

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR
TIRAM DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi kasus Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban
Lampung Timur)**

Oleh:

**RIZKIA NUR BAITI
NPM. 1903011113**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H / 2023 M**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM
DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi kasus Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113

Dosen Pembimbing : Dharma Setyawan,MA

**Jurusan Ekonomi syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H / 2023 M**



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : Permohonan Seminar Proposal

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Metro
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya, maka proposal penelitian yang telah disusun oleh :

Nama : Rizkia Nur Baiti
NPM : 19030711113
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR
TIRAM DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Desa
Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Metro, 05 Juni 2023
Dosen Pembimbing


Dharma Setyawan, M.A
NIP. 198805292015031005

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM
DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Desa Sukaraja
Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur)
Nama : Rizkia Nur Baiti
NPM : 19030711113
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 05 Juni 2023
Dosen Pembimbing



Dharma Setyawan, M.A
NIP. 198805292015031005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp.(0725) 41507,Fax.(0725 47296 Website: www. metrouniv.ac.id; e-mail:iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-2348/In.28-n/D/PP.00-9/06/2023

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur), disusun oleh: :Rizkia Nur Baiti, NPM : 1903011113. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, telah diujikan dalam Sidang Seminar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin, 19 Juni 2023.

TIM PENGUJI :

Ketua/Moderator : Dharma Setyawan, M.A

Penguji I : Zumaroh, M.E.Sy

Penguji II : Yudhistira Ardana, M.E.K

Sekretaris : Nur Syamsiyah, M.E

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Sri Sulikha, S.Ag, M.H
206111998032001

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur)

**Oleh:
Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113**

Strategi pengembangan pada dasarnya adalah rencana dan langkah-langkah yang dilakukan dalam meningkatkan manajemen strategi dalam sebuah usaha. Pengembangan usaha ini dilakukan sebagai upaya untuk mempertahankan usaha tersebut agar tetap produktif dan dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal secara terus menerus. Seperti halnya pengembangan usaha yang dilakukan oleh usaha budidaya jamur tiram yang terletak di Desa Sukaraja Nuban, Kecamatan Batanghari Nuban, Kabupaten Lampung Timur. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui gambaran strategi pengembangan usaha yang telah dilakukan oleh usaha budidaya jamur tiram dan prinsip – prinsip etika bisnis.

Peneliti ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram dan analisis strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram dilihat dari perspektif etika bisnis islam. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) dan sifat penelitiannya bersifat deskriptif kualitatif. sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik penjamin keabsahan data menggunakan triangulasi teknik. Serta analisis data yang digunakan teknik induktif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram dengan meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk dengan analisis strategi pengembangan usaha yaitu Strategi Integrasi Vertikal, Strategi Intensif, Strategi diversifikasi, dan Strategi Bertahan yang belum sepenuhnya diterapkan. Dalam etika bisnis islam, usaha budidaya jamur tiram sudah sepenuhnya menerapkan Prinsip-prinsip sesuai dengan etika bisnis islam dalam usaha budidaya jamur tiram.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Etika Bisnis Islam

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rizkia Nur Baiti

NPM : 1903011113

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 05 Juni 2023
Yang Menyatakan,



Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113

HALAMAN MOTTO

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya: *Dan katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”*(Q.s At-Taubah: 105)

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT atas keberhasilan penelitian dalam menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam selalu terlimpahkan kepada Sayyidina Rasulullah Muhammad SAW. Sebagai ungkapan rasa hormat dan cintakasihku, kupersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta Bapak Suwandi dan Ibu Astuti yang sangat peneliti sayangi dan hormati, yang tak pernah henti senantiasa mendoakan, memberikan kasih sayang, dan semangat dalam keberhasilan menyelesaikan studi di IAIN Metro.
2. Kepada adikku tersayang Moh. Zidan Hamid yang selalu memberikan semangat dan keluarga besarku tercinta, terimakasih atas semua doa dan dukungannya.
3. Kepada sahabatku dan seluruh mahasiswa Esy kelas A 2019 yang telah memberikan semangat dan motivasi selama menyelesaikan proses ini.
4. Almamater kebanggaanku Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Bismillah, Alhamdulillah segala puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, atas rahmat, taufik, hidayat serta inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan proposal skripsi ini. Sholawat dan salam atas junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan seberkas cahaya terang dan menghantarkan kita pada pembelajaran hidup yang memiliki makna sosial yang tinggi.

Penulis proposal skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan program strata satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Metro guna memperoleh gelar S.E. Dalam upaya penyelesaian proposal skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof.Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag.,PIA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

4. Bapak Dharma Setyawan, M.A selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi.
5. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/ Karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah memberikan ilmu, sarana dan prasarana selama peneliti menempuh Pendidikan.
6. Kedua orangtua yang selalu memberikan doa tanpa batas untuk kelancaran dan kesuksesan peneliti.
7. Almamater tercinta IAIN Metro dan teman-teman Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2019 yang peneliti sayangi.

Peneliti menyadari bahwa kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat dan menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang Ekonomi Syariah.

Metro, 23 Mei 2023
Peneliti,



Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan	6

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Usaha.....	11
1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha.....	11
2. Strategi Pengembangan Usaha	14
3. Tahapan Pengembangan Usaha.....	18
4. Pengembangan Usaha dalam Islam	20
B. Etika Bisnis Islam	21
1. Pengertian Etika Bisnis Islam	21
2. Perilaku Etika Bisnis Islam	23
3. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam.....	25

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	30
B. Sumber Data.....	31
C. Teknik Pengumpulan Data.....	32
D. Teknik Menjamin Keabsahan Data	34
E. Teknik Analisis Data.....	34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi lokasi Penelitian	38
1. Sejarah Singkat Desa Sukaraja Nuban	38
2. Gambaran umum Unit Usaha Budidaya Jamur Tiram	39
B. Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada Usaha Budidaya Jamur Tiram	40
1. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram	40
2. Analisis Strategi pengembangan Usaha Budidaya jamur Tiram	46
C. Implementasi Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam oleh pemilik usaha Budidaya Jamur Tiram	53

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	60
B. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pembimbing
2. Surat Keterangan Bebas Pustaka
3. Surat Balasan Research
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Alat Pengumpul Data
7. Blangko Bimbingan Skripsi
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Dokumentasi
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) banyak dilakukan di Indonesia karena dapat menyerap tenaga kerja yang dapat mengurangi tingkat pengangguran hal ini dikarenakan industri kecil bersifat padat karya tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana serta dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.¹ UMKM masih memegang peran penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan produk domestik bruto.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) banyak dilakukan oleh masyarakat di Indonesia mengingat struktur usaha yang berkembang selama ini bertumpu pada keberadaan industri kecil atau menengah, meskipun dengan kondisi yang memprihatinkan, baik dari segi nilai tambah maupun dari segi keuntungan yang diperoleh. Usaha kecil mempunyai peran penting untuk masyarakat karena mampu membuka lapangan pekerjaan

¹ Amin Dwi Ananda, Dwi Susilowati, “ Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang”, Jurnal Ilmu Ekonomi vol. 1 No. 1 (2017), 120-142.

baru, sehingga mampu untuk mengurangi jumlah pengangguran yang ada di Indonesia.¹

Usaha UMKM merupakan kegiatan usaha untuk menghasilkan suatu produk dengan nilai jual untuk memenuhi kebutuhan dan kegiatan konsumen dengan harapan mendapatkan keuntungan dari tersebut. Usaha merupakan perintah Allah SWT dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga sehari-hari, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS At-Taubah ayat 105:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ
 الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya : *Dan katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”*²

Berdasarkan ayat tersebut Allah SWT memerintahkan manusia untuk bekerja tanpa melupakan kewajiban untuk senantiasa beribadah kepada Allah SWT. Selain dari pada bekerja Manusia juga harus mengembangkan usahanya dengan meningkatkan inovasi, pengetahuan, serta keterampilan.

Pengembangan usaha rumah tangga merupakan salah satu bentuk pengembangan ekonomi lokal. Namun dalam perkembangannya, usaha rumah tangga mengalami banyak kendala yang mengakibatkan menurunnya pendapatan usaha sehingga dalam mengelola suatu usaha dibutuhkan strategi

¹ Tulus Tambunan, *Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia*. (Jakarta : Salemba Empat,1999), hlm. 309.

² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2016), hlm. 162.

dan evaluasi usaha yang setiap harinya harus diperbaiki dan dikembangkan agar suatu usaha dapat bersaing dengan usaha lain yang baru. Strategi merupakan kerangka penting yang dibutuhkan oleh suatu usaha dalam menjalankan usaha untuk kepentingan perusahaan baik usaha perorangan maupun usaha organisasi dalam menghadapi persaingan bisnis.

Permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha kecil dapat diatasi apabila terjadi keseimbangan antara upaya perbaikan dari sisi intern maupun ekstern. Sisi ekstern yaitu dengan cara peningkatan kualitas sumber daya manusia (khususnya pengusaha), sehingga pengusaha mampu meningkatkan pengelolaan usaha. Sisi ekstern yang terpenting yaitu perlunya diciptakan iklim usaha yang sehat, pelaksanaan kemitraan secara seimbang dan saling menguntungkan, arus informasi secara merata dan kontinyu, serta peningkatan peran lembaga pendukung, baik asosiasi, pemerintah, atau lembaga lainnya.

Dalam mengembangkan usaha seorang pebisnis harus disertai dengan prinsip-prinsip dan nilai-nilai etika bisnis islam yang harus ditanamkan dalam diri pelaku usaha. Yaitu prinsip keseimbangan dan tanggung jawab, prinsip keseimbangan yang dimaksud adalah keseimbangan antara penjual dan pembeli harus seimbang dalam mendapatkan keuntungan. kemudian selanjutnya adalah prinsip tanggung jawab yang harus ditanamkan dalam diri pebisnis. Pebisnis bertanggung jawab penuh dalam pengelolaan limbah dan kualitas produk, menjamin kualitas produk usaha merupakan salah satu pengembangan usaha yang dilakukan untuk meningkatkan dan mempertahankan konsumen. Prinsip kejujuran juga harus diterapkan oleh

pebisnis dalam melaksanakan usaha seperti jujur dalam ukuran dan timbangan serta prinsip keseimbangan atau keadilan dalam melakukan pendistribusian produk agar tidak terjadi kesenjangan terhadap pedagang.

Seperti halnya dengan industri rumahan jamur tiram. Industri ini dibangun oleh perorangan yaitu Ibu Maryani dengan lokasi di desa Sukaraja Nuban Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur. Usaha jamur tiram ini memiliki prospek ekonomi yang baik karena banyak sekali peminatnya dari berbagai kalangan dan dipasarkan di beberapa desa sekitar. Usaha jamur tiram ini sudah berdiri selama kurang lebih 7 tahun, sejak tahun 2016.³ Pada tahun 2016 ini merupakan awal perkembangan usaha tersebut dimulai, hingga saat ini semakin berkembang hingga pada tahun-tahun berikutnya. Ibu Maryani memiliki 2 karyawan tetap yang bekerja di jamur tiram tersebut diantaranya yaitu Ibu Helma Delina dan Ibu Nur.

Setiap harinya produksi rumah tangga jamur tiram ini menghasilkan kurang lebih 10-15 kg per hari. Modal awal yang dikeluarkan untuk memulai usaha tersebut sekitar Rp 5.000.000 untuk peralatan dan perlengkapan, dengan keuntungan yang didapat Rp 150.000 - Rp 200.000 per hari. Dari hasil yang didapat dalam usaha jamur tiram ini bisa membantu dalam meningkatkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga dan biaya sekolah anak.⁴

³ Ibu Maryani, Wawancara Pemilik Usaha Budidaya Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur, 22 Desember 2022.

