

SKRIPSI

**ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI
KAMPUNG ASTOMULYO KECAMATAN PUNGGUR
LAMPUNG TENGAH DALAM PERSPEKTIF BISNIS ISLAM**

Oleh:
YENATA VIOLITASARI
NPM. 1804041170



**Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

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

**ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI
KAMPUNG ASTOMULYO KECAMATAN PUNGGUR
LAMPUNG TENGAH DALAM PERSPEKTIF BISNIS ISLAM**

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

Oleh:

YENATA VIOLITASARI
NPM. 1804041170

Pembimbing: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I.

**Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

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



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : YENATA VIOLITASARI
NPM : 1804041170
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI
DESA ASTOMULYO LAMPUNG TENGAH DALAM
PERSPEKTIF ISLAM

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, Juni 2023
Dosen Pembimbing

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122003

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI
DESA ASTOMULYO LAMPUNG TENGAH DALAM
PERSPEKTIF ISLAM

Nama : YENATA VIOLITASARI

NPM : 1804041170


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, Juni 2023
Dosen Pembimbing


Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122003



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

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iaimetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-2501 / M-28.9 / P / PP.00.9 / 07 / 2023

Skripsi dengan judul : ANALISIS SISTEM PENERAPAN BAGI HASIL KEBUN KARET ANTARA PENGGARAP DAN PEMILIK KEBUN KARET DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (DI DESA NEGARA HARJA KECAMATAN PAKUAN RATU KABUPATEN WAY KANAN). Disusun oleh: ALLIN TRISNAWATI, NPM. 1804041013, Jurusan Ekonomi Syariah (ESy) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal : Selasa/ 27 Juni 2023.

TIM PENGUJI

Ketua/ Moderator : Liberty, S.E., M.A

(.....)

Penguji I : Suci Hayati, M.S.I

(.....)

Penguji II : Alva Yenica Nandavita, M.E.,Sy

(.....)

Sekretaris : Agus Alimuddin, M.E

(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, M.H
NIP. 19720611 199803 2 001

ABSTRAK

ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI KAMPUNG ASTOMULYO KECAMATAN PUNGGUR LAMPUNG TENGAH DALAM PERSPEKTIF BISNIS ISLAM

Oleh:

YENATA VIOLITASARI

NPM. 1804041170

Pengembangan peternakan sapi di sektor pertanian merupakan upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan dengan meningkatnya pendapatan dari kegiatan peternakan. Potensi bisnis sapi merupakan peluang untuk meningkatkan perekonomian masyarakat terutama di kampung astomulyo, banyaknya kebutuhan yang diminta mendorong aktivitas peternakan semakin berkembang. Melalui aktivitas peternakan sapi ini diharapkan mampu mendorong perekonomian masyarakat sekitar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi bisnis sapi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di desa astomulyo lampung tengah dalam perspektif bisnis islam dengan melalui pemanfaatan bisnis sapi sebagai salah satu sumber penghasilan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan. Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan sumber-sumber yang relevan yaitu menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Sesuai dengan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif yaitu suatu penelitian yang memfokuskan pada penelitian lapangan (*Field Research*).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, peneliti menyajikan data bahwa penelitian ini dapat disimpulkan bahwa bisnis sapi pedaging memiliki potensi yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di kampung Astomulyo Kecamatan Punggur Lampung Tengah dalam perseptif Bisnis islam.

Kata Kunci:Potensi, Bisnis Sapi, Perekonomian.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang brtanda tangan dibawah ini :

Nama : YENATA VIOLITASARI

NPM : 1804041170

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, Juni 2023
Yang Menyatakan,



YENATA VIOLITASARI

NPM. 1804041170

MOTTO

وَمِنَ الْأَنْعَامِ حَمُولَةٌ وَفَرَشًا^ظ كُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ
عَدُوٌّ مُّبِينٌ^{لَا}

Artinya: “Dan diantara hewan-hewan ternak itu ada yang dijadikan pengangkut beban dan ada (pula) yang untuk disembelih. Makanlah rizki yang diberikan Allah kepadamu, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya setan itu musuh yang nyata bagimu” (Q.S Al An’am Ayat 142)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karuniah-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini, maka skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Ayahanda tersayang dan ibunda tercinta. Ayahanda (Rudianto) dan ibunda (Supiati) yang telah membesarkan, mendidik, merawat dan memberikan pengalaman hidup sehingga bisa mencapai pada titik ini. Yang selalu mendoakanku dalam setiap sujudnya. Semoga selalu dalam lindungan Allah SWT dan semoga selalu menemaniku.
2. Kakakku Ani Agustin Vearedika dan kakak iparku Fajar Riyadi yang selalu mendukungku dalam setiap pengambilan keputusan dan selalu memberikan bantuan selama proses penyelesaian skripsi ini.
3. Kepada sahabat-sahabatku khususnya Luthfy Muhammad Fikri, Reni Agustina, Allin Trisnawati dan yang lainnya yang tidak bisa di sebutkan namanya satu persatu, terimakasih atas dukungan, saran, motivasi, doa, kritikan dan sudah mau menjadi tempat unruk berkeluh kesah selama menyelesaikan skripsi ini.
4. Almamaterku tercinta IAIN Metro, tempat menuntut ilmu pengetahuan, dan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam jurusan Ekonomi Syariah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti ucapkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul *“Analisis Potensi Bisnis Sapi Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Kampung Astomulyo Kecamatan Punggur Lampung Tengah Dalam Prespektif Bisnis Islam”* sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).


Tak lupa peneliti ucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak yang memberikan bimbingan, masukan, doa, dan dukungan kepada peneliti. Oleh karena itu hal-hal berat selama menyelesaikan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag. Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Siti Zulaikha, S.Ag.,M.H, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Metro
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Metro
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I. yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan serta arahan dalam upaya penyelesaian skripsi ini.

5. Segenap Civitas Akademik, Bapak dan Ibu Dosen, Karyawan beserta staf-staf Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Metro yang telah memberikan ilmu dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Dengan penuh kerendahan hati, peneliti menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini masih banyak kekurangan, dan masih sangat jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun dan mendidik demi perbaikan skripsi. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Metro, Juni 2023
Peneliti



Yenata Wiblitasari
NPM. 1804041170

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Potensi Bisnis	10
1. Pengertian Potensi Bisnis.....	10
2. Konsep Potensi Bisnis	11
3. Pengertian Jual Beli	12
4. Teori Jual Beli	13
5. Dasar Hukum Jual Beli	14
6. Rukun dan Syarat Jual Beli	16
7. Tujuan Jual Beli	17

8. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	18
B. Peningkatan Perekonomian Masyarakat	19
1. Konsep Perekonomian Masyarakat.....	19
2. Strategi Meningkatkan Perekonomian Masyarakat	21
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Perekonomian Masyarakat	22
4. Indikator Peningkatan Ekonomi	23
C. Bisnis Islam	25
1. Definisi Bisnis Islam	25
2. Prinsip-prinsip Bisnis Islam Dalam Jual beli	25
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	28
1. Jenis Penelitian.....	28
2. Sifat Penelitian	29
B. Sumber Data.....	29
1. Sumber Data Primer.....	29
2. Sumber Data Sekunder	30
C. Teknik Pengumpulan Data.....	30
1. Observasi	30
2. Wawancara (<i>Interview</i>).....	31
3. Dokumentasi	32
D. Teknik Analisis Data	33
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	
A. Gambaran Umum Peternak Sapi.....	35
1. Pengembangan Sapi Pedaging	36
B. Pelaksanaan Bisnis Sapi Pedaging Di Astomulyo	39
C. Analisis Potensi Sapi Pedaging Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Astomulyo	42

