ekonomi konvensional yang sekuler dan materialistic (Chapra, 2001: 102) untuk meningkatkan kesejahteraan.¹⁵

¹³ Richard Vernando, "Strategi keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal Internasional Finance, Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam," *Jurnal strategi*, Vol.116 no.2 (2016)4.DOL

¹⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terjemahan), Alih Bahasa Kamalluddin A. Marzuki, Jilid XII (Bandung : Al-Ma'arif)h. 127

¹⁵ Anindya A. Innayati, *Pemikiran Ekonomi Islam M. Ummer Chapra*, PROFETIKA, Junal Studi Islam, Vol.14, No.2

Salah satu usaha ternak jangkrik yang berada di Kabupaten Tulang Bawang Barat ini, didirikan oleh bapak Sigit Agung Wibowo beserta istrinya Ibu Ageng Meilani. Produksi utama dari usaha ternak jangkrik adalah jangkriknya, sedangkan untuk sampingannya adalah produksi telur jangkrik. Telur jangkrik dijual perkilo kepada pelanggan untuk di tetaskan kembali sehingga berkembang menjadi jangkrik yang siap pakan atau siap jual. Awal mulanya berdiri usaha ternak jangkrik ini karena banyaknya permintaan jangkrik di pasaran, dan banyaknya usaha dibidang yang sama, membuat usaha Bapak Sigit dan Ibu Ageng harus melakukan strategi yang tepat agar produk yang dijual, dapat dikenal luas terutama pangsa pasar yang dituju terutama pangsa pasar seperti peternak reptile, penangkaran burung, kios penjual pakan hewan, komunitas pemancing dan pabrik pakan ternak. Merebaknya usaha sejenis, menyebabkan nilai penjualan jangkrik mengalami penurunan dan tidak stabil sehingga volume penjualan jangkrik Adik TJ menurun.

Dimana, dalam pengamatan yang telah dilakukan penulis terdapat masalah adanya ketidak stabilan permintaan konsumen jangkrik yang mengakibatkan menurunnya volume penjualan usaha ternak jangkrik tersebut. Penurunan ini dikarenakan oleh beberapa hal. Salah satunya yaitu karena pada saat panen jangkrik dalam skala besar yang berbarengan dengan peternak jangkrik lainnya, menyebabkan permintaan jangkrik menurun diikuti dengan harga jangkrik yang juga menurun. Sehingga, volume penjualan jangkrik menurun karena menyempitnya pangsa pasar penjualan jangkrik. Oleh sebab itu, penting sekali menggunakan strategi yang tepat untuk membuka pasar penjualan jangkrik yang selebar-

lebarnya untuk meningkatkan volume penjualan jangkrik. Namun, dalam hal ini harus sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam. Sehingga, kegiatan usaha ternak jangkrik yang dilakukan mendapatkan ridho dari Allah SWT.

Tabel 1.1
Data Penjualan Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ 2021

| Bulan | Volume Penjualan (Rp) | Persentase |
|---------------|----------------------------------|-------------------|
| Januari | 6.550.000 | - |
| Februari | 8.050.000 | 22,9 |
| Maret | 8.800.000 | 9,3 |
| April | 6.300.000 | -28,4 |
| Mei | 7.100.000 | 12,7 |
| Juni | 9.000.000 | 26,8 |
| Juli | 5.200.000 | -42,2 |
| Agustus | 6.100.000 | 17,3 |
| September | 4.700.000 | -23 |
| Oktober | 7.850.000 | 67,0 |
| November | 5.600.000 | -28,7 |
| Desember | 6.900.000 | 23,2 |
| Jumlah | 82.150.000 | 56,9 |

Sumber :Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ

Dari tabel 1.1,dapat dilihat tingkat penjualan usaha ternak jangkrik di Adik TJ tahun 2021 tidak stabil. Peningkatan terjadi dari bulan januari hingga maret,namun penurunan volume penjualan terjadi pada bulan april hingga November.

