

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN IKAN
DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

(Study Kasus pada Kelompok Budidaya Al –Amin Kec. Bonang Kab. Demak)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1
Jurusan Ekonomi Islam



Oleh :

Ahmad Fatan Nurbasya

1505026133

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2018

Rahman El Junusi, S.E., M.M.

Arif Afendi, S.E., M.Sc.

Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Ekslembar)

Hal : Skripsi

Sdr : Ahmad Fatan Nurbasya

Kepada Yth. :

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Di Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami memutuskan bahwa naskah skripsi saudara:

Nama : Ahmad Fatan Nurbasya

NIM : 1505026133

Program Studi : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Usaha Islami Dalam Meningkatkan Perekonomian Wirausahawan Muslim di Desa Tlogoboyo Bonang Demak.

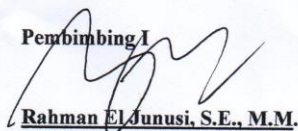
Dengan ini kami mohon kiranya naskah skripsi tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini kami sampaikan terima kasih.

Walaikumsalam Wr. Wb.

Semarang, 18 Juli 2018

Pembimbing I

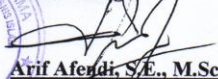


Rahman El Junusi, S.E., M.M.

NIP. 19691118 200003 1001



Pembimbing II



Arif Afendi, S.E., M.Sc.

NIP. 19850526 201503 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185

Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Ahmad Fatan Nurbasya
NIM : 1505026133
Judul : **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN IKAN DITINJAU DARI PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM (Study Kasus Pada Kelompok Budidaya Al – Amin Kec. Bonang Kab. Demak)**

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal :

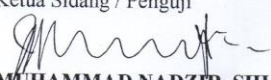
26 Juli 2018

Dan dapat diterima, sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 dalam ilmu Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Islam tahun akademik 2017/2018.

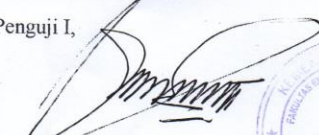
Semarang, 26 Juli 2018

Dewan penguji,

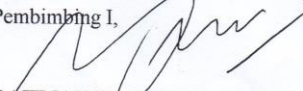
Ketua Sidang / Penguji


MUHAMMAD NADZIR, SH, MSI
NIP. 19730923 200312 1002

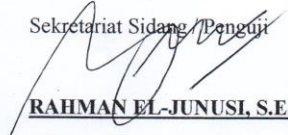
Penguji I,


A. FIRMUDL, SH, M.Ag
NIP. 19690708 200501 1 004


Pembimbing I,


RAHMAN EL-JUNUSI, S.E., M.M.
NIP. 19691118 200003 1001

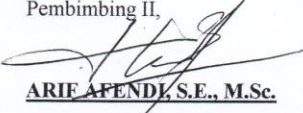
Sekretariat Sidang / Penguji


RAHMAN EL-JUNUSI, S.E., M.M.
NIP. 19691118 200003 1001

Penguji II,


H. KHOIRUL ANWAR, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19690420 199603 1002

Pembimbing II,


ARIF AFENDI, S.E., M.Sc.
NIP. 19850526 201503 1 002



MOTTO

.....إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا

فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّن دُونِهِ مِن وَّالٍ ﴿١١﴾

“..... Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan sesuatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”¹

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2010, (Ar- Ra'd : 11), h. 250

PERSEMBAHAN

Tiada untaian kata yang sanggup terucap ketika hari yang dinantikan tiba, hanya kata syukur yang mampu terucap setelah mimpi itu dapat terwujud, namun akan terasa indah saat kita melangkah menuju keberhasilan dan meninggalkan kegagalan di belakang. Dalam wujud syukur penulis, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada :

1. Orang tua tercinta dan keluarga yang selalu berusaha dan berdo'a tanpa henti.
2. Sahabat-sahabat penulis yang telah memberi masukan dan motivasi.
3. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberi penulis banyak ilmu, serta
4. Para pembaca yang budiman.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 10 Juli 2018

Dekralator



Ahmad Fatan Nurbasva

1505026133

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI, No. 158/1987, dan No. 0543b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988

A. Konsonan Tunggal

Arab	Latin
ا	-
ب	B
ت	T
ث	Ś
ج	J
ح	H
خ	Kh
د	D
ذ	Ž
ر	R
ز	Z
س	S
ش	Sy
ص	Sh

Arab	Latin
ض	Dh
ط	Th
ظ	Zh
ع	‘
غ	G
ف	F
ق	Q
ك	K
ل	L
م	M
ن	N
و	W
ء	,, (apostrof)
ي	Y

B. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap yang disebabkan oleh tasydid ditulis rangkap, seperti lafadz مصراى ditulis *mushalla*

C. Vokal Pendek

Fathah () dilambangkan dengan huruf *a*, kasrah () dilambangkan dengan huruf *i*, dan dhammah (ُ) dilambangkan dengan huruf *u*.

D. Vokal Panjang

Bunyi panjang *a* dilambangkan dengan *ā*, seperti kata قال (*qā la*), bunyi panjang *i* dilambangkan dengan *ī* seperti kata قيل (*qīla*), dan bunyi panjang *u* dilambangkan dengan *ū* seperti kata يؤل (*yaqūlu*).

E. Vokal Rangkap

- a. Fathah + ya" mati ditulis ai الز يلى ditulis az-Zuhailī
- b. Fathah + wawu ditulis au الدولةditulis ad-Daulah

F. Ta' marbutah di akhir kata

- a. Bila dimatikan, ditulis *ha*. Kata ini tidak diperlakukan terhadap kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.
- b. Bila disambung dengan kata lain (frase), ditulis *h*. Contoh: بدايه المحدثهد
Bidāyah al-Mujtahid.

G. Hamzah

- a. Bila terletak di awal kata, maka ditulis berdasarkan bunyi vokal yang mengiringinya. Seperti ditulis ان inna.
- b. Bila terletak di akhir kata, maka ditulis dengan lambang apostrof ("), seperti شىءشىءditulis syaiun.
- c. Bila terletak di tengah kata setelah vokal hidup, maka ditulis sesuai dengan bunyi vokalnya. seperti ربائب ditulis *rabā'ib*.
- d. Bila terletak di tengah kata dan dimatikan, maka ditulis dengan lambang apostrof ("), seperti تأخذون ditulis *ta'khuzūna*.

H. Kata Sandang Alif + Lam

- a. Bila diikuti huruf *qamariyah*, ditulis *al*. Seperti الجال ditulis *al-jalāl*
- b. Bila diikuti huruf *syamsiyyah*, huruf "i" diganti dengan huruf *syamsiyyah* yang bersangkutan. Seperti الرحمن ditulis *ar-rahman*.

I. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Dapat ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dan menurut penulisannya. Seperti: ذوى الفروض ditulis *ẓawī al-furūdh*
اهل السنة ditulis *ahlu as-sunnah*.

ABSTRAK

Bisnis adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Barang dan jasa akan didistribusikan pada masyarakat yang membutuhkan, dari kegiatan distribusi inilah pelaku bisnis akan mendapatkan keuntungan atau *profit*. dalam Islam semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan usaha atau bisnis ada batasan yang diperbolehkan (Halal) dan yang tidak diperbolehkan (Haram). Penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternak Ikan Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Study Kasus pada Kelompok Budidaya Al –Amin Kec. Bonang Kab. Demak)”, memiliki rumusan masalah Apa saja kendala yang dihadapi kelompok budidaya Al- Amin dalam mengembangkan usaha yang di jalankan, Bagaimana strategi pengembangan usaha yang dilakukan kelompok budidaya Al- Amin dalam meningkatkan perekonomian , Bagaimana pandangan Ekonomi Islam mengenai strategi pengembangan usahayang dilakukan kelompok budidaya Al- Amin. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui Apa saja kendala yang dihadapi kelompok budidaya Al- Amin dalam mengembangkan usaha yang di jalankan, Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang dilakukan kelompok budidaya Al- Amin dalam meningkatkan perekonomian, Untuk mengetahui pandangan Ekonomi Islam mengenai strategi pengembangan usaha yang kelompok budidaya Al- Amin lakukan.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), dengan menggunakan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder yang didapat dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.

Berdasarkan analisa data yang dilakukan, diperoleh kesimpulan kelompok budidaya Al- Amin di Desa Tlogoboyo sudah menerapkan Strategi Pengembangan usaha. dapat dilihat dari adanya strategi pengembangan usaha seperti berdasar sikapnya meliputi : jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh. dan berdasarkan proses yang terbebas dari keharaman meliputi proses produksi, pemasaran dan pendistribusian.

Kata kunci : Strategi Pengembangan Usaha Islami, perekonomian, Wirausahawan muslim.

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penyusunan skripsi ini untuk melengkapi persyaratan ujian guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyampaikan terima kasih dan hormat kepada semua pihak yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan sehingga dapat terselesaikan skripsi ini, terutama kepada:

- a. Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- b. Dr. Imam Yahya, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- c. Dr. Ahmad Furqon, LC, Kaprodi Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- d. Rahman El Junusi, S.E., MM. selaku pembimbing I dan Arif Afendi, S.E., M.Sc. selaku pembimbing II
- e. Segenap dosen di Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang memberikan motivasi dan ilmu yang tidak terbatas.
- f. Ibu dan Bapak tercinta yang telah rela mencurahkan kasih sayang, kesabaran, serta jiwa dan raganya untuk memperjuangkan agar peneliti sukses.
- g. Teman-teman mahasiswa FEBI terkhusus prodi Ekonomi Islam yang telah membantu meluangka waktu untuk membantu mengisi angket penelitian ini.
- h. Teman-teman Transfer D3 ke S1 EI angkatan 2015 yang memberikan semangat dan dorongan untuk bisa mempertahankan untuk bisa istiqomah lulus.

Semoga Allah SWT memberi balasan yang setimpal kepada semua pihak yang telah banyak membantu di dalam penyusunan skripsi ini.

Semarang, 10 Juli 2018

Penulis

Ahmad Fatan Nurbasya

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI.....	vii
HALAMAN ABSTRAK.....	ix
HALAMAN KATA PENGANTAR	x
HALAMAN DAFTAR ISI	xi
HALAMAN DAFTAR TABEL	xiii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiv
HALAMAN LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	7
D. Kajian Pustaka	8
E. Metode Penelitian	12
F. Sistematika Pembahasan.....	17
BAB II KERANGKA TEORI.....	18
A. Konseep Strategi.....	18
1. Pengertian Strategi.....	18
2. Perumusan Strategi	19
3. Alternatif Strategi	20
B. Pengembangan Usaha.....	21

1. Pengertian Pengembangan.....	21
2. Pengertian Usaha	22
3. Tahapan Pengembangan Usaha	24
4. Teknik Pengembangan Usaha	26
C. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam	28
BAB III GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	34
A. Sejarah Pendirian Kelompok Budidaya Al - Amin	34
B. Visi, Misi, Tujuan dan Struktur Organisasi Kelompok Budidaya Al-Amin.....	35
1. Visi, Misi dan Tujuan Kelompok Budidaya Al - Amin	35
2. Struktur Organisasi Kelompok Budidaya Al-Amin.....	36
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	41
A. Analisis Kendala yang di hadapi Kelompok Budidaya Al-Amin dalam mengembangkan bisnis.....	41
1. Analisis Modal	41
2. Analisis SDM.....	42
B. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kelompok Budidaya Al- Amin.....	43
1. Strategi Kelompok budidaya Al- Amin dalam menghadapi kendala pada usaha	43
2. Strategi dalam mengembangkan usaha Kelompok Budidaya Al-Amin	45
C. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kelompok Budidaya Al-Amin.....	59
BAB V PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penetapan Harga Jual pakan dan ikan pada Kelompok Budidaya Al-Amin.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur organisasi Kelompok Budidaya Al- Amin.

Gambar 2. Saluran distribusi pada Kelompok Budidaya Al- Amin.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Diri

Lampiran 2. Daftar Wawancara Terhadap Kelompok Budidaya Al-Amin

Lampiran 3. Surat Mohon Izin Riset

Lampiran 4. Bukti Berupa Tanda Tangan Telah Melakukan Wawancara

Lampiran 5. Hasil Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia yang memiliki kebutuhan hidup setiap hari harus memiliki materi yang cukup untuk memenuhi kebutuhannya tersebut. Bekerja dengan mendapatkan materi yang cukup akan meningkatkan taraf hidup manusia tersebut menjadi lebih baik. Untuk mendapatkan materi maka manusia harus bekerja baik secara formal maupun informal. Pekerjaan secara formal didapatkan dengan bekerja ditempat orang lain yang usahanya sudah berkembang dan memiliki aturan baik secara hukum maupun tidak. Untuk mendapatkan pekerjaan formal seseorang harus memiliki kemampuan dan syarat-syarat yang diajukan oleh pemberi kerja. Sedangkan bekerja secara informal adalah orang yang bekerja sendiri dengan mengatur jam kerja dan apa yang dia kerjakan sesuai dengan keinginan dan kemampuannya.

Bekerja secara informal salah satunya dapat dilakukan dengan berbisnis. Kehidupan sehari-hari manusia sangatlah berdekatan dengan kata bisnis. Bisnis adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. barang dan jasa akan didistribusikan pada masyarakat yang membutuhkan, dari kegiatan distribusi inilah pelaku bisnis akan mendapatkan keuntungan atau *profit*.

Dalam Islam semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan usaha atau bisnis ada batasan yang diperbolehkan (Halal) dan yang tidak diperbolehkan (Haram). Hal ini tertera pada salah satu firman Allah dalam QS. Al-Baqarah : 275.

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “. . . dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. . .”²

Ayat di atas dengan tegas memberikan seruan kepada kaum muslimin bahwa jual beli (bisnis) dihalalkan oleh Allah, baik dalam bentuk jual beli barang dagangan maupun jual beli di bidang jasa,³ dengan pengertian bahwa jual beli terdapat penyerahan barang atau jasa dari si penjual dengan penggantian yang seimbang dari pihak pembeli. Tetapi, Allah mengharamkan riba. Karena dalam riba tidak ada penyeimbang langsung, kecuali kesempatan pemanfaatan uang.⁴

Namun, Islam memiliki pedoman dalam mengarahkan umatnya dalam melaksanakan bisnis tersebut, yakni Al-Qur'an dan sunnah Nabi. Sebagai sumber ajaran Islam, setidaknya dapat menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dalam waktu.⁵ Seperti yang terlihat dalam beberapa ayat Al-Qur'an misalnya, yaitu firman Allah dalam QS. Al-Jumu'ah: 10 dan QS. Al-Qhashash: 77, sebagaimana berikut ini:

QS. Al-Jumu'ah: 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ

تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2010, (Al-Baqarah, 2 : 275), h. 47.

³ Muhammad dan R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h.141.

⁴ Dwi Suwiknyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam (Kompilasi Tafsir)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h. 128.

⁵ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004, h. 7.