BAB V PENUTUP	47
A. Kesimpulan	47
B. Saran	48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pemilik Ternak Sapi Di Desa Astomulyo	5
Tabel 4.1 Fasilitas Peternakan.....	40
Tabel 4.2 Modal Awal Bisnis Sapi	45
Tabel 4.3 Pendapatan Sebelum dan Sesudah Memulai Bisnis	45

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Penunjukkan Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Reseach
5. Surat Tugas
6. Surat Uji Plagiasi Turnitin
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Foto-Foto Penelitian
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang berperan dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Pembangunan pertanian dapat dilakukan di berbagai bidang, salah satunya di bidang peternakan. Peternakan kini menjadi subsektor strategis untuk mencapai ketahanan pangan nasional dan perbaikan gizi. Salah satu kegiatan untuk mengembangkan sektor peternakan adalah beternak sapi. Sapi merupakan hewan ternak yang dapat memenuhi kebutuhan konsumsi dagingnya karena disenangi banyak orang dan tubuhnya yang cukup besar dibandingkan dengan hewan lainnya.¹

Populasi ternak sapi potong terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Menurut catatan Badan Pusat Statistik (BPS), Jumlah populasi sapi di Indonesia sebanyak 18,05 juta ekor pada tahun 2021. Angka ini lebih besar 3,5% dibanding tahun sebelumnya yang berjumlah sekitar 17,44 juta ekor. Jumlah populasi sapi di Lampung tengah pada tahun 2021 memiliki ternak sapi sebanyak 367,692 ekor.²

Pengembangan peternakan sapi di sektor pertanian merupakan upaya untuk meningkatkan tingkat kesejahteraan masyarakat pedesaan dengan meningkatkan pendapatan dari kegiatan peternakan. Keberhasilan

¹ Purwan Yulianto, Cahyo Saparinto, "Pembesaran Sapi Potong Secara Intensif", (Jakarta: Penebar Swadaya, 2010)

² Alif Kanadi, "Populasi sapi Potong Di Indonesia," dalam <https://dataindonesia.id/> di unduh pada 21 November 2022.

pengembangan peternakan sapi di pedesaan tidak terlepas dari beberapa faktor yang mempengaruhi, antara lain: (a) modal, (b) pengaturan keuangan dan kelembagaan, serta (c) keuntungan.³

Keberhasilan pada pengembangan usaha ternak sapi ditentukan oleh dukungan kebijakan yang strategis yang mencakup tiga dimensi agribisnis, salah satunya yaitu dengan dilakukannya kebijakan pemasaran.⁴ Pemasaran merupakan kelanjutan dari proses produksi sehingga pemasaran memegang peranan penting dalam usaha peternakan. Saluran pemasaran yang digunakan oleh peternak sapi adalah: 1). Peternak yang menjual ternaknya langsung ke konsumen. 2). Menjual ternak melalui agen pemasaran seperti: pengecer dan distributor, Pedagang skala besar atau lintas pulau. Saat ini banyak orang beternak sapi, sehingga membuka peluang tenaga kerja.

Usaha ternak sapi dapat dijadikan sumber pendapatan keluarga. Berdasarkan ruang lingkup bisnisnya, peternakan sapi ada yang bersifat sebagai bisnis sampingan, ada juga cabang bisnis, dan ada juga sebagai bisnis komersil. Meskipun industri peternakan sapi berbeda Jenis bisnis, tetapi usaha seperti itu membutuhkan rencana. Implementasi dan analisis bisnis yang baik untuk mencapai manfaat (hasil maksimum).⁵

Provinsi Lampung merupakan salah satu sentra ternak sapi pedaging, sehingga sapi pedaging merupakan komoditas unggulan peternakan yang

³ Januar Adi Wibowo, "Pengembangan Budidaya Sapi Perah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Metro Utara Kota Metro," *Skripsi* (Metro:Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020).

⁴ Putu Suwardiyasa, "Pengembangan Usaha Sapi Potong dan Usaha Peningkatan Priduksi Daging Sapi," *dalam distan.bulelengkap.go.id* di unduh pada 8 Desember 2022

⁵ Abdul Khaliq, "Analisis Pemasaran Ternak Sapi Potong." *Skripsi* (Makasar: Universitas Islam Negeri Alauddin, 2011)

memberikan kontribusi bagi pengembangan potensi ternak secara keseluruhan. Populasi sapi pedaging di wilayah Lampung Tengah terus meningkat pada tahun 2013 -2017. Di wilayah Lampung Tengah, rata-rata penambahan sapi potong meningkat sebanyak 37.89 ekor setiap tahunnya.

Kecamatan Punggur memiliki 9 desa yang setiap desa ada yang memiliki usaha ternak sapi⁶ salah satunya yaitu Desa Astomulyo. Di desa Astomulyo ini terdapat kelompok peternakan sapi yang dijadikan sebagai salah satu sumber mata pencaharian dalam meningkatkan perekonomian. Setelah melakukan prasurvei pada tanggal 31 Oktober 2022, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Mujito selaku pemilik usaha ternak sapi. Sebelum terjun di peternakan sapi, warga Astomulyo mayoritas seorang petani yang menaman padi, jagung dan sayur-sayuran, dengan pendapatan yang tidak tetap dan harga sayuran yang sering kali anjlok sehingga perekonomian di desa Astomulyo kurang stabil lalu masyarakat berinisiatif untuk memulai bisnis jual beli tenak sapi dengan cara menggunakan metode penggemukan. Usaha ternak sapi ini didirikan pertama kali oleh mitra GGL (*Great Giant Livestock*) pada tahun 1980. Mitra ini membantu para peternak sapi dengan mensuplai pakan ternak berupa kulit nanas dari sisa pengolahan nanas di PT GGF (*Great Giant Foods*). Proses peternakan yang dilakukan mitra GGL kepada pemilik ternak yaitu setiap peternak sapi diberi jatah sekitar enam ekor anakan sapi keturunan limousine yang harus di rawat

⁶ Novalia, Raden Hanung Ismono, dan Adia Nugraha, "Penentuan Harga Pokok Penjualan Usaha Penggemukan Sapi Potong Mitra Dan Non-Mitra Di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah," *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis* 9, no. 4 (8 November 2021): 622, <https://doi.org/10.23960/jiia.v9i4.5399>.

dengan baik dan benar. Sapi dipelihara dengan pasokan pakan dan obat-obatan dari mitra GGL, setelah sapi sudah berbobot 500-600 kg sapi akan dijual dengan persetujuan mitra GGL dengan keuntungan yang dibagi menjadi dua. Harga jual sapi juga tidak ditentukan atas kemauan Mitra tersebut tetapi mengikuti harga jual sapi di pasaran.

