

**ANALISIS USAHA SAPI POTONG DALAM PERSPEKTIF ETIKA
BISNIS ISLAM PADA PEMBURU BAROKAH *FARM* DI DESA
GRUJUGAN KIDUL KECAMATAN GRUJUGAN
KABUPATEN BONDOWOSO**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Muhammad Mufid
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
NIM : E20192259
J E M B E R

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
TAHUN 2024**

**ANALISIS USAHA TERNAK SAPI POTONG PB BAROKAH
FARM (PETERNAKAN PEMBURU BAROKAH) DI DESA
GRUJUGAN KIDUL KECAMATAN GRUJUGAN
KABUPATEN BONDOWOSO
TAHUN 2023-2024**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

Muhammad mufid
NIM. E20192259

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Disetujui pembimbing :



Muzayyin, M.E.
NIP. 197808142023211011

**ANALISIS USAHA SAPI POTONG DALAM PERSPEKTIF ETIKA
BISNIS ISLAM PADA PEMBURU BAROKAH FARM DI DESA
GRUJUGAN KIDUL KECAMATAN GRUJUGAN
KABUPATEN BONDOWOSO**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Kamis

Tanggal: 31 Oktober 2024

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dr. Sofiah, M.E.

NIP: 199105152019032005

Mohammad Mirza Pratama S.ST., M.M.

NIP: 199112052023211022

Anggota:

1. Dr. Hj. Mahmudah, S.Ag., M.MI.

2. H. Muzayyin, M.E.

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.

NIP: 196812261996031001

MOTTO

فَأَنْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“Maka bertebaranlah kamu di bumi carilah karunia Allah dan ingatlah Allah”.

(QS. Al-Jumu'ah : 10)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Lejnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI Dan CV Haekal Media Centre, *Syaamil Al-Quran Terjemah Perkata*, Q. S. Al-Jumu'ah : 9

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahrabbi'l'alamin ...

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, saya persembahkan karya tulis ini kepada :

1. Kedua orang tua saya, Bapak M. Mawardi dan Ibu Juhairiyah yang selalu memberikan cinta dan kasih sayangnya, yang senantiasa memberikan dukungan baik moral maupun material, dan selalu mendoakan kebaikan untuk anak-anaknya. Menjadi suatu kebanggaan memiliki orang tua yang mendukung anaknya untuk menyelesaikan pendidikan pada tahap ini. Semoga beliau selalu dalam lindungan Allah SWT serta di berkahkan umurnya.
2. Keluarga besar yang selalu memberikan dukungan, semangat dan doa kepada saya, sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
3. Seluruh guru sekolah mulai dari Guru Mengaji, PAUD sampai MA dan Dosen yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
4. Almamater tercinta UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, terima kasih telah memberikan kesempatan kuliah selama ini.
5. Semua sahabat seperjuangan, terima kasih atas bantuan doa, semangat, nasehat, motivasi dan juga hiburan. Penulis tidak akan melupakan semua kebaikan yang telah kalian berikan selama ini, semoga persahabatan di antara kita selalu terjaga.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

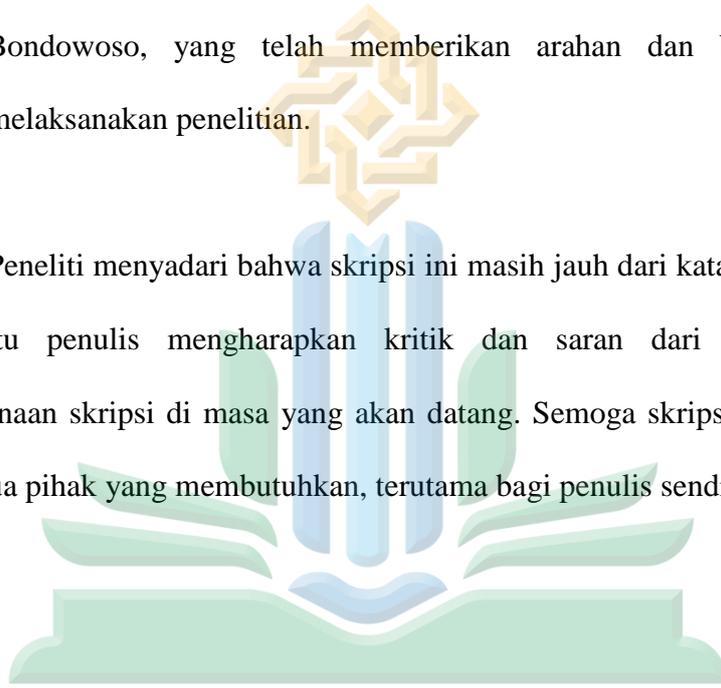
Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puji bagi Allah SWT sang penguasa alam semesta. Sholawat dan salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya. Sungguh atas nikmat dan anugrah-Nya, sehingga dapat terselesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Usaha Sapi Potong Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pemburu Barokah Farm Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso”**.

Terselesaikannya skripsi ini berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M, CPEM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Dr. Sofiah, M.E selaku Koordinator Prodi Ekonomi Syariah.
5. Bapak Muzayyin, M.E selaku Dosen Pembimbing skripsi.
6. Bapak Dr. Moh. Haris Balady, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing Akademik (DPA).

7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah mengajar saya dari semester awal sampai bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan rasa bangga.
8. Bapak Fauzan Rizqi selaku pemilik usaha peternakan sapi potong PB Barokah *Farm* Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso, yang telah memberikan arahan dan bantuan selama melaksanakan penelitian.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan, terutama bagi penulis sendiri.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Bondowoso, 12 Juli 2024
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Penulis

ABSTRAK

Muhammad Mufid, 2023: Analisis Usaha Sapi Potong Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pemburu Barokah *Farm* Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.

Kata Kunci: Sapi Potong, Usaha Sapi Potong

Dalam setiap bisnis atau usaha perdagangan pasti mempunyai sebuah strategi masing masing dari setiap pengusaha, maka setiap usaha maupun bisnis harus mempunyai mekanisme usaha atau strategi pemasaran yang benar gunanya untuk proses perkembangan dari usaha tersebut dan yang dilakukan harus sesuai dengan syariat Islam.

Fokus permasalahan penelitian ini adalah : 1) Bagaimana Pengembangan Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso. 2) Bagaimana Pemasaran Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso 3) Seberapa Besar Pendapatan Dari Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.

Tujuan penelitian ini adalah :1) Untuk mengetahui pengembangan Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso. 2) untuk mengetahui pemasaran Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso. 3) untuk mengetahui Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.

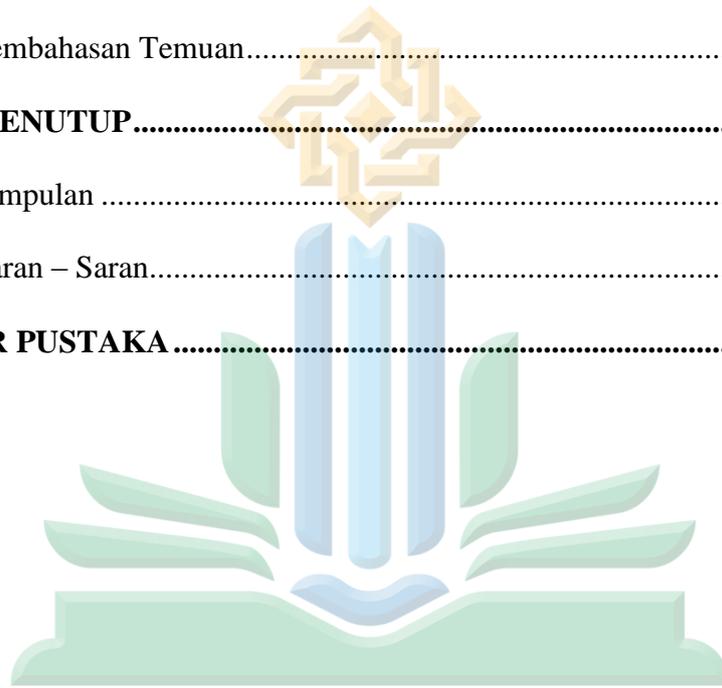
Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan jenis penelitian (Field Research) penelitian lapangan.

Kesimpulan penelitian ini adalah : pengembangan usaha yang di paparkan oleh PB Barokah *Farm* menggunakan beberapa saluran yaitu:ada saluran pemasaran I, II, III, IV. pemasaran yang dilakukan oleh pb barokah *Farm* milik bapak fauzan rizqi adalah menggunakan strategi pemasaran tradisional dan juga strategi pemasaran modern yakni melalui media sosial, bukan hanya itu juga sukses menerapkan bauran pemasaran variabel yaitu ptoduk, distribusi dan promosi. Dengan beberapa strategi tersebut pb barokah *Farm* milik bapak fauzan rizqi tersebut bisa berkembang sangat cepat hingga saat ini. Pendapatan pb barokah *Farm* tersebut perharinya rata rata menghasilkan uang sebanyak 2 juta, berbeda lagi jika penjualan sapi tersebut pada bulah lebaran yakni bahwa 5 juta dalam 1 ekor sapinya jika juragan besar yang memesan. pemasaran yang digunakan fauzan risqi selaku pemilik tidak ditemukan usaha-usaha yang menyimpang dari aturan-aturan etika bisnis Islam dan juga telah menggunakan prinsip Nubuwwah dalam bisnisnya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Istilah.....	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori	26
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	40
B. Lokasi Penelitian.....	41
C. Subyek Penelitian.....	41
D. Teknik Pengumpulan Data.....	42
E. Analisis Data	44

F. Keabsahan Data.....	46
G. Tahaptahap Penelitian	48
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	49
A. Gambaran Obyek Penelitian	49
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	51
C. Pembahasan Temuan.....	67
BAB V PENUTUP	80
A. Simpulan	80
B. Saran – Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	84



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat akan terpenuhi. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka dibutuhkan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap setiap angkatan yang ada. Masyarakat dituntut untuk lebih mengembangkan kemampuan atau potensi yang ada pada diri sendiri maupun yang berada di wilayah masing-masing sehingga kebutuhan mereka dapat terpenuhi. Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang mempunyai kemampuan dan jeli melihat potensi diri serta mampu mengidentifikasi lingkungan, dapat menemukan peluang dan membuka peluang usaha bagi masyarakat sekitarnya.²

Peternakan merupakan salah satu usaha dari bagian sektor pertanian yang dapat berkontribusi untuk membangun komoditas pertanian, terutama dalam hal bahan pangan. Tingginya permintaan terhadap produk-produk dibidang peternakan menjadi hal yang perlu diperhatikan agar sektor ini dapat dikembangkan secara optimal sehingga berdampak pula pada kesejahteraan para peternak.

² Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat Perspektif Tentang Pemberdayaan Ekonomi Rakyat* (Yogyakarta : Adicita Karya Nusa, 2003), H. 201.

Meninjau dari ketersediaan sumber daya alam, sumber daya manusia dan banyaknya permintaan menjadi potensi agar sektor peternakan dapat berkembang lebih lanjut.³

Berikut Ini Merupakan Ayat Al-Quran Yang Mendasari Teori Harga Dan Mekanisme Pasar Dalam Ekonomi Islam.

وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ لَوْلَا أَنْزَلَ إِلَيْهِ
مَلَكٌ فَيَكُونُ مَعَهُ نَذِيرًا ۝

Artinya ; Dan mereka berkata, “Mengapa Rasul ini memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar? Mengapa tidak diturunkan kepadanya seorang Malaikat, agar malaikat itu memberikan peringatan bersama-sama dengan dia ? (Al-Furqaan; 7).⁴

Makna dari arti di atas sebagai berikiut (Mengapa rasul memakan makanan) artinya, suatu pertanyaan bahwa rasul makan dan membutuhkan sesuatu yang dibutuhkan oleh manusia pada umumnya, (Dan berjalan di pasar-pasar) means, untuk mencari ma’isyah dan berdagang, (Mengapa tidak diturunkan kepadanya Malaikat, agar malaikat itu memberi peringatan bersama-sama dengan dia?) Maksudnya, supaya Malaikat itu membuktikan kebenaran apa yang disampaikan.

Sebagaimana ucapan Fir’aun “Mengapa tidak diturunkan/dipakaikan kepadanya gelang-gelang dari emas atau datang bersamanya para malaikat untuk mengiringinya”.

³ Suryana. 2009. *Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Berorientasi Agribisnis Dengan Pola Kemitraan*. Jurnal Litbang Pertanian.

⁴ Lejnah Pentashih Mushaf Al-Qur’an Departemen Agama RI Dan CV Haekal Media Centre, *Syaamil Al-Quran Terjemah Perkata*, Q. S. Al-Furqan : 7

Adapun Hadist Yang Mendasari Teori Harga Dan Mekanisme Pasar Dalam Ekonomi Islam sebagai berikut.

أَخْبَرَنَا عَمْرُو بْنُ عَوْنٍ أَخْبَرَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ حُمَيْدٍ وَثَابِتٍ وَقَتَادَةَ عَنْ أَنَسٍ قَالَ قَالَ عَلَا السَّعْرُ عَلَى عَهْدِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ عَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا لَنَا رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْخَالِقُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ الْمُسَعِّرُ فَقَالَ وَإِنِّي أَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ ظَلَمْتُهَا إِيَّاهُ بِدَمٍ وَلَا مَالٍ

Artinya ; Harga melambung pada zaman Rasulullah SAW. Orang-orang ketika itu mengajukan saran kepada Rasulullah dengan berkata: “ya Rasulullah hendaklah engkau menentukan harga”. Rasulullah SAW. berkata:”Sesungguhnya Allah-lah yang menentukan harga, yang menahan dan melapangkan dan memberi rezeki. Sangat aku harapkan bahwa kelak aku menemui Allah dalam keadaan tidak seorang pun dari kamu menuntutku tentang kezaliman dalam darah maupun harta. Ad-Darimy.⁵

Berdasarkan dalil dan hadis tersebut dapat diketahui bahwa penetapan harga dalam perspektif ekonomi islam tidak ditetapkan oleh satu pihak dalam hal ini Rasulullah menolak ketika diminta untuk menetapkan harga. Rasulullah mengatakan bahwa Allah lebih berhak dalam penetapan harga termasuk dalam memberi rezeki. harga di dalam pasar tidak dapat ditetapkan, karena hanya Allah-lah yang berhak menentukannya. Hal ini mengartikan bahwa penentuan harga dalam perspektif ekonomi islam berdasarkan kepada mekanisme pasar yang alamiah.

⁵ Ad-Darimy, Sunan Ad-Darimy, Darul Fikri Beirut , tt., hlm 78

Sungguh menakjubkan, teori Nabi tentang harga dan pasar. Kekaguman ini dikarenakan, ucapan Nabi Saw itu mengandung pengertian bahwa harga pasar itu sesuai dengan kehendak Allah yang sunnatullah atau hukum *supply and demand* yaitu hokum permintaan dan penawaran yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan antara harga dan ketersediaan suatu barang dan jasa, baik permintaan (*Demand*) maupun penawaran (*Supply*) yang bersifat saling berlawanan. Oleh karena harga sesuai dengan kekuatan penawaran dan permintaan di pasar, maka harga barang tidak boleh ditetapkan pemerintah, karena ketentuan harga tergantung pada hukum *supply and demand*.

Namun demikian, ekonomi Islam memberikan peluang pada kondisi tertentu untuk melakukan intervensi harga (penetapan harga barang hendak di perjual belikan tanpa menzalimi pedagang dan tanpa memberatkan pembeli) bila para pedagang melakukan monopoli dan kecurangan yang menekan dan merugikan konsumen sehingga merusak berlangsungnya mekanisme pasar yang adil.

Bentuk usaha di sektor peternakan yang banyak berkontribusi dalam menghasilkan daging adalah usaha ternak sapi. Peternakan sapi di Indonesia umumnya menggunakan ternak sapi potong rakyat dan jumlah ternaknya tergolong sedikit. Peternakan sapi potong rakyat adalah salah satu jenis usaha yang dilakukan oleh masyarakat peternak di pedesaan. Pemeliharaan ternak sapi potong rakyat dilakukan dengan cara tradisional.⁶

⁶ Junita Dewi “*Analisis Potensi Pengembangan Sapi Potong Di Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara*” Tesis Universitas Medan Area 2018.

Peternakan sapi potong rakyat merupakan usaha skala kecil yang masih menjadi sumber mata pencarian masyarakat di pedesaan. Usaha ternak sapi meskipun tergolong kecil namun mampu menghidupkan roda ekonomi masyarakat. Selain menjadi profesi bagi masyarakat sekitar dalam rangka meningkatkan pendapat, segala unsur dari ternak sapi memiliki nilai jual. Mulai dari permintaan konsumsi daging, kulit sapi dapat dijadikan olahan makanan hingga kotoran sapi yang dapat digunakan sebagai pupuk kandang. Dengan demikian ternak sapi berpeluang besar untuk dikembangkan guna memajukan sektor peternakan secara optimal.⁷

. Penelitian dilaksanakan di Peternakan Sapi Milik Bapak Arif Lauma di Desa Saleo Kecamatan Bolangitang Timur Kabupaten Bolaang Mongondow Utara, dari jurnal tersebut di temukan beberapa rumusan masalah sebagai berikut Bapak Arif Lauma telah membeli ternak sapi jantan dan betina untuk dijadikan bibit, serta melakukan perkawinan alamiah pada setiap ternak sapi. Dengan demikian, usaha ternak sapi tersebut memperoleh peningkatan jumlah ternak melalui perkawinan yang telah dilaksanakan, Analisis kelayakan terhadap usaha ternak sapi milik Bapak Arif Lauma sampai saat ini belum pernah dilakukan. Analisis kelayakan usaha ternak sapi yang dijalankan melalui sistim pemeliharaan tradisional, perlu dilakukan sebagai informasi awal bagi peternak

⁷ Safri Lasahudu, Jurnal Susio Agribisnis (Vol 2 No 1, April 2017) ; Halaman 12-20. Tgl 23 Oktober 2023.

dalam mengembangkan usahanya. Adapun Analisis yang digunakan adalah analisis kelayakan.⁸

Analisis pendapatan peternakan sapi potong di desa sukaraja kecamatan sepaku kabupaten Penajam Paser Utara Penelitian bertujuan mengetahui biaya produksi yang dikeluarkan peternak dalam pemeliharaan sapi potong. Penelitian menggunakan metode survei, data dikumpulkan melalui wawancara dengan peternak menggunakan alat bantu kuesioner. Metode pengambilan sampel menggunakan non probability dengan teknik purposive sampling, selanjutnya data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis deskriptif dan analisis regresi.⁹

Analisis Usaha Penggemukan Sapi Potong Di Desa Kepoh kencono Kecamatan Pucakwangi Kabupaten Pati Penelitian bertujuan untuk mengetahui: 1) Pendapatan/keuntungan usaha penggemukan sapi potong; 2) Tingkat kelayakan usaha penggemukan sapi potong. Penelitian menggunakan metode deskriptif pada kejadian/fakta yang baru saja berlangsung (*Expost facto*). Sampling menggunakan Stratified Random Sampling, dengan pembagian strata berdasarkan jumlah kepemilikan sapi.¹⁰

⁸ N.M. Santa, *Analisis kelayakan finansial usaha ternak sapi di Desa Saleo Kecamatan Bolangitang Timur Kabupaten Bolaang Mongondow Utara*, jurnal Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi (Vol. 43 No 2 : 246-253, Juli 2023) : Halaman 249. Tgl 1 januari 2024.