⁴ Ibu Maryani, Wawancara Pemilik Usaha Budidaya Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur, 22 Desember 2022.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Ibu Maryani, Dalam perkembangannya, usaha jamur tiram ini belum memenuhi kebutuhan konsumen, hal ini disebabkan banyaknya permintaan jamur tiram di pasaran dan kurangnya produksi jamur tiram.⁵ kurangnya pengembangan usaha dalam bidang promosi, serta kurangnya modal usaha yang dimiliki sehingga mempengaruhi jumlah hasil jamur tiram, sehingga mempengaruhi permintaan. Saat ini Ibu Maryani mengembangkan usahanya dengan cara mempertahankan dan meningkatkan kualitas jamur tiram dengan tidak menggunakan obat kimia dalam penanaman jamur tiram. Namun realitanya, pengembangan usaha yang dilakukan oleh Ibu Maryani belum memenuhi jumlah permintaan, sehingga perlu adanya strategi pengembangan khusus dalam meningkatkan produksi bagi usaha jamur tiram ini untuk memenuhi permintaan konsumen dengan mengembangkan usahanya. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Ditinjau dari Etika Bisnis (Studi kasus Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur) ”**

B. Pertanyaan Penelitian

Dari latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram di tinjau dari etika bisnis islam di desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur?

⁵ Ibu Maryani, Wawancara Pemilik Usaha Budidaya Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur, 22 Desember 2022.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penyusunan dan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi dalam pengembangan usaha budidaya jamur tiram di Desa Sukaraja Nuban kec. Batanghari Nuban Lampung Timur.

2. Manfaat penelitian

a. Secara Teoritis

Dalam penelitian ini, manfaat penelitian secara teoritis yaitu dapat memperluas pengetahuan dan wawasan dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha rumah tangga.

b. Secara Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dan memberikan wawasan pengetahuan kepada pemilik usaha tentang strategi usaha, serta sebagai media evaluasi dalam mengembangkan usaha budidaya jamur tiram di Desa Sukaraja Nuban kec, Batanghari Nuban.

D. Penelitian Relevan

Dalam penelusuran penelitian ini yang bertema Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram ditinjau dari Etika Bisnis Islam di Desa Sukaraja Nuban kec. Batanghari Nuban Lampung Timur. Adapun beberapa kajian penelitian sebelumnya, diantaranya sebagai berikut:

1. Dalam skripsi Dian Widiari (2020), merupakan Mahasiswa Intitut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas”. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan diperoleh hasil secara umum bahwa strategi pengembangan usaha di *home industry* Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas sudah menjalankan strategi usaha dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan kenaikan omset penjualan dan modal setiap tahunnya, dengan melakukan strategi pengembangan usaha *Home Industry* ini mengalami peningkatan di antaranya yaitu: peningkatan akses kepada asset produktif, peningkatan akses pada pasar, kewirausahaan, kelembagaan ekonomi, dan kemitraan usaha.⁶

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah dalam penelitian sebelumnya menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik mengumpulkan data dengan melakukan studi mendalam berupa wawancara dengan pemilik *Home Industry*. Penelitian sebelumnya dengan penelitian ini sama-sama membahas tentang strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan usaha rumah tangga. Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah penelitian sebelumnya berfokus pada strategi pengembangan usaha rumah tangga Rumah Lidi yang ada di Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas sedangkan

⁶ Dian Widiari, Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas, Skripsi. (IAIN Purwokerto, 2020).

penelitian ini berfokus pada pengembangan usaha Rumah Tangga Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban kec. Batanghari Nuban Lampung Timur.

2. Dalam skripsi Dedek Albasir (2019), adalah mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah di Intitut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, dengan skripsi yang berjudul “Pengembangan Objek Wisata Bukit Pongan Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Perspektif Ekonomi Islam”. Hasil penelitian sebelumnya adalah untuk meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar obyek wisata Bukit Pongan yang terletak di Kabupaten Pringsewu. Hal ini dikarenakan industri pariwisata dipandang dapat menciptakan lapangan kerja baru yang memberikan lebih banyak peluang ekonomi dengan cara mengembangkan dan mendayaguna sumber-sumber serta potensi pariwisata yang ada di daerah maupun nasional. Pengembangan pariwisata dinilai mempengaruhi banyaknya pengunjung yang datang serta berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan masyarakat.⁷

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dan bersifat deskriptif kualitatif. sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah dalam penelitian ini membahas tentang pengembangan sebuah usaha sedangkan penelitian sebelumnya berfokus pada pengembangan dalam obyek wisata.

⁷ Dedek Albasir, Pengembangan Objek Wisata Bukit Pongan Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus: Desa Pajaresuk pringsewu Lampung, Skripsi. (IAIN Metro 2019).

3. Dalam skripsi Minriyadil Janah (2020) yang merupakan mahasiswa universitas islam negeri sunan ampel yang berjudul “Penerapan Etika Bisnis Islam Melalui Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Songkok “GHOFUR” Desa Turi Kabupaten Lamongan”. Hasil penelitian sebelumnya adalah untuk mengetahui penerapan etika bisnis islam dan strategi pengembangan industry rumah tangga Songkok “Ghofur” dengan melakukan analisis SWOT pada usaha tersebut dengan menerapkan prinsip tauhid bisnis islam. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif dengan pengambilan data menggunakan cara wawancara pada pemilik secara langsung, karyawan dan warga sekitar industri dengan tujuan untuk mendapatkan informasi tentang penerapan penerapan etika bisnis islam dan strategi yang selama ini dilakukan oleh industry Rumah Tangga Songkok “ Ghofur” Desa Turi Kabupaten lamongan, Kemudian mengobservasi lokasi dan prose produktifitas songkok sesuai info yang diperoleh.⁸

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah membahas tentang usaha yang menerapkan etika bisnis Islam dan dalam penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian..ini berfokus pada usaha rumah tangga Jamur Tiram terhadap pengembangan usahanya.

⁸ Minriyadil Janah, Penerapan Etika Bisnis Islam Melalui Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Songkok “GHOFUR” Desa Turi Kabupaten Lamongan, Skripsi. (UIN Sunan Ampel,2020).

4. Dalam penelitian Faidlul Jud (2022), Mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung dengan judul “Analisis Swot terhadap Strategi Pengembangan Usaha Distro dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Segi Etika Bisnis Islam”. hasil penelitian sebelumnya adalah strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan dilihat dari berbagai faktor eksternal maupun internal yang kemudian dianalisa melalui analisis SWOT di Distro The don’s house kota Bandar Lampung agar nantinya dapat menciptakan hasil yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha dan dilakukan sesuai etika bisnis islam.⁹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan perspektif Etika Bisnis Islam dengan menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dan bersifat deskriptif kualitatif. perbedaan dengan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian sebelumnya membahas tentang peran ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan usaha sedangkan penelitian ini berfokus pada pengembangan usaha rumah tangga jamur tiram.

⁹ Faidlul Jud, Analisis Swot terhadap Strategi Pengembangan Usaha Distro dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Segi Etika Bisnis Islam studi pada The Don’s House Bandar Lampung, Skripsi (UIN RIL, 2022)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Usaha

1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategos* dengan akar kata *stratos* dan *ag*. *Stratos* berarti “militer” dan *ag* berarti “pemimpin”. Pada awalnya strategi diartikan *generalship*, sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri atas aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.¹

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran secara khusus.²

Definisi Strategi menurut Thomson dan Stirckland adalah sekumpulan langkah-langkah kompetitif dan pendekatan-pendekatan bisnis yang digunakan oleh manajer untuk menarik dan memuaskan pelanggan, bersaing, mengembangkan bisnis, melaksanakan operasional sehari-hari dan mencapai tujuan yang ditargetkan.³ Strategi merupakan keseluruhan konsep bagaimana sebuah perusahaan mengatur dirinya

¹ Muhadjir Anwar, Manajemen Strategik (Kab. Banyumas: Sasanti Institute, 2020), hlm.1

² Departemen Nasional Pendidikan, Kamus Bahasa Indonesia, Ketiga (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm 1092.

³ Devi Herfita, Tri Widyastuti, Irvandi Gustari, “Analisis Strategis Bisnis Pada PT Gancia Citra Rasa”, Jurnal Eksekutif, vol 14, No 2, (2017), 369-383.

sendiri dan semua kegiatan dengan tujuan agar bisnis yang dijalankan dapat berhasil, melakukan persaingan, dan melakukan imbal hasil kepada pemegang saham. Strategi mengindikasikan pilihan-pilihan yang diambil tentang bagaimana perusahaan mendapatkan pelanggan, merespon, perubahan-perubahan pasar, berkompetisi, mengembangkan bisnis, dan bagaimana cara untuk mencapai target.⁴

Dari pengertian diatas, strategi dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan pendekatan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan konsep, ide/gagasan, perencanaan, dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu.yang bertujuan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengembangan merupakan proses, cara, perbuatan mengembangkan, sedangkan usaha merupakan suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu.⁵

Pengembangan usaha adalah Suatu proses yang bertahap-tahap, yang sistematis untuk meningkatkan pengetahuan, ketrampilan sikap, prestasi kerja orang-orang yang memegang tanggung jawab manajerial usaha, secara umum pengembangan manajerial dikenal sebagai usaha

⁴ Bamfor Charles E, *Strategy: Sustainable Advance and Perfomance* (Canada: South westerncengage learning, 2010) sebagaimana dikutip dalam jurnal T. Prasetyo Hadi Atmoko, "Strategi Pemasaran Untuk meningkatkan Volume Penjualan", *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, vol 1, No 2, (2018),85.

⁵ Departemen Nasional Pendidikan, *Kamus Bahasa Indonesia*,(Jakarta: Balai pustaka,2005), hlm 538.

untuk meningkatkan prestasi dan juga pertumbuhan organisasi.⁶ Pengembangan Usaha ialah segala sesuatu yang dilakukan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan baik sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, arahan, aturan dan pedoman pengembangan usaha.⁷

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.⁸ Menurut Subagyo dijelaskan bahwa pengembangan usaha ialah mencari konsep baru dengan tujuan mengembangkan usaha tersebut menjadi lebih baik lagi.⁹ Pengembangan usaha adalah tiap usaha untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan baik yang sekarang maupun yang akan datang yakni memberikan informasi, mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.¹⁰

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha merupakan suatu kegiatan perusahaan untuk mengembangkan

⁶ A. Hendrawan, F. Kuswantoro, H. Suchayawati, "Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)" in Jurnal HUMMANSI, Vol. 2, No. 1, Purwokerto: STIKOM Yos Sudarso Publisher, 2019, pp. 25-36.

⁷ Muhammad Sabiq Hillal Al Fatih, Reza Muhammad Rizqi dan Nova Aditya Ananda,"Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa),"Jurnal Manajemen dan Bisnis Vol. 2 No. 1 (2019):4

⁸ Marihot Tua Efendi Hariandja, Manajemen Sumber Daya Manusia, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002, hlm. 168.

⁹ Ahmad Subagyo, Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi. (Jakarta: PT Gramedia, 2008) 29

¹⁰ Milhani dan Thomas Robert Hutaeruk, "Strategi Pengembangan UMKM Dapur Etam Sejahtera Samarinda dalam Meningkatkan Penjualan," Jurnal Riset Inosa Vol. 2 No. 2 (2020):114

usaha dengan mengarahkan seluruh tenaga, pikiran, dan modal yang dimiliki sebuah perusahaan untuk mencapai suatu harapan yang ingin dicapai perusahaan kedepannya.

2. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi yang baik adalah strategi yang menetralkan ancaman atau tantangan, dan merebut peluang-peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan yang tersedia serta memperbaiki kelemahan - kelemahan yang masih ada. Secara koperasional, Strategi pengembangan merupakan upaya untuk menjalankan analisis terhadap kondisi lingkungan kawasan internal meliputi kelemahan dan kekuatan serta kondisi lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi, kemudian diambil alternatif untuk menentukan strategi yang harus dilakukan.¹¹

Menurut Fred R. David yang dikutip oleh Husein Umar, strategi pengembangan usaha dapat dikelompokkan menjadi 4 yaitu sebagai berikut:¹²

a. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategic*).

Strategi ini menghendaki suatu perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor , pemasok, dan atau para pesaingnya.

¹¹ Harfandi & Asyari “ Kewirausahaan Membangun Jiwa Entrepreneur dengan Pendekatan Ajaran Islam”. Hayfa Press. 2005. Hal.114-116.