Pada tahun 1996 usaha ternak sapi ini menggunakan modal pribadi sebesar Rp 25.000.000 untuk membeli sapi sebanyak lima ekor dengan harga per ekor sapi Rp 5.000.000, pada tahun 2010 dibentuklah kelompok peternakan oleh mitra GGL (*Great Giant Livestock*) dengan modal pinjaman KUR (kredit usaha rakyat) sebesar Rp. 100.000.000 selama 2 tahun dengan bunga yang sangat rendah dengan jaminan berupa bangunan ternak beserta bukti kepemilikan, bangunan wajib memiliki IMB (Izin Mendirikan Bangunan) dan pelunasan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB). Tahun 2019 sampai sekarang menggunakan pinjaman BWU (bni wirausaha). Usaha ternak sapi ini sudah turun-temurun selama 3 generasi. Dari hasil peternakan tersebut memberikan hasil yang signifikan bagi peternak sapi, sehingga membuat perekonomian di desa astomulyo lebih meningkat dan dapat membiayai sekolah anak-anaknya ke jenjang kuliah.

Pada awal pembelian sapi sebanyak lima ekor dari tahun ke tahun semakin bertambah. Dalam kurun waktu 6 bulan sekali, pemilik usaha ternak sapi dapat menjual sebanyak 10 ekor. Dalam satu ekor sapi akan mendapat keuntungan kotor sebesar Rp 8.000.000 yang kemudian akan dipotong biaya pakan dan perawatan sebesar Rp 4,500.000. jadi keuntungan bersih yang

didapat dalam satu ekor sapi sebesar Rp 3,500.000, maka dalam sepuluh ekor sapi akan mendapat laba sebesar Rp 35.000.000. lalu modal pokok sapi akan dibelikan sapi kembali dan keuntungannya untuk membeli sapi baru dengan pasaran harga Rp 18.000.000 sampai Rp 20.000.000.⁷

Tabel 1.1
Daftar pemilik ternak sapi dusun 1 di kampung Astomulyo Kabupaten Lampung tengah

No	Nama Pemilik Usaha	Jumlah ternak
1	Bapak Mujito	25 Ekor
2	Bapak Supri	15 Ekor
3	Bapak Jono	200 Ekor
4	Bapak Kasminto	10 Ekor
5	Bapak Purwandi	85 Ekor
6	Bapak Untung	20 Ekor
7	Bapak Sartono	25 Ekor
8	Bapak Marianto	10 Ekor
9	Bapak Loso	10 Ekor
10	Bapak Marsono	10 Ekor
11	Bapak Wahyu	30 Ekor
12	Bapak Rusdianto	15 Ekor
13	Bapak Ikrom	50 Ekor
14	Bapak Khoiri	35 Ekor
15	Bapak Sur	15 Ekor

Sumber: Data Administrasi Kampung

Kampung Astomulyo memiliki sepuluh dusun dengan jumlah KK sebanyak 2.315, dimana pada dusun satu lebih banyak peternak bisnis sapi pedaging dibandingkan dusun yang lainnya. Dari tabel diatas menunjukkan kepemilikan sapi di Dusun 1 sebanyak 15 orang karena melihat banyaknya pemilik sapi yang sudah lama terjun dalam bisnis sapi maka dari itu peneliti berminat untuk menggali lebih dalam terkait bisnis tersebut. Sebagian sapi

⁷ Mujito, Pemilik Usaha Peternakan, *Wawancara*, Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Lampung Tengah, Pada tanggal 31 Oktober 2022.

yang ditenak milik mitra GGL, milik mandiri bahkan milik orang lain yang ditiptkan hanya untuk penggemukan saja.

Berdasarkan hasil Riset yang dilakukan peneliti di Kampung Astomulyo pada tanggal 9 Juni 2023, dapat dilihat bahwa peternakan tersebut telah banyak memberikan peningkatan ekonomi yang besar bagi masyarakat Astomulyo. Oleh karena itu, peneliti tertarik melakukan penelitian ini lebih lanjut dengan judul **“Analisis Potensi Bisnis Ternak Sapi dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Lampung Tengah dalam Perspektif Islam”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian diatas, maka yang menjadi pertanyaan peneliti disini adalah:

1. Bagaimana potensi Bisnis Ternak sapi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Astomulyo Lampung Tengah dalam prespektif bisnis islam?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dari pertanyaan di atas adalah untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli sapi di desa Astomulyo kabupaten lampung tengah serta potensi bisnis ternak sapi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Astomulyo Lampung Tengah dalam prespektif islam.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti berupa tambahan pengetahuan dan wawasan. Serta dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

- a. Manfaat Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penambahan ilmu pengetahuan, khususnya bagi program studi ekonomi syariah dan menjadi bahan bacaan di perpustakaan institusi, serta dapat memberikan referensi bagi mahasiswa lain.
- b. Manfaat Praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan lebih kepada masyarakat berkaitan dengan analisis potensi bisnis ternak sapi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan akan digunakan sebagai acuan yang dapat memperkuat hasil penelitian. Berdasarkan penelusuran yang telah dilakukan terhadap karya ilmiah (jurnal dan skripsi), ada beberapa penelitian relevan yang berkaitan dengan variabel penelitian yaitu sebagai berikut:⁸

1. Penelitian yang dilakukan oleh M. Januari Ramadhan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Syaifuddin menjelaskan tentang “Pengaruh Peternak Penggemukan Sapi Dalam Pengambilan Keputusan Berusaha Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Kecamatan Alambarajo”. Hasil dari penelitian ini adalah

⁸ Zuhairi, dkk, “*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*”, Edisi Revisi, (Jakarta: Rajawali Pers dan STAIN Jurai Siwo Metro, 2016), 39.

Strategi untuk peningkatan peran sapi potong dalam perekonomian Provinsi Jawa Tengah dengan pendekatan perencanaan wilayah, yang bertujuan untuk meningkatkan populasi dan produksi sapi potong, serta nilai tambah bagi peternak dan penyerapan tenaga kerja. Proses pengumpulan data dengan menggunakan data sekunder. Pendekatan penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif.⁹ Persamaan penelitian ini sama-sama membahas peningkatan perekonomian terhadap sapi potong. Perbedaannya terlihat jelas pada lokasi penelitian yang dilakukan peneliti.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Masdiyah S.E. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung, menjelaskan tentang “Analisis Usaha Pengembangan Sapi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Islam”. Hasil penelitiannya adalah peternak penggemukkan sapi memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan berusaha, Jenis penelitiannya adalah penelitian kuantitatif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara, metode observasi, dan metode kuesioner.¹⁰ Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang meningkatkan perekonomian masyarakat terkait usaha ternak sapi. Perbedaan peneliti tidak berfokus kepada penjualan sapi melainkan pada penggemukkan sapi.

⁹ M. Januari Ramadhan, Pengaruh Peternak Penggemukkan Sapi Dalam Pengambilan Keputusan Berusaha Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Kecamatan Alambarajo, skripsi, (Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2020).

¹⁰Siti Masdiyah, “Analisis Usaha Pengembangan Sapi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Islam”, *Skripsi*, (UIN Raden Intan Lampung: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019).