Tabel 1.2
Harga Jual Jangkrik dan Telur Jangkrik Adik TJ
dan Pesaing

| No | Nama Usaha | Harga Jual | |
|----|----------------|-------------|-------------------|
| | | Jangkrik/Kg | Telur jangkrik/Kg |
| 1 | Adik TJ | Rp 40.000 | Rp 200.000 |
| 2 | Ika Jangkrik | Rp 35.000 | Rp 195.000 |
| 3 | Margo Jangkrik | Rp 35.000 | Rp 198.000 |

Sumber :Usaha ternak jangkrik Adik TJ,Ika Jangkrik dan Margo Jangkrik

Dari tabel 1.2.dapat dilihat harga jual dari usaha ternak jangkrik Adik TJ lebih tinggi dibandingkan dengan Ika Jangkrik dan Margo jangkrik. Dengan harga diatas rata-rata pesaing tentunya akan berdampak pada tingkat penjualan Adik TJ di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Untuk itu, diperlukan lagi strategi yang tepat agar usaha ternak jangkrik Adik TJ dapat meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik mengangkat judul “ Analisis Strategi Bersaing Usaha Pakan Unggas Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Persepektif Ekonomi Islam (Studi : Usaha Ternak Jangkrik Adik TJ,Kabupaten Tulang Bawang Barat)”

C. Fokus Penelitian

Pada penelitian ini penulis hanya membahas dan mengetahui yang sebenarnya pada masalah, untuk mencegah

mengembangnya permasalahan maka pembahas mambatasi masalah tersebut lebih terperinci sehingga pemecahnya terarah dan berhasil. Penulis mambatasi masalah hanya pada strategi bersaing yang diterapkan pada usaha ternak jangkrik Adik TJ meningkatkan volume penjualan Kabupaten Tulang Bawang Barat

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah analisis strategi bersaing usaha ternak jangkrik Adik TJ untuk meningkatkan volume penjualan di Kabupaten Tulang Bawang Barat?
2. Bagaimana pandangan ekonomi Islam mengenai analisis strategi bersaing usaha ternak jangkrik Adik TJ di Kabupaten Tulang Bawang Barat menurut perspektif ekonomi Islam?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dibuat maka tujuan dalam penelitian yang ingin dicapai yaitu mengetahui strategi bersaing usaha ternak jangkrik untuk meningkatkan volume penjualan dalam perspektif ekonomi islam di Kabupaten Tulang Bawang Barat.

F. Manfaat penelitian

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis,yaitu sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis

- a) Menambah pengetahuan penulis dan pembaca terhadap manajemen strategi dan bersaing khususnya untuk meningkatkan volume penjualan usaha ternak jangkrik dalam perspektif ekonomi islam
- b) Sebagai bahan informasi bagi akademisi maupun sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti yang selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan maukan yang bermanfaat bagi masyarakat atau pembaca dan memberikan informasi tambahan terkait strategi bersaing usaha ternak jangkrik untuk meningkatkan volume penjualan dalam perspektif ekonomi islam.

G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Tabel 1.3
Penelitian Terdahulu

| No | Nama | Judul Penelitian | Tahun | Metode Penelitian | Hasil |
|----|-------------------|---|-------|-------------------|---|
| 1. | Anggi Nurwah yuni | Analisis strategi bisnis ayam dalam mempertahankan usahanya di kecamatan Payakumbuh Barat,Kota Payakumbuh | 2015 | Kualitatif | Penelitian ini menyimpulkan pengusaha menerapkan strategi berdasarkan hasil pengamatan kondisi terburuk usaha yang terjadi sebelumnya,pen galaman orang lain dan pengalaman keluarga yang di wariskan pada pengusaha. |
| 2. | Ardy Dwi Utomo | Analisis Strategi Bersaing pada CV. Mitra Perkasa Utomo | 2017 | Kualitatif | Hasil dari analsis SWOT untuk strategi bersaing maka |

| | | | | | |
|----|---------------|---|------|------------|--|
| | | | | | <p>disarankan untuk melakukan <i>Market Penetration</i> yang bermanfaat untuk meningkatkan volume penjualan. Selain itu juga dapat memperbesar pangsa pasar di kawasan Jawa Timur melalui pencarian agen-agen untuk menjangkau daerah yang lebih luas di luar kota Surabaya.</p> |
| 3. | Grace Yolanda | Analisis Strategi Bersaing UD. Duta Keamika di Jember | 2019 | Kualitatif | <p>Hasil dari analisis SWOT yang dilakukan penulis tersebut ditemukan strategi yang cocok untuk menghadapi persaingan di pasar, juga memberikan saran yang tepat untuk UD. Duta</p> |