⁹ Mujiantoro, *Analisis pendapatan peternakan sapi potong di desa sukaraja kecamatan sepaku kabupaten Penajam Paser Utara*, Jurnal Peternakan Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman, Samarinda (Vol. 5 No. 1' 2022 page 21-27)

¹⁰ Moh. Sukron Adnan, *Analisis Usaha Penggemukan Sapi Potong Di Desa Kepohkencono Kecamatan Pucakwangi Kabupaten Pati*, jurnal Alumnus Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Farming Semarang. Agromedia, (Vol 40, No 1 Maret 2022).

Jika dilihat dari 3 jurnal di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwasanya mayoritas skripsi maupun jurnal terdahulu membahas tentang analisis penggemukan, pendapatan, dan juga kelayakan dari peternakan sapi potong yang berada di seluruh Indonesia. Jadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah peneliti akan memfokuskan kepada bagaimana mekanisme usaha dari peternakan sapi potong PB Barokah Farm, seperti apa strategi yang di gunakan dalam peternakan PB Barokah tersebut dan seberapa besar pendapatan yang di peroleh oleh peternakan PB Barokah Farm.

Sebagian besar peternak di Kabupaten Bondowoso khususnya Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan juga sebagai peternak sapi potong yang memiliki pendapatan lumayan besar, tergantung dari besar kecilnya usaha ternak yang di jalankan. Jenis sapi potong yang di budidaya di PB BAROKAH FARM di Desa Grujungan Kidul yaitu Sapi Simental, Sapi Limousin Sapi PO. Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan memiliki populasi sapi potong terbanyak yang ada di Kabupaten Bondowoso 9,061 ekor, hal ini di dukung oleh kondisi lingkungan yang sesuai untuk pemeliharaan serta sumberdaya alam yang melimpah. Saat ini usaha ternak sapi yang dilakukan oleh peternak adalah sebagai usaha sampingan bagi usaha tani tanaman padi dan jagung.

Menurut peternak sapi potong di PB BAROKAH FARM di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso, pendapatan yang di hasilkan yaitu hasil jual yang di terima, namun peternak PB BAROKAH FARM belum mengetahui berapa hasil pendapatan yang di hasilkan karena uang hasil penjualan yang diterima langsung di gunakan untuk keperluan lainnya seperti

pakan serta biaya perawatan sapi tersebut tanpa mengurangi biaya yang di keluarkan selama proses produksi.

Berdasarkan pengamatan yang di lakukan penulis mengambil judul Analisis Usaha Sapi Potong Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pemburu Barokah Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso karena dari sekian jurnal rata-rata banyak yang menjelaskan faktor analisis pendapatan, kelayakan finansial dan penggemukan dari usaha peternakan sapi potong perkabupaten dan perkecamatan. Berdasarkan pengamatan peneliti yang di paparkan dalam latar belakang tersebut maka peneliti sangat tertarik mengangkat judul tersebut.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang dapat di rumuskan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso ?
2. Bagaimana pemasaran usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso ?
3. Seberapa besar pendapatan dari usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengembangan usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.
2. Untuk mengetahui pemasaran usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.
3. Untuk mengetahui pendapatan dari usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini berisi terkait kontribusi yang akan di berikan setelah tuntas melaksanakan penelitian. Penelitian skripsi “Analisis Usaha Sapi Potong Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pemburu Barokah *Farm* Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso”. Penelitian ini adalah wujud dari keingintahuan penulis terkait bagaimana pengelolaan dan pemasaran serta pendapatan dari Analisis Usaha Sapi Potong Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pemburu Barokah *Farm* Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.

Diharapkan dalam penelitian ini dapat membawa banyak manfaat bagi masyarakat luas dan peneliti, baik secara teoritis dan praktis. Serta diharapkan dapat menjadi penelitian yang realistis dan berkualitas.

Adapun manfaat di lakukannya penelitian tersebut yakni:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan wawasan ilmu pengetahuan bagi diri sendiri dan juga bagi pembaca tentang usaha peternakan sapi potong Pemburu Barokah *Farm* Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso.

2. Manfaat Praktis

Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan media untuk merubah wawasan dan khasanah keilmuan bagi peneliti tentang bagaimana menulis karya ilmiah yang baik, guna sebagai bekal mengadakan penelitian dan penulisan karya ilmiah selanjutnya serta memberikan wawasan yang internal terhadap disiplin ilmu yang berhubungan dengan sistem produktivitas kerja dan penentuan upah.

Bagi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Semoga penelitian ini dapat membantu menjadi salah satu referensi bagi pengembangan penelitian selanjutnya, serta dapat memberikan berkontribusi dalam penyediaan khazanah ilmu pengetahuan di perpustakaan UIN Khas Jember khususnya di bidang Ekonomi Syari'ah.

Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat ilmu pengetahuan dan wawasan yang luas bagi masyarakat umum. Serta dapat menjadi sumber informasi yang baru bagi masyarakat khususnya bagi pegiat usaha dengan kasus yang sama dalam penelitian.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.¹¹ Adapun beberapa istilah dalam beberapa istilah dalam judul yang perlu mendapatkan penegasan adalah sebagai berikut:

1. Analisis

Analisis adalah Penyelidikan terhadap sesuatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.¹²

Analisa merupakan suatu penyelidikan mengenai apa yang benar benar terjadi dalam suatu peristiwa yang berada di lapangan, dengan demikian penulis bisa mengetahui apa yang sebenarnya terjadi atau fakta apa yang dapat di tulis dalam karyanya tersebut.

2. Usaha

Usaha adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud ;perbuatan, pekerjaan, ikhtiar, daya upaya untuk

¹¹ Tim Penyusun, Pedoman Penulisan, 47

¹²Anida Wati, “*Analisis Peranan Objek Wisata Talang Indah Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam*” (Skripsi Uin Raden Intan Lampung’ 2018).1

mencapai sesuatu. Usaha merupakan kegiatan di bidang perdagangan dengan mencari untung.¹³

Usaha merupakan salah satu upaya yang bisa menggunakan tenaga maupun pemikiran manusia yang bertujuan hanya untuk mendapatkan suatu keinginan yang berada dalam bidang perdagangan untuk mencari imbalan.

3. Peternakan

Peternakan adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk mengembangbiakkan serta budi daya hewan untuk mendapatkan manfaatnya.¹⁴

Salah satu kegiatan yang sangat menguntungkan bagi kehidupan kedepannya adalah membudi dayakan suatu hewan guna untuk di manfaatkan untuk ketika situasi mendesak yang biasa kita sebut dengan peternakan.

4. Sapi potong

Sapi potong adalah salah satu bentuk usaha dibidang peternakan yang menjadi penyumbang dalam jumlah besar dalam pemenuhan kebutuhan pangan terutama daging yang mengandung protein hewani.¹⁵

Sapi potong merupakan salah satu pemilihan budi daya yang sangat baik untuk masa depan mengingat pakan yang tidak begitu rumit dan juga memiliki pengaruh besar bagi per industri pertanian.

¹³ Muhadjir Effendi, Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ke Lima, Aplikasi Luring Resmi Badan Pengembangan Bahasa Dan Perukuan, Kementrian Pendidikan Dan Kebudayaan Republic Indonesia 2016.

¹⁴ Andi Taskiran Dkk, *Buku Kewirausahaan Biologi* Tahun 2022

¹⁵ Yuliana, *Jurnal Agribisnis Indonesia* (Vol 2 No 2, Desember 2014) ; Halaman 177-190. Tgl 6 Juli 2023

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Hardianty Hidayat “Analisis Pendapatan Peternakan Sapi Potong System Perkandangan Di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa” Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar 2018.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat pendapatan ternak di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa. Memberikan informasi kepada para peternak tentang manfaat besar beternak sapi dengan sistem terkonsentrasi (kandang). Sebagai bahan referensi bagi semua pihak yang terlibat dalam pengembangan peternakan di wilayah Somba Opu Kabupaten Gowa..

Berdasarkan hasil penelitian menganalisis pendapatan peternak sapi potong sistem kandang di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa adalah rata rata Pendapatan peternakan sapi potong sistem kandang di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa adalah sebesar Rp. 25.100.360 /responden/periode 3 bulan.¹⁶

2. Penelitian oleh Indah Ratna Sari dengan judul “Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Peternak Sapi Potong di Desa Metuk Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali” skripsi Universitas Jenderal Soedirman 2019.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh variabel skala usaha, umur peternak, pengalaman beternak, jumlah tanggungan

¹⁶ Hardianty Hidayat “Analisis Pendapatan Peternakan Sapi Potong System Perkandangan Di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa” Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar 2018.

keluarga, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan peternak sapi potong di Desa Metuk Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali serta untuk mengetahui variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan peternak sapi potong di Desa Metuk Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dengan menggunakan analisis regresi linear berganda (OLS) menunjukkan bahwa: (1) Skala usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, (2) Umur peternak tidak berpengaruh terhadap pendapatan, (3) Pengalaman beternak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, (4) Jumlah tanggungan keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, (5) Jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan, (6) Skala usaha merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan. Impikasi dari simpulan diatas berkaitan dengan skala usaha dalam penelitian ini sebaiknya para peternak sapi potong melakukan peningkatan produksi dengan memperbaiki sistem pemeliharaan ternak sapi potong. Sementara dengan pengalaman beternak sebaiknya para peternak meningkatkan wawasan atau ilmu tentang peningkatan produktivitas hewan ternak dengan mengikuti pelatihan yang dilakukan oleh dinas peternakan. Adapun dengan jumlah tanggungan keluarga para peternak dituntut lebih aktif dengan cara melakukan

kunjungan atau studi banding ke balai-balai penelitian milik pemerintah guna meningkatkan pendapatan peternak sapi potong.¹⁷

3. Penelitian oleh Agnes Tri Sulastiawati dengan judul “analisis kelayakan pengembangan usaha usaha peternakan sapi pada kelompok karya lestari di kecamatan kerumutan kabupaten pelalawan” skripsi universitas islam riau pekanbaru.

Penelitian bertujuan untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha peternakan sapi pada Kelompok Karya Lestari di Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan berdasarkan penilaian investasi dalam perspektif konvensional dan perspektif islam. Metode dasar penelitian adalah deskriptif dengan teknik studi kasus. Lokasi penelitian dilakukan di kelompok peternak Sapi Karya Lestari Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.

Berdasarkan penelitian analisis finansial yang dilakukan terhadap usaha peternakan sapi karya lestari di Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan, maka hasil analisis finansial sebagai berikut, Dalam Perhitungan Payback Period (PP) dimana dihitung berapa lama investasi melalui kas masuk dan mencapai modal investasi, didapatkan bahwa usaha peternak kelompok karya lestari adalah Layak, karena waktu pengembalian investasi adalah 4 tahun 3 bulan 25 hari. Karena Payback period memiliki periode yang lebih cepat dibandingkan dengan umur usaha Peternakan Karya Lestari yakni 5 tahun sehingga usaha tersebut layak untuk dilaksanakan baik jika peternakan

¹⁷ Indah Ratna Sari (2019) “Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Peternak Sapi Potong Di Desa Metuk Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali” Skripsi Universitas Jenderal Soedirman 2019.

tidak melakukan pengembangan usaha maupun melakukan pengembangan usaha.¹⁸

4. Penelitian oleh Firman dengan judul “analisis produksi dan keuntungan usaha peternakan sapi potong di desa sidodadi kecamatan sangkub kabupaten bolaang mongondow utara” jurnal Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi,Manando.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi produksi dan keuntungan peternakan sapi potong di Desa Sidodadi Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara. Penelitian ini dilaksanakan di Kelompok Ternak “Beringin Jaya” dengan waktu penelitian selama satu bulan, yaitu dari bulan Januari-Februari 2020. Pengumpulan data menggunakan teknik wawancara pada responden peternak sapi potong dengan menggunakan kuisioner yang telah disiapkan.

Hasil penelitian yaitu Faktor yang mempengaruhi produksi peternakan sapi potong di kelompok ternak “Beringin Jaya” Desa Sidodadi Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara yaitu variable pakan dan variabel tenaga kerja. Faktor yang mempengaruhi keuntungan peternakan sapi potong di kelompok ternak “Beringin Jaya” Desa Sidodadi Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara yaitu variabel biaya pakan dan biaya sapi bakalan.¹⁹

¹⁸ Agnes Tri Sulastiawati (2020) “*Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Usaha Peternakan Sapi Pada Kelompok Karya Lestari Di Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan*” Skripsi Universitas Islam Riau Pekanbaru.

¹⁹ Firman “*Analisis Produksi Dan Keuntungan Usaha Peternakan Sapi Potong Di Desa Sidodadi Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara*” Jurnal Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi,Manando

5. Penelitian oleh Javier Andiko dengan judul “profil usaha dan karakteristik peternakan sapi potong di kota padang” skripsi universitas andalas padang.

Penelitian ini yang berjudul Profil Usaha Dan Karakteristik Peternakan Sapi Potong Di Kota Padang (Studi Kasus Kelompok Usaha Tani Ternak Tunas Harapan. Bertujuan Untuk mengetahui 1) profil usaha peternak di kelompok tani ternak Tunas Harapan; 2) Untuk mengetahui karakteristik kelompok usaha peternakan di Kelompok Usaha Tani Ternak Tunas Harapan.

Hasil penelitian ini Kelompok tani Tunas Harapan berdiri sejak tahun 1980, status kelompok tani madya, dengan jumlah anggota 23 orang peternak. Akibat dari kesibukan masing-masing anggota dan sulit untuk dikumpulkan maka kelompok ini tidak berjalan dengan baik (tidak bubar). Lama berdirinya suatu kelompok menentukan keberhasilan kelompok dalam mengolah usaha yang dijalankan, karena semakin lama kelompok terbentuk maka kekompakan antara anggota pun akan semakin kuat dan kesempatan atau peluang untuk mencapai kesuksesan dalam menjalankan suatu program semakin besar. Kemudian kelompok tani ternak Tunas Harapan kembali aktif pada 8 Oktober 2006 dan terjadi perubahan dalam kepengurusan kelompok tani Tunas Harapan.²⁰

²⁰ Javier Andiko“ *Profil Usaha Dan Karakteristik Peternakan Sapi Potong Di Kota Padang*” Skripsi Universitas Andalas Padang (2021) .

6. Penelitian oleh Ikram dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi “skripsi universitas muhammadiyah makasar .

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami pendapatan peternakan daging dan membandingkannya dengan upah pekerja pertanian pada umumnya di wilayah tersebut, serta untuk memahami nilai profitabilitas perusahaan dan membandingkannya dengan suku bunga bank yang berlaku.

Hasil Survei Strategi Pengembangan Usaha Sapi Potong di Desa Lamalaka Kabupaten Banten. Faktor internal strategi pengembangan peternakan di Desa Lamalaka Kecamatan Banten Kabupaten Banten yaitu pengalaman bertani dan ketersediaan modal, pendeknya saluran distribusi, potensi sumber daya alam yang dimiliki, tingkat pendidikan peternak, teknologi masih rendah dan budidaya membutuhkan waktu yang cukup lama, Strategi yang dapat dilakukan dalam mengembangkan peternakan sapi potong di Desa Ramalaka, Kecamatan Banten, Kabupaten Banten adalah dengan memanfaatkan sumber daya, teknologi, permodalan dan dukungan pemerintah yang tersedia untuk meningkatkan produktivitas.²¹

7. Penelitian oleh Agus Pali Mandaha, Alexander Kaka dengan judul “analisis pendapatan usaha peternakan sapi potong di kelurahan kawangu kecamatan pandawai” jurnal peternakan sabana universitas Kristen.

Tujuan penelitian ini di lakukan untuk menganalisis skala usaha, reputasi kepemilikan ternak, pendidikan peternak pengalaman peternak terhadap

²¹ Ikram “*Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Di Kelurahan Lamalaka Kecamatan Bantaeng Kabupaten Bantaeng* Faktor “Skripsi Universitas Muhammadiyah Makasar 2022.

pendapatan usaha ternak sapi sapi potong di Kelurahan Kawangu Kecamatan Pandawai.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan usaha peternakan sapi potong di Kelurahan Kawangu selama satu tahun sebesar Rp. 1.193.500/tahun dari keseluruhan responden (40) atau sebesar Rp.589.457.000/tahun/peternak. Adapun faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha ternak sapi potong adalah jumlah kepemilikan ternak dan pengalaman beternak.²²

8. Penelitian oleh Andy Feby Nurul Wadiah dengan judul “analisis usaha pendapatan sapi di kecamatan marioriawa kabupaten soppeng” skripsi universitas hasanuddin makasar.

penelitian ini bertujuan mengkaji menganalisis seberapa besarkah pendapatan usaha ternak sapi di Kecamatan Marioriawa Kabupaten Soppeng.

Hasil penilitian dari pembahasan tentang analisis usaha pendapatan sapi di kecamatan marioriawa kabupaten soppeng dari usaha ternak sapi dapat menambah pendapatan petani selain dari bertani. Pendapatan usaha peternak sapi dapat diketahui dengan cara melakukan analisis pendapatan Berkaitan dengan hal tersebut, perlu adanya pengembangan usaha ternak sapi yang dikelola oleh peternak dengan memperhatikan faktor-faktor produksi yang mampu meningkatkan pendapatan. Analisis pendapatan dan faktor-faktor produksi perlu dilakukan untuk mengetahui pendapatan dari usaha ternak yang

²² Agus Pali Mandaha, Alexander Kaka “Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Sapi Potong Di Kelurahan Kawangu Kecamatan Pandawai” Jurnal Peternakan Sabana Universitas Kristen 2022.

dikelola dan juga faktor produksi yang diutamakan sebagai prioritas oleh peternak untuk mendapatkan keuntungan²³

9. Penelitian oleh Noviani dengan judul “analisis usaha pembesaran sapi potong di desa sumber rahayu kecamatan rambang kabupaten muara enim” skripsi universitas muhammadiyah Palembang.

penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar pendapatan yang diperoleh dari usaha pembesaran sapi potong dan kendala yang dihadapi dalam usaha pembesaran sapi potong di Desa Sumber Rahayu Kecamatan Rambang Kabupaten Muara Enim. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sumber Rahayu Kecamatan Rambang Kabupaten Muara Enim pada bulan Februari 2022 sampai dengan April 2022.

