

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam menghadapi semakin ketatnya persaingan di dunia bisnis, saat ini para pengusaha dituntut untuk dapat mengembangkan usaha mereka agar tumbuh, maju, besar, dan menjadi sukses. Pengembangan usaha yang efektif dimulai dari pengusaha yang sering menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan bisnis. Oleh karena itu, diperlukan sebuah strategi untuk pengembangan bisnis agar usaha tersebut dapat bertahan dalam jangka panjang dan terhindar dari kebangkrutan. Strategi itu sendiri adalah serangkaian tindakan yang terintegrasi, berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan keberhasilan dan kekuatan perusahaan dalam meraih keunggulan kompetitif (Saputri, 2015).

Setiap perusahaan pada dasarnya memiliki strategi dalam menjalankan usahanya. Namun, terkadang seorang pemimpin perusahaan tidak menyadari hal ini. Strategi adalah sebuah proses yang bersifat berkelanjutan dan terus-menerus, yang dilakukan berdasarkan pandangan terhadap apa yang diharapkan pelanggan di masa depan. Oleh karena itu, diperlukan kecepatan dalam menghadirkan inovasi baru di pasar serta perubahan pola konsumsi konsumen yang didukung oleh kompetensi inti perusahaan tersebut (Dewi & Ikhwana, 2013). Para pelaku usaha membutuhkan kecepatan

dalam mengembangkan bisnis mereka agar dapat meraih keuntungan dengan lebih cepat.

Oleh karena itu, pengembangan usaha dalam suatu industri sangat penting jika industri tersebut ingin tumbuh dan menjadi lebih besar. Ada banyak faktor yang perlu diperhatikan dan ditingkatkan agar perkembangan industri dapat berjalan dengan lancar, memberikan keuntungan, serta menambah nilai bagi industri itu sendiri. Di sisi lain, usaha yang berkembang akan menciptakan daya saing yang sehat, sehingga usaha sejenis lainnya juga merasa tertantang dan mencegah terjadinya monopoli produk. Persaingan ini pada akhirnya dapat merangsang dinamika dunia usaha, yang berdampak pada perbaikan sirkulasi ekonomi dan keuangan di masyarakat, serta meningkatkan daya beli masyarakat (Suparwo et al., 2018). Pengembangan usaha dilakukan untuk menjaga agar usaha tetap produktif serta meningkatkan pendapatan pelaku usaha dalam jangka panjang. Terdapat beberapa sektor yang dapat dikelola dalam berbisnis, antara lain sektor pertanian, peternakan, perkebunan, dan usaha kreatif.

Sektor peternakan adalah aktivitas merawat dan membiakkan hewan ternak yang ditujukan untuk memperoleh hasil dan keuntungan dari aktivitas tersebut. Peternakan menjadi salah satu bagian penting dalam agribisnis, mencakup berbagai usaha dan praktik bisnis yang terkait dengan pengelolaan sarana produksi, budidaya, penanganan pasca panen, hingga pemasaran produk peternakan. Salah satu contoh dalam sektor ini adalah Ayam Pedaging Broiler, yaitu ayam yang memiliki pertumbuhan sangat

cepat, hanya dalam waktu 4-6 minggu, sehingga dapat dihasilkan daging untuk konsumsi dalam waktu yang relatif singkat(I Dewa Gede Bagus Ekapriyatna, 2016).

Strategi pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi Islam menekankan pelaksanaan seluruh aktivitas bisnis dengan mengacu pada prinsip-prinsip syariah dan nilai-nilai Islam. Usaha atau bisnis adalah aktivitas yang dilakukan untuk menjual barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan demi memenuhi kebutuhan sehari-hari. Namun, penting untuk dipahami bahwa praktik usaha yang ideal harus sejalan dengan ajaran Islam yang telah ditetapkan batas-batasnya. Oleh karenanya, prinsip-prinsip yang menjadi landasan dalam mengembangkan usaha menurut syariah meliputi niat yang baik, interaksi yang baik dengan akhlak (seperti kejujuran, amanah, toleransi, dan menepati janji), rasa syukur, memandang pekerjaan sebagai bentuk ibadah, mematuhi aturan syariah, serta bersikap rendah hati dan menjauhi kesombongan (Khamidah, 2019).

Adapun survei awal tempat yang sudah dilaksanakan sebelumnya menunjukkan bahwa peternak ayam broiler yang di Desa Tugu Kecamatan Buayan menjalin kerjasama dengan sejumlah perusahaan kemitraan. Namun, di daerah tersebut juga ada peternakan yang tidak bekerja sama dengan perusahaan, berbeda dengan mayoritas, Karena peternakan ayam broiler milik pak Mijo merupakan peternakan ayam terbesar di kecamatan Buayan sehingga saya tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Studi pada Peternakan Ayam Broiler Pak Mijo Di Desa Tugu Kecamatan Buayan”

Peternakan yang biasanya menjalin kemitraan. Peternakan yang dimaksud juga bukan peternakan yang berdiri sendiri, tetapi peternakan yang menjalin kerjasama dengan pengumpul (bakul) atau menjalin kemitraan individu.

Maka dari itu banyak wirausahawan yang terjun dalam usaha produksi ayam pedaging (broiler). Usaha peternakan merupakan kegiatan yang meliputi pembibitan atau budidaya hewan, baik dalam bentuk perusahaan peternakan besar maupun peternakan masyarakat. Usaha ini dilakukan secara teratur dan berkelanjutan di suatu lokasi tertentu, dengan jangka waktu tertentu, baik untuk tujuan komersial maupun sebagai usaha sampingan. Kegiatan peternakan bertujuan untuk menghasilkan berbagai produk, seperti bibit ternak, daging, telur, dan susu, serta menggemukkan jenis-jenis ternak. Selain itu, usaha ini juga mencakup pengumpulan, distribusi, dan pemasaran produk ternak tersebut. Perkembangan broiler di Indonesia dimulai pada pertengahan tahun 1970-an dan mulai mendapatkan popularitas pada awal 1980-an (Fadilah, 2004). Ditambahkan bahwa laju pertumbuhan usaha broiler seiring dengan peningkatan jumlah penduduk, perubahan gaya hidup, tingkat penghasilan, perkembangan ekonomi politik, serta situasi keamanan. Usaha peternakan broiler tersebar di berbagai daerah di Indonesia, karena broiler adalah salah satu komoditas unggas dengan peranan penting dalam menyediakan daging guna mendukung ketersediaan protein hewani (Umiarti, 2020).

Terlebih lagi, jika kita mempertimbangkan masa produksi dan peluang yang ada di pasaran saat ini, ayam merupakan sumber pangan yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia. Banyak rumah makan yang menyajikan berbagai menu berbahan dasar ayam pedaging (broiler). Namun, di balik kesuksesan ini, dunia peternakan menghadapi berbagai permasalahan, seperti tingginya angka kematian pada ayam serta fluktuasi harga jual yang kadang rendah pada waktu-waktu tertentu. Namun, seiring perkembangan zaman, banyak pelaku usaha ayam broiler yang terus berinovasi dan menerapkan strategi baru untuk meningkatkan kualitas kandang mereka, baik dari segi kualitas maupun kapasitas. Salah satu contoh adalah Peternakan Pak Mijo, yang telah berhasil mengembangkan usahanya dengan pendekatan dan strategi yang efektif, sehingga dapat meningkatkan pendapatannya.

Seperti pada pemilik peternakan Pak Mijo, sebelum pemilik usaha menemukan strategi yang tepat untuk usahanya, pemilik peternakan menggunakan sistem open house pada kandangnya di tahun 2009 dengan jumlah ayam 2300 ekor dengan sistem mandiri, kemudian pada tahun 2013 pemilik kandang melakukan penambahan kandang serta melakukan penambahan DOC sebanyak 4800 ekor, dan di tahun 2021 dilakukan penambahan DOC lagi sebanyak 5000 ekor. Namun seiring dengan kemajuan zaman dan munculnya banyak pesaing serta fluktuasi harga, peternak tidak mampu untuk berusaha secara mandiri, sehingga peternak memilih untuk bekerja sama dengan perusahaan kemitraan pada tahun 2023

dengan kapasitas DOC yang tetap yaitu 10000 ekor dan masih menggunakan system kandang open house.