3. Penelitian yang dilakukan oleh Herizal, S.E. Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Ar-Raniry Banda Aceh, menjelaskan tentang “Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Kelompok Ternak Sapi Unggul”. Hasil penelitiannya adalah usaha ternak sapi unggul dapat mendatangkan keuntungan lebih dibidang perekonomian. Jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan metode deskriptif.¹¹ Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang peningkatan ekonomi masyarakat terhadap ternak sapi disuatu desa. Perbedaannya jelas terlihat pada lokasi penelitian yang peneliti lakukan.

Berdasarkan telaah pustaka yang dikemukakan diatas dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan antara penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis lakukan. Meskipun penelitian ini memiliki kajian yang sama mengenai penjualan sapi, akan tetapi pada penelitian yang dikaji oleh peneliti lebih ditekankan bagaimana dampak penjualan sapi terhadap peningkatan perekonomian di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Lampung Tengah. Sehingga peneliti menekankan secara tegas penelitian ini belum pernah dilakukan oleh penelitian sebelumnya.

¹¹ Herizal, “Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Kelompok Ternak Sapi Unggul”. *Skripsi* (UIN Ar-Raniry Banda Aceh:Fakultas Dakwah dan Komunikasi, 2019).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Potensi Bisnis

1. Pengertian Potensi Bisnis

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan. Secara historis, kata bisnis berasal dari bahasa Inggris yaitu *business*, dari kata *busy* yang berarti “sibuk” dalam hubungannya dengan individu, komunitas dan masyarakat. dalam artian sibuk dengan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.¹

secara terminologi, bisnis adalah aktivitas usaha. Dalam arti luas, bisnis adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktivitas pribadi dan organisasi yang menghasilkan barang atau jasa dalam kehidupan sehari-hari. Akan tetapi, menurut etimologinya, bisnis adalah suatu keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang terlibat dalam suatu pekerjaan untuk mendapatkan keuntungan.²

Bisnis adalah bagian dari kegiatan pendistribusian barang melalui jalur produksi, mulai dari pembelian bahan baku sampai dengan penjualan barang jadi. Brown and petrello mendefinisikan, "*business is an institution wich produces goods and services demandes by poeple*" yang artinya,

¹ Sattar, "*Buku Ajar Pengantar Bisnis*", (Yogyakarta:Deepublish,2017), 3

² Raba Nathaneil, "*Pengantar Bisnis*", (Jawa Timur:Uwais Inspirasi Indonesia,2020), 1

Bisnis adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Sehingga konsep bisnis dapat didefinisikan sebagai berikut, yaitu: bisnis merupakan suatu kegiatan individu yang terorganisir yang tujuannya memproduksi dan menjual barang dan jasa untuk mendapatkan keuntungan guna memenuhi kebutuhan masyarakat, bisnis sebagai lembaga yang memproduksi barang dan jasa yang diperlukan kepada masyarakat.³

2. Konsep Potensi Bisnis

Menurut Jeff Madura, bisnis adalah perusahaan yang menghasilkan produk atau jasa yang diinginkan pelanggan. Menurut Bukhori Alma, bisnis adalah jumlah total usaha, termasuk pertanian, manufaktur, komunikasi, konstruksi, distribusi, transportasi, bisnis jasa, dan pemerintah, yang terlibat dalam dan memasarkan barang dan jasa kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan.

Menurut Musselman dan Jackson, bisnis adalah keseluruhan kegiatan yang diselenggarakan oleh orang-orang dalam suatu industri atau bisnis yang menyediakan jasa atau barang untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kualitas hidup.

Menurut Allan Afuah, bisnis adalah kegiatan terorganisir atau terstruktur dari perusahaan individu atau kelompok yang tujuannya adalah

³ Sattar, "*Buku Ajar Pengantar Bisnis*", (Yogyakarta:Deepublish,2017), 3-4

untuk produksi dan penjualan barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan atau untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat.⁴

3. Pengertian Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam Fiqh disebut *al-ba'i*, yang secara etimologi berarti jual beli atau tukar menukar. Kata Arab *al-ba'i* kadang-kadang digunakan untuk menunjukkan kebalikannya, yaitu *al-syira'* (membeli). Jadi kata *al-ba'i* berarti menjual, tetapi sekaligus juga berarti membeli.⁵ Penjualan sebagai salah satu fungsi pemasaran yang menentukan dalam usaha mencapai tujuan perusahaan. Pengertian penjualan sangat luas, adapun penjelasan dari para ahli penjualan tentang pengertian penjualan.

Philip Kotler mendefinisikan penjualan sebagai kegiatan mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk kepada pembeli agar pembeli dapat mencocokkan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan dan mengadakan kesepakatan harga yang saling menguntungkan. Namun menurut Zimmerer, sumber arus kas utama perusahaan adalah penjualan.⁶

Secara tradisional penjualan sering dianggap sama dengan pemasaran meskipun sebenarnya tidak sama. Penjualan merupakan salah satu unsur pemasaran, sehingga pengertian pemasaran lebih luas dari pada pengertian penjualan. Fungsi dari penjualan adalah meyakinkan pembeli

⁴ Guru Ekonomi, "Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli", dalam *Sarjanaekonomi.co.id* diunduh pada 28 Februari 2023.

⁵ Abdul Rahman Ghazaly, Gufron Ihsan, Saipudin Shidiq, "*Fiqih Muamalat*", (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), 67.

⁶ Johnson Alvanco, "*Practical Communication Skill*", (Jakarta: Gramedia, 2014). 235

tentang manfaat dan kegunaan produk yang dijual. Penjual berusaha menarik perhatian pembeli, minat, keinginan, dan tindakan untuk pembeli.⁷

Philip Kotler dan Armstrong mendefinisikan penjualan sebagai proses sosial dan manajerial yang memungkinkan individu dan kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan orang lain.⁸ Menurut Abdul Rahman, jual beli secara bahasa adalah tukar menukar sesuatu dengan sesuatu (*muqabilat sya'i bi syai'i*).⁹

4. Teori Jual Beli

Menurut William J. Stanton, pengertian pemasaran adalah sekumpulan berbagai kegiatan bisnis yang bertujuan untuk merencanakan, mendistribusikan, dan mampu memuaskan konsumen.

Menurut Swasta, pengertian pemasaran adalah upaya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan penjual. inti dari pengertian tersebut yaitu manusia harus menemukan kebutuhannya terlebih dahulu, sebelum ia dapat memenuhinya. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut dapat dilakukan dengan cara membangun suatu hubungan.¹⁰

5. Dasar Hukum Jual Beli

⁷ Jubille Enterprise, “Langkah Pertama Jadi Pengusaha UMKM”,(Jakarta:Jub, 2016), 96.

⁸ Farida yulianti, Lamsah, Periadi, “Manajemen Pemasaran”,(Yogyakarta:Depublish, 2019). 1

⁹ Apipudin, “Konsep Jual Beli Dalam Islam (Analisis Pemikiran Abdu al-Rahman al-Jaziri dalam Kitab al-Fiqh ‘Ala alMadahib al-Arba’ah),” *Islaminomics: Journal of Islamic Economics, Business and Finance* 5, no.2(28 November 2018), <https://doi.org/10.47903/ji.v5i2.33>.