¹² Husein Umar, Strategic Management In Action, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003) 35

b. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Dalam strategi ini diperlukan usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

c. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Pada Strategi ini dimaksudkan untuk dapat menambahkan produk baru.

d. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*)

Dalam hal ini dimaksudkan agar sebuah perusahaan melakukan tindakan penyelamatan dari kerugian yang besar yaitu sebuah kebangkrutan.

Berdasarkan pemaparan strategi pengembangan usaha diatas, maka strategi pengembangan usaha dapat dilakukan dengan 4 cara yaitu strategi integrasi vertikal yang dimana perusahaan dapat melakukan pengawasan. Kemudian strategi intensif dengan terus menerus meningkatkan produk. Selanjutnya strategi diversifikasi dengan menambah variasi produk baru untuk menarik minat konsumen. Dan juga strategi bertahan dengan tanggap mengatasi kemungkinan resiko kerugian yang terjadi.

Seorang pengusaha juga harus mengetahui tentang jenis-jenis strategi pengembangan usaha. adapun jenis-jenis strategi pengembangan usaha tersebut. Ada dua jenis strategi pengembangan usaha sebagai berikut :

- 1) Strategi pengembangan vertikal, yaitu pengembangan usaha dengan cara menciptakan inti usaha baru yang masih berkaitan dengan usaha utama secara langsung. Pengembangan usaha vertikal adalah pengembangan usaha dengan memperbanyak jenis produk sejenis yang dihasilkan tanpa memproduksi produk-produk yang lainnya.
- 2) Strategi pengembangan horizontal, yaitu pengembangan usaha baru dengan tujuan menguatkan usaha utama agar memperoleh keunggulan kooperatif yang tidak berkaitan dengan bisnis secara linier. Pengembangan usaha horizontal adalah pengembangan dengan memproduksi barang atau jasa yang benar-benar berbeda dari bisnis sebelumnya.

Berikut unsur-unsur penting dalam strategi pengembangan usaha.

Ada dua unsur penting yaitu:

- a. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal)
 - 1) Adanya niat dari diri pengusaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
 - 2) Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk lain-lain.
 - 3) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui.
 - 4) Cakupan jajaran produk.

- 5) Membuat anggaran untuk pemasukkan dan pengeluaran produk.
- b. Unsur yang berasal dari luar (Pihak Eksternal)
- 1) Manajemen pemasaran, Mengikuti perkembangan digital dari luar usaha.
 - 2) Manajemen permodalan, Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
 - 3) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha.
 - 4) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum di temui, strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai untuk menjualnya.
 - 5) Cakupan jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat.

Pertimbangan yang matang untuk mengembangkan perusahaan, memerlukan ketelitian yang berhubungan dengan kemampuan manajemen, pemenuhan kebutuhan modal, pemilihan bentuk kepemilikan perusahaan dan strategi untuk memenangkan persaingan pasar.¹³

¹³ Muhammad Afridhal, "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Bireuen", Jurnal S. Pertanian 1 (3) : 223-233 (2017)

Ada tiga jenis pengembangan usaha dilihat dari caranya :

- 1) Menambah varian produk, Produk merupakan keseluruhan konsep obyek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat bagi pelanggan.
- 2) Memberikan kualitas pelayanan yang baik, Kepuasan konsumen tidak hanya diperoleh pada saat mendapatkan suatu barang yang dibelinya, tetapi pelayanan yang diberikan juga mempengaruhi kepuasan konsumen.
- 3) Menggunakan konsep penjualan baru, Menggunakan konsep penjualan yang baru merupakan bagian yang penting dalam mengembangkan usaha, karena ketika dengan konsep pertama tidak berkembang dengan baik maka diganti dengan konsep kedua menarik minat konsumen.¹⁴

3. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam Mengembangkan Usaha seorang wirausahawan pada umumnya melakukan beberapa tahapan dalam mengembannngkan usahanya sebagai berikut:

a. Memiliki Ide Usaha

Awal mula terciptanya usaha seseorang yaitu karena munculnya suatu ide usaha, ide tersebut dapat berasal dari berbagai sumber. suatau ide muncul karena melihat kesuksesan bisnis orang lain

¹⁴ Hiernymus Budi Santoso, *Produk Kreatif.....h.4*

melalui pengamatan, atau muncul karena adanya *sense of business* dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada proses selanjutnya, seorang wirausahawan akan menuangkan idenya kedalam suatu konsep usaha yang merupakan tahapan lanjut menuju bisnis yang lebih spesifik. Kemudian akan dilakukan penyaringan ide-ide melalui aktifitas penilaian kelayakan ide secara formal maupun secara informal.

c. Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan)

Wirausaha adalah orang yang memanfaatkan penggunaan sumber daya ekonomi untuk mendapatkan keuntungan. maka, komponen utama yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha yaitu perhitungan proyeksi laba rugi dari bisnis yang akan dijalankan. Proyeksi laba rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam penyusunan rancangan usaha (Business Plan), para wirausaha memiliki perbedaan dalam membuat rincian rencana usahanya.

d. Implementasi Rencana usaha dan pengendalian Usaha

Rencana bisnis yang telah dibuat baik secara rinci maupun global tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha tersebut kan menjadi panduan dalam pelaksanaan usaha yang akan dijalankan. Dalam

kegiatan implementasi tersebut, seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, tenaga kerja, dll untuk menjalankan usahanya.¹⁵

4. Pengembangan Usaha dalam Islam

Kegiatan praktek bisnis tentunya tidak luput diatur dalam ajaran agama Islam. Begitu juga dengan strategi pengembangan usaha dalam Islam hendaknya ketika menjalankan sebuah usaha, seorang muslim berpegang teguh pada syariat Islam. Karena bekerja merupakan suatu ibadah kepada Allah Swt dan sepatutnya harus bisa menyeimbangkan untuk mengejar kepentingan duniawi dan akhirat. Sebagaimana firman Allah Swt:

وَأَتَّبِعْ فِي مَآءِ آتَنَّاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنْ ۗ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya :

Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.¹⁶ (Q.s Al-Qashas: 77)

¹⁵ Hiernymus Budi Santoso, Produk Kreatif dan kewirausahaan Industri Peternakan, (Yogyakarta: CV Andi Offset 2021) 105

¹⁶ Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Alquran, 2019) 568

Berdasarkan ayat diatas umat muslim dianjurkan untuk mencari nikmat yang sudah Allah berikan dan Ridha Allah serta tidak berbuat kerusakan (hal yang *bathil*) terhadap alam semesta ini. Sebab, Allah telah menganugerahkan alam dan seisinya untuk dapat dipergunakan sebaik-baiknya dan tentunya bagi seorang hamba hendaklah bekerja untuk mencari nafkah serta sebagai sarana menggapai ridha Allah Swt. Disamping itu, Rasulullah Saw juga telah memberikan teladan yang baik bagi umat muslim dalam menjalankan strategi dalam berusaha antara lain: (1) Kejujuran; (2) Keadilan; (3) Amanah; (4) NasihatMenasihati; (5) Barang yang Dijual Harus Halal dalam Hal Zat dan Cara Memperolehnya; (6) Tidak Ada Unsur Tipuan. Strategi pengembangan usaha dalam Islam berpedoman pada syariat Islam dan berusaha mendapat ridha Allah Swt. Selain itu apa yang dicontohkan Rasulullah Saw dalam berbisnis harus memiliki sikap jujur, adil, amanah, nasihat-menasihati, menjual barang yang halal dan tidak menipu. Hal tersebut dapat dijadikan sebagai prinsip dalam berbisnis bagi seorang muslim. Dengan begitu, dalam mengembangkan usaha hendaknya tidak hanya mengejar duniawai tetapi akhirat juga dan berhubungan baik dengan sesama manusia.

B. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika berasal dari bahasa latin “*etos*” yang berarti kebiasaan. Dapat diartikan sebagai kebiasaan atau adat istiadat yang merujuk kepada perilaku manusia, tindakan atau sikap yang dianggap benar atau baik. Istilah etika secara umum merujuk pada baik dan buruknya perilaku manusia.¹⁷

Etika berkaitan dengan nilai-nilai, tata cara hidup yang baik, aturan hidup yang baik, dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang yang lain atau dari generasi ke generasi yang lain. Kebiasaan ini lalu terungkap dalam perilaku berpola yang terus berulang sebagai sebuah kebiasaan.¹⁸

Bisnis adalah suatu kegiatan individu yang terorganisasi yang menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam pandangan lain bisnis adalah sejumlah total usaha yang meliputi pertanian, produksi, konstruksi, distribusi, transportasi, komunikasi, usaha jasa, dan pemerintahan yang bergerak dalam bidang membuat dan memasarkan barang dan jasa ke konsumen.¹⁹

¹⁷ Erly Juliyani, Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam, Jurnal Ummul Qura (Vol VII, No.1 Maret 2016), 63.

¹⁸ Abdul Aziz, Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 24

¹⁹ Buchari Alma, Pengantar Bisnis (Bandung : Alfabeta, 2010), 21.

Dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi yang membuat, menghasilkan, dan menjual barang dan jasa ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan.

Etika bisnis dalam prespektif Islam merupakan nilai-nilai etika Islam dalam aktivis bisnis yang telah dipaparkan dari perspektif Al-Qur'an dan Hadist yang berkisar pada enam prinsip, yakni kebenaran, kepercayaan, ketulusan, persaudaraan, pengetahuan, dan keadilan. Etika bisnis Islam adalah akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai Islam, sehingga dalam melaksanakan bisnisnya tidak perlu ada kekhawatiran, sebab sudah diyakini sebagai yang baik dan benar.²⁰

Etika bisnis adalah aturan-aturan yang menegaskan suatu bisnis boleh bertindak dan tidak boleh bertindak, dimana aturan-aturan tersebut dapat bersumber dari aturan tertulis maupun aturan yang tidak tertulis. Dan jika suatu bisnis melanggar aturan-aturan tersebut maka sangsi akan diterima. Dimana sangsi tersebut dapat berbentuk langsung maupun tidak langsung.²¹

Etika bisnis dalam islam adalah sejumlah perilaku etis bisnis (*akhlaq al Islamiyah*) yang dibungkus dengan nilai-nilai syariah yang mengedepankan halal dan haram. Jadi perilaku yang etis itu adalah perilaku yang mengikuti perintah Allah dan menjauhi larangan-Nya.²²

²⁰ Erly Juliyani, hlm.65.

²¹ Irham Fahmi, Etika Bisnis: Teori, Kasus, dan Solusi, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 2-3

²² Fitri Amalia, Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil, Jurnal Al-Iqtishad, Vol. IV, No. 1, Januari 2014, h. 135.

Dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam adalah tingkah laku atau perilaku manusia yang terjadi didalam dunia bisnis dan sesuai dengan kaidah-kaidah Islam yang berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadist.

2. Perilaku Etika Bisnis Islam

Bisnis yang dibangun berdasarkan kaidah-kaidah Al-Qur'an dan hadist akan mengantarkan para perilakunya mencapai sukses dunia dan akhirat. Standar etika bisnis islam mendidik para pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya adalah sebagai berikut:

a. Takwa

Seseorang muslim diperintahkan untuk selalu mengingat Allah dalam aktivitas mereka. Ia hendaknya sadar penuh dan responsive terhadap prioritas-prioritas yang telah ditentukan oleh Sang Maha Pencipta. Kesadaran akan Allah ini hendaklah menjadi sebuah kekuatan pemicu dalam segala tindakan. Semua kegiatan transaksi bisnis hendaklah ditujukan untuk hidup yang lebih mulia dengan tujuan untuk beribadah.²³

b. *Aqshid*

Aqshid adalah sederhana, rendah hati, lemah lembut, santun. Berperilaku baik, sopan santun dalam pergaulan adalah pondasi dasar dan inti yang tinggi mencakup semua sisi manusia. Berperilaku

²³Ali Hasan, Manaajemen Bisnis Syariah Karya Dunia Terhormat Akhirat (Yogyakarta : Pustaka Belajar, 2009)187.

sopan dalam berbisnis dengan siapa pun tetap harus diterapkan. Pembisnis muslim diharuskan untuk berlaku rendah hati dan dermawan terhadap konsumen.

c. *Khidmad*

Khidmad artinya melayani dengan baik. Sikap melayani dengan baik merupakan sikap utama dalam berbisnis, bagian penting dari sikap melayani adalah sopan santun dan rendah hati dalam kehidupan sehari-hari baik itu dalam kegiatan transaksi maupun pinjam-meminjam adalah bentuk toleransi kesediaan untuk menolong orang lain.²⁴

d. Amanah

Islam menginginkan kepada pebisnis agar mempunyai hati yang hidup sehingga bisa menjaga hak Allah, hak orang lain dan haknya sendiri, dapat memproteksi perilaku yang merusak amanah yang diberikan kepadanya, mampu menjaga dan mempertanggung jawabkannya di hadapan Allah SWT. Sifat amanah harus dimiliki oleh pembisnis muslim, sebab tidak hanya untuk kepentingan muamalah semata tetapi berkaitan dengan status iman seseorang kepada Allah SWT.

3. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Membangun kultur bisnis yang sehat, idealnya dimulai dari perumusan etika yang akan digunakan sebagai norma perilaku sebelum

²⁴ Ali Hasan, Manajemen Bisnis 190.

aturan (hukum) perilaku dibuat dan dilaksanakan, atau aturan (norma) etika tersebut diwujudkan dalam bentuk aturan hukum.²⁵

Prinsip-prinsip yang ada dalam etika bisnis Islam diantaranya :

a. Kesatuan (*Unity*)

Kesatuan adalah sebagaimana refleksi yang terkandung dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek-aspek kehidupan manusia baik dalam bidang sosial, politik, dan ekonomi menjadi keseluruhan yang homogen, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh.

Tauhid merupakan wacana teologis yang mendasari segala aktivitas manusia, termasuk kegiatan bisnis. Tauhid menyadarkan manusia sebagai makhluk ilahiyah, sosok makhluk yang bertuhan. Demikian dalam nilai-nilai keislaman yang dapat dijadikan sebagai pedoman dalam melakukan perdagangan.²⁶

Berdasarkan konsep ini maka islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula maka etika dalam berbisnis menjadi terpadu, vertikal maupun horizontal, membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem islam.

b. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Prinsip keseimbangan bermakna suatu situasi dimana tidak ada satu pihak pun yang merasa dirugikan, atau kondisi saling ridho.

²⁵ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung : Alfabeta, 2015), 36.

²⁶ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah Karya Dunia Terhormat Akhirat* (Yogyakarta : Pustaka Belajar, 2009), 208.

Perilaku keseimbangan dan keadilan antara memperoleh keuntungan (profit) dan memenuhi norma-norma dasar masyarakat baik berupa hukum maupun, maupun etika, atau adat.²⁷ Dalam konteks bisnis secara tegas dijelaskan dalam melakukan bisnis agar pengusaha muslim menyempurnakan takaran bila menakar dan menimbang dengan neraca yang benar, karena hal itu merupakan perilaku yang baik dan membawa akibat yang baik.

Dalam beraktivitas di dunia kerja dan bisnis, Islam mengharuskan penganutnya untuk berbuat adil dan berbuat kebajikan. Keadilan ekonomi dalam Islam, mengharuskan setiap orang mendapatkan haknya dan tidak mengambil hak atau bagian orang lain, tak terkecuali pada pihak yang tak disukai.

c. Kehendak bebas (*free will*)

Manusia diperbolehkan melakukan segala hal yang diinginkan selama tidak melanggar syariat, dalam bisnis pun manusia bebas untuk memilih. Kebebasan yang dimiliki oleh setiap individu diakui dalam kerangka etika bisnis islam selama tidak bertentangan dengan kepentingan sosial yang lebih besar atau sepanjang individu itu tidak melangkahi hak-hak orang lain.²⁸

Dapat dipahami bahwa manusia memiliki kehendak bebas untuk melakukan aktivitas bisnis berdasarkan keputusan dan

²⁷ Rahmat Hidayat, Muhammad Rifa'I, *Etika Manajemen Perspektif Islam* (Medan: LPPPI, 2018), 185

²⁸ Yatimin Abdullah, *Studi Ahlak dalam Perspektif Al-Quran*, (Jakarta: Amzah, 2007), h. 106

keinginannya selama aktivitas bisnis tersebut tidak melanggar hak-hak orang lain, sedangkan dalam aktivitas bisnis tidak ada paksaan dari siapapun.

d. Tanggung jawab (*Responsibility*)

Tanggung jawab merupakan prinsip yang sangat berhubungan dengan perilaku manusia, karena segala kebebasan dalam melakukan segala aktivitas bisnis oleh manusia tidak terlepas dari pertanggung jawaban yang diberikan manusia atas aktivitas bisnisnya.

Tanggung jawab muslim yang baik didasarkan kepada lingkup kebebasan yang luas, diawali dari kebebasan memilih keinginan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang dipilih. Para pelaku bisnis bertanggung jawab atas segala aktivitas bisnis baik kepada Allah maupun pada calon konsumen untuk memenuhi tuntutan keadilan.²⁹

Dapat disimpulkan bahwa pelaku bisnis baik perorangan maupun perusahaan bertanggung jawab penuh terhadap bisnis yang dijalankannya dan sanggup menanggung risiko yang akan terjadi di masa depan.

e. Kebenaran: Kebajikan dan Kejujuran

Kebenaran dalam konteks bisnis dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku benar yang meliputi proses akad (transaksi) proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan maupun

²⁹Emi R, Ernawati, Etika Bisnis (Bandung : Afabeta, 2011), hlm. 41.

dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan. Dengan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerjasama atau perjanjian dalam bisnis.³⁰

Berdasarkan uraian diatas, dapat dipahami bahwa prinsip-prinsip etika bisnis islam yaitu kesatuan (*Unity*), keseimbangan (*Equilibrium*), kehendak bebas (*freewill*), tanggung jawab (*responsibility*), dan kebenaran: kenajikan dan kejujuran. Apanila prinsip-prinsip tersebut dipahami oleh pelaku bisnis maka usaha yang dijalankan akan diberikan kelancaran dan diridhoi oleh Allah SWT.

³⁰ Abdul Aziz, *EtikaBisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha.*, h. 45

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam menyusun skripsi ini adalah penelitian *field research* (penelitian lapangan) merupakan suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan cara mengambil data dilapangan dengan tujuan untuk mencari dan mempelajari informasi fenomena yang ada dilapangan secara mendalam dan realistis.¹ Penelitian ini menekankan bahwa pentingnya suatu pemahaman tentang situasi alamiah partisipan, lingkungan dan tempatnya.²

Penelitian ini menggunakan pendekatan lapangan dimana peneliti turun langsung kelapangan untuk melihat dan mengamati secara langsung bagaimana strategi pengembangan usaha pada usaha rumah tangga jamur tiram yang berlokasi di Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Metode kualitatif adalah penelitian yang dilakukan pada kondisi yang alamiah (*Natural Setting*) dimana obyek yang diteliti adalah obyek yang berkembang apa adanya

¹ Slamet Riyanto dan Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV Budi Utama ,2020), hlm. 4.

²J. R Roco, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Gransindo, 2013), 10.

atau realistis dan tidak dimanipulasi sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan.³

Dalam penelitian ini yang dimaksud deskriptif kualitatif adalah menguraikan dan mengungkapkan keadaan suatu objek yang diteliti secara mendalam dan sistematis sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan secara alamiah. Penelitian ini dilakukan untuk menggambarkan dan memaparkan fenomena yang sesungguhnya dilapangan dengan data berupa tulisan maupun lisan tentang objek yang diuji yaitu “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Ditinjau dari Etika Bisnis Islam di Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur”.

B. Sumber Data

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan sumber data adalah sumber dimana data tersebut diperoleh oleh peneliti dalam mengumpulkan data sesuai dengan keadaan dan fenomena dilapangan. Oleh karena itu pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder yaitu;

1. Data Primer

Data primer merupakan suatu data yang diambil dan diperoleh secara langsung dari sumber data pertama atau dari pemilik usaha dilokasi penelitian atau objek penelitian.⁴ Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada peneliti. Adapun

³ Sugiyono , Metode penelitian Kuantitatif,kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta,2015), cet – 22, hlm. 15.

⁴ Burhan Bungin, Metodologi Penelitian Kuantitatif, (Jakarta:Kencana,2017), cet - 9, hlm.

sumber data primer dari penelitian ini yaitu: pemilik usaha jamur tiram yaitu Ibu Maryani dan karyawan usaha jamur tiram yaitu Ibu Helma Delina dan Ibu Nur.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder. Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, misalnya lewat orang lain atau dokumen.⁵ pada penelitian ini diperoleh data sekunder melalui buku, dokumen-dokumen, buku-buku penelitian yang berbentuk laporan, jurnal dan sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dalam dari penelitian adalah mendapatkan data. pengumpulan data adalah suatu proses atau kegiatan yang dilakukan seorang peneliti untuk mengungkapkan atau menjangkau berbagai informasi sesuai dengan fokus penelitian yang ada dilapangan.⁶ Adapun metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data dan informasi yang valid, sebagai berikut:

⁵ Sugiyono , Metode penelitian Kuantitatif,kualitatif ..., 309.

⁶ Sugiyono.,308

1. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan informasi mendalam. Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan, dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai (*interviewee*).⁷

Penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur atau wawancara terbuka yaitu wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁸ Dalam penelitian ini, wawancara mendalam dilakukan dengan melakukan wawancara secara langsung (*face to face*) kepada ibu Maryani selaku pemilik usaha jamur tiram.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang baik itu secara cetak ataupun tidak cetak. Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian yang bertujuan untuk menelusuri data historis dan

⁷ Burhan Bungin, Metodologi Penelitian kualitatif :Aktualisasi metodologis ke Arah Ragam Varian Kontemporer, (Jakarta: Rajawali,2015), cet-10, hlm 155.

⁸ Sugiyono , Metode penelitian., hlm 320.

mencari informasi dengan menggunakan bukti yang akurat dalam bentuk tulisan dan sejenisnya.⁹

Dalam penelitian ini metode dokumentasi menjadi pendukung dan penguat untuk melengkapi hal-hal yang belum didapatkan dari sumber yang lain yang berkaitan dengan penelitian Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

D. Teknik Menjamin Keabsahan Data

Pada penelitian ini uji validitas yang akan digunakan untuk memeriksa keabsahan data adalah triangulasi, yaitu dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data itu. Pada penelitian ini, peneliti memakai teknik triangulasi sumber data.¹⁰ Triangulasi sumber data berarti peneliti menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data seperti pemilik usaha, serta karyawan di lokasi budidaya jamur tiram.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan data kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam

⁹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif.*, hlm. 154

¹⁰ Warul Walidin, dkk, *Metodologi Penelitian Kualitatif & Grounded Theory* (Aceh: FTK Ar-Raniry Press, 2015), 143.

pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹¹

pada penelitian ini menggunakan analisa data kualitatif yang bersifat induktif, yaitu suatu analisa data yang dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data berdasarkan data yang diperoleh berasal dari fakta fenomena yang sesuai dengan data alamiah yang ada dilapangan. Selanjutnya dilakukan pengorganisasian data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih antara yang penting dan mana yang akan dipelajari, kemudian membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹²

Miles and Huberman mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga data yang diperoleh dianggap kredibel. langkah-langkah yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman dalam analisis data adalah sebagai berikut:¹³

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, untuk dicari pola dan temanya dan membuang data yang tidak perlu. Dengan demikian data yang

¹¹ Sugiyono , Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D(Bandung: Alfabeta,2017), hlm 246.

¹² Muhammad Ramdhan, Metode Penelitian, (Surabaya: Cipta Maedia Nusantara, 2021), hlm.14

¹³ Sugiyono , Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif.....,hlm 247

direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. dalam reduksi data peneliti melakukan proses pemilihan atau seleksi, pemusatan perhatian atau pemfokusan, penyederhanaan, dan pengabstraksian dari semua jenis informasi yang mendukung data penelitian yang diperoleh dan dicatat selama proses penggalian data.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. mendisplay data adalah menyajikan dan mendisplay data dalam bentuk uraian singkat, grafik, matrik, dan sebagainya dengan tujuan melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, terhubung dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami dengan cara membandingkan dan menghubungkan data wawancara penelitian ini dengan media studi kepustakaan dengan tujuan untuk memperoleh hasil yang relevan.¹⁴

3. Menarik Kesimpulan (*Concluding drawing/verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan. Penarikan Kesimpulan merupakan jawaban atas fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data. kesimpulan dalam penelitian biasanya menjadi jawaban atas fokus peneliti yang dirumuskan diawal apakah bisa atau tidak berlanjut. kesimpulan awal yang diperoleh masih bersifat sementara, dan akan

¹⁴ Sugiono, 249.

berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.¹⁵ Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan yang di kemukakan merupakan kesimpulan kredibel. Tahap penarikan kesimpulan ini menjadi aktivitas pemberian makna dan penjelasan terhadap strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram dalam perspektif etika bisnis islam.

¹⁵ Sugiono,253.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Desa Sukaraja Nuban

Desa Sukaraja Nuban merupakan salah satu desa pemekaran dari Desa Gunung Tiga Kecamatan Batanghari Nuban yang mulai berdiri pada tanggal 17 september 1914, oleh beberapa tokoh masyarakat akhirnya desa Sukaraja Nuban dapat berdiri sendiri sebagai desa definitif. Desa Sukaraja Nuban terdiri atas 5 dusun dengan 23 rukun tetangga.¹

Desa Sukaraja Nuban Memiliki luas wilayah 942.38 Ha dengan topografi dataran rendah sehingga masyarakat dimanfaatkan sebagai lahan pertanian sehingga mayoritas masyarakat Sukaraja Nuban bermata pencaharian sebagai petani, baik sawah maupun ladang dan tegalan, dengan hasil pertanian utama antara lain padi, singkong serta tanaman palawija.

Desa Sukaraja Nuban terletak di dalam Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung yang berbatasan dengan beberapa desa tetangga yaitu:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Raman Aji kec. Raman Utara.
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Bumi Jawa Kec. Batanghari Nuban.

¹ Monografi Desa, Desa Sukaraja Nuban

- c. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Gedung Dalam kec. Batanghari Nuban.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Cempaka Nuban Kec. Batanghari Nuban.

Pada tahun 1960 pada masa kepemimpinan kepala Desa A. Ratu Sangun, banyak pendatang dari pulau Jawa yang diberikan lahan untuk dibuka sebagai pemukiman dan lahan pertanian sehingga Desa Sukaraja Nuban sekarang mayoritas masyarakatnya adalah petani. Pada waktu itu Desa Sukaraja Nuban masih berbatasan dengan desa Kedaton. Menimbang jumlah penduduk yang sangat banyak dan wilayah yang luas maka Desa Sukaraja Nuban dimekarkan dibagian barat menjadi Desa Cempaka Nuban.

2. Gambaran Umum Unit Usaha Budidaya Jamur Tiram

Usaha Budidaya Jamur Tiram ini terletak di jln. Nangka RT/RW. 07/03 Dusun II Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur. Lokasi usaha jamur tiram ini cukup strategis dikarenakan berada dilingkungan masyarakat yang ramai, dekat dengan kantor kecamatan, puskesmas, balai desa Sukaraja Nuban dan pasar. Lokasi tersebut mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar.

Usaha jamur tiram milik Ibu Maryani didirikan pada tahun 2016. Berawal dari keinginan Ibu Maryani untuk membantu perekonomian keluarga dan membantu biaya sekolah anak. Setiap harinya produksi rumah tangga jamur tiram ini menghasilkan kurang

lebih 10-15 kg per hari. Modal awal yang dikeluarkan untuk memulai usaha tersebut sekitar Rp 7.000.000 untuk peralatan dan perlengkapan, dengan keuntungan yang didapat Rp 150.000 - Rp 200.000 per hari.

Namun, seiring berjalannya waktu, usaha jamur tiram milik Ibu Maryani berkembang secara pesat yang pada awalnya Ibu Maryani masih memiliki 1 rumah jamur tiram dan menjalankan usahanya sendiri hanya dibantu oleh suaminya, hingga saat ini sudah berkembang menjadi memiliki 5 rumah jamur tiram. Dan dari usaha jamur tiram tersebut Ibu Maryani sudah menghantarkan anaknya menyelesaikan sekolah hingga perguruan tinggi. Selain itu, Ibu Maryani memberdayakan masyarakat sekitar rumah nya yang sudah tidak memiliki suami dan tidak memiliki pekerjaan menjadi karyawan yang bekerja di usaha jamur tiram miliknya dengan tujuan untuk membantu perekonomian keluarga yaitu Ibu Nur dan Ibu Helma Delina.²

B. Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada Usaha Budidaya Jamur Tiram

1. Strategi Pengembangan Usaha pada Usaha Budidaya jamur Tiram

Usaha jamur tiram merupakan usaha di bidang pertanian yang memiliki prospek bisnis yang baik karena diminati oleh banyak masyarakat, terlebih usaha ini merupakan usaha satu-satunya yang ada di Desa Sukaraja Nuban. Oleh sebab itu, usaha budidaya jamur tiram menjadi peluang usaha yang sangat baik dengan mengimplementasikan

² Ibu Maryani, wawancara, Sebagai Pemilik Usaha (Sukaraja Nuban: 13 Mei 2023)

strategi pengembangan usaha yang tepat agar dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Strategi pengembangan usaha merupakan tolak ukur sukses atau gagalnya suatu usaha yang dijalankan oleh perusahaan.

Peneliti mengetahui strategi pengembangan usaha yang sudah dilakukan dalam usaha budidaya jamur tiram ini dari awal usaha sampai sekarang, yaitu dengan melakukan wawancara dengan pemilik usaha budidaya jamur tiram yaitu Ibu Maryani.

Awal menjalankan usaha budidaya jamur tiram ini Ibu Maryani

Menjelaskan, bahwa:

“Awal memulai usaha ini ditahun 2016, awalnya saya pengen buat usaha yang menghasilkan tapi mudah yang dekat dari rumah, bisa dikerjakan perempuan usahanya di tempat yang tidak panas untuk tambah-tambah biaya sekolah anak sama kebutuhan rumah.”³

Adapun pengembangan usaha dan tahapannya yang sudah dilakukan menurut Ibu Maryani selaku pemilik usaha jamur tiram, beliau menjelaskan bahwa:

“Selama ini pengembangan usaha yang saya lakukan sama mba kaya usaha-usaha milik orang lain. tapi yang jelas saya mempertahankan kualitas jamur tiram agar pelanggan tidak kecewa kemudian kabur.”⁴

Mengenai tahapan pengembangan usaha yang dilakukan oleh Ibu Maryani, beliau menjelaskan bahwa :

³ Ibu Maryani, wawancara, Sebagai Pemilik Usaha (Sukaraja Nuban: 13 Mei 2023)

⁴ Ibu Maryani, *Wawancara*,

“Kalau tahapan pengembangan usaha yang saya lakukan memperluas lokasi usaha dan menambah karyawan baru agar produktivitas bisa menjadi lebih meningkat dan dapat mengatasi permintaan jamur tiram dipasaran”⁵

Berdasarkan pernyataan tersebut telah dijelaskan, pengembangan usaha yang dilakukan oleh Ibu Maryani adalah mempertahankan dan menjaga kualitas jamur tiram dengan tujuan untuk meningkatkan dan mempertahankan konsumen yang sudah ada agar konsumen setia tidak merasa kecewa. kemudian, tahapan pengembangan usaha yang dilakukan Ibu Maryani adalah memperluas lokasi usaha jamur tiram dan menambah karyawan agar bisa memproduksi jamur tiram lebih banyak.

Dalam menjalankan usaha dibutuhkan modal yang besar. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha jamur tiram ini beliau mendapatkan modal melalui tabungan pribadi tidak dari pinjaman bank, beliau menjelaskan bahwa:

“Untuk modal awal usaha ini semuanya pakai uang sendiri mba, kemudian saat menambah lokasi usaha (rumah jamur) ini menggunakan uang hasil panen sebelumnya sama hasil kerja bapak. Modalnya Alhamdulillah bisa dari uang pribadi bukan dari pinjam bank”⁶

Awal mula mendirikan usaha Ibu Maryani menggunakan modal pribadi dari hasil kerja dan tabungan suaminya. Beliau menjelaskan bahwa:

“Modal awal usaha dari hasil kerja dan tabungan suami mba. kalau Modal usaha jamurnya sekitar Rp 7.000.000 – Rp 10.000.000. Rp 7.000.000 untuk pembelian peralatan dan bahan, sudah termasuk gaji karyawan yang membantu pengisian

⁵ Ibu Maryani.

⁶ Ibu Maryani, *Wawancara*.

baghlog sama tukang pembuatan rumah jamur, sisanya untuk membeli peralatan dan membangun rumah jamur.”

Berikut rincian bahan yang digunakan serta dana yang dikeluarkan dalam sekali proses produksi:

Tabel 4.1
Daftar Nama Bahan dan Dana Jamur Tiram

No	Nama Bahan	Harga
1.	Gaji Karyawan	Rp 250.000
2.	Dedak	Rp 1.400.000
3.	Serbuk Kayu	Rp 1.800.000
4.	Plastik	Rp 850.000
5.	Bibit	Rp 840.000
6.	Paralon	Rp 150.000
7.	Dolomit	Rp 85.000
8.	Karet	Rp 35.000
9.	Koran	Rp 25.000

Dalam mengembangkan usaha tidak hanya dalam memproduksi suatu produk saja tetapi, dibutuhkan pemasaran produk yang baik sehingga mampu memperluas jangkauan pasar. dalam hal ini beliau menjelaskan:

“Kalau pemasaran jamurnya saya tidak ikut mba, setelah dipanen jamur langsung dibungkus langsung di setor ke pedagang pasar jadi saya tidak pernah jual langsung jamurnya. Tapi kalau ada tetangga yang mau beli langsung kerumah ya saya kasih.”⁷

Dalam membuka usaha yang sudah cukup besar ini., tentunya penjual tidak mengerjakannya sendiri beliau mempunyai beberapa karyawan untuk membantu usahanya. Dalam hal ini beliau menjelaskan;

“Awalnya memang saya mengerjakan semuanya sendiri, namun seiring waktu saya bisa mengerjakannya sendiri, jadi saya memutuskan untuk mencari karyawan untuk membantu usaha

⁷ Ibu Maryani.

saya, untuk karyawan ini hanya membantu dibagian pengisian baglog atau serbu kayu selebihnya semua saya sama suami”.⁸

Beberapa karyawan yang bekerja ditempat tersebut, terdapat ungkapan dari salah satu karyawan yang sudah bekerja cukup lama dan bertahan diusaha budidaya jamur tiram ini yaitu Ibu Helma Delina, Beliau menjelaskan:

“Saya kerja disini sejak tahun 2017, awalnya saya hanya ibu rumah tangga dan tidak bekerja, namun ada tawaran untuk bekerja ditempat jamr tiram ini, alhamdulillah meskipun tidak mencukupi semua kebutuhan rumah tangga tapi bisa bantu buat jajan anak”⁹

Dapat dipahami bahwa usaha budidaya jamur tiram tidak hanya membantu perekonomian keluarga saja tetapi, juga membantu perekonomian karyawan jamur tiram. Selain itu, Ibu Maryani memberdayakan dan membantu masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan.

Usaha jamur tiram milik Ibu Maryani dibantu oleh 2 orang karyawan, termasuk Ibu Maryani selaku pemilik usaha serta Bapak Darno suami Ibu Maryani, dimana 2 orang karyawan memiliki tugas pada bagian pengisian serbuk jamur atau baglog. Bapak Darno memiliki tugas pada bagian pemasangan paralon dan pengisian bibit serta Ibu Maryani bertanggung jawab dibagian pengukusan baglog atau sterilisasi baglog.

Seorang pengusaha mendirikan usahanya untuk mendapatkan keuntungan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup seseorang

⁸ Ibu Maryani.