Hasil analisis menunjukkan Pengelolaan usaha peternakan semakin menunjukkan peningkatan baik dilakukan secara tradisonal (umbaran) maupun dikelola secara intensif seperti usaha penggemukan. Hal ini secara akumulatif menyebabkan pertambahan jumlah populasi sapi potong di Kabupaten Muara Enim yang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Berikut adalah populasi ternak kabupaten di Sumatera Selatan. Pertambahan jumlah populasi sapi potong yang cukup signifikan pada tahun 2018 yang terjadi di Kabupaten Muara Enim yaitu berjumlah 14.977 ekor dan pada tahun 2020 menjadi 15.887 ekor sapi potong. (BPS Sumsel,2020). Kecamatan Rambang adalah salah satu Kecamatan di Kabupaten Muara Enim dengan jumlah peternak sapi potong dan jumlah kepemilikan ternak sapi potong yang dimiliki oleh petani peternak

²³ Andy Feby Nurul Wadiah “Analisis Usaha Pendapatan Sapi Di Kecamatan Marioriawa Kabupaten Soppeng” Skripsi Universitas Hasanuddin Makasar 2022.

disana cukup tinggi, namun karena usaha ini hanya dikelola secara tradisional sehingga untuk mengetahui biaya keuntungan atau pendapatan yang diperoleh atau diterima serta biaya yang telah dikeluarkan.²⁴

10. Penelitian oleh Hamdi Mayulu, Dany Saputra, Mursidah dengan judul “analisis keuntungan usaha peternakan sapi potong” jurnal, ekonomi manajemen dan akuntansi fakultas pertanian universitas mulawarman, samarinda.

Penelitian bertujuan mengetahui biaya produksi, penerimaan, dan keuntungan peternak sapi potong di Desa Karya Jaya Kecamatan Samboja Kabupaten Kutai Kartanegara. Penelitian dilaksanakan menggunakan metode survei melalui pendekatan purposive sampling dengan pertimbangan responden merupakan peternak yang memiliki sapi potong 3 sampai 12 ekor. Data yang diperoleh bersumber dari data primer, dan data sekunder, serta dianalisis secara deskriptif kuantitatif, menggunakan rumus-rumus untuk mengetahui biaya produksi, penerimaan, dan keuntungan yang diterima peternak.

Hasil analisis diperoleh rata-rata biaya produksi peternak sapi potong untuk menunjang usahanya mencapai Rp.28.389.080.-/th, dan dari diperoleh penerimaan Rp.62.672.973.-/th, serta keuntungan sebesar Rp.34.283.893.-/th. Usaha peternakan sapi potong mampu memberikan keuntungan terhadap peternak, dan kemungkinan mampu memberikan peningkatan kesejahteraan peternak. Hasil analisis menunjukkan bahwa rata-rata biaya produksi peternak sapi potong di Desa Karya Jaya Kecamatan Samboja Kabupaten Kutai Kartanegara mencapai Rp.28.389.080,00/th. Usaha tersebut mampu

²⁴ Noviani “Analisis Usaha Pembesaran Sapi Potong Di Desa Sumber Rahayu Kecamatan Rambang Kabupaten Muara Enim” Skripsi Universitas Muhammadiyah Palembang 2022.

memperoleh penerimaan rata-rata Rp.62.672.973,00/th, dengan keuntungan rata-rata sebesar Rp.34.283.893,00/th. Keuntungan yang diperoleh peternak dari hasil usaha peternakan sapi potong menggambarkan bahwa usaha peternakannya berhasil dan diharapkan mampu memberikan kesejahteraan peternak.²⁵

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

NO	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Hardianty Hidayat (2018)	Analisis Pendapatan Peternakan Sapi Potong System Perkandangan Di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa	Kesamaan peneliti saudara Hardianty Hidayat dengan penelitian saya adalah Sama-Sama Membahas Mengenai Peternakan Sapi Potong.	Berbeda penelitian ini dengan penelitian yang sebelumnya yang mana penelitian sebelumnya menggunakan metode kuantitatif sedangkan yang sekarang menggunakan penelitian kualitatif deskriptif.
2.	Indah Ratna Sari (2019)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Peternak Sapi Potong Di Desa Metuk Kecamatan Mojosongo Boyolali	Pada penelitian indah ratna sari ada kesamaan dalam pembahsannya yaitu sama sama membahas tentang pendapatan peternakan sapi	Ada beberapa perbedaan dalam penelitian yang sebelumnya seperti objek penelitiannya dan beberapa rumusan masalah yang berbeda

²⁵ Hamdi Mayulu, Dany Saputra, " Analisis Keuntungan Usaha Peternakan Sapi Potong" Jurnal, Ekonomi Manajemen Dan Akutantans Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman, Samarinda 2023.

3.	Agnes Tri Sulastiawati (2020)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Usaha Peternakan Sapi Pada Kelompok Karya Lestari Di Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan	Kesamaan Dalam Penelitian Ini Adalah Sama – Sama Membahas Mengenai Peternakan Sapi Potong.	Perbedaan Dalam Penelitian Terdahulu lebih membahas kelayakan pada usaha sapi Sedangkan Penelitian Yang Sekarang membahas lebih luas.
4.	Firman (2021)	Analisis Produksi Dan Keuntungan Usaha Peternakan Sapi Potong Di Desa Sidodadi Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara.	Persamaan penelitian ini dengan penelitian firman ada pada sama sama membahas keuntungan sapi potong	Perbedaan Dalam Penelitian Terdahulu lebih membahas produksi dan pendapatan Sedangkan Penelitian Yang Sekarang lebih luas lagi pembahasannya dan Menggunakan Metode Kualitatif Deskriptif.
5.	Javier Andiko (2021)	Profil Usaha Dan Karakteristik Peternakan Sapi Potong Di Kota Padang	Penelitian sebelumnya memiliki persamaan yang membahas Peternakan Sapi Potong.	Perbedaan Dalam Penelitian Terdahulu yaitu di fokus permasalahan bahwa peneliti yang dahulu membahas profil usana dan juga karakteristik dari usaha sapi tersebut sedangkan peneliti yang sekarang

				membahas lebih luas lagi mengenai usaha ternak sapi potong..
6.	Ikram (2022)	Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Di Kelurahan Lamalaka Kecamatan Bantaeng Kabupaten Bantaeng	Di dalam penelitian ikram tersebut dengan penelitian ini seragam membahas pendapatan peternakan	Perbedaan Dalam Penelitian Terdahulu Menggunakan Metode Kualitatif Sedangkan Penelitian Yang Sekarang Menggunakan Metode Kualitatif Deskriptif.
7.	Agus Pali Mandaha, Alexander Kaka (2022)	Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Sapi Potong Di Kelurahan Kawangu Kecamatan Pandawai	Kesamaan Dalam Penelitian Ini Adalah Sama – Sama Membahas Mengenai pendapatan Peternakan Sapi Potong.	Perbedaan Dalam Penelitian Terdahulu Menggunakan Metode Sensus Dengan Wawancara Langsung Sedangkan Penelitian Yang Sekarang Menggunakan Metode Kualitatif Deskriptif.
8.	Andy Feby Nurul Wadiah (2022)	Analisis Usaha Pendapatan Sapi Di Kecamatan Marioriawa Kabupaten Soppeng	Yang sama penelitian sebelumnya seperti membahas terkait Peternakan Sapi Potong.	Yang Berbeda Di Penelitian Terdahulu Menggunakan Metode Penelitian Kuantitatif Deskriptif Sedangkan Penelitian Yang Sekarang

				Menggunakan Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif.
9.	Noviani (2022)	Analisis Usaha Pembesaran Sapi Potong Di Desa Sumber Rahayu Kecamatan Rambang Kabupaten Muara Enim	Penelitian Ini Sama persis Membahas Mengenai Peternakan Sapi Potong.	Perbedaan Dalam Penelitian Terdahulu Menggunakan Metode Studi Kasus Sedangkan Penelitian Yang Sekarang Menggunakan Metode Kualitatif Deskriptif Dan Lokasi Penelitian.
10.	Hamdi Mayulu, Dany Saputra, Mursidah (2023)	Analisis Keuntungan Usaha Peternakan Sapi Potong	Pembahasan penelitian sebelumnya sama membapah peternakan sapi	Perbedaan Dalam Penelitian Terdahulu Menggunakan Metode Survei Sedangkan Penelitian Yang Sekarang Menggunakan Metode Kualitatif Deskriptif.

Sumber : Di Kelola Dari Penelitian Terdahulu

Dari tabel di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwasanya dari sebagian banyak dan sebagian besar penelitian terdahulu penelitian ini memiliki kesamaan berikut perbedaan dari penelitian terdahulu tersebut, seperti sama sama menganalisa atau mengkaji peternakan sapi potong. Namun yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang adalah penelitian yang

sekarang lebih focus kepada bagaimana mekanisme pemasaran pada peternakan sapi potong pb barokah *Farm* dan strategi pemasaran seperti apa yang di kembangkan oleh peternakan tersebut berikut seberapa besar keuntungan sapi potong PB BAROKAH *FARM* di Desa Gerujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kota Bondowoso tersebut.

B. Kajian Teori

1. Pengembangan usaha

Pengembangan usaha adalah proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian untuk memperbesar atau memperluas operasi bisnis agar mampu meningkatkan nilai dan daya saing di pasar. Pengembangan ini mencakup berbagai aspek, seperti pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, dan inovasi produk atau jasa.

a. Konsep Dasar Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha pada dasarnya berfokus pada upaya untuk meningkatkan nilai perusahaan melalui berbagai strategi, termasuk diversifikasi produk, ekspansi pasar, dan pengembangan jaringan.²⁶ Diversifikasi produk, sebagai contoh, dapat membantu perusahaan untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu produk atau pasar tunggal.²⁷

²⁶ Porter, M. E. *Keunggulan Kompetitif: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Free Press. (1985)

²⁷ Ansoff, H. I. *Strategi Perusahaan*. Penguin Books (1988).

b. Strategi Pemasaran dalam Pengembangan Usaha

Strategi pemasaran memegang peran penting dalam pengembangan usaha, di mana perusahaan dituntut untuk memahami kebutuhan pasar yang selalu berubah. Salah satu pendekatan yang sering digunakan adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan.²⁸ Selain itu, penerapan digital marketing saat ini dianggap efektif karena menjangkau audiens lebih luas dan lebih spesifik.²⁹

c. Manajemen Keuangan dalam Pengembangan Usaha

Pengelolaan keuangan yang baik sangat diperlukan agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan. Pembiayaan menjadi tantangan utama bagi banyak perusahaan dalam fase pengembangan, karena membutuhkan sumber daya tambahan. Oleh karena itu, perusahaan sering mengandalkan modal eksternal seperti investasi atau pinjaman untuk mendukung ekspansi.³⁰

2. Pengembangan usaha dalam etika bisnis islam

a. Pengertian konsep nubuwwah

Nubuwwah (kenabian) merupakan sifat-sifat yang diberikan Allah SWT kepada orang yang dipilih-Nya karena mereka memiliki keistimewaan dan kemampuan khusus yang tidak dimiliki manusia lain yaitu berupa wahyu dan mukjizat yang dapat membuktikan ajaran yang mereka bawa

²⁸ Kotler, P., & Keller, *Manajemen Pemasaran* (Edisi ke-15). Pearson. KL (2016)

²⁹ Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. *Pemasaran Digital: Strategi, Implementasi, dan Praktik* (Edisi ke-7). Pearson. (2019).

³⁰ Brealey, RA, Myers, SC, & Allen, F. *Prinsip Keuangan Perusahaan* (Edisi ke-10). Pendidikan McGraw-Hill. . (2011)

itu merupakan ajaran yang benar. Kenabian bukan martabat atau derajat yang diperoleh melalui usaha atau warisan. Allah yang mempunyai hak prerogatif untuk umat-Nya menjadi Nabi atau Rasul.

Kenabian merupakan suatu nilai dasar kegiatan ekonomi Islam karena fungsi Nabi Muhammad SAW yang sentral dalam sumber ajaran Islam. Dari diri Nabi tersimpan sifat mulia yang layak menjadi sebuah panutan bagi setiap muslim dalam melakukan segala aktivitas di dunia.³¹

Prinsip nubuwah juga mengajarkan bahwa rasul merupakan personifikasi kehidupan yang baik dan benar. Allah mengutus Nabi Muhammad SAW sebagai rasul terakhir yang bertugas untuk memberikan bimbingan dan sekaligus sebagai teladan kehidupan, sebagaimana firman Allah:³²

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا

Artinya: Sesungguhnya pada (diri) Rasulullah benar-benar ada suri teladan yang baik bagimu, (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat serta yang banyak mengingat Allah. (Al-Ahzab [33]:21).

Maksud ayat diatas adalah Nabi Muhammad SAW merupakan contoh yang paling ideal, dan teladan yang baik yang harus diteladani. Meneladani semua amalnya, tentunya hal ini dilakukan terutama bagi orang yang mengharap rahmat Allah SWT dan percaya kepada akhirat.³³

³¹ Idri, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2015), 26.

³² Veithzal Rivai dan Rifki Ismal, *Islamic Risk Manajemen For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), 201.

³³ Samsul Nizar dan Zainal Efendi Hasibuan, *Pendidik Ideal*, (Depok: Prenadamedia Group, 2018), 76.

Untuk mencapai kesuksesan dalam berbisnis mengutamakan kejujuran serta tidak keluar dari ajaran-ajaran Islam. Dalam berbisnis seorang pelaku usaha hendaknya memegang teguh kepada sifat-sifat Rasulullah SAW yang meliputi: *Siddiq, Amanah, tabligh, fathanah*. Jika pelaku usaha sudah berpegang teguh pada sifat Rasulullah SAW tersebut maka bisnis/usaha yang dijalankan insyaallah akan mendapatkan keberkahan karena empat sifat tersebut sebagai fondasi dalam menjalankan bisnis Islam.³⁴

b. Prinsip-Prinsip Nubuwwah

1. *Siddiq*

Siddiq merupakan sifat Nabi Muhammad SAW yang artinya jujur dan benar. Orang yang bersifat *siddiq* adalah orang yang benar dalam sikap, ucapan dan perbuatannya, tidak mengambil sikap yang bertentangan dengan kebenaran. *Siddiq* juga berarti orang yang selalu membenarkan ketentuan Allah SWT, kebenaran melalui ucapan dan perbuatannya.³⁵ Perilaku yang diterapkan Rasulullah SAW dalam berbisnis dengan melakukan perdagangan dengan benar dan profesional, sehingga menghasilkan produk yang halal. Produk halal harus diakui sebagai simbol

³⁴ Iwan Aprianto, et. al, *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Depublish Publisher, 2020), 13.

³⁵ Zulkaidah, *Kenabian (Nubuwwah) Dalam Al-Quran*, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2012), 66-67.

³⁶ Siti Indah Purwaning Yuwana dan Hikmatul Hasanah, "Literasi Produk Bersertifikasi Halal Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Pada UMKM", *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani* Vol. 1 No. 2, November 2021, 105.

kebersihan, keamanan, dan kualitas yang tinggi bagi konsumen muslim.³⁶

Seorang entrepreneur harus berjiwa lurus diantaranya sebagai berikut³⁷

a) Baik dan jujur kepada perusahaan / pemegang saham (Stakeholders).

Muhammad SAW sangat dipercaya oleh pamannya, Abu Thalib untuk menjalankan bisnisnya. Kemudian, Abu Thalib (merekomendasikan Muhammad SAW sebagai manajer perdagangan kepada khadijah ra. Muhammad SAW mampu membuat khadijah ra terkagum-kagum dengan kemampuannya. Demikianlah para pengusaha perlu baik dan jujur kepada perusahaannya sendiri atau pemegang saham untuk mendapatkan kepercayaan lebih.

b) Baik dan jujur kepada pelanggan (Stakeholders)

Pelanggan adalah raja dan tidak pernah ada sejarahnya pelanggan mau diperdaya (ditipu). Karena banyak praktik bisnis yang memperdayakan orang, kini diperlukan lembaga perlindungan konsumen. Ada pedagang yang menjual barang- barang kadaluwarsa, ada pedagang yang mencampur zat-zat berbahaya dalam makanan yang dijualnya, ada pedagang yang menjual barang-barang palsu. Semua itu adalah praktik jalan haram bagi para pengusaha yang cepat atau lambat menimbulkan kredibilitas buruk di mata pelanggan. Pengusaha yang hendak

³⁷ Muslim Kelana, *Muhammad Is A Great Entrepreneur*, (Bandung: Dinar Publisher, 2008), 71.

memenangkan hati pelanggan harus bertindak lurus meskipun hanya untung sedikit.

C) Baik dan jujur terhadap pesaing

Jangan menganggap pesaing sebagai musuh yang harus dijatuhkan atau ditumpas. Praktik bisnis saling menyakiti tidak akan membawa keberkahan. Muhammad SAW selalu membangun komunikasi yang lurus dengan sesama pesaingnya di pasar-pasar jazirah Arab.

1) Baik dan jujur terhadap pegawai

Muhammad SAW pernah menasihati untuk membayar upah sebelum keringatnya kering. Maksudnya membayarkan upah sesuai perjanjian. Hal ini menjadi kiasan untuk tidak menunda-nunda hak seorang pegawai apabila perusahaan tidak mengalami kesulitan untuk membayarnya.

2) *Amanah*

Amanah artinya dapat dipercaya. Amanah dalam sebuah bisnis disebut juga kredibilitas. Kredibilitas dalam bisnis dapat diartikan sebagai sebuah kepercayaan pelanggan terhadap sebuah perusahaan dalam aspek manusia maupun perihal keuangan, pemasaran, kelancaran, produksi, dan lain-lain.

Untuk memperoleh kredibilitas perlu menerapkan suatu etika dan ajaran yang bersumber dari Al-quran dan hadist.³⁸ Menjalankan suatu bisnis sangat diperlukan kepercayaan antara pelaku usaha dan konsumen, pelaku usaha harus bertanggung jawab memenuhi sesuatu dengan ketentuan atau

³⁸ Siska Yulia Anita, et. al, *Etika Bisnis dalam Kajian Islam*, (Sada Kurnia Pustaka, 2023), 4.

kesepakatan antara pelaku usaha dan konsumen agar tidak mengecewakan/merugikan salah satu pihak.³⁹ Ciri-ciri dari prinsip amanah adalah tahu dan sadar akan tanggung jawab dalam segala hal termasuk dalam pekerjaan, melaksanakan tugas dengan baik dan tepat waktu, tidak menyalahgunakan kekuasaan, tidak ingkar janji dan dapat dipercaya.⁴⁰

Seorang pebisnis dikatakan *amanah* (kredibel) apabila:⁴¹

- a) Memenuhi janji membayar tagihan sesuai dengan waktu yang ditetapkan.
- b) Membayar upah dan bonus karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c) Menetapkan kerja sama jangka panjang.
- d) Memenuhi takaran atau ukuran sesuai dengan spesifikasi yang disepakati.
- e) Memenuhi ketentuan-ketentuan dalam surat atau akad perjanjian (memorandum of understanding).