Artinya: “Apabila telah dilaksanakan shalat, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”.⁶

QS. Al-Qhashash: 77 :

وَأَبْتِغِ فِي مَاءِ آتِنَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنَ كَمَا

أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya: “ Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”.⁷

Kedua ayat tersebut, mengisyaratkan bahwa manusia diperintahkan untuk melakukan kegiatan usaha atau bisnis untuk mencapai tujuan kehidupan. Namun, bukan semata-mata materi atau kekayaan sebagai tujuan utama, melainkan keseimbangan antara materi dan rohani. Bisnis atau kegiatan ekonomi merupakan kegiatan di bidang usaha pemenuhan kebutuhan individu, baik berupa produksi, konsumsi maupun distribusi yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan.⁸ Bisnis yang diperbolehkan oleh Islam adalah bisnis yang menghasilkan pendapatan yang halal dan berkah,⁹

⁶ Agama RI, *Al-Qur'an . . .* (Al-Jumu'ah:10), h. 554.

⁷ *Ibid.* (QS. Al-qhashash :77), h. 394.

⁸ Kwat Ismanto, *Manajemen Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000, h. 21.

⁹ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, h. 196

Dengan berbisnis atau berwirausaha para pelaku usaha bisa mendapatkan penghasilan yang cukup meski hanya dengan sebuah usaha yang kecil, tapi bisa mendapatkan penghasilan yang lumayan besar, itupun jika para wirausaha ini memiliki niat usaha yang bagus untuk memajukan sebuah usaha yang kecil menjadi besar. dengan bermodalkan kemampuan dalam mengelola sebuah usaha, maka mereka bisa mendapatkan profit yang cukup menjanjikan dari usaha tersebut.¹⁰

Salah satu jenis wirausaha yang saat ini banyak sekali dilakukan oleh para wirausahawan adalah usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik itu berdagang pakaian, makanan, souvenir, atau produksi lain yang bisa dijual dengan harga jual yang menjanjikan. pengembangan suatu usaha tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.¹¹

Tapi tidak semua bentuk usaha yang sudah berkembang dan sudah menjanjikan di kalangan masyarakat, bisa meningkatkan perekonomian wirausahawan tersebut. mereka perlu menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik, agar nantinya usaha, perekonomiannya bisa tercukupi tanpa ada kekurangan dan perlu dibarengi dengan penerapan praktek usaha baik yang sesuai dengan ketentuan islam.

Salah satu yang peneliti lihat adalah pelaku bisnis yang ada di kecamatan bonang kabupaten demak, seperti kelompok budidaya Al- Amin. Dimana kelompok tersebut dibentuk guna mensejahterakan kelompok Petani ikan yang kekurangan modal dalam usahanya dan kelompok tersebut di

¹⁰ Wirasasmita, Yuyun, *Kewirausahaan: Buku Pegangan*. Jatinangor: UPT-Pnerbitan IKOPIN, 1994, hlm.86.

¹¹ Suryana, *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2001, hlm.45.

bawah naungan koperasi.

Bentuk usaha yang dilakukan kelompok budidaya al-amin cukup pesat, salah satu usaha yang sudah berkembang dan di kenal oleh masyarakat lain yaitu usaha penjualan ikan lele, nila dan penjualan pakan, bibit ikan. mereka melakukan bentuk usaha sesuai dengan aturan islam karena mayoritas dari kelompok budidaya al-amin beragama Islam dibuktikan dengan keagamaan yang mereka lakukan yaitu kegiatan pengajian malam jum'at kliwon, pengajian yasin-tahlil, Pengajian Manaqib dan masih banyak kegiatan keagamaan yang selalu diadakan. dengan adanya kegiatan keagamaan ini, masyarakat bisa mengetahui bagaimana berwirausaha yang baik dan sesuai ketentuan islam.

Meskipun usaha yang di jalankan sudah berkembang seperti usaha penjualan ikan lele, nila dan penjualan pakan, bibit ikan. tapi pada kenyataannya tingkat perekonomian mereka masih belum terpenuhi, seperti fasilitas rumah dan kebutuhan lainnya yang menjadi dasar utama dalam kehidupan sehari-hari. jadi, mereka perlu menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik agar nantinya usaha dan perekonomiannya bisa tercukupi tanpa ada kekurangan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Fiata Nuratul Faizah (2015) dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Makar Abadi KabupatenGrobogan”. Bahwa Strategi Dalam mengembangkan usaha atau bisnis islam yaitu dengan Strategi integrasi vertikal (dengan menerapkan strategi integrasi ke depan dan strategi integrasi ke belakang dan strategi integrasi horizontal), Strategi intensif (dengan menerapkan strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) dan Strategi diversifikasi dengan menerapkan strategi diversifikasi terkait/konsentrik.¹²

Dan menurut penelitian yang dilakukan oleh Helen Malinda (2017) “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan

¹² Fiata Nuratul Faizah, “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Makar Abadi KabupatenGrobogan*”, Skripsi (Semarang : UIN Walisongo Semarang, 2015), hlm.110

Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)” Bahwa Strategi dalam mengembangkan usaha atau bisnis dapat dilakukan melalui strategi produk yaitu dengan memberikan kualitas produk bakso yang enak sesuai dengan selera masyarakat dan adanya varian produk bakso.

Selain itu perusahaan Cahaya Bahari menggunakan strategi dengan cara meningkatkan serta menjaga kualitas rasa bakso dan menjaga kebersihan bakso ikan, kemudian jika dilihat dari segi harga perusahaan Cahaya Bahari menetapkan harga yang terjangkau bagi semua kalangan konsumen. Jika dilihat dari strategi pengembangan seperti promosi usaha Cahaya Bahari menetapkan promosi penjualan melalui dua cara dari segi media dan tempat, media seperti penyebaran brosur sedangkan tempat perusahaan melakukan perluasan dan pelebaran lokasi serta memperbanyak karyawan. Dari strategi-strategi yang diterapkan perusahaan Cahaya Bahari tersebut sudah mampu berjalan dengan baik serta dapat bersaing dengan home industri lainnya khususnya dibidang bakso ikan yang terdapat di Lampung.¹³

Dengan melihat latar belakang yang di uraikan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada kelompok budidaya al- amin, karena terdapat masalah yang sesuai dengan fenomena (kenyataan), dimana tingkat perekonomian mereka masih belum tercukupi meskipun usahanya sudah berkembang.

Maka peneliti hendak mengadakan penelitian tentang apakah strategi pengembangan usaha yang dilakukan kelompok budidaya al- amin masih belum cukup, sehingga belum bisa memenuhi kebutuhan perekonomian mereka. Maka dengan ini penulis mengambil judul:

¹³ Helen Malinda, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)”, Skripsi (Lampung : UIN Raden Intan Lampung, 2017), hlm.139

“ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN IKAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

(Study Kasus pada Kelompok Budidaya AI –Amin Kec. Bonang Kab. Demak)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah

1. Apa saja kendala yang dihadapi kelompok budidaya AI- Amin dalam mengembangkan usaha yang di jalankan ?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha yang dilakukan kelompok budidaya AI- Amin dalam meningkatkan perekonomian ?
3. Bagaimana pandangan Ekonomi Islam mengenai strategi pengembangan usahayang dilakukan kelompok budidaya AI- Amin ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah

- 1) Untuk mengetahui Apa saja kendala yang dihadapi kelompok budidaya AI- Amin dalam mengembangkan usaha yang di jalankan.
- 2) Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang dilakukan kelompok budidaya AI- Amin dalam meningkatkan perekonomian.
- 3) Untuk mengetahui pandangan Ekonomi Islam mengenai strategi pengembangan usahayang kelompok budidaya AI- Amin lakukan

2. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis :

a. Secara Teoritis

- 1) Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan, khazanah dan ilmu pengetahuan dalam bidang kewirausahaan
- 2) Dapat memberikan masukan dan informasi secara teoritis, sesuai tema dan judul skripsi, terutama pada masalah “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN IKAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Study Kasus pada Kelompok Budidaya Al –Amin Kec. Bonang Kab. Demak)”

b. Secara Praktis

- 1) Bagi peneliti sendiri, memberikan tambahan pengetahuan dan menambah wacana keilmuan khususnya dalam bidang kewirausahaan.
- 2) Bagi kelompok al- amin, dapat dijadikan bahan Evaluasi dan Acuan untuk mengembangkan usaha yang baik agar antara perekonomian dan usahanya dapat tercukupi.

D. Kajian Pustaka

Penelitian ilmiah memerlukan bahan rujukan untuk memperkuat kajian secara teoritis. Hal ini bertujuan untuk mewujudkan penulisan skripsi yang profesional dan mencapai target yang diharapkan. Oleh karena itu penulis menggunakan beberapa buku yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan sebagai bahan pertimbangan, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan Heru Susanto (2016) dengan judul“ Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pelaku Ekonomi Kreatif Subsektor Kerajinan dan Fesyen di Daerah Istimewa Yogyakarta” bertujuan untuk mengetahui Penerapan Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pelaku

Ekonomi Kreatif Subsektor Kerajinan dan Fesyen di Daerah Istimewa Yogyakarta. metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data penelitian kemudian di analisis dengan menggunakan analisis data kualitatif model Miler dan Huberman atau yang disebut dengan analisis interaktif, yang terdiri dari komponen utama yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

a. Reduksi data

Reduksi data meliputi proses pemilihan, pemutusan perhatian, pengabstraksian dan perubahan data kasar di lapangan.

b. penyajian data

penyajian data meliputi proses pengelompokan data yang sama menjadi katagori atau menjadi kelompok – kelompok tersendiri..

c. penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan proses terpenting dari analisis data. pada tahap penarikan kesimpulan ini dilakukan penukuran alur sebab akibat, menentukan katagori- katagori hasil penelitian.¹⁴

2. Penelitian yang dilakukan oleh Dyas Nur Fajrina(2015) dengan judul “Analisis Peranan Bisnis Berbasis Syari’ah pada Wirausaha Muslim (Study Pada Wirausaha Muslim di Perumahan Kaliwungu Indah-Kendal)”. Bertujuan Untuk memahami tentang konsep bisnis yang sesuai dengansyari’ah, Untuk mengetahui arti wirausaha menurut agamaislam, Untuk mengetahui tentang pemahaman bisnis berbasis syari’ah pada wirausahawan muslim di perumahan kaliwunguindah. Metode pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Dimana model penelitian ini dimasukkan dalam penelitian kualitatif. Deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan

¹⁴ Heru Susanto, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pelaku Ekonomi Kreatif Subsektor Kerajinan dan Fesyen di Daerah Istimewa Yogyakarta*, Skripsi,(Yogyakarta :UMY, 2016), hlm. 23

sifat atau keadaan yang dijadikan obyek dalam penelitian. Penelitian dengan teknik ini digunakan untuk melakukan penelitian lapangan seperti lembaga keuangan syari'ah atau organisasi sosialkeagamaan.¹⁵

3. Penelitian yang dilakukan Ujang Syahrul M (2017) dengan judul “Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam di Tengah Masyarakat Kota Kediri Yang Heterogen” bertujuan untuk mengetahui Penerapan Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam di Tengah Masyarakat Kota Kediri Yang Heterogen. pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Sugiyono (2013) mengatakan bahwa penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitian tersebut dilakukan pada kondisi alamiah. Metode kualitatif karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif. Penelitian deskriptif melakukan analisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Peneliti memilih kota Kediri sebagai lokasi penelitian dengan pertimbangan bahwa (1) kota Kediri merupakan negara yang berpenduduk heterogen dengan berbagai macam suku, agama, ras dan adat; (2) Mayoritas penduduk beragama Islam. Teknik pengambilan sampel penelitian ini bersifat *purposive* dan *snowball sampling*. Teknik *purposive* yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Pertimbangan tertentu misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang subyek penelitian ini. Sementara *snowball sampling*.¹⁶
4. Penelitian yang dilakukan Fiata Nuratul Faizah (2015) dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Makar Abadi Kabupaten Grobogan”. bertujuan untuk untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pengembangan bisnis yang dilakukan oleh

¹⁵ Dyas Nur Fajrina, *Analisis Peranan Bisnis Berbasis Syari'ah pada Wirausaha Muslim (Study Pada Wirausaha Muslim di Perumahan Kaliwungu Indah-Kendal)*, Skripsi, (Semarang : UIN Walisongo, 2015), hlm. 22

¹⁶ Ujang Syahrul M, *Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam di Tengah Masyarakat Kota Kediri Yang Heteroge*, Jurnal (Malang : UNISKA, 2017), hlm.6

UMKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan. Metode pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode analisis deskripsi dengan memaparkan data-data yang berhubungan terhadap strategi pengembangan bisnis Islam pada UMKM Mekar Abadi. data-data yang telah terkumpul, selanjutnya dianalisa secara kualitatif. Yang dimaksud kualitatif yaitu metode analisis data yang dikelompokkan dan menyeleksi data yang diperoleh dari penelitian lapangan menurut kualitas dan kebenarannya, kemudian dihubungkan dengan teori-teori yang diperoleh dari studi kepustakaan, sehingga diperoleh jawaban atas permasalahan yang diajukan.¹⁷

5. Penelitian yang dilakukan Helen Malinda (2017) dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)” bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis UKM Cahaya Bahari guna meningkatkan pendapatan karyawan Untuk mengetahui pandangan ekonomi islam mengenai strategi pengembangan bisnis UKM Cahaya Bahari dalam meningkatkan pendapatan karyawan. Metode pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode analisis kualitatif, dengan pendekatan berfikir induktif. Metode induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta khusus, peristiwa yang khusus yang kongkret kemudian dari fakta-fakta itu ditarik generalisasi yang bersifat umum. Maksud penulisan ini adalah menghubungkan data-data yang ada

¹⁷ Fiata Nuratul Faizah, “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan*”, Skripsi (Semarang : UIN Walisongo Semarang, 2015), hlm.35

di kepustakaan dan sesuai dengan praktek di lapangan, kemudian menarik kesimpulan secara umum.¹⁸

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu dengan melakukan pengamatan, wawancara, atau penelaahan dokumen.¹⁹ Penggunaan metode penelitian kualitatif ini juga bertujuan untuk peneliti bisa menghimpun data dari hasil pengamatan. Wawancara dilakukan dengan wkelompok budidaya Al-Amin, ada sembilan informan dan kemudian mengelola serta menganalisis dari hasil temuan di lapangan agar dapat memperoleh informasi yang akurat dan mendalam tentang kegiatan yang menjadi penelitian.

2. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini diadakan di lokasi usaha perternakan ikan, tepatnya di kecamatan bonang demak. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut karena kelompok budidaya al-amin usahanya sudah berkembang tetapi belum bisa mencukupi perekonomiannya, seperti rumah yang layak dan fasilitas –fasilitas lainnya. Adapun waktu penelitian diadakan pada bulan Oktober 2017, semester ganjil.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan salah satu proses dalam penelitian yang sangat penting, karena data merupakan instrumen yang dapat membantu peneliti dalam memecahkan permasalahan yang sedang diteliti. Oleh karena itu data yang dikumpulkan harus valid untuk digunakan. Metode kualitatif

¹⁸ Helen Malinda, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)”, Skripsi (Lampung : UIN Raden Intan Lampung, 2017), hlm.40

¹⁹ Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, hlm. 3

dipandang sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini lebih memfokuskan pada latar dan individu tersebut secara utuh (holistik).²⁰

Dalam mengumpulkan atau memperoleh data, peneliti menggunakan beberapa teknik yaitu:

a. Teknik Observasi

Observasi adalah metode penelitian yang dilakukan melalui cara pengamatan yang dicatat dengan sistematika fenomena-fenomena yang diselediki.²¹ Sedangkan menurut buku lain, observasi yaitu metode yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis terhadap gejala-gejala yang tampak pada obyek penelitian, baik secara langsung maupun tidak langsung.²²

Teknik ini digunakan untuk menggali data-data langsung dari obyek penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti secara langsung mengamati dan fokus terhadap kegiatan pemberdayaan melalui pembudidayaan ikan yang dilakukan kelompok budidaya Al - Amin.

b. Teknik Interview/Wawancara

Teknik interview/wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Tanya jawab tersebut dihadiri dua orang atau lebih secara fisik dan masing-masing pihak dapat menggunakan saluran-saluran komunikasi secara wajar dan lancar.²³

²⁰Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, hlm. 3

²¹Cholid Narbuko, *Metode penelitian Sosial*, (Semarang: Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo. 1996) hlm. 67.

²²S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), Cet. 2, hlm. 158-159.

²³Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2004), hlm. 218.

Hal ini bertujuan agar penulis mendapatkan informasi atau data langsung dari interview dengan para respondenya itu kelompok budidaya al-amin yang sudah berkembang tetapi belum bisa mencukupi perekonomian mereka.

c. Teknik Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.²⁴ Pengumpulan data yang peneliti lakukan dengan cara mengumpulkan data-data berupa tulisan, gambar atau informasi yang diperoleh dari kelompok budidaya al-amin di kecamatan bonang kabupaten demak.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah analisis terhadap data yang telah tersusun atau data yang telah diperoleh dari hasil penelitian dilapangan. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode data kualitatif, yaitu proses pelacakan dan pengaturan secara sistematis, transkrip, wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan-bahan tersebut agar dapat diinterpretasikan temuannya pada orang lain.²⁵

Adapun langkah-langkah proses analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. *Data reduction* (Reduksi data)

Apabila data sudah terkumpul langkah selanjutnya adalah mereduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema

²⁴Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm 82.

²⁵Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori- Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), hlm. 217.

danpolanya serta membuang yang tidak perlu. dengan demikian data yangtelah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, danmempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnyadan mencarinya apabila diperlukan.²⁶

Proses reduksi data dalam penelitian ini dapat peneliti uraikan sebagai berikut : pertama, peneliti merangkum hasil catatan lapangan selama proses penelitian berlangsung yang masih bersifat kasar atau acak kedalam bentuk yang lebih mudah dipahami. Kedua, peneliti menyusun satuan dalam wujud kalimat faktual sederhana berkaitan dengan fokus dan masalah.

Langkah ini dilakukan dengan terlebih dahulu peneliti membaca dan mempelajari semua jenis data yang sudah terkumpul. Penyusunan satuan tersebut tidak hanya dalam bentuk kalimat faktual saja tetapi berupa paragraf penuh. Ketiga, setelah satuan diperoleh, peneliti membuat koding. Koding berarti memberikan kode pada setiap satuan. Tujuan koding agar dapat ditelusuri data atau satuan dari sumbernya.

b. *Displaydata* (Penyajian data)

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan atau menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

²⁶Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV ALFABETA, 2005), hlm.

Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Membuat *conclusion drawing/verification*, yaitu menarik kesimpulan melalui analisa yang sudah dilakukan terhadap masalah yang sedang diamati. Dengan menggunakan pola pikir *induktif* yaitu pengambilan kesimpulan dari pernyataan/fakta yang bersifat khusus menuju kesimpulan yang bersifat umum.²⁷

c. *Conclusion drawing / verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman dalam buku Sugiyono adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi.²⁸ Peneliti dalam melakukan penarikan kesimpulan dengan mencermati dan menggunakan pola pikir yang dikembangkan. Model yang digunakan penulis adalah pola pikir induktif dan deduktif yaitu berbicara dari hal yang kecil kemudian digeneralisasikan dan berawal dari hal yang global kemudian diperinci. Dengan menggunakan pola pikir ini peneliti dapat sampai pada pengetahuan yang benar sesuai data penelitian dan dapat dipercaya

²⁷ Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*, (Bandung: Sinar Baru, 1996), hlm. 17

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm. 15.

5. Sistematika Pembahasan

Dalam penulisan skripsi ini, penulis membahas masalah-masalah yang sesuai dengan tujuan yang akan dicapai. Adapun sistematika penulisan skripsi meliputi lima BAB, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN, berisikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan, memuat tentang hal-hal yang penting dan mendasar sebelum melangkah kepada inti pokok pembahasan.

BAB II : KERANGKA TEORI, berisikan tentang konsep dasar strategi, pengembangan usaha, Strategi pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam

BAB III : GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN, berisikan tentang sejarah pendirian kelompok Al-Amin, Visi, Misi, Tujuan dan Struktur Organisasi Kelompok Budidaya Al - Amin

Bab IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN, berisikan tentang Analisis Kendala yang di hadapi wirausahawan muslim Desa Tlogoboyo dalam mengembangkan bisnis, Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kelompok Budidaya Al- Amin, Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Dalam PengembanganUsaha Kelompok Budidaya Al- Amin

Bab V : PENUTUP, Bab ini sebagai akhir dari pembatasan dari keseluruhannya. Dari itu pada bab ini peneliti mencoba mengambil beberapa kesimpulan, dilanjutkan dengan beberapa saran dan diakhiri dengan kata penutup, mengenai daftar pustaka, lampiran, serta riwayat pendidikan akan di masukan dalam lampiran.

Semarang, Maret 2018

Pengusul,

Ahamad Fatan Nurbasya

NIM. 1505026133

BAB II KERANGKA TEORI

A. Konsep Strategi

1. Pengertian Strategi

Dalam rangka pencapaian tujuan organisasi, telah umum diketahui bahwa istilah strategi semula bersumber dari kalangan militer dan secara populer sering dinyatakan sebagai "kiat yang digunakan oleh para jenderal untuk memenangkan suatu peperangan". Dewasa ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi dan ide-ide pokok yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya, karena dalam arti yang sesungguhnya, manajemen puncak memang terlibat dalam satu bentuk "peperangan" tertentu²⁹ Sementara itu, secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan.

Istilah **Stratrgi** (*Strategy*), oleh manajer diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah strategi merupakan rencana permainan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Suatu strategi mencerminkan kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan, dan dimana perusahaan tersebut berkompetisi; akan melawan siapa dalam kompetisi tersebut; dan untuk tujuan apa suatu perusahaan berkompetisi.³⁰

Strategi dapat didefinisikan paling sedikit dari dua perspektif yang berbeda: dari perspektif mengenai apa yang akan dilakukan oleh sebuah

²⁹Prof.Dr.Sondang P. Siagian,MPA,*Manajemen stratejik*,(Jakarta : PT Bumi Aksara ,2012)

³⁰John A.Pearce II, Richard B.Robinson, Jr., *Manajemen strategi*,(Jakarta:Salemba Empat, 2014) hlm 4

organisasi, dan juga dari perspektif mengenai apa yang pada akhirnya dilakukan oleh sebuah organisasi, apakah tindakannya sejak semula memang sudah demikian direncanakan atau tidak. Dari perspektif yang pertama, strategi adalah "program" yang luas untuk mendefinisikan dan mencapai tujuan organisasi dan melaksanakan misinya.

Kata "program" dalam definisi ini menyiratkan adanya peran yang aktif, yang disadari, dan yang rasional, yang dimainkan oleh manajer dalam merumuskan strategi perusahaan/organisasi. Dari perspektif yang kedua, strategi adalah "pola tanggapan organisasi yang dilakukan terhadap lingkungannya sepanjang waktu". Dibutuhkan suatu pelaksanaan Program pemasaran yang tepat.

Dalam definisi ini, setiap organisasi mempunyai suatu strategi walaupun tidak harus selalu efektif sekalipun strategi itu tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Artinya, setiap organisasi mempunyai hubungan dengan lingkungannya yang dapat diamati dan dijelaskan. Pandangan seperti ini mencakup organisasi di mana perilaku para manajernya adalah reaktif, artinya para manajer menanggapi dan menyesuaikan diri dengan lingkungan hanya jika mereka merasa perlu untuk melakukannya.

2. Perumusan Strategi

Perumusan strategi sangat diperlukan setelah mengetahui sesuatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada di perusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dicapai, pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan.

1) Misi

Misi organisasi adalah tujuan atau alasan berdirinya suatu organisasi. Pernyataan misi organisasi yang disusun dengan baik, mengidentifikasi tujuan mendasar dan yang membedakan antara suatu perusahaan dengan perusahaan yang lain, dan mengidentifikasi jangkauan operasi perusahaan dalam produk yang ditawarkan dan pasar yang dilayani.

2) Tujuan

Tujuan merupakan hasil akhir aktivitas perencanaan. Tujuan merumuskan hal-hal yang akan diselesaikan, dan sebaiknya diukur jika memungkinkan. Pencapaian tujuan perusahaan merupakan hasil dari penyelesaian misi.

3) Strategi

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang cara perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan kemampuan bersaing.

4) Kebijakan

Kebijakan menyediakan pedoman luas untuk pengambilan keputusan organisasi secara keseluruhan. Kebijakan juga merupakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi. Kebijakan- kebijakan tersebut diinterpretasi dan diimplementasi melalui strategi dan tujuan divisi masing-masing. Divisi-divisi kemudian akan mengembangkan kebijakannya, yang kan menjadi pedoman bagi wilayah fungsional yang diikutinya.³¹

3. Alternatif Strategi

Manajemen strategis merupakan proses manajemen yang komprehensif dan berkelanjutan yang ditujukan untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi yang efektif. Hal ini merupakan sebuah cara untuk menggapai peluang dan tantangan bisnis. Strategi yang efektif adalah strategi yang mendorong terciptanya suatu keselarasan yang sempurna antara organisasi dengan lingkungannya dan antara organisasi dengan

³¹ Rachmat, *Manajemen...*, hlm. 30-32

pencapaiannya dari tujuan strategisnya.³²

Dengan mengimplementasikan strategi yang efektif maka alternatif strategi dapat dicapai sebuah lembaga tersebut dalam mencapai tujuannya. Sebagian besar bisnis dalam mengembangkan strategi terdapat dua tingkat yang berbeda. Kedua tingkat tersebut memberikan kombinasi yang kaya dari berbagai pilihan strategi bagi organisasi.

i. Strategi Tingkat Bisnis (*business level strategy*)

Strategi tingkat bisnis adalah serangkaian strategi alternatif yang dipilih organisasi pada saat organisasi tersebut berbisnis dalam suatu industri atau pasar tertentu. Alternatif semacam itu membantu organisasi untuk memfokuskan usaha persaingannya dalam setiap industri atau pasar tertentu.

ii. Strategi Tingkat Korporasi (*corporate level strategy*)

Strategi tingkat korporasi adalah serangkaian alternatif strategi yang dipilih organisasi pada saat organisasi mengelola operasinya secara simultan di beberapa industri atau di beberapa pasar (mengembangkan suatu strategi yang sifatnya menyeluruh).³³

B. Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan

³² Ricky W. Griffin, *Manajemen Jilid I*, alih bahasa Gina Gania, Ed. Wisnu Chandra Kristiaji, Jakarta: Erlangga, 2004, h. 226

³³ Ibid, h. 227

mengembangkan.³⁴

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintergrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.³⁵

Pada penelitian AY Lubis, menurut Hafsah pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan. Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.³⁶

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

b. Pengertian Usaha

Setiap manusia tentu mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa yang dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha

³⁴ Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...*, h. 538.

³⁵ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002, h. 168

³⁶ AY Lubis, *Pengembangan Usaha*, repository.usu.ac.id>bitstream, pdf, h. 9.

inilah manusia dapat mendirikan berbagai macam usaha yang mendapatkan kesuksesan. Dalam memenuhi kebutuhan manusia, maka usaha dapat menimbulkan adanya dunia usaha yang menciptakan barang dan jasa. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, usaha adalah kegiatan dengan menggunakan tenaga pikiran atau badan untuk menyatakan suatu maksud.³⁷

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara.³⁸ Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No.9 tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dengan hasil penjualan bersih per tahun paling banyak Rp.1.000.000.000,00³⁹

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Bertitiktolak dari pengertian diatas maka peneliti dapat mengambil suatu kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

3. Tahapan Pengembangan Usaha

³⁷ Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...*, h. 646.

³⁸ Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003, h. 14.

³⁹ M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, Yogyakarta: Kanisius, 2000, h. 2.

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

a) Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

b) Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c) Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan

seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.⁴⁰

Mengidentifikasi tahapan sangat penting dalam pengembangan usaha dan kapan hal tersebut terjadi. Kadang kita perlu membahas tahapan tahapan yang sudah dilakukan, sehingga pengkaji memahami seberapa cepat usaha telah berkembang sampai pada titik persiapan rencana usaha.

Untuk keperluan perencanaan, menyiapkan jadwal yang jauh lebih rinci sebagai kalender waktu dan tindakan atau kalender implementasi adalah lebih baik. Jadwal ini biasanya tidak dimasukkan ke dalam rencana usaha yang disajikan. Rincian ini akan membantu wirausahawan menetapkan rencana kemajuan usaha yang realistis. Beberapa hal yang perlu di pertimbangkan adalah sebagai berikut:

- a. Kemajuan akan terjadi lebih lambat dari yang diantisipasi, khususnya ketika diperlukan kerja sama dari individu atau organisasi eksternal. Meski usaha mungkin dianggap paling penting bagi wirausahawan, tetapi bagi penanam modal usaha, pemberi pinjaman, pemasok atau pengacara mungkin tidak begitu penting. Oleh karena itu mungkin akan terjadi keterlambatan.
- b. Batas nyaman yang mencukupi harus selalu dimasukkan dalam perencanaan. Lakukan pendekatan kepada sumber dana dengan baik sebelumnya, dan biarkan terjadinya keterlambatan dalam penyerahan dan pemasangan perlengkapan.
- c. Dalam menyiapkan jadwal tahapan yang penting, tawarkan jadwal yang ambisius tetapi dapat dipenuhi atau dilampaui. Dengan cara ini, wirausahawan dapat membangun reputasi untuk mencapai sasaran,

⁴⁰ Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009, h. 153.

yang akan meningkatkan kredibilitas di masa mendatang.⁴¹

4. Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan sejumlah tugas atau proses yang bertujuan untuk menumbuhkan usaha yang dilakukan. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

a) Perluasan Skala Usaha

Beberapa cara umum yang digunakan untuk memperluas skala usaha antara lain:

1. Menambah kapasitas mesin dan tenaga kerja serta tambahan jumlah modal untuk investasi. Ketika memperluas produksi, seorang wirausaha harus memperhitungkan mengenai prospek pemasarannya.
2. Menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pengembangan jenis ini baik dilakukan untuk menurunkan biaya jangka panjang sekaligus menaikkan skala ekonomi.
3. Menambah lokasi usaha ditempat lain.