¹⁰ Dimas Zhafira F, “Pengertian Pemasaran Konsep, Fungsi, Tugas, dan Jenis-jenisnya”, “*Jurnal Academia*”

Penjualan sebagai bagian dari mua'malah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, al-sunnah, dan ijma'. bahkan telah menjadi salah satu media untuk saling tolong menolong.

a. Dasar dalam Al-Qur'an

Firman Allah dalam surat al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقرة: ٢٧٥)

Artinya : “Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (Q.S Al-Baqarah ayat 275).

Kemudian diperjelas di Q.S Al-Baqarah ayat 282:

..... وَ أَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ (البقرة: ٢٨٢)

Artinya : “Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli.”¹¹

Firman Allah dalam surat al-Nisa' ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S An-Nisa' ayat 29).¹²

b. Hadis yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang berbunyi, Rasulullah

¹¹ Rachmat Syafe'i, "Fiqh Muamalah", (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 74.

¹² QS. An-Nisa' (4): 29

SAW bersabda:

عَبْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْخُصَاةِ
وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه المسلم)

Artinya : “Dari Hurairah RA. Rasulullah SAW mencegah dari jual beli melempar kerikil dan jual beli Gharar (H.R. Muslim).

Berdasarkan hadits di atas, jual beli hukumnya mubah atau dibolehkan, namun jual beli menurut hukum Imam Asy Syatib jual beli bisa hukumnya wajib dan bisa haram seperti bila terjadinya ihtikar yaitu, penimbunan barang yang dilakukan dapat mengakibatkan harga naik. Jika ada praktek seperti itu, pemerintah dapat memaksa pedagang untuk menjual barang dengan harga yang sama pada pasar, dan pedagang harus mengikuti peraturan pemerintah dalam menentukan harga pasar, serta pedagang juga dapat dikenakan sanksi karena kegiatan tersebut dapat merusak atau mengacaukan ekonomi rakyat. Para ulama sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan manusia tidak dapat menghidupi diri sendiri tanpa bantuan orang lain.¹³

¹³ Shobirin “Jual Beli Dalam Pandangan Islam,” *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (17 Agustus 2016), 239.

6. Rukun dan Syarat Jual Beli

Sebagai salah satu bentuk transaksi, dalam jual beli harus ada beberapa hal agar akadnya dianggap sah dan mengikat. Ulama Hanafiyah menegaskan bahwa rukun jual beli hanya ada satu, yaitu ijab dan qobul. Menurut mereka hal yang paling prinsip dalam jual beli adalah saling rela yang diwujudkan dengan kerelaan untuk saling memberikan barang. Maka jika telah terjadi ijab disitu jual beli telah dianggap sah.¹⁴

Jumhur Ulama menetapkan tiga rukun jual beli, yaitu:

- a. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
- b. Ada *Shigat* (lafal ijab dan kabul)
- c. Ada barang yang diperjual belikan

Menurut ulama Hanafiyah, orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang termasuk kedalam syarat-syarat jual beli bukan rukun jual beli.¹⁵ Abdu Al-Rahman mengatakan salah satu rukun jual beli itu harus ada ijab qobul (*shigat*) bisa dengan kata-kata atau dengan tindakan.¹⁶ Syarat-syarat akad adalah sebagai berikut:

1. *Aqil* (orang yang berakal) kedua belah pihak harus berakal sehat, tidak gila, bingung atau gila, karena masih di bawah umur. untuk ditahan bertanggung jawab atas transaksi tersebut.

¹⁴ Rachmat Syafe'i, "Fiqih Muamalah", (Bandung:Pustaka Setia,2001), 75.

¹⁵ Abdul Rahman, Ghufron Ihsan, Saipudin Shadiq, "Fiqih Muamala", (Jakarta:Prenadamedia Group,2010), 71.

¹⁶ Apipudin, "Konsep Jual Beli Dalam Islam (Analisis Pemikiran Abdu al-Rahman al-Jaziri dalam Kitab al-Fiqh 'Ala alMadahib al-Arba'ah)," *Islaminomics: Journal of Islamic Economics, Business and Finance* 5, no.2(28 November 2018), <https://doi.org/10.47903/ji.v5i2.33>.

2. *Tamyiz* (orang yang pandai membedakan) orang yang berbisnis harus mengetahui mana yang baik dan mana yang buruk, sehingga mereka sadar ketika berbisnis.
3. Mukhtar (bebas dari paksaan) syarat ini didasarkan pada Q.S An-nisa 4 : 29 dan Hadits Nabi SAW yang menyatakan prinsip rela sama rela sama sekali tidak ada paksaan untuk melakukan transaksi.¹⁷

7. Tujuan Jual Beli

Menurut Basu Swasta dan Irawan, tujuan penjualan adalah sebagai berikut:

- a. Mencapai target penjualan tertentu.
- b. Mendapatkan untung atau laba.
- c. Dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Upaya untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak dilakukan semata-mata oleh penjual, tetapi dalam hal ini membutuhkan kerjasama beberapa pihak, antara lain seperti bagian keuangan menyediakan dana, bagian manufaktur memproduksi produk, dan departemen sumber daya manusia menyediakan tenaga kerja.¹⁸ Jadi dapat disimpulkan bahwa semua perusahaan harus memberikan produk dan jasa sesuai permintaan penjualan. Penjualan harus menghasilkan suatu aliran pendapatan yang cukup untuk menutup biaya operasi perusahaan dan dapat memberikan

¹⁷ Muhammad Sauqi, "Fiqih Muamalah", (Banyumas: CV Pena Persada, 2020), 42.

¹⁸ Kompas.com, 27 Agustus 2021.

suatu keuntungan. Tujuan utama dari jual beli yaitu untuk mencapai suatu laba optimal dengan modal yang minimal.¹⁹

8. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jual Beli

Banyak sekali cara-cara yang dapat dilakukan dalam mendistribusikan barang ataupun jasa kepada pembeli. Sebuah perusahaan mungkin mendistribusikan barangnya secara langsung kepada konsumen dengan jumlah yang cukup besar, sedangkan perusahaan lain mendistribusikan produknya dengan mempergunakan jasa perantara. Tetapi sering sekali cara-cara yang dipilih tidak memuaskan perusahaan. Dalam hal ini produsen harus memperhatikan faktor-faktor yang sangat mempengaruhi dalam saluran distribusi.²⁰

Menurut Kotler, faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah sebagai berikut:

a. Harga Jual

Faktor harga jual merupakan hal yang sangat penting dan mempengaruhi penjualan atas barang atau jasa yang dihasilkan. Apakah barang atau jasa yang ditawarkan dapat dijangkau oleh konsumen.

b. Produk

Produk adalah salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan sebagai barang atau jasa yang ditawarkan.

¹⁹ Ojel, "Penjualan dan Pemasaran," dalam *dosenpendidikan.co.id/penjualan-dan-pemasaran* diunduh pada 08 Desember 2022)

²⁰ Budi Hartanto, "Ekonomi Bisnis Peternaka", (Malang:UB Press,2012), 156.

c. Saluran Distribusi

Aktivitas untuk menyampaikan atau menyalurkan dana yang ditawarkan kepada konsumen.

d. Mutu

Kualitas barang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan. Dengan mutu produk yang baik maka konsumen akan tetap loyal terhadap produk yang dihasilkan. Begitu pula sebaliknya, jika barang atau produk mutu yang ditawarkan tidak bagus maka konsumen akan berpaling pada produk yang lainnya.²¹

B. Peningkatan Perekonomian Masyarakat

1. Peningkatan perekonomian masyarakat

Pemberdayaan masyarakat pada dasarnya adalah untuk membantu pengembangan manusia yang otentik dan integral dari masyarakat yang lemah, miskin, marjinal dan kaum kecil serta memberdayakan kelompok-kelompok masyarakat tersebut secara rasio ekonomis sehingga mereka dapat lebih mandiri dan dapat memenuhi kebutuhan dasar hidup mereka, namun sanggup berperan serta dalam pengembangan masyarakat. Adapun tiga teori mengenai peningkatan ekonomi:

a. Teori Adam Smith

1) Pembagian kerja

pembagian kerja merupakan titik tolak teori pertumbuhan

Adam Smith, yang meningkatkan kekuatan produktivitas tenaga

²¹Rakhmat Andri Atmoko, Susilowati, “Modul Pembelajaran Kewirausahaan”, (Malang:Pusat Pengembangan Kewirausahaan Pendidikan Vokasi Universitas Brawijaya,2021), 69.

kerja. ia menghubungkan pertumbuhan dengan: a) meningkatkan keterampilan kerja, b) menghemat waktu dan produksi, c) menciptakan mesin hemat tenaga kerja.

b. Teori Ricardian

Menurut pendekatan ini, pasar merupakan institusi sosial yang paling penting dan pemilik modal dapat memutuskan apa yang diproduksi. Yang dimaksud pada teori ini berarti bahwa setiap kelompok dalam suatu komunitas harus menghasilkan produk yang dihasilkan lebih efisien, yang selanjutnya kelebihan produksi akan diperdagangkan.

c. Teori Maltus

Konsep pembangunan adalah proses peningkatan kegiatan ekonomi, lebih dari sekedar lancar atau tidaknya kegiatan ekonomi. Maltus menganggap produksi dan distribusi sebagai dua faktor utama kesejahteraan, jika keduanya dipadukan dengan baik maka akan meningkatkan kesejahteraan.²²

Maka dari itu, pemerintah desa harus kembali pada tugas pokok dan fungsinya sebagai pemimpin desa, yakni diantaranya:

- a. Membina kehidupan masyarakat desa.
- b. Membina ekonomi desa.
- c. Mengordinasikan pembangunan desa secara partisipatif.
- d. Melaksanakan wewenang lain sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

²² Patta Rapanna, Zulfikry Sukarno, “*Ekonomi Pembanguna*”,(Makasar:CV Sah Media,2017), 54-63

Salah satu pola pendek atau pemberdayaan masyarakat paling efektif dalam rangka peningkatan partisipasi masyarakat adalah merangsang masyarakat untuk mampu mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan bekerja secara kooperatif dan menumbuhkan rasa gotong-royong sesama warga desa. Pentingnya pemberdayaan masyarakat dalam islam perlunya diterapkan adanya pemberdayaan akan menghasilkan pembangunan yang berkelanjutan, dengan hal ini, maka akan terus dapat memperbaiki taraf hidupnya.²³

2. Strategi Meningkatkan Perekonomian Masyarakat

1. Meningkatkan peran serta masyarakat di dalam pembangunan. Meningkatkan dana bantuan untuk meningkatkan ekonomi dan menggunakan sumber daya manusia yang tersedia.
2. Meningkatkan kerjasama yang baik antara negara dan pemerintah desa sesuai dengan kebijakan pembangunan.
3. Menciptakan atau meningkatkan peluang usaha dan lapangan kerja bekerjasama dengan pihak luar untuk mendorong tumbuhnya sentra-sentra ekonomi baru dengan tetap memperhatikan produk desa setempat.
4. Strategi pembangunan sarana dan prasarana desa.
5. Strategi peningkatan kualitas SDM.
6. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pembangunan.²⁴

²³ Fahrul Ridha, "Analisis Pengelolaan Dana Desa Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Kecamatan Langsa Kota Kota Langsa," *Jurnal Ekonomi Islam*. Vol IV No. 2/Juli-Desember, 2019.

²⁴ Depi Rahayu, "Strategi Pengelolaan Dana Desa untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Kalikayen Kabupaten Semarang," *Economics Development Analysis Journal* 6, no. 2 (15 Maret 2018): 107–16

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Perekonomian

a. Sumber Daya Alam

Bagi pertumbuhan ekonomi, ketersediaan sumber daya alam yang melimpah sangat baik dalam menunjang pembangunan. Namun di negara-negara berkembang sering kali ketersediaan sumber daya alam tersebut kurang dimanfaatkan sebaik-baiknya, dalam arti pemanfaatannya tidak terarah secara tepat. Jika sumber daya alam yang tersedia itu tidak digunakan secara tepat, maka tidaklah mungkin negara yang bersangkutan akan mengalami kemajuan ekonomi sebagaimana yang diharapkan.

b. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan faktor yang terpenting dalam pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi tidak semata-mata tergantung pada jumlah sumber daya manusia saja, tetapi lebih menekankan kepada efisiensi mereka. Untuk mendorong agar sumber daya manusia dapat bekerja dengan efisien dan maksimal maka diperlukan pembentukan modal insansi, yaitu proses peningkatan ilmu pengetahuan, keterampilan dan kemampuan seluruh penduduk negara atau wilayah yang bersangkutan.²⁵

c. Pembentukan Modal

Pembentukan modal terdiri dari tanah, bangunan, mesin, listrik, sarana transportasi dan komunikasi. Pembentukan modal dapat

²⁵Patta Rapanna, Zulfikry Sukarno, "*Ekonomi Pembangunan*", (Makasar:SahMedia,2013), 37-38.

meningkatkan ketersediaan modal untuk tenaga kerja, yang dapat meningkatkan rasio modal-tenaga kerja. Hasilnya adalah peningkatan produktivitas tenaga kerja, yang dapat menyebabkan peningkatan produksi dan pertumbuhan ekonomi negara.

d. Pengembangan Teknologi

Perkembangan teknologi telah membantu meningkatkan produktivitas dengan sumber daya yang terbatas. Negara-negara yang telah memanfaatkan kemajuan teknologi dapat berkembang pesat dibandingkan dengan negara-negara yang tidak. Pilihan teknologi yang tepat dan hati-hati dapat berperan dalam pertumbuhan ekonomi.²⁶

e. Faktor Politik dan Sosial Budaya

Situasi politik yang lemah merupakan faktor penghambat yang besar bagi pertumbuhan ekonomi negara-negara berkembang. Politik yang tidak stabil serta pemerintahan yang lemah dan korup sangat menghambat kemajuan ekonomi. Aspek sosial budaya dalam kehidupan masyarakat meliputi antara lain sikap, tingkah laku, pandangan masyarakat, motivasi kerja, kelembagaan masyarakat dan hal-hal lainnya.²⁷

4. Indikator Peningkatan Ekonomi

Indikator peningkatan ekonomi dalam keluarga dapat mengukur tingkat kesejahteraan, telah dikembangkan beberapa

²⁶ Herizal, "Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Kelompok Ternak Sapi Unggul." *Skripsi* (Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019)

²⁷ Patta Rapanna, Zulfikry Sukarno, "*Ekonomi Pembangunan*", (Makasar: Sah Media, 2013), 38-39

indikator operasional yang menggambarkan tingkat pemenuhan kebutuhan dasar, kebutuhan sosial psikologis, dan kebutuhan pengembangan. Dalam sebuah keluarga dikatakan meningkat dalam perekonomiannya atau dapat dilihat dari faktor-faktor berikut ini:

1. Pekerjaan

Manusia adalah makhluk yang berkembang dan aktif. Manusia disebut sebagai makhluk yang suka bekerja, manusia bekerja untuk memenuhi kebutuhan dasarnya yang terdiri dari sandang, pangan, papan serta kendaraan, alat hiburan dan sebagainya. sehingga untuk menentukan tingkat ekonomi dalam keluarga dapat dilihat dari pekerjaan. Berdasarkan pengertian diatas bekerja merupakan sumber pendapatan atau penghasilan keluarga.

2. Pendidikan

Pendidikan memegang peranan penting dalam kehidupan seseorang, pendidikan juga dapat bermanfaat seumur hidup bagi kehidupan. Pendidikan merupakan suatu hal yang akan membina dan mendorong seseorang untuk berfikir rasional maupun secara logis, dan dapat juga meningkatkan kesadaran untuk menggunakan waktu sebaik-baiknya dengan memahami banyak pengalaman mengenai ke ahlian dan keterampilan.

3. Pendapatan

Menurut kamus ekonomi, Pendapatan adalah uang yang diterima seseorang dalam bentuk gaji, upah sewa, bunga,

keuntungan, dan lain sebagainya.²⁸ Pendapatan diperoleh dari pendapatan kepala keluarga maupun anggota-anggota kepala rumah tangga. Pendapatan merupakan balas karya, jasa atau imbalan yang diperoleh karena sumbangan yang diberikan dalam kegiatan produksi. Pendapatan juga bisa berasal dari usaha pribadi, bekerja pada orang lain serta hasil dari kepemilikan misalnya menyewakan tanah, sawah dan lain sebagainya

C. Bisnis Islam

1. Definisi Bisnis Islam

Raymond E Glos dalam bukunya *“Business: Its Nature and Environment: An Introduction”* mengatakan bahwa bisnis adalah kegiatan terorganisir dari orang-orang yang terlibat dalam bisnis dan industri untuk menyediakan barang atau jasa untuk mempertahankan dan meningkatkan standar serta kualitas hidup mereka.

Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis adalah usaha individu yang terorganisir dimana barang atau jasa diproduksi dan dijual untuk mendapatkan keuntungan guna memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis islam adalah bisnis yang dapat dikelola dengan menanamkan niat dan tekad yang kuat untuk mengubah sesuatu yang awalnya tidak dapat menghasilkan sesuatu yang bernilai menjadi sesuatu yang berharga dan membawa kesuksesan jika dikelola dengan baik dan benar.

²⁸ Wijianto dan Ika Farida Ulfa, “Pengaruh Status Sosial dan Kondisi Ekonomi Keluarga terhadap Motivasi Bekerja bagi Remaja Awal (Usia 12-16 Tahun),” *Al Tijarah*" Vol 2, No. 2 Tahun 2016.

2. Prinsip-prinsip Bisnis Islam Dalam Jual Beli

1. Kesatuan (Tauhid)

Menurut Dzakfar, konsep tauhid berarti bahwa Allah SWT telah memberikan batasan-batasan tertentu atas aktivitas manusia sebagai khalifah untuk memberi manfaat kepada seseorang tanpa mengorbankan hak orang lain. Dengan mengintegrasikan aspek keagamaan ke dalam aspek kehidupan lainnya, seperti keuangan, manusia diciptakan untuk merasa selalu terekam dalam setiap aktivitas kehidupannya. Termasuk kegiatan keuangan, agar tidak mudah menyimpang dari aturan yang diberikan-Nya saat berbisnis.²⁹

2. Keseimbangan (equilibrium)

Menurut Susminingsih interaksi manusia dapat dikatakan sesuai dengan nilai apabila dapat mewujudkan sifat-sifat mulia Allah SWT dalam kehidupannya, dalam konteks ini seseorang dapat berlaku adil terhadap dirinya sendiri dan memperlakukan orang lain. adil dalam komunikasi. Kesempurnaan dalam berbisnis bukan hanya tentang mencari keuntungan dan menjadi kaya dengan mengesampingkan kepentingan orang lain seperti konsumen. Tapi bagaimana Anda menjaga keseimbangan antara semua pihak sehingga mereka merasa relevan dan penting.

²⁹ Latifah Eny, *Pengantar Bisnis Islam*(Jawa Tengah:CV Sarnu Untung,2020). 1-2

3. Keinginan bebas (free will)

Merupakan tema penting dalam bisnis Islam, namun jangan sampai kebebasan ini mengganggu atau merugikan kepentingan bersama atau kepentingan orang lain. Islam memperbolehkan umatnya untuk berinovasi dalam muamalah, khususnya dalam bisnis, namun Islam melarang umatnya untuk melakukan hal-hal yang dilarang dalam syariah. Konsep Islam menyiratkan bahwa lembaga ekonomi seperti pasar dapat dicapai tujuan dalam kegiatan ekonomi.

4. Tanggung jawab (responsibility)

Dalam Islam tanggung jawab memiliki beberapa dimensi, yaitu tanggung jawab kepada Allah SWT, tanggung jawab terhadap diri sendiri, dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan sekitarnya. Setiap orang harus bertanggung jawab atas apa yang dilakukan. pedagang bertanggung jawab ketika seorang pedagang memproduksi barang, melakukan transaksi pembelian dan penjualan dan melakukan perjanjian.³⁰

³⁰ Suyud arif, Abristadevi, Destiya wati, “Analisis penerapan prinsip-prinsip bisnis islam dalam transaksi jual beli online di humaira shop”, *El-mal*, Vol 5 no 1 (2022).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan kualitatif. penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian lapangan yang menghasilkan data deskriptif, yang berupa data-data tertulis atau lisan dari orang-orang dan penelitian yang diamati.¹ Dalam artian bahwa penelitian lapangan merupakan penelitian langsung dengan berinteraksi kepada objek yang diteliti sehingga akan meperoleh sumber data informasi yang pasti dan akurat, yang mana peneliti melakukan penelitian dengan menggali data yang bersumber dari lapangan atau secara langsung yaitu dari pemilik Sapi tersebut kampung Astomulyo Lampung tengah.

Dengan demikian, penelitian ini lebih menekankan pada penggunaan diri si peneliti sebagai instrumen dikarenakan dalam penelitian ini perlu memahami peristiwa maupaun kejadian yang sedang terjadi dalam subjek penelitian tersebut. kemudian, peneliti harus dapat diterima oleh informen serta lingkungannya supaya peneliti mampu dalam mengungkapkan data yang tersembunyi melalui bahasa tutur, bahasa tubuh, perilaku ataupun ungkapan-ungkapan yang akan berkembang dalam lingkungan informan.

¹Lexy J.Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*,(Bandung:Remaja Rosdakarya,2015), Hlm. 26.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif, yaitu suatu bentuk penelitian yang tujuannya untuk menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, situasi atau berbagai variabel yang muncul pada objek penelitian.²

Untuk penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif karena penelitian ini menggunakan atau mengangkat data yang sesuai dengan keadaan yang terjadi dilapangan dengan cara memaparkan keadaan yang sebenarnya sesuai yang ada di lap angan. Dalam penelitian ini peneliti akan berusaha mendeskripsikan dan memaparkan keadaan yang sebenarnya mengenai dampak penjualan sapi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di kampung Astomulyo Lampung Tengah yang digunakan dengan kata-kata untuk memperoleh kesimpulan.

B. Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua sumber yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang menyediakan data secara langsung kepada pengumpul data.³ Dalam penelitian ini, yang menjadi sumber data primer yaitu wawancara secara langsung dengan pemilik ternak sapi yaitu dengan Bapak Mujito, Bapak Sur, dan Bapak Yono.

² Burhan Bugin, “*Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*”,(Jakarta:Kencana,2013), 48.

³ Sugiono, “*Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*”,(Bandung:Alvabeta CV,2012), 225.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pengumpul data primer maupun oleh pihak lain, misalnya dalam bentuk tabel atau grafik.⁴ Selain itu data sekunder, yaitu sumber informasi data yang diperoleh melalui buku-buku perpustakaan yang ditulis oleh orang lain, dokumen-dokumen yang merupakan hasil penelitian dan hasil laporan. Adapun data sekunder dalam penelitian ini berupa data wawancara dengan pemilik usaha ternak sapi.

C. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, maka peneliti menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah kegiatan mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk memberikan gambaran tentang suatu kejadian atau peristiwa untuk menjawab pertanyaan penelitian. Hasil dapat berupa kegiatan, peristiwa, objek, kondisi, dan suasana tertentu.

Observasi yang peneliti gunakan merupakan observasi terstruktur atau terencana, yaitu peneliti yang mengumpulkan data secara langsung memberitahukan kepada sumber data bahwa peneliti sedang melakukan penelitian. Jadi mereka yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang aktivitas peneliti. Tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak ter-

⁴Husein Umar, "Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis", (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009), 42.

terang atau tersamar dalam observasi, hal ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari merupakan data yang masih dirahasiakan. Dan kemungkinan jika dilakukan dengan terus terang, maka peneliti tidak akan diijinkan untuk melakukan observasi.⁵

Metode observasi ini digunakan oleh peneliti untuk mengetahui secara langsung apa yang terdapat di lapangan tentang analisis potensi bisnis dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di desa Astomulyo Lampung Tengah.

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara menurut Esterberg, seperti dikutip Sugiono mendefinisikan interview sebagai berikut:

“A meeting of two persons to exchange information and ideas through question and responses, resulting in communication and joint construction of meaning about a particular topic”

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁶ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur sebagai alat pengumpulan data. Wawancara semi terstruktur ini termasuk dalam kategori *in-depth* interview. Dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk

⁵ Sugiono, *“Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D”*, (Bandung: Alfabeta CV, 2012), 228

⁶ *Ibid.*, 231.

menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak responden diminta pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh responden.⁷ Pada wawancara semi terstruktur ini peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang terperinci, akan tetapi mampu memberikan keleluasaan kepada pihak responden untuk menjelaskan secara luas dan tidak melenceng dari pertanyaan yang diajukan.

Dalam hal ini data yang digali dalam wawancara adalah informasi mengenai peningkatan ekonomi di desa Astomulyo yaitu wawancara dengan beberapa pemilik usaha ternak sapi yaitu Bapak Mujito, Ibu Narti , Bapak Jono dan Bapak Sur.

3. Dokumentasi

Pengumpulan data-data dengan metode dokumentasi adalah dengan cara mencari data-data atau informasi pada buku-buku, catatan-catatan transkrip, jurnal, makalah, dan lain sebagainya serta mengambil foto-foto ketika proses wawancara dengan responden berlangsung dan kemudian mendeskripsikan hasil wawancara tersebut sebagai bukti yang kuat bahwa peneliti sudah melakukan wawancara terjun kelapangan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dokumentasi untuk mengumpulkan data yang sifatnya dokumenter seperti, foto-foto, video, hasil rekaman, catatan harian, serta arsip-arsip mengenai peningkatan perekonomian masyarakat di Desa Astomulyo Lampung Tengah.

⁷ *Ibid.*, 233.

D. Teknik Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu pengumpulan data deskriptif berupa kata-kata tertulis, lisan maupun data lainnya. Proses analisis data diawali dengan pemeriksaan terhadap semua informasi yang tersedia dari berbagai sumber yaitu wawancara dan dokumentasi. Setelah meneliti dan memeriksa, langkah selanjutnya adalah memilih dan mengambil informasi yang dibutuhkan. Informasi yang dipilih kemudian dikategorikan hingga tersusun secara sistematis.

Proses analisis data dalam penelitian meliputi:

1. Pengumpulan data, merupakan kegiatan pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian, yang dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.
2. Klasifikasi data, yaitu mengelompokkan data sesuai dengan jenis dan tujuannya serta fungsinya.
3. Penyajian data, selesai melaksanakan reduksi data, selanjutnya yaitu menampilkan data yang tujuannya supaya peneliti lebih mudah mengerti yang telah terjadi, dan selanjutnya merancang pekerjaan berdasarkan apa yang telah dipahami.

Setelah peneliti memperoleh data yang dibutuhkan kemudian data akan diolah dan dianalisis menggunakan pola pikir induktif, artinya cara berfikir yang dimulai dari data atau fakta yang bersifat khusus, kemudian

diambil suatu kesimpulan yang bersifat umum sehingga menjadi sebuah pengetahuan baru.⁸

Berdasarkan penjelasan tersebut, untuk menganalisis data dalam penelitian ini dengan menggunakan data yang diperoleh lalu data tersebut dianalisis secara khusus dari informasi tentang Analisis Potensi Bisnis Sapi Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Kampung Astomulyo Lampung Tengah Dalam Perspektif Bisnis Islam.

⁸ Lexy J Moleong, "*Metodologi Penelitian Kualitatif*", (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015) 248.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Peternak Sapi

Kabupaten Lampung Tengah merupakan salah satu dari kabupaten yang ada di Provinsi Lampung, dengan jumlah kecamatan sebanyak 28. Kampung Astomulyo dibuka oleh Jawatan tahun 1954 dengan jumlah transmigrasi terdiri dari 300 KK (Kepala Keluarga) yang pada umumnya berasal dari Jawa Timur. Desa astomulyo memiliki luas wilayah 3.050 ha dan merupakan salah satu dari Sembilan desa yang terletak di Kecamatan Punggur. Desa astomulyo memiliki 10 dusun dan 35 rukun tetangga. Sebelum berdirinya peternakan ini, masyarakat sekitar merupakan seorang petani padi, dan sayuran. Pada tahun 2010 dibentuklah usaha ternak sapi ini yang bekerjasama oleh mitra GGL (*Great Giant Livestock*) pada tahun tersebut peternak sