

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Landasan Teori

1. Strategi Pengembangan Usaha dalam Islam

Sejak periode Nabi Muhammad SAW, komunitas Muslim telah terlibat dalam sektor bisnis dan mencapai kesuksesan. Dengan menerapkan prinsip ekonomi syariah dan nilai-nilai Islam, mereka mengembangkan dunia bisnis mereka. Hal ini juga berlaku pada transaksi dan interaksi perdagangan; di dalam manajemen perusahaan, mereka tetap berpegang pada nilai-nilai keislaman. Selain itu, dalam setiap keputusan bisnis yang diambil, pengembangan menjadi sebuah kebutuhan untuk meraih tujuan bisnis. Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis adalah suatu bentuk aktivitas usaha. Individu yang memiliki struktur untuk menciptakan keuntungan atau menjual produk dan layanan untuk meraih profit dalam memenuhi kebutuhan masyarakat (Akhmad & Zaroni, 2002).

Dapat disimpulkan bahwa dunia usaha adalah aktivitas menjual barang atau layanan untuk mendapatkan keuntungan yang berkaitan dengan kebutuhan sehari-hari. Namun, penting untuk dipahami bahwa pelaksanaan bisnis seharusnya dilakukan oleh setiap individu sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang telah ditetapkan. Oleh sebab itu, terdapat panduan dalam Islam yang menjadi dasar pengembangan usaha sesuai dengan syariah, di antaranya:

a. Niat yang baik

Niat yang positif menjadi dasar dari setiap tindakan amal. Ketika niatnya baik, maka usaha untuk beramal juga akan baik. Sebaliknya, jika niatnya buruk, maka amalnya juga akan mengalami kerusakan, seperti yang dinyatakan dalam hadist Rasulullah berikut ini:

إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَا نَوَىٰ فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ فَهَجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ لِدُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ امْرَأَةٍ يَنْكِحُهَا فَهَجْرَتُهُ إِلَىٰ مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ

Artinya : “Sesungguhnya setiap amalan tergantung pada niatnya. Setiap orang akan mendapatkan apa yang ia niatkan. Siapa yang hijrahnya karena Allah dan Rasul-Nya, maka hijrahnya untuk Allah dan Rasul-Nya. Siapa yang hijrahnya karena mencari dunia atau karena wanita yang dinikahinya, maka hijrahnya kepada yang ia tuju.” (HR. Bukhari dan Muslim)

Apa yang disampaikan oleh Rasulullah itu tidak terbatas pada aspek ibadah, melainkan juga relevan untuk urusan muamalah seperti dunia bisnis. Oleh karena itu, setiap wirausaha muslim diharapkan agar setiap kegiatan ekonomi yang mereka lakukan senantiasa bertujuan untuk meraih ridho Allah semata. Semakin tulus niat seorang wirausaha muslim dalam melaksanakan semua aktivitasnya, maka pertolongan dan dukungan dari Allah akan semakin melimpah.

b. Jujur

Dalam membangun suatu bisnis, seorang pengusaha muslim harus mengutamakan integritas karena kejujuran adalah karakter utama yang dapat meningkatkan performa usahanya. Kejujuran memiliki peranan yang

sangat penting bagi semua jenis pekerjaan, terutama bagi pengusaha atau pemilik bisnis. Nabi Muhammad SAW bersabda dalam hadisnya:

عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ إِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ

Artinya : “Hendaknya Kamu Selalu Jujur Karena Kejujuran Itu Akan Membaca Kepada Kebaikan dan Kebaikan Itu Akan Membawa Ke Dalam Surga.(HR.Bukhari dan Muslim)

Karakter jujur terlihat dari cara seorang pengusaha memasarkan produknya, apakah ia melakukannya dengan kejujuran atau tidak. Selain itu, dapat dilihat pula dari cara penjualannya, apakah pengusaha menyediakan produk dengan sikap yang jujur. Seharusnya, seorang pedagang yang beragama Islam wajib memiliki sikap jujur karena dengan demikian Allah SWT akan memuliakannya, dan orang-orang pun akan lebih menyukai kita, termasuk barang dagangan yang kita tawarkan, jika kita memberikan informasi dengan jujur.

c. Ikhlas

Bekerja dengan ketulusan tidak berarti melakukannya tanpa mengharapkan hasil atau keuntungan, melainkan bekerja dengan tulus dalam bisnis berarti menjalankan usaha tanpa mengeluh meski harus menghadapi peluh, jerih payah, dan rasa lelah yang tidak dianggap sebagai beban berat. Bekerja demi Allah akan diperhatikan dan dinilai oleh tiga elemen penting dalam kehidupan, baik di dunia maupun di akhirat, yaitu: Allah, Rasul-Nya, dan orang-orang yang beriman. Seperti yang disebutkan Allah dalam ayat:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ

الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ

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).