Perluasan skala usaha juga harus memperhatikan beberapa aspek, yaitu:

- a. Produktivitas modal dan tenaga kerja.
- b. Biaya tetap dan biaya variabel.
- c. Biaya rata-rata.
- d. Skala produksi yang paling menguntungkan.

Ketika skala usaha sudah berkembang dititik tertinggi, pengembangan skala usaha harus dihentikan. Sebagai gantinya usaha dapat dikembangkan dengan menambah cakupan usaha.

b) Perluasan Cakupan Usaha

⁴¹ Brian R. Ford, Jay M. Bornstein dan Patrick T. Pruitt, *The Ernst & Young Business Plan*, penerjemah Irma Andriani, Jakarta: PT Cahaya Insani Suci, 2008, h.227

Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru di wilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariasi.

c) Perluasan Dengan Kerja Sama, Penggabungan dan Ekspansi Baru. Ada beberapa jenis perusahaan dengan cara ini, yaitu:

1. *Joint Venture*

Joint venture adalah bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari negara yang berbeda menjadi satu perusahaan untuk mewujudkan konsentrasi kekuatan-kekuatan yang lebih padat.

2. *Merger*

Adalah proses penggabungan dua perseroan menjadi satu perusahaan. Salah satu perusahaan tersebut akan tetap berdiri dengan nama yang sama, sementara perusahaan yang lain akan hilang, dan kekayaan menjadi milik perusahaan yang baru. Merger terbagi menjadi tiga, yaitu:

- a) *Merger horizontal*, yaitu *merger* yang dilakukan oleh usaha sejenis.
- b) *Merger vertikal*, yaitu *merger* yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang saling berhubungan.
- c) Konglomerat, yaitu *merger* antara berbagai perusahaan dengan produk-produk yang berbeda dan tidak saling berkaitan.
- d) *Holding Company/Akuisisi*

Holding Company adalah penggabungan beberapa perusahaan dengan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk memiliki saham dari perusahaan yang lain dan bisa mengatur perusahaan tersebut.

e) Sindikat

Sindikat adalah kerja sama antara beberapa orang bermodal untuk mendirikan perusahaan besar.

f) Kartel

Kartel merupakan kesepakatan tertulis antara beberapa perusahaan yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan.²⁰

C. Strategi pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Sebagaimana dikutip oleh Mardani “*Hukum Bisnis Syariah*” menurut Dr. Yusuf Qardhawi, bekerja adalah bagian ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Dengan bekerja, manusia dapat melaksanakan tugas kekhalifahannya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang sangat besar. Demikian pula, dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memiliki harta dan mendapatkannya dengan bekerja.²² Allah berfirman pada QS. Al-Ahqaaf: 19:

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ مِّمَّا عَمِلُوا ۗ وَلِيُوفِّيَهُمْ أَعْمَالَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٩﴾

Artinya: “Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka.

Dalam surat tersebut, orang-orang islam didorong untuk menggunakan hari-harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.⁴²

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya

⁴² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya...*, h. 504

mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi lima sikap utama yaitu jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh.⁴³

a. Jujur

Sikap jujur melahirkan kepercayaan konsumen/pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Kalau konsumen sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.

b. Ikhlas

Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga memperhitungkan keuntungan non materiil (mendapat ridha dari Allah SWT)

c. Profesional

Profesional yang didukung oleh sikap jujur dan ikhlas merupakan dua sisi yang saling menguntungkan. Nabi Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi suatu masalah. Tidak mudah menyerah atau berputus asa dan bahkan juga pengecut yang menghindar dari resiko.

d. Silaturahmi

Silaturahmi merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan semua manusia, lingkungan, dan penciptanya. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya (*future market*), dan bahkan dengan kompetitornya.

e. Niat suci dan ibadah

⁴³ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011, h.40.

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. Al-Dzariyat (51): 56:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

*Artinya: “Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”.*⁴⁴

f. Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh

Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran islam harta yang digunakan untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqoh tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipatgandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis kita.⁴⁵ seperti yang di lakukan wirausahawan muslim di desa tlogoboyo mereka selalu menyisakan sebagian riskinya untuk membayar zakat, infaq dan shadaqah, karena dalam ajar islam pun telah mewajibkan hal tersebut.

Sebagaimana Allah berfirman pada QS. Al-Baqarah: 261

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنبُلَةٍ مِائَةٌ

حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦١﴾

Artinya: “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus

⁴⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*,, h. 523.

⁴⁵ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha*,, h. 41.

*biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui”.*⁴⁶

Adapun hal-hal yang berpengaruh dalam pengembangan usaha yang berdasarkan prinsip syariah, diantaranya adalah:

- a. Bangun motivasi dan bulatkan tekad.
- b. Perkuat tawakal kepada Allah.

Untuk menjalkan usaha mereka juga selalu bertawakal kepada allah,dan mematuhi segala perintahnya di buktikan dari sikap dan cara mereaka melakukan sebuah usaha.

Allah berfirman dalam QS. Ali Imran(3): 159:

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ^ط وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ^ط فَاعْفُ عَنْهُمْ

وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ^ط وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ^ط فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ^ج إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

*Artinya: “Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu Berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya”.*⁴⁷

- c. Saat merintis usaha, jangan memaksakan diri untuk berbisnis
- d. gambaran ideal yang anda miliki.
- e. Pilih bisnis yang paling dikuasai dengan cepat.

⁴⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*,, h. 44.

⁴⁷ Ibid,h. 71.

- f. Pilih fokus dan bekerjalah secara fokus.
- g. Carilah teman atau partner.
- h. perkuat kesabaran, ketaqwaan dan tawakal

Allah berfirman dalam QS. Al – Baqarah (2) :153 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اسْتَعِيْنُوْا بِالصَّبْرِ وَالصَّلٰوةِ ۗ اِنَّ اللّٰهَ مَعَ الصّٰبِرِيْنَ ﴿١٥٣﴾

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”.*⁴⁸

- i. Berbuat baiklah dan tinggalkan maksiat.

Allah berfirman dalam QS. Al-Lail (92): 4-7:

اِنَّ سَعِيْكُمْ لَشَتٰى ﴿٤﴾ فَاَمَّا مَنْ اَعْطٰى وَاَتَّقٰى ﴿٥﴾ وَصَدَقَ بِالْحَسَنٰى ﴿٦﴾ فَسَنِيْۤسِرُهُۥٓ لِلْيُسْرٰى ﴿٧﴾



Artinya :

- 4. Sesungguhnya usaha kamu memang berbeda-beda.
- 5. Adapun orang yang memberikan (hartanya di jalan Allah) dan bertakwa,
- 6. dan membenarkan adanya pahala yang terbaik (syurga),
- 7. Maka Kami kelak akan menyiapkan baginya jalan yang mudah.⁴⁹

Dan dalam QS. Thaha (20): 124.⁵⁰

⁴⁸ Ibid,h.23.

⁴⁹ Ibid,h.23.

وَمَنْ أَعْرَضَ عَن ذِكْرِي فَإِنَّ لَهُ مَعِيشَةً ضَنْكًا وَنَحْشُرُهُ يَوْمَ الْقِيَمَةِ أَعْمَى ﴿١٧٤﴾

Artinya: "Dan Barangsiapa berpaling dari peringatan-Ku, Maka Sesungguhnya baginya penghidupan yang sempit, dan Kami akan menghimpunkannya pada hari kiamat dalam Keadaan buta".³³

³⁰ Mardani, *Hukum Bisnis...*, h. 106.

BAB III

GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

A. Sejarah Pendirian Kelompok Budidaya Al - Amin

Kelompok Budidaya Al - Amin berdiri sejak tahun 2015. berlokasi di Jl. Kalimelawung Desa Tlogoboyo, RT/RW 05/01, Kecamatan Bonang, Kabupaten Demak, Jawa Tengah.

Pendirian Kelompok Budidaya Al- Amin ini dilatarbelakangi oleh kurangnya pemahaman kelompok peternak ikan di kecamatan bonang kabupaten demak terhadap bantuan dana pemerintah, karena pemerintah akan menyalurkan dana apabila kelompok tersebut memiliki badan hukum atau lembaga. karena itulah kelompok peternak ikan bergabung dengan koperasi Al – Amin untuk membentuk kelompok budidaya Al-amin.

Pada awalnya, Koperasi Al- Amin Vakum atau berhenti sejak tahun 2014, karena kekurangan dana atau modal dan koperasi Al- Amin dikelola oleh Pak Faizin, S.H dan pak Rosyidi, S.Pd.I. Mereka mulai mencari modal agar dapat mengaktifkan kembali koperasi Al-Amin tersebut. Kemudian pada 2015 mereka menawarkan kerjasama dengan kelompok peternak ikan di kecamatan bonang, dengan tujuan agar koperasi tersebut bisa melakukan kegiatan kembali dan memudahkan kelompok peternak ikan mendapat saluran bantuan dari pemerintah pusat atau daerah. Dan setelah kerjasama tersubut di sepakati antara kedua belah pihak, akhirnya di bentuklah kelompok budidaya Al- Amin yang di bawah naungan koperasi Al-Amin.⁵¹

Pada awal berdirinya kelompok Budidaya Al-Amin, belum ada modal masih proses dalam pembentukan struktur kelompok budidaya.

⁵¹Faizin, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Akhir tahun 2015 mereka mulai mengajukan proposal kepada pemerintah, dengan tujuan agar pemerintah dapat menyalurkan bantuan dana modal terhadap kelompok budidaya Al-Amin dan setelah tahun 2016 mulailah pemerintah daerah Kabupaten Demak menyalurkan dana kepada mereka, berupa bibit nila 100 ribu atau senilai 10 juta dan pakan 4 ton senilai 40 juta. Untuk tahun 2017 mendapat bantuan dana dari pemerintah daerah Kabupaten Demak berupa bibit lele 40 ribu 4 juta pakan 3, 5 senilai 30 juta dan mesin giling dan mesin kompa. Terakhir pada tahun 2018 mendapat bantuan dari pemerintah pusat sekitar 380 juta yang di bagikan kepada kelompok budidaya Al- Amin yang berjumlah 25.

B. Visi, Misi, Tujuan dan Struktur Organisasi Kelompok Budidaya Al - Amin

1) Visi, Misi dan Tujuan Kelompok Budidaya Al - Amin

Pada dasarnya, pendirian sebuah organisasi bertujuan untuk merealisasikan visi. Visi merupakan wawasan luas ke masa depan dari manajemen dan merupakan kondisi ideal yang hendak dicapai oleh perusahaan di masa yang akan datang. Sedangkan misi merupakan implementasi lebih lanjut dari visi.¹²⁷

Menurut Kelompok budidaya Al- Amin, visi sama halnya dengan slogan mereka, yaitu *“Terwujudnya Kelompok Budidaya Ikan Yang Maju dan Menjadikan Anggota Dan Masyarakat Mandiri di Bidang Ekonomi”*.⁵²

Misi kelompok budidaya Al- Amin adalah

1. Membuka lahan mati menjadi nilai tambah pendapatan.
2. Menggali potensi sumber air menjadi lahan bisnis.
3. Membangun sumber daya manusia untuk mandiri

⁵² Muqodas, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

4. Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan.

Tujuan dibentuknya Kelompok budidaya Al-Amin:

1. Membuka lapangan pekerjaan khususnya di bidang perikanan
2. Meningkatnya partipasi masyarakat dalam mengembangkan aneka usaha, terutama usaha perikanan didalamnya.
3. Meningkatnya akses permodalan organisasi ke arah profesionalitas
4. Meningkatnya citra organisasi sebagai sahabat sekaligus basis ekonomi kerakyatan.

2) Struktur Organisasi Kelompok Budidaya Al-Amin

Organisasi merupakan sistem sosial yang terstruktur, terdiri dari kelompok dan individu yang bekerja bersama untuk mencapai beberapa sasaran yang disepakati.⁵³ Dalam suatu organisasi diperlukan adanya struktur organisasi demi menunjang tercapainya tujuan organisasi tersebut. Struktur organisasi tidak hanya sebagai wadah di mana berbagai kegiatan berlangsung, akan tetapi sebagai wahana yang efektif bagi para anggotanya untuk berinteraksi dan saling berhubungan.⁵⁴

Berdasarkan hasil observasi langsung di lapangan, sudah memiliki struktur organisasi secara tertulis, secara umum gambaran mengenai struktur organisasi kelompok budidaya Al- Amin telah tersirat dalam wawancara dengan ketua dan bendahara kelompok Budidaya Al Amin yaitu pak Faizin beserta pak muqodas. bahwa sebelum dibentuknya struktur tersebut dikumpulkan terlebih dahulu para kelompok petnak ikan yang ada di kecamatan bonang kabupaten demak.

⁵³ Wibowo, *Perilaku dalam Organisasi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 1.

⁵⁴ Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004, h. 24

Berikut nama-nama kelompok petanak ikan tersebut adalah:

- 1) Desa Tlogoboyo, terdapat 9 peternak ikan lele meliputi pak Muqodas, Solikin, Anwari, Sakroni, Agos Prianto, Abu Niam, Subur, M. Zainuddin, Abdullah Zaini.
- 2) Desa Tridonorejo, terdapat 1 peternak ikan lele yaitu pak Subkhan
- 3) Desa Gebang, terdapat 6 peternak ikan lele yaitu pak Suhadi, Ari P, Ali Muhmud, Rohmat, Wanto, Fidaus.
- 4) Desa Bonangrejo 2 peternak ikan lele yaitu pak Ulin, Modin Cipto.
- 5) Desa Betahwalang 1 peternak ikan nila yaitu pak Nasikin.
- 6) Desa Karangrejo 2 peternak ikan lele yaitu pak Mui, pak Munawar
- 7) Desa Krajanbogo 4 peternak ikan lele yaitu pak Anam, Suri, Kowi, habib.⁵⁵

Dapat disimpulkan kelompok peternak ikan di kecamatan Bonang Kabupaten Demak terdapat 25 peternak, 1 Penjual pakan, bibit dan pertanak atas yaitu pak Muqodas beliau melakukan penjual bibit dan pakan ikan di rumahnya, usahanya sudah 15 tahun berjalan. Beliau memudahkan para pengelola atau petani ikan untuk mendapatkan bibit, pakan yang kemudian akan di kembangkan dan di jual kepada konsumen. dan apabila saat pemanenan beliau yang mengelola keuangannya semua petani karena beliau memberikan pakan dan bibit kepada semua kelompok peternak ikan. untuk peternak hanya mendapatlan uang dari hasil tenangnya selama mengelola sampai pemanenan untuk lele Rp 3.000.000, nila Rp. 4000.000.

⁵⁵Ali Mahmud, Badan Pengawas Kelompok Budidaya Al-Amin, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Peternak ikan lele terdapat 23 Peternak yaitu Bapak Solikin, Anwari, Sakroni, Agos Prianto, Abu Niam, Subur, M. Zainuddin, Abdullah Zaini , Subkhan, Suhadi, Ari P, Ali Muhmud, Rohmat, Wanto, Fidaus, Ulin, Modin Cipto, Mui, Munawar, Anam, Suri, Kowi, habib.

Semua peternak ikan lele rata-rata usahanya sudah 6 - 5 tahun berjalan. Rata – rata dari mereka mempunyai 5 kolam tanah. 2 kolam untuk proses pembibitan, 1 kolam untuk proses pembesaran yang usia ikannya minimal 1 bulan, 1 kolam untuk proses pembesaran yang usia ikannya minimal 2 bulan.dan 1 kolam berikutnya untuk pemanenan Jadi setiap peternak ikan lele melakukan pemanenan 1x dalam jangka waktu 3 bulan.⁵⁶

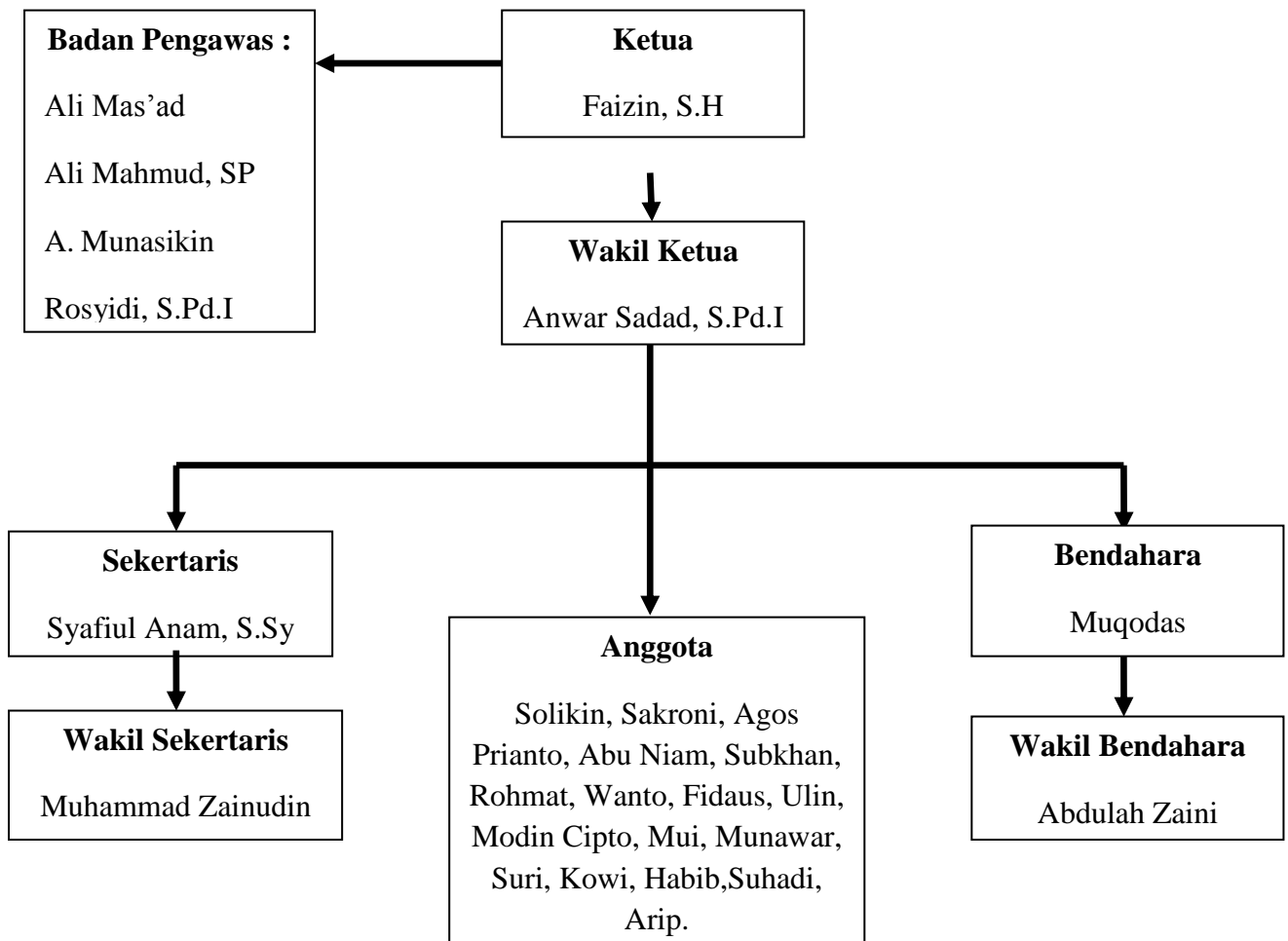
Peternak nila terdapat 1 peternak yaitu pak Nasikin beliau usahanya sudah berjalan 6 - 5 tahun berjalan. Dan mempunyai 5 kolam tanah. 2 kolam untuk proses pembibitan, 1 kolam untuk proses pembesaran yang usia ikannya minimal 1 bulan, 1 kolam untuk proses pembesaran yang usia ikannya minimal 2 bulan.dan 1 kolam berikutnya untuk pemanenan Jadi setiap petani dapat melakukan pemanenan 1x dalam jangka waktu 4 bulan.⁵⁷

Setelah pengumpulan kelompok peternak di Kecamatan Bonang Kabupaten Demak kemudian selanjutnya pembentukan struktur organisasi. Berikut struktur organisasi kelompok Budidaya Al amin beserta tugasnya :

⁵⁶Solihin, Peternak Lele, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

⁵⁷Muqodas, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Gambar 1. Struktur organisasi Kelompok Budidaya Al-Amin



Sumber: Kelompok Budidaya Al-Amin⁵⁸

Dari gambar struktur di atas kelompok budidaya mempunyai tugas masing- masing, berikut pembagian tugas untuk para kelompok :

1. **Ketua** : Bapak Faizin, S.H bertugas untuk mengarahkan kepada seluruh peternak ikan agar dalam bekerja harus tekun, rajin agar memperoleh hasil yang lebih baik dan mewakili seluruh kelompok budidaya Al-Amin dalam mengajukan bantuan kepada pemerintah.

⁵⁸Syaiful Anam, Sekertaris, Kelompok Budidaya Al-Amin, 29 Juli 2018.

2. **Wakil Ketua** : Bapak Anwar Sadad, S.Pd.I bertugas mendampingi ketua dalam hal mengarahkan dan dalam proses mengajukan bantuan kepada pemerintah.
3. **Sekretaris** : Bapak Syafiul Anam, S.Sy bertugas melakukan pembekuan apabila ada keluar masuk barang, pakan, bibit yang didapatkan dari bantuan pemerintah dan membuat proposal pengajuan bantuan.
4. **Wakil Sekretaris** : Bapak Muhammad Zainudin bertugas membantu sekretaris dalam melakukan pembekuan dan membuat proposal pengajuan bantuan.
5. **Bendahara** : Bapak Muqodas bertugas sebagai pengelolaan dana apabila ada bantuan dana dan dari pemerintah.
6. **Wakil Bendahara** : Bapak Abdulah Zaini bertugas membantu bendahara dalam mengelola dana bantuan dari pemerintah.
7. **Anggota** : Bapak Solikin, Sakroni, Agos Prianto, Abu Niam, Subkhan, Rohmat, Wanto, Fidaus, Ulin, Modin Cipto, Mui, Munawar, Suri, Kowi, Habib, Suhadi, Arip bertugas membantu kelancaran kelompok budidaya Al-Amin dalam mendapat bantuan dari pemerintah. membantu berupa baik berupa tenaga maupun pemikiran atau ide yang dapat memberikan masukan terhadap kelompok budidaya Al- Amin.

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Kendala yang di hadapi Kelompok Budidaya Al- Amin dalam mengembangkan bisnis.

1. Analisis Modal

Banyak dari mereka sulit untuk mendapatkan modal mereka harus melibatkan pemerintah untuk meminjamkan modal, Karena dengan pinjaman modal dari pemerintah meringankan beban mereka terhadap modal. Mereka tidak ingin meminjam di bank atau non bank, karena di bank atau non angsuran harus dibayar setiap bulan dan itu hanya memberatkan untuk mereka.

Berbanding terbalik dengan pinjaman dari pemerintah, angsuran dibayar 3 bulan sekali setaip pemanenan. Apabila para pengusaha ikan hanya bermodal sedikit, maka sedikit kemungkinan bisa mengembangkan usahanya sampai mendatangkan keuntungan. Bila di bandingkan awal mereka usaha hanya bermodal 3 juta dimana saat harga-harga belum begitu naik, mereka bisa perlahan- lahan memulai usaha.

Tapi seiring bejalannya waktu modal yang mereka butuhkan semakin bertambah dan resiko pun bisa terjadi kapan pun. Jika saat ini mereka memerlukan modal banyak berarti mereka harus benar- benar mempersiapkan resiko yang akan terjadi baik sekarang atau di masa mendatang.⁵⁹

Dan peneliti dapat menganalisis bahwa mereka lebih cenderung memilih berwirausaha dimana harga tidak telalu naik, karenanya mereka pun mendapatkan keuntungan secara bertahap dan resiko dalam

⁵⁹Muqodas, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

usahanya tidak terlalu besar. Dibandingkan dengan sekarang mendapatkan keuntungan besar, tapi resiko juga yang di hadapi terlalu besar dan modal yang di butuhkan pun sangat besar. Sehingga memaksa mereka berkerja sama dengan pemerintah pusat, agar mendapatkan keringan dalam berwirausaha terutama terhadap modal.

Kelompok budidaya Al-Amin harus mendorong pemerintah untuk memajukan usahanya, dengan menyusun proposal yang kemungkin bisa mendatangkan bantuan dari pemerintah pusat. Seperti yang terjadi oleh pak muqodas, mendapatkan bantuan dari pemerintah berupa lahan terpal sejumlah 10 kolam terpal di gunkan untuk memperluas tempat usahanya.

Adapun progam yang akan di lajankan oleh pemerintah di tahun 2018 yaitu progam kartu suka (untuk jaminan budidadaaya) pada siklus pribadi , misalkan terjadi kegalan usaha nantinya akan di bantu oleh pemerintah.

2. Analisis Sumber Daya Manusia

Seorang pelaku bisnis pasti membutuhkan tim kerja untuk mengembangkan bisnisnya. Untuk itu diperlukan sumber daya manusia untuk membesarkannya. Karena bekerja secara bersama-sama akan lebih ringan dalam mengembangkan bisnis. Dalam konsep ini sdm yang terdapat pada wirausahawan muslim yang sudah berkembang di desa tlogoboyo adalah Petani /pengelola.

a) Petenak

Dalam perjanjiannya petani di haruskan untuk berlaku jujur dan tidak melakukan kecurangan dalam bentuk apapun, tapi terkadang ada beberapa petani yang melakukan kecurangan dengan tidak membayar hutang dengan alasan yang tidak pasti, ada pula petnak yang minjam uang kepada penjual pakan dan bibit, kemudian uang tersebut tidak di kembalikan kembali. hal tersebut sangat merugikan bagi salah satu pihak dan berdampak buruk bagi usaha

pihak tersebut. seperti yang terjadi pada penjual bibit, pakan (ppak Muqodas) pada tahun 2017 merugi hingga 50 juta, uang tersebut belum di kembalikan oleh petani tersebut.⁶⁰

Dari penjelasan tersebut peneliti menganalisis, untuk memilih petani atau pengelola seharusnya lebih teliti dan tidak begitu saja percaya kepada mereka hanya karena kerabat atau temen. Seperti yang terjadi pada pak muqodas mempercayai pengelola untuk di pinjamkan pakan, tetapi tidak bisa membayar sampai waktu yang di tentukan. Beliau merugi sampai 50 jutan sungguh sangat di sayangkan jika merugikan salah satu pihak seperti itu, perlu adanya evaluasi terhadap pengelola atau petani.

B. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kelompok Budidaya Al-Amin :

1. Strategi Kelompok budidaya Al- Amin dalam menghadapi kendala pada usaha :

a. Modal :

1) Mengajukan Proposal Usaha

Kelompok Budidaya Al-Amin mengajukan tawaran untuk mendapatkan tambahan modal usaha dengan mengirimkan proposal bantuan kepada pemerintah daerah maupun pemerintah pusat. Dan menurut mereka kunci sukses dalam mengajukan proposal agar disetujui dan mendapatkan kepercayaan adalah:

- a) Memiliki Laporan keuangan yang dicatat dengan baik dan dapat dipercaya. Karena pemerintah pasti akan lebih senang pada

⁶⁰ Muqodas, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

pengusaha yang mampu mengelola keuangan usaha dengan baik.

b) Memiliki perencanaan usaha yang jelas dan nyata.

c) Memiliki produk yang bisa diandalkan.

2) **Mengembangkan Pasar**

Kelompok Budidaya Al-Amin melakukan perluasan pemasaran ikan nila di daerah Semarang dengan menggunakan pemasaran secara langsung ke pasar kembang Semarang.

Dalam hal ini menurut peneliti, setelah melakukan pengamatan bahwa kelompok budidaya Al-Amin sudah menerapkan strategi dalam menghadapi kendala-kendala yang terjadi dalam usaha.

Tapi masih ada kekurangan di sisi strategi pemasaran, mereka belum sepenuhnya memasarkan produk kepada konsumen secara luas. Mereka hanya memasarkan kepada pihak tertentu yang benar-benar membutuhkan ikan atau pakan dengan jumlah besar, seharusnya mereka juga memasarkan di kalangan konsumen agar memperluas penjualan dan menambah banyak konsumen. Misalnya, menjual ikan di lesehan atau warung makan dan pembuat olahan ikan menjadi aneka makanan atau jajanan. Untuk produk, mereka tidak terlalu mengembangkan produk mereka hanya mengandalkan produk yang ada dan tidak diinovasi seperti aneka makan, jajanan ataupun lainnya.

b. Sumber Daya Manusia:

Strategi SDM Kelompok Budidaya Al-Amin dengan mempertimbangkan aktivitas-aktivitas manajemen antara lain sebagai berikut:

1) Penerimaan peternak ikan harus didasarkan pada faktor kemampuan, kepribadian yang positif, bermotivasi tinggi, serta strategi masa depan, misalnya kreativitas, kemampuan berubah

cepat, potensi berkembang, serta berkemampuan dan kemauan belajar terus-menerus.

- 2) Penilaian akhlak dan keimanan terhadap allah perlu diterpkan tujuannya agar tidakan yang pertentak lakukan sesuai akhlak dan tingkat keimanannya tidak melakukan kecurangan dalam melakukankegiatan usahanya.⁶¹

Dalam hal ini menurut peneliti, setelah melakukan pengamatan bahwa kelompok budidaya Al- Amin sudah menerpakan strategi dalam mengahdi kendal-kandal yang terjadi dalam usaha. Tapi strategi tersebut belum sepenuhnya diterapkan seperti penilaian akhlak dan keiman mereka hanya berprisip pada kepercayaan seharusnya lebih memahami akhlak mereka segi mereka beribadah kepada allah, jika mereka selalu mendekati diri kepada allah pasti akhlak dan iman mereka baik.

2. Strategi dalam mengembangkan usaha Kelompok Budidaya Al-Amin:

Nabi Muhammad SAW, telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi enam sikap utama dan beberapa proses yang terbebas dari keharaman.⁶²

A.

tategi pengembangan usaha atau bisnis secara islami menurut sikap utamanya meliputi :

g. Jujur

⁶¹ Muqodas, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

⁶² Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011,h.40.

Sikap jujur melahirkan kepercayaan konsumen atau pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Kalau konsumen sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.

Dalam hal ini peneliti menganalisis, bahwa kelompok budidaya Al- Amin menerapkan kejujuran. Di buktikan dengan proses penjualan secara langsung untuk ikan dilakukan dengan pengepul, dan untuk pakan di jual secara langsung kepada pengelola atau petani dengan harga menerapkan harga yang sesuai harga pasar.

Namun setiap manusia tidak semua bersifat baik adapun beberapa petani atau pengelola, yang bertindak curang seperti yang terjadi oleh pak muqodas selaku penjual pakan. Beliau di tahun 2017 mengalami kerugian sampai 50 juta, karena meminjamkan pakan dan uang kepada petani atau pengelola. Tapi mereka tidak bisa mengembalikan uang tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah di tentukan, saat kesepakatan di awal. hal ini sangat merugikan bagi salah satu pihak.

h. Ikhlas

Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga memperhitungkan keuntungan non materiil (mendapat ridha dari Allah SWT)

Dalam hal ini menurut peneliti, setelah melakukan pengamatan bahwa kelompok budidaya al- amin didasari dengan rasa ikhlas. Apabila ada beberapa pakan atau ikan yang tidak sesuai dengan harapan konsumen, maka mereka harus menurunkan harga. Semata mata agar konsumen tidak merasa di

rugikan, dan pihak penjual pun tidak semata –mata untuk mencari keuntungan saja tapi melihat sisi penjualan yang baik menurut syariat islam.

i. Profesional

Profesional yang didukung oleh sikap jujur dan ikhlas merupakan dua sisi yang saling menguntungkan. Nabi Muhammad SAW, memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi suatu masalah. Tidak mudah menyerah atau berputus asa dan bahkan juga pengecut yang menghindar dari resiko.

Dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa kelompok budidaya Al- Amin, sangat memaksimalkan pekerjaan mereka. Dan tidak mudah putus asa ketika dalam keadaan merugi mereka tetap sabar, ikhlas membangun kembali usaha hingga menjadi lebih baik.

j. Silaturahmi

Silaturahmi merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan semua manusia, lingkungan, dan penciptanya. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya (*future market*), dan bahkan dengan kompetitornya.

Peneliti menganalisis, cara yang di lakukan bahwa kelompok budidaya Al- Amin dalam hal silaturahmi selalu di terapkan baik terhadap sesama petani, konsumen maupun kerabat. Semua itu bertujuan untuk membangun hubungan baik, dengan sesama dan menciptakan kerja sama yang baik dalam hal apapun.

k. Niat suci dan ibadah

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah

untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. Al-Dzariyat (51): 56:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

*Artinya: “Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”.*⁶³

Peneliti menganalisis, bahwa menjalankan usaha bagi kelompok budidaya Al- Amin merupakan ibadah. Sehingga usaha itu harus dimulai dengan niat yang suci (*lillahi ta’ala*), cara yang benar, tujuan yang benar, serta pemanfaatan hasil usaha secara benar pula. Dengan demikian maka ia akan memperoleh garansi keberhasilan dari Allah SWT.

1.

M

menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh

Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran islam harta yang digunakan untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqoh tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipat gandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis kita.⁶⁴

Dalam hal ini menurut peneliti, setelah melakukan pengamatan bahwa kelompok budidaya Al- Amin selalu menyisakan sebagian riskinya untuk membayar zakat, infaq dan shadaqah, karena dalam ajaran islam pun telah mewajibkan hal tersebut.

Sebagaimana Allah berfirman pada QS. Al-Baqarah: 261

⁶³ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*,, h. 523.

⁶⁴ Ma’ruf Abdullah, *Wirausaha*,, h. 41.

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أُنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي

كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿١٦١﴾

*Artinya: “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui”.*⁶⁵

B.

S

tategi Pengembangan Usaha berdasarkan proses yang terbebas dari keharamannya meliputi :

1. Proses produksi

a)

B

ahan baku

Dalam proses produksi, Kelompok Budidaya Al-Amin menggunakan bahan baku yang halal secara *Zatnya*. Contoh tidak menggunakan bahan baku seperti bakai hewan, daging babi dan formalin (pengawet) atau pewarna makanan. Karena bahan-bahan tersebut dapat membahayakan kesehatan, sehingga syari'at melarang untuk menggunakan segala hal yang dapat membahayakan muslim yang lain.

Di samping itu, Kelompok Budidaya Al-Amin selalu memperhatikan proses pembuatan pakan alternatif (tulang ayam potong yang ada sedikit dagingnya di giling di buat menjadi pakan ikan) tentunya yang halal dan sesuai dengan syariat islam. Namun, pakan ini di gunakan apabila stok pakan

⁶⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*.,, h. 44.

pelet habis atau juga bisa di gunakan untuk mempercepat pertumbuhan ikan. Karena harga pakan tersebut lebih mahal, maka pak muqodas membuat pakan tersebut apabila ada pesananan dari petani atau pengelola yang sangat membutuhkan. Biasanya para petani atau pengelola membeli untuk mempercepat pertumbuhan ikan.⁶⁶

Berikut ini proses pembuatan pakan alternatif yang halal dan di lakukan oleh Kelompok Budidaya Al-Amin. meliputi :

- 1) Penyediaan bahan baku yang halal secara zatnya contoh tulang daging ayam yang masih ada dagingnya dan bersih terbebas dari formalin maupun pewarna makanan. Karena, jika menggunakan tulang daging ayam yang masih bagus maka proses pembesaran ikan akan lebih baik. Tapi, jika menggunakan tulang daging ayam yang tidak baik contohnya seperti daging busuk atau berformalin.

Maka pertumbuhan ikan tersebut akan berhenti atau mati, karena tidak ada kadung protein yang ada pada daging tersebut.

- 2) Setelah menyediakan tulang daging daging ayam yang halal, kemudian proses selanjutnya yaitu penggilingan daging. Dengan menggunakan mesin penggiling, sehingga membentuk pakan yang dapat digunakan untuk pakan ikan nila dan lele.

Maka dapat simpulkan, untuk mendapatkan proses pembuatan pakan alternatif yang halal, harus terlebih dahulu melihat kualitas tulang daging ayam tersebut. Artinya tidak berasal dari daging yang busuk atau berfomalin dan daging babi.

⁶⁶ Muqodas, Pengusaha Pakan dan pengelola Ikan, *Wawancara*, 28 Mei 2018.

Melihat bahan baku dan proses pembuatan pakan alternatif menggunakan bahan-bahan yang diperbolehkan secara syari'at, maka peneliti menyimpulkan bahwa wirausahawan muslim yang sudah berkembang di desa tlogoboyo terbebas dari unsur haram. Berdasarkan atas bahan baku yang gunakan, dan proses pembuatan yang dilakukan.

b) Cara memperoleh

Setelah menentukan bahan baku dan bahan pelengkap yang digunakan, langkah selanjutnya adalah menentukan cara memperoleh bahan-bahan tersebut. Wirausahawan muslim yang sudah berkembang di desa tlogoboyo memperoleh bahan baku dan bahan pelengkap dengan melakukan transaksi jual beli. Transaksi jual beli ini dilakukan oleh kedua belah pihak, untuk penjual pakan atau bibit ikan melakukan jual beli dimana pihak pembeli (pak muqodas) dan pihak penjual (agen atau pemasok pakan).

Sedangkan untuk pengelola atau petani ikan melakukan jual beli dimana pihak pembeli (Pak Solikin, Anwari, Sakroni, Agos Prianto, Abu Niam, Subur, M. Zainuddin, Abdullah Zaini, selaku pengelola ikan lele di Desa Tlogoboyo) membeli pakan dan bibit kepada pihak penjual (Pak Muqodas selaku penjual pakan ikan di Desa Tlogoboyo). Dengan mengaplikasikan transaksi jual beli yang syah menurut syari'at, yaitu terhindar dari unsur penipuan, perjudian, dan kecurangan dalam transaksi, dilakukan secara transparan, suka rela (*„an taroḍ in minkum*) dan dapat dipertanggungjawabkan.⁶⁷

⁶⁷Muqodas, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Hal lain yang tidak kalah pentingnya yaitu adanya kesepakatan mengenai sistem pembayaran. Pada umumnya, sistem pembayaran dilakukan dengan dua cara, yaitu *cash* dan kredit.

Begitu pula dengan Kelompok Budidaya Al-Amin melakukan sistem pembayaran dengan dua cara tersebut. Meskipun begitu, sebagian besar transaksi jual beli tersebut dilakukan secara *cash*. Sedangkan untuk transaksi yang berjalan secara kredit.

Dalam transaksi jual beli tersebut, peneliti pernah menyaksikan secara langsung bagaimana transaksi jual beli itu berlangsung. Secara garis besar, peneliti menyimpulkan bahwa transaksi tersebut syah menurut aturan syariat, hal ini dikarenakan dalam pelaksanaan transaksi jual beli dihadiri oleh dua belah pihak (penjual dan pembeli), disertai dengan adanya barang yang diperjualbelikan, penetapan harga yang transparan serta kualitas dan kuantitas yang jelas.

Setelah harga ditetapkan, dilanjutkan dengan pembayaran secara *cash* untuk penjual bibit dan pakan membayar kepada agen atau pemasok sedangkan untuk pengelola ikan membayar kepada penjual bibit. Dan disertai dengan nota sebagai tanda bukti bahwa telah terjadi transaksi jual beli dan serah terima sejumlah uang.

Di sisi lain, menurut mereka, jika terjadi transaksi secara kredit, maka tidak diperuntukkan adanya tambahan uang dalam pengembalian pinjaman tersebut (bunga). Karena sifatnya transaksi ini lebih cenderung ke arah tolong menolong (*ta'âwan*), dan bersifat kekeluargaan.

“Pemasok pakan berasal dari wonosari kabupaten demak dan semarang, pemiliknya salah satu kerabat dari penjual pakan kemudian kami sudah seperti keluarga sediri karena sudah saling mengenal satu sama lain sejak lama.

Jadi ketika ada transaksi walaupun itu berbentuk pinjaman, tidak ada syarat penambahan ketika pengembalian.⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti paparkan di atas, sudah merupakan salah satu bukti bahwa Kelompok Budidaya Al-Amin terhindar dari riba yang secara jelas dilarang oleh Allah dalam QS. Al-Baqoroh : 275 “*dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*”.

Di samping itu, jika hutang tersebut dibubuhi dengan bunga, maka mereka tidak termasuk dalam kategori bisnis Islam.

2. Pemasaran

Dalam menjalankan bisnis, tentunya dihadapkan pada sebuah persaingan. Bagi Kelompok Budidaya Al-Amin, persaingan merupakan suatu hal yang wajar. Hanya berbeda pada bagaimana menyikapi persaingan tersebut. Berbeda apabila suatu bisnis tidak dihadapkan pada sebuah persaingan, tentulah ia akan merasa berada di posisi teratas dan sulit untuk menciptakan inovasi-inovasi baru serta lamban dalam pergerakannya.

Sebagian besar kesuksesan suatu unit bisnis itu tergantung pada bagaimana sebuah unit bisnis tersebut memasarkan produk-produknya. Kelompok Budidaya Al-Amin menjalankan strategi pemasaran dengan menerapkan beberapa strategi pada setiap komponen pemasaran, yaitu strategi produk, strategi harga dan

⁶⁸*Ibid.*

strategi distribusi.

a. Strategi produk

Strategi produk yang telah diterapkan Kelompok Budidaya Al-Amin adalah dengan menampilkan produk-produk yang berkualitas seperti :

- 1) Ikan lele dan nila yang masih bagus dan tidak ada kekurangan.
- 2) pakan alternatif (daging ayam potong yang masih bagus di gilingan kemudian dikemas menjadi pakan ikan)

Menurut analisa peneliti, Kelompok Budidaya Al-Amin, telah menerapkan strategi produk yang layak untuk di pasarkan kepada konsumen. Karena produk tersebut terjamin kualitasnya, dan para pengepul atau pengelola tidak merasa dirugikan hal tersebut sesuai dengan syariat islam.

b.

S

strategi harga

Harga seperti *background* pada suatu produk. Banyak konsumen ingin membeli suatu produk tetapi yang dilihat pertama kali adalah harga. Sehingga untuk menarik minat beli konsumen terhadap produk, maka Kelompok Budidaya Al-Amin menetapkan beberapa strategi harga pada produk-produknya.

Mereka menetapkan harga tidak melakukan dengan *asal-asalan*, melainkan dengan melihat di lapangan terlebih dahulu. Hal ini bertujuan untuk mengetahui besarnya harga pasar terhadap produk yang sejenis dengan produk mereka.

Penetapan harga jual pada Kelompok Budidaya Al-Amin di tentukan sebagai berikut :

Tabel 1. Penetapan Harga Jual pakan dan ikan pada Kelompok Budidaya Al-Amin⁶⁹

A. Pakan Pelet

Nama Pakan	Persak / Perkarung	Harga Agen	Harga ke Penjual pakan	Harga ke Petani atau Pengelola
Pelet	30 kg	Rp 267.000	Rp 270.000	Rp. 285.000

B. Pakan Alternatif

Nama Pakan	Persak / Perkarung	Harga Penjual pakan	Harga ke Petani atau Pengelola
Pakan alternatif	50 kg	Rp 380.000	Rp 390.000

C. Bibit

Nama bibit	Ukuran ikan	Harga per ekor	Jumlah Ikan	Harga Agen	Hargake Penjual pakan	Harga ke Petani atau Pengelola
Bibit ikan lele nila	35 atau 100	Rp 150	10.000 ekor atau 1 ton	Rp 1.485.0000	Rp. 1.490.000	Rp 1.500.000

⁶⁹Solihin, Peternak Lele, *Wawancara*, 29 Juli 2018

D. Ikan

Jenis Ikan	Harga perkilo ke pengepul atau pasar	Harga perton ke pengepul atau pasar
Lele	Rp 17.000	Rp 17.000.000
Nila	Rp 23.000	Rp 23.000.000

Setelah penetapan harga sudah dilakukan, langkah selanjutnya menerapkan strategi harga yang lain yaitu menerapkan strategi harga sebagai berikut :

- 1) Strategi harga yang lain yaitu memberikan sejumlah potongan ketika produk tersebut mengalami kekurangan.
- 2) Strategi peruntukan harga yang berbeda kepada setiap pembeli, yaitu harga rendah diperuntukkan kepada pembeli yang bertindak sebagai reseller (menjual kembali) misalnya pengepul. Harga biasa yang diperuntukkan kepada para pembeli yang bertindak sebagai konsumen akhir atau konsumen yang membeli produk untuk di konsumsi sendiri. misal petani atau pengelola ikan.

Menurut hemat peneliti, strategi harga yang diterapkan oleh Kelompok Budidaya Al-Amin sesuai dengan teori pada umumnya, yaitu teori mengenai penerapan strategi harga dan penetapan harga. Tidak ada hal mendasar yang perlu dibenahi dalam penetapan strategi harga tersebut, karena semuanya sudah sesuai.

Namun, kemungkinan perubahan harga juga harus dilakukan ketika kondisi mendukung untuk menaikkan atau malah menurunkan harga sesuai dengan pangsa pasar. Dan

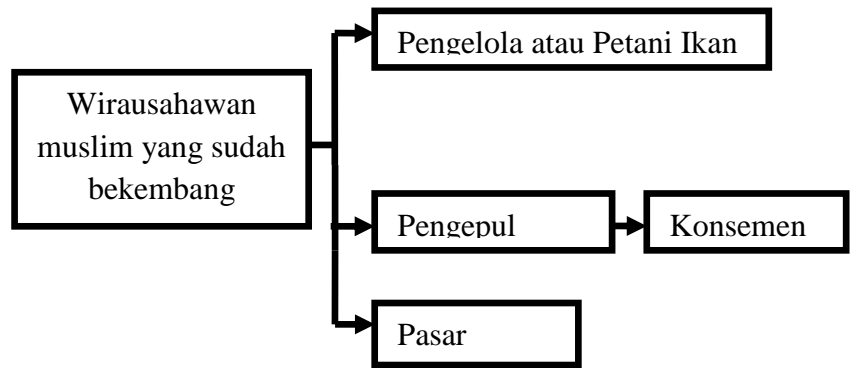
cara yang mereka lakukan sesuai dengan ketentuan syariah dimana tidak menetapkan harga secara berlebihan demi meraih keuntungan dan merugikan salah satu pihak.

c. Strategi distribusi

Kelompok Budidaya Al-Amin melakukan pendistribusian produk yaitu untuk penjual pakan mendistribusikan kepada pengelola atau petani secara langsung, dan penjual ikan lele mendistribusikan ikan kepada pengepul kemudian mereka menjualnya di pasar. Sedangkan untuk penjualan ikan nila, mereka menjual langsung ke pasar kobong atau patok yang ada di Semarang.

Berikut proses saluran distribusi Kelompok Budidaya Al-Amin:

Gambar 2. Saluran distribusi pada Kelompok Budidaya Al-Amin⁷⁰



Pola saluran pertama, Kelompok Budidaya Al-Amin seperti penjual pakan menyalurkan produknya kepada pengelola atau petani ikan yang ada di 7 desa yaitu Tlogoboyo, Tridonorejo, Gebang, Desa Bonangrejo, Desa Betahwalang, Desa Karangrejo, Desa Krajanbogo.

Untuk pendistribusian pakan dari penjual pakan ke para pengelola atau petani, biasanya pihak penjual pakan mengantarkannya secara langsung kepada pengelola atau petani.

Pola saluran kedua, Kelompok Budidaya Al-Amin seperti pengelola atau petani mendistribusikan ikan lele kepada pengepul kemudian pihak pengepul menjualnya kepada konsumen yang ada di pasar.

Pada umumnya, para pengepul ini berlokasi di sekitar

⁷⁰Muqodas, Pengusaha Pakan dan pengelola Ikan, *Wawancara*, 28 Mei 2018..

Kecamatan Bonang dan untuk pengambilan ikan dilakukan dengan mendatangi langsung ke lokasi saat para petani atau pengepul melakukan pemanenan ikan.

Pola saluran ketiga, Kelompok Budidaya Al-Amin seperti penjual pakan dan bibit ikan (Pak Muqodas), yang bekerjasama dengan pengelola atau petani ikan nila di Desa Betahwalang (Pak Nashikin). Dalam proses distribusinya, mereka menjual ikan nila langsung ke pasar kobong atau patok yang ada di Semarang..

Karena harga untuk penjualan ikan nila di pasar kobong atau patok yang ada di Semarang, jauh lebih memungkinkan. Jadi, mereka masih bisa mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan ikan nila.

Prinsip utama strategi distribusi yang mereka lakukan sekali-kali tidak akan pernah melakukan tindakan kedzaliman, dengan menghalalkan segala cara yang tidak sesuai dengan ajaran Islam terhadap para pesaing lain. seperti melakukan suap untuk melicinkan saluran pasarannya, dan lain-lain.

Oleh karena itu, peneliti menyatakan bahwa Kelompok Budidaya Al-Amin sudah menerapkan strategi distribusi yang sesuai dengan aturan yang ada. Ini dikarenakan dalam kegiatan distribusi berjalan sesuai dengan aturan yang ditetapkan syari'at islam.

C.Analisis Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Dalam Pengembangan Usaha Kelompok Budidaya Al- Amin

Islam menugaskan kepada manusia untuk beriman dan beramal

saleh, beribadah, berbisnis serta bekerja dan berusaha secara halal, serta segala aktivitas yang dilakukan sesuai dengan syariat Islam untuk mendapatkan harta, kemakmuran dan kebahagiaan hidup. Allah SWT berfirman dalam Al- Qur'an dalam QS. Ar-Ra'd: 29 yang berbunyi:

الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ طُوبَىٰ لَهُمْ وَحُسْنُ مَآبٍ ﴿٢٩﴾

Artinya: “ Orang-orang yang beriman dan beramal saleh, bagi mereka kebahagiaan dan tempat kembali yang baik.”⁷¹

Dalam dunia bisnis pemasaran tidak akan pernah terpisahkan. Kata kunci dalam defenisi pemasaran syari'ah adalah bahwa dalam seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran maupun proses perubahan nilai (*value*), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip- prinsip muamalah dalam Islam. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah tidak akan terjadi, maka bentuk transaksi apapun dalam bisnis dibolehkan dalam syari'at Islam.⁷²

Dalam berbisnis harus dihindari adanya eksploitasi terhadap orang lain. Hal itu hukumnya haram dalam pandangan Islam. Dengan demikian dalam berbisnis seseorang harus didasari oleh etika dan etos kerja. Islam sangat menganjurkan manusia untuk bekerja dan berkreasi

⁷¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Toha Putra. 2004)

⁷² Hermawan Kertajaya dan M. Syakir Sula, *Op.cit.* h.27

dalam rangka mencapai kehidupan yang lebih baik. Ekonomi Islam sangat mendorong produktivitas dan mengembangkannya baik kuantitas maupun kualitas. Islam melarang menyia-nyiakan potensi material maupun potensi sumber daya manusia, bahkan Islam mengarahkan semua itu untuk kepentingan produksi menjadi sesuatu yang unik sebab didalamnya terdapat faktor *Itqan*(profesionalitas) yang dicintai Allah dan insan yang diwajibkan Allah atas segala sesuatunya.⁷³

Usaha perternakan ikan yang dilakukan kelompok budidaya Al-amin merupakan suatu kegiatan ekonomi yang terdapat di Kecamatan Bonang Kabupaten Demak. Strategi mengembangkan usaha kelompok Budidaya Al- Amin menggunakan Strategi yang meliputi enam sikap utama dan beberapa proses yang terbebas dari keharaman meliputi proses produksi, pemasaran dan distribusi.

Enam sikap utama kelompok budidaya Al-amin dalam menjalankan usaha Jujur, Ikhlas, Profesional ,Silaturrahmi, niat suci dan ibadah , menunaikan zakat, infaq dan sadaqoh. Upaya yang dilakukan oleh mereka dalam mengembangkan usaha tidak bertentang dengan Ekonomi Islam, bahkan dalam Islam sangat dianjurkan untuk menjaga sikap atau etika dalam berbisnis atau mengembangkan bisnis.⁷⁴

Sebagaimana firman Allah yang berbunyi :

⁷³ Yusuf Qordhowi, *Peran Nilai Dan Moral Dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta: Robbani Pers, 2001), h. 180

⁷⁴ Muhammad Djakfar, *Anatomi Perilaku Bisnis Dialektika Etika dengan Realitas*, Malang: UIN-Malang Press, 2009, h. 79

QS. Al-Ahqaaf: 19

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ مِّمَّا عَمِلُوا^ط وَلِيُوفِّيهِمْ أَعْمَلَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٩﴾

*Artinya: “Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan”.*⁷⁵

Dalam surat tersebut, orang-orang islam didorong untuk menggunakan hari-harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.⁷⁶

Dan Strategi pengembangan yang bersarkan proses terbebas dari keharaman meliputi proses produksi (bahan baku), pemasaran(Strategi produk, harga, Distribusi)

Produk adalah barang yang dipasarkan untuk memenuhi permintaan konsumen. Islam mengancurkan dalam memasarkan produk yang memberikan manfaat kepada konsumen serta harus mengutamakan kualitas produk. Dalam usaha peternakan masalah pengembangan produk strategi yang dilakukan yaitu dengan meningkatkan mutu dan kualitas bahan baku produk.

Dalam meningkatkan mutu dan kualitas bahan baku yang dilakukan dalam pembuatan pakan alternatif digunakan bahan baku yang terbebas dari formalin atau bahan pengawet sedangkan untuk ikan yang masih bagus dan sehat. Upaya yang dilakukan oleh Kelompok budidaya tidak bertentang dengan Ekonomi Islam, bahkan dalam Islam

⁷⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya...*, h. 504

⁷⁶ Mardani, *Hukum Bisnis...*, h. 79.

sangat dianjurkan untuk menjaga dan meningkatkan mutu dan kualitas bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan produk. Sebagaimana yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad dalam memasarkan produk, beliau juga sangat mengutamakan kualitas produk yang ditawarkan.⁷⁷Sebagaimana firman Allah yang berbunyi:

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ

لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: “ Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”(QS. Al-Baqarah:168).⁷⁸

Dalam masalah penetapan harga, strategi yang dilakukan yaitu strategi memberikan harga yang terjangkau bagi konsumen. Upaya yang dilakukan Kelompok Budidaya Al- Amin dalam memberikan harga tersebut yaitu dengan memberikan variasi harga terhadap produk sesuai dengan jenis produk, bahan baku, upah kerja, dan tingkat kesulitan dalam mengelola ikan lele dan nila .

Dalam penetapan harga yang dilakukan oleh usaha glass decorative telah sesuai dengan prinsip Islam dan masih dalam kategori persaingan yang sehat. Dalam penetapan harga Nabi Muhammad

⁷⁷ *Ibid*, h. 183

⁷⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Toha Putra. 2004

menganjurkan agar penentuan harga sesuai dengan kualitas serta nilai tambah setiap produk. Islam melarang diskriminasi harga (apabila terjadi ketidakadilan terhadap sebagian pelanggan) dan penipuan dalam penetapan harga.⁷⁹ Sebagaimana firman Allah yang berbunyi:

QS. Al-Muthaffin:1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya :

1. kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang.
2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi,
3. dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

Yang dimaksud dengan orang-orang yang curang di sini ialah orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang.

Dalam distribusi, strategi yang dilakukan yaitu dengan memperluas pasar. Sasaran pasar Kelompok Budidaya Al- Amin yaitu kosumen yang membeli dengan jumlah besar. Dalam pendistribusian Ikan lele, nila, pakan telah sesuai menurut Islam, karena dalam strategi distribusi tidak terdapat kezaliman yang dapat merugikan pihak-pihak tertentu.

Sebagaimana Allah Swt berfirman yang berbunyi:

Surat An – nahl ayat 105

⁷⁹ Muhammad Sulaiman, Aizuddinur Zakaria, *Op.cit*, h. 185

إِنَّمَا يَفْتَرِي الْكَذِبَ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْكَاذِبُونَ



Artinya:

Sesungguhnya yang mengada-adakan kebohongan, hanyalah orang-orang yang tidak beriman kepada ayat-ayat Allah, dan mereka itulah orang-orang pendusta.⁸⁰

Surat Al- Baqorah ayat 188

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخُلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ

أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

⁸⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Toha Putra. 2004)

Artinya:

Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.⁸¹

Sumber daya manusia dalam kelompok budidaya Al- Amin merupakan salah satu kendala yang sangat mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha. Untuk mengatasi kendala tersebut Kelompok Budidaya Al-Amin melakukan starategi untuk meningkatkan kreatifitas sumber daya manusia yaitu dengan cara memberikan pelatihan.

Pelatihan yang diberikan merupakan suatu pendekatan untuk membangun potensi dan meningkatkan keahlian dikalangan pekerja. Dengan diberikan pelatihan diharapkan pekerja dapat lebih terampil dan efesien dalam melakukan pekerjaan. Islam menganjurkan untuk lebih efisiensi saat menggunakan dan mengerjakan sesuatu. Sebagaimana sabda Nabi dari Ibnu Umar, Nabi bersabda: *“Setiap diri kamu adalah pemimpin dan akan mempertanggungjawabkan atas apa yang kamu*

⁸¹ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: PT. Toha Putra, 1989),

pimpin.” (HR. Bukhari dan Muslim).⁸²

Dari beberapa strategi yang dilakukan usaha kelompok Budidaya Al- Amin dalam mengembangkan usahanya dapat diambil kesimpulan bahwa secara umum strategi yang telah dilakukan dalam mengembangkan usaha perternakan mereka sesuai dengan prinsip dalam Islam. Usaha perternakan ikan lele dan nila merupakan suatu usaha yang dalam pembuatannya para peternak ikan dituntut untuk sabar atau telaten, rajin, semangat dalam memproduksi.

Oleh sebab itu, dalam usaha ini peternak dituntut untuk sabar atau telaten, Islam juga menganjurkan hal demikian. Sebagaimana hal ini dijelaskan dalam

QS. Alam Nasyrah: 5-6 yaitu:

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

Artinya: “Karena Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”⁸³

⁸² *Ibid*, h. 306-307

⁸³ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: PT. Toha Putra, 1989),

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut ini:

1. Kendala yang di hadapi kelompok budidaya Al-Amin dalam mengembangkan bisnis berupa modal, SDM. masalah-masalah tersebut belum sepenuhnya dievaluasi. Seharusnya dievaluasi dan ditindak lanjuti agar kedepannya lebih baik.
2. kelompok budidaya Al-Amin, sebenarnya sudah menerapkan strategi pengembangan usaha Hal ini dapat dilihat dari adanya strategi pengembangan usaha yang mereka terapkan, seperti berdasarkan sikapnya meliputi : jujur, ikhlas, profesional, silaturrahi, niat suci dan ibadah, menunaikan zakat, infaq, sadaqoh. berdasarkan proses yang terbebas dari keharaman meliputi proses produksi, pemasaran dan pendistribusian.