| | | | | | |
|----|--------------------|--|------|------------|--|
| | | | | | <p>Keramik bisa meningkatkan kualitas toko. Berdasarkan hasil penelitian ditemukan hasil strategi yang tepat yaitu <i>strategy cost leadership</i> yang dianggap cocok dalam strategi bersaing dan dilihat berdasarkan tingginya minat daya beli konsumen terhadap rendahnya harga barang.</p> |
| 4. | Putri lenggo Ginny | Analisis Strategi Bersaing Perusahaan Yang Bergerak Dibidang Logistik Di Jakarta | 2019 | Kualitatif | <p>Berdasarkan analisis yang dilakukan, perusahaan logistic memiliki peluang dan ancaman yang cukup besar dalam industry logistic dan beberapa kekuatan dan kelemahan pada sisi internal</p> |

| | | | | | |
|----|----------------|--|------|------------|---|
| | | | | | <p>yang harus ditinjau kembali oleh perusahaan. Oleh karena itu, rekomendasi strategi yang tepat untuk perusahaan adalah focus pada diferensiasi, menentukan target pasar yang lebih spesifik, menetapkan geografis dalam kegiatan operasional, memiliki aset yang cukup dan memadai untuk menunjang kegiatan operasional dan pemanfaatan yang optimal atas pengalaman dan reputasi perusahaan dalam industri logistic.</p> |
| 5. | Ardy Dwi Utomo | Analisis Strategi bersaing Pada CV Mitra Perkasa Utomo | 2017 | Kualitatif | <p>Dari hasil analisis SWOT untuk strategi bersaing maka disarankan untuk melakukan market penetration yang</p> |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|---|
| | | | | | bermanfaat untuk meningkatkan volume penjualan. Selain itu juga dapat memperluas pangsa pasar di kawasan Jawa Timur melalui pencarian agen-agen untuk menjangkau daerah yang lebih luas di luar kota Surabaya |
|--|--|--|--|--|---|

H. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Secara defnisi penelitian kualitatif merupakan cara pendekatan yang dimaksudkan untuk memahami secara mendalam untuk memperoleh pandangan mengenai cara berpikir, berperasaan, alasan yang mendasari perilaku, sikap, sistem nilai, minat, motivasi, cita-cita, budaya, serta gaya hidup orang-orang yang diteliti, berdasarkan atas kerangka pemikiran orang yang diteliti.¹⁶ Adapun jenis penelitian penulis gunakan adalah jenis penelitian, dengan pendekatan kualitatif deskriptif Penelitian kualitatif dekriptif ialah studi yang menggambarkan atau menjabarkan situasi dalam bentuk

¹⁶ Yulius Slamet, “ Pendekatan Penelitian Kualitatif”, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2019), hlm 1.

salinan wawancara, dokumen tertulis, yang tidak dijelaskan melalui angka.¹⁷

2. Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang valid dan reliable disarankan menggunakan triangulasi sumber data untuk menggali kebenaran informan tertentu dengan menggunakan berbagai sumber data. Berikut dibicarakan sekilas mengenai berbagai teknik pengumpulan data yang relevan dengan penelitian analisis strategi bersaing usaha pakan unggas untuk meningkatkan volume penjualan dalam perspektif ekonomi islam studi ternak jangkrik Adik TJ, Kabupaten Tulang Bawang Barat.

a. Teknik Observasi

Teknik observasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat nonverbal dimana peneliti bukan semata-mata menggunakan penglihatan melainkan dapat juga menggunakan indera yang lain seperti pendengaran, penciuman, rasa, dan rabaan.¹⁸ Dalam penelitian ini, observasi yang dilakukan yaitu terjun secara langsung kelapangan guna memperoleh data-data yang akan dibutuhkan peneliti. Observasi dilakukan langsung turun ke lapangan untuk mengamati pelaku usaha ternak jangkrik di Kabupaten Tulang Bawang Barat guna mencari data pendukung yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

¹⁷ Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, (Yogyakarta: Penerbit Erlangga, 2009), hlm 16