d. Amanah

Amanah merujuk pada posisi atau tanggung jawab orang yang dipercayai (al-amin). Namun, secara luas, amanat berarti menjaga sesuatu, yang tidak selalu berupa barang, yang perlu dirawat dan diserahkan kepada pihak lain. Contohnya termasuk menjaga rahasia perusahaan, menjaga informasi dalam pekerjaan tertentu, atau memberikan informasi kepada pihak yang berwenang. Dalam ajaran Islam, seorang wirausaha Muslim dianjurkan untuk selalu menjalankan sikap amanah. Dengan memiliki sikap amanah, seseorang dapat menjaga hak-hak Allah dan hak-hak manusia, sehingga tidak mengabaikan tanggung jawab yang ada. Seseorang yang amanah tidak akan menganggap remeh atau mengabaikan amanat yang diberikan oleh Allah SWT kepadanya, karena ia menyadari bahwa melanggar amanah tersebut bisa menjadi bencana baginya.

Makna kepercayaan dalam dunia bisnis dapat terlihat saat seorang penjual dengan jujur menyampaikan informasi tentang cacat pada produk yang dijual kepada calon pembeli. Penjual yang transparan tidak merasa khawatir barangnya tidak terjual karena cacat tersebut diketahui oleh pembeli potensial. Ia sepenuhnya menyadari perasaannya: “seseorang

seharusnya tidak keberatan terhadap apa yang terjadi pada orang lain, sama seperti ia tidak ingin hal tersebut menyimpannya”. Oleh karena itu, bagi seorang pengusaha muslim, mendapatkan satu rupiah yang penuh berkah dari Allah akan jauh lebih membawa kebahagiaan di dunia dan akhirat dibandingkan dengan jutaan rupiah yang tidak baik dan terpisah dari berkah yang justru bisa menyebabkan kerugian bagi pemiliknya di dunia dan akhirat.

e. *Maysir* (Judi)

Maysir berasal dari istilah *al-yurs* yang memiliki arti mudah, yaitu aktivitas yang melibatkan elemen taruhan atau perjudian (Ajib, 2015). Dari sudut pandang etimologi, ini berarti mendapatkan sesuatu dengan sangat gampang tanpa harus berusaha keras, atau mendapatkan keuntungan tanpa melaksanakan suatu tugas. Sementara itu, dalam terminologi, *maysir* didefinisikan sebagai segala hal yang mengandung elemen perjudian atau spekulasi yang tinggi (Mardani, 2015).

f. *Gharar* (Penipuan)

Gharar berasal dari kata *al-Khatar*, yang berarti sesuatu yang tidak dapat dipastikan kebenarannya. Usaha *gharar* adalah perdagangan yang tidak memenuhi kesepakatan yang dapat dipercaya, berada dalam situasi berisiko, serta tidak mengetahui harga, barang, keadaan, dan waktu penerimaan. Dengan demikian, para pihak yang terlibat dalam transaksi ini tidak memahami dengan jelas batas-batas hak yang didapat dari transaksi tersebut. Contoh transaksi yang mengandung ketidakpastian adalah membeli

ikan yang ada di kolam, serta membeli buah-buahan yang masih belum matang di pohon. Praktik ketidakpastian ini, tidak diperbolehkan karena terdapat kebingungan mengenai kualitas, jumlah, harga, dan waktu (Ismanto, 2009).

g. Tayyib

Secara linguistik, Tayyib (طَيِّب) memiliki arti: baik, bersih, suci, sehat, menyenangkan, atau berguna. Dalam Islam, Tayyib berarti segala sesuatu yang baik secara fisik dan spiritual, tidak hanya halal tetapi juga pantas, sehat, dan memberikan keuntungan.

إِنَّمَا يَأْمُرُكُم بِالسُّوِّءِ وَالْفَحْشَاءِ وَإِنْ تَقُولُوا عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ

"Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik (tayyib) yang terdapat di bumi (QS. Al-Baqarah: 168).

Ayat ini menjelaskan bahwa makanan atau produk yang dikonsumsi tidak hanya perlu halal, tetapi juga harus tayyib — yang berarti bersih, aman, bergizi, dan dihasilkan secara etis.

h. Riba

Syaikh Muhammad Abduh dalam Hendi Suhendi berpendapat bahwa riba adalah tambahan yang diminta oleh pihak yang memiliki uang kepada orang yang meminjam uangnya, sebagai akibat dari penundaan pembayaran yang dilakukan oleh peminjam dari waktu yang telah disepakati (Suhendi, 2001)

Sesuatu yang mengandung riba dilarang secara tegas dalam Islam, karena dapat merugikan salah satu pihak, yaitu pihak yang meminjam.

Dengan demikian, Allah menjelaskan hukum riba melalui firman-Nya dalam QS. Arrum: 39(Sari & Daipon, 2018).

وَمَا أَتَيْتُمْ مَنْ رَبًّا لِّيَرْبُوا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا
أَتَيْتُمْ مَنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya: “dan segala bentuk Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada kekayaan manusia, maka Riba tersebut tidak menambah apa-apa di sisi Allah. Sedangkan apa yang kamu berikan sebagai zakat yang kamu niatkan untuk mendapatkan keridhaan Allah, maka orang-orang yang berbuat demikian adalah mereka yang akan mendapatkan lipatan (pahala)” (QS. Arrum: 39).

2. Teori Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dapat diartikan sebagai hasil yang diperoleh setelah menerapkan perhitungan penerimaan dan mengurangi pengeluaran(Pakage et al., 2018) Abdurachman menjelaskan bahwa pendapatan mencakup uang, barang, materi, atau jasa yang diterima dalam jangka waktu tertentu, yang biasanya merupakan hasil dari penggunaan modal, sumbangan individu, atau kombinasi keduanya. Contoh-contoh yang termasuk dalam pendapatan adalah upah, gaji, sewa tanah, dividen, pembayaran, bunga, dan gaji tahunan. Secara umum, pendapatan merupakan suatu aliran uang atau daya Beli yang diperoleh dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa yang diberikan oleh manusia secara sukarela (Pandhi, 2018).

Pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari usaha dan kerja yang dilakukan. Ini merujuk pada total penghasilan yang diterima oleh seseorang, baik dalam bentuk uang maupun barang yang merupakan hasil dari kegiatan

atau usaha mereka. Secara lebih luas, pendapatan dapat diartikan sebagai aliran masuk bruto dari manfaat ekonomi yang dihasilkan oleh aktivitas normal suatu entitas selama periode tertentu, asalkan aliran masuk tersebut menyebabkan peningkatan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi pemilik (Indonesia, 2019).

b. 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 (Purnamasari, 2018).

3) Bunga, Royalty, dan Deviden

Pendapatan yang timbul dari penggunaan asset entitas oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalty 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 hak cipta.
- c) Deviden yaitu distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

c. Indikator Pendapatan Usaha

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

Pendapatan usaha = Total penjualan

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

1. Pendapatan operasi merujuk pada pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang dagang, produk, atau jasa selama periode tertentu. Pendapatan ini terkait langsung dengan kegiatan utama perusahaan, yang merupakan tujuan utamanya dalam menjalankan usaha pokoknya.
2. Pendapatan Non-Operasional adalah pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan dalam periode tertentu, tetapi tidak berasal dari kegiatan operasional utamanya. Pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat dibedakan menjadi dua kelompok sebagai berikut:

- a. 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.
- b. 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 (Budi & Tarmizi, 2022).

d. Sumber-sumber Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah total uang yang diperoleh oleh individu atau organisasi sebagai hasil dari kegiatan produksi yang dilakukan dalam periode tertentu. Dalam konteks ini, pendapatan memiliki sumber – sumber pendapatan yaitu, sebagai berikut:

e. 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.

f. Pendapatan dari Asset Produktif

Aset Produktif adalah aset yang memberikan pemasukan sebagai imbalan atas penggunaannya. Terdapat dua kelompok dalam kategori aset produktif. Pertama, adalah Aset Finansial, seperti deposito, yang menghasilkan pendapatan dari saham Dividen dan keuntungan dari modal (*capital gain*) diperoleh ketika aset tersebut dijual. Selain itu, terdapat juga aset non-finansial (*real assets*), seperti rumah, yang dapat menghasilkan pendapatan dari sewa.

g. Pendapatan Pemerintah

Pendapatan dari pemerintah, atau yang dikenal sebagai penerimaan transfer (*transfer payment*), merupakan jenis pendapatan yang diterima tanpa adanya balas jasa atas kontribusi yang diberikan. Di negara-negara maju, penerimaan transfer ini umumnya disalurkan dalam bentuk tunjangan penghasilan untuk para pengangguran, serta jaminan sosial bagi individu-individu yang hidup dalam kemiskinan atau memiliki pendapatan rendah (HELEN MALNDA, 2017).

h. Pengertian Pendapatan dalam Islam

Pendapatan dalam Islam adalah penghasilan yang harus berasal dari usaha yang halal. Pendapatan yang diperoleh secara halal akan mendatangkan keberkahan dari Allah. Sebaliknya, harta yang didapat melalui cara yang tidak halal, seperti mencuri, berkorupsi, atau memperdagangkan barang haram, tidak hanya membawa keburukan di dunia, tetapi juga siksa di akhirat. Dengan demikian, harta yang diperoleh secara halal akan memberikan berkah di dunia dan keselamatan di akhirat (Dian Permata Sari, 2017). 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 لِعَيْاهُ تَعْبُدُونَ

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 ditetapkan Allah, sedangkan untuk *thayyib* yaitu yang membahayakan ataupun merugikan tubuh dan akal manusia.

3. ETIKA BISNIS ISLAM

a. Definisi Etika dan Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan suatu usaha dan proses untuk memahami apa yang benar dan salah dalam konteks produk dan pelayanan

perusahaan serta hubungannya dengan pihak-pihak yang berkepentingan. Dalam Islam, etika berada pada posisi yang sangat tinggi, di mana ajaran-ajarannya dijadikan sebagai pedoman untuk mengatur perilaku etika dan moral dalam kehidupan manusia. Seperti yang dinyatakan dalam hadis, "Aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia," menunjukkan pentingnya akhlak dalam ajaran Islam.

Akhlak, dalam konteks ini, dapat dipandang sebagai inti dari etika dalam Islam, mencerminkan kepercayaan dan nilai-nilai yang dianut. Konsep etika dalam Islam bersifat mutlak dan abadi, bukan relativis. Oleh karena itu, Islam menjadi sumber nilai dan etika yang menyeluruh dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam bidang bisnis.

Dalam Al-Qur'an, terdapat petunjuk yang menggarisbawahi pentingnya menciptakan hubungan bisnis yang harmonis, saling ridha, serta bebas dari unsur eksploitasi dan penipuan. Hal ini termasuk kewajiban untuk mengelola administrasi dengan baik dalam setiap transaksi, terutama dalam kredit.

Dalam ekonomi Islam, etika dan bisnis seharusnya tidak dilihat sebagai dua hal yang bertentangan. Bisnis bukan hanya simbol dari urusan duniawi, melainkan juga dapat dipandang sebagai bentuk investasi untuk kehidupan setelah mati. Ketika bisnis dilakukan dengan niat sebagai ibadah dan sebagai bentuk kepatuhan kepada Tuhan, maka kegiatan tersebut harus selaras dengan prinsip-prinsip yang berlandaskan keimanan untuk meraih pahala di akhirat. Islam mengajarkan bahwa bisnis tidak terbatas pada

urusan dunia saja; setiap aktivitas kita di dunia yang diniatkan untuk ibadah berpotensi memperoleh keuntungan atau pahala di akherat (Tafana et al., 2024).

b. Nilai Dasar dan Prinsip Etika dalam Bisnis Islam

Dalam kajian mengenai nilai dasar dan prinsip etika dalam bisnis Islam, terdapat tujuh prinsip utama yang menjadi landasan etika bisnis Islam, yaitu:

c. Prinsip ketauhidan

Prinsip ketauhidan adalah landasan utama dalam berwirausaha menurut syariah. Prinsip ini menekankan agar setiap aktivitas yang dilakukan oleh wirausahawan syariah senantiasa mengedepankan aspek tauhid, yaitu pengesaan Allah Subhanahu wa Ta'ala. Setiap tindakan, mulai dari proses penyediaan barang, penimbangan, hingga pengemasan, harus berlandaskan pada ketauhidan. Dengan menerapkan prinsip ketauhidan, setiap tindakan akan lebih terkontrol dan terawasi, sehingga mendorong kewirausahawan untuk bertindak dengan integritas dan kesadaran spiritual yang tinggi.

d. Prinsip keilmuan

Prinsip keilmuan yang dimaksud adalah bahwa setiap tindakan wirausahawan Muslim harus berlandaskan pada ilmu pengetahuan. Ilmu tersebut mencakup berbagai aspek, mulai dari produksi, distribusi, hingga konsumsi dalam dunia bisnis. Sebagai contoh, Rita, seorang wirausahawan Muslim yang baru merintis usaha, harus memahami dengan baik strategi, bahan-bahan, serta proses promosi sebelum ia menjalankan bisnis yang ingin dikembangkan. Apabila seorang wirausahawan memulai usaha tanpa

ilmu yang memadai, ia berisiko mengambil keputusan yang kurang bijaksana, atau bahkan terjerumus ke dalam masalah dan kerugian. Oleh karena itu, penerapan prinsip ilmu menjadi sangat penting, seperti yang diajarkan oleh Rasulullah Muhammad SAW: "Menuntut ilmu adalah kewajiban bagi setiap Muslim" (Hr. Ibnu Majah).

e. Prinsip keadilan

Yang dimaksud dengan keadilan dalam konteks ini adalah meletakkan sesuatu pada tempatnya, yang sering disebut sebagai proporsional. Ini berarti memberikan ketentuan atau porsi tertentu kepada setiap orang yang berhak, sesuai dengan hak dan porsinya masing-masing. Perilaku yang mencerminkan keadilan adalah hal yang sangat penting dalam berwirausaha secara syariah. Oleh karena itu, prinsip keadilan harus diterapkan dalam setiap aktivitas positif yang kita lakukan. Sebagaimana disebutkan dalam Al-Qur'an Surah An-Nahl: 90:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ
الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi bantuan kepadakerabat, dan Dia melarang (melakukan) perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.” (QS: An-Nahl: 90).

f. Prinsip tanggung jawab

Tanggung jawab merupakan aspek yang sangat penting dalam etika bisnis syariah. Prinsip tanggung jawab ini mengacu pada kemampuan untuk mempertanggungjawabkan segala konsekuensi dari tindakan maupun

ucapan yang telah dilakukan. Sebagai contoh, ketika seorang pedagang menyediakan barang dan jasa, maka ia bertanggung jawab atas kondisi serta kualitas dan kuantitas dari barang dan jasa tersebut. Dengan demikian, menjalankan tanggung jawab terhadap produk menjadi salah satu poin krusial dalam dunia perniagaan.

g. Prinsip kebebasan

Prinsip kebebasan dalam bisnis tidak berarti melakukan segala hal tanpa aturan. Sebaliknya, kebebasan itu harus diartikan sebagai tindakan yang tetap terikat pada norma dan ketentuan yang berlaku. Dalam konteks berbisnis, kebebasan mencakup hak seorang wirausaha untuk memilih barang yang akan ditransaksikan serta kebebasan dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

h. Prinsip kebajikan (ihsan)

Berkelakuan bijak dalam aspek kewirausahaan mencakup berbagai bidang yang sangat luas. Bijak dalam berucap, bersikap, dan dalam pengambilan keputusan adalah beberapa contohnya. Sikap bijak ini tidak hanya berlaku kepada konsumen dan rekan usaha, tetapi juga kepada masyarakat, hewan, dan lingkungan sekitar kita.

i. Prinsip halal dan haram

Halal merujuk pada segala sesuatu yang telah ditentukan oleh Allah sebagai sesuatu yang diperbolehkan untuk dikonsumsi, digunakan, dan memberikan manfaat bagi kita. Sementara itu, haram adalah segala sesuatu

yang telah ditetapkan oleh Allah sebagai larangan untuk dikonsumsi. Sebagaimana diungkapkan dalam QS. Al-Baqarah: 186, yang menyebutkan:

وَإِذَا سَأَلَكَ عِبَادِي عَنِّي فَإِنِّي قَرِيبٌ أُجِيبُ دَعْوَةَ الدَّاعِ إِذَا دَعَانِ

فَلْيَسْتَجِيبُوا لِي وَلْيُؤْمِنُوا بِي لَعَلَّهُمْ يَرْشُدُونَ

“Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu.” (QS: Al- Baqarah: 186).

Berdasarkan ayat al-qur'an diatas dapat diambil hikmah bahwa yang halal akan membawa kemanfaatan kepada siapa saja yang mengkonsumsi dan berdampak pada kebaikan yang berlanjut. Sedangkan yang haram akan memberikan dampak yang buruk mulai dari pencernaan sampai dengan cara pandang dalam hati. Maka halal sdalah boleh dan bermanfaat sedangkan haram adalah terlarang dan akan mendatangkan mudharat, kerusakan, dan kehinaan dalam berbisnis.

4. Definisi Etika dan Bisnis

Menurut para ahli, etika dapat dipahami sebagai suatu pedoman perilaku dan kebiasaan manusia dalam interaksi sosial. Etika berfungsi untuk menegaskan mana yang dianggap benar atau baik, serta mana yang dianggap salah atau buruk. Istilah "etika" atau yang sering disebut juga sebagai "etik" berasal dari kata Yunani "ethos," yang mengacu pada norma-norma, nilai-nilai, kaidah-kaidah, serta ukuran-ukuran yang mengarahkan perilaku manusia menuju kebaikan. Hal ini telah dirumuskan oleh beberapa ahli sebagai berikut:

- a. O. P. Simorangkir menjelaskan bahwa etika, atau sering disebut etik, merupakan pandangan manusia dalam bertindak berdasarkan ukuran dan nilai yang dianggap baik.
- b. Salam mendefinisikan etika sebagai suatu cabang filsafat yang membahas nilai-nilai dan norma-norma moral yang menjadi acuan dalam menentukan perilaku manusia dalam kehidupan sehari-hari.

Etika dapat dipahami sebagai serangkaian prinsip moral yang mengarahkan perilaku individu atau kelompok dalam membedakan mana yang benar dan salah, serta mana yang baik dan buruk. Melalui etika, kita diajarkan untuk menghargai nilai-nilai penting dalam kehidupan dan cara berperilaku yang tepat dalam berbagai situasi. Dengan kata lain, etika mengajarkan kita tentang cara hidup yang seharusnya dan cara kita sepatutnya memperlakukan orang lain. Etika memberikan panduan dalam mengambil keputusan yang adil, bertanggung jawab, dan penuh empati.

Dalam konteks ilmu ekonomi, bisnis dapat didefinisikan sebagai sebuah organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen maupun kepada organisasi lain dengan tujuan untuk memperoleh laba. Secara etimologis, kata 'bisnis' berasal dari bahasa Inggris "business", yang berasal dari kata dasar 'busy', yang berarti "sibuk". Istilah ini mengacu pada aktivitas dan pekerjaan yang dijalankan secara aktif oleh individu, komunitas, maupun masyarakat untuk menghasilkan keuntungan.

Secara etimologis, istilah "bisnis" mengacu pada keadaan di mana individu atau sekelompok orang terlibat dalam aktivitas yang menghasilkan

keuntungan. Kata "bisnis" sendiri memiliki tiga makna yang berbeda tergantung pada konteks penggunaannya. Dalam arti tunggal, istilah ini dapat merujuk pada badan usaha, yang merupakan kesatuan hukum, teknis, dan ekonomis yang bertujuan untuk meraih laba. Dalam konteks yang lebih luas, "bisnis" dapat merujuk pada sektor pasar tertentu, seperti "bisnis pertelevisian. " Sementara itu, penggunaan yang paling umum mencakup seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyedia barang dan jasa.

Secara linguistik, istilah "bisnis" memiliki berbagai makna, seperti usaha, perdagangan, perusahaan, toko, urusan, hak, serta kegiatan dagang dan komersial dalam konteks perdagangan atau sektor usaha. Makna-makna ini menggambarkan bisnis sebagai suatu aktivitas ekonomi yang nyata, yang secara sederhana dapat dipahami sebagai jual beli atau pertukaran barang dan jasa.

Dalam konteks terminologis, bisnis dapat diartikan sebagai kegiatan usaha yang terorganisasi oleh individu untuk meraih laba atau membagikan barang dan jasa demi memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam pandangan lainnya, bisnis juga dipahami sebagai kumpulan total usaha yang mencakup sektor pertanian, produksi, konstruksi, distribusi, transportasi, jasa, dan pemerintahan, yang bertujuan untuk menciptakan dan mendistribusikan barang serta jasa kepada konsumen.

Dengan demikian, bisnis merupakan serangkaian kegiatan yang meliputi tukar menukar, jual beli, produksi dan pemasaran, serta hubungan

kerja dan interaksi antar manusia lainnya, semuanya dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Etika bisnis merujuk pada serangkaian prinsip moral yang mengarahkan perilaku individu dan organisasi di dunia usaha. Hal ini mencakup nilai-nilai, kepercayaan, serta standar yang mengatur cara bisnis beroperasi dan berinteraksi dengan pelanggan, karyawan, pemasok, serta masyarakat secara umum. Tujuan utama dari etika bisnis adalah untuk memastikan bahwa setiap aktivitas bisnis dilakukan dengan kejujuran dan tanggung jawab sosial.

5. Beberapa aspek penting dari etika bisnis:

- a. Integritas: Bersikap jujur, adil, dan transparan dalam semua transaksi bisnis.
- b. Kejujuran: Menjalankan bisnis dengan jujur dan menghindari penipuan atau penyalahgunaan.
- c. Tanggung Jawab Sosial: Mempertimbangkan dampak bisnis terhadap masyarakat, lingkungan, dan stakeholder lainnya.
- d. Keadilan: Memperlakukan semua pihak yang terlibat dalam bisnis secara adil.
- e. Kerahasiaan: Memelihara kerahasiaan informasi yang sensitif dan rahasia.
- f. Keberlanjutan: Mempertimbangkan dampak jangka panjang dari keputusan bisnis dan berusaha untuk berkelanjutan.

6. Etika bisnis sangat penting karena:

- a. Membangun Kepercayaan: Bisnis yang beretika membangun kepercayaan dengan pelanggan, karyawan, dan investor.
- b. Meningkatkan Reputasi: Bisnis dengan reputasi etika yang kuat lebih dipercaya dan dihormati.
- c. Menghindari Masalah Hukum: Bisnis yang beroperasi secara etika cenderung menghindari masalah hukum dan sengketa.
- d. Memperkuat Hubungan: Etika bisnis memperkuat hubungan dengan semua stakeholder, termasuk pelanggan, karyawan, pemasok, dan masyarakat.
- e. Meningkatkan Profitabilitas: Bisnis yang beretika seringkali lebih menguntungkan dalam jangka panjang (Tafana et al., 2024).

B. Telaah Pustaka

Telaah pustaka merupakan bagian penting yang memiliki keterkaitan erat dengan masalah yang diteliti. Dalam penelitian ini, penulis akan mendeskripsikan beberapa penelitian sebelumnya yang dianggap relevan dengan topik yang sedang dibahas. Berdasarkan pengamatan, peneliti menemukan sejumlah penelitian yang berkaitan dengan topik dan objek yang menjadi fokus penelitian ini, sebagai berikut:

1. Dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam dengan Pendekatan Business Model Canvas dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Peternakan Ayam Siger Mas di Kecamatan Sukadana Lampung Timur)" Retno Safitri (2023), Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada Peternakan Ayam

Siger Emas dengan pendekatan Business Model Canvas dalam perspektif ekonomi Islam. Persamaan nya, Pendekatan strategi pengembangan usaha ayam broiler dalam perspektif ekonomi Islam. Perbedaan Menggunakan pendekatan Business Model Canvas

2. Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi oleh peternak, merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha peternakan di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Alat analisis yang digunakan adalah matrik SWOT. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh bahwa lingkungan internal dan eksternal dari kekuatan dan peluang menerapkan SOP sebagai acuan untuk mendapatkan target yang diharapkan dan menghindari dampak lingkungan sekitar, mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan, lokasi strategis agar pengiriman barang tepat waktu, meningkatkan manajemen kandang, dan tersedianya barang setiap waktu. Selain itu, strategi kelemahan sekaligus peluang dan ancaman yakni memberi control kepada peternak untuk meningkatkan kualitas daging sehingga bisa bersaing dengan pangsa pasar, meningkatkan sistem manajemen peternakan dan menghindari ketergantungan pada satu agen penjualan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada obyek penelitian, fokus penelitian dan pembahasan.

Sedangkan penelitian ini memiliki kesamaan yaitu pada metode penelitian yang digunakan yaitu metode pendekatan penelitian kualitatif.

3. Analisis Struktur biaya dan pendapatan usaha peternakan ayam pedaging dengan menggunakan closed house system dan open house system.jurnal peternakan Indonesia (Indonesia journal of Animal Sciense). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur biaya dan tingkat pendapatan dari usaha peternakan ayam pedaging yang menggunakan sistem closed house dan open house. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proporsi biaya tetap tertinggi pada sistem closed house terdiri dari biaya peralatan sebesar 81,97%, diikuti oleh biaya penyusutan kandang sebesar 14,40%, tandon air 1,66%, bangunan listrik 1,20%, dan gudang 0,77%. Sementara itu, pada peternakan dengan sistem open house, proporsi biaya terbesar adalah biaya kandang sebesar 50,26%, diikuti oleh biaya peralatan 42,86%, dan selanjutnya biaya tandon air dan gudang.Pada kedua kelompok peternak, biaya variabel tertinggi adalah biaya pakan, biaya DOC, tenaga kerja, listrik, obat-obatan, dan bahan bakar, yang masing-masing menyumbang lebih dari 97% dari total biaya. Rata-rata pendapatan yang diterima oleh peternak ayam pedaging dengan sistem closed house lebih tinggi dibandingkan dengan peternak yang menggunakan sistem open house. Pendapatan yang diperoleh per periode produksi untuk peternak closed house juga lebih besar dibandingkan dengan peternak open house. Namun, ketika dilihat dari pendapatan per ekor ataupun per kilogram bobot badan, keadaan ini terlihat sebaliknya.Selanjutnya, rasio antara penerimaan dan biaya (R/C)

menunjukkan bahwa peternakan ayam pedaging dengan sistem open house memiliki rasio lebih tinggi yaitu 1,10, dibandingkan dengan sistem closed house yang mencapai 1,07.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada obyek penelitian, fokus penelitian dan pembahasan. Sedangkan penelitian ini memiliki kesamaan yaitu pada metode penelitian yang digunakan yaitu metode pendekatan penelitian kualitatif

4. Judul penelitian ini adalah " Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler di Kecamatan Sangatta Selatan Kabupaten Kutai Timur Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pengembangan usaha mampu meningkatkan kualitas peternakan sehingga memperoleh keuntungan yang lebih besar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ternak ayam broiler di Kecamatan Sangatta Selatan berada pada kuadran I, yang berarti bahwa situasi ini sangat menguntungkan, usaha ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan pada usaha ternak ayam broiler di Kecamatan Sangatta Selatan adalah strategi agresif, yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Perbedaan dari segi metode penelitian ini dilakukan dengan metode *Focus Group Discussion* (FGD) dengan responden sebanyak 8 orang, fokus penelitian dan pembahasan. Sedangkan penelitian ini memiliki kesamaan yaitu pada metode penelitian yang digunakan yaitu metode pendekatan penelitian kualitatif

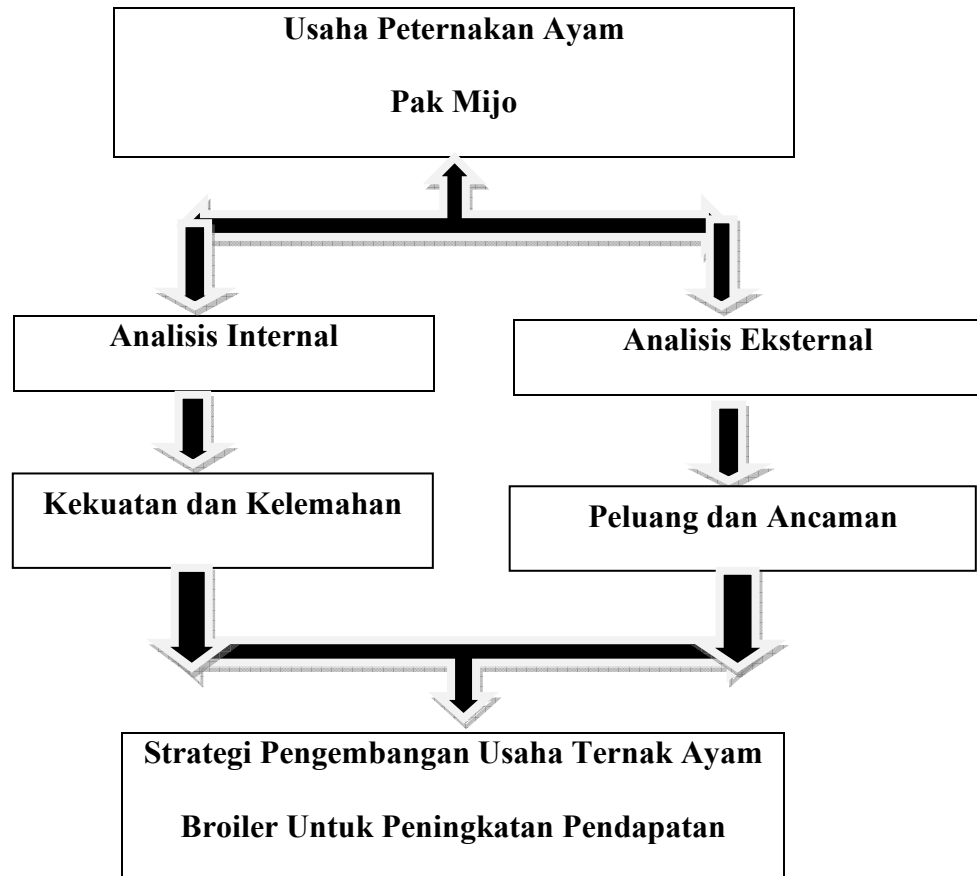
5. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam (Broiler) Ananta Guna Di Desa Sidan Kecamatan Gianyar Kondisi eksternal dalam usaha peternakan ayam pedaging (broiler) serta strategi yang perlu diterapkan oleh pengusaha berlandaskan analisis SWOT menjadi fokus kajian ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan subjek penelitian adalah pemilik peternakan ayam pedaging Ananta Guna yang terletak di Desa Sidan. Objek dari penelitian ini berfokus pada strategi pengembangan usaha. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, yang kemudian dianalisis menggunakan teknik IFAS dan EFAS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi lingkungan internal usaha ini memiliki beberapa kekuatan, seperti produk berkualitas tinggi, harga yang terjangkau, saluran distribusi langsung, promosi yang cukup optimal, serta tingkat kepuasan kerja karyawan yang tinggi. Selain itu, terdapat juga kondisi kerja yang kondusif. Namun, terdapat kelemahan, termasuk kurangnya variasi produk, penetapan harga yang tidak konsisten, tidak adanya cabang usaha, tidak tersedianya laporan keuangan, dan lemahnya pendelegasian tugas. Adapun dalam konteks eksternal, terdapat peluang seperti peningkatan kesempatan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, kerja sama dengan usaha sejenis, dukungan dari masyarakat, dan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi yang sudah baik. Namun, juga hadir ancaman dari kebijakan perekonomian, keberadaan pesaing, serta potensi penundaan kegiatan usaha akibat acara keagamaan. Berdasarkan analisis tersebut,

strategi yang harus diterapkan oleh usaha ini meliputi Strategi Integrasi Horizontal, Diversifikasi Konsentrik, dan Joint Venture.

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, Sedangkan penelitian ini memiliki kesamaan yaitu pada metode penelitian yang digunakan yaitu metode pendekatan penelitian kualitatif.

C. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, kerangka pemikiran dihadirkan untuk menggambarkan strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler yang bertujuan meningkatkan pendapatan peternakan milik Pak Mijo. Analisis ini dilakukan dengan mempertimbangkan faktor lingkungan dan dijelaskan melalui metode analisis SWOT, yang meliputi analisis internal (kekuatan dan kelemahan) serta analisis eksternal (peluang dan ancaman). Bentuk dari kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

Gambar 1.3**Kerangka Pemikiran**

Sumber: (Fatimah, 2016)

Strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam upaya meningkatkan pendapatan peternakan Ayam Pak Mijo Di desa Tugu Kecamatan Buayan, dimulai dengan mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan yang memengaruhi usaha tersebut. Selanjutnya, dilakukan analisis terhadap lingkungan internal dan eksternal yang ada.

Analisis internal digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dari usaha peternakan ayam Pak Mijo. Kekuatan mencakup

kompetensi khusus atau keunggulan yang dimiliki oleh organisasi itu sendiri. Sementara itu, kelemahan merujuk pada kondisi atau faktor-faktor yang menjadi penghambat atau kekurangan dalam organisasi tersebut.(Fatimah, 2016)

Analisis eksternal berfungsi untuk mengevaluasi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh usaha peternakan ayam Pak Mijo, terutama dalam konteks kompetisi. Peluang merujuk pada kondisi menguntungkan yang berada di luar organisasi, yang bisa dimanfaatkan untuk mendorong kemajuan. Di sisi lain, ancaman adalah kondisi eksternal yang berpotensi mengganggu jalannya operasional organisasi.(Fatimah, 2016)

Dengan demikian, melalui analisis mendalam terhadap faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, kita dapat menentukan strategi yang paling tepat dan efektif untuk mengembangkan usaha ternak ayam broiler. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan peternakan ayam milik Pak Mijo.