Tapi masih ada kekurangan di sisi strategi pemasaran, mereka belum sepenuhnya memasarkan produk kepada konsumen secara luas. Mereka hanya memasarkan kepada pihak tertentu yang benar- benar membutuhkan ikan atau pakan dengan jumlah besar, seharusnya mereka juga memasarkan di kalangan konsumen agar memperluas penjualan dan menambah banyak konsumen. Misalkan, menjual ikan di lesehan atau warung makan dan pembuat olahan ikan menjadi anake makanan atau jajanan. Untuk produk, mereka tidak teralu mengembangkan produk mereka hanya mengandalkan produk yang ada dan tidak di inovasi seperti aneka makan, jajanan ataupun lainnya. Dan karena itulah mereka belum sepenuhnya mencukupi perekonomian untuk digunakan dalam kehidupan sehari – hari.

3. Tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha glass decorative yaitu secara umum telah sesuai dengan prinsip Islam. Dikarenakan dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh kelompok budidaya Al-Amin lebih mengutamakan mutu dan kualitas produk, memberikan suatu produk yang bermanfaat bagi konsumen, serta menuntut sifat yang sabar atau telaten dalam mengelola ternak ikan dan penjualan pakan, bibit ikan. Islam menganjurkan para pebisnis untuk memperhatikan usahanya baik dari segi produk serta keuntungan yang diperoleh.

B. Saran/ Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kendala-kendala yang mereka rasakan di harapkan juga bisa cepat di evaluasi, dan di tindak lanjuti agar kedepannya lebih baik. mereka memulai usaha yang cukup besar, berarti harus siap menghadapi resiko yang di dapat dan harus mempersiapkan cara untuk menanggulangnya.
2. Penerapan strategi pengembangan usaha yang di lakukan kelompok budidaya Al-Amin, diharapkan bisa lebih di tingkatkan baik dari segi pemasaran maupun pengembangan produk. agar nantinya keuntungan yang di dapat lebih besar, dan bisa mencukupi kehidupan ekonomi sehari-hari.

C. Penutup

Alhamdulillah segala puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya berupa kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Penulis juga mengharapkan saran serta kritik yang membangun demi kesempurnaan di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat diambil hikmah bagi semua pihak yang mengkaji. Amin Ya Robbal'alamin.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah Ma'ruf, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit AntasariPerss, 2011.

Anam Syaiful, Sekretaris, Kelompok Budidaya Al-Amin, 29 Juli 2018.

Brian R. Ford, Jay M. Bornstein dan Patrick T. Pruitt, *The Ernst & Young Business Plan*, penerjemah Irma Andriani, Jakarta: PT Cahaya Insani Suci, 2008.

Budiarta Kustoro, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009.

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2010, (Al-Baqarah, 2 : 275), h. 47.

Dyas Nur Fajrina, *Analisis Peranan Bisnis Berbasis Syari'ah pada Wirausaha Muslim (Study Pada Wirausaha Muslim di Perumahan Kaliwungu Indah-Kendal)*, Skripsi, (Semarang : UIN Walisongo, 2015).

Djakfar Muhammad, *Anatomi Perilaku Bisnis Dialektika Etika dengan Realitas*, Malang: UIN-Malang Press, 2009.

Efendi Hariandja Marihot Tua, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002.

Faizin, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Fiata Nuratul Faizah, "*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Makar Abadi Kabupaten Grobogan*", Skripsi (Semarang : UIN Walisongo Semarang, 2015).

Hadi Sutrisno, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2004).

Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003.

Hasan Ali, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.

Helen Malinda, “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)*”, Skripsi (Lampung : UIN Raden Intan Lampung, 2017).

Heru Susanto, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pelaku Ekonomi Kreatif Subsektor Kerajinan dan Fesyen di Daerah Istimewa Yogyakarta*, Skripsi, (Yogyakarta :UMY, 2016).

Ismanto Kuat, *Manajemen Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000.

John A.Pearce II, Richard B.Robinson, Jr., *Manajemen strategi*,(Jakarta:Salemba Empat, 2014).

Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*.

Lubis AY, *Pengembangan Usaha*, repository.usu.ac.id>bitstream,.

Mahmud Ali, Badan Pengawas Kelompok Budidaya Al-Amin, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004.

Muhammad dan R. LukmanFauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.

M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, Yogyakarta: Kanisius, 2000.

M Ujang Syahrul, *Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam di Tengah Masyarakat Kota Kediri Yang Heteroge*, Jurnal (Malang : UNISKA, 2017).

Muqodas, Penjual Pakan dan Peternak Ikan, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Narbuko Cholid, *Metode penelitian Sosial*, (Semarang: Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo. 1996) S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000.

P. Siagian Sondang, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004.

Prof.Dr.Sondang P. Siagian,MPA,*Manajemen stratejik*,(Jakarta : PT Bumi Aksara ,2012)

Qordhowi Yusuf, *Peran Nilai Dan Moral Dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta: Robbani Pers, 2001).

Solihin, Peternak Lele, *Wawancara*, 29 Juli 2018.

Sudjana Nana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*, (Bandung: Sinar Baru, 1996).

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010).

Suryana, *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2001.

Suwiknyo Dwi, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam (Kompilasi Tafsir)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.

Wibowo, *Perilaku dalam Organisasi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.

Wirasasmita, Yuyun, *Kewirausahaan: Buku Pegangan*. Jatinangor: UPT-Pnerbitan IKOPIN, 1994.

W. Griffin Ricky, *Manajemen Jilid I*, alih bahasa Gina Gania, Ed. Wisnu Chandra Kristiaji, Jakarta: Erlangga, 2004.

Zuriah Nurul, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori-Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006).

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Diri

Nama lengkap : Ahamad Fatan Nurbasya
Tempat, tanggal lahir : Brebes, 02 April 1993
NIM : 1505026133
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Nama orang tua
Bapak : Alm. Prayitno
Ibu : Siti Aminah
Alamat : Jl. Sulawesi No.185 RT 05 RW 07 Limbangan Wetan
Brebes

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 10 Juli 2018

Ahmad Fatan Nurbasya

NIM 1505026133

Lampiran 2. Daftar Wawancara Terhadap Kelompok Budidaya Al-Amin

Daftar Wawancara terhadap Kelompok Budidaya Al-Amin

A. Daftar Wawancara Mengenai Gambaran Umum Kelompok Budidaya Al-Amin

1. Siapa pemilik Kelompok Budidaya Al-Amin ? Sejak kapan Kelompok Budidaya Al-Amin didirikan?
2. Dimana lokasi Kelompok Budidaya Al-Amin dibangun dan mengapa Kelompok Budidaya Al-Amin didirikan di lokasi tersebut?
3. Berapa luas lahan yang dimiliki dan luas bangunan yang digunakan perusahaan?
4. Bagaimana sejarah berdirinya Kelompok Budidaya Al-Amin?
5. Mengapa Anda memilih produk-produk ini sebagai produk yang Anda akan kembangkan?
6. Bagaimana perkembangan Kelompok Budidaya Al-Amin saat ini dibandingkan ketika awal pendiriannya?
7. Apa dan bagaimana visi, misi dan tujuan Kelompok Budidaya Al-Amin ?

B. Wawancara Mengenai Gambaran Umum Kelompok Budidaya Al-Amin

1. Bagaimana awal mula usaha anda, sehingga bisa berkembang sampai saat ini ?
2. Apa tujuan anda, dalam menjalankan usaha ini ?
3. Menurut anda, apakah lokasi di bonang sudah tepat untuk dijadikan sebagai usaha ?
4. Berapa luas lahan yang dimiliki atau luas bangunan yang digunakan untuk usaha anda ?
5. Bagaimana perkembangan usaha anda saat ini, dibandingkan ketika awal anda memulai usaha ?

6. Apa saja kendala yang dihadapi dalam mengembangkan usaha yang anda jalankan ?
7. Bagaimana strategi anda, dalam mengembangkan usaha yang anda jalankan ?
8. Menurut anda, apakah usaha yang anda jalankan sudah sepenuhnya bisa meningkatkan perekonomian keluarga anda ?
9. Bagaimana cara anda membagi antara modal usaha dan biaya kehidupan sehari-hari?

A. Wawancara Mengenai lingkungan Kelompok Budidaya Al-Amin

a. Sumber daya manusia

1. Berapa jumlah karyawan yang ada dalam usaha anda ?
2. Bagaimana kriteria karyawan yang dibutuhkan dalam usaha anda ?
3. Bagaimana system pembagian jam dan hari kerja karyawan ?
4. Bagaimana system pengupahan yang anda dilakukan terhadap karyawan ?

b. Produksi

1. Apa saja produk atau barang yang anda jual ke konsumen ?
2. Bentuk jaminan yang seperti apa yang anda diberikan kepada konsumen, jika seandainya produk yang dibeli atau pesan tidak sesuai dengan keinginan konsumen?

c. Harga

1. Bagaimanakah penetapan harga yang anda lakukan, untuk di pasarkan ke konsumen ? diperkirakan per item dapat untung berapa?
2. Apakah terdapat potongan harga atau pemberian bonus yang diberikan kepada konsumen jika melakukan pembelian dalam jumlah banyak?

d. Distribusi

1. Bagaimanakah cara barang mendistribusikan ke konsumen ?
2. Apakah anda memiliki armada distribusi sendiri ?

e. Promosi

1. Apakah anda dalam menjalankan usaha melakukan promosi /pemasaran terhadap konsumen ?
2. Bagaimana cara anda dalam rangka menarik konsumen atau pelanggan baru ?

f. Keuangan

1. Berapakah modal awal usaha bapak ?
2. Bagaimanakah anda mendapatkan modal tersebut?

B. Wawancara Mengenai Gambaran Umum Kelompok Budidaya Al-Amin

1. Apa saja kendala dalam mengembangkan usaha anda?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha yang harus dilakukan untuk menanggulangi kendala tersebut ?

Lampiran 3. Surat Mohon Izin Riset



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan telp. (024) 7608454 Semarang 50185
website : Febi.walisongo.ac.id - Email : febiwalisongo@gmail.com

Nomor : B-0839/UN. 10.5/D1/TL.00/04/2018

05 April 2018

Lampiran : --

Hal : Surat Pengantar Izin Riset

Yth.

Kepala Desa Tlogobojo Bonang Kab. Demak
Desa Tlogobojo Bonang Kab. Demak

Di Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyusunan Skripsi Untuk mencapai gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, dengan ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan izin Riset kepada :

Nama : Ahmad Fatan Nurbasya
NIM/Program/Smt : 1505026133 / S.1 / VIII
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Ds. Tlogobojo Kec. Bonang Kab. Demak
Tujuan Penelitian : Memperoleh data untuk penyusunan Skripsi dalam Ilmu Ekonomi Islam Program S.1
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Usaha Islami Dalam Meningkatkan Perekonomian Wirausahawan Muslim di Desa Tlogobojo Bonang Demak
Waktu Research : 05 April 2018 sampai selesai
Lokasi Penelitian : Desa Tlogobojo Kecamatan Bonang Kab. Demak

Bersama ini kami lampirkan Proposal Penelitian dan Instrumen Pengumpulan Data yang bersangkutan Demikian atas perhatian dan terkabulnya permohonan ini kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



A.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan

ALIM MURTADHO

Tembusan :

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
(sebagai laporan)

Lampiran 4. Bukti Berupa Tanda Tangan Telah Melakukan Wawancara

LAMPIRAN 5. BUKTI BERUPA TANDA TANGAN TELAH MELAKUKAN WAWANCARA

Dengan kami Kelompok Budidaya Al- Amin yang menjadi informan dalam penelitian ini menyatakan :

Nama : Ahmad Fatan Nurbasya
NIM : 1505026133
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Menyatakan bahwa mahasiswa benar – benar telah melakukan wawancara untuk mengumpulkan data penelitian guna menyelesaikan skripsinya yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Di Kelompok Pertenakan Ikan Ditinjau dari Prespektif Ekonomi Islam ”** (Study kasus pada Kelompok Budidaya Al – Amin Kec. Bonang Kab. Demak) surat ini kami buat untuk di gunakan sebagai mana mestinya.

Demak, 29 JULI 2018

Responden I
(Muhammad)
Responden II
(Fatin)
Responden III
(Sadik)
Responden IV
(Kholip)
Responden V
(Hani)

< Ahmad 29 Juli 18 >
< Abd Munir >
< Ali Mahmud >
< Syarif >

Lampiran 5. Hasil Dokumentasi

1. Kolam Terpal Milik Pak Muqodas



2. Tanah Perairan atau Kolam Tanah Milik Pak Muqodas

A. Kolom Pembesaran Ikan



B. Kolam Bibit Ikan



3. Pakan Pelet Milik Pak Muqodas



**4. Pakan Alternatif (tulang ayam yang di giling di jadikan pakan ikan)
Milik Pak Muqodas**



5. Alat Penggilingan Pakan Alternatif Milik Pak Muqodas



6. Kolam Perairan atau Kolam Tanah Milik Pak Solikin Petani Ikan Lele



7. Kolam Perairan atau Kolam Tanah Milik Pak Nasikin Petani Ikan Nila



8. Proses pembibitan ikan lele dan nila

Lele dan Nila



9. Proses pemanenan dan penjualan ikan lele, nila



10. Lokasi Koperasi Al- Amin atau lokasi untuk perkumpulan kelompok budidaya Al- Amin





**HIMPUNAN MAHASISWA JURUSAN
EKONOMI ISLAM (HMJ EI) MASA BHAKTI 2018**
Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam UINWalisongo Semarang
Office : Gedung Student Centre FEBI UIN Walisongo Semarang
Jl. Prof. Dr Hamka, Ngaliyan, Semarang Telp 082161006370(Nana Wira Wirdana)

TRANSKIP KO KURIKULER

Nama Mahasiswa : Ahmad Fatan Nurbasya
NIM : 1505026133
Jurusan : Ekonomi Islam

NO	ASPEK KEGIATAN	JUMLAH KEGIATAN	NILAI
1	Keagamaan dan Kebangsaan	03	20
2	Penalaran dan Idealis	01	10
3	Kepemimpinan dan Loyalitas	02	10
4	Pemenuhan Bakat dan Minat	23	38
5	Pengabdian Masyarakat	01	08
	Jumlah	30	86

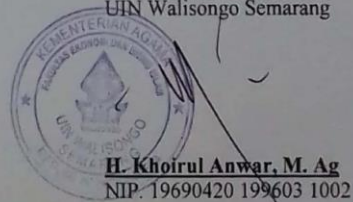
Jumlah : 86

Predikat : A (Baik)

Semarang, 03 Juli 2018

Telah diteliti dan dikoreksi oleh:
HMJ Ekonomi Islam
Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Mengetahui,
Wakil Dekan III
Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Ahmad Fatan Nurbasya
NIM : 1505026133
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tempat, Tanggal Lahir : 02,
April 1993
Agama : Islam
Alamat : Jl. Sulawesi N0.185 RT 05 RW 07
Limbangan Wetan Brebes

Pendidikan

- Sekolah Dasar (SD) Negeri 1 Brebes Lulus Tahun 2005
- Sekolah MTS Negeri Model Brebes Lulus Tahun 2008
- MAN Brebes 01 Demak Lulus Tahun 2011
- D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang Lulus Tahun 2014
- Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Semarang, 18 Juli 2018

Ahmad Fatan Nurbasya