

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK AYAM  
BROILER UNTUK PENINGKATAN PENDAPATAN  
MENURUT TINJAUAN EKONOMI ISLAM  
(Studi Pada Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto  
Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat)**



**Disusun Oleh:**

**TEUKU PUJI RIZKI  
NIM. 180602022**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2022 M/1444 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Teuku Puji Rizki  
NIM : 180602022  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa penulisan SKRIPSI ini, saya :

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naslah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Dengan pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 28 Desember 2022

Yang Menyatakan,

  
Teuku Puji Rizki

## LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

### SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ekonomi Syariah  
Dengan Judul:

**Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk  
Peningkatan Pendapatan Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi  
Pada Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur  
Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat)**

Disusun Oleh:

Teuku Puji Rizki  
NIM. 180602022

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya  
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam Penyelesaian Studi  
pada Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I



Dr. Hendra Syahputra.MM  
NIP. 197610242009011005

Pembimbing II,



Seri Murri.SE.M.Si.Ak  
NIP. 197210112014112001

Mengetahui  
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah,



Dr. Nilam Sari, M.Ag  
NIP. 197103172008012007

## LEMBAR PENGESAHAN SIDANG HASIL

Teuku Puji Rizki  
NIM. 180602022

Dengan Judul:

**Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat)**

Telah Disidangkan Oleh Program Studi Strata Satu (S1) Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk Menyelesaikan Program Studi S1 dalam bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Rabu, 28 Desember 2022 M  
04 Jumadil Akhir 1444 H

Banda Aceh  
Tim Penilai Seminar Hasil Skripsi

Ketua,

  
Dr. Hendra Syahputra, M.M  
NIP. 197610242009011005

Sekretaris,

  
Seri Murni, SE.M.Si.Ak  
NIP. 197210112014112001

Penguji I,

  
Dr. Nilam Sari, M.Ag  
NIP. 197103172008012007

Penguji II,

  
Jafaluddin, M.A  
NIDN. 2030126502

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

  
Dr. Halas Fuqani, M.Ec  
NIP. 1980006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Teuku Puji Rizki  
NIM : 160602152  
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
E-mail : [teukupujirizki@gmail.com](mailto:teukupujirizki@gmail.com)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir  KKU  Skripsi  .....  
yang berjudul:

**Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat)**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non- Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 28 Desember 2022

Mengetahui,

Penulis,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Teuku Puji Rizki  
NIM: 180602022

Dr. Hendra Syahputra, M.M  
NIP. 197610242009011005

Seri Murni, SE, M, Si, Ak  
NIP. 197210112014112001

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan proposal skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat).” Shalawat beserta salam tidak lupa penulis curahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, yang telah mendidik dan menjadikan kita sebagai insan yang berakhlak mulia serta taat kepada Allah SWT.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Strata-1 Program Studi Ekonomi Syari'ah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. Dalam penulisan laporan proposal ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan. Namun berkat bantuan dari berbagai pihak alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi ini. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Dr. Hafas Furqani, M. Ec, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-ArRaniry

2. Ibu Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Ibu Ayumiati, SE, M.Si, selaku ketua dan sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah UIN-ArRaniry
3. Bapak Hafizh Maulana, SP., S.HI ME, selaku ketua laboratorium dan Dosen Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-ArRaniry
4. Bapak Dr. Hendra Syahputra, MM, selaku pembimbing I dan Ibu Seri Mumi, SE, M.Si. Ak, selaku pembimbing II. Terimakasih segala ilmu, arahan dan dukungan serta motivasi yang telah diberikan demi kesempurnaan skripsi ini
5. Penasehat akademik (PA) Dara Amanatillah, M.Sc.Fin serta seluruh dosen-dosen dan para staf yang mengajar pada program Ekonomi Syari'ah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry
6. Terimakasih kepada kepada orang tua terhebat Ayahanda Teuku Ransir dan Ibunda Lismawati serta adik Teuku Mulya atas segala doa cinta, kasih sayang dan pengorbanan, kepercayaan, motivasi, semangat dukungan dan senantiasa berada disisi penulis
7. Sahabat-sahabat seperjuanganku yang menemani dari awal perkuliahan hingga sampai sekarang ini. Terimakasih atas berbagai pengalaman dan rintangan yang kita lalui bersama selama ini. Semua canda tawa, sukacita dan tingkah laku yang selalu membuat penulis tertawa riang. Terimakasih atas

segala semangat dan dukungannya, semoga persahabatan ini terjaga selamanya

8. Teman-teman Ekonomi Syari'ah FEBI 2018 yang sangat baik dan saling membantu dalam banyak hal, terimakasih ilmunya dan semoga sukses

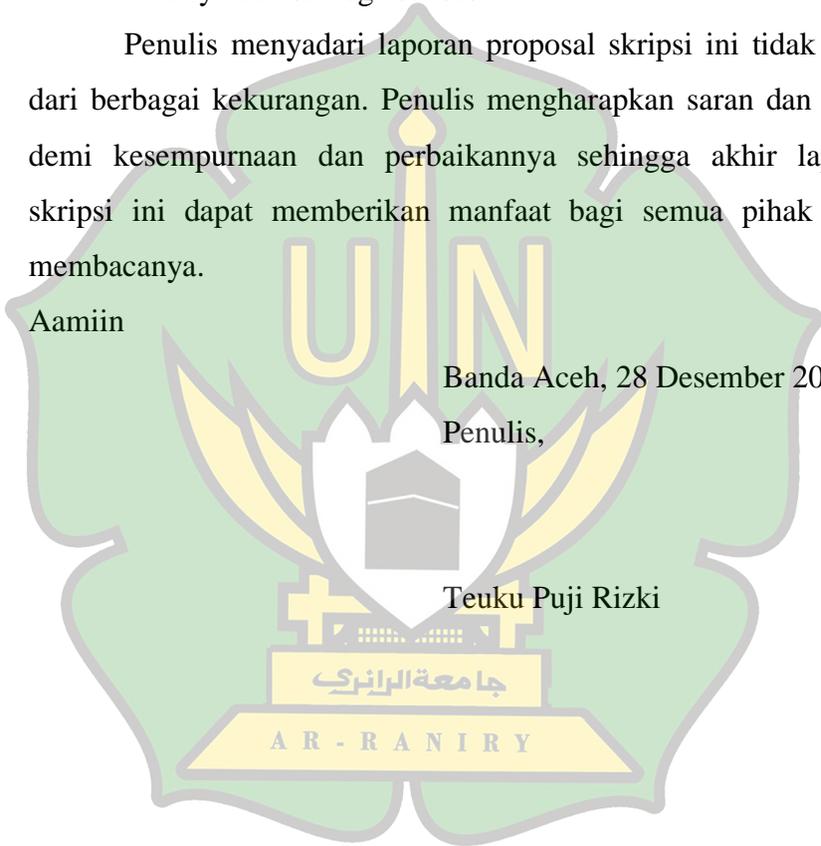
Penulis menyadari laporan proposal skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga akhir laporan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Aamiin

Banda Aceh, 28 Desember 2022

Penulis,

Teuku Puji Rizki



**TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN**  
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/u/1987

**1. Konsonan**

No.	Arab	Latin	No.	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	‘
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

## 2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌ُ و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haul*

### 3. *Maddah*

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
يَ / اَ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ	:	<i>qāla</i>
رَمَى	:	<i>ramā</i>
قِيلَ	:	<i>qīla</i>
يَقُولُ	:	<i>yaqūlu</i>

### 4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

- Ta marbutah* (ة) hidup R Y  
*Ta marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.
- Ta marbutah* (ة) mati  
*Ta marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.
- Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al,

serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *Rauḍah al-atfāl/ rauḍatulatfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *Al-Madīnah al-Munawwarah/  
alMadīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭalḥah*

**Catatan:**

**Modifikasi**

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan *Misr*; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya. **A R - R A N I R Y**
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

## ABSTRAK

Nama : Teuku Puji Rizki  
NIM : 180602022  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
Judul : Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat)  
Pembimbing I : Dr. Hendra Syahputra, MM  
Pembimbing II : Seri Mumi, SE, M.Si. Ak,

Usaha ayam broiler merupakan salah satu jenis usaha yang sedang berkembang di Indonesia. Usaha tersebut sangat menjanjikan, karena semakin pesatnya perkembangan usaha di bidang kuliner, rumah makan, restaurant dan lain sebagainya yang sering memproduksi berbagai jenis menu makanan yang bertemakan ayam serta telur yang bergizi tinggi, sehingga hal tersebut mampu meningkatkan pendapatan para pelaku usaha, pekerja dan masyarakat sekitar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha ayam broiler yang diterapkan oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha peternakan tersebut serta memberikan strategi pengembangan usaha ayam broiler yang tepat pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yang datanya bersumber dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data terdiri dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT. Adapun hasil penelitian dapat menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha ayam broiler untuk peningkatan pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dalam perspektif ekonomi Islam adalah pemilik usaha dan para pekerja sudah menerapkan sifat yang sesuai dengan ajaran Islam dalam mengoperasikan usaha peternakan ayam broiler yakni, memiliki sifat jujur, amanah, tepat janji, toleransi dan disiplin dalam melakukan pekerjaan, baik yang diberikan oleh pemimpin usaha maupun pelanggan. Dengan demikian, hal itu akan membuat pelanggan atau konsumen merasa puas, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha. Dan strategi yang tepat dan efektif digunakan untuk mengembangkan usaha ayam broiler pada

usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah strategi SO (*Strenghts* dan *Oppurtunities*), dengan memanfaatkan kekuatan usaha untuk menangkap peluang yang dimiliki. Dengan menjaga kualitas produk dengan baik, agar pelanggan dan masyarakat tetap membeli ayam broiler. Membuat harga ayam broiler dengan harga relatif murah, agar dapat dijangkau oleh masyarakat. Memiliki lokasi tempat usaha yang strategis, agar masyarakat dapat lebih mudah menemukan ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Melakukan iklan secara giat, baik di pangsa pasar maupun di berbagai platform media digital, agar masyarakat mengetahui produk yang ada di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

**Kata Kunci : *Pengembangan Usaha, Peningkatan Pendapatan Dalam Tিজauan Ekonomi Islam***

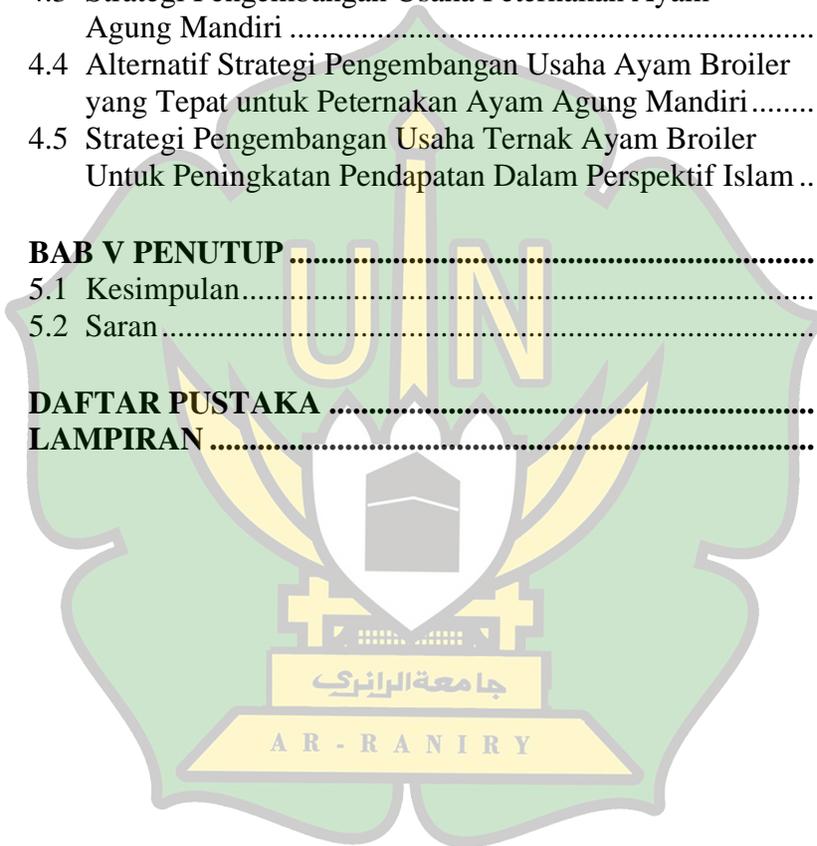


## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SIDANG HASIL .....</b>	<b>v</b>
<b>FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN ...</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xxi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	7
1.4.2 Mafaat Praktis.....	8
1.5 Sistematika Penulisan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>9</b>
2.1 Strategi Pengembangan Usaha .....	9
2.1.1 Pengertian Strategi Pengembangan Usaha .....	9
2.1.2 Pengertian Pengembangan Usaha.....	10
2.1.3 Jenis-Jenis Pengembangan Usaha.....	12
2.1.4 Tingkatan Pengembangan Usaha.....	13
2.1.5 Aspek–Aspek Yang Diperhatikan Dalam Mengembangkan Usaha.....	15
2.1.6 Unsur-Unsur Penting Dalam Pengembangan Usaha .....	16
2.1.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha.....	19
2.1.8 Strategi Pengembangan Usaha .....	31
2.1.9 Ayam Broiler .....	35

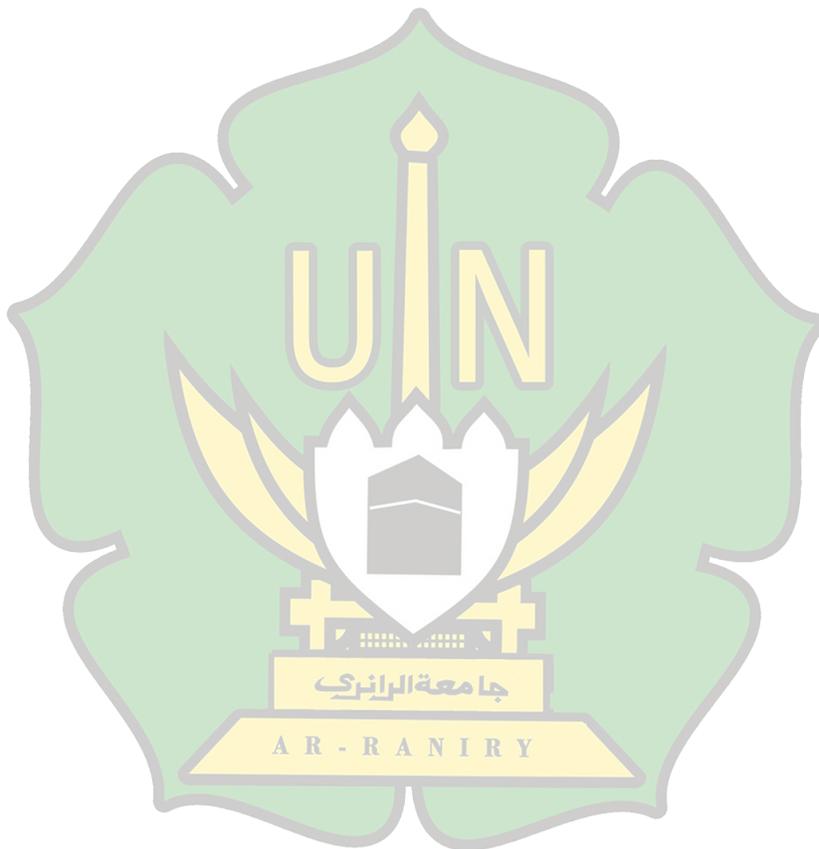
2.1.10	Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektik Islam.....	37
2.2	Peningkatan Pendapatan.....	43
2.2.1	Pengertian Pendapatan.....	43
2.2.2	Jenis-Jenis Pendapatan.....	44
2.2.3	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan...	45
2.2.4	Indikator-Indikator Pendapatan .....	48
2.2.5	Pendapatan Dalam Ekonomi Islam.....	50
2.3	Penelitian Terkait.....	51
2.4	Kerangka Pemikiran .....	64
 <b>BAB III METODELOGI PENELITIAN .....</b>		<b>67</b>
3.1	Jenis Penelitian .....	67
3.2	Subjek dan Objek Penelitian .....	67
3.3	Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data .....	67
3.3.1	Sumber Data .....	67
3.3.2	Teknik Pengumpulan Data .....	68
3.4	Defenisi Operasionalisasi Variabel .....	69
3.5	Teknik Analisis Data .....	71
 <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>74</b>
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	74
4.1.1	Sejarah Berdirinya Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur ecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat .....	74
4.1.2	Visi dan Misi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat .....	75
4.1.3	Struktur Organisasi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat .....	76
4.1.4	Proses Pemeliharaan Ayam Broiler Agung Mandiri .....	78
4.1.5	Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat .....	79

4.2 Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri.....	83
4.2.1 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri.....	83
4.2.2 Peluang dan Ancaman Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri.....	86
4.3 Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri .....	88
4.4 Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Ayam Broiler yang Tepat untuk Peternakan Ayam Agung Mandiri.....	95
4.5 Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk Peningkatan Pendapatan Dalam Perspektif Islam ..	97
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>102</b>
5.1 Kesimpulan.....	102
5.2 Saran.....	104
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>106</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>109</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terkait .....	56
Tabel 3.1 Matrik SWOT .....	72
Tabel 4.1 Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri.....	79