Alasan utama peternak memilih untuk menjalin kerjasama melalui sistem kemitraan adalah karena mereka mendapatkan jaminan dalam hal pemasaran dan kepastian harga ayam. Di samping itu, kemitraan ini juga memberikan bantuan modal yang sangat dibutuhkan untuk menjalankan usaha peternakan ayam broiler secara lancar. Dalam sistem ini, penyedia kemitraan bertanggung jawab menyediakan sarana produksi peternakan, sedangkan peternak mitra bertugas mengelola kandang, operasional, dan tenaga kerja. Dengan cara ini, bisnis yang dijalankan menjadi lebih terarah dan terjamin. Namun, seiring perkembangan zaman, jumlah pesaing yang ingin terjun ke bisnis peternakan ayam broiler semakin meningkat. Hal ini juga diperparah dengan naiknya biaya operasional dan harga ayam. Di pasar ketidakstabilan harga ayam membuat usaha Pak Mijo menjadi sulit untuk bertahan. Pada akhir tahun 2019 peternakan Pak Mijo 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 2015-2019**

Periode	Total pendaptan bersih (Rp)
2015	21.987000
2016	22.356.000
2017	22.000.000
2018	21.900.000
2019	22.500.000

Sumber : Data diolah dari wawancara dengan Pak Mijo

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 (Sar, 2019). Pendapatan dapat diartikan pula sebagai suatu jumlah penghasilan yang dapat untuk mengukur tingkat kemakmuran dan kesejahteraan seseorang maupun sekelompok orang dalam masyarakat.

Setelah mengetahui adanya penurunan pendapatan dari usahanya di bidang peternakan, sang pemilik berupaya mencari cara agar usahanya dapat terus berjalan, meski pada saat itu ia telah mengalami kerugian yang cukup

besar dan harus mempertimbangkan untuk menutup peternakannya. Dalam menghadapi masalah ini, pemilik peternakan merancang rencana baru untuk mengembangkan kembali usahanya dengan memanfaatkan teknologi terkini pada tahun 2022. Rencana yang diterapkan oleh pemilik usaha dalam bidang peternakan ini dikenal sebagai sistem closed house atau sistem kandang tertutup. Sistem ini memastikan keamanan secara biologis dengan mengatur ventilasi dengan baik, sehingga dapat membantu mengurangi stres yang dialami oleh ayam broiler. Selain itu, sistem closed house juga menggambarkan keadaan kandang peternakan ayam, khususnya untuk ayam pedaging, di mana suasana di dalam kandang tidak terpengaruh oleh faktor luar seperti cuaca, suhu, kecepatan angin, dan kelembaban (A Candra, 2019).

Peternakan Pak Mijo telah mengadopsi sistem closed house untuk kandangnya sejak tahun 2020. Peternakan ini kembali memulai produksi pada bulan April dengan penambahan sebanyak 5000 ekor ayam DOC. Selama periode produksi, perhatian khusus diberikan pada keamanan dan kenyamanan kandang agar ayam-ayam yang ada tidak mengalami stres atau bahkan kematian. Selain itu, Setelah panen, tempat ayam biasanya selalu dibersihkan dengan baik.

Proses sterilisasi, mulai dari kandang hingga peralatan makan dan minum, sangat penting dilakukan demi menjaga kualitas ayam selama masa produksi. Penyeterilan kandang perlu dilaksanakan setelah panen, karena

dengan kandang yang tertutup, keamanan secara biologis harus terjamin untuk menghindari penyakit atau virus dari luar. Pemilik usaha memutuskan untuk menerapkan strategi ini mengingat lokasi peternakan yang berada di tengah atau dekat pemukiman. Hal ini penting untuk mengontrol dampak seperti bau yang tidak sedap dan menarik perhatian lalat. Selain itu, kondisi cuaca yang tidak menentu di lokasi tersebut menjadi pertimbangan penting, sehingga penggunaan kandang dengan sistem terbuka dapat berisiko menghasilkan kualitas ayam yang buruk. Misalnya, tingginya angka kematian pada ayam broiler sebelum masa panen menjadi salah satu konsekuensi yang perlu diwaspadai.

Strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh pemilik peternakan saat ini jelas bukan hal yang mudah. Sebelumnya, pemilik usaha perlu menambah modal dan memperluas pengetahuan mereka sebanyak mungkin agar peternakannya dapat terus beroperasi. Setelah melalui langkah-langkah tersebut, pemilik peternakan mulai mengimplementasikan metode atau strategi modern pada usahanya, dan hasil yang diperoleh sangat memuaskan. Selain meningkatkan pendapatan, strategi ini juga berhasil mengurangi bau dari kotoran ayam dan menghilangkan masalah lalat yang selama ini mengganggu warga sekitar pemukiman. Peningkatan pendapatan yang signifikan juga terlihat setelah menerapkan sistem kandang tipe *closed house system* dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 1.2**Pendapatan (closed house system) pada tahun 2020**

Periode	Total pendapatan bersih (Rp)
2020	23.600.000
2021	23.000.800
2022	22.700.000
2023	32.000.000
2024	34.000.000

Sumber : Data diolah dari hasil wawancara dengan Bapak Mijo

Meskipun strategi Closed House System ini menawarkan potensi keuntungan, tidak ada jaminan bahwa keuntungan akan selalu diperoleh di setiap periode. Hal ini bergantung kembali pada rezeki yang diberikan kepada setiap individu. Manusia hanya bisa merencanakan, sementara keputusan akhir ada di tangan Allah SWT. Dalam Islam, tidak ada larangan terhadap praktik yang melibatkan riba asalkan umatnya memiliki rencana atau ambisi untuk berhasil dalam usaha mereka, dengan syarat bahwa rencana tersebut sesuai dan tidak bertentangan dengan ajaran syariat Islam. Selain itu, Islam juga mendorong umatnya untuk aktif dalam berbagai

kegiatan ekonomi, termasuk pertanian, perkebunan, periklanan, industri, dan perdagangan.

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

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Apabila telah ditunaikan sholat Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan inggatlah Allah Banyak-banyak supaya kamu beruntung. (Departemen Agama, 2005).

Dalam Islam, Allah mengizinkan umat-Nya untuk mencari rejeki dengan disertai rencana guna mengembangkan usaha. Namun, penting bagi setiap individu untuk melaksanakan usaha tersebut dengan penuh kejujuran agar dapat meraih berkah dari Allah SWT. Allah melarang segala bentuk kecurangan, penyelewengan, dan perilaku tidak bermoral lainnya dalam upaya mencari rezeki, karena Dia mengetahui seluruh perilaku dan tindakan hamba-Nya, termasuk yang bersifat tersembunyi. Allah SWT juga menekankan agar umat manusia tidak pernah melakukan kecurangan dalam berniaga, seperti mengurangi takaran timbangan kepada pembeli, terutama dalam jual beli ayam potong. Oleh karena itu, dianjurkan untuk selalu memastikan takaran dan timbangan yang tepat. Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penulis tertarik untuk meneliti tentang

“Strategi Pengembangan Ternak Ayam Broiler Pak Mijo Dalam Meningkatkan Pendapatan Menurut Perspektif Ekonomi Islam Di Buayan Kebumen”.

B. Pembatasan Masalah

Sub fokus penelitian bertujuan untuk menetapkan batasan-batasan yang jelas, agar pembahasannya tidak meluas dan tetap terfokus pada rumusan masalah yang telah ditentukan. Selain itu, sub fokus penelitian juga berfungsi untuk menghindari kemungkinan pembahasan yang menyimpang dari inti permasalahan. Berikut ini adalah sub fokus dari penelitian ini.

1. Dalam penelitian ini, penulis membatasi pembahasan hanya pada strategi pengembangan yang diterapkan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan pendapatan mereka.
2. Penelitian ini dilakukan pada usaha peternakan ayam broiler yang berlokasi di Desa Tugu, Kecamatan Buayan.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penulis merumuskan beberapa masalah yang akan menjadi fokus dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler Pak Mijo di desa Tugu Kecamatan Buayan dalam upaya meningkatkan pendapatan?
2. Bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler Pak Mijo di desa Tugu Kecamatan Buayan telah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan Penelitian Dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha peternakan ayam Pak Mijo Di desa Tugu Kecamatan Buayan.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha ayam broiler yang diterapkan oleh usaha peternakan ayam Pak Mijo Di desa Tugu Kecamatan Buayan
3. Untuk memberikan strategi pengembangan usaha ayam broiler yang tepat pada usaha peternakan ayam Pak Mijo Di desa Tugu Kecamatan Buayan.

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

Agar dapat memperluas pemahaman dan pengetahuan mengenai analisis strategi pengembangan usaha peternakan ayam broiler dalam rangka meningkatkan pendapatan dari sudut pandang ekonomi Islam.

b). Bagi Pihak Lain

Untuk para pembaca yang mungkin menjalankan bisnis ternak ayam potong, mereka dapat menerapkan metode ini dalam usaha masing-masing. Sementara itu, bagi pelaku usaha ternak ayam potong lainnya, hal ini bisa menjadi acuan jika mereka ingin mengubah pendekatan demi meningkatkan keuntungan dalam

usaha mereka. Selain itu, bagi peneliti mendatang, diharapkan penelitian ini dapat menyajikan informasi yang lebih terang dan inovatif.

2. Secara Teoritis

- a) Untuk memberi tahu pembaca, terutama peneliti yang berencana melakukan studi tentang metode pengembangan usaha peternakan ayam broiler demi meningkatkan pendapatan.
- b) Harapan dari penelitian ini adalah untuk memperluas pengetahuan bagi kalangan akademis, memberikan kontribusi pemikiran yang berguna dalam bidang ekonomi Islam, serta berfungsi sebagai sumber informasi dan wawasan yang bermanfaat bagi para pembaca.

E. Penegasan Istilah

Sebelum melanjutkan pembahasan, penulis ingin memberikan kerangka awal untuk memudahkan pemahaman terhadap isi skripsi ini. Oleh karena itu, penting untuk mengulas arti dan maksud dari beberapa istilah yang berkaitan dengan judul yang akan dibahas. Hal ini dilakukan agar terhindar dari kesalahpahaman dan kekeliruan yang mungkin terjadi. Adapun judul skripsi ini adalah **“Strategi Pengembangan Ternak Ayam Broiler Pak Mijo Dalam Meningkatkan Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam Di Buayan Kebumen”**. Adapun beberapa istilah yang penulis uraikan dalam Penelitian ini, sebagai berikut :

1. Analisis

Analisis

Analisis dapat dipahami sebagai proses penguraian suatu sistem yang utuh menjadi bagian-bagian komponennya. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi berbagai permasalahan, peluang, hambatan yang muncul, serta kebutuhan yang diharapkan. Dengan pemahaman tersebut, diharapkan kita dapat mengusulkan langkah-langkah perbaikan yang relevan (Mujiati, 2013).

Analisis adalah sebuah upaya untuk menyelidiki, mengamati, dan memahami fenomena yang ada. Melalui proses ini, kita dapat menemukan, mengklarifikasi, menelaah, serta menginterpretasikan berbagai aspek yang terlibat (Wahyuni et al., 2018).

2. Strategi

Strategi dapat diartikan sebagai sebuah rencana komprehensif yang dirancang untuk jangka panjang, bertujuan untuk berinteraksi secara efektif dengan lingkungan yang kompetitif demi mencapai tujuan perusahaan (Mubarok, 2017). Strategi dapat dipahami sebagai suatu perencanaan yang terencana dan cermat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh para pelaku usaha.

1. Pengembangan Usaha

Pengembangan merupakan suatu proses yang melibatkan serangkaian langkah atau tindakan yang dilakukan secara bertahap dan teratur, dengan tujuan mencapai hasil yang diinginkan ("Economac" 2017).

Pengembangan usaha adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu melalui pengembangan dan transformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan oleh konsumen. Proses ini melibatkan analisis terhadap peluang pertumbuhan yang potensial dengan memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual, dan arahan dari pihak luar. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas dan memperluas jangkauan usaha (Putri et al., 2014).

2. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil yang diterima oleh individu, perusahaan, atau rumah tangga dari kegiatan usaha atau pekerjaan. Hasil tersebut bisa berupa uang maupun barang, dan biasanya diperoleh dalam jangka waktu tertentu (Amalia Sari & Studi Pendidikan Ekonomi, 2019).

3. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam merupakan sebuah konsep ekonomi yang berlandaskan pada Al-Qur'an dan Al-Hadits. Konsep ini mengatur pemenuhan kebutuhan manusia, baik dalam aspek komersial maupun non-komersial, dengan pendekatan yang berbeda dibandingkan sistem ekonomi lainnya. (Rohmah, 2017)