¹⁸ Yulius Slamet, *ibid*, hlm 87

b. Teknik Wawancara

Teknik wawancara dimaksudkan untuk memperoleh informasi melalui kegiatan interaksi sosial antara peneliti dengan yang diteliti mengenai apa yang dipikirkan, diyakini dan dirasakan. Jenis wawancara yang digunakan yaitu wawancara terstruktur.¹⁹ Dalam penelitian wawancara tersebut narasumber yang dipilih dalam penelitian ini yaitu pemilik usaha ternak jangkrik Adik TJ, Karyawan, dan pesaing di Kabupaten Tulang Bawang Barat.

c. Dokumentasi

Metode ini merupakan suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting atau teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data yang sudah tersedia dalam catatan dokumen yang berfungsi sebagai data pendukung dan pelengkap bagi data primer yang diperoleh melalui observasi dan wawancara terhadap narasumber secara mendalam bila diperlukan.²⁰

3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian merupakan faktor yang sangat penting, karena sumber data akan menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Oleh karena itu sumber data menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Data terdiri dari : sumber data primer dan sumber data skunder.

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan

¹⁹Muhammad Idrus , *Ibid*, hlm 101

²⁰ Muhammad Idrus , *Ibid*, hlm 104

menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dikumpulkan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Data primer sering digunakan untuk tujuan pengambilan keputusan. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian, dan hasil pengujian.²¹

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini. Dengan kata lain data sekunder diperoleh secara tidak langsung melalui perantara atau diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder dapat diperoleh berupa data dan dokumentasi.²²

4. Teknik Analisis Data

a. Analisis SWOT

Metode analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*), dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*). Analisis SWOT bertujuan untuk mencari posisi organisasi di dalam peta kekuatan kompetisi.²³ Pearce dan Robinson mengatakan Analisis SWOT merupakan teknik historis yang terkenal dimana para manajer menciptakan gambaran umum secara tepat mengenai situasi strategis perusahaan. Sutojo dan Kleinteuber, bahwa Analisis SWOT adalah menentukan tujuan usaha yang

²¹ Wahyu Purhantara, "Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis", (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm 79

²² Loc.cit

²³ Wahyu Purhantara, *ibid*, hlm 104

realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan dan oleh karenanya diharapkan lebih mudah tercapai.²⁴

b. Tahapan Analisis SWOT

Proses untuk penyusunan perencanaan dalam analisis SWOT melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1) Tahapan Pengumpulan Data

Tahap ini adalah kegiatan mengumpulkan data dan informasi yang terkait dengan faktor internal perusahaan, berupa pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia dan faktor eksternal berupa ekonomi, politik, dan sosial budaya.²⁵

2) Tahap Analisis

Nilai-nilai dari faktor eksternal dijabarkan dalam bentuk diagram SWOT dengan mengurangkan nilai strength dengan nilai weakness, dan nilai opportunity dengan nilai ancaman, semua informasi disusun dalam bentuk matrik dan dianalisis untuk memperoleh strategi yang cocok dalam mengoptimalkan upaya untuk mencapai kinerja yang efektif, efisien, dan berkelanjutan.²⁶

3) Tahap Pengambilan Keputusan

Pada tahap ini mengkaji ulang dari empat strategi yang telah dirumuskan dalam tahap analisis. Setelah itu diambil keputusan dalam menentukan strategi yang paling menguntungkan, efektif, dan efisien bagi organisasi berdasarkan Matriks SWOT

²⁴ Akbar Riswandi, Harifuddin Thahir, Ira Nuriya, "ANALISIS STRATEGI BERSAING RUMAH MAKAN (Studi pada Rumah Makan Darisa Cafe Campus)" Jurnal Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Tadulako, Vol.2. No. 3, September 2016, hlm 296

²⁵ Fauzi Novit Saputra, Skripsi : "ANALISIS STRATEGI BERSAING PADA CV. VIRGO FURNITURE DI SUKOHARJO, SOLO" , (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia, 2018), hlm 57