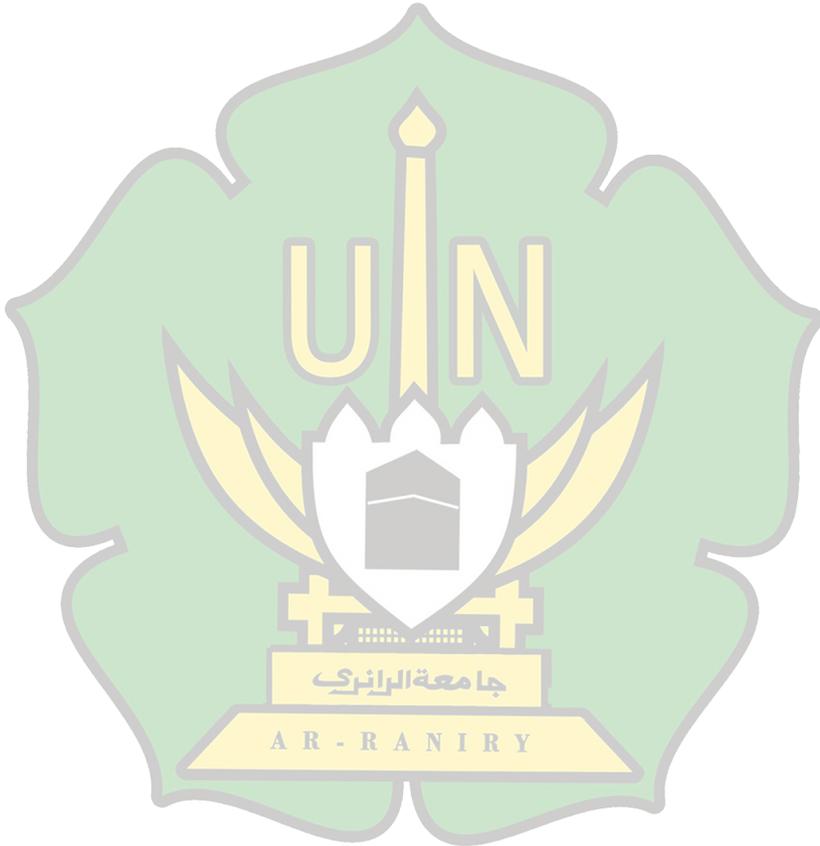
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran.....	65
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ....	77
Gambar 4.2	Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Tahun 2017-2021 .....	82



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Daftar Pertanyaan Wawancara .....	109
Lampiran 2	Peta Geografis Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ....	115
Lampiran 3	Dokumentasi.....	116



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada era digitalisasi ini, dunia usaha berkembang dengan sangat pesat. Agar dapat bertahan dan bersaing dengan para kompetitor, para pelaku usaha harus mampu memperhatikan kebutuhan pasar serta menerapkan strategi yang sesuai dan tepat untuk usahanya. Dengan demikian, hal itu akan dapat membuat usaha berkembang dengan baik sehingga akan meningkatkan pendapatan usaha serta mencapai tujuan yang diharapkan, yakni mendapatkan keuntungan yang besar serta keunggulan yang kompetitif.

Usaha ayam broiler merupakan salah satu jenis usaha yang sedang berkembang di Indonesia. Usaha tersebut sangat menjanjikan, karena semakin pesatnya perkembangan usaha di bidang kuliner, rumah makan, restaurant dan lain sebagainya yang sering memproduksi berbagai jenis menu makanan yang bertemakan ayam serta telur yang bergizi tinggi, sehingga hal tersebut mampu meningkatkan pendapatan para pelaku usaha, pekerja dan masyarakat sekitar.

Ayam broiler merupakan jenis ayam pedaging dari hasil persilangan ayam yang memiliki produktivitas yang tinggi terutama dalam memproduksi daging ayam. Usaha ayam broiler ini termasuk usaha kecil menengah, tetapi jenis usaha yang mampu memberikan peluang besar tidak hanya untuk masyarakat yang memiliki usaha

tersebut, namun juga masyarakat yang bekerja dan terlibat dalam usaha ini (Suryaningsih, 2020: 4).

Pengembangan usaha ayam broiler akan berhasil, apabila usaha peternakan ayam mampu mengelola usaha tersebut dengan baik. Pengelolaan usaha ternak ayam broiler ditunjang dengan kemampuan manajemen yang baik, dari segi manajemen produksi, sumber daya manusia, pemasaran dan keuangan yang akan mempengaruhi keberhasilan usahanya. Usaha ternak ayam broiler perlu dikembangkan dalam rangka memperbesar penyediaan sumber pakan hewan bagi masyarakat (Sanjaya, 2022: 3).

Selain mampu mengelola usaha dengan baik, para pelaku usaha harus mengetahui strategi pengembangan usaha yang sesuai dan efektif untuk meningkatkan pendapatannya. Jika dilihat dari segi perspektif ekonomi islam, agar usahanya dapat bertahan lama dan mencapai tujuan yang diinginkan, yakni meningkatkan pendapatan, para pelaku usaha harus berpedoman pada nilai keislaman yang berlandaskan ekonomi syariah. Dengan senantiasa berlaku jujur dalam berwirausaha, memiliki sifat yang amanah, menepati janji, menjunjung tinggi sikap toleransi serta disiplin dalam melakukan semua aktivitas operasional usaha, terutama pemilik usaha agar menjadi panutan bagi karyawan yang bekerja di usaha tersebut.

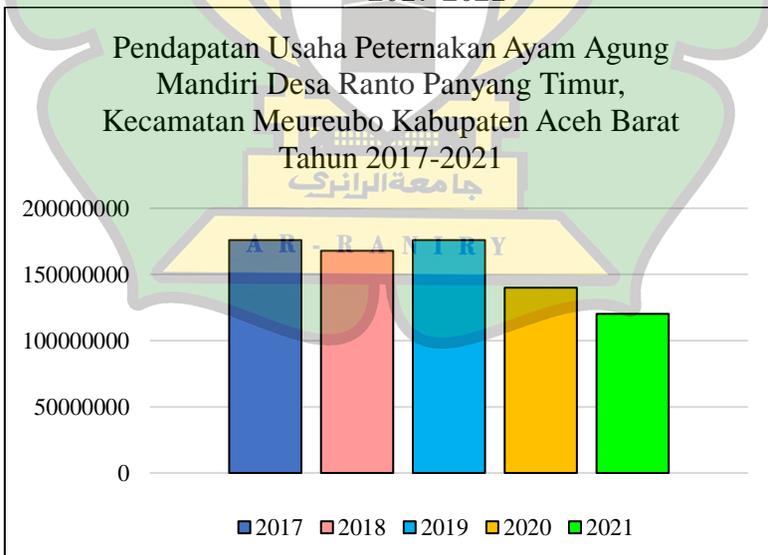
Strategi pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi islam adalah melakukan segala kegiatan usaha dengan berlandaskan ekonomi syariah dan berpedoman pada nilai-nilai islam. Usaha atau bisnis merupakan kegiatan dalam menjual barang atau jasa guna

mendapatkan keuntungan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Namun harus dipahami, praktek-praktek usaha yang seharusnya dilakukan oleh setiap manusia harus sesuai dengan ajaran islam yang telah ditentukan batas-batasnya. Oleh karena itu, ajaran islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah adalah dengan memiliki niat yang baik, berinteraksi dengan akhlak (jujur, amanah, toleran, menepati janji), bersyukur, menganggap pekerjaan yang dilakukan sebagai ibadah, menjaga aturan syariah, bersikap rendah hati dan menghindari sikap kesombongan (Khamidah, 2019: 39).

Salah satu usaha yang bergerak di bidang peternakan ayam broiler adalah usaha ayam Agung Mandiri. Usaha tersebut terdapat di Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Pendirian usaha ayam Agung Mandiri didasari pada keinginan untuk mewujudkan kesejahteraan pelaku usaha, pekerja dan masyarakat yang ada disekitar tempat usaha. Awal mulanya usaha ayam Agung Mandiri ini berdiri karena ketertarikan pemilik usaha pada saat melihat kandang ayam saudaranya yang ada di Kota Banda Aceh. Pada awal tahun 2010, pelaku usaha pulang ke Meulaboh untuk mencari lahan. Dan lahan yang tepat ditemukan di Desa Rantau Panyang Timur, Kecamatan Meureubo, Kabupaten Aceh Barat, Provinsi Aceh. Pada bulan November 2010, usaha peternakan ayam Agung Mandiri berdiri dan resmi beroperasi yang menghabiskan modal awal sebesar Rp310.000.000,-.

Sejauh ini, strategi pengembangan usaha ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dalam peningkatan pendapatan yang dilakukan oleh peternakan ayam Agung Mandiri masih belum efektif. Hal itu dapat dilihat dari tingkat pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, yang dari tahun 2017 hingga tahun 2021 mengalami penurunan. Adapun pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat periode tahun 2017 hingga tahun 2021 dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

**Gambar 1.1**  
**Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Tahun 2017-2021**



Sumber : Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Aceh Barat, 2022

Berdasarkan gambar di atas, maka dapat diketahui bahwa pada tahun 2017, pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat sebesar Rp176.000.000, tahun 2018 sebesar Rp168.000.000, tahun 2019 sebesar Rp176.000.000, tahun 2020 sebesar Rp140.000.000, dan tahun 2021 sebesar Rp121.000.000. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat mengalami penurunan. Hal itu terjadi dikarenakan pada tahun 2017 hingga 2019 jumlah panennya sebanyak 8 kali pertahun, sedangkan pada tahun 2020 hanya 7 kali panen dan tahun 2021 sebanyak 6 kali panen.

Dengan demikian, untuk dapat meningkatkan pendapatan usaha peternakan ayam broilernya, pihak usaha ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat harus menerapkan strategi pengembangan usaha yang efektif dan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar. Dengan memproduksi ayam broiler yang bermutu tinggi, harga yang relatif terjangkau, saluran distribusi yang memadai serta aktif dalam melakukan promosi baik dibidang digital marketing maupun secara langsung kepasar, sehingga masyarakat akan lebih mengetahui dan tertarik untuk mengonsumsi ayam broiler pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Hal itu harus menjadi

fokus utama dan pertimbangan pelaku usaha agar pendapatan usaha ayam broiler tidak mengalami penurunan.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pada Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat).**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha Ayam Broiler untuk peningkatan pendapatan pada peternakan Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?
2. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?
3. Bagaimana alternatif strategi pengembangan usaha Ayam Broiler yang tepat untuk usaha peternakan Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dalam meningkatkan pendapatan ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha ayam broiler yang diterapkan oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
2. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
3. Untuk memberikan strategi pengembangan usaha ayam broiler yang tepat pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini adalah dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai strategi pengembangan usaha ayam broiler untuk peningkatan pendapatan serta dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian dimasa yang akan datang.

#### **1.4.2 Mafaat Praktis**

Adapun manfaat praktis dari penelitian ini adalah dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan strategi pengembangan usaha ayam broiler dalam meningkatkan pendapatan.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penelitian menyajikan isi proposal skripsi secara teratur, mulai dari bab I (pendahuluan), bab II (landasan teori) dan bab III (metode penelitian), yang masing-masing babnya terdiri dari sub-bab yang menjadi acuan berpikir sistematis.

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini, penulis menguraikan perihal latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini, penulis menguraikan perihal teori yang berdasarkan tinjauan kepustakaan, penelitian terkait, kerangka pemikiran dan hipotesis

#### **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini, penulis menguraikan perihal jenis penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data dan teknik pengumpulan data, defenisi operasional variabel dan teknik analisis data.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Strategi Pengembangan Usaha**

##### **2.1.1 Pengertian Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi adalah rencana dan tujuan jangka panjang suatu usaha. Menurut Novianti (2021: 5), strategi adalah rencana berskala besar yang berorientasi pada jangkauan masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa, sehingga memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi persaingan yang semuanya diarahkan pada optimalisasi tujuan dengan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan.

Menurut Sedarmayanti dalam Sridewi (2020: 12), strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai suatu penyusunan cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut Tiwi (2019: 23), strategi adalah parameter-parameter sebuah usaha atau organisasi dalam menentukan tempat bisnis dan cara bisnis untuk bersaing.

Menurut Pratiwi (2018: 37), strategi adalah upaya pengembangan posisi kompetitif perusahaan di tengah persaingan. Selain itu, strategi juga dapat berarti seperangkat tujuan dan rencana Tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif yang diharapkan. Strategi membutuhkan informasi untuk membuat keputusan strategi yang tepat yang

berkaitan dengan pemilihan produk, metode produksi, saluran pemasaran dan hal lain yang bersifat jangka panjang.

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah upaya atau cara yang diterapkan atau digunakan oleh pihak organisasi atau perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

### **2.1.2 Pengertian Pengembangan Usaha**

Strategi yang efektif akan dapat membuat sebuah usaha mencapai tujuannya dan mampu bersaing dengan para kompetitor. Menurut Safitri (2022: 112), pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga serta badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengembangan usaha juga termasuk proses persiapan analitis. Menurut Nasution dalam Suprianto (2021: 14), pengembangan usaha adalah sekumpulan aktivitas yang dikerjakan atau dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan oleh konsumen.

Pengembangan usaha dilakukan untuk memperbaiki pelaksanaak pekerjaan. Menurut Karyoto (2021: 1), pengembangan usaha adalah mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba serta

mengembangkan nilai produk, manfaat produk serta distribusi produk. Sedangkan menurut Novianti (2021: 8), pengembangan usaha adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan dan pedoman dalam mengembangkan usaha.

Menurut Asman (2020: 92), pengembangan usaha adalah semua aktivitas dalam membenahi implementasi kerja baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang dengan cara menyampaikan informasi yang dapat mempengaruhi sikap dan juga kemampuan perusahaan. Sedangkan menurut Sridewi (2020: 17), pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sudah ada maupun pekerjaan yang akan datang dengan meningkatkan kualitas usaha dengan menggerakkan pikiran dan tenaga untuk mencapai tujuan.

Menurut Pratiwi (2018: 42), pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usahanya yang besar, terutama di bidang teknologi industri, pengembangan usaha adalah istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha adalah teknik atau cara yang harus diterapkan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas produknya, sarana distribusi hingga promosi yang efektif agar mencapai tujuan yang diinginkan.

### **2.1.3 Jenis-Jenis Pengembangan Usaha**

Pengembangan usaha dapat terdiri dari perluasan usaha ke hulu atau ke hilir yang berdasarkan letak usahanya, diverifikasi beragam usaha dan *franchise* dengan menjual bisnis dengan hak paten.

Menurut Humaizar dalam Asman (2020: 93), ada tiga jenis pengembangan usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yakni sebagai berikut :

1. Perluasan usaha ke hulu atau ke hilir

Pengembangan usaha ini dapat dilakukan berdasarkan letak usaha. Jika saat ini usaha berada di hulu, maka arah pengembangan usaha yang baru dilakukan ke arah hilir begitu pula sebaliknya

2. Diversifikasi Usaha

Disversifikasi usaha adalah pengembangan usaha yang dilakukan dengan melakukan beragam usaha

3. *Franchise*

*Franchise* adalah kegiatan pengembangan usaha dengan menjual bisnis dengan menjual hak paten atau produk atau jasa dan konsep penjualannya

Pengembangan usaha dapat meliputi pengembangan vertical dan pengembangan horizontal.

Menurut Subagyo dalam Safitri (2022: 113), pengembangan usaha dapat dibagi menjadi dua jenis, yakni sebagai berikut :

1. Pengembangan Vertikal

Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya

2. Pengembangan Horizontal

Pengembangan horizontal adalah pengembangan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif yang secara *line* produk tidak memiliki hubungan dengan *core* bisnis

#### **2.1.4 Tingkatan Pengembangan Usaha**

Tingkatan pengembangan usaha dapat terdiri dari tingkat produk, tingkat komersial dengan berburu pelanggan baru di segmen baru, tingkat korporasi dan tingkat keamanan dalam proses penjualan barang dengan harga terjangkau.

Menurut Ariyanti (2018:93), terdapat beberapa tingkatan dalam pengembangan usaha, yakni sebagai berikut :

1. Tingkat produk

Tingkat produk pada level pengembangan usaha ini berarti mengembangkan produk atau teknologi baru. Meskipun

tingkat pengembangannya dapat berbeda dari perusahaan ke perusahaan

2. Tingkat komersial

Tingkat komersial pengembangan usaha ditingkat ini berarti prospeksi murni, yakni berburu pelanggan baru di segmen pasar yang baru. Tingkat berikutnya dari pengembangan usaha komersial adalah saluran atau setup organisasi penjualan. Saluran tersebut dapat terdiri dari mitra, agen, seperti, distributor, pemegang lisensi, franchisee atau cabang anda sendiri nasional atau internasional. Dan tingkat terakhir pengembangan usaha komersial adalah tingkat rantai nilai

3. Tingkat korporasi

Bila organisasi harus memutuskan apakah akan membuat atau membeli kompetensi organisasi tertentu kemudian memasuki bidang pengembangan bisnis perusahaan. Fokusnya adalah bukan pada produk maupun komersial tingkat tetapi pada korporasi tingkat usaha

4. Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang

Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik

### **2.1.5 Aspek–Aspek Yang Diperhatikan Dalam Mengembangkan Usaha**

Aspek-aspek yang diperhatikan dalam mengembangkan suatu usaha adalah aspek strategi, aspek manajemen pemasaran dan aspek penjualan.

Menurut Ariyanti (2018: 94), terdapat beberapa pengembangan usaha, yakni sebagai berikut :

#### **1. Aspek strategi**

Aspek strategi dapat terdiri dari :

- a. Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada atau diharapkan) oleh konsumen
- b. Menciptakan pasar baru
- c. Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen

#### **2. Aspek manajemen pemasaran**

Aspek manajemen pemasaran dapat terdiri dari :

- a. Menembus dan menguasai pangsa pasar
- b. Mengolah situasi/pejuang pasar yang ada dengan teliti
- c. Memasarkan produk dengan jaaringan yang luas seperti impor produk keluar negeri
- d. Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk kita, seperti memasang iklan, brosur dan lain-lain

### 3. Aspek penjualan

Aspek penjualan dapat terdiri dari :

- a. Memberikan saran tentang perencanaan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan
- b. Banyak volume produk yang akan dijual

#### **2.1.6 Unsur-Unsur Penting Dalam Pengembangan Usaha**

Dalam mengembangkan suatu usaha, terdapat unsur-unsur penting yang terdiri dari unsur internal perusahaan dan unsur eksternal perusahaan.

Menurut Asman (2020: 92), adapun unsur-unsur penting yang terdapat dalam pengembangan usaha adalah sebagai berikut :

##### 1. Unsur Internal Perusahaan

Unsur internal perusahaan, dapat terdiri dari :

- a. Keinginan pengusaha dalam mengembangkan dan memperbesar usaha yang sudah ada
- b. Memahami teknik menciptakan produk baru yang meliputi jumlah produksi, cara pengembangan usaha dan lainnya
- c. Membuat *budget* yang diperlukan untuk mengetahui besarnya pengeluaran dan pemasukan perusahaan

##### 2. Unsur Eksternal Perusahaan

Unsur eksternal perusahaan, dapat terdiri dari :

- a. Perolehan anggaran usaha
- b. Mengikuti perkembangan informasi dunia usaha

- c. Memahami situasi sekitar usaha
- d. Harga dan mutu produk yang dihasilkan
- e. Jangkauan penjualan produk

Menurut Mustaqfiroh dalam Sridewi (2020: 25), adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha yakni sebagai berikut :

1. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal)

Unsur yang berasal dari dalam ini dapat terdiri dari :

- a. Adanya niat dari pengusaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar
- b. Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk
- c. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk

2. Unsur yang berasal dari luar (pihak eksternal)

Unsur yang berasal dari luar ini dapat terdiri dari :

- a. Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha
- b. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik dan kondusif untuk usaha
- c. Harga dan kualitas adalah unsur strategi yang paling umum ditemui
- d. Cakupan jajaran produk

Dalam mengembangkan usaha, para pelaku usaha harus memperhatikan unsur-unsur penting, baik yang berasal dari pihak internal maupun pihak eksternal.

Dewi (2021: 39), terdapat beberapa unsur penting dalam pengembangan usaha, yakni sebagai berikut :

1. Unsur yang berasal dari pihak internal

Adapun unsur yang berasal dari dalam ini dapat meliputi :

- a. Adanya niat dari wirausaha untuk mengembangkan usahanya agar lebih besar
- b. Mengetahui teknik produksi produk seperti berapa banyak produk yang harus di produksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan produk dan lain sebagainya
- c. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk

2. Unsur yang berasal dari pihak eksternal

Adapun unsur yang berasal dari pihak eksternal dapat meliputi :

- a. Mengikuti perkembangan usaha dari luar usaha
- b. Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan diri dalam seperti meminjam dari luar
- c. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha

d. Harga dan kualitas adalah unsur strategi yang paling umum di temui , strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah

e. Cakupan jajaran produk

Suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhannya dalam satu tempat saja. Namun, sebaliknya sebuah jajaran produk yang sedikit memungkinkan anda untuk menggali potensi produk tersebut dengan lebih dalam, mungkin termasuk banyak alternatif untuk jenis produk yang sama. Variasi produk yang sedikit juga bisa disandingkan dengan keahlian yang seksama. Sedangkan kreativitas merupakan salah satu unsur yang penting yang perlu dijadikan sebagai salah satu karakter dalam mengelola bisnis. Kreativitas akan memberikan banyak kontribusi bagi pengembangan sebuah bisnis. Bisnis sangat perlu dikelola secara kreatif oleh pemiliknya dalam segala aspek, mulai dari ide dan produksinya

### **2.1.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha**

Pengembangan usaha dapat dipegaruhi oleh beberapa faktor yakni faktor perencanaan tentang manajerial (keadaan fisik bangunan, pekerja, produk dan sumber modal), sumber daya

manusia (kualitas tenaga kerja), kepemimpinan yang kuat dan permodalan yang cukup menunjang kelangsungan kegiatan usaha.

Menurut Pratiwi (2018: 48), adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Perencanaan

Perencanaan usaha adalah dokumen disediakan oleh *entrepreneur* sesuai dengan pandangan penasehat profesional yang membuat rincian tentang masa lalu, masa sekarang dan kecenderungan masa depan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan (lahan), pekerja, produk, sumber permodalan.

2. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) menjadi salah satu aspek penting dalam pengembangan usaha. Manusia menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional. Pengelolaan manusia sebagai aset paling berharga dalam mengembangkan usaha. Keadaan sumber daya manusia lebih difokuskan kepada kualitas tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan faktor yang turut mempengaruhi tinggi rendahnya suatu pendapatan dari usaha yang dioperasikan

3. Kepemimpinan

Kepemimpinan menjadi faktor yang sangat menentukan dalam pengembangan dan kemajuan suatu usaha. Karena

kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan antar satu dengan yang lain secara sistematis. Sebuah usaha yang dibangun tanpa kepemimpinan yang kuat hanya akan menjadi usaha kecil yang tidak berkembang (*stagnant*)

#### 4. Permodalan

Modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup sebuah usaha. Dimana modal sangat besar perannya dalam tersebut dalam proses pencapaian tujuan. Modal juga mencakup arti ruang yang tersedia di dalam perusahaan untuk membeli mesin-mesin serta faktor produksi lainnya.

Pengembangan usaha dapat dipegaruhi oleh faktor kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran produk, persaingan usaha yang semakin ketat, sulitnya bahan baku, kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli, cara memasarkan, teknologi, manajemen, birokrasi, infrastuktur, kemitraan, harga, penjualan, stok serta biaya awal.

Menurut Ariyanti (2018: 94), adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha adalah sebagi berikut :

##### 1. Faktor kurangnya permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya

tertutup yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi

2. Kesulitan dalam memasarkan produk

Minimnya pengetahuan dan kemampuan dalam menganalisa pasar menyebabkan produsen kesulitan mendapatkan informasi mengenai calon konsumen yang potensi berakibat produsen kurang bisa memasarkan produknya

3. Persaingan usaha yang semakin ketat

Banyaknya pesaing yang muncul mengindikasikan tingkat persaingan yang semakin tinggi sehingga diperlukan sikap ketahanan atas produk

4. Kesulitan bahan baku

Kesulitan dalam bahan baku adalah faktor yang sangat vital dalam proses pengembangan usaha. Jika tidak ada bahan baku maka akan dipastikan secara perusahaan tidak bisa melakukan kegiatan usahanya

5. Kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli

Seorang *entrepreneur* membutuhkan tim kerja dan spesialis untuk mengembangkan perusahaannya. Untuk itu seorang *entrepreneur* harus terus berinvestasi pada manusia untuk membesarkan perusahaannya

## 6. Pemasaran

Pemasaran dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan sebagai strategi untuk menjangkau pembeli untuk melakukan promosi melalui iklan, personal *selling* dan publisitas

## 7. Bahan baku

*Suplay* bahan baku kurang memadai dan berfluktuasi, antara lain karena adanya kebijakan ekspor dan impor yang berubah-ubah. Harga bahan baku masih terlalu tinggi karena struktur pasar bersifat monopolistic atau dikuasai pengusaha pasar

## 8. Teknologi

Tenaga kerja terampil sulit diperoleh dan dipertahankan, antara lain karena Lembaga pendidikan dan pelatihan kurang dapat menghasilkan tenaga terampil yang sesuai dengan kebutuhan pengusaha kecil

## 9. Manajemen

Pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usaha sulit ditemukan, antara lain karena pengetahuan dan manajerial skill pengusaha kecil relatif rendah

## 10. Birokrasi

Birokrasi di Indonesia memiliki posisi dan peran yang sangat strategis. Birokrasi menguasai banyak aspek dari hajat hidup masyarakat. Ketergantungan masyarakat sendiri terhadap birokrasi masih sangat besar

#### 11. Infrastruktur

Pembangunan infrastruktur menjadi prioritas utama untuk mempercepat laju pertumbuhan ekonomi secara nasional yang meliputi sarana dan prasarana

#### 12. Kemitraan

Memilih mitra bisnis merupakan hal krusial dalam bisnis, apabila salah memilih mitra bisnis maka bisa berdampak pada kegagalan bisnis

#### 13. Pengembangan produk

Banyak pebisnis pemula salah dalam menentukan bisnis yang akan diterjuni. Kebanyakan kegagalan pengusaha adalah membuat produk yang tidak dibutuhkan masyarakat

#### 14. Memetakan kompetensi

Setiap calon pengusaha untuk melakukan riset SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dan terus menguasai para pesaing. Penyusunan rencana sangat penting bila kompetisi terus terjadi

#### 15. Permintaan

Pelanggan adalah raja. Untuk itu, seorang *entrepreneur* harus menentukan siapa yang menjadi prioritas atas produk yang dijual

#### 16. Penentuan harga

Penentuan harga merupakan hal yang paling sulit ditentukan oleh seorang yang baru terjun dalam dunia bisnis

#### 17. Siklus penjualan

Seorang pengusaha pemula harus memperhatikan siklus penjualan produknya, apakah tahan lama atau tidak

18. Pengelola berbeda dalam usaha

Perbedaan pengelola dalam usaha terkadang menimbulkan permasalahan tentang strategi bisnis yang berbeda yang berakibat pada kemajuan usaha

19. Stok

Ketersediaan stok produk mencukupi kebutuhan penjualan merupakan syarat dari pemasaran yang tepat

20. Biaya awal

Biaya awal yang tinggi adalah biaya untuk operasional dan perputaran awal, bisa diartikan bahwa belum ada strategi keuangan dalam pengertian improvisasi anggaran dan belanja

Pengembangan usaha dalam dipengaruhi oleh faktor pokok yang terdiri dari modal, tenaga kerja, bahan mentah, transportasi, sumber energi, *marketing* dan faktor penunjang yang terdiri dari kebudayaan masyarakat, teknologi, pemerintah, dukungan masyarakat, kondisi alam dan kondisi perekonomian.

Dewi (2021:34), adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha adalah sebagai berikut :

## 1. Faktor pokok

Adapun faktor pokok dapat terdiri dari :

### a. Modal

Modal digunakan untuk membangun suatu aset, pembelian, pembelian, bahan baku dan lain sebagainya agar dapat menjalankan kegiatan usaha. Modal bisa berasal dari dalam suatu negara serta luar negara yang disebut juga sebagai Penanaman Modal Asing (PMA)

### b. Tenaga kerja

Tenaga kerja dengan jumlah dan standar kualitas yang sesuai dengan kebutuhan suatu perindustrian tentu akan membuat industri tersebut menjadi lancar dan mampu berkembang di masa depan. Jika suatu negara kelebihan tenaga kerja, maka salah satu solusi yang baik adalah mengirim tenaga kerja ke luar negeri menjadi tenaga kerja asing

### c. Bahan mentah

Bahan mentah adalah salah satu unsur penting yang sangat mempengaruhi kegiatan produksi suatu industri. Tanpa bahan baku yang cukup, maka proses produksi dapat terhambat dan bahkan terhenti. Untuk itu, pasokan bahan mentah yang cukup baik dari dalam maupun luar negeri impor dapat melancarkan dan mempercepat perkembangan suatu industri

d. Transportasi

Transportasi sarana sangat dibutuhkan suatu industri baik untuk mengangkut bahan mentah ke lokasi industri, mengangkut dan mengantarkan tenaga kerja, pengangkutan barang jadi hasil output industri ke agen penyalur atau distributor atau ketahap produksi selanjutnya dan lain sebagainya

e. Sumber energi

Sumber energi tenaga industri modern memerlukan sumber energi tenaga untuk dapat menjalankan berbagai mesin-mesin produksi, menyalakan perangkat penunjang kegiatan bekerja, menjalankan kendaraan-kendaraan industri dan lain sebagainya. Sumber energi dapat berwujud dalam berbagai bentuk seperti bahan bakar minyak, batu bara, gas bumi, listrik, baterai dan lain sebagainya

f. *Marketing*

*Marketing* pemasaran hasil output produksi pemasaran produk hasil keluaran produksi haruslah dikelola oleh orang-orang yang tepat agar hasil produksi dapat terjual untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan sebagai pemasukan untuk pembiayaan kegiatan produksi berikutnya, memperluas pasar, memberikan deviden kepada pemegang saham, membayar karyawan, buruh dan lain-lain

## 2. Faktor penunjang

Adapun yang termasuk faktor penunjang dapat terdiri dari :

### a. Kebudayaan

Kebudayaan masyarakat sebelum membangun dan menjalankan kegiatan industri, sebaiknya patut mempelajari mengenai adat-istiada, norma, nilai, kebiasaan dan lain sebagainya. Tidak sensitif terhadap kehidupan masyarakat sekitar mampu menimbulkan konflik dengan penduduk sekitar. Selain itu ketidakmampuan membaca pasar juga dapat membuat produk hasil produksi tidak laku di pasaran karena tidak sesuai dengan selera konsumen, tidak terjangkau daya beli masyarakat, boikot konsumen dan lain-lain

### b. Teknologi

Perkembangan teknologi dari waktu ke waktu akan dapat membantu industri untuk dapat memproduksi dengan lebih efektif dan efisien serta mampu menciptakan dan memproduksi produk-produk yang lebih modern dan berteknologi tinggi

### c. Pemerintah

Pemerintah merupakan bagian yang cukup penting dalam perkembangan suatu industri karena segala peraturan dan kebijakan perindustrian ditetapkan dan dilaksanakan oleh pemerintah beserta aparat-aparatnya. Pemerintahan yang stabil mampu membantu perkembangan industri baik

dalam segi keamanan, kemudahan-kemudahan, subsidi, pemberian modal ringan dan sebagainya

d. Dukungan masyarakat

Dukungan masyarakat untuk bersedia membantu daerah atau negaranya akan membantu industri di sekitarnya. Masyarakat yang cepat beradaptasi dengan pembangunan industri baik di Desa dan di Kota akan sangat mendukung sukses suatu industri

e. Kondisi alam

Kondisi alam yang baik serta iklim yang bersahabat akan membantu industri memperlancar kegiatan usahanya. Di Indonesia, memiliki iklim tropis tanpa banyak cuaca yang ekstrim sehingga kegiatan produksi rata-rata dapat berjalan dengan baik sepanjang tahun

f. Kondisi perekonomian

Pendapatan masyarakat yang baik dan tinggi akan meningkatkan daya beli masyarakat untuk membeli produk industri, sehingga efeknya akan sangat baik untuk perkembangan perindustrian lokal maupun internasional. Di samping itu, saluran distribusi yang baik untuk menyalurkan produk dan jasa dari tangan produsen ke konsumen juga menjadi hal yang sangat penting

Sedangkan faktor-faktor yang menjadi kendala dalam meningkatkan usaha di Indonesia adalah sistem pembiayaan dan komitmen Pemerintah, kemampuan usaha kecil dalam meningkatkan akses pasar, terbatasnya informasi, kualitas sumber daya manusia, proses perizinan pendirian badan usaha, jasa lembaga penjamin dan lembaga promosi Pemerintah.

Menurut Amirullah dalam Tiwi (2019: 34), adapun faktor-faktor yang menjadi kendala dalam meningkatkan usaha di Indonesia, dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Sistem pembiayaan dan Komitmen Pemerintah  
Lemahnya sistem pembiayaan serta kurangnya komitmen Pemerintah Bersama Lembaga legislatif dalam mendukung permodalan usaha kecil, sehingga keberpihakan lembaga-lembaga keuangan dan perbankan masih belum seperti yang diharapkan
2. Kemampuan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Akses Pasar  
Kurangnya kemampuan usaha kecil untuk meningkatkan akses pasar, daya saing pasar pemasaran dan pemahaman regulasi pasar, baik pasar domestik maupun pasar global
3. Terbatasnya Informasi  
Terbatasnya informasi sumber bahan baku dan panjangnya jaringan distribusi serta lemahnya kekuatan tawar-menawar khususnya bahan baku yang dikuasai oleh pengusaha besar akan mengakibatkan sulitnya pengendalian harga
4. Belum Terciptanya “*Blie Print*”

Platform teknologi dan informasi yang meliputi masalah regulasi, pembiayaan, standarisasi, lisensi, jenis teknologi tepat guna serta fasilitas pendukung teknologi kerja yang mampu digunakan sebagai keunggulan kompetitif

5. Kualitas Sumber Daya Manusia

Rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang meliputi aspek kompetensi, keterampilan, etos kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsistensi mutu dan standarisasi produk dan jasa serta wawasan kewirausahaan

6. Proses Perizinan Pendirian Badan Usaha

Perizinan pendirian badan usaha, paten, merek hak cipta, investasi, izin ekspor dan impor yang masih birokratis tinggi serta biaya tinggi dan memerlukan waktu yang panjang

7. Jasa Lembaga Penjamin

Keberadaan Lembaga jasa penjamin, asuransi dan jasa Lembaga keuangan non bank lainnya masih belum mampu melayani usaha kecil secara optimal

8. Lembaga Promosi Pemerintah

Lembaga promosi Pemerintah kurang berfungsi secara baik dalam menunjang promosi produk dan jasa usaha kecil, baik untuk pasar domestik maupun pasar global.

### **2.1.8 Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi pengembangan usaha dapat terdiri dari strategi memasarkan produk ke konsumen atau pelanggan, harga dapat

terjangkau, lokasi strategis dan distribusi yang memadai serta promosi yang aktif dan efektif.

Menurut Sridewi (2020: 17), adapun strategi pengembangan usaha dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Strategi Produk

Kotler dalam Sridewi (2020: 17), strategi produk pada saat memasarkan produk, pelanggan akan memilih produk yang menawarkan mutu, kinerja terbaik dan inovatif. Dalam hal ini, memuaskan perhatian untuk membuat produk yang lebih baik dan terus menyempurnakannya.

2. Harga

Strategi harga harus ditentukan terlebih dahulu, supaya dalam pemasaran tidak memberikan sembarangan harga atau semau-maunya. Menurut Assauri dalam Sridewi (2020: 19), harga adalah sejumlah nilai yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga tersebut menjadi salah satu penyebab laku atau tidaknya produk atau jasa yang ditawarkan. Jika salah menentukan harga maka akan berakibat tidak lakunya produk yang ditawarkan.

3. Lokasi dan Distribusi

Lokasi adalah gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi (berhubungan dengan dimana lokasi yang strategis dan bagaimana cara penyampaian jasa pelanggan). Ratnasari dalam Sridewi (2020: 20), terdapat tiga jenis

interaksi yang dapat mempengaruhi lokasi, yakni sebagai berikut :

a. Pelanggan mendatangi perusahaan

Jika keadaannya seperti ini, maka lokasi menjadi sangat penting. Perusahaan sebaiknya memilih tempat yang dekat dengan pelanggan, sehingga mudah dijangkau

b. Pemberi jasa mendatangi pelanggan

Dalam hal ini, lokasi tidak terlalu penting, tapi yang harus dipentingkan adalah penyampaian jasa harus tetap berkualitas

c. Pemberi jasa dan pelanggan tidak bertemu secara langsung

Dalam hal ini dapat berarti, *service provider* dan pelanggan berinteraksi melalui sarana tertentu, seperti telepon, komputer dan surat. Dalam hal ini, lokasi menjadi sangat tidak penting selama komunikasi kedua belah pihak dapat terlaksana

4. Promosi

Promosi adalah sejenis komunikasi yang memberikan penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa. Tujuan promosi adalah perhatian, mendidik, mengingatkan dan meyakinkan calon konsumen. Menurut Ibid dalam Sridewi (2020: 21-23), terdapat empat macam sarana promosi yang dapat digunakan untuk mempromosikan produknya, yakni sebagai berikut :

a. Periklanan

Periklanan merupakan komunikasi impersonal. Adapun tujuan periklanan adalah sebagai berikut :

- 1) Iklan yang bersifat memberikan informasi adalah iklan yang secara panjang lebar menerangkan produk atau jasa dalam tahap pengenalan untuk menciptakan permintaan atas produk tersebut
- 2) Iklan membujuk adalah iklan yang digunakan dalam situasi persaingan untuk menciptakan permintaan produknya melawan merek yang lain
- 3) Iklan pengingat adalah iklan yang diluncurkan saat produk mencapai kedewasaan. Tujuannya agar pelanggan selalu ingat akan produk tersebut
- 4) Iklan pemantapan adalah iklan yang berusaha meyakinkan pembeli bahwa mereka telah mengambil pilihan yang tepat

b. Penjualan Pribadi

Penjualan pribadi memiliki peranan penting dalam pemasaran jasa, yakni karena disebabkan oleh hal berikut :

- 1) Interaksi secara personal antara penyedia jasa dan pelanggan sangat penting
- 2) Jasa tersebut disediakan oleh orang, bukan oleh mesin

- 3) Orang-orang tersebut merupakan bagian dari produksi
- c. Promosi Penjualan
- Promosi penjualan adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus barang dan jasa dari produsen sampai pada penjualan akhir
- d. *Public Relation*
- Public relation* merupakan kiat pemasaran penting lainnya, yang dimana perusahaan tidak harus berhubungan dengan pelanggan, pemasok dan penyalur. Tapi, ia juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan public yang lebih besar

### **2.1.9 Ayam Broiler**

Menurut Sanjaya (2022: 12), ayam broiler adalah jenis ras unggul persilangan atau perkawinan antara ayam betina dari ras *plymout rock* dari Amerika dengan ayam jantan *white Cornish* dari Inggris yang menghasilkan anak ayam ras yang pertumbuhan badan cepat yang artinya jumlah pakan yang dikonsumsi sedikit dapat bertumbuh sangat cepat tetapi sangat rendah menghasilkan telur. Ayam broiler berperan penting dalam menghasilkan daging agar mendukung ketersediaan protein hewani, kotoran yang dapat dijadikan pupuk dan bau bisa dimanfaatkan untuk bahan industri.

Menurut Murtidjo dalam Novianti (2021: 9), ayam broiler adalah ayam yang memiliki kemampuan produksi daging yang sangat cepat, sehingga saat ini banyak dikembangkan oleh

masyarakat. Broiler juga disebut sebagai *strain* ayam hasil budidaya teknologi yang memiliki karakteristik ekonomis, dengan ciri khas pertumbuhan cepat sebagai penghasil daging, konversipakan irit, siap dipotong pada usia relatif muda, serta menghasilkan kualitas daging berserat lunak.

Menurut Mahmud (2021: 750), ayam broiler adalah ternak penghasil daging yang relatif lebih cepat dibandingkan dengan ternak potong lainnya. Permintaan ayam broiler cukup tinggi baik untuk semua kalangan, apalagi untuk ibu rumah tangga. Konsumsi ayam broiler ini sangat baik untuk asupan gizi masyarakat mengingat kandungan gizi yang baik dan mudah juga diakses masyarakat karena harga yang relatif murah dibandingkan dengan harga jenis daging lainnya.

Menurut Suryaningsih (2020: 4), ayam broiler adalah jenis ayam pedaging dari hasil persilangan ayam yang memiliki produktivitas yang tinggi terutama dalam memproduksi daging ayam. Usaha ayam broiler ini termasuk usaha kecil menengah, tetapi jenis usaha yang mampu memberikan peluang besar tidak hanya untuk masyarakat yang memiliki usaha tersebut, namun juga masyarakat yang bekerja dan terlibat dalam usaha ini.

Menurut Jamaludin (2019: 79), ayam broiler adalah ayam hasil budidaya teknologi yang mengalami pertumbuhan yang cepat, dagingnya banyak, pakan irit, dan usia panen ayamnya pun lebih cepat yakni 35 hari sampai 40 hari. Ayam ini pun didapat dari hasil penyilangan beberapa ayam unggulan dari berbagai daerah.

Sedangkan menurut Suprianto (2021: 2), ayam broiler adalah ayam pedaging yang pertumbuhannya sangat cepat, empat hingga enam minggu sehingga dapat menghasilkan daging untuk dikonsumsi dalam waktu yang relatif singkat.

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ayam broiler adalah ayam pedaging yang mempunyai protein tinggi, mudah diakses dan harganya dapat dijangkau oleh masyarakat.

#### **2.1.10 Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam**

Strategi pengembangan usaha dalam perspektif islam yang harus diperhatikan oleh pihak usaha, agar usahanya berkah, lancar,berkelanjutan operasional usahanya dalam jangka panjang serta mencapai tujuan yang diharapkan, yakni sebagai berikut :

##### **1. Jujur**

Dalam mengembangkan usahanya, pemilik usaha dan semua karyawannya harus memiliki sifat jujur. Menurut Abdullah dalam Khamidah (2019: 42), pengembangan harta seorang wirausaha harus menjunjung tinggi kejujuran. Sebagaimana firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur'an Surah Al-Ahzab Ayat 70-71, yakni :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ۗ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ  
وَيَعْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ٧١

Artinya :

*“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar. niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. dan Barang siapa mentaati Allah dan Rasul-Nya, maka sesungguhnya Ia telah mendapat kemenangan yang benar”.* (QS Al- Ahzab: 70-71)

Sebagaimana sabda Rasulullah SAW, yakni :

عَلَيْكُمْ بِصِدْقٍ فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ وَمَا  
يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّى لَصِدْقٍ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدِّيقًا وَإِنَّا كُمْ  
وَالْكَذِبَ فَإِنَّ الْكُذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي  
إِلَى النَّارِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكُذِبَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ  
كَذَّابًا

Artinya :

*“Hendaklah kalian senantiasa berlaku jujur, karena sesungguhnya kejujuran akan mengantarkan pada kebaikan dan sesungguhnya kebaikan akan mengantarkan pada surga. Jika seseorang senantiasa berlaku jujur dan berusaha untuk jujur, maka dia akan dicatat di sisi Allah sebagai orang yang jujur. Hati-hatilah kalian dari berbuat dusta, karena sesungguhnya dusta akan mengantarkan kepada kejahatan dan kejahatan akan mengantarkan pada neraka. Jika seseorang sukanya berdusta, dan berupaya untuk berdusta,*

*maka ia akan dicatat di sisi Allah sebagai pendusta”*(HR. Muslim).

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa, agar usaha berkah dan berhasil, pemilik usaha harus menerapkan sifat jujur dalam berwirausaha. Karena dalam islam, siapapun yang berlaku jujur dalam berwirausaha, maka kelak akan bersama dengan para Nabi. Sesuai dengan sabda Rasulullah SAW, yakni :

وَالشُّهَدَاءِ وَالصَّادِقِينَ النَّبِيِّينَ مَعَ الْأَمِينِ الصَّادِقِ التَّاجِرِ

Artinya :

*“Seorang pedagang yang jujur dan dipercaya akan Bersama dengan para Nabi, Shiddiqun dan para syuhada”*(HR. Tirmidzi)

## 2. Amanat

Secara umum, amanat adalah menjaga sesuatu, tidak harus perihal harta, yang mesti dijaga dan disampaikan amanatnya kepada seseorang. Jika dihubungkan dalam usaha, harus mampu menjaga amanat untuk menjaga rahasia usaha. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Qur’an Surah Al-Anfal Ayat 27, yakni :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا نَحْنُ نُوَاللَّهَ وَالرَّسُولَ وَنَحْنُ نُوَامَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya :

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”* (QS. Al-Anfal : 27).

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa, pelaku usaha dan semua karyawannya dalam berwirausaha diharuskan untuk menjunjung tinggi sifat amanat serta mampu menerapkan dalam kegiatan sehari-hari. Dan jangan pernah ingkar terhadap amanat yang telah diberikan.

### 3. Menepati Janji

Dalam berwirausaha, diharuskan untuk selalu menepati janji yang sudah disepakati bersama. Sesuai dengan firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur'an Surah Al-Maidah Ayat 1, yakni :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى

عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحْلِيِّ الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya :

*“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang*

*ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”*(QS. Al-Maidah : 1)

Berdasarkan ayat tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha dan jajaran karyawannya harus menepati janjinya dalam berwirausaha atau bermu’amalah dengan mitra kerja dan pelanggan. Karena hal tersebut dapat terhindar dari sifat yang tidak disukai oleh Allah SWT yakni munafik.

#### 4. Toleransi

Dalam berwirausaha, harus menjunjung tinggi sikap toleransi, agar terjalinnya hubungan kerja yang harmonis antar pemilik usaha dengan karyawan, pemilik usaha dengan pelanggan dan karyawan usaha dengan pelanggan-pelanggannya. Guna untuk mencapai tujuan usaha yang diinginkan. Sebagaimana firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur’an Surah Al-Maidah Ayat 2, yakni :

وَتَعَا وَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَا وَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ

إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya :

*“dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam*

*berbuat dosa dan pelanggaran dan bertaqwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”* (QS. Al-Maidah : 2)

Dari ayat tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan usaha, harus menerapkan sifat toleransi, saling tolong-menolong dan tidak melakukan perbuatan yang dilarang oleh Allah SWT.

#### 5. Disiplin

Dalam mengoperasikan sebuah usaha, sebagai pemimpin harus mencontohkan sikap disiplin kepada bawahannya. Agar para karyawan senantiasa tepat waktu dalam bekerja serta selalu menyiapkan pekerjaannya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan oleh pimpinan usaha dan juga pelanggan. Jika dalam Islam, sikap disiplin sudah terlatih pada saat manusia melakukan kewajibannya, yakni shalat lima waktu. Sebagaimana firman Allah SWT yang terdapat dalam Al Qur'an Surah An-Nisa' Ayat 103, yakni sebagai berikut :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَادْكُرُوا اللَّهَ فَيَاْمًا وَفُعُوْدًا وَعَلَىٰ جُنُوبِكُمْ فَإِذَا اطْمَأْ

كَانَتْ عَلَىٰ الْمُؤْمِنِيْنَ كِتَابًا مَّا مَوْفُو تًا نَنْتُمْ فَأَقِيْمُوا الصَّلَاةَ إِنَّ الصَّلَاةَ

Artinya :

*“Maka apabila kamu telah menyelesaikan shalat(mu), ingatlah Allah di waktu berdiri, di waktu duduk dan di waktu berbaring. Kemudian apabila kamu telah merasa aman, maka dirikanlah shalat itu (sebagaimana biasa). Sesungguhnya shalat itu adalah fardhu yang ditentukan waktunya atas orang-orang yang beriman”* (QS. An-Nisa’ : 103).

## **2.2 Peningkatan Pendapatan**

### **2.2.1 Pengertian Pendapatan**

Pendapatan adalah segala hal yang diterima setelah melakukan aktivitas penjualan produk atau jasa. Menurut Mahmud (2021: 750), pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari suatu aktivitas yang dilakukannya dan kebanyakan aktivitas tersebut adalah aktivitas penjualan produk atau penjualan jasa kepada konsumen.

Menurut Sudandy dalam Suryaningsih (2020: 19), pendapatan adalah penghasilan yang timbul karena adanya aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan, seperti penjualan, deviden, sewa menyewa dan dan penghasilan dari jasa yang telah dilakukan.

Menurut Marbun dalam Sridewi (2020: 26), pendapatan adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lainnya dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Sedangkan menurut Febriantoni (2019: 61),

pendapatan adalah sesuatu yang diterima atau diberikan kepada seseorang baik berupa barang dan jasa setelah dia melaksanakan tugas atau pekerjaannya dengan baik.

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah uang yang diterima akibat dari adanya aktivitas jual beli baik penjualan produk ataupun penjualan jasa.

### **2.2.2 Jenis-Jenis Pendapatan**

Pendapatan dapat terdiri dari pendapatan permanen yang berasal dari upah atau gaji dan pendapatan relatif.

Menurut Manurung dalam Suryaningsih (2020: 21), terdapat dua jenis pendapatan, yakni sebagai berikut :

1. **Pendapatan Permanen**

Pendapatan permanen adalah tingkat pendapatan yang rata-rata disepakati atau diharapkan dalam jangka waktu yang panjang. Biasanya sumber pendapatan ini berasal dari upah atau gaji atau juga dari non upah atau gaji

2. **Pendapatan Relatif**

Pendapatan relatif berpengaruh dominan terhadap konsumsi. Teori ini lebih memperhatikan aspek psikologis rumah tangga dalam menghadapi perubahan disposibel jangka pendek. Disposibel jangka pendek berbeda dengan jangka panjang. Hal ini diakibatkan karena adanya jenis perubahan pendapatan yang alam.

Menurut Febriantoni (2019: 71), adapun jenis-jenis pendapatan dari suatu kegiatan perusahaan adalah sebagai berikut :

#### 1. Pendapatan Operasional

Pada dasarnya, pendapatan operasional timbul dari berbagai cara, yakni sebagai berikut :

- a. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut penyerahan jasa yang telah selesai diproduksi
- b. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui
- c. Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerja sama dengan para investor

#### 2. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan non operasional adalah pendapatan yang diperoleh dari sumber lain diluar kegiatan utama perusahaan yang digolongkan sebagai pendapatan non operasional yang sering juga disebut sebagai pendapatan lain-lain

#### **2.2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha adalah modal, tenaga kerja yang terdiri dari tenaga kerja kasar, terampil dan terdidik serta lamanya usaha dalam beroperasi.

Sukirno dalam Febriantoni (2019: 66), terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan yakni, sebagai berikut:

## 1. Modal

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Modal atau biaya juga menjadi salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan, baik skala kecil, menengah dan besar

## 2. Tenaga Kerja

Tenaga kerja bukan saja berarti jumlah buruh yang terdapat dalam perekonomian. Akan tetapi, tenaga kerja juga meliputi keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Dari segi keahlian dan pendidikan, tenaga kerja dapat dibedakan menjadi tiga golongan, yakni

### a. Tenaga kerja kasar

Tenaga kerja kasar adalah tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendah tingkat pendidikannya dan tidak memiliki keahlian dalam bidang pekerjaan

### b. Tenaga kerja terampil

Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu dan ahli memperbaiki TV dan radio

### c. Tenaga kerja terdidik

Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup dan ahli dalam bidang tertentu seperti dokter, akuntan, ahli ekonomi dan insinyur

### 3. Lama Usaha

Lama usaha adalah lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha. Lamanya pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, produktivitas, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan.

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan adalah jenis pekerjaan atau jabatan, pendidikan dan masa kerja.

Menurut Masruroh dalam Suryaningsing (2020: 22-23), tinggi rendahnya pendapatan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yakni sebagai berikut :

#### 1. Jenis Pekerjaan atau Jabatan

Semakin tinggi suatu jabatan seseorang dalam pekerjaannya, maka pendapatannya juga akan semakin besar. Jika jabatan seseorang itu rendah, maka pendapatan yang didapatkan juga akan rendah. Namun, jika jabatan seseorang tersebut tinggi, maka pendapatan yang didapatkan akan tinggi pula

#### 2. Pendidikan

Semakin tinggi pendidikan seseorang, maka akan mengakibatkan jabatan dalam pekerjaan semakin tinggi sehingga pendapatan yang diperoleh juga akan semakin besar. Namun, jika dari segi bisnis, bisnis tidak memandang

Pendidikan seseorang. Banyak pembisnis memiliki Pendidikan yang rendah, bahkan tidak sekolah tapi mereka bisa menjdai seorang pembisnis

### 3. Masa kerja

Masa kerja yang lama dapat berpengaruh terhadap pendapatan, dimana masa kerja semakin lama pendapatan semakin besar. Tingkatan masa kerja seseorang berpengaruh pada pendapatan yang didapatkan

Menurut Boediono dalam Sridewi (2020: 29), terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan yakni sebagai berikut :

1. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian
2. Harga perunit dari masing-masing faktor produksi, harag aini ditentukan oleh pewanawan dan permintaan dipasar faktor produksi
3. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan

#### **2.2.4 Indikator-Indikator Pendapatan**

Indikator-indikator yang terdapat dalam pendapatan dalpat terdiri dari upah dan sewa, keuntungan dan keahlian atau kemampuan seseorang dalam mengoperasikan usahanya.

Hotimah dalam Suryaningsih (2020: 23-24), adapun indikator-indikator pendapatan dapat diuraikan sebagai berikut :

### 1. Upah dan Sewa

Pendapatan dari masyarakat dapat ditentukan oleh tingkat upah atas pekerjaan yang telah dilakukannya dan adanya tingkat penguasaan dari produksi. Adanya upah meningkat yang diterima oleh masyarakat bisa merubah hidup dari masyarakat tersebut. Seperti, berubahnya bentuk rumah menjadi lebih bagus, kebutuhan sehari-hari bisa tercukupi hingga bisa memberikan Pendidikan yang lebih tinggi kepada anak-anaknya

### 2. Keuntungan

Jika keuntungan yang diperoleh seseorang dari usaha ini meningkat, maka akan membawa banyak pengaruh, tidak hanya bagi pengusaha saja melainkan juga akan berpengaruh kepada para pekerja. Dengan adanya keuntungan yang meningkat, bisa menyebabkan upah kerja juga meningkat, sehingga dapat menumbuhkan semangat para pekerja dalam melakukan pekerjaannya

### 3. Keahlian

Keahlian adalah kemampuan yang dimiliki seseorang agar mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan untuknya. Dalam hal ini, tingkat keahlian para pekerja juga diperhatikan untuk kepentingan usaha. Dengan adanya keahlian yang bagus, dapat membuat pekerjaan yang dilakukannya meningkat, karena itu, gaji atau upah yang

didapatkan juga akan berpengaruh dari tingkat keahlian yang dimiliki

## 2.2.5 Pendapatan Dalam Ekonomi Islam

Nasution dalam Febriantoni (2019: 73), pendapatan dalam islam adalah peroleh barang, uang yang diterima atau yang dihasilkan oleh masyarakat berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari syariat Islam. Pendapatan masyarakat yang merata, sebagai sasaran merupakan masalah yang sulit dicapai, tetapi berkurangnya kesenjangan adalah salah satu tolak ukur keberhasilan pembangunan. Bekerja dapat membuat seseorang memperoleh pendapatan atas kegiatan yang telah dilakukannya. Sesuai dengan firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur'an Surah An-Nahl (16) ayat 97, yakni :

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً ۚ وَنَجْعِدِ  
يَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مِمَّا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Artinya :

*Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan.” (QS. An-Nahl (16) : 97).*

Pendapatan diperoleh karena adanya kegiatan atau pekerjaan yang telah dilakukan. Bekerja juga termasuk salah satu amalan yang

disukai oleh Allah SWT. Dengan bekerja berarti telah melakukan ikhtiar untuk mendapatkan rezeki yang halal. Sesuai dengan firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur'an Surah At-Taubah (9) ayat 105, yakni :

وَقُلْ أَعْمَلُوا بِسَيْرِ اللَّهِ عَمَلَكُمْ وَرَسُولِهِ ، وَالْمُؤْمِنُونَ صِلْ وَسُرُّدُونَ إِلَىٰ عَمِ الْعَيْبِ  
وَالشَّهَدَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya :

*“Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakannya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.” (QS. At-Taubah (9) : 105).*

Dari ayat-ayat tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan diperoleh karena adanya usaha yang dilakukan atau dikerjakan. Dan dalam Islam, seseorang yang melakukan pekerjaan dengan sungguh-sungguh, maka akan mendapatkan pahala dan diberikan kehidupan yang baik oleh Allah SWT.

### **2.3 Penelitian Terkait**

Adapun penelitian terkait yang menjadi pedoman dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Delfira Delas Tiwi. 2019. Dengan judul analisis strategi pengembangan usaha ternak ayam pedaging menurut perspektif ekonomi Islam. Tujuan dari penelitian ini adalah

untuk menganalisis apa saja strategi pengembangan usaha peternakan ayam pedaging di Jorong Sago. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi langsung, wawancara dan informan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, strategi yang dilakukan adalah memanfaatkan perkembangan teknologi informasi untuk meningkatkan promosi, Menyusun strategi untuk membuat nama usaha besar dan mampu bersaing, meningkatkan *safety* pada pemeliharaan ayam, meningkatkan jumlah modal agar usaha berkembang serta meningkatkan jumlah produksi agar meningkatkan peluang ekonomi

2. Nurul Khamidah. 2019. Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Analisis SWOT Dalam Pespektif Ekonomi Islam Pada Usaha Sprei Lukis Bali “Mustika” Di Kabupaten Batang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis dengan pendekatan analisis SWOT dalam perspektif ekonomi Islam pada usaha Sprei Lukis Bali “Mustika” di Kabupaten Batang. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis strategi pengembangan bisnis dalam perspektif ekonomi islam yang diterapkan pada usaha tersebut sesuai dengan perspektif ekonomi islam atau

berpedoman pada kitab suci Al-Qur'an dan sabda Rasulullah SAW, tetapi dalam analisis menggunakan SWOT bahwa formulasi strategi yang tepat untuk mengatasi terjadinya *fluktuatif* pada usaha spreli lukis Bali "Mustika" di Kabupaten Batang adalah meningkatkan strategi pengembangan untuk semua jenis produk yang ditawarkan kepada pelanggan, menerapkan strategi penentuan harga yang tepat, menentukan tempat yang strategis serta menerapkan strategi promosi yang efektif sesuai perkembangan zaman sekarang

3. Ahmad Jamaludin, 2019. Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi oleh peternak, merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha peternakan di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Alat analisis yang digunakan adalah matrik SWOT. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh bahwa lingkungan internal dan eksternal dari kekuatan dan peluang menerapkan SOP sebagai acuan untuk mendapatkan target yang diharapkan dan menghindari dampak lingkungan sekitar, mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan, lokasi strategis agar pengiriman barang tepat waktu, meningkatkan manajemen kandang, dan tersedianya barang setiap waktu. Selain itu, strategi kelemahan sekaligus

peluang dan ancaman yakni memberi control kepada peternak untuk meningkatkan kualitas daging sehingga bisa bersaing dengan pangsa pasar, meningkatkan sistem manajemen peternakan dan menghindari ketergantungan pada satu agen penjualan.

4. Baiq Ratih Suryaningsih. 2020. Dengan judul kontribusi usaha ayam broiler terhadap peningkatan pendapatan masyarakat Dasan Lekong Kecamatan Sukamulia Lombok Timur. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor pengembangan usaha ayam dan bagaimana kontribusi usaha ayam broiler untuk meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa Dasan Lekong Kecamatan Sukamulia Lombok Timur. Jenis penelitian ini adalah kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara, dokumentasi dan obeservasi. Adapun hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kontribusi usaha ayam broiler dapat meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Dasan Lekong Kecamatan Sukamulia Lombok Timur.
5. Novia Sridewi. 2020. Dengan judul analisis strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Sukma Rasa dalam meningkatkan pendapatannya. Penelitian ini termasuk

penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menyatakan strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Sukma Rasa yakni menambah varian produk, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, meningkatkan kualitas pelayanan dan menggunakan konsep penjualan baru. Jika dilihat dari strategi yang telah dilakukan, Rumah Makan Sukma Rasa sudah mampu mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatan

6. Mustika Novianti. 2021. Dengan judul analisis strategi pengembangan usaha peternakan ayam pedaging broiler di kelurahan Tanah Beru Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba. Adapun penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal serta untuk mengidentifikasi strategi pengembangan usaha peternakan ayam pedaging broiler di kelurahan Tanah Beru Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Adapun hasil penelitiannya menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha ayam pedaging broiler di kelurahan Tanah Beru Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba adalah meningkatkan keterampilan bagi peternak, menjaga limbah agar tidak mengganggu masyarakat sekitar, meningkatkan kontrol dan mitra untuk menjaga kualitas ayam pedaging broiler

7. Yogi Suprianto. 2021. Dengan judul strategi pengembangan usaha peternak di Desa Duman Kecamatan Lingsar. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan suatu usaha peternak ayam di Desa Duman Kecamatan Lingsar dan mengetahui strategi apa yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha. Jenis penelitian ini adalah kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Adapun hasil penelitiannya adalah faktor-faktor internal yang mempengaruhi pengembangan usaha peternak ayam di Desa Duman Kecamatan Lingsar adalah produk, harga, saluran distribusi, keuangan, sumber daya manusia. Sedangkan faktor eksternal adalah ekonomi, pesaing, sosial budaya dan teknologi. Dari hasil analisis menggunakan Matrik SWOT, ditemukan strategi yang dapat diterapkan adalah strategi SO (kekuatan peluang), WO (kelemahan peluang), ST (kekuatan ancaman) dan strategi WT (kelemahan ancaman).

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terkait**

<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b>Judul</b>	<b>Metode Analisis</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
1	Delfira Delas Tiwi. 2019	Analisis strategi pengembangan usaha ternak ayam pedaging menurut perspektif ekonomi Islam	Metode Kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, strategi yang dilakukan

**Tabel 2.1-Lanjutan**

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
				<p>adalah memanfaatkan perkembangan teknologi informasi untuk meningkatkan promosi, Menyusun strategi untuk membuat nama usaha besar dan mampu bersaing, meningkatkan <i>safety</i> pada pemeliharaan ayam, meningkatkan jumlah modal agar usaha berkembang serta meningkatkan jumlah produksi agar meningkatkan peluang</p>
2	Nurul Khamidah. 2019	Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Analisis SWOT Dalam Pespektif Ekonomi Islam Pada Usaha	Metode Kualitatif	Analisis strategi pengembangan bisnis dalam perspektif ekonomi islam yang

Tabel 2.1-Lanjutan

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
		Sprei Lukis Bali “Mustika” Di Kabupaten Batang.		diterapkan pada usaha tersebut sesuai dengan perspektif ekonomi islam atau berpedoman pada kitab suci Al-Qur’an dan sabda Rasulullah SAW, tetapi dalam analisis menggunakan SWOT bahwa formulasi strategi yang tepat untuk mengatasi terjadinya <i>fluktuatif</i> pada usaha sprei lukis Bali “Mustika” di Kabupaten Batang adalah meningkatkan strategi pengembangan untuk semua jenis produk yang ditawarkan

**Tabel 2.1-Lanjutan**

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
				<p>kepada pelanggan, menerapkan strategi penentuan harga yang tepat, menentukan tempat yang strategis.</p>
3	Ahmad Jamaludin, 2019	Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri	Metode Kualitatif	<p>Berdasarkan hasil analisis, diperoleh bahwa lingkungan internal dan eksternal dari kekuatan dan peluang menerapkan SOP sebagai acuan untuk mendapatkan target yang diharapkan dan menghindari dampak lingkungan sekitar, mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan, lokasi strategis agar pengiriman barang tepat</p>

**Tabel 2.1-Lanjutan**

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
				<p>waktu, meningkatkan manajemen kandang, dan tersedianya barang setiap waktu. Selain itu, strategi kelemahan sekaligus peluang dan ancaman yakni memberi control kepada peternak untuk meningkatkan kualitas daging sehingga bisa bersaing dengan pangsa pasar, meningkatkan sistem manajemen peternakan dan menghindari ketergantungan pada satu agen penjualan.</p>
4	Baiq Ratih Suryaningsih. 2020	Kontribusi usaha ayam broiler terhadap peningkatan	Metode Kualitatif	Kontribusi usaha ayam broiler mampu

**Tabel 2.1-Lanjutan**

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
		pendapatan masyarakat Dasan Lekong Kecamatan Sukamulia Lombok Timur.		meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Dasan Lekong Kecamatan Sukamulia Lombok Timur
5	Novia Sridewi, 2020	Analisis strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat	Metode Kualitatif	Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Sukma Rasa yakni menambah varian produk, meningkatkan kualitas SDM, meningkatkan kualitas pelayanan dan menggunakan konsep penjualan baru. Jika dilihat dari strategi Rumah Makan Sukma Rassa sudah mampu mengembangkan usaha

**Tabel 2.1-Lanjutan**

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
				untuk meningkatkan pendapatan
6	Mustika Novianti, 2021	Analisis strategi pengembangan usaha peternakan ayam pedaging broiler di kelurahan Tanah Beru Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba.	Metode Kualitatif	Adapun hasil penelitiannya menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha ayam pedaging broiler di kelurahan Tanah Beru Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba adalah meningkatkan keterampilan bagi peternak, menjaga limbah agar tidak mengganggu masyarakat sekitar, meningkatkan kontrol dan mitra untuk menjaga kualitas ayam pedaging broiler

**Tabel 2.1-Lanjutan**

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
7	Yogi Suprianto, 2021.	Strategi pengembangan usaha peternak di Desa Duman Kecamatan Lingsar.	Metode Kualitatif	Adapun hasil penelitiannya adalah faktor-faktor internal yang mempengaruhi pengembangan usaha peternak ayam di Desa Duman Kecamatan Lingsar adalah produk, harga, saluran distribusi, keuangan, sumber daya manusia. Sedangkan faktor eksternal adalah
				ekonomi, pesaing, sosial budaya dan teknologi. Dari hasil analisis menggunakan Matrik SWOT, ditemukan strategi yang dapat

**Tabel 2.1-Lanjutan**

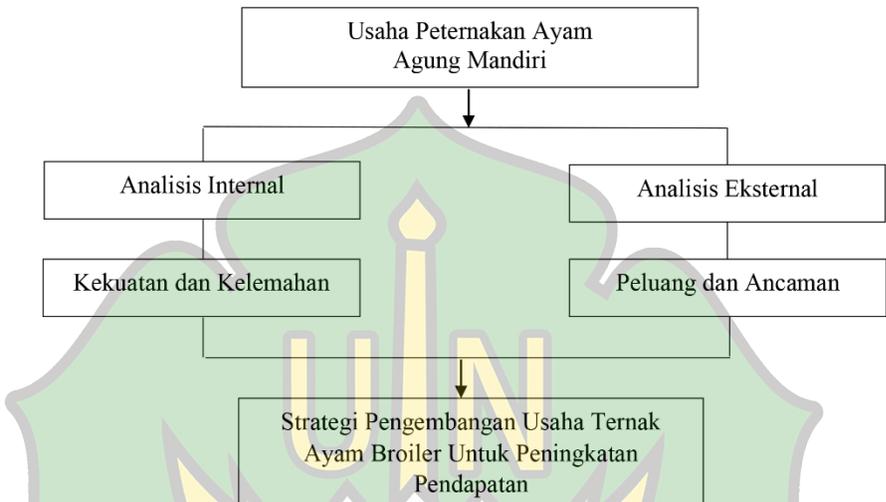
<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b>Judul</b>	<b>Metode Analisis</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
				diterapkan adalah strategi SO (kekuatan peluang), WO (kelemahan peluang), ST (kekuatan ancaman) dan strategi WT (kelemahan ancaman).

Sumber : Data Sekunder, 2022

#### **2.4 Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini, menyajikan bagaimana strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler untuk peningkatan pendapatan peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, yang dilihat dari faktor lingkungan dan dianalisis menggunakan analisis SWOT yakni analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dan analisis eksternal (peluang dan ancaman). Adapun bentuk kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**



Sumber : Fatimah (2016:16)

Strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler untuk peningkatan pendapatan peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, diawali dengan mengetahui faktor lingkungan usaha peternakan ayam Agung Mandiri. Kemudian menganalisis lingkungan internal dan lingkungan eksternalnya.

Analisis internal digunakan untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan usaha peternakan ayam Agung Mandiri. Kekuatan adalah kompetensi khusus atau sebuah keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Sedangkan kelemahan adalah kondisi atau segala hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan

yang terdapat dalam tubuh suatu organisasi tersebut (Fatimah, 2016: 14).

Sedangkan analisis eksternal digunakan untuk menganalisis peluang serta ancaman usaha peternakan ayam Agung Mandiri dari para kompetitor. Peluang adalah suatu kondisi yang terdapat diluar organisasi yang bersifat menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah organisasi. Sedangkan ancaman adalah kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran operasional suatu organisasi (Fatimah, 2016: 18).

Dengan demikian, setelah menganalisis faktor kekuatan dan kelemahan serta faktor peluang dan ancaman, maka akan diketahui strategi apa yang sesuai dan efektif digunakan untuk mengembangkan usaha ternak ayam broiler dalam meningkatkan pendapatan peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif, yakni data yang dikumpulkan dalam bentuk gambar dan kata-kata. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang dimana peneliti akan melaporkan dari hasil penelitian berdasarkan pandangan data dan analisa data yang didapatkan dilapangan, kemudian dideskripsikan dalam laporan penelitian secara rinci (Fiantika, 2022: 90).

#### **3.2 Subjek dan Objek Penelitian**

Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah pemilik dan pekerja di usaha peternakan ayam Agung Mandiri di Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Sedangkan objek penelitiannya adalah strategi pengembangan usaha ayam broiler untuk peningkatan pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

#### **3.3 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data**

##### **3.3.1 Sumber Data**

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti, yakni hasil wawancara atau pengisian kuesioner yang digunakan untuk menjawab masalah atau tujuan

penelitian. Sedangkan data sekunder adalah struktur data historis mengenai variabel-variabel yang telah dikumpulkan dan dihimpun sebelumnya oleh pihak lain. Data sekunder bisa diperoleh dari dalam perusahaan, website, perpustakaan dan lain sebagainya (Amruddin, 2022: 133).

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data primer adalah data yang diperoleh dengan secara langsung. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dengan cara tidak langsung.

### **3.3.2 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data kualitatif menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknikny dapat diuraikan sebagai berikut :

#### **1. Observasi**

Observasi adalah teknik pengumpulan data melalui pengamatan dan pengindraan. Peneliti membuat laporan berdasarkan yang dilihat, didengar, dan dirasakan selama observasi. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang lebih detail mengenai suatu peristiwa atau kejadian (Fiantikan, 2022: 21).

Dalam penelitian ini, observasi dilakukan secara langsung pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan kepada informan terkait topik penelitian secara langsung. Wawancara berguna ketika peneliti ingin mengetahui pengalaman atau pendapat informan mengenai suatu hal secara mendalam (Fiantikan, 2022: 21).

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan secara langsung dengan pemilik dan karyawan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

## 3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan dengan mengkaji dokumen-dokumen terkait topik penelitian. Dokumen tersebut dapat berupa surat, arsip foto, jurnal, buku harian dan lain sebagainya (Fiantikan, 2022: 22).

Dalam penelitian ini, dokumentasi berupa buku, penelitian terdahulu yang terdiri dari jurnal, tugas akhir dan data-data yang berhubungan dengan penelitian.

### 3.4 Defenisi Operasionalisasi Variabel

Adapun defenisi operasionalisasi variabel dalam penelitian ini, dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Kekuatan adalah ayam broiler usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat banyak dikonsumsi oleh masyarakat

dan berkontribusi tinggi terhadap perekonomian daerah setempat.

2. Kelemahan adalah kemampuan manajerial yang masih kurang, rendahnya kualitas sumber daya manusia dalam menggunakan teknologi
3. Peluang adalah permintaan ayam broiler tidak pernah habis, lokasi peternakan mudah dijangkau, hubungan kerja sama antara pemilik dan pelanggan sangat baik, perubahan dalam peraturan Pemerintah yang dapat membuka kesempatan baru dalam berwirausaha peternakan ayam. Dan kemajuan teknologi di dunia digitalisasi yang dapat memudahkan pemilik usaha dalam memasarkan produknya di media sosial
4. Ancaman adalah adanya kompetitor yang sejenis dan kecenderungan lingkungan yang tidak menguntungkan yang dapat merugikan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
5. Strategi pengembangan usaha ayam broiler untuk peningkatan pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah mengetahui faktor internal (kekuatan dan ancaman) dan eksternal (peluang dan ancaman) usaha dengan menggunakan analisis matriks SWOT.

### 3.5 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data menggunakan analisis SWOT, yakni analisis yang menggunakan faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) untuk merumuskan strategi sebuah usaha.

Menurut Fatimah (2016: 8), analisis SWOT adalah suatu instrument pengidentifikasian berbagai faktor-faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Secara singkat, analisis tersebut dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang dapat mempengaruhi ke empat faktornya. Dengan demikian, hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan, yakni kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Adapun instrument yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategi sebuah usaha adalah matrik SWOT. Menurut Fatimah (2016: 28), matrik SWOT adalah alat untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Model matrik SWOT dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 3.1**  
**Matrik SWOT**

<b>INTERNAL</b>	<b>STRENGTHS (S)</b> - Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	<b>WEAKNESSES (W)</b> - Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
<b>EKSTERNAL</b>		
<b>OPPORTUNIES (O)</b> - Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	<b>STRATEGI SO</b> - Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk merebut peluang	<b>STRATEGI WO</b> - Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk merebut peluang
<b>STREATHS (T)</b> - Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	<b>STRATEGI ST</b> - Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>STRATEGI WT</b> - Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

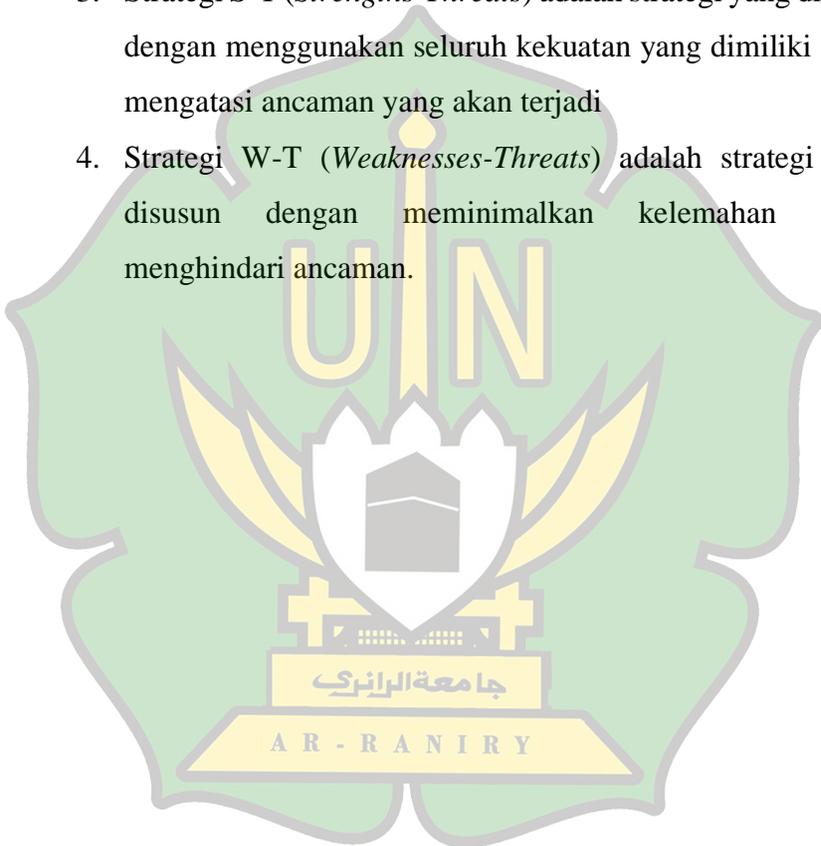
(Sumber : Rangkuti 2015: 8)

Berdasarkan tabel matrik SWOT di atas, maka dapat diketahui pengertian dari strategi SO, strategi WO, strategi ST dan strategi WT sebagai berikut :

1. Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*) adalah strategi yang menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut peluang
2. Strategi W-O (*Weaknesses- Opportunities*) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan untuk merebut peluang. Hal

itu dapat berarti bahwa banyak peluang yang dapat diraih, tetapi tidak ditunjang dengan kekuatan yang memadai (lebih banyak kelemahannya) sehingga kelemahan tersebut perlu diminimalisir terlebih dahulu

3. Strategi S-T (*Strengths-Threats*) adalah strategi yang disusun dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi
4. Strategi W-T (*Weaknesses-Threats*) adalah strategi yang disusun dengan meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah Berdirinya Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**

Pada akhir tahun 2009, orangtua dari Agung Pramana Putra pemilik usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, yakni bapak AKBP Asaputra pindah tugas ke Polisian Resor Kota (POLRESTA) Banda Aceh. Beliau bertemu dengan teman lamanya yang telah lebih dulu memiliki peternakan ayam broiler di daerah Jantho, Kabupaten Aceh Besar. Kemudian Bapak Asaputra tertarik untuk mendirikan peternakan ayam setelah diskusi dengan temannya tersebut mengenai bagaimana proses pemeliharaan, pembangunan kandang, modal awal, keuntungan serta perlengkapan untuk mendirikan peternakan ayam broiler tersebut.

Dari hasil diskusi tersebut, kemudian bapak Asaputra dipertemukan oleh temannya dengan pihak perusahaan PT Charoen Pokphand cabang Batoh, Kota Banda Aceh. Jadi, pada awal tahun 2010, pihak usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dan pihak perusahaan PT Charoen Pokphand cabang Batoh, berangkat menuju Meulaboh Kabupaten Aceh Barat untuk meninjau atau survei lokasi tempat yang nantinya akan didirikan peternakan ayam

Agung Mandiri di Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

Pada akhirnya, pihak usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dan perusahaan PT Charoen Pokhphand cabang Batoh Kota Banda Aceh, menemukan tanah milik bapak Tgk. Ushuluddin, setelah menyepakati harga dan tempat yang sangat strategis untuk melakukan usaha. Pada bulan Februari tahun 2010, kandang peternakan ayam Agung Mandiri pertama kali didirikan dan selesai pada bulan April 2010.

Pada bulan Juni tahun 2010, kandang peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat mulai beroperasi hingga saat ini.

#### **4.1.2 Visi dan Misi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**

##### **A. Visi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**

Adapun yang menjadi visi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah menjadi pengusaha yang telaten, mumpuni dan mampu bersaing di era globalisasi.

## **B. Misi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**

Adapun yang menjadi misi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah untuk meningkatkan pendapatan sebagai investasi usaha anak kedepannya.

## **C. Tujuan Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**

Adapun yang menjadi tujuan Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah mencapai hidup Makmur dan sejahtera serta terpenuhi kebutuhan hidup.

### **4.1.3 Struktur Organisasi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**

Struktur organisasi usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat masih tergolong dalam struktur organisasi sederhana. Karena pemilik usaha pemegang kendali atas segala aktivitas usaha dan bertanggungjawab penuh serta membuat kebijakan serta melimpahkan wewenangnya kepada pengawas dan para pekerjanya.

Adapun bentuk struktur organisasi usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dapat dilihat pada gambar berikut ini :

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**



Sumber : Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Aceh Barat, 2022

Adapun tugas dari masing-masing bagian di atas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pemilik

Pemilik bertugas untuk memberikan kebijakan dan wewenang kepada pengawas serta para pekerja demi kelancaran operasional dan kemajuan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

2. Pengawas

Pengawas bertugas untuk mengawasi segala aktivitas usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur

Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dan bertanggungjawab kepada pemilik terhadap semua hal yang menyangkut aktivitas usaha peternakan ayam tersebut

### 3. Pekerja

Pekerja bertugas untuk melakukan segala aktivitas operasional usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat serta bertanggungjawab atas segala hal yang terjadi menyangkut ayam broiler yang dibeli atau dipesan oleh pelanggan atau masyarakat sekitar

#### **4.1.4 Proses Pemeliharaan Ayam Broiler Agung Mandiri**

Pakan ayam broiler per sekali panen sama dengan 35 hari atau 365 pakan. Habis pakan per harinya sebanyak 10 sak. Umur panen ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat selama 35 hari umur ayam. Bobot ayamnya sebesar 2,2 kg.

Perlengkapan pemeliharaan ayam broiler di peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah sebagai berikut :

1. Pembuatan bolding
2. Alas ayam berupa sekam padi
3. *Sound* sistem 1 unit (penghilang stress ayam)
4. Tempat minum ayam disediakan sebanyak 120 unit
5. Tempat pakan ayam disediakan sebanyak 240 unit
6. Pemanas suhu udara ayam sebanyak 6 unit

7. Bola lampu pijar sebanyak 240 unit
8. Pembersihan kandang ayam menggunakan air PDAM.

#### **4.1.5 Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat**

Pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri dari tahun 2019 hingga 2021 mengalami penurunan. Adapun pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, dapat dilihat pada table berikut ini :

**Tabel 4.1**  
**Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri**

Bulan	Pendapatan				
	2017	2018	2019	2020	2021
1 Januari–4 Februari	Rp20.000.000	Rp20.000.000	Rp21.000.000	Rp20.000.000	Rp20.000.000
16 Februari-3 Maret	Rp22.000.000	Rp19.000.000	Rp21.000.000	Rp20.000.000	Rp19.000.000
5 April–10 Mei	Rp23.000.000	Rp22.000.000	Rp22.000.000	Rp19.000.000	Rp21.000.000
22 Mei–26 Juni	Rp22.000.000	Rp21.000.000	Rp23.000.000	Rp20.000.000	-
9 Juli–3 Agustus	Rp23.000.000	Rp22.000.000	Rp22.000.000	Rp21.000.000	Rp21.000.000
26 Agustus–30September	Rp21.000.000	Rp21.000.000	Rp22.000.000	-	Rp21.000.000
9 Oktober-13 November	Rp22.000.000	Rp22.000.000	Rp23.000.000	Rp20.000.000	-
21 November - 6 Desember	Rp23.000.000	Rp21.000.000	Rp22.000.000	Rp20.000.000	Rp19.000.000
Jumlah	Rp176.000.000	Rp168.000.000	Rp176.000.000	Rp140.000.000	Rp121.000.000

Sumber : Peternakan Ayam Agung Mandiri, 2022

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa :

1. Pada tahun 2017, pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat mengalami fluktuasi. Penjualan terendah terdapat pada Januari hingga Februari hingga

September yaitu sebesar Rp20.000.000 dan penjualan tertinggi terdapat pada April hingga Mei, Juli hingga Agustus, dan November hingga Desember yaitu sebesar Rp23.000.000

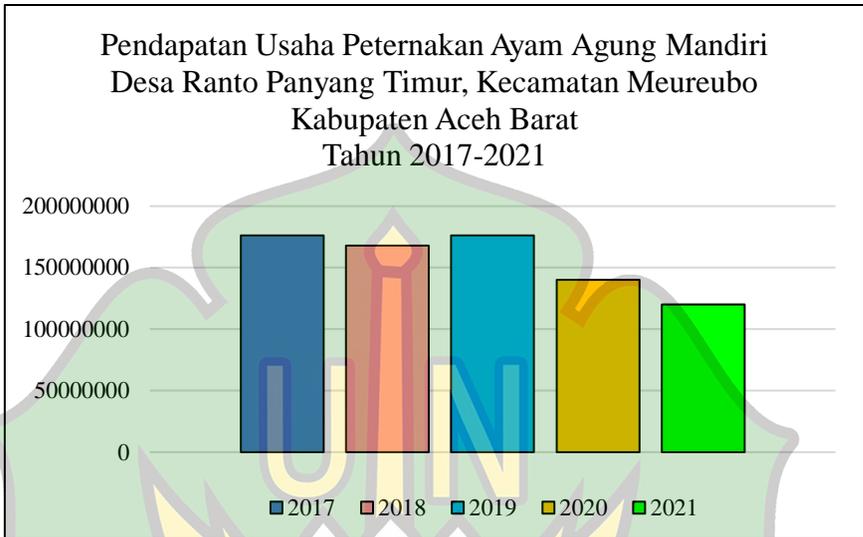
2. Pada tahun 2018, pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat mengalami fluktuasi. Penjualan terendah terdapat pada Februari hingga Maret yaitu sebesar Rp19.000.000 dan penjualan tertinggi terdapat pada April hingga Mei, Juli hingga Agustus, dan Oktober hingga November yaitu sebesar Rp22.000.000
3. Pada tahun 2019, pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat mengalami fluktuasi. Penjualan terendah terdapat pada Januari hingga Maret yaitu sebesar Rp21.000.000 dan penjualan tertinggi terdapat pada Mei hingga Juni, dan Oktober hingga November yaitu sebesar Rp23.000.000
4. Pada tahun 2020, pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat mengalami fluktuasi. Penjualan terendah terdapat pada Februari hingga Maret yaitu sebesar Rp19.000.000 dan penjualan tertinggi terdapat pada Juli hingga Agustus yaitu sebesar Rp21.000.000

5. Pada tahun 2021, pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat mengalami fluktuasi. Penjualan terendah terdapat pada Februari hingga Maret dan November hingga Desember yaitu sebesar Rp19.000.000 dan penjualan tertinggi terdapat pada April hingga Mei dan Agustus hingga September yaitu sebesar Rp21.000.000.

Jadi, dari hasil di atas maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat paling rendah terdapat pada tahun 2021, yaitu sebesar Rp121.000.000 dan pendapatan pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat tertinggi terdapat pada tahun 2017 dan 2019, yaitu sebesar Rp176.000.000.

Adapun pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat periode tahun 2017 hingga tahun 2021 dapat dilihat pada grafik berikut ini :

**Gambar 4.2**  
**Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Tahun 2017-2021**



Sumber : Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri Aceh Barat, 2022

Dari tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa, pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat pada tahun 2017 sebesar Rp176.000.000, tahun 2018 sebesar Rp168.000.000, tahun 2019 sebesar Rp176.000.000, tahun 2020 sebesar Rp140.000.000 dan tahun 2021 sebesar Rp121.000.000. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dari tahun 2019 hingga tahun 2021 mengalami penurunan. Hal itu terjadi dikarenakan pada tahun 2017 hingga 2019 jumlah panennya sebanyak 8 kali pertahun, sedangkan

pada tahun 2020 hanya 7 kali panen dan tahun 2021 sebanyak 6 kali panen. Dan juga disebabkan karena adanya wabah pandemi Covid-19 yang menyerang wilayah Indonesia pada tanggal 3 Maret 2020. Dengan masuknya wabah tersebut, Pemerintah Indonesia mengeluarkan larangan kepada masyarakat untuk tidak melakukan aktivitas diluar rumah, sehingga berdampak pada para pelaku usaha. Akibatnya perekonomian masyarakat memburuk serta berdampak kepada segala sektor perekonomian khususnya pada peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

## **4.2 Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri**

### **4.2.1 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri**

Analisis internal terdiri dari kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakneses*) peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Berdasarkan hasil pengumpulan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, maka penulis dapat merumuskan faktor-faktor internal strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam meningkatkan pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, yang terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakneses*) yakni, sebagai berikut :

## 1. Kekuatan (*Strenght*)

Kekuatan adalah kondisi internal usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Adapun faktor kekuatan (*strength*) usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Kualitas ayam broiler pada peternakan usaha ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat baik. Pihak usaha ayam Agung Mandiri sangat memperhatikan kualitas ayam broilernya, mulai dari bobot ayam, mutu hingga kesehatan ayam
- b. Harga ayam broiler pada peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat relatif murah, yakni dimulai dengan harga Rp21.000 per 1 kg ayam, sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat atau pelanggan
- c. Lokasi tempat usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat jauh dari pemukiman masyarakat, yakni terletak di hutan yang bersebelahan langsung dengan perkebunan sawit dan karet. Jadi lokasi usaha

tersebut tidak mengganggu warga sekitar dengan aroma bau kotoran ayam dan lain sebagainya

- d. Promosi usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dilakukan dengan cara memberikan potongan harga kepada masyarakat setempat dan menjalin kerjasama dengan perusahaan PT Charoen Pokhphand cabang Batoh Kota Banda Aceh dalam hal marketing produk

## 2. Kelemahan (*weaknesses*)

Kelemahan adalah kondisi eksternal yang dapat menjadi hambatan bagi usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Adapun faktor kelemahan (*weaknesses*) usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Belum mampu memanfaatkan teknologi yang dapat digunakan untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
- b. Tidak aktif memanfaatkan *platform* media yang ada, baik media cetak maupun media sosial

- c. Pekerja kurang terampil dan inisiatif serta tidak berpengalaman dalam bidangnya sehingga kurang mendukung dalam kelancaran dan peningkatan kualitas produksi

#### **4.2.2 Peluang dan Ancaman Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri**

Analisis eksternal terdiri dari peluang (*oppurtunity*) dan ancaman (*threaths*) peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Berdasarkan hasil pengumpulan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, maka penulis dapat merumuskan faktor-faktor eksternal strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler dalam meningkatkan pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, yang terdiri dari peluang (*oppurtunity*) dan ancaman (*threaths*) yakni, sebagai berikut :

1. Peluang (*oppurtunity*)

Peluang adalah kondisi eksternal usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat yang dapat mempengaruhi atau menunjang dalam mencapai tujuan usaha. Adapun faktor peluang (*oppurtunity*) usaha peternakan ayam Agung

Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Banyaknya pelanggan yang membantu dalam mempromosikan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
- b. Banyaknya masyarakat yang mengonsumsi ayam broiler usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

## 2. Ancaman (*Threats*)

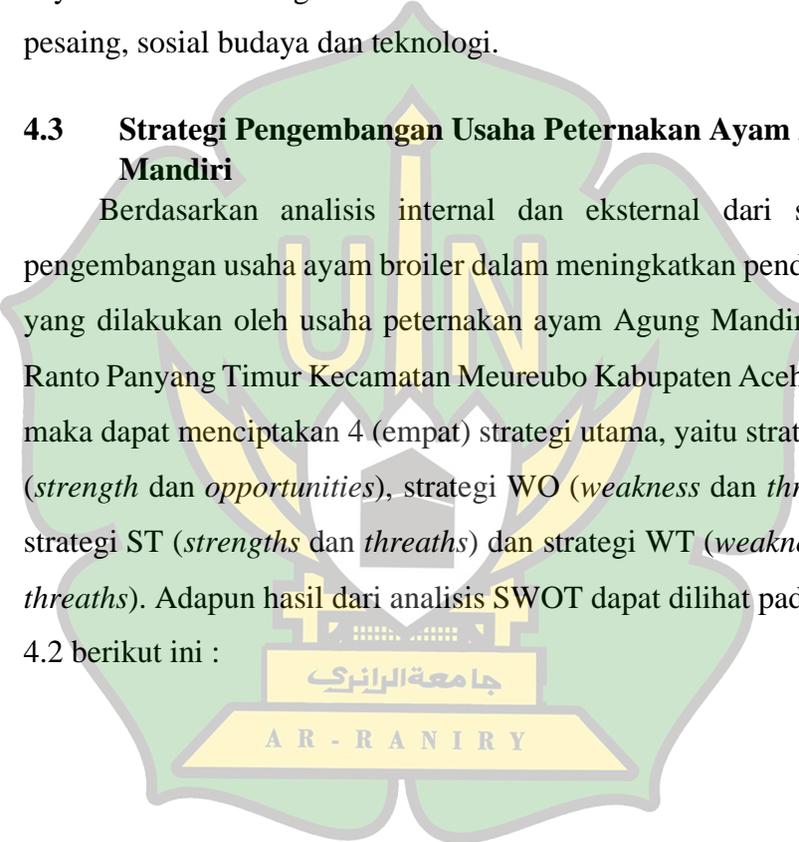
Ancaman adalah kondisi eksternal usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat yang dapat menghambat dalam mencapai tujuan usaha. Adapun faktor ancaman (*threats*) usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Adanya pelaku usaha sejenis yang sama dengan peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
- b. Para kompetitor lebih aktif dalam memasarkan produknya, baik secara langsung maupun dalam memanfaatkan media digital.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Yogi Suprianto (2021), yakni faktor-faktor analisis internal yang mempengaruhi pengembangan usaha peternak ayam adalah produk, harga, saluran distribusi, keuangan, sumber daya manusia. Sedangkan faktor analisis eksternal adalah ekonomi, pesaing, sosial budaya dan teknologi.

#### **4.3 Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri**

Berdasarkan analisis internal dan eksternal dari strategi pengembangan usaha ayam broiler dalam meningkatkan pendapatan yang dilakukan oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, maka dapat menciptakan 4 (empat) strategi utama, yaitu strategi SO (*strength* dan *opportunities*), strategi WO (*weakness* dan *threats*), strategi ST (*strengths* dan *threats*) dan strategi WT (*weakness* dan *threats*). Adapun hasil dari analisis SWOT dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut ini :



جامعة الرانيري  
A R - R A N I R Y

**Tabel 4.2**  
**Analisis SWOT**

	<b>STRENGTH (S)</b>	<b>WEAKNESS (T)</b>
Internal Faktor Analisis Strategi (IFAS)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas ayam broiler pada peternakan usaha ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat baik. Pihak usaha ayam Agung Mandiri sangat memperhatikan kualitas ayam broilernya, mulai dari bobot ayam, mutu hingga kesehatan ayam</li> <li>2. Harga ayam broiler pada peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat relatif murah, yakni dimulai dengan harga Rp21.000 per 1 kg ayam, sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat atau pelanggan</li> <li>3. Lokasi tempat usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat jauh dari pemukiman masyarakat, yakni terletak di hutan yang bersebelahan langsung dengan perkebunan sawit dan karet. Jadi lokasi usaha tersebut tidak</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum mampu memanfaatkan teknologi yang dapat digunakan untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</li> <li>2. Tidak aktif memanfaatkan <i>platform</i> media yang ada, baik media cetak maupun media sosial</li> <li>3. Pekerja kurang terampil dan inisiatif serta tidak berpengalaman dalam bidangnya sehingga kurang mendukung dalam kelancaran dan peningkatan kualitas produksi</li> </ol>
Eksternal Faktor Analisis Strategi (EFAS)		

**Tabel 4.2-Lanjutan**

	<p>mengganggu warga sekitar dengan aroma bau kotoran ayam dan lain sebagainya</p> <p>4. Promosi usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan</p>	
	<p><b>STRENGHT (S)</b></p> <p>Meureubo Kabupaten Aceh Barat dilakukan dengan cara memberikan potongan harga kepada masyarakat setempat dan menjalin kerjasama dengan perusahaan Pokhphand cabang Batoh Kota Banda Aceh dalam hal marketing produk</p>	
<b>OPPURTUNITIES (O)</b>	<b>STRATEGI (SO)</b>	<b>STRATEGI (WO)</b>
<p>1. Banyaknya pelanggan yang membantu dalam mempromosikan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</p> <p>2. Banyaknya masyarakat yang mengonsumsi ayam broiler usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</p>	<p>1. Menjaga kualitas produk dengan baik, agar pelanggan dan masyarakat tetap membeli ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</p> <p>2. Membuat harga ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat relatif murah, agar dapat dijangkau oleh masyarakat</p> <p>3. Memiliki lokasi tempat usaha yang strategis, agar masyarakat dapat lebih mudah</p>	<p>1. Memanfaatkan teknologi untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat relatif murah, agar dapat dijangkau oleh masyarakat</p> <p>2. Mempromosikan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dengan memanfaatkan <i>platform</i> media yang ada, baik media cetak maupun media sosial</p> <p>3. Meningkatkan kemampuan pekerja</p>

**Tabel 4.2-Lanjutan**

	<p>menemukan ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</p> <p>4. Melakukan iklan secara giat, baik di pangsa pasar maupun di berbagai platform media digital, agar masyarakat mengetahui produk yang ada di usaha peternakan</p>	<p>dengan mengikuti berbagai pelatihan yang dapat menunjang operasional usaha sehingga mampu meningkatkan kualitas produksi usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</p>
	<p>ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</p>	
<b>THREATS (T)</b>	<b>STRATEGI ST (ST)</b>	<b>STRATEGI (WT)</b>
<p>1. Adanya pelaku usaha sejenis yang sama dengan peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat</p> <p>2. Para kompetitor lebih aktif dalam memasarkan produknya, baik secara langsung maupun dalam memanfaatkan media digital</p>	<p>1. Meningkatkan kualitas produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, agar mampu bersaing dengan para kompetitor</p> <p>2. Mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, baik secara langsung maupun di media digital</p>	<p>1. Meningkatkan kualitas produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, agar konsumen lebih yakin dengan ayam broiler yang ada di usaha peternakan tersebut</p> <p>2. Mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, agar mampu bersaing</p>

Sumber : Hasil Penelitian (Oktober, 2022)

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui hasil analisis SWOT sebagai berikut :

## 1. Strategi SO (*Strenghts-Oppurtunities*)

Strategi SO digunakan untuk memanfaatkan kekuatan (*strenghts*) usaha untuk menangkap peluang (*oppurtunities*) yang dimiliki. Adapun strategi SO (*Strenghts-Oppurtunities*) yang ditempuh oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah sebagai berikut :

- a. Menjaga kualitas produk dengan baik, agar pelanggan dan masyarakat tetap membeli ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
- b. Membuat harga ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat relatif murah, agar dapat dijangkau oleh masyarakat
- c. Memiliki lokasi tempat usaha yang strategis, mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar dalam calon pelanggan, agar masyarakat dapat lebih mudah menemukan ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
- d. Melakukan iklan secara giat, baik di pangsa pasar maupun di berbagai platform media digital, agar masyarakat mengetahui produk yang ada di usaha

peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

2. Strategi ST (*Strenght-Threaths*)

Strategi ST ini dilakukan dengan kekuatan yang dimiliki oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dalam menghadapi ancaman dari luar usaha. Adapun strategi ST (*Strenght-Threaths*) yang ditempuh oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kualitas produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, agar mampu bersaing dengan para kompetitor
- b. Mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, baik secara langsung maupun di media digital

3. Strategi WO (*Weakness-Oppurtunities*)

Strategi WO digunakan pada saat adanya peluang (*oppurtunities*) yang dimiliki oleh usaha yang dapat mengatasi ancaman (*weakness*). Adapun strategi WO (*Weakness-Oppurtunities*) yang ditempuh oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur

Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah sebagai berikut :

- a. Memanfaatkan teknologi untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat relatif murah, agar dapat dijangkau oleh masyarakat
  - b. Mempromosikan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dengan memanfaatkan *platform* media yang ada, baik media cetak maupun media sosial
  - c. Meningkatkan kemampuan pekerja dengan mengikuti berbagai pelatihan yang dapat menunjang operasional usaha sehingga mampu meningkatkan kualitas produksi usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
4. Strategi WT (*Weakness-Threaths*)  
Strategi WT digunakan pada saat usaha harus mampu mengatasi kelemahan (*weakness*) yang dimiliki agar dapat terhindar dari ancaman (*threaths*) usaha yang dihadapi. Adapun strategi WT (*Weakness-Threaths*) yang ditempuh oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kualitas produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, agar konsumen lebih yakin dengan ayam broiler yang ada di usaha peternakan tersebut
- b. Mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, agar mampu bersaing

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Yogi Suprianto (2021), yakni dari hasil analisis menggunakan SWOT, ditemukan strategi yang dapat diterapkan adalah strategi SO (kekuatan peluang), WO (kelemahan peluang), ST (kekuatan ancaman) dan strategi WT (kelemahan ancaman).

#### **4.4 Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Ayam Broiler yang Tepat untuk Peternakan Ayam Agung Mandiri**

Dari hasil uraian analisis SWOT, maka strategi yang tepat digunakan pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah strategi SO (*Strenght* dan *Oppurtunities*) yang memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang yang dimiliki oleh usaha. Dengan menjaga kualitas produk dengan baik, agar pelanggan dan masyarakat tetap membeli ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Membuat harga ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur

Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat relatif murah, agar dapat dijangkau oleh masyarakat. Memiliki lokasi tempat usaha yang strategis, agar masyarakat dapat lebih mudah menemukan ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Melakukan iklan secara giat, baik di pangsa pasar maupun di berbagai platform media digital, agar masyarakat mengetahui produk yang ada di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Rangkuti dalam Salim (2019), kondisi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi usaha. Karena strategi SO (*Strenghts* dan *Oppurtunities*) tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Adapun hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Ahmad Jamaluddin (2019), yakni dari hasil analisis lingkungan internal dan eksternal dari faktor kekuatan dan peluang, pihak usaha peternakan ayam broiler menerapkan strategi SO (*Strenghts* dan *Oppurtunities*) sebagai acuan untuk mendapatkan target yang diharapkan dan menghindari dampak lingkungan sekitar, mempertahankan serta meningkatkan jumlah pelanggan dan lokasi tempat usaha peternakan yang strategis, agar pengiriman produk tepat waktu. Dan hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Yogi Sprianto (2021), yakni hasil analisis datanya menggunakan SWOT

dan ditemukan strategi yang tepat diterapkan dalam usaha peternak ayam broiler tersebut adalah strategi SO (*Strenghts* dan *Oppurtunities*).

#### **4.5 Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Untuk Peningkatan Pendapatan Dalam Perspektif Islam**

Membangun dan mengembangkan usaha dalam Islam merupakan suatu hal yang positif dan berdampak baik bagi pelaku dan masyarakat sekitar. Dengan adanya usaha ini, para pelaku usaha dapat mendapatkan penghasilan dan mampu membuka lowongan pekerjaan untuk orang-orang yang membutuhkan, sehingga dapat mensejahterakan hidupnya. Berniaga atau melakukan jual beli juga diperbolehkan dalam Islam. Sebagaimana firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur'an Surah Hud ayat 6, yakni sebagai berikut :

وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا ۗ كُلٌّ فِي كِتَابٍ مُبِينٍ

Artinya :

*“Dan tidak satupun makhluk bergerak (bernyawa) di bumi melainkan semuanya dijamin Allah rezekinya. Dia mengetahui tempat kediamannya dan tempat penyimpanannya. Semua (tertulis) dalam Kitab yang nyata (Lauh Mahfuzh). QS. Hud: 6).*

Sebagaimana firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur'an Surah Al-Isra' ayat 30, yakni sebagai berikut :

إِنَّ رَبَّكَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَنْ يَشَاءُ وَيَقْدِرُ إِنَّهُ كَانَ بِعِبَادِهِ خَبِيرًا بَصِيرًا

Artinya :

“*Sungguh, Tuhanmu melapangkan rezeki bagi siapa yang Dia kehendaki dan membatasi (bagi siapa yang Dia kehendaki); sungguh, Dia Maha Mengetahui, Maha Melihat hamba-hambanya.*”(QS. Al-Isra’: 30).

Dalam bekerja, berdagang, berniaga atau melakukan aktivitas jual beli, juga termasuk salah satu hal yang disukai oleh Rasulullah SAW. Sebagaimana sabda Rasulullah SAW, yakni sebagai berikut :

عَنْ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ: قِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ ، أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya : *Sesungguhnya Rasulullah pernah ditanya “usaha apa yang paling baik ? Rasulullah SAW menjawab ”usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (jujur).”(HR. Ahmad).*

Sesuai dengan firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur’an Surah At-Taubah (9) ayat 105, yakni sebagai berikut :

وَقُلْ أَعْمَلُوا بِسِرِّي اللَّهِ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ ، وَالْمُؤْمِنُونَ صِلْ وَسُرُّدُونَ إِلَىٰ عَمَامِ الْعَيْبِ  
وَالشَّهَادَةِ فَيَنْبَأُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya :

“*Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu*

*akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakannya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.” (QS. At-Taubah (9): 105).*

Dalam menerapkan strategi mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, pelaku dan para pekerja usaha tersebut, sudah mengoperasikan usahanya sesuai dengan ajaran ekonomi Islam. Adapun sikap yang diterapkannya adalah sebagai berikut :

1. Jujur

Pemilik usaha dan semua pekerja yang terlibat dalam pengoperasian usaha ternak ayam broiler sudah melakukan usaha dengan jujur, baik terhadap pelanggan maupun masyarakat sekitar tempat usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

2. Amanah

Pemilik usaha dan semua pekerjanya dalam berwirausaha menjunjung tinggi sifat amanah serta mampu menerapkan dalam kegiatan sehari-hari. Dan tidak pernah ingkar terhadap amanah yang telah diberikan, baik dari pelanggan maupun masyarakat sekitar tempat usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

### 3. Tepat Janji

Pemilik usaha dan para pekerjanya selalu menepati janji dalam proses jual beli atau bermu'amalah dengan mitra kerja, pelanggan dan masyarakat sekitar tempat usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat, sehingga terhindar dari sifat munafik yang dibenci oleh Allah SWT

### 4. Toleransi

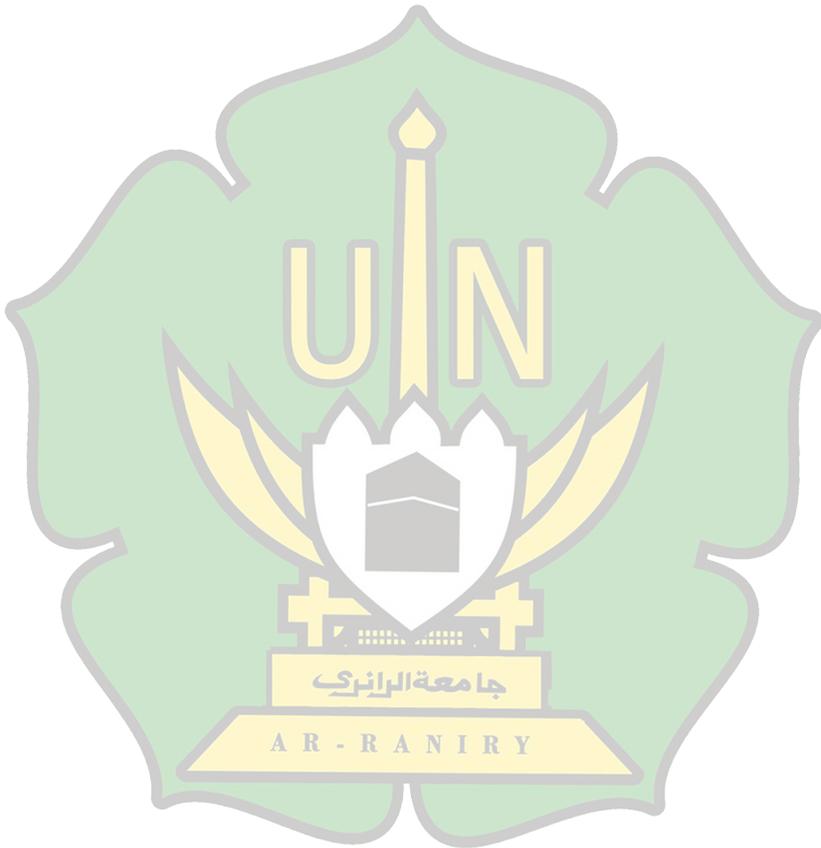
Pemilik usaha dan para pekerjanya dalam melakukan usaha sudah menerapkan sifat toleransi, saling tolong-menolong antar pekerja, antara pemilik usaha dengan pekerja, pemilik dengan pengawas dan pekerja dengan para pelanggan usaha Ayam Agung Mandiri dan tidak melakukan perbuatan yang dilarang oleh Allah SWT

### 5. Disiplin

Pelaku dan para pekerja usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat selalu mengerjakan tugas yang diberikan oleh pelanggan atau konsumen dengan tepat waktu. Sehingga para pelanggan merasa puas dengan kinerja yang diberikan oleh pekerja dan akan melakukan pembelian secara berulang serta memperkenalkan produk usaha tersebut kepada calon konsumen lain.

Dengan demikian, hal tersebut akan dapat meningkatkan pendapatan usaha peternakan ayam Agung

Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo  
Kabupaten Aceh Barat.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan, maka penulis dapat membuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pengembangan usaha ayam broiler untuk peningkatan pendapatan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dalam perspektif ekonomi Islam adalah pemilik usaha dan para pekerja sudah menerapkan sifat yang sesuai dengan ajaran Islam dalam mengoperasikan usaha peternakan ayam broiler yakni, memiliki sifat jujur, amanah, tepat janji, toleransi dan disiplin dalam melakukan pekerjaan, baik yang diberikan oleh pemimpin usaha maupun pelanggan. Dengan demikian, hal itu akan membuat pelanggan atau konsumen merasa puas, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha
2. Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Usaha Peternakan Ayam Agung Mandiri. Kekuatannya adalah kualitas ayam baik, harga relatif murah, lokasi strategis dan memberikan promosi dalam bentuk potongan harga. Kelemahan adalah belum mampu memanfaatkan teknologi, tidak aktif di media cetak dan sosial dan pekerja kurang

terampil. Peluanga dapat meliputi banyaknya pelanggan yang ikut membantu mempromosikan usaha ini dan banyanyak masyarakat yang mengonsumsi ayam pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri. Sedangkan ancumannya terdiri dari terdapat pelaku usaha sejenis yang sama dengan peternakan ini dan para kompetitor lebih aktif memasarkan produknya.

3. Strategi yang tepat dan efektif digunakan untuk mengembangkan usaha ayam broiler pada usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat adalah strategi SO (Strengths dan Opportunities), dengan memanfaatkan kekuatan usaha untuk menangkap peluang yang dimiliki. Dengan menjaga kualitas produk dengan baik, agar pelanggan dan masyarakat tetap membeli ayam broiler. Membuat harga ayam broiler dengan harga relatif murah, agar dapat dijangkau oleh masyarakat. Memiliki lokasi tempat usaha yang strategis, agar masyarakat dapat lebih mudah menemukan ayam broiler di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat. Melakukan iklan secara giat, baik di pangsa pasar maupun di berbagai platform media digital, agar masyarakat

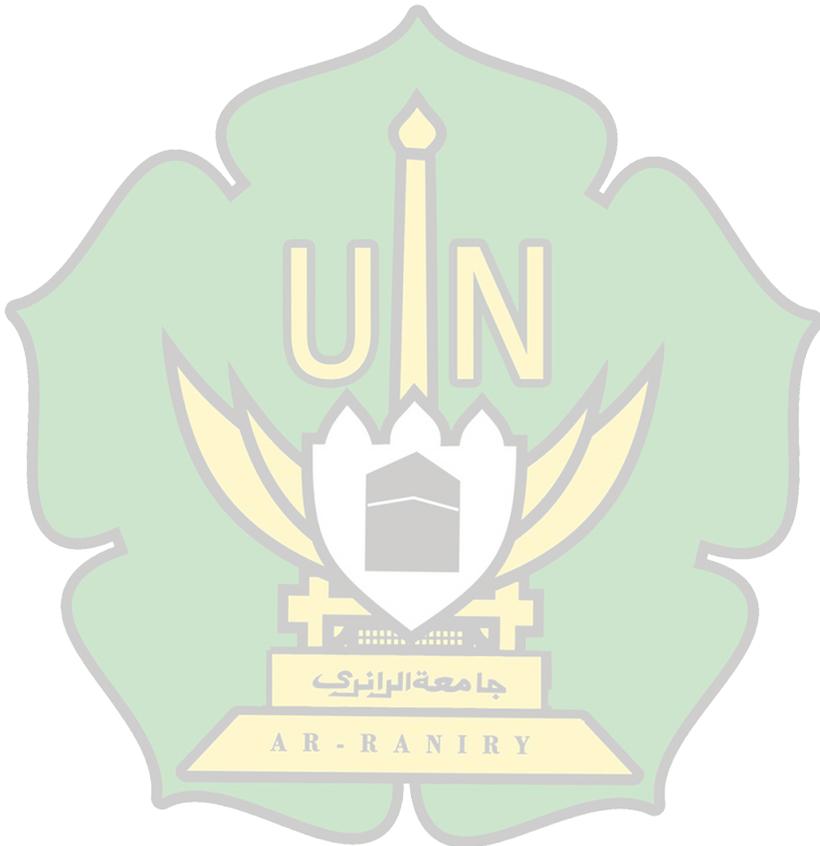
4. mengetahui produk yang ada di usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka penulis ingin memberika saran sebagai berikut :

1. Peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat  
Diharapkan untuk lebih aktif mempromosikan produknya dengan memanfaatkan platform media digital, agar masyarakat dapat dengan mudah mengetahui produk usaha ayam broiler serta dapat mengembangkan usaha dengan memperluas kandang serta kapasitas produksi ayam broiler sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha peternakan Ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat
2. Perangkat Desa  
Diharapkan untuk dapat memberikan penyuluhan, mengadakan pelatihan serta pembinaan mengenai usaha ternak ayam broiler agar mengetahui cara berternak yang tepat, sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat
3. Penulis yang selanjutnya

Diharapkan untuk dapat mengkaji lebih banyak lagi mengenai referensi yang menyangkut strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan menurut perspektif ekonomi Islam



## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Jamaludin. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. *Jurnal Ilmiah Fillia Cendikia* Vol 4 (2): 78-87
- Amiruddin dkk. 2022. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. PT. Publica Indonesia Utama: Jakarta
- Andre Febriantoni. 2019. Pengaruh Harga Barang dan Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pasar Bambu Kuning Trade Center Bandar Lampung). Skripsi Universtias Islam Negeri.
- Bajo Ratih Suryaningsih. 2020. Kontribusi Usaha Ayam Broiler Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Dasan Lekong Kecamatan Sukamulia Lombok Timur. Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram
- Fajar Nur'afni Dwi Fatimah. 2016. *Teknik Analisis SWOT (Teknik Menyusun Strategi Yang Efektif dan Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman)*. Quadrant: Yogyakarta
- Feny Rita Fiantika dkk. 2022. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Get Press: Padang
- Freddy Rangkuti. 2015. *Personal SWOT Analysis (Peluang di Balik Setiap Kesulitan)*. PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Karyoto. 2021. *Proses Pengembangan Usaha*. Karyoto: Semarang
- Mey Elisa Safitri. Endang Maryanti. 2022. *Buku Ajar Kewirausahaan*. PT. Nasya Expanding Management: Pekalongan Jawa Barat
- Mahmud. 2021. Upaya Peningkatan Pendapatan Usaha Budidaya Ternak Ayam Broiler pada PT. Novi Dusun Selaparang

Desa Matua Kecamatan Woja Kabupaten Dompu.  
*Jurnal Pendidikan Tambusai* 5 (1): 749-756

- Mustika Novianti. 2021. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Broiler Di Kelurahan Tanah Beru Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba. Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar
- Nasir Asman. 2020. *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4,0)*. CV. Adanu Abimata: Indramayu
- Novia Sridewi. 2020. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat. Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram
- Nurul Khamidah. 2019. Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Analisis SWOT Dalam Pespektif Ekonomi Islam Pada Usaha Sprei Lukis Bali “Mustika” Di Kabupaten Batang. Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Rendi Ahmad Sanjaya. 2022. Potensi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler di Kota Padangsidimpuan. Skripsi Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.
- Risda Pratiwi. 2018. Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat). Skripsi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
- Salim, M. Alif. 2019. *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*. CV. Pilar Nusantara: Semarang
- Widaningsih Ariyanti. 2018. *Aspek Hukum Kewirausahaan*. Polinema Press: Politeknik Negeri Malang

Yogi Suprianto. 2021. Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam di Desa Duman Kecamatan Lingsar. Skripsi Universitas Muhammdiyah Mataram

Yosi Nara Sinta Dewi. 2021. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma. Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu



## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana kualitas ayam broiler yang diproduksi oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?

Jawab :

Tentunya sebagai pemilik peternakan kami sangat memperhatikan kualitas ayam mulai dari bobot ayam, kesehatan ayam, serta kualitas ayam yang benar-benar kami jaga dengan baik. Mungkin itulah sebabnya dari awal berdiri sampai sekarang pihak popphank terus bekerja sama dengan kami dengan kontrak dan kerjasama yang telah disepakati sebagai pihak penjual dan pembeli.

2. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap harga yang ditetapkan oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?

Jawab :

Harga ayam broiler pada peternakan ayam Agung relatif murah, yakni dimulai dengan harga Rp21.000 per 1 kg ayam dan 2 kg berat ayam = Rp. 42.000. sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat atau pelanggan.

3. Bagaimana letak lokasi tempat usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?

Jawab :

Lokasi di desa ranto panyang timur kecamatan meureubo kabupaten aceh barat, lokasi tempat peternakan jauh dari pemukiman warga yakni di hutan yang bersebelahan langsung dengan perkebunan sawit dan karet, jadi tidak mengganggu warga sekitar dengan aroma kotoran ayam dan sebagainya. Kami menyewa lahan tanah milik warga Desa Ranto Panyang Barat yakni bapak : Tgk. Ushuluddin dengan harga Rp20.000.000 per 10 tahun.

4. Bagaimana promosi yang dilakukan oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?

Jawab :

Dengan cara memberikan potongan harga kepada masyarakat setempat dan menjalin kerjasama dengan perusahaan PT Charoen Pokhphand cabang Batoh Kota Banda Aceh dalam hal marketing produk.

5. Bagaimana kemampuan para pekerja dalam memanfaatkan teknologi untuk memperkenalkan usaha peternakan ayam

Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat?

Jawab :

Masih kurang mampu dalam memanfaatkan teknologi yang dapat digunakan untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk usaha peternakan ayam Agung Mandiri.

6. Bagaimana kemampuan para pekerja dalam memanfaatkan media platform baik media cetak maupun media sosial ?

Jawab :

Jika dalam penjualan atau market kami sudah ada kontrak kerjasama dengan pihak PT Charoen Pokhphand dari tahun 2010 awal peternakan beroperasi, jadi karyawan tidak ikut campur dalam segi promosi atau market penjualan. Mungkin kedepannya kami akan memperluas penjualan dengan menambah cabang peternakan dan memanfaatkan platform media yang ada baik media cetak maupun media online.

7. Bagaimana peran atau keterampilan para pekerja dalam mendukung kelancaran operasional usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?

Jawab :

Untuk mencapai tujuan dengan sebaik mungkin atau seefektif mungkin kita mencari pekerja yang giat, inisiatif, serta berpengalaman di bidangnya tentunya juga dengan tunjangan perlengkapan alat-alat memenuhi sehingga para pekerja dengan mudah berkegiatan. Begitupun dalam hal marketing kita sendiri sudah bekerja sama dari awal peternakan beroperasi dengan pihak PT Charoen Pokhphand jadi pada segi market lebih terbantu dengan adanya kerja sama dengan pihak mereka. Kedepannya mungkin kami akan memperluas market penjualan mungkin sampai ke luar daerah dengan cara membuka cabang dan memperbanyak produksi ayam.

8. Bagaimana loyalitas pelanggan dalam memperkenalkan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat kepada orang lain ?

Jawab :

Adanya pelanggan yang membantu dalam mempromosikan usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat.

9. Bagaimana permintaan ayam broiler usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?

Jawab :

Kami bekerja sama dengan pihak popphank dengan rincian penjualan sebagai berikut :

Tahun 2017 jumlah pendapatan mencapai angka Rp176.000.000 (8 kali panen), tahun 2018 Rp168.000.000 (8 kali panen), tahun 2019 Rp176.000.000 (8 kali panen) tahun 2020 Rp140.000.000 (7 kali panen) tahun 2021 Rp120.000.000 (6 kali panen). Dengan bobot sekali panen (35 hari) sebanyak 6000 ekor ayam = 18.250 ton berat ayam. Bobot ayam 1 kg = Rp21.000 bobot ayam 2 kg = Rp24.000.

10. Bagaimana pelaku sejenis usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat ?

Jawab :

Terdapat beberapa pelaku usaha sejenis yakni, peternakan Ayam Agung Mandiri (2010) dan Peternakan Ayam Jausica ErpE (2019).

11. Bagaimana tingkat persaingan produk yang dihadapi oleh usaha peternakan ayam Agung Mandiri Desa Ranto Panyang

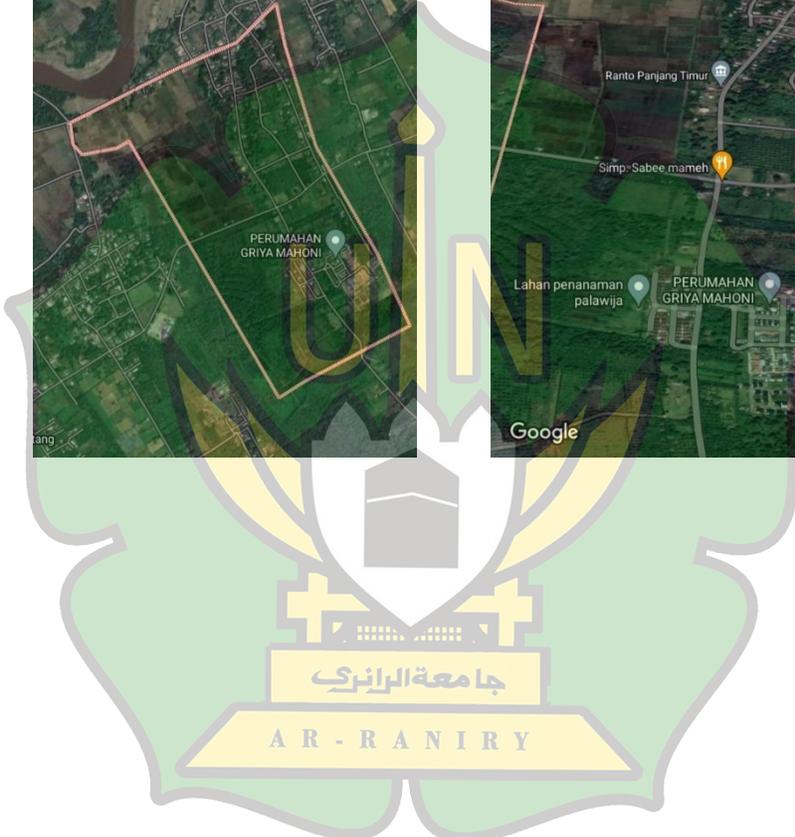
Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat dalam memasarkan produknya ?

Jawab :

Para kompetitor sejenis lebih aktif dalam memasarkan atau mempromosikan produknya, baik secara langsung maupun dalam memanfaatkan media digital.



## Lampiran 2 Peta Geografis Desa Ranto Panyang Timur Kecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat



### Lampiran 3 Dokumentasi