⁹ Ibu Helma Delina, Wawancara, sebagai karyawan (Sukaraja Nuban: 13 mei 2023)

baik pemilik usaha, karyawan hingga masyarakat sekitar. Seperti halnya dengan Ibu Maryani, mengembangkan usaha jamur tiram dengan tujuan membantu perekonomian keluarga dengan omzet jutaan perbulan. Ibu Maryani menjelaskan sebagai berikut:

“Alhamdulillah pendapatan dari jamur cukup untuk biaya sehari-hari dan sekolah anak.”¹⁰

Beliau juga menjelaskan besaran omzet setiap bulannya, Yaitu sebagai berikut:

“Setiap bulannya berbeda mba tergantung dengan cuaca juga, sama kadang kalau sudah mau ganti lagi (produksi ulang) itu biasanya panennya lebih sedikit sekitar Rp 4.000.000- Rp 6.000.000 perbulan.”¹¹

Berikut rekapitulasi omzet usaha budidaya jamur tiram Ibu Maryani dihitung 6 bulan terakhir dimulai dari bulan Desember 2022 hingga Mei 2023:

Tabel 4.2
Rekapitulasi Omzet 6 Bulan Terakhir
per Desember 2022 – Mei 2023

No	Bulan	Omzet
1.	Desember	Rp 6.207.500
2.	Januari	Rp 4.945.000
3.	Februari	Rp 6.614.750
4.	Maret	Rp 6.525.000
5.	April	Rp 6.857.500
6.	Mei	Rp 5.750.000

Berdasarkan table diatas omzet yang didapat oleh Ibu Maryani setiap bulannya tidak menentu, Pada bulan Januari omzet yang didapat Ibu

¹⁰ Ibu Maryani, Wawancara, pemilik usaha jamur tiram

¹¹ Ibu Maryani, *Wawancara*.

Maryani mengalami penurunan yaitu sebesar Rp 4.945.000, hal ini disebabkan oleh curah hujan yang tidak menentu serta keterlambatan masa panen dari mulai awal produksi. Pada bulan April mengalami peningkatan tertinggi yakni sebesar Rp 6.857.500 hal ini dikarenakan banyaknya jumlah permintaan pada bulan puasa dengan konsumen rumah tangga maupun pedagang takjil. Namun pada bulan Mei mengalami penurunan kembali yaitu sebesar Rp 5.750.000 hal ini dikarenakan banyak baglog yang sudah membusuk sehingga mempengaruhi hasil panen.

Implementasi strategi pengembangan usaha yang dilakukan pada usaha budidaya jamur tiram di Desa Sukaraja Nuban ini cukup baik dan dapat membuka lowongan pekerjaan bagi yang membutuhkan. sehingga, pendapatan yang dihasilkan tidak hanya dapat membantu perekonomian keluarga Ibu Maryani saja selaku pemilik usaha, namun dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar usaha yang bekerja bersamanya. Berbagai kendala dan hambatan dalam menjalankan usaha ini, tentunya terdapat batasan bagi pemilik usaha untuk tetap mengembangkan usaha yang dimilikinya. sehingga ini menjadi tugas bagi pemilik usaha agar usaha yang dilankan agar tetap sesuai dengan yang diharapkan.

2. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Usaha Budidaya Jamur Tiram

Pada dasarnya setiap usaha tentunya memiliki target yang hendak dicapai. Target tersebut dapat diwujudkan dengan adanya pengembangan usaha. Adanya pengembangan usaha ini merupakan proses pencapaian

target akan menjadi terarah serta dapat mempertahankan usaha tersebut agar lebih produktif dan dapat menghasilkan keuntungan.

Usaha Budidaya jamur tiram ini membuka peluang untuk masyarakat sekitar usaha yang tidak memiliki pekerjaan. selain itu, usaha budidaya jamur tiram termasuk usaha yang menjanjikan dapat dilihat dari aspek yang mendorong kemajuan serta perluasan dari usaha tersebut, yaitu dengan melihat besarnya tingkat permintaan konsumen pada usaha jamur tiram sehingga mempengaruhi pengembangan usaha jamur tiram.

Persaingan usaha saat ini berjalan dengan sangat ketat, setiap pelaku usaha yang ingi memenagkan kompetisi dalam persaingan pasar akan memberikan perhatian pada strategi pengembangan usaha dengan proses dan kualitas produk yang baik dan bermutu tinggi sehingga mampu meningkatkan dan mempertahankan kepuasan konsumen terhadap produk yang diperoleh.

Pada pelaksanaan pengembangan usaha, usaha budidaya jamur tiram ini terdapat tahapan yang telah dilakukan sebagai langkah yang dilalui dalam usaha tersebut. Berikut ini tahapan pengembangan usaha yang di kemukakan oleh Ibu Maryani selaku pemilik usaha jamur tiram sebagai berikut:

“Kalau tahapan pengembangan usaha yang saya lakukan memperluas lokasi usaha dan menambah karyawan baru agar produktivitas bisa menjadi lebih meningkat dan dapat mengatasi permintaan jamur tiram dipasaran.”¹²

¹² *Ibid*

Dapat dipahami bahwa tahapan pengembangann usaha jamur tiram ini berfokus pada perluasan lokasi usaha dan penambahan karyawan agar dapat meningkatkan jumlah produksi sehingga dapat memenuhi permintaan jamur tiram dipasaran dalam jumlah yang lebih banyak.

Pengembangan usaha jamur tiram ini sama halnya dengan jenis pengembangan usaha yang dikemukakan oleh Subagyo yaitu pengembangan usaha secara vertikal dan horizontal. Secara vertikal melakukan relasi bisnis dengan para *reseller* yang tentunya memberikan kemudahan untuk para pelaku usaha dalam menjangkau pesarannya. Sehingga jangkauan pemasaran jamur tiram ini tidak hanya sampai pada pasar sekitar lokasi usaha saja tetapi sampai pada pasar di kecamatan lain bahkan kabupaten lain. Sedangkan secara horizontal usaha jamur tiram ini belum berjalan dengan maksimal hal ini disebabkan oleh kurangnya lokasi usaha yang dapat mendukung usaha baru selain jamur tiram serta kurangnya tenaga karyawan yang dapat membantu usaha baru maupun mengembangkan jamur tiram menjadi produk siap konsumsi. Namun untuk membantu mengembangkan usaha, usaha jamur tiram memiliki 2 orang karyawan agar memudahkan untuk mengembangkan usahanya melalui sumber daya yang cukup dalam perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha jamur tiram, pengembangan usaha yang dilakukan Ibu Maryani pada usaha budidaya jamur tiramnyadengan melakukan beberapa strategi yaitu mempertahankan kualitas jamur tiram. Hal ini

diperkuat dengan pernyataan Ibu Maryani selaku pemilik usaha budidaya jamur tiram :

“Selama ini pengembangan usaha yang saya lakukan sama mba kaya usaha-usaha milik orang lain. tapi yang jelas saya mempertahankan kualitas jamur tiram agar pelanggan tidak kecewa kemudian kabur.”¹³

Berdasarkan tahapan dan pengembangan yang sudah dilakukan oleh usaha jamur tiram tentunya hal ini tidak terlepas dari adanya strategi pengembangan usaha yang digunakan untuk mencapai keberhasilan usaha gitar tersebut. Strategi pengembangan usaha dapat menjadi kunci keberhasilan atau kegagalan bagi perusahaan. Apabila bisnis mempunyai strategi yang kuat maka akan selaras dengan tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan. Maka dari itu perlu penerapan strategi pengembangan usaha yang tepat agar dapat meningkatkan potensi pertumbuhan sebuah usaha dan profitabilitas yang tinggi. Dengan demikian adanya strategi pengembangan usaha ini akan mudah bagi perusahaan untuk mengidentifikasi peluang dan mengembangkan prospek yang ada sehingga sangat penting untuk pelaku usaha bisa memahami strategi apa yang akan cocok digunakan dalam perusahaan.

Pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha budidaya jamur tiram yang dikutip pada teori strategi pengembangan usaha yang diungkapkan oleh Fred R. David yang dikutip oleh Husein Umar belum sepenuhnya dilakukan. Dari empat teori strategi pengembangan usaha yaitu, Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical*

¹³ Ibu Maryani, *Wawancara*,

Integration Strategic), Strategi Intensif (*intensive strategy*), Strategi diversifikasi (*Diversification Strategy*), dan Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*). Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha jamur tiram ada strategi pengembangan usaha yang belum diterapkan dalam usaha budidaya jamur tiram. berikut strategi pengembangan usaha yang dikutip oleh Husein Umar yaitu:

a. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integratiionn Strategic*)

Hasil penelitian pada usaha budidaya jamur tiram ini, strategi yang dilakukan untuk pengembangan usahanya adalah dengan menjalin kerjasama kepada para pedagang dipasar, hal ini dijelaskan oleh Ibu Maryani bahwa pemasaran yang dilakukan langsung di setorkan kepada para pedagang sayuran di pasar.¹⁴

Dapat dipahami bahwa usaha budidaya jamur tiram ini melakukan strategi integrasi vertical ke depan melalui *reseller* hal ini mempermudah Ibu Maryani dalam mengembangkan usahanya, menjangkau pasaran dengan lebih mudah, menghemat biaya (oprasional dan transportasi) serta meningkatkan penjualan dan permintaan.

b. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi intensif merupakan strategi yang dilakukan oleh pengusaha untuk meningkatkan posisi persaingan usaha melalui produk yang ada. Berdasarkan wawancara yang dilakukan Ibu

¹⁴ Ibu Maryani, *Wawancara*.

Maryani pemilik usaha hasil penelitian usaha jamur tiram untuk saat ini usaha jamur tiram berjalan dengan baik tidak ada hambatan dari pesaing usaha lain.

Berdasarkan wawancara, dapat diketahui strategi intensif yang dilakukan pemilik usaha jamur tiram ini berfokus pada menjaga kualitas produk dan pemasaran produk agar dapat meningkatkan penjualan.

c. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi diversifikasi merupakan strategi yang dilakukan pengusaha untuk menambah varian usaha. Hasil penelitian pada usaha jamur tiram ini pemilik usaha jamur tiram belum melakukan penambahan varian produk dan mengolah jamur tiram menjadi produk olahan makan. Hal ini diperjelas oleh Ibu Maryani selaku pemilik usaha dalam wawancara yaitu sebagai berikut:

“Kalau nambah produk jamur jadi olahan makanan belum pernah kepikiran, kalau menambah usaha lain masih agak jauh. tidak ada waktunya dan lokasi lahannya,serta masih kekurangan karyawan.”¹⁵

d. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*)

Hasil penelitian pada usaha jamur tiram ini strategi bertahan yang dilakukan adalah mempertahankan dan meningkatkan kualitas jamur tiram yang dihasilkan sehingga tidak mengecewakan pelanggan.

¹⁵ Ibu Maryani, *Wawancara*.

dapat dipahami bahwa strategi bertahan yang dilakukan Ibu Maryani pada usaha jamur tiram ini berfokus pada menjaga dan meningkatkan kualitas dan penjualan produk dimana hal tersebut sangat membantu untuk meningkatkan citra perusahaan dan kepuasan konsumen sehingga dapat meminimalisir dari kebangkrutan. kepuasan konsumen juga hal terpenting dalam usaha yang dijalankan, peningkatan permintaan serta kualitas produk yang baik dapat menjadikan perusahaan mudah untuk dikenal oleh masyarakat luas.

Berdasarkan hasil wawancara dan teori pengembangan usaha, dapat diketahui strategi pengembangan usaha jamur tiram Ibu Maryani ini belum berjalan dengan maksimal hal ini dikarenakan ada strategi pengembangan usaha menurut Husein Umar yang belum terlaksana yaitu Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*), strategi ini bertujuan untuk meningkatkan pengembangan usaha secara maksimal sehingga usaha jamur tiram dapat berkembang dengan lebih baik serta dapat meningkatkan permintaan konsumen.

Strategi Diversifikasi merupakan usaha yang dapat dilakukan oleh pemilik usaha dengan menambah varian produk usaha melalui produk yang sudah adadengan mengolah jamur tiram menjadi olahan siap konsumsi. Dalam hal ini strategi diversifikasi yang dapat dilakukan oleh Ibu Maryani adalah dengan menambah varian jamur yang di produksi, Hal

ini bertujuan agar konsumen tertarik dan menjadi bahan referensi dalam keputusan pembelian oleh pelanggan.

C. Implementasi Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam oleh pemilik usaha

Budidaya Jamur Tiram

Etika bisnis Islam merupakan sebuah aturan perilaku yang seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, salah, dan halal, haram dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas yang sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadits dengan tujuan memberikan manfaat untuk kesejahteraan bersama bagi pemilik usaha dan orang lain. Dalam hal ini, pemilik usaha budidaya jamur tiram dengan niat dan tujuan untuk berinadah kepada Allah yaitu mencari rezeki yang halal dan membantu orang lain dengan membuka lowongan kerja untuk masyarakat sekitar usaha budidaya jamur tiram.

Prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islami ada 5 (lima) yaitu kesatuan (*unity*), keseimbangan (*equilibrium*), kehendak bebas (*free Will*), tanggung jawab (*responsibility*), dan kebenaran: kebajikan dan kejujuran. Adapun analisis strategi pengembangan usaha ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis islam di usaha budidaya jamur tiram yaitu:

1. Kesatuan (*Unity*)

Kesatuan merupakan hubungan secara vertical maupun horizontal dalam menjalankan segala aktifitas bisnis. Hubungan secara vertical adalah hubungan antara manusia dengan Allah SWT, sedangkan hubungan secara horizontal adalah hubungan antara sesama manusia.

Allah SWT telah berfirman dalam Al-Quran Yaitu pada surah Al-Imran ayat 103, yang mewajibkan seseorang untuk selalu beribadah kepada Allah dan selalu tolong menolong dengan sesama manusia.

وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا ۗ وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَىٰ شَفَا حُفْرَةٍ مِّنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُم مِّنْهَا ۚ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ ۚ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ ﴿١٠٣﴾

Artinya: “Dan berpegangteguhlah kamu semuanya pada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa jahiliah) bermusuhan, lalu Allah mempersatukan hatimu, sehingga dengan karunia-Nya kamu menjadi bersaudara, sedangkan (ketika itu) kamu berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari sana. Demikianlah, Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu agar kamu mendapat petunjuk.” (QS. Al – Imran: 103).

Usaha budidaya jamur tiram yang dijalankan oleh Ibu Maryani bertujuan untuk mendapat ridho Allah SWT dalam mencukupi kebutuhan keluarga dan membuka lowongan pekerjaan kepada masyarakat sekitar usaha. hal ini dilakukakan oleh pemilik usaha dengan memberikan waktu istirahat kepada karyawan untuk menjalankan ibadah sholat dan makan.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti dan hasil wawancara dari karyawan yang bekerja di usaha jamur tiram, penjual memiliki kepribadian spiritual yang cukup baik. Hal ini di lihat pada saat waktu Sholat tiba penjual langsung bergegas meninggalkan pekerjaan untuk beribadah dan menyuruh karyawan untuk beristirahat dan sholat.

Ungkapan tersebut sesuai dan memang adanya, Adapun ungkapan dari karyawan, beliau menjelaskan:

“Kalau misalnya kerjanya ini tidak selesai sampai waktu duhur biasanya disuruh istirahat dulu sholat sama makan nanti dilanjut kembali agak sorean jam 14.00”.¹⁶

2. Keseimbangan (*equilibrium*)

Konsep keseimbangan sama halnya dengan keadilan yaitu setiap orang harus mendapatkan haknya dan tidak boleh mengambil hak orang lain yang berdampak merugikan orang lain. Prinsip ini berkaitan dengan keseimbangan hak dan kewajiban pelaku usaha kepada konsumen dan karyawan sesuai dengan syariat islam.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Quran Surah Al-maidah ayat 8 yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُوْنُوْا قَوّٰمِيْنَ لِلّٰهِ شُهَدَآءَ بِالْقِسْطِ ۗ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا ۗ اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿٨﴾

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan.* (Q.S Al- Maidah:8).

¹⁶ Ibu Nur, *Wawancara*, sebagai karyawan (Sukaraja Nuban: 13 Mei 2023)

Selain tertuangkan dalam Al-Quran kewajiban seseorang tentang bersikap adil terhadap sesama juga dijelaskan dalam hadits yang diriwayatkan oleh muslim. Sebagaimana hadits tersebut sebagai berikut:

أَهْلُ الْجَنَّةِ ثَلَاثَةٌ ذُو سُلْطَانٍ مُّقْسِطٌ مُّتَّصِدِّقٌ مُّوَفَّقٌ وَرَجُلٌ رَّحِيمٌ رَقِيقٌ
الْقَلْبِ لِكُلِّ ذِي قُرْبَى وَ مُسْلِمٍ وَ عَفِيفٌ مُّتَّعَفِّفٌ ذُو عِيَالٍ (مسلم)

Artinya: ”(Diantara) penghuni surga ialah tiga orang; seorang penguasa yang adil, serta ahli sedekah dan mendapat bimbingan dari Allah; orang yang memiliki sifat penyayang dan lembut hati kepada keluarga dekatnya dan setiap kepada muslim serta orang yang tidak mau meminta-minta sementara ia menanggung beban keluarga yang banyak jumlahnya. ”(HR Muslim).

Ibu Maryani meberikan gaji atau bayaran kepada karyawan dengan sistem borongan dengan pembayaran gaji dalam sekali kerja. Karyawan yang bekerja hanya membantu dalam pengisian baghlog atau serbuk kayu dengan ketentuan 1 baghlog dihargai sebesar Rp 200,-. Dengan demikian karyawan sudah mendapatkan haknya yaitu menerima upah dari hasil pekerjaannya.¹⁷

“Ibu adil mba kalau soal bayaran gaji langsung dikasih di hari itu juga. katanya gak mau nanggung uang orang lain. Biar tidak kepikiran juga mba katanya, takut nanti ke pakai sama Ibu uangnya.”¹⁸

3. Kehendak Bebas (*Freewill*)

Kehendak bebas merupakan kebebasan yang tidak merugikan kepentingan kolektif. Tidak adanya batasan pendapat bagi seseorang untuk mendorong sesama aktif dalam berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya.

¹⁷ Ibu Maryani, *Wawancara*.

¹⁸ Ibu nur, *Wawancara*,

Ibu Maryani memberikan kebebasan kepada masyarakat sekitar usaha jamur tiram tersebut yang ingin membantu dan bekerja terutama ibu-ibu yang tidak memiliki pekerjaan seperti Ibu Nur dan Ibu Helma Delina. Beliau menjelaskan bahwa:

“Iya mba, Ibu Maryani ini baik orangnya, mau menawari pekerjaan sama saya. Awalnya Cuma saya yang bantu terus Umi (Ibu Helma Delina) ikutan kerja bantu-bantu juga alhamdulillah langsung diterima sama Ibu Maryani.”¹⁹

4. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Segala sesuatu yang di kerjakan oleh manusia harus dipertanggungjawabkan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Quran surah Al-Mudaddtsir ayat 38:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

Artinya: “Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya.” (QS. Al-Mudaddtsir ayat 38).

Dalam menjalankan sebuah bisnis pelaku usaha bertanggungjawab penuh atas segala sesuatu yang telah dilakukan baik mempertanggungjawabkan atas kualitas produk yang dipasarkan serta bertanggungjawab atas karyawan yang bekerja di lokasi usaha.

Ibu Maryani dalam menjalankan usahanya menerapkan prinsip tanggung jawab, yaitu menjual dan memasarkan jamur tiram yang berkualitas baik dengan kondisi yang masih *fresh* karena dipetik dipagi

¹⁹ Ibu Nur, *Wawancara*.

hari, tujuannya agar tidak merugikan pembeli. Selain itu, Ibu Maryani juga melakukan kewajibannya memberikan upah kepada pekerja.

5. Kebenaran; kebajikan dan Kejujuran

Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran. Sebagaimana firman Allah SWT kewajiban setiap manusia untuk selalu menanamkan diri dengan kejujuran, yaitu dalam Al-Quran surah Al- Ankabut ayat 3.

وَلَقَدْ فَتَنَّا الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ فَلَيَعْلَمَنَّ اللَّهُ الَّذِينَ صَدَقُوا وَلَيَعْلَمَنَّ
الْكَاذِبِينَ

Artinya: "Dan sesungguhnya kami telah menguji orang-orang yang sebelum mereka, maka sesungguhnya Allah mengetahui orang-orang yang benar dan sesungguhnya Dia mengetahui orang-orang yang dusta," (QS. Al-Ankabut 3).

Dalam menjalankan suatu usaha seorang pengusaha harus memiliki prinsip kejujuran, hal ini bertujuan agar tidak terjadi kerugian kepada orang lain yaitu antara pemilik usaha, penjual dan pembeli. Ibu Maryani menerapkan prinsip jujur dengan selalu terbuka terkait dengan kualitas dan kekurangan jamur yang dijualnya. Tidak hanya dengan penjual Ibu Maryani juga bersikap jujur kepada karyawan yang bekerja di jamur tiram. Beliau menjelaskan bahwa:

“Ibu orangnya jujur mba, misalnya kalau kita mengisi baglognya tidak sama ibu jujur soal bayarannya karena sistem bayarannya dihitung perbaglog. Biasanya juga kalau pas kerja pulangannya sama Ibu dibawain jamur buat dimasak besok, tapi ibu bilang ini jamurnya sisaan kemarin atau sisaan tadi pagi yang gak laku tapi masih cukup baik untuk dimasak.”²⁰

Dari wawancara diatas Ibu Maryani sudah menjalankan Prinsip-prinsip etika bisnis dengan baik. selain membantu masyarakat dengan memberikan pekerjaan, Ibu Maryani juga berkepribadian baik dengan sesama tetangga.

²⁰ Ibu Helma Delina, *Wawancara*,

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian pada usaha budidaya jamur tiram di desa Sukaraja Nuban, peneliti menemukan hasil mengenai strategi pengembangan usaha yang telah dilakukan oleh pemilik usaha yaitu dengan mempertahankan dan menjaga kualitas jamur tiram. Pemilik usaha juga menggunakan jenis pengembangan usaha secara vertikal yaitu melakukan perluasan cakupan usaha dengan melakukan relasi bisnis dengan para pedagang di pasar yang tentunya memberikan kemudahan untuk para pelaku usaha dalam menjangkau pasarannya. Strategi tersebut juga didukung oleh beberapa strategi yang telah pemilik usaha lakukan yaitu Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk, dan menggunakan teknik penjualan baru.
2. Berdasarkan wawancara dari beberapa pihak yaitu pemilik usaha dan karyawan, pemilik usaha sudah menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis islam yaitu kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan kebenaran. Hal ini dibuktikan dengan wawancara yang telah dilakukan dengan karyawan jamur tiram bahwa pemilik usaha memiliki pribadi yang baik terkait dengan agama.

B. Saran

Dari penelitian yang peneliti lakukan, ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan untuk meningkatkan khasanah keilmuan mengenai strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram ditinjau dari etika bisnis islam. dalam hal ini saran tersebut adalah:

1. Bagi pemilik usaha jamur tiram, hendaknya lebih meningkatkan strategi pengembangan usaha dengan tetap menjaga dan mempertahankan kualitas produk dan menambah varian usaha atau menambah varian produk dengan membuat produk olahan jamur tiram siap makan. kemudian melakukan penambahan karyawan sehingga dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar usaha sekaligus dapat membantu dalam meningkatkan produksi jamur tiram.
2. Bagi pemerintah desa Sukaraja Nuban diharapkan untuk mendukung UMKM yang ada dengan memberikan peluang kepada UMKM untuk terus berdaya serta menyediakan pelatihan untuk para UMKM yang ada di desa Sukaraja Nuban.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Yatimin. *Studi Ahlak dalam Perspektif Al-Quran*, Jakarta: Amzah. (2007).
- Afridhal, Muhammad. “Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Bireuen”, *Jurnal S. Pertanian* 1 (3). (2017).
- Agama RI, Departemen. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro. (20016).
- Tarigan, Akmal dan Azhari. *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*. Medan : Febi Pers. (2016).
- Albasir, Dedek. *Pengembangan Objek Wisata Bukit Pongan Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus: Desa Pajaresuk pringsewu Lampung, Skripsi*. (IAIN Metro 2019).
- Alma, Buchari. *Pengantar Bisnis*. Bandung : Alfabeta. (2010).
- Amalia, Fitri. *Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil*, *Jurnal Al-Iqtishad*, Vol. IV, No. 1. (2014).
- Anwar, Muhadjir. *Manajemen Strategik*. Kab.Banyumas: Sasanti Institute. (2020).
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabeta. (2013).
- Santoso, Budi. Hiernymus. *Produk Kreatif dan kewirausahaan Industri Peternakan*, Yogyakarta: CV Andi Offset. (2021).
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian kualitatif :Aktualisasi metodologis ke Arah Ragam Varian Kontemporer*, Jakarta: Rajawali. (2015).
- _____, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Kencana. cet-9. (2017).
- Charles E, Bamfor *Strategy: Subtainable Advance and Perfomance (Canada: South westerncengage learning, 2010)* sebagaimana dikutip dalam jurnal T. Prasetyo Hadi Atmoko, “Strategi Pemasaran Untuk meningkatkan Volume Penjualan”, *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, vol 1, No 2, (2018).
- Ananda, Dwi Amin, Dwi Susilowati. “ Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang”, *Jurnal Ilmu Ekonomi* vol. 1 No. (2019).
- Fahmi, Irham. *Etika Bisnis: Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: Alfabeta. (2015).

- Harfandi & Asyari . “ *Kewirausahaan Membangun Jiwa Entrepreneur dengan Pendekatan Ajaran Islam*”. Bandung : Hayfa Press. (2005).
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah Karya Dunia Terhormat Akhirat*. Yogyakarta : Pustaka Belajar. (2009).
- Hasibuan, P.S. *Program Pengembangan Usaha Kecil Menengah dan Perkoperasian*, Jakarta: Rineka Cipta. (2003).
- Hendrawan, F. Kuswantoro, H. Sucahyawati. "Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)" in Jurnal HUMMANSI, Vol. 2, No. 1, Purwokerto: STIKOM Yos Sudarso Publisher. (2019).
- Hervita, Devi. Tri Widyastuti , Irvandi Gustari, “*Analisis Strategis Bisnis Pada PT Gancia Citra Rasa*”, Jurnal Eksekutif, vol 14, No 2. (2017).
- Hidayat, Rahmat. Muhammad Rifa’I. *Etika Manajemen Perspektif Islam*. Medan: LPPPI. (2018).
- Ibu Maryani, Wawancara Pemilik Usaha Budidaya Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur, 11 Desember 2022.
- Ibu Helma Delina, Wawancara Karyawan Usaha Budidaya Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur,
- Ibu Nur, Wawancara Karyawan Usaha Budidaya Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur,
- Janah, Minriyadil, *Penerapan Etika Bisnis Islam Melalui Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Songkok “GHOFUR” Desa Turi Kabupaten Lamongan, Skripsi*. (UIN Sunan Ampel,2020).
- Jud, Faidlul. *Analisis Swot terhadap Strategi Pengembangan Usaha Distro dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Segi Etika Bisnis Islam studi pada The Don’s House Bandar Lampung, Skripsi*, (UIN RIL 2022).
- Juliyani, Erly. *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, Jurnal Ummul Qura Vol VII, No.1 (2016).
- Lubis,Ibrahim. *Ekonomi Islam Suatu Pengantar 2*. Jakarta : Kalam Mulia, 1995.
- Nasional Pendidikan, Departemen. *Kamus Bahasa Indonesia, Ketiga* Jakarta: Balai pustaka. (2005).
- R, Emi, Ernawati. *Etika Bisnis* .Bandung : Afabeta. (2011).

- Rivai, Veithzal. *Islamic Busines And Economic Ethnic*. Jakarta : PT. Bumi Aksara. (2009).
- Riyanto, Slamet. dan Aglis Andhita Hatmawan. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: CV Budi Utama , (2020).
- Sabiq Hillal Al Fatih, Muhammad. Reza Muhammad Rizqi dan Nova Aditya Ananda." *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa)*," *Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. 2 No. 1. (2019).
- Subagyo, Ahmad. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Gramedia, 2008.
- Sugiyono. *Metode penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, (2017).
- Sukristono. *Perencanaan Strategis Bank*, Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, (1992).
- Tambunan, Tulus. *Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat. (1999).
- Tua Efendi Hariandja, Marihot. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia. (2002).
- Umar, Husein. *Strategic Management In Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. (2003).
- Widiasari, Dian. *Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas*, Skripsi. (IAIN Purwokerto, 2020).

LAMPIRAN-LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1416/In.28.1/J/TL.00/05/2023
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Dharma Setyawan (Pembimbing 1)
Dharma Setyawan (Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **RIZKIA NUR BAITI**
NPM : 1903011113
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syari`ah
Judul : Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Desa Sukaraja Nuban kec. Batanghari Nuban Lampung Timur)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 15 Mei 2023
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan pastikan diarahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=1903011113>. **Token = 1903011113**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-576/In.28/S/U.1/OT.01/06/2023**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : RIZKIA NUR BAITI
NPM : 1903011113
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1903011113

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 05 Juni 2023
Kepala Perpustakaan



As'ad
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002

Perihal : Research

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro

Di –

Tempat

Assalamu'alaikun Wr.Wb

Yang bertanda tangan di bawah ini pemilik Usaha Jamur Tiram menerangkan bahwa:

Nama : Rizkia Nur Baiti
NPM : 19030711113
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Semester : VIII (Delapan)

Telah melakukan observasi di Usaha Jamur Tiram Desa Sukaraja Nuban Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur.

Demikian pemberitahuan ini kami sampaikan, semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya. Atas dukungan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Sukaraja Nuban, 6 Mei 2023

Pemilik Usaha Jamur Tiram



Maryani



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1277/In.28/D.1/TL.00/05/2023
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
KEPALA USAHA BUDIDAYA JAMUR
TIRAM
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1278/In.28/D.1/TL.01/05/2023, tanggal 03 Mei 2023 atas nama saudara:

Nama : **RIZKIA NUR BAITI**
NPM : 1903011113
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Desa Sukaraja Nuban kec. Batanghari Nuban)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 03 Mei 2023
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-1278/In.28/D.1/TL.01/05/2023

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

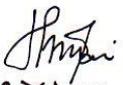
Nama : **RIZKIA NUR BAITI**
NPM : 1903011113
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Desa Sukaraja Nuban kec. Batanghari Nuban)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

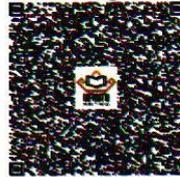
Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 03 Mei 2023

Mengetahui,
Pejabat Setempat


MARYANI

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM DITINJAU
DARI ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi kasus Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur)**

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

A. Wawancara

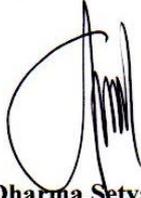
1. Wawancara dengan pemilik usaha budidaya jamur tiram
 - a. Bagaimana sejarah berdirinyaa usaha budidaya jamur tiram ini?
 - b. Apa alasan anda memilih membuka usaha budidaya jamur tiram ini?
 - c. Sampai usia berapa jamur tiram siap di panen?
 - d. Apa saja kendala yang dihadapi pada usaha jamur tiram ini?
 - e. Strategi apa yang anda lakukan untuk mengembangkan usaha ini?
 - f. Berapa rata-rata pendapatan yang diperoleh dari usaha ini?
 - g. Berapa modal awal usaha jamur tiram?
 - h. Bagaimana awal usaha yang anda lakukan untuk mendapatkan modal?
 - i. Ada berapa jumlah pekerja pada usaha jamjr tiram ini?
 - j. Dimana saja jamur tiram ini dipasarkan?
 - k. Bagaimana cara anda mempertahankan usaha jamur tiram ini hingga bisa berdiri sampai saat ini?
 - l. Apakah ada waktu untuk ISOMA bagi karyawan?
 - m. Apakah anda menerapkan sikap adil dalam menjalankan usaha ini?

2. Wawancara dengan karyawan di usaha budidaya jamur tiram
 - a. Sudah berapa lama anda bekerja disini?
 - b. Pekerjaan apa saja yang anda lakukan di usaha budidaya jamur tiram ini?
 - c. Apakah pemilik usaha selalu memberikas izin ISOMA kepada karyawan?
 - d. Apakah pemilik usaha bersikap baik dan ramah?
 - e. Apakah pemilik usaha selalu jujur dan amanah?

B. Dokumentasi

1. Foto wawancara dengan pemilik dan karyawan usaha budidaya jamur tiram
2. Foto terkait usaha budidaya jamur tiram.

Disetujui oleh,
Dosen Pembimbing Skripsi,



Dharma Setyawan, M.A
NIP.198805292015031005

Metro, 30 April 2023
Mahasiswa Ybs,



Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rizkia Nur Baiti

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

NPM : 1903011113

Semester/TA : VIII/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	29/04 2023	ncc ppj & outline Lampk Bab IV-V	

Dosen Pembimbing,

Dharma Setyawan, M.A
NIP. 198805292015031005

Mahasiswa Ybs,

Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rizkia Nur Baiti

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

NPM : 1903011113

Semester/TA : VIII/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	25/05/2023	Pendapatan per bulan di belikan gaji karyawan 4 rumah jamur Daftar bulanan gaji modal perawatan	

Dosen Pembimbing,

Dharma Setyawan, M.A
NIP. 198805292015031005

Mahasiswa Ybs,

Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Rizkia Nur Baiti

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

NPM : 1903011113

Semester/TA : VIII/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	05/06 2023	acc Bab IV-V Lanjut Munaqoyah	

Dosen Pembimbing,

Dharma Setyawan, M.A
NIP. 198805292015031005

Mahasiswa Ybs,

Rizkia Nur Baiti
NPM. 1903011113



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Rizkia Nur Baiti
NPM : 1903011113
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Desa Sukaraja Nuban kec. Batanghari Nuban Lampung Timur)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 12%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 12 Juni 2023
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011

Foto Dokumentasi



Gambar 1.1 Wawancara dengan pemilik usaha budidaya jamur tiram



Gambar 1.2 wawancara dengan karyawan Ibu Helma Delina



Gambar 1.3 proses pengisian baglog oleh Ibu Nur selaku karyawan



Gambar 1.4 Proses pemasangan paralon dan pengisian bibit



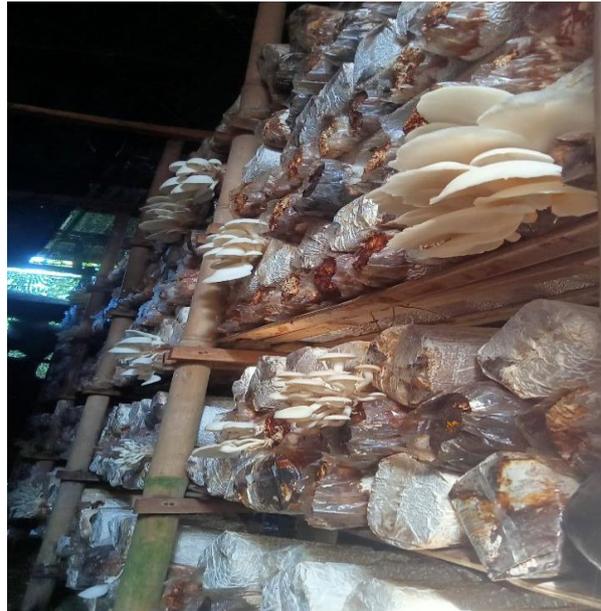
Gambar 1. 5 Proses sterilisasi/perebusan baglog



Gambar 1.6 Proses penyiraman Jamur tiram



Gambar 1.7 Rumah jamur tiram



Gambar 1.8 Jamur tiram

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama lengkap Rizkia Nur Baiti dilahirkan di Desa Cempaka Nuban Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur pada tanggal 03 Juli 2001, merupakan anak pertama dari pasangan Bapak Suwandi dan Ibu Astuti dan memiliki satu saudara laki-laki yang bernama Moh. Zidan Hamid.

Berikut ini riwayat pendidikan yang ditempuh oleh peneliti:

1. Tk Bina Putra Cempaka Nuban, lulus pada tahun 2007
2. SD Negeri 2 Cempaka Nuban, lulus pada tahun 2013
3. Mts Sabillul Muttaqien Sukaraja Nuban, lulus pada tahun 2016
4. SMA Negeri 1 Raman Utara, lulus pada tahun 2019

Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dimulai pada Semester I Tahun ajaran 2019/2020.