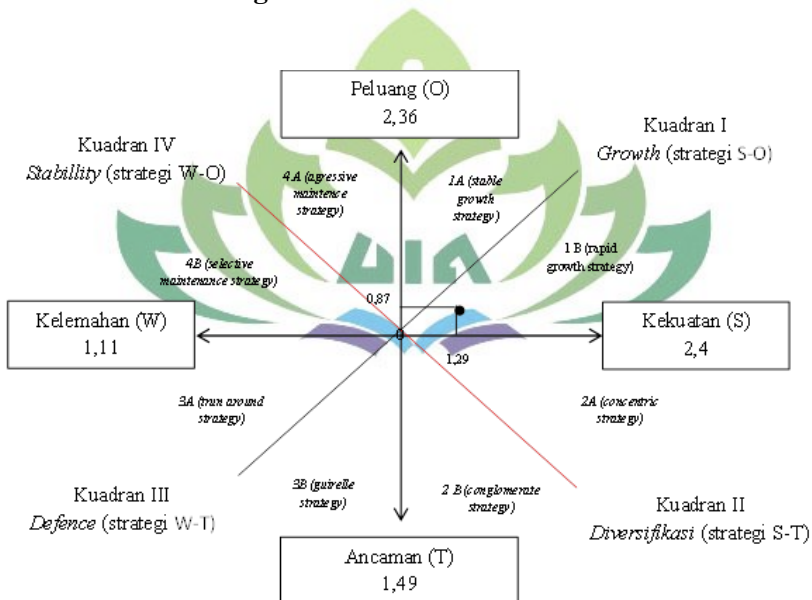
²⁶ *Loc.cit*

dan disusun rencana strategis yang akan dijadikan pegangan dalam melakukan kegiatan selanjutnya.²⁷

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan, matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana ancaman dari luar yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Analisis ini dilakukan dengan memasang faktor eksternal dan faktor internal sehingga dapat dirumuskan suatu kebijakan. Matriks ini dapat menghasilkan 4 set kemungkinan alternatif strategis.²⁸

Gambar 1.1

Diagram Matriks Analisis SWOT



- a) Kuadran 1 :Growth (pertumbuhan), strategi pertumbuhan di desain untuk mencapai pertumbuhan usaha.

²⁷ *Loc.cit*

²⁸ Akbar Riswandi, Harifuddin, Ira Nuriya S, *ibid*, hlm 296

- 1A : *Rapid Growth strategy* (strategi dengan pertumbuhan cepat)
- 1B : *Stable growth strategy* (strategi dengan pertumbuhan yang stabil)
- b) Kuadran 2 : Diversifikasi (penganekaragaman) strategi untuk memperluas laba
- 2A : *Strategy concentric* (strategi diversifikasi terkait)
- 2B : *Strategy conglomerate* (strategi diversifikasi tidak terkait)
- c) Kuadran 3 : *Defence / Survival* (bertahan)
- 3A : *Turn around strategy* (strategi memutar balik)
- 3B : *Guirelle strategy* (strategi mengubah fungsi)
- d) Kuadran 4 : *Sstability* (stabilitas), strategi untuk mengurangi kelemahan yang ada.
- 4A : *Aggrassive maintanance strategy* (strategi perbaikan agresif)
- 4B : *Selective maintenance strategy* (strategi perbaikan pilihan)²⁹

Untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi tersebut peneliti menggunakan Analisis matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari luar yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Dengan ini penelitian menghasilkan strategi-strategi dan rekomendasi bisnis bagi Adik TJ. Strategi tersebut dihasilkan berdasarkan analisis dari positioning SWOT, apakah usaha ternak Adik TJ di posisi yang menguntungkan atau tidak.

1. Pemeriksaan keabsahan data

Dalam penelitian kualitatif data yang berhasil di gali dikumpulkan dan dicatat dalam kegiatan

²⁹Ganeswara nova P, dkk.kajian karakteristik angkutan yang digunakan oleh mahasiswa kota malang, (Jurnal mahasiswa jurusan teknik sipil: vol 1, no 2, 2015).

penelitian yang dimana penelitian harus diusahakan kebenarannya, oleh karena itu peneliti harus memilih dan menentukan cara-cara yang tepat untuk mengembangkan validitas data yang diperoleh.³⁰ Pelaksanaan teknik pemeriksaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Dalam penelitian ini, validitas dan reabilitas data yang akan digunakan oleh peneliti meliputi:

2. Uji kredibilitas

Merupakan kepercayaan data dalam penelitian kualitatif temuan data dapat dikatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi. Uji kredibilitas dapat dilakukan dengan:

- a. Perpanjangan pengamatan,
perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan dan wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui yang baru.
- b. Peningkatan ketekunan dalam penelitian
Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan bekesinambungan, dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara sistematis.
- c. Triangulasi
Triangulasi merupakan pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Triangulasi terbagi menjadi triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu³¹

3. Uji Dependabilitas

Uji Dependabilitas merupakan suatu penelitian yang reliabel apabila orang lain dapat

³⁰ Sulistiyono, skripsi: Studi Kualitatif Deskriptif Perilaku Konsumen Rilis Fisik VYNIL di Yogyakarta, (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen, Universitas Negri Yogyakarta, 2015), hlm47

³¹ Sulistiyono, *ibid*, hlm 48

mengulangi/mereplikasi proses penelitian tersebut. Uji Dependabilitas dalam penelitian kualitatif disebut dengan reliabilitas, dapat dilakukan dengan melihat keseluruhan proses penelitan, caranya dilakukan oleh pembimbing untukmelihat keseluruhan aktivitas peneliti, dimulai dari bagaimana peneliti tersebut mulai melakukan penelitian menemukan masalah.³²

I. Sitematika pembahasan

Pembahan hasil penelitian ini akan disistematika menjadi lima bab yang daling berkaitan satu sama lain. Sebelum memasuki bab pertama, akan didahului dengan ; halaman sampul, halaman judul, halaman persetujuan, haalaman pengesehan, halaman pernyataan keaslian, halaman motto, halaman persembahan, halaman kata pengantar, halam daftar isi, halaman daftar tabel, halaman daftar gambar dan abstrak.

BAB I : Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, manfaat penulisan, kajian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan teori atau kerangka teori memuat uraian tentang kerangka teori yang relevan dan terkait dengan tema skripsi.

BAB III : Deskriptif penelitian berisi mengenai gambaran umum lokasi objek penelitian meliputi menguraikan latar sosial, historis, budaya, ekonomi, demografi, lingkungan sekitar, sebagai gambaran umum penelitian. Dan penyajian fakta dan data penelitian berisikan uraian tentan fakta-fakta temuan di lapangan yang didukung dengan data-data

³² Sulistiyono, *ibid*, hlm 49

yang ditemukan di lapangan dan mendeskripsikan data sesuai dengan fokus penelitian pertanyaan yang diajukan

BAB IV : Hasil dan pembahasan berisi tentang deskripsi hasil analisis data penelitian yang sudah terorganisasi dengan baik.

BAB V : Yaitu simpulan yang berisi pernyataan singkat peneliti tentang hasil penelitian berdasarkan pada analisa data dan temuan penelitian.

Bagian akhir : Memuat pertanggung jawaban atas bukti-bukti teoritis yang telah dilakukan peneliti meliputi; daftar rujukan dan lampiran yang berisi dokumen-dokumen pendukung yang digunakan selama penelitian.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan pengumpulan data-data yang digunakan kemudian dianalisis dengan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, selanjutnya penulis menarik kesimpulan, yaitu:

1. Dari hasil perhitungan IFAS didapatkan hasil kondisi internal usaha ternak jangkrik Adik TJ memperoleh untuk faktor kekuatan (*strengths*) sebesar 2,4 dan faktor kelemahan (*weakness*) sebesar 1,11 dengan nilai total skor tabel IFAS sebesar 3,51 yang menunjukkan bahwa kekuatan usaha ternak jangkrik Adik TJ lebih besar daripada kelemahan. Sedangkan pada hasil perhitungan EFAS, usaha ternak jangkrik Adik TJ kondisi eksternal memperoleh skor untuk faktor peluang (*opportunity*) sebesar 2,36 dan faktor ancaman (*threats*) sebesar 1,49 dengan nilai total skor EFAS 3,85 yang menunjukkan bahwa peluang usaha ternak jangkrik Adik TJ lebih besar daripada ancaman. Analisis tersebut menyatakan bahwa usaha ternak jangkrik Adik TJ berada pada posisi kuadran I (positif) dimana hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan dari faktor internalnya dan memiliki peluang yang bagus dari faktor eksternalnya. Sehingga strategi yang sesuai adalah strategi SO yaitu menggunakan strategi memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut peluang sebesar-besarnya. Berarti usaha ternak jangkrik Adik TJ berada diposisi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan dengan maksimal. Sehingga perusahaan harus mendukung kebijakan pertumbuhan agresif.
2. Strategi usaha dalam perspektif Islam pada usaha ternak jangkrik Adik TJ yaitu strategi berlandaskan pada prinsip Shiddiq, Fathanah, Amanah, Tabligh dan Istiqamah. Untuk itu

dalam mengembangkan usahanya, usaha ternak jangkrik Adik TJ tidak boleh meninggalkan prinsip tersebut karena dengan menggunakan strategi usaha tersebut dapat memberikan rasa kepuasan dan kepercayaan yang baik dimata konsumen.

B. Rekomendasi

Penelitian ini memiliki keterbatasan dan kekurangan, baik dalam keterbatasan waktu, keterbatasan sumber data maupun keterbatasan dari peneliti. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan, dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi usaha ternak jangkrik Adik TJ perlu melakukan perbaikan dalam berbagai bidang, terutama dalam peningkatan teknologi agar dapat dapat mengembangkan usaha ditengah era digitalisasi yang sudah semakin canggih.
2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini. Seperti, dengan menambahkan rumusan masalah agar bisa menjawab tujuan penelitian yang lebih luas sehingga dapat menyempurnakan penelitian ini.

DAFTAR RUJUKAN

- AB Susanto, (2014).*Manajemen Strategik Komprehensif*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Abdul Rasyid.(2016).Strategi Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
- Adiwarman A Karim, *Ekonomi Micro Islam* (Jakarta: Rajawali Press,2010).
- Akbar Riswandi, Harifuddin Thahir, ira Nuriya, “ANALISIS STRATEGI BERSAING RUMAH MAKAN (Studi pada Rumah Makan Darisa Cafe Campus)” Jurnal Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Tadulako, Vol.2. No. 3, September 2016
- Akbar Riswandi, Harifuddin, Ira Nuriya S, *ibid*, hlm 296 (Alfabeta,2015)
- Al-Qur’an Tajwid dan Terjemahan*, (Jakarta : Maghrifah Pustaka, 2006)
- Anindya A. Innayati,*Pemikiran Ekonomi Islam M.Ummer Chapra*, PROFETIKA, Jurnal Studi Islam, Vol.14, No.2
- Assauri Sofjan,*Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Rajawali Pers,2010)
- As-Sayyid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah, cet. IV* (Beirut: Dar al-Fikr, 1983).
- B.N Maribun, *Kamus Manajemen* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003)
- David,Fred R. dan David,Forest R (2017) *Strategic Management Concepts and case A Competitive Advantage Approach Sixtennth Edition*. England. Pearson Education Limited
- Departemen Agama RIMushaf *Al-Qur’an Terjemah* (Jakarta: al- Huda Kelompok Gema Insani2002), hlm.564.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan,Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta : Pustaka Grafika,2003)
- Departemen. Pendidikan dan kebudayaan,Kamus Besar Bahasa Indonesia,(Jakarta : Balai Pustaka,1997)
- Dyahbiologi.blogspot.co.id/2013/05klasifikasijangkrik-jangkrik.html?m=1
- Fahmi,Irham,*Pengantar Manajemen KeuanganTeori dan Soal Tanya Jawab* (Bandung :

- Fauzi Novit Saputra, Skripsi :“ANALISIS STRATEGI BERSAING PADA CV. VIRGO FURNITURE DI SUKOHARJO, SOLO” , (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia,2018)
- Franz Magnis Suseno,*Etika Bisnis Islam : Dasar Dan Aplikasinya*, (Jakarta : Gramedia)1994
- Freddy Rangkuti, *Personal Analysis SWOT*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015)
- Fredy Rangkuty, *Manajemen Persediaan Aplikasidi Bidang Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1995).
- ganeswara nova P, dkk. kajian karakteristik angkutan yang digunakan oleh mahasiswa kota malang, (Jurnal mahasiswa jurusan teknik sipil: vol 1, no 2, 2015).
- Grossman ,Gregory,*Sistem-Sistem Ekonomi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995)
- Hanifah,Novi. Skripsi :*Analisis Strategi Bisnis TELKOMSEL Dalam Menghadapi Persaingan*, (Bandar Lampung: Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung, 2016)
- <http://www.al-ahkam.net/home/hadis-40-35-jadilah-kalian-hamba-hamba-allah-yangbersaudara>
- https://id.m.wikipedia.org/wiki/Ternak_jangkrik
- Hulwati, *Ekonomi Islam*, (Ciputat Press Group:Ciputat, 2009)
- Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2010)
- Husein Umar, *Strategik Manajemen In Action*, (Jakarta: Gramedia Pustakama, 2003)
- Idrus ,Muhammad, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, (Yogyakarta: Penerbit Erlangga, 2009).
- Irham Fahmi, *Manajemen Strategis teori dan apliaksi*, (Bandung; CV Alfabeta, 2015)
- Ismail Solihin, *Manjamen Strategik*, (Bandung: Penerbit erlangga, 2012)
- Ismail Yusanto, M. Karebat Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press,2002).
- J. Salusu, *Pengambilan Kepts Stratejik*, (Grasindo, 2004)

- Kaplan, Robert S dan David P. Norton. 2004. *Strategy Map : Converting Intangible Asset Into Tangible Asset*. (USA : Havard Bussiness School Press)
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008.
- Majid, Abdul,(2013). *Strategi Pembelajaran*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*, (Yogyakarta:Penerbit Jogja Greati Pubhisef, 2010).
- Michael E. Porter, *Strategi Bersaing*,(Terj. Sigit Suryanto: Karisma, 2007).
- Muhammad dan R. Lukman Fouroni, *Visi Al-Quran: Tentang Etika dan Bisnis*.
- Muhammad,*Metodologi Penelitian Pemikiran Islam. Edisi Pertama, Cet. Kedua* (Yogyakarta: EKONOSIA, 2004).
- Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta).
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium, Prenhallindo*, Jakarta, 2002.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*,(Jakarta: PT.Raja Grafindo Perada 2011).
- Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha. Cet 1* (Jakarta: PT. gramedia Pustaka Utama, 2004).
- Richard Vernando, ” Strategi keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal Internasional Finance, Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam, ” *Jurnal strategi*, Vol.116 no.2 (2016)4.DOL
- Rifkhan,Septian,Krisnawati,*Modul Manajemen Strategi*, S1 Akutansi Universitas Pamulang. hlm.7
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*,(terjemahan),Alih Bahasa Kamalluddin A.Marzuki,Jilid XII (Bandung : Al-Ma’arif).
- Siswoyo, Illah Sailah dan Ani Suryani, *Kajian Pengembangan Usaha Budidaya Jangkrik Sebagai Bahan Baku Industri*, *Jurnal MPI* Vol.3 No.2 Th 2008
- Siti Nur Aidah, *Ensiklopedi Budidaya Ternak Jangkrik* (Yogyakarta : Penerbit KBM Indonesia),
- Sondang P.S, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012).

- Sudjana, Nana. (2016). *Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Sulbiana, Skripsi: *Analisis strategi bersaing dalam meningkatkan penjualan pada warnet harlens pekanbaru* , (Pekanbaru: Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2018).
- Sulistiyono, skripsi: *Studi Kualitatif Deskriptif Perilaku Konsumen Rilis Fisik VYNIL di Yogyakarta*, (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).
- Suyadi Prawirosentono dan Dewi Primasari, (*Manajemen Stretejik dan Pengambilan Keputusan Koorporasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), hlm 26
- Syamsuri, *Pendidikan Agama Islam* ,(Erlangga,Jakarta:2004), hlm 57.
- Tim Redaksi Kamus Besar Indonesia, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Pusat Bahasa,2008),1245
- Undang-Undang nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*(Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012).
- Wahyu Purhantara, “ *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*”, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010).
- Yulius Slamet, “ *Pendekatan Penelitian Kualitatif*”, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2019).
- Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, BPFE, Edisi Kedelapan, Yogyakarta, 2004.