Dalam bahasa populer saat ini, *amanah* juga identik dengan komitmen. Semua kesepakatan, akad, ataupun perjanjian bisnis didasarkan pada komitmen bersama. Seseorang dianggap cedera komitmennya kalau ia tidak melakukan komitmen yang ia sepakati bersama.

³⁹ Aprianto, dkk, hal 14.

⁴⁰ Roni Subhan, et. al, "Penerapan Prinsip-Prinsip Koperasi Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam", *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 4 No. 1 (Oktober 2017), 184.

⁴¹ Kelana, hal 70.

3) *Tabligh*

Tabligh artinya menyampaikan. Menjalankan bisnis Islam harus sesuai dengan kondisi barang yang akan dijual tidak menutup- nutupi kualitas barang tersebut, kemudian menyampaikan dengan bahasa yang mudah dipahami.⁴² Pebisnis sejati merupakan orang yang mampu berkomunikasi yang baik sesama manusia agar hubungannya tetap baik.

Menurut Jalaluddin Rahmat dalam Muslim Kelana, Pishthall seorang pakar komunikasi menterjemahkan (*qaulan sadidan*) tersebut dengan dua makna dari kedua ayat tersebut:

- a) Speak words straight to the point (bicaralah langsung pada pokok persoalan)
- b) Speak justly (bicaralah yang benar).

Seorang entrepreneur bisa mempraktikannya untuk bicara langsung pada pokok persoalan atau tidak bertele-tele dan

bicara yang benar tidak dibumbui dengan asumsi-asumsi yang tidak jelas kebenarannya.

4) *Fathanah*

Fathanah artinya cerdas/cerdik. Dalam menjalankan bisnis Islam harus cerdas, cerdas dalam berkomunikasi bersama konsumen, cerdas mengatur strategi marketing, cerdas mempromosikan barang, cerdas dalam membaca situasi dalam menjalankan bisnis.⁴³

⁴²Aprianto, dkk, hal 14.

⁴³Aprianto, dkk, hal 14.

Berikut merupakan kecerdasan sangat diperlukan dalam berdagang sebagai berikut:⁴⁴

a. Untuk menghadapi kompetisi bisnis yang semakin rumit

Pedagang perlu cerdas menyikapi persaingan bisnis, terutama waspada kepada mereka yang menghalalkan segala cara. Taktik dan strategi yang jitu harus digunakan untuk menjadi pemain yang unggul. Dengan demikian, persaingan bisnis tidak perlu diselesaikan dengan cara menjatuhkan ataupun membalas keburukan orang lain.

b. Untuk menghadapi situasi krisis

Situasi krisis seperti kenaikan harga bahan baku pokok yang akan memicu krisis ekonomi, patut disikapi dengan tenang dan langkah-langkah cerdas seperti efisiensi. Banyak pengusaha yang justru mendapat berkah dari krisis. Karena itu, pengusaha cerdas akan selalu bersiaga terhadap krisis dengan membuat terobosan-terobosan baru.

c. Untuk menghindari penipuan

Penipuan saat ini semakin canggih dapat dilakukan dengan berbagai cara. Banyak juga penipu-penipu berdasi yang tampil seorang intelek yang bermaksud menipu. Pengusaha cerdas juga bisa menghindari berbagai praktik penipuan karena berpikir dulu sebelum bertindak.

d. Untuk mengaplikasikan teknologi tinggi

Seorang pengusaha yang cerdas sedikit mungkin menghindarkan diri dari gagap teknologi. Paling tidak saat ini bisa menguasai teknologi

⁴⁴ Kelana, hal 67-68.

komputer seperti internet dan teknologi komunikasi yang terus berkembang pesat. Teknologi akan semakin memudahkan aktivitas bisnis sehingga bisa lebih menghemat waktu, biaya, dan tenaga.

3. Teori Usaha

Teori dalam kamus besar bahasa Indonesia merupakan semua pendapat yang di dasarkan pada penelitian dan penemuan yang di dukung oleh data dan pendapat para ahli.⁴⁵

Wiliam Wiriesma menyatakan Teori bahwa *a theory is a generalization or series of generalization by wich we attemp to explain some phenomena in a systematic manner*. Teori adalah generalisasi atau kumpulan generalisasi yang dapat digunakan untuk menjelaskan dan meramalkan fenomena.⁴⁶

Usaha menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah kegiatan dengan mengkerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud pekerjaan (perbuatan, upaya) untuk mencapai sesuatu. Dalam Undang-Undang No. 03 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba.⁴⁷

⁴⁵ [Htp://Kbbi.Web.Id/Teori](http://Kbbi.Web.Id/Teori)

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta 2013)117.

⁴⁷ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis*, Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus, (Jakarta : Kencana, 2006) Tgl 6 Juli 2023.

Menurut hughes dan kapoor usaha adalah suatu kegiatan individu untuk melakukan sesuatu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna untuk mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.⁴⁸

4. Teori mekanisme

Asal mula kata mekanisme adalah mengambil dari Bahasa Yunani yaitu kata "*Mechane*" yang artinya suatu instrument atau alat untuk mengumpulkan data maupun informasi. Dan kata "*Merchos*" yang artinya suatu cara dan teknis untuk menjalankan suatu fungsi.

Menurut Galileo, menyatakan bahwa, "Mekanisme yaitu suatu cara untuk mencapai suatu tujuan tertentu entah menggunakan tenaga manusia maupun mesin. Semua peristiwa adalah hasil dari suatu kejadian yang terjadi secara langsung dan nyata. hal ini juga menerangkan semua peristiwa yang berdasarkan sebab pekerjaan (*efficient cause*), yang bertentangan dengan suatu tujuan (*final cause*). Alam dianggap seperti sebuah mesin yang keseluruhannya berfungsi secara otomatis dan sesuai dengan bagian-bagiannya".⁴⁹

Menurut Moenir, menyatakan bahwa, " Mekanisme adalah suatu rangkaian kerja sebuah alat yang bertujuan untuk menyelesaikan suatu masalah serta mengurangi kegagalan sehingga mendapatkan yang sangat maksimal".⁵⁰

⁴⁸ Bukhari Alma, *Dasar – Dasar Etika Bisnis Islam*, (Bandung : Alfabeta, 2003), 89. Tgl 6 Juli 2023

⁴⁹ Galileo, *Teknologi Mekanik*. Jakarta : Grafika 27, 2018.

⁵⁰ Moenir, *Teknikal Dan Mekanisme Pergerakan Alat*. Jakarta : Bumi Aksara 2013.

Dari pendapat dua para ahli diatas bisa kesimpulan bahwa mekanisme adalah deretan alat kerja yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang berkaitan dengan proses usaha maupun permasalahan yang terjadi pada bagian bagian tertentu.

5. Sapi potong

Menurut Mariyono Et Al bahwa sapi potong merupakan salah satu usaha yang cukup berperan sangat baik dalam bidang usaha pertanian di pedesaan, utamanya dalam sistem penghubung dengan subsektor pertanian lainnya, sebagai rantai biologis dan ekonomis sistem usaha pertanian.⁵¹

Menurut Pawere Et Al sapi potong merupakan salah satu ternak yang di pelihara dengan tujuan utama sebagai penghasil daging. Ciri-ciri sapi potong memiliki tubuh besar, kualitas dagingnya maksimum, laju pertumbuhan cepat, efisiensi pakan tinggi, dan mudah di pasarkan.⁵²

6. Strategi pemasaran

Menurut Fandy Tjiptono strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya dipasar sasaran tertentu.⁵³

⁵¹ Mariyono Et Al Rekomendasi Teknologi Peternakan Dan Veteriner Mendukung Program Swasembada Daging Sapi (PSDS). Badan Penelitian Dan Pengembangan Pertanian (2010).

⁵² Pawere Et. Al. Proporsi Bangsa, Umur, Bobot Badan Awal Dan Skor Kondisi Tubuh Sapi Pada Usaha Penggemukan 2012.

⁵³ Tjiptono, Fandy, *Stratgi Pemasaran*, Edisi Kedua. Cetakan Keenam. Yogyakarta: Penerbit: Eniy (2017).

Menurut Assauri “Strategi pemasaran adalah seperangkat tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memandu usaha pemasaran suatu perusahaan dari waktu ke waktu, pada semua tingkatan dan acuan serta alokasi, terutama respon perusahaan terhadap lingkungan dan kondisi persaingan yang selalu berubah”.⁵⁴

Jadi strategi pemasaran di PB BAROKAH *FARM* dalam menjual sapi potong menggunakan dua pendapat yakni dari Fandy Tjiptono dan Assauri yang mana menjabarkan aktivitas dan program pemasaran terhadap produk dengan sasaran, kebijakan dan aturan yang memandu usaha dalam tingkatan alokasi dan respon perusahaan dan juga kondisi yang selalu berubah dalam bentuk produk di pasar.

7. Teori keuntungan atau laba

Menurut Baridwan berpendapat bahwa: “Pengertian Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi yang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama 1 periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik”.⁵⁵

Swardjono, laba di maknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total kegiatan produksi dan penyerahan barang jasa).⁵⁶

⁵⁴ Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers. . 2013

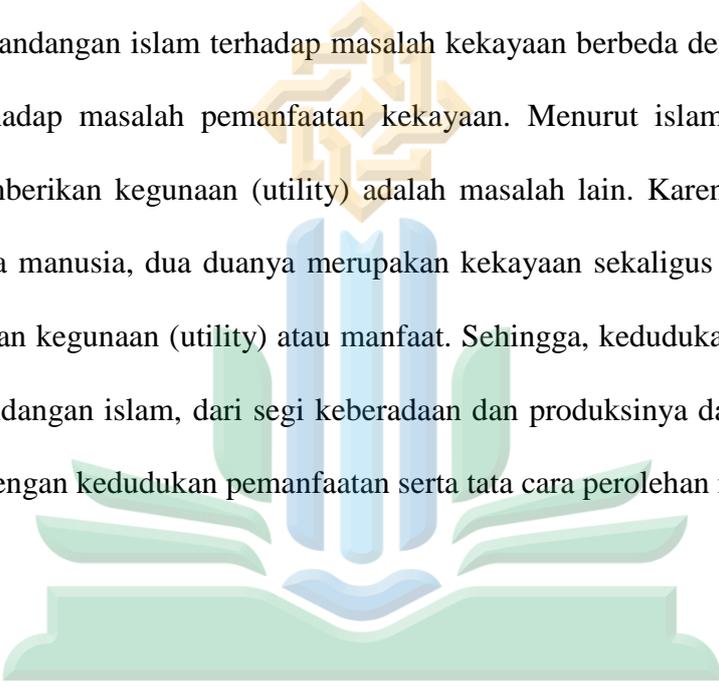
⁵⁵ Baridwan, Zaki, *Intermediate Accounting Edisi 7*, BPFE- Yogyakarta 1992

⁵⁶ Swardjono. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Kruangan*. Yogyakarta ; BPFE 2008.

8. Ekonomi islam

Ekonomi islam didefinisikan sebagai cabang ilmu yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang langka, yang sejalan dengan ajaran islam, tanpa membatasi kebebasan individu ataupun menciptakan ketidak seimbangan makro dan ekonomi logis.⁵⁷

Pandangan islam terhadap masalah kekayaan berbeda dengan pandangan islam terhadap masalah pemanfaatan kekayaan. Menurut islam, sarana sarana yang memberikan kegunaan (utility) adalah masalah lain. Karena itu, kekayaan dan tenaga manusia, dua duanya merupakan kekayaan sekaligus saran yang bisa memberikan kegunaan (utility) atau manfaat. Sehingga, kedudukan kedua duanya dalam pandangan islam, dari segi keberadaan dan produksinya dalam kehidupan, berbeda dengan kedudukan pemanfaatan serta tata cara perolehan manfaatnya.⁵⁸



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁵⁷ M. sholahuddin.asas-asas ekonomi islam, (Jakarta : PT. raja grafindo. 2007)/ hlm. 5

⁵⁸ Muzayyin. Pengantar ekonomi islam, (Surabaya : pena salsabila 2020) hlm. 13

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Menurut Lexy. J. Moleong yang dikutip oleh Masrukhin, pendekatan kualitatif adalah cara yang dilakukan untuk meneliti sebuah objek penelitian dari jawaban informan atas pertanyaan yang diajukan maupun perilaku yang diamati. Data yang dihasilkan berupa data deskriptif.⁵⁹ Penelitian ini didasari atas fenomena sosial dan fakta yang terjadi dilapangan. Peneliti akan melakukan pengamatan berdasarkan data dan observasi yang dilakukan serta pengetahuan yang dimiliki guna memperoleh bukti kebenaran dalam proses penelitian.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (Field Research). Penelitian lapangan dipilih agar peneliti mampu mendapatkan data yang faktual dan akurat. Selain itu berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan oleh peneliti serta keadaan kondisi sesungguhnya jenis penelitian lapangan tepat untuk dilakukan dalam hal ini untuk mengamati usaha ternak sapi potong PB BAROKAH FARM (Perternakan Pemburu Barokah) di Desa Grujukan Kidul Kecamatan Grujukan Kabupaten Bondowoso.⁶⁰

⁵⁹ Masrukhin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Kudus : Media Ilmu Press, 2014), H. 4.

⁶⁰ I Made Laut Mertha Jaya. "*Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*". (Yogyakarta : Quadrant : 2020).111

B. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian ini adalah di PB BAROKAH *FARM* yang berada di Jalan Pemandian Tasnan Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso.

C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah informan yang dipilih untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan. Pemilihan topik didasarkan pada tujuan tertentu.⁶¹

Identifikasi topik penelitian yang digunakan bertujuan. Dengan kata lain, merupakan suatu teknik untuk mengidentifikasi informan dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Pertimbangan-pertimbangan khusus ini, misalnya jika orang tersebut diyakini paling tahu apa yang kita harapkan, atau mungkin orang tersebut adalah orang yang berwenang, maka peneliti harus mempermudah dalam menyelidiki situasi tersebut.

Subjek data dalam penelitian ini meliputi 2 bagian yaitu:

Data Primer

Data primer adalah penelitian yang dikumpulkan langsung dari sumber aslinya, tanpa menggunakan perantara. Contoh data primer antara lain hasil tes, peristiwa atau kegiatan, pendapat (orang), baik secara individu maupun kelompok, dan hasil pengamatan benda fisik.⁶²

Data primer di peroleh melalui responden dengan penelitian lapangan, melalui wawancara kepada 5 informen yang berada di PB BAROKAH FARM tersebut.

⁶¹ Suharsimi, *Prosedur Penelitian* (Jakarta : PT Rineka Cipta. 2013), 183

⁶² Etta Mamang Sangadji, Sopiah, *Metodologi Penelitian*. (Yogyakarta, Andi, 2010), 190.

Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data bukan dari pihak yang terkait langsung kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁶³

Beberapa referensi dari buku-buku yang topiknya berkaitan erat dengan penelitian akan digunakan sebagai data sekunder dalam penelitian ini

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menjadi hal yang penting dalam sebuah penelitian sebab keabsahan data ditentukan dari cara pengambilan data tersebut. Sebuah penelitian didasari oleh data sehingga penting untuk memastikan kebenaran data yang diperoleh. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Pengamatan Langsung (Observasi)

Observasi adalah alat untuk mengumpulkan data yang diperoleh dengan cara mengamati objek penelitian. Data dari hasil observasi menjadi dasar informasi untuk melakukan penelitian lebih lanjut. Observasi pada penelitian ini berupa observasi partisipasi pasif. Menurut sugiyono observasi partisipasi pasif adalah pengamatan terhadap objek penelitian dilakukan secara langsung oleh peneliti tanpa ikut terlibat dalam kegiatan tersebut. Artinya, peneliti mendatangi lokasi kegiatan untuk melakukan pengamatan.⁶⁴ Adapun hal yang di observasi pada penelitian ini mengenai data-data sebagai berikut:

⁶³ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2005), 62.

⁶⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D* (Bandung : Alfabeta,2010), Hlm. 227

- a. Bagaimana pengembangan usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso ?
- b. Bagaimana pemasaran usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso ?
- c. Seberapa besar pendapatan dari usaha *PEMBURU BAROKAH FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso ?
- d. Wawancara (Interview)

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara. Peneliti akan memberikan pertanyaan dengan jenis pertanyaan terbuka sehingga informan dapat menjawab secara komprehensif dan peneliti dapat menggali lebih dalam informasi yang dibutuhkan. Pertanyaan ditujukan untuk mengungkap peristiwa yang berkaitan dengan kehidupan, konsep, persepsi, peran, aktivitas, dan fokus responden.⁶⁵ Adapun data yang akan diteliti dalam wawancara pada penelitian ini adalah mengenai mekanisme usaha, strategi pemasaran, keuntungan dan etika bisnis islam terhadap mekanisme usaha pemasaran PB Barokah *Farm* di Desa Grujugan Kidul Tahun 2023-2024.

- e. Dokumentasi (Documentation)

Pengumpulan data pada penelitian ini selain dengan cara observasi dan wawancara juga menggunakan dokumentasi. Dokumentasi dilakukan untuk

⁶⁵ Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung : PT Remaja Rosdakarya,2009), Hlm 112.

mendapatkan informasi dari berbagai sumber tertulis baik dokumen yang tersedia ataupun dari aktivitas informan yang berkaitan dengan penelitian.⁶⁶ Kegunaan teknik dokumentasi adalah dengan mencari data tentang suatu hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulensi rapat, notulensi, agenda, dan lain-lain.⁶⁷

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis interaktif, peneliti melakukan empat langkah analisis data sebagai berikut:⁶⁸

1. Pengumpulan Data

Data dikumpulkan dengan berbagai cara (observasi, wawancara, ringkasan dokumen) dan biasanya diproses dengan mencatat, mengetik, mengedit, atau menyalin sebelum digunakan.

Dengan tehnik ini peneliti dapat melakukan bermacam cara pengumpulan data seperti mengetik pembicaraan yang di sampaikan oleh narasumber atau bisa juga langsung di catat di buku peneliti dan yang lebih mudah peneliti juga bisa merekam semua yang di sampaikan oleh narasumber dengan lengkap.

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas,

⁶⁶ Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta : Bumi Aksara,2004), Hlm 81.

⁶⁷ Suharsimi, *Prosedur Penelitian* (Jakarta : PT Rineka Cipta: 2013) , Hlm 274.

⁶⁸ Miles, Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta : Universitas Indonesia, 2007), 15-16

dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Dari mereduksi data tersebut agar peneliti dapat menyederhanakan lagi berbagai yang di dapatkan, dengan demikian maka peneliti akan lebih mudah dan juga lebih cepat dalam melakukan proses ke tahap selanjutnya hal ini tiada lain bertujuan agar penelitian sampai penulisan laporan berjalan dengan lancar.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Tujuan dari tampilan data ini adalah untuk mengorganisasikan data dan mengorganisasikannya ke dalam pola-pola relasional agar lebih mudah dipahami.

Penyajian data merupakan kegiatan saat sekumpulan data disusun agar mudah di pahami sehingga memberikan kemungkinan selanjutnya mendapatkan kesimpulan.

c. *Conclution Drawing/Verification*

Tahapan dalam analisis data kualitatif adalah melakukan penarikan kesimpulan. Kesimpulan dilakukan untuk memberikan uraian atau gambaran penelitian agar mudah dipahami dengan jelas. Penarikan kesimpulan juga dapat memunculkan temuan baru dari hasil penelitian yang sebelumnya belum terlihat dengan jelas.⁶⁹

Kesimpulan awal yang di sampaikan biasanya masih bersifat sementara dan sebagian besar kemungkinan masih akan mengalami perubahan apabila tidak ditemukan bukti yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

⁶⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D* (Bandung : Alfabeta,2010), Hlm.253

F. Keabsahan data

Triangulasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah triangulasi sumber dan Teknik. Triangulasi sumber dilakukan dengan pengumpulan data dari sumber, kondisi lapangan, dan data dokumenter. Diperolehnya data dari berbagai sumber membuat peneliti memiliki informasi dan pemahaman yang lebih komprehensif. Selain itu, peneliti juga menggunakan teknik triangulasi untuk mengumpulkan data yang berbeda, Penggunaan teknik yang berbeda ini memungkinkan peneliti memperoleh perspektif berbeda dan memvalidasi wawasan yang diperoleh.

1.) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber adalah suatu metode yang dilakukan untuk mengukur keabsahan data berdasarkan informasi yang dikumpulkan dari berbagai sumber seperti hasil wawancara, observasi, dokumentasi dan lainnya. Teknik ini digunakan peneliti dengan tujuan untuk melengkapi dan memeriksa kebenaran data yang diperoleh dari informan pada proses wawancara

2.) Triangulasi Teknik

Triangulasi teknis adalah suatu metode yang dilakukan untuk mengukur keabsahan data pada satu sumber atau sumber yang sama dengan cara pengumpulan data yang berbeda. Triangulasi Teknik pada penelitian ini menggunakan cara observasi, wawancara dan dokumentasi pada sumber yang sama yaitu usaha ternak sapi potong PB Barokah *Farm* di Desa Grujugan Kidul Tahun 2023-2024.

Keabsahan data adalah bahwa setiap keadaan harus memenuhi: a) mendemonstrasikan nilai yang benar, b) menyediakan dasar agar hal itu dapat diterapkan, c) dan memperbolehkan keputusan luar yang dapat dibuat tentang konsistensi dari prosedurnya dan kenetralan dari temuan dan keputusan-keputusannya.⁷⁰

Selanjutnya, ketika mengumpulkan data tentang peristiwa dan konteks yang berbeda dari sudut pandang yang berbeda, peneliti dapat menggunakan pengecekan anggota untuk memeriksa ulang hasilnya guna menghilangkan perbedaan konstruksi realitas yang ada dalam konteks penelitian, selain itu Peneliti dapat melakukannya dengan jalan:

- A. Memberikakan beberapa macam pertanyaan kepada informan
- B. Melakukan pemeriksaan kebenaran data dari berbagai sumber data
- C. Menggunakan lebih dari satu metode untuk memastikan kebenaran data yang diperoleh⁷¹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁷⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT.Remaja RosdaKarya, 2013 320-321.

⁷¹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian*,332.

G. Tahapan-Tahapan Penelitian

Tahap penelitian yang dilalui oleh peneliti dalam proses penelitian adalah sebagai berikut:

A. Tahap Pra Lapangan

Tahap sebelum terjun ke lapangan meliputi enam tahapan sebagai berikut⁷²:

- 1) Melakukan penyusunan kerangka penelitian
- 2) Menentukan tempat penelitian
- 3) Melakukan perizinan penelitian
- 4) Menjaga dan menilai lapangan
- 5) Menentukan informan
- 6) Menyiapkan perlengkapan penelitian

B. Tahap Pelaksanaan Lapangan

- 1) Melakukan pengumpulan data dari informan
- 2) Melakukan identifikasi data

C. Tahap Penyusunan Laporan

- 1) Merancang kerangka laporan hasil penelitian
- 2) Menyusun laporan hasil penelitian
- 3) Melakukan ujian hasil penelitian bersama dewan penguji.

⁷² Metodologi Penelitian Kualitatif, *Lexy J. Moleong* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), 127-128.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambar Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Pb Barokah *Farm*

Dalam gambaran umum ini adalah hal yang penting dan dapat di jelaskan oleh peneliti untuk menjelaskan hasil apa yang sudah diteliti yang telah diperoleh, peneliti akan membahas gambaran umum terkait Pb barokah *Farm* yang bertempat di grujugan kidul kecamatan grujugan kabupaten bondowoso, baik dari sisi latar belakang, struktur dan penerima manfaat. Selain gambaran umum peneliti juga akan memaparkan bagaimana mekanisme, strategi pemasaran dan juga seberapa besar keuntungan yang di peroleh pada pb barokah *Farm* tersebut.

Pb barokah *Farm* merupakan sebuah kandang sapi potong yang berada di desa grujugan kidul lebih tepatnya di jl. pemandian tasnan dusun karang rejo 1 selatan lapangan sepak bola desa grujugan kidul. Kandang sapi pb barokah *Farm* tersebut bergerak pada penjualan maupun pemasaran sapi potong untuk seluruh Indonesia (nasional) mengapa peneliti mengemukakan demikian karna pb barokah *Farm* tersebut sering melakukan pengiriman sapi potong tersebut untuk wilayah jawa tengah dan juga jawa barat.

Pb barokah *Farm* biasanya menjual 2 jenis sapi yaitu berjenis sapi limosin dan juga sapi peranakan ongole (PO), sapi limosin biasanya berwarna merah keemasan sedangkan sapi peranakan ongole (PO) biasanya berwarna putih. *Manager* pb barokah *Farm* mengatka bahwa :

*Peternakan ini di bangun sejak tahun 2018. Dulu cong sebelum kandang sapi ini berdiri profesi saya adalah seorang buruh ladang lalu mencoba peruntungan menjadi produsen batu bata merah setelah sekian lama menjadi produsen batu bata merah saya di ajak paman saya untuk bekerja kuli pedagang sapi , singkat cerita kemudian saya belajar sama paman bagaimana proses jual beli di pasar sapi potong tersebut, setelah bertahun tahun lamanya saya nguli ke pasar sapi tersebut akhirnya saya punya inisiatif untuk memposting sapi yang saya jual ke facebook, nah dari situlah saya mengenal seseorang dari bandung yang bernama bapak deni se orang pengusaha sapi dari bandung berkat beliau saya cong di berikan modal sehingga berdirilah pb barokah *Farm* ini. Alhamdulillah Setelah saya kenal dan bekerja sama beliau, berkat beliau usaha saya semakin berkembang dan merubah keadaan ekonomi saya yang membuat hidup saya sedikit lebih maju dari sebelumnya. Saya bersama paman saya cong berInisiatif untuk membangun usaha yaitu usaha peternakan sapi potong ini. Saya bilang ke beliau bahwa saya ingin membangun usaha peternakan sapi potong. Setelah berbincang dengan beliau saya diberi arahan sekaligus membantu pembiayaan untuk memulai usaha sapi tersebut cong. Setelah bertahun-tahun lamanya alhamdulillah sekarang peternakan sapi saya mulai berkembang dengan pesat sampai saat ini. Bahkan penghasilannya bisa mencapai puluhan juta rupiah dalam sebulan.⁷³*

Dari hasil wawancara di atas dapat diuraikan bawah pb barokah *Farm* tersebut sudah berdiri 6 tahun lamanya dan sudah berkembang dari awal mula nguli batu bata merah sampai mempunyai kandang sedemikian besar.

⁷³ H. fauzan risqi, di wawancarai oleh penulis, Bondowoso, (21 Mei 2024)

B. Penyajian Data Dan Analisis

Berikut ini Penulis mencoba memberikan gambaran di dalam analisis peternakan sapi potong PB Baroka *Farm* (peternakan pemburu barokah) di Desa Gurjungan Kidur Kecamatan Gurjungan Kabupaten Bondowoso periode tahun 2023-2024 dengan menggunakan fenomena dan data yang diperoleh pada pasca pengolahan, beberapa metode telah di terapkan hanya untuk memperoleh data dan untuk selanjutnya adalah pembuktian data. Peneliti menggunakan berbagai cara hanya untuk mendapatkan suatu data yang relevan dan asli pada penelitian ini, yang pada akhirnya akan menerangkan beberapa hasil wawancara dan juga dokumentasi sebagai tanda ke aslian dalam penelitian ini.

1. Bagaimana pengembangan usaha PEMBURU BAROKAH *FARM* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Gurjungan Kidul Kecamatan Gurjungan Kabupaten Bondowoso ?

pengembangan usaha yang di jalan oleh PB Barokah *Farm* milik fauzan rizqi menggunakan 4 saluran pemasaran yang terdiri dari saluran pemasaran I, saluran pemasaran II, saluran pemasaran III, saluran pemasaran IV.

Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan dari pb barokah

Farm yaitu bapak Ripah :

“Biasanya system penjualan dari pb barokah ini cong untuk setiap harinya itu langsung di jual ke pasar sapi yang mana pasar sapi tersebut biasanya libur pada hari kamis dan jum’at, untuk hari senin, selasa, rabu, sabtu, minggu itu pasar sapi aktif. Dan tidak sedikit juga biasanya pembeli itu langsung ke kandang sapi ii untuk membelinya dan kelebihannya jika langsung ke kandang ini yakni pembeli biasanya akan merasa sangat puas karna bisa memilih

*sendiri dan bisa mengecek sendiri seperti apa yang sesuai dengan pembeli tersebut”.*⁷⁴

Pendapat diatas juga diperkuat dengan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fauzan pemilik PB Barokah *Farm* :

*“Mekanisme pemasaran yang saya lakukan cong sampai saat ini dan biasanya saya lakukan sebagai pemasukan saya sehari-hari itu seperti ini, I barang dari saya itu langsung di jual ke peternak atau konsumen. II Barang dari saya lalu ke jagal dan baru ke pada konsumen. III barang dari saya langsung di borong oleh pedagang besar. Nah untuk yang no 3 ini cong biasanya ini bukan untuk harian melain untuk saat 2 hari raya tersebut cong yaitu hari raya idul fitrih dan juga hari raya idul adha dari sini lah pb barokah Farm ini berkembang yaitu hasil kerja sama dengan juragan besar dari bandung yang bernama bapak deni IV. Terkadang cong ada juga pembeli dari instansi tertentu yang memesan sapi 2 sampai 5 ekor untuk di kurban pada hari raya”.*⁷⁵

Dari wawancara di atas peneliti dapat memaparkan sebagai berikut :

A. Saluran Pemasaran I

Pemasaran yang pertama adalah produk dari pb barokah *Farm* milik fauzan rizqi tersebut langsung di bawa ke pasar sapi menggunakan mobil L300. Setelah berada di pasar sapi tersebut baru langsung di pasarkan ke pada petani atau konsumen.

B. Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran II adalah produk yang biasanya di miliki pb barokah *Farm* tersebut bukan hanya konsumen petani yang membeli

⁷⁴ Ripah, Karyawan Pb Barokah *Farm*, Di Wawancarai Oleh Penulis, Bo ndowoso, 22 Juni 2024.

⁷⁵ Fauzan rizqi, di wawancarai oleh penulis, bondowoso, 21 mei 2024

melaikan biasanya juga cocok bagi se orang jagal sapi potong. Jadi saluran yang kedua ini pb barokah *Farm* tersebut memnjual langsung kepada jagal sapi potong yang berada di daerah bondowoso dan juga kalisat.

C. Saluran Pemasaran III

Saluran pemasaran III produk dari pb barokah *Farm* tersebut di jual langsung kepada juragan besar yang berada di luar jawa timur, bapak fauzan rizqi tersebut biasanya menjual sapinya tersebut kepada juragan besar yang berada di luar jawa timur berawal dari memposting produknya ke media sosial terutama di facebook dengan cara selalu update dalam penjualannya, jadi tidak sedikit juragan besar yang mengenal bapak fauzan tersebut melalui facebook tersebut. Bahkan sudah jadi rutinitas bagi para juragan besar tersebut pada 1 bulan sebelum 2 hari raya tersebut yakni hari raya idul adha dan hari raya idul fitri mengkulak kepada pb barokah *Farm* milik bapak fauzan rizqi tersebut.

D. Saluran Pemasaran IV

Saluran pemasaran IV ini biasanya ada beberapa instansi maupun pondok pesantren yang berada di kabupaten bondowoso dan jember membeli langsung ke kandang sapi pb barokah *Farm* tersebut yang sering terjadi biasanya pada bulan tertentu seperti bulan isro' mi'roj, idul adha dan idul fitri.

2. Bagaimana strategi pemasaran usaha **PEMBURU BAROKAH FARM** dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso ?

Setiap usaha maupun bisnis tentunya mempunyai strategi pemasarannya tersendiri yang sama sama hanya bertujuan agar usaha maupun bisnis tersebut banyak di kenal orang sehingga menjadikan usaha tersebut lebih maju dan juga sukses berikut adalah strategi pemasaran yang di lakukan pb barokah *Farm*.

Pemilik peternakan sapi potong pb barokah *Farm* mengatakan :

*“untuk strategi pemasaran yang pernah dan masih saya lakukan hingga saat ini itu sudah pemasaran yang sperti biasa semua sapi saya jual ke pasar dan yang kedua pemsaran saya melewati facebook itu, dengan perantara facebook ini sehingga pb barokah Farm ini berdiri”*⁷⁶

Bapak fauzan menyatakan bahwasanya dalam proses pemasarannya informant menggunakan Dua strategi pemasaran yaitu strategi pemasaran tradisional dan strategi pemasaran online, strategi pemasaran tradisional yaitu suatu strategi pemasaran bisnis yang menggunakan alat dan sarana yang tradisional, komunikasi atau interaksi secara tatap muka dan sebagainya. Seperti contoh informant membawa sapi dari kandang terus dibawa ke pasar menggunakan mobil.

Di jelaskan juga oleh sopir dari bapak fauzan tersebut yaitu bapak Taufiq:

*“biasanya pak fauzan itu membelinya ke setiap desa terutama yang di cari itu di daerah pegunungan, setelah mendapatkan sapi tersebut baru di bawak pulang ke kandang pb barokah Farm tersebut untuk stok penjualan sapi pada ke esokan harinya”*⁷⁷

⁷⁶ Fauzan Rizqi, Di Wawancarai Oleh Penulis, Bondowoso, 22 Mei 2024.

⁷⁷ Taufiq, Di Wawancarai Oleh Penulis, Bondowoso, 23 Mei 2024.

Jadi berdasarkan informasi dari bapak Taufiq selaku sopir dari usaha milik bapak fauzan rizki yaitu usaha pb barokah *Farm* tersebut semua sapi yang mayoritas pembelian awal itu membeli di daerah desa yang ada di dataran tinggi mengapa demikian karna harganya jauh lebih murah di banding beli di desa yang dataran rendah, setelah itu baru sapi tersebut di bawak ke kandang pb barokah *Farm* baru keesokan harinya di bawalah ke pasar untuk di jual.

Pb barokah *Farm* milik fauzan rizki juga telah melakukan beberapa tahap tahapan untuk mengembangkan sekaligus menerapkan sebagian strategi pemasaran, yaitu:

- a) Tahapan pertama adalah mengidentifikasi dan mengevaluasi kesempatan.

Pb barokah *Farm* punya fauzan rizki berhasil mengambil kesempatan berbisnis sapi potong pada saat banyaknya konsumen yang membutuhkan sapi, karna kebanyakan konsument tidak mengetahui seperti apa ciri-ciri sapi yang bagus maka Bapak fauzan akan memilih dan menyiapkan sapi dengan kualitas sesuai peminat konsumen.

Hal ini berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan owner PB Barokah *Farm* tersebut yaitu bapak fauzan rizqi berikut ini :

“saya biasanya cong membeli barang yang kakinya itu kokoh dan bagus kalu dari segi badannya yang kurus tapi sapinya tinggi besar dan panjang lehernya lebar dan menggantung kebawah”⁷⁸

⁷⁸ Fauzan rizqi, diwawancarai oleh penulis, bondowoso 22 mei 2024

Sesuai dengan penjelasan dari bapak fauzan tersebut bahwasanya mayoritas produc sapi milik pb barokah *Farm* tersebut sesuai dengan kebutuhan konsumen terutama bagi petani. Biasanya sapi tersebut petani memeliharanya sebagai tabungan untuk jaga jaga takut ada kebutuhan yang mendesak di kemudian hari.

Hal tersebut menjadi sebuah kesempatan bagi haji fauzan rizqi untuk menyediakan sapi pilihannya untuk di perjual belikan ke pada petani, mengetahui bahwasanya petani kurang memahami ciri ciri sapi yang bagus untuk di pelihara jangka panjang.

b) Yang kedua adalah menganalisis segmen pasar dan memilih target pasar.

Pemilihan tempat peternakan fauzan rizqi yang sangat strategis sehingga mempunyai peluang sangat besar dan berdekatan dengan pondok pesantren nurul huda yaitu di sekitaran perempatan Jalan Raya pemandian tasnan desa grujugan kidul. Sedangkan ruamah fauzan rizqi dibelakang pesantren nurul huda tersebut, target pemasarannya salah satunya adalah orang tua dari para santri yang mana mereka berasal dari berbagai daerah karena santri pasti setiap setengah bulan satu kali kiriman dari orang tua mereka dari berbagai daerah.

Yang ke dua Pb barokah *Farm* milik fauzan rizki berhasil menerapkannya dalam penjualan media online dengan cara setiap sapi yang telah di pilih dan ditempatkan dalam kandang pb barokah *Farm* oleh bapak fauzan rizki kemudian di upload ke media sosial.

- c) Tahapan ketiga ini merencanakan dan mengelompok kan emasaran sehingga akan menjadi daya tairk tersendiri bagi konsumen dengan adanya pengelompokan ini.

Hasil observasi peneliti, Pb barokah *Farm* milik fauzan rizki juga menerapkan bauran pemasaran variabel produk agar usahanya berjalan lancar yaitu bauran (*product*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).

1). Produk (*Product*)

Adapun keunggulan produk dari pb barokah tersebut sapinya yang berkualitas superran sperti sapi limusin yang besar dan gagah dan tidak kurus harganya sangat terjangkau tentunya selain itu sapi yang sudah di pilih di dalam kandang bisa langsung di antarkan sesuai dengan tujuan pembeli.⁷⁹

*“Afa dan Dassir, keduanya mengatakan bahwa sapinya bagus besar dan sapinya gagah, pelayanan yang diberikan pemilik pb barokah Farm, cepat dan ramah tamah, jujur amanah tentunya”.*⁸⁰

Terlihat jelas dengan hasil wawancara di atas penulis

⁷⁹ Fauzan rizqi, di wawancarai peneliti, 24 Mei 2024

⁸⁰ Konsumen afa dan dassir, di wawancarai peneliti, 25 Mei 2024

meminta nilai kepada konsumen pb barokah *Farm*, pb barokah *Farm* memiliki keunggulan pada kandang yang lebar, kualitas sapi dan pelayanannya terhadap konsumen yang sangat baik.

2). Distribusi (*Place*)

Suatu strategi yang sangat bagus sebab letak kandang sapi milik bapak fauzan itu di dekat perempatan Jalan Raya pemandian tasnan sebelah utara pesantren nurul huda grujukan kidul. Dalam sehari pb barokah tersebut biasanya bisa menjual 1-5 ekor sapi.⁸¹

Berdasarkan wawancara dengan Bapak fauzan, Pb barokah tersebut memiliki keunggulan pada strategi pemasarannya yaitu memakai strategi pemasaran tradisional dan secara online serta bagian lokasi dan kandang yang lebar.

3). Promosi (*promotion*)

Dalam usaha ini fauzan rizki menggunakan promosi bukan menggunakan plang yang biasanya dipakai oleh usaha lain melainkan fauzan rizki menggunakan promosi beberapa kaos sablon yang bertuliskan pb barokah *Farm* dan bertuliskan slogan pemburu barokah. Selain itu fauzan rizki juga menggunakan media sosial facebook sebagai tempat promosi dengan cara selalu update dalam postingannya.

⁸¹ Fauzan rizki, di wawancarai peneliti, 25 Mei 2024

Sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan owner dari pb barokah *Farm* tersebut yaitu bapak fauzan rizqi sebagai berikut :

*“menghadapi era modern ini cong kita harus pintar pintar dalam mencari kesempatan cong, sperti yang saya lakukan contohnya sperti apapun dan seberapa banyak sapi yang saya peroleh dari hasil kulak an ke beberapa desa yang berada di pegunungan tersebut pasti akan saya unggah di whatsapp dan facebook yang penting update dulu, untuk masalah laku atau tidak nya yang penting sudah ikhtiar dulu cong, jangan lupa ibadahnya di perkuat”.*⁸²

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti, pb barokah *Farm* milik fauzan riski bisa sukses sperti sekarang tidak lain karna owner tersebut melakukan beberapa tahap tahapan dalam strategi pemasaran sehingga dengan usaha yang maksimal dan juga strategi pemasaran yang unik maka tidak sedikit konsumen yang berlanggan untuk membeli sapi kepada bapak fauzan rizqi tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁸² Fauzan rizqi, di wawancarai oleh penulis, 25 mei 2024

3. Seberapa besar pendapatan dari usaha PEMBURU BAROKAH FARM dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso ?

Pendapatan atau laba merupakan imbalan atas upaya perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa, ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat kegiatan produksi dan penyerahan barang jasa). Seperti penjelasan dari bapak fauzan rizki berikut ini:

“saya biasanya kurang lebih mendapatkan uang dari penjualan sapi saya perhari bisa jadi dua jutaan dan bisa jadi juga tidak sama sekali dalam seharinya beginilah bisnis cong kadang untung kadang rugi namanya juga rejeki bukan kita yang ngatur yang penting kan kita sudah berusaha namun perhari yang sering itu antara 1 juta sapan 2 jutaan itu kalok hari hari biasa, 2 jutaan itu biasanya sudah bersihnya maksudnya sudah dengan ongkos mobil pakan serta pembiayaan yang lain. yang besar penghasilan saya kalok sudah dapat pesanan dari juragan luar kota itu seperti pak deni yang dari bandung itu dan juragan yang lain itu biasanya memesan 3 bulan atau 2 bulan sebelum dua hari raya”⁸³

Jadi penulis dapat menyimpulkan bahwa penghasilan yang di peroleh bapak fauzan pemilik peternakan pb barokah Farm di desa grujugan kidul tersebut perharinya bisa dikatakan kurang lebih satu juta sampai 2 jutaan pada hari hari biasa. Berbeda lagi kalau yang memesan juragan juragan dari luar kota biasaya beliau berpenghasilan sangat besar karna untuk penjualan pada 2 hari raya tersebut pasar sapi harganya sangat tinggi.

penjualan sapi potong dari PB BAROKAH FARM Grujugan Kidul Grujugan Bondowoso rata-rata laku Rp. 20.000.000, perhari dari pembelian sapi Rp. 17.000.000, jika sapi potong tersebut tidak terjual maka sapi tersebut dibawa

⁸³ Fauzan rizqi, di wawancarai oleh penulis, 25 mei 2024

pulang dan dimasukkan dalam area kandang sapi milik PB Barokah *Farm* yang memungkinkan membutuhkan pakan Okara dengan jumlah sebesar Rp. 50.000 untuk pakan Okara sedangkan Pakan Hijauan sekitaran Rp. 40.000 terhitung perhari untuk pakan, sedangkan biaya BBM sebesar Rp. 100.000 perhari, upah perkaryawan Rp. 60.000 jika dirincikan dalam jumlah pendapatan biaya tunai berjumlah Rp. 17.250.000. sehingga pendapatan perhari usaha sapi potong PB Barokah *Farm* rata-rata kisaran Rp. 2.750.000,-,

Berbeda lagi penghasilannya jika pada 2 hari raya tersebut yaitu hari raya idul adha dan juga hari raya idul fitri berikut sesuai penjelasan dari bapak fauzan rizqi selaku owner dari pb barokah *Farm* tersebut sebagai berikut :

*“Biasanya para juragan besar yang berasal luar jawa timur itu 1 bulan sebelum 2 hari raya tersebut menghubungi saya dan memesan sapi kisaran 23 ekor untuk menyetok kebutuhan sapi di daerah juragan sapi tersebut, dan juragan besar tersebut akan menjual kepada konsument, biasanya juragan besar tersebut memberi harga pada sapi saya 1 ekornya kisaran harga 25 juta dengan tinggi badan 140 cm, nah mengapa kok saya bilang kalok penghasilan saya sangat besar jika juragan besar tersebut sudah memesan kepada saya karna saya bersama sudah membangun kepercayaan kepada juragan tersebut bahwa saya biasanya membeli sapi yang seharga di bawah 20 juta dengan tinggi badan 140 cm tersebut, namun yang terjadi malah juragan besar tersebut mengatakan tidak apa apa pak fauzan jenengn mau beli dengan seharga brapapun yang penting tingginya 140 cm akan saya beli dengan harga 25 juta, jadi cong pesan saya kalau km mau terjun dalam dunia bisnis saran saya agar mengutamakan kejujuran insyaallah km bakalan selamat dunia akhirat”.*⁸⁴

Dari wawancara di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa 1 ekor sapi milik haji fauzan menghasilkan laba kurang lebih 5 juta dalam 1 ekor sapinya jika juragan besar yang memesan semua itu berdasarkan hasil kepercayaan yang

⁸⁴ Fauzan rizqi, di wawancarai oleh peneliti, bondowoso 26 Mei 2024

sangat baik antara bapak Fauzan Rizki selaku owner PB Barokah Farm dengan para juragan besar yang berasal dari luar daerah Jawa Timur tersebut.

Juragan sapi tersebut yang berasal dari luar Jawa Timur memang sudah biasa mengkulak sapi potong tersebut di Jawa Timur khususnya pada 2 hari raya tersebut, mengingat upah minimum regional (UMR) Bondowoso sangat rendah jika dibandingkan dengan kota lain dari sinilah juragan besar mengambil kesempatan sebagai lancarnya bisnis mereka.

Maka dari hasil penelitian di peternakan sapi potong Desa Grujugan Kidul mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai pengusaha peternakan sapi potong terbesar se Kabupaten Bondowoso dan sedikitnya masyarakat di desa tersebut mempunyai kandang besar sekaligus berpenghasilan besar dari usaha peternakan sapi potong tersebut. Hal tersebut yang bikin peneliti sangat tertarik untuk meneliti sekaligus menganalisa seperti apa mekanisme usaha PB BAROKAH FARM.

Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Usaha Pemburu Barokah Farm Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso

Pembisnis atau pengusaha pasti mempunyai peraturan tersendiri dalam berbisnis yang menjadikan patokan utama bagi pembisnis tersebut. Setiap usaha harus mengedepankan kesepakatan bersama antara produsen dengan konsumen agar jual beli tersebut sampai kepada titik sama sama menguntungkan, untuk mencapai titik yang menguntungkan itu maka perlu adanya etika dalam berbisnis islami.⁸⁵

Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 35.

Etika bisnis Islam tersebut merupakan sebuah cara pembisnis dalam pemasaran produknya yang di dasari alqur'an dan semua hadis hadis nabi maupun sunnah rosul.

Penulis akan menjelskan di bawah ini tentang tinjauan etika dalam berbisnis yang Islami terhadap mekanisme dan strategi pemasaran yang berguna untuk menarik konsumen yang digunakan Pb Barokah *Farm* Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso :

Berikut Prinsip prinsip dasar- ekonomi syariah:

1. Tidak melaksanakan penimbunan (ikhtikar). Penimbunan dalam bahasa arab disebut dengan al-ikhtikar. Secara umum ikhtikar dapat di artikan sebagai suatu pembelian produk yang hanya bertujuan untuk menunggu produk tersebut langka sehingga bisa menjual produk tersebut di jual dengan harga tinggi.⁸⁶
2. Tidak melakukan monopoli. Monopoli merupakan salah satu hal yang sangat di haramkan dalam islam, dengan cara melakukan monopoli di dalam pasar maka akan terjadi kelangkaan suatu barang dan harganya bisa sangat mahal.⁸⁷
3. Menghindari transaksi menjual atau membeli hal hal yang diharamkan, dalam islam tidak pernah menganjurkan transaksi barang haram tersebut dengan alasan apapun, karna jika penjualan yang haram tersebut maka pasti akan merugikan salah satu pihak entah dari pembeli maupun penjualnya. Maka segala sesuatu yang

⁸⁶ Muzayyin, *Pengantar Ekonomi Syariah*, Maret 2020

⁸⁷ Muzayyin, *Pengantar Ekonomi Syariah*, Maret 2020

mengandung kebatilan dan kemungkaran haram hukumnya.⁸⁸

Fauzan rizqi selaku pemilik pb barokah *Farm* dalam pemasarannya tentu sangat mengutamakan kenyamanan serta kepercayaan terhadap konsumennya serta latar belakang dari beliau yaitu alumni pesantren sekaligus guru ngaji maka jika berbicara etika pemasarannya yang sangat mengutamakan kebarokahan rezeki meski sedikit dan sangat mengutamakan akhlaknya ketika berjualan

Implementasi Prinsip Nubuwwah Terhadap Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso

Rasulullah SAW merupakan panutan sejati dalam segala hal, mengajarkan kepada umatnya supaya berperilaku jujur dan adil dalam menjalankan bisnis bagi setiap orang. Pada Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso sudah menerapkan prinsip *nubuwwah* dalam sehari-hari, yaitu:

a. *Siddiq*

Dalam berbisnis sifat jujur/benar dapat diwujudkan dengan bentuk kebenaran dan ketepatan, adanya kesesuaian/keselarasan antara apa yang disampaikan/diucapkan.

Hasil wawancara dengan bapak Ripah selaku karyawan Pemburu Barokah *Farm* :

”Saya selalu berusaha untuk berbicara jujur kepada atasan dan karyawan lain, jika saya berbuat kesalahan dalam bekerja, saya akan memberitahu

⁸⁸ Muzayyin, *Pengantar Ekonomi Syariah*, Maret 2020

dan menyampaikan. Misalnya, kelalaian dalam memberi pakan sapi an membersihkan sapi”⁸⁹

Dari pemaparan di atas dapat di simpulkan bahwasanya komunikasi anatar sesama karyawan dan juga karyawan dengan atsan diwajibkan berkomunikasi sebaik baiknya dan juga di utamakan jujur.

b. *Amanah*

Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab di sini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan)

Wawancara dengan bapak fauzan selaku pemilik pemburu barokh farm sebagai berikut:

“dalam melayani konsumen sungguh saya sangat mengutamakan kepercayaan konsumen terhadap penjualan sapi tersebut mengingat sebuah kepercayaan dalam dunia bisnis sangatlah berpengaruh, apalagi target penjualan saya untuk seluruh Indonesia maka sangat penting menjaga kepercayaan tersebut bagi saya”⁹⁰

Dapat di simpulkan dari wawancara di atas bahwasanya bapak fauzan rizqi tersebut sebagai owner dari pb barokah farm tersebut sangat mengutamakan kepercayaan konsumennya dalam perihal bisnisnya, selain amanah juga tauladan dari rosulullah.

c. *Tabligh*

Tabligh artinya komunikatif, penjual atau pelaku usaha hendaknya mampu mengkomunikasikan produknya dengan strategi yang tepat dalam memilih media promosi, mampu menyampaikan keunggulan produk dengan

⁸⁹ Ripah, Diwawancara oleh penulis, Bondowoso, 22 Juli 2024.

⁹⁰ Fauzan rizqi, di wawancarai peneliti, Bondowoso, 22 juli 2024

menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran.

Seperti yang disampaikan bapak fauzan rizqi pemilik pemburu barokah farm sebagai berikut :

“Untuk meyakinkan konsumen kami menyampaikan informasi dengan sopan, berkomunikasi secara baik dan menyampaikan keunggulan dan kekurangan produk, serta cara penyampaian yang mudah dipahami”⁹¹

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa Pemburu barokah farm pada promosi menyampaikan informasi secara sopan, jelas, jujur dan terbuka. Pundhy mandiri Bakery menyampaikan kekurangan dan kelebihan produk. Juga penggunaan bahan baku alami dengan proses pembuatan bersih dan sehat, sehingga konsumen tidak merasa ditipu ketika membeli produk pemburu barokah farm.

d. *Fathanah*

Sifat fathanah disini mendorong pebisnis menjadi inovatif dan kreatif dalam menciptakan produksi-produksi yang dibutuhkan oleh masyarakat sehingga berkembangnya ide kreatif dan wawasan suatu usaha atau bisnis. Bapak fauzan rizqi mengungkapkan sebagai berikut :

“untuk menarik konsumen dan juga untuk mempromosikan usaha ke halayak umum saya selain menggunakan promosi secara tradisional saya juga aktif di sosial media sekaligus update untuk meng upload penjualan sapi saya di akun facebook dan juga tiktok sekaligus instagram, dan juga menyebarkan kaos yang berlogo kepala sapi dan bertuliskan pemburu barokah farm”⁹²

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Pemburu Barokah Farm terus menemukan ide yang baru dengan mengikuti trend.

⁹¹ Fauzan rizqi, pemilik pemburu barokah farm, 22 juni 2024

⁹² Fauzan rizqi, pemilik peburu barokah farm, 22 juni 2024

C. PEMBAHASAN TEMUAN

Dalam pembahasan temuan ini penulis menjelaskan hasil peneliti yang menganalisis peternakan sapi PB Barokah *Farm* (Peternakan Pemburu Barokah) yang terletak pada Desa Gurjungan Kidul Kecamatan Gurjungan Kabupaten Bondowoso Tahun 2023-2024.

Metode penelitian yang digunakan merupakan kualitatif deskriptif yakni prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang di amati.⁹³ Penelitian ini berfokus pada peristiwa yang terjadi pada masyarakat dan berdasarkan kenyataan yang terjadi dilapangan. Jenis penlitian yang di gunakan yakni (*Field research*) penelitian lapangan sedangkan Subjek penelitian ini adalah informan yang dipilih untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan, namun pemilihan subjek disini didasarkan pada adanya tujuan tertentu.⁹⁴

Data diambil dalam bentuk argumen dan dokumen. Informasi yang diperoleh secara khusus berupa diskusi dari pemilik PB Baroka *Farm*, Bapak Fauzan Rizki yang berlokasi di Desa Gurjungan Kidur, Kecamatan Gurjungan, Kabupaten Bondowoso, dan data yang diperoleh dari observasi lapangan. Di sisi lain, peneliti memperoleh data dari foto-foto yang didokumentasikan untuk keperluan dokumentasi.

⁹³ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2007), H. 4.

⁹⁴ Suharsimi, *Prosedur Penelitian* (Jakarta : Pt Rineka Cipta. 2013), 183

1. Pengembangan Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso

Dalam setiap usaha tentu mempunyai suatu mekanisme pemasaran yang berbeda beda tentunya hal ini tergantung kepada pemilik usaha tersebut mau menggunakan mekanisme pemasaran yang seperti apa karna adanya mekanisme pemasaran tersebut bertujuan hanya untuk membuat usaha mereka lancar dan sukses.

Berdasarkan temuan hasil penelitian tentang usaha ternak sapi potong PB Barokah *Farm* (peternakan pemburu barokah) desa grujugan kidul pada sub bab sebelumnya yaitu mekanisme pemasaran.

Menurut Swastha bahwa saluran pemasaran memberikan gambaran tentang rute atau jalur perjalanan suatu produk.⁹⁵ Kotler mendefinisikan saluran pemasaran merupakan saluran distribusi yang terdiri dari seperangkat pedagang yang berkontribusi langsung dalam pemasaran tersebut serta yang berfungsi sebagai penyalur produk dari produsen ke konsumen.⁹⁶

PB Barokah *Farm* tersebut menggunakan beberapa saluran pemasaran guna untuk memperluas usahanya tersebut yaitu : saluran pemasaran I yaitu suatu barang yang di produksi PB Barokah *Farm* langsung di jual kepada perternak atau konsumen, saluran pemasaran II yaitu produk dari PB Barokah

⁹⁵ Swastha, B. 1997. Manajemen Pemasaran Modern. Liberty, Yogyakarta. 25 mei 2024

⁹⁶ Kotler, P. 1992. Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan dan Pengendalian. Erlangga, Jakarta. 25 mei 2024

Farm langsung di jual kepada jagal sapi potong baru setelah itu sampai kepada konsumen, saluran pemasaran III yaitu produk dari PB Barokah *Farm* tersebut di jual langsung kepada juragan besar yang berasal dari luar Jawa timur dengan cara juragan besar tersebut biasanya memesan terlebih dahulu kepada owner dari PB Barokah *Farm*, saluran pemasaran IV yaitu produk yang telah di siapkan oleh PB Barokah *Farm* tersebut di beli langsung di kandang PB Barokah *Farm* oleh beberapa instansi maupun pondok pesantren yang berada di kabupaten Bondowoso maupun kabupaten Jember. Untuk saluran pemasaran III dan IV tidak berlaku untuk harian melainkan berlaku pada 2 hari raya tersebut yaitu hari raya idul fitri dan juga hari raya idul adha.

Berdasarkan pemaparan hasil pembahasan temuan peneliti PB Barokah *Farm* menemukan bahwa PB Barokah *Farm* konsisten dengan penyajian Kotler dan Swastha yang mana Kotler dan Swastha mendefinisikan saluran pemasaran sebagai kegiatan distributor yang menyalurkan produk dari produsen ke konsumen.

2. Strategi Pemasaran Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso

Strategi pemasaran adalah kegiatan pemasaran dan program pemasaran produk dengan tujuan, kebijakan, dan aturan yang menjadi pedoman suatu perusahaan dalam kondisi yang selalu berubah dalam hal alokasi dan tingkat respons perusahaan serta dalam bentuk pasar produk.⁹⁷

⁹⁷ Tjiptono. Strategi pemasaran edisi ke dua, cetakan ke enam. Yogyakarta : penerbit : eniy 2019

Strategi pemasaran mengacu pada serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan, serta referensi dan hubungan yang memandu aktivitas pemasaran di semua tingkatan perusahaan dari waktu ke waktu, terutama respons perusahaan terhadap perubahan lingkungan dan kondisi persaingan.⁹⁸

Setiap perusahaan dan bisnis memiliki strategi pemasaran unik dan Tujuannya satu-satunya adalah membuat perusahaan atau perusahaan Anda dikenal lebih banyak orang, sehingga menjadi lebih maju dan sukses. Seperti contohnya PB Barokah *Farm* tersebut tentu mempunyai startegi pemasarannya tersendiri.

Bukan hanya itu penggunaan *digital marketig* tentunya sudah di lakukan oleh PB Barokah *Farm* tersebut yang bertujuan untuk mengkomunikasikan produk kepada calon pembeli melalui saluran komunikasi online atau daring.⁹⁹

Bapak fauzan rizqi juga telah memaksimalkan usahanya menggunakan digital marketing melalui akun *WhatsAap*, *Facebook* dan *Instagram*. Dengan memanfaatkan fitur – fitur yang berada dalam aplikasi *WhatsAap* seperti *WhatsAap Stories*. Untuk *Facebook* menggunakan postingan foto maupun vidio ke *reels Facebook* atau *Facebook Stories* sedangkan dalam *Instagram* dengan cara mengupload foto maupun vidio ke *Instagram stories*, *Instagram reels*, *feed Instagram*. Dampak pemanfaatan didigital marketing melalui media *whatsAap*, *facebook* dan *instagram* pada PB Barokah *Farm* yaitu peningkatan penjualan dan pendapatan. Peningkatan ini berpengaruh dan terjadi karena

⁹⁸ Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers. . 2013

⁹⁹ M. F. Hidayatullah, *Startegi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok Pada Butik Dot. Id.* Jurnal studi ekonomi dan bisnis islam. June 2023

promosi melalui media sosial tersebut. Sehingga munculnya *feedback* dari konsumen dan jangkauan konsumen yang lebih luas.

Dari pemaparan peneliti dalam kajian data di atas peneliti menemukan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh PB Barokah *Farm* tersebut telah menggunakan 2 strategi pemasaran yaitu strategi pemasaran tradisional dan juga strategi pemasaran secara online. Strategi pemasaran tradisional adalah strategi pemasaran bisnis yang dilakukan dengan cara berinteraksi langsung secara tatap muka dan menggunakan alat maupun sarana prasarana yang tradisional, sedangkan pemasaran secara online adalah cara mempromosikan produk dengan memanfaatkan platform online yang diakses melalui internet seperti facebook,

Selain itu pb barokah *Farm* tersebut juga telah menerapkan bauran bauran atau berhasil menggabungkan variabel pemasaran produk, distribusi dan juga promosi. Seperti produk yang dihasilkan pb barokah *Farm* tersebut sudah terjamin akan kualitasnya dan juga pendistribusiannya yang sangat strategis dan juga sangat baik bukan hanya itu sistem promosi yang dilakukan oleh pb barokah *Farm* tersebut tidak menggunakan plang namun menggunakan promosi kaos dan juga dipromosikan melalui median online sehingga lebih memperluas orang-orang mengenal pb barokah *Farm* tersebut.

3. Pendapatan Dari Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujungan Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso

Setiap usaha maupun bisnis tentu mempunyai keuntungan atau laba bahkan laba tersebut bisa menjadi tujuan utama dari usaha tersebut, kali ini kita akan membahas seberapa besar keuntungan atau laba yang di peroleh PB BAROKAH *FARM* milik bapak Fauzan rizqi tersebut.

Menurut Suwardjono, laba atau imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Jadi laba merupakan kelebihan pendapat di atas biaya.¹⁰⁰

Tujuan utama dalam sebuah bisnis atau usaha tidak lain hanyalah sebuah keuntungan tersebut , berdasarkan kajian data di atas keuntungan yang di dapatkan oleh pb barokah *Farm* tersebut berkisaran 2 juta perhari dari penjualan sapi potong per ekornya Rp. 20.000.000 dengan menggunakan modal sebanyak Rp. 17.000.000 per ekornya.

Berbeda lagi penghasilan maupun keuntungan yang di dapatkan oleh bapak fauzan rizqi selaku pemilik PB Barokah *Farm* jika di 2 bulan hari raya itu yakni hari raya idul fitrih dan hari raya idul adha, Dalam penjualan sapi per ekor milik fauzan rizqi tersebut jika pada bulan 2 hari raya tersebut rata rata menghasilkan Rp. 5.000.000 setiap 1 ekor sapi dari modal pembelian sapi Rp. 20.000.000 dan di jual seharga Rp. 25.000.000. Mengapa penjualan pb barokah *Farm* tersebut lebih besar di bandingkan hari hari biasa karna pada 2 hari raya

¹⁰⁰ Suwardjono. *Teori Akutansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yokyakarta : BPFE 2008

tersebut biasanya bapak fauzan tersebut melakukan transaksi dengan juragan besar yang berada di luar provinsi jawa timur, jadi sangat bagus sekali hubungan antara juragan besar tersebut yang berada di luar jawa timur dengan bapak fauzan rizqi selaku pemilik PB Barokah *Farm* sehingga bapak fauzan tersebut mendapatkan keuntungan lebih besar pada 2 hari raya tersebut jika di bandingkan dengan penghasilan hariannya, mengingat Upah Minimum Regional (UMR) dari kabupaten bondowoso jauh lebih rendah jika di bandingkan dengan kota lain khususnya diluar provinsi jawa timur dengan sperti jadi sebuah pemanfaatan yang sangat bagus bagi bapak fauzan rizqi pemilik PB Barokah *Farm* grujugan kidul bondowoso tersebut.

Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso

Pasar merupakan suatu tempat atau proses interaksi antara pembeli dan penjual dari suatu barang dan jasa tertentu sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan atau keseimbangan harga pasar dan jumlah yang di perdagangkan.¹⁰¹ Jadi setiap proses yang mempertemukan antara penjual dan pembeli, maka akan membentuk harga yang akan di sepakati oleh kedua belah pihak tersebut.

Dari pengertian di atas, maka pasar dapat di artikan sebagai suatu tempat terjadinya mekanisme pertukaran barang atau jasa oleh penjual dan pembeli untuk menetapkan harga keseimbangan pasar serta jumlah yang di perdagangkan.

¹⁰¹ Supriyanto. *Ekonomi mikro perspektif islam*. Malang (UIN Malang Press, 2008) hlm. 205

Mekanisme pasar adalah terjadinya interaksi antara permintaan dan penawaran yang akan menentukan tingkat harga tertentu. Adanya interaksi tersebut akan mengakibatkan terjadinya proses transfer barang dan jasa yang di miliki oleh konsumen, produsen dan pemerintah.¹⁰²

Sesuai analisis data yang berada di atas bapak fauzan selaku owner dari PB Barokah *Farm* tersebut telah melakukan mekanisme pasar yang sangat bagus karna bapak fauzan tersebut setiap harinya melakukan transaksi pemasarannya ke pasar dengan cara produk sapi potong milik haji fauzan tersebut di bawak ke setiap kecamatan yang berada di kabupaten Bondowoso maupun Jember Timur.

Nabi Muhammad adalah seorang pedagang yang professional dan selalu menjunjung tinggi kejujuran, sehingga ia di berikan julukan al-Amin (yang terpercaya). Setelah menjadi rosul, Muhammad tidak lagi menjadi pebisnis secara aktif, Karena situasi dan kondisi perkembangan islam di mekah yang tidak memungkinkan. Sehingga perjuangan dakwah menjadi prioritas beliau. Ketika beliau dan kaum muhajirin berhijrah ke madinah, peran Rosulullah bergeser menjadi pengawas pasar atau al-muhtasib. Beliau mengawasi jalannya mekanisme pasar di madinah dan sekitarnya agar tetap berlangsung secara islami.

Pada saat itu mekanisme pasar sangat di hargai, beliau menolak untuk menetapkan harga manakala tingkat harga di madinah pada saat itu tiba-tiba naik. Sepanjang kegiatan permintaan dan penawaran yang murni, yang tidak di barengi dengan dorongan-dorongan monopolistik, maka tidak ada alasan untuk tidak menghargai pasar. Konsep islam menegaskan bahwa pasar harus berdiri di

¹⁰²Karim, Adiwarmarman. *Ekonomi mikro islam* (Jakarta : IIT Indonesia, 2003) hlm. 20

atas prinsip persaingan bebas. Namun demikian bukan berarti kebebasan tersebut berlaku mutlak, akantetapi kebebasan yang di dasari syari'at islam, karna jual beli tersebut harus terjadi karena sukarela.

sebagaimana disebutkan dalam al-qur'an surat An-Nisa' ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (An-Nisa : 29).

Didukung pula oleh hadist riwayat Abu Dawud, Turmudzi, Dan Ibnu Majjah Dan As Syaukani sebagai berikut :

حَدَّثَنَا عُثْمَانُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَفَّانُ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ أَخْبَرَنَا ثَابِتٌ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ وَقَتَادَةَ وَحُمَيْدٌ عَنْ أَنَسِ قَالَ قَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ عَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرَ لَنَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِيَنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

Artinya : “Wahai Rasulullah, harga mulai mahal. Patoklah harga untuk kami!” Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah-lah yang mematok harga, yang menyempitkan dan yang melapangkan rizki, dan aku sungguh berharap untuk bertemu Allah dalam kondisi tidak seorangpun dari kalian yang menuntut kepadaku dengan suatu kezhaliman-pun dalam darah dan harta”. (HR Abu Dawud, at-Tirmidzi, Ibnu Majjah, dan asy-Syaukani).

Disebutkan dalam hadis diatas jelas dikatakan bahwa pasar merupakan hukum alam (sunnatullah) yang harus di junjung tinggi. Tidak ada seorang pun

secara individual yang dapat mempengaruhi pasar, karna pasar adalah kekuatan sekumpulan orang yang bekerja sama untuk tujuan tertentu. Adapun larangan dalam harga pasar yaitu penetapan harga yang tidak tepat dan dengan alasan yang tidak benar maka akan terjadi ketidakadilan dan pasti akan di pertanggungjawabkan di hadapan Allah SWT.

Berbeda lagi kalau penjual yang menjual barang dagangannya tapi sesuai dengan harga pasar tersebut maka dia termasuk dalam sebuah perjuangan di jalan Allah (jihad fii sabilillah). Dari Ibnu Mughirah meriwayatkan ketika Rasulullah SAW. Melihat seorang laki-laki menjual makanan dengan harga yang lebih tinggi dari pada harga pasar.

Rasulallah bersabda :

الْأَشْخَاصُ الَّذِينَ يَأْتُونَ لِحُلْبِ الْبَضَائِعِ إِلَى هَذَا السُّوقِ هُمْ مِثْلُ
الْجِهَادِ فِي سَبِيلِ اللَّهِ، بَيْنَمَا الْأَشْخَاصُ الَّذِينَ يَرْفَعُونَ الْأَسْعَارَ

(يَتَجَاوَزُونَ أَسْعَارَ السُّوقِ) هُمْ مِثْلُ الَّذِينَ كَفَرُوا بِاللَّهِ

Artinya : “orang-orang yang datang membawa barang ke pasar laksana orang berjihad fii sabilillah, sementara orang yang menaikkan harga (melebihi harga pasar) seperti orang yang ingkar kepada Allah SWT”¹⁰³.

Bapak Fauzan selaku owner PB Barokah Farm tersebut percaya bahwasanya ketika berjualan sapi potongnya ke pasar pasar selalu menjunjung tinggi kejujuran sekaligus kenyamanan pembeli karna bapak Fauzan tersebut berpendapat bahwasanya pada transaksinya lebih mengutamakan, tidak masalah

¹⁰³ Muzayyin, *pengantar ekonomi syariah*, (Pena Salsabila : 2020) hlm 86.

jika keuntungan atau laba dari penjualan sapi potongnya sedikit namun rezekinya lancar barokah, jadi berkat ke ikhlasannya beliau terhadap penerimaan rezeki yang telah di berikan oleh allah swt akhirnya beliau sampai sukses hingga saat ini.

Bukan hanya itu pb barokah *Farm* tersebut meskipun punya kandang besar beliau tidak pernah menimbun suatu produk hanya untuk mengendalikan pasar agar produk sapi potong menjadi langka lalu menaikkan harga sapi potong itu, tetapi jika yang pernah di lakukan bapak fauzan tersebut hanya mengumpulkan sapi potong berdasarkan pesanan dari juragan besar yang berada di luar jawa timur namun hal tersebut hanya berlaku pada 1 bulan sebelum pelaksanaan hari raya idul fitri dan hari raya idul adha, berkat ketaat beliau terhadap syariat islam dan juga pengabdianya terhadap gurunya bapak fauzan tersebut sukses sampai saat ini.

Dari pemaparan di atas di temukan bahwasnya PB Barokah *Farm* (peternakan pemburu barokah) pada desa grujugan, sesuai dan juga sudah memaparkan prinsip-prinsip dasar ekonomi syariah yang di kemukakan oleh muzayyin dalam buku Pengantar Ekonomi Islam. Bukan hanya itu pb barokah *Farm* tersebut sangat layak di puji jika di pandang dari etika bisnis menggunakan dasar syariat islam.

Implementasi Prinsip Nubuwwah Pada Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso

Prinsip nubuwwah yang telah di terapkan di Usaha Pemburu Barokah *Farm* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso adalah :¹⁰⁴

- a. *Siddiq* atau kejujuran dalam Pemburu Barokah *Farm* diantaranya baik dan jujur terhadap atasan, pelanggan, pesaing dan pegawai. Berdasarkan hasil temuan dilapangan menunjukkan kejujuran dan keterbukaan kepada atasan dan karyawan lain mengenai kesalahan. Menjalin hubungan baik kepada pesaing. Kejujuran kepada pelanggan pada proses produksinya.
- b. *Amanah* salah satu alat untuk menjalin komunikasi bisnis dan mendapatkan kepercayaan dari rekan bisnis. Pebisnis yang baik adalah yang mampu memelihara integritasnya, integritas yang terpelihara akan menimbulkan kepercayaan bagi konsumen. Dalam penelitian ini berarti integritas usaha Pemburu Barokah *Farm* dalam menerapkan prinsip *amanah* untuk kepercayaan bagi pembelinya. Berdasarkan hasil temuan dilapangan Pemburu Barokah *Farm* sudah mampu menerapkan prinsip *amanah* berusaha untuk memenuhi janji kepada konsumen terkait pengiriman tepat waktu. Pemburu Barokah *Farm* dalam pemilihan bahan baku menggunakan bahan yang halal dan selalu menjaga

¹⁰⁴ Muslim Kelana, *Muhammad Is A Great Entrepreneur*, (Bandung: Dinar Publisher, 2008), 71

kebersihan agar terciptanya produk yang bersih dan baik¹⁰⁵.

c. *Tabligh* apabila diterapkan dalam usaha bisa menjadi kemampuan komunikasi dan argumentasi dalam penyampaian sesuatu. Namun dalam terapannya, menyampaikan bukan berarti asal menyampaikan, tetapi di kemas dengan cara komunikatif dan argumentatif sehingga inti dari pesan yang ingin disampaikan bisa tersampaikan. Apapun yang menjadi keunggulan dan kelemahan produk harus disampaikan pada pelanggan atau konsumen. Hasil temuan dilapangan Pemburu Barokah *Farm* pada promosi menyampaikan informasi secara sopan, jelas, jujur dan terbuka. Pemburu Barokah *Farm* menyampaikan kekurangan dan kelebihan produk. sehingga konsumen tidak merasa ditipu ketika membeli produk Pemburu Barokah *Farm*.

d. *Fathanah* sebagai strategi khusus untuk menghadapi ketatnya persaingan di dunia bisnis. Dengan kecerdasan yang dimiliki seorang pebisnis harus mampu memprediksi suatu situasi persaingan dimasa yang akan datang seiring dengan berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi. Selain itu juga cerdas dalam melakukan perencanaan, mengorganisir, menerapkan strategi-strategi bisnis. Hasil temuan dilapangan Pemburu Barokah *Farm* terus menemukan ide yang baru, dengan mengikuti trend.

¹⁰⁵ Iwan Aprianto, et. al, Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam, (Yogyakarta: Depublish Publisher, 2020), 13

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bedasarkan penelitian, wawancara dan observasi tentang Analisis Usaha Ternak Sapi Potong PB Barokah *Farm* (Peternakan Pemburu Barokah) yang berada pada Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Mekanisme usaha yang di paparkan oleh PB Barokah *Farm* menggunakan beberapa saluran yaitu : ada saluran pemasaran I, saluran pemasaran II, saluran pemasaran III, saluran pemasaran IV. Saluran Pemasaran I yaitu sapi dari pihak PB barokah *Farm* di jual langsung kepada konsumen, saluran pemasaran II yaitu sapi dari pihak PB barokah *Farm* dijual kepada jagal sapi potong, saluran pemasaran III yaitu sapi dari pihak PB barokah *Farm* di borong langsung oleh pedagang besar yang berasal luar daerah jawa timur, saluran pemasaran IV yaitu sapi dari pihak PB barokah *Farm* datang langsung ke kandang dan di beli oleh beberapa instansi tertentu dan beberapa pondok pesantren yang berasal dari daerah bondowoso dan jember.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pb barokah *Farm* milik bapak fauzan rizqi adalah menggunakan strategi pemasaran tradisional dan juga strategi pemasaran modern yakni melalui media sosial, bukan hanya itu pb barokah *Farm* juga sukses menggunakan beberapa cara pemasaran variabel yaitu ptdok, pendistribusian dan promosiasi yang sangat baik. Dengan beberapa

strategi tersebut pb barokah *Farm* milik bapak fauzan rizqi tersebut bisa berkembang sangat cepat hingga saat ini.

3. Pendapatan pb barokah *Farm* tersebut perharinya rata rata menghasilkan uang sebanyak 2 juta berbeda lagi jika penjualan sapi tersebut pada bulan lebaran yakni bahwa 1 ekor sapi milik haji fauzan menghasilkan laba kurang lebih 5 juta dalam 1 ekor sapinya jika juragan besar yang memesan semua itu berdasarkan hasil kepercayaan yang sangat baik antara bapak fauzan rizqi selaku owner pb barokah *Farm* dengan para juragan besar yang berasal dari luar daerah jawa timur tersebut.
4. Dalam etika bisnis Islam, penulis mendapatkan data bahwa mekanisme pemasaran yang digunakan fauzan risqi selaku pemilik pb barokah *Farm* tidak ada usaha-usaha yang keluar dari syariat islam dan aturan-aturan etika bisnis Islam dalam melakukan kegiatan dagangnya. Bahkan usahanya tidak ada yang mau menjatuhkan para pedagang yang lain. Mereka mempercayai bahwa rejeki mereka telah diatur sebaik mungkin oleh Allah Swt. Pelayanan yang diberikan oleh bapak fauzan risqi untuk melayani konsumen sudah sangat baik, dengan cara melayani sepenuh hati, sopan santun dan ramah agar usaha pb barokah *Farm* berjalan dengan lancar dan tetap ramai pembeli. Tidak hanya itu bapak fauzan rizqi selaku pemilik usaha pemburu barokah *farm* juga telah melaksanakan prinsip nubuwah dalam perjalanan bisnisnya.

B. Saran

Dari kesimpulan yang ada diatas, penulis bisa memberikan saran kepada apa yang menjadi suatu permasalahan dalam skripsi ini :

1. Untuk pb barokah *Farm*

Supaya usahanya semakin melejit hendaknya pb barokah tersebut harus aktif dalam media sosial bukan hanya di facebook maka harus di perluas lagi brandingnya entah melalui Tik Tok, Youtube Dan Juga Instagram. Dengan memaksimalkan semua media sosial tersebut buak tidak mungkin pb barokah tersebut akan di kenal sampai internasional.

Di harapkan juga kepada bapak fauzan rizki selaku pemilik pb barokah *Farm* untuk selalu mempertahankan ke jujuran dalam berdagang dan menjaga kepercayaan konsumen, karena jual beli tersebut harus sesuai dengan syariat islam dan ketentuan yang telah allah kasih, sebagai mana tujuan dalam jual beli adalah kejujuran lebih-lebih keridhoan antar penjual dan pembeli dan tidak ada yang merasa di rugikan.

2. Untuk pemerintah kota bondowoso

Pemerintah kota bondowoso Dukungan dan pengembangan terhadap produsen sapi potong diharapkan terus berlanjut agar produknya dapat terus berkompetisi dengan produk lain yang lebih berkualitas. Di perlukan upaya untuk mensuport para pedagang supaya dapat bersaing dalam hal kualitas.

3. Kepada peneliti selanjutnya

Peneliti berikutnya di harapkan dapat meneliti lebih lanjut mengenai usaha peternakan sapi potong dan dapat menambahkan variabel-variabel lain pada bisnis peternakan sapi potong tersebut.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

- Abdul Aziz, *Etika Bisnis Prespektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013)
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Rajawali Pers, 2013).
- Baridwan, Zaki, *Intermediate Accounting Edisi 7*, (BPFE- Yogyakarta 1992)
- Bukhari Alma, *Dasar – Dasar Etika Bisnis Islam*, (Bandung : Alfabeta, 2003)
- Galileo, *Teknologi Mekanik*. (Jakarta : Grafika 27, 2018)
- I Made Laut Mertha Jaya. “*Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*”, (Yogyakarta : Quadrant : 2020).
- Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis, Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus*, (Jakarta : Kencana, 2006)
- Karim, Adiwarmanto. *Ekonomi mikro islam* (Jakarta : IIT Indonesia, 2003)
- Kotler, P. 2017. *Manajemen Pemasaran* (Erlangga, Jakarta2020).
- Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2007).
- M. sholahuddin. *Asas-Asas Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT. raja grafindo. 2007).
- Mariyono Et Al. *Rekomendasi Teknologi Peternakan Dan Veteriner Mendukung Program Swasembada Daging Sapi (PSDS)*. (Badan Penelitian Dan Pengembangan Pertanian 2010).
- Masrukhin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Kudus : Media Ilmu Press, 2014).
- Miles, Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta : Universitas Indonesia, 2007)
- Moenir, *Teknikal Dan Mekanisme Pergerakan Alat*. (Jakarta : Bumi Aksara 2013).
- Moh. Sukron Adnan, *Analisis Usaha Penggemukan Sapi Potong Di Desa Kepohkencono Kecamatan Pucakwangi Kabupaten Pati*, jurnal Alurus Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Farming Semarang. Agromedia, (Vol 40, No 1 Maret 2022).

Muhadjir Effendi, Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ke Lima, Aplikasi Luring Resmi Badan Pengembangan Bahasa Dan Perukuan, (Kementrian Pendidikan Dan Kebudayaan Republic Indonesia 2016).

Muzayyin, *Pengantar Ekonomi Syariah* (Pena Salsabila, Surabaya 2020)

Sudarman. *Teori Ekonomi Mikro 1*. Pusat Penerbitan Universitas Terbuka, Jakarta 2001.

Sugiarto, *Ekonomi Mikro Sebuah Kajian Komprehensif*, PT Gramedia Pustaka Utama Jakarta 2000.

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

Suharsimi, *Prosedur Penelitian* (Jakarta : PT Rineka Cipta. 2013)

Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta : Bumi Aksara, 2004).

Suwardjono. *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan* (Yogyakarta ; BPF 2008)

Swastha, B. 1997. *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta : Liberty 2018)

Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2009)

Tjiptono, Fandy, *Stratgi Pemasaran*, Edisi Kedua. Cetakan Keenam. Yogyakarta: Penerbit: Eniy (2017).

Tjiptono, Strategi pemasaran edisi ke dua, cetakan ke 6. (Yogyakarta : penerbit : eniy 2019)

Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat Perspektif Tentang Pemberdayaan Ekonomi Rakyat* (Yogyakarta : Adicita Karya Nusa, 2003)

B. JURNAL

- Firman “*Analisis Produksi Dan Keuntungan Usaha Peternakan Sapi Potong Di Desa Sidodadi Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara*” Jurnal Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi, Manado 2020
- Hamdi Mayulu, Dany Saputra, ” *Analisis Keuntungan Usaha Peternakan Sapi Potong*” Jurnal, Ekonomi Manajemen Dan Akutantans Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman, Samarinda 2023.
- Junita Dewi “*Analisis Potensi Pengembangan Sapi Potong Di Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara*” Tesis Universitas Medan Area 2018.
- Yuliana, *Jurnal Agribisnis Indonesia* (Vol 2 No 2, Desember 2014) ; Halaman 177-190. Tgl 6 Juli 2023
- M. F. Hidayatullah, *Startegi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok Pada Butik Dot. Id.* Jurnal studi ekonomi dan bisnis islam. June 2023
- Mujiantoro, *Analisis pendapatan peternakan sapi potong di desa sukaraja kecamatan sepaku kabupaten Penajam Paser Utara*, Jurnal Peternakan Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman, Samarinda (Vol. 5 No. 1’ 2022 page 21-27)
- N.M. Santa, *Analisis kelayakan finansial usaha ternak sapi di Desa Saleo Kecamatan Bolangitang Timur Kabupaten Bolaang Mongondow Utara*, jurnal Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi (Vol. 43 No 2 : 246-253, Juli 2023)
- Safri Lasahudu, *Jurnal Susio Agribisnis* (Vol 2 No 1, April 2017) ; Halaman 12-20. Tgl 23 Oktober 2023.
- Suryana. 2009. *Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Berorientasi Agribisnis Dengan Pola Kemitraan.* Jurnal Litbang Pertanian.

C. SKRIPSI

- Agnes Tri Sulastiawati (2020) *“Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Usaha Peternakan Sapi Pada Kelompok Karya Lestari Di Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan”* Skripsi Universitas Islam Riau Pekanbaru.
- Agus Pali Mandaha, Alexander Kaka *“Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Sapi Potong Di Kelurahan Kawangu Kecamatan Pandawai”* Skripsi Peternakan Sabana Universitas Kristen 2022.
- Andy Feby Nurul Wadiyah *“Analisis Usaha Pendapatan Sapi Di Kecamatan Mariorawa Kabupaten Soppeng”* Skripsi Universitas Hasanuddin Makasar 2022.
- Anida Wati, *“Analisis Peranan Objek Wisata Talang Indah Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam”* Skripsi Uin Raden Intan Lampung 2018.
- Hardianty Hidayat *“Analisis Pendapatan Peternakan Sapi Potong System Perkandangan Di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa”* Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar 2018.
- Ikram *“Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Di Kelurahan Lamalaka Kecamatan Bantaeng Kabupaten Bantaeng Faktor”* Skripsi Universitas Muhammadiyah Makasar 2022.
- Indah Ratna Sari (2019) *“Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Peternak Sapi Potong Di Desa Metuk Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali”* Skripsi Universitas Jenderal Soedirman 2019.
- Javier Andiko *“Profil Usaha Dan Karakteristik Peternakan Sapi Potong Di Kota Padang”* Skripsi Universitas Andalas Padang (2021) .
- Noviani *“Analisis Usaha Pembesaran Sapi Potong Di Desa Sumber Rahayu Kecamatan Rambang Kabupaten Muara Enim”* Skripsi Universitas Muhammadiyah Palembang 2022.

D. WEBSITE

[Http://Kbbi.Web.Id/Teori](http://Kbbi.Web.Id/Teori)

Lejnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Agama RI Dan CV Haekal
Media Centre, *Syaamil Al-Quran Terjemah Perkata*, Q. S. Al-Furqan : 7

Ad-Darimy, Sunan Ad-Darimy, Darul Fikri Beirut.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Mufid
Nim : E20192259
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institusi : Uin Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian yang berjudul **“Analisis Usaha Peternakan Sapi Potong PB Barokah Farm (Peternakan Pemburu Barokah) Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso”**. Tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 18 September 2024



Muhammad Mufid

Nim. E20192259



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B- /Un.22/7.a/PP.00.9/ /2024
Hal : Permohonan Izin Penelitian

20 Mei 2024

Kepada Yth.

Ketua Jurusan Ekonomi Islam FEBI UIN KHAS Jember
Jl. Mataram No. 01 Mangli Kaliwates Jember

Disampaikan dengan hormat, bahwa dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, mahasiswa berikut :

Nama : Muhammad mufid
NIM : E20192259
Semester : X (Sepuluh)
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Peternakan Sapi Potong Pb Barokah Farm
(Peternakan Penburu Barokah) Di Desa Grujungan
Kidul Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso

Mohon diizinkan untuk mengadakan Penelitian/Riset pada tanggal 01-30 Mei 2024 dengan mengambil data sekunder yang bersumber dari:

<https://www.bps.go.id/id/publication/2023/12/22/5927b06e1dcde219f76cec59/peternakan-dalam-angka-2023.html>

Demikian atas perkenannya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,


Dr. Nurul Widyawati I.R., S.Sos., M.Si.



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fauzan Rizqi
Jabatan : Pemilik PB Barokah Farm

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Muhammad Mufid
Nim : E20192259
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institusi : Uin Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian di PB Barokah Farm terhitung mulai 21 Mei 2024 sampai dengan 30 Mei 2024 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Usaha Peternakan Sapi Potong PB Barokah Farm (Peternakan Pemburu Barokah) Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso”.

Demikian surat keterangan ini di buat dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk di pergunakan sebagaimana mestinya.

J E M B E R

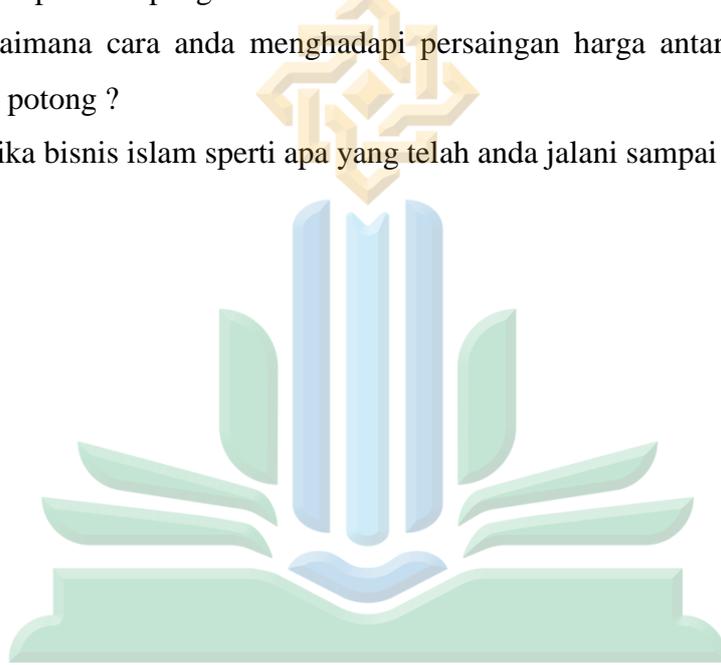
Mengetahui, 30 Mei 2024



Fauzanrizqi

ANGKET PENELITIAN

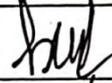
1. Sudah berapa lama anda menjadi pengusaha peternakan sapi potong ?
2. Bagaimana menurut anda usaha ternak sapi potong tersebut ?
3. Bagaimana Mekanisme pemasaran yang anda lakukan agar banyak yang membeli ?
4. Strategi pemasaran seperti apa yang anda telah lakukan ?
5. Seberapa besar penghasilan dalam menekuni usaha tersebut ?
6. Bagaimana cara anda menghadapi persaingan harga antar sejenis penjual sapi potong ?
Etika bisnis islam seperti apa yang telah anda jalani sampai saat ini ?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

JURNAL KEGIATAN PENULISAN

Nama : Muhammad Mufid
Nim : E20192259
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Usaha Ternak Sapi Potong PB Barokah Farm (Peternakan Pemburu Barokah) Di Desa Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso

NO	HARI/TANGGAL	KEGIATAN	TTD
1	21 Mei 2024	Menyerahkan Surat Izin Penelitian Kepada Owner PB Barokah Farm, sekaligus meminta profil PB Barokah Farm	
2	21 Mei 2024	Melakukan wawancara dengan bapak fauzan pemilik PB Barokah Farm	
3	22 Mei 2024	Melakukan wawancara dengan bapak fauzan pemilik PB Barokah Farm	
4	23 Mei 2024	Melakukan wawancara dengan bapak Ripah karyawan PB Barokah Farm	
5	24 Mei 2024	Melakukan wawancara dengan bapak Taufiq Supir PB Barokah Farm	
6	25 Mei 2024	Melakukan wawancara dengan bapak afa konsumen PB Barokah Farm	
7	26 Mei 2024	Melakukan wawancara dengan bapak dassir konsumen PB Barokah Farm	
8	27 Mei 2024	Melakukan wawancara dengan bapak fauzan pemilik PB Barokah Farm	

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Bondowoso, 30 Mei 2024


Fauzanrizqi

DOKUMENTASI



Dokumentasi : Wawancara dengan bapak fauzan rizqi selaku pemilik PB Barokah Farm. 05 Mei 2024



Dokumentasi : Wawancara dengan bapak Taufiq selaku sopir PB Barokah Farm. 01 juni 2024



Dokumentasi : Kunjungan di kandang PB Barokah Farm di desa grujungan kidul kecamatan grujungan kabupaten bondowoso 05 mei 2024



Dokumentasi : Wawancara dengan bapak Dedi selaku karyawan PB Barokah Farm. 01 juni 2024



Dokumentasi : Wawancara dengan Afa dan Dassir selaku konsumen PB Barokah Farm. 15 juni 2024



Dokumentasi : Wawancara dengan bapak Ripah selaku karyawan PB Barokah Farm. 01 juni 202



Dokumentasi : Tinggi badan sapi sebelum pengiriman ke luar wilayah jawa timur. 01 juni 2024



Dokumentasi : Tinggi badan sapi sebelum pengiriman ke luar wilayah jawa timur. 01 juni 2024



Dokumentasi : Foto Bersama Grup PB Barokah Farm Di Pasar Sabtuan Desa Tamanan. 05 juni 2024



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Mufid

NIM : E20192259

Semester : XI (sebelas)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 19 September 2024
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,


Dr. Sofiah, M.E.
NIP. 199105152019032005

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

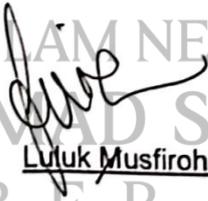
Nama : Muhammad Mufid
NIM : E20192259
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Usaha Ternak Sapi PB Barokah Farm Desa
Grujugan Kidul Kecamatan Grujugan Kabupaten
Bondowoso

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi DrillBit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi DrillBit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 12 September 2024
Operator Aplikasi DrillBit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER


Luluk Musfiroh



BIODATA PENULIS



A. Biodata Diri

Nama : Muhammad Mufid
Nim : E20192259
TTL : Bondowoso, 23 September 2000
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi syariah
Alamat : Dusun Karang Rejo I, RT. 19/RW. 03 Desa
Grujugan Kidul, Kecamatan Grujugan, Kabupaten
Bondowoso
Agama : Islam
No. HP : 082139007839
E-Mail : Masmufid001@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

Paud Nurul Huda An Nawawi (2003-2007)
TK Nurul Huda An Nawawi (2005-2007)
MI Nurul Huda (2007-2013)
SMP Nurul Huda (2013-2016)
MA Raudlatus Syabab (2016-2019)
UIN KH. Achmad Siddiq Jember (2019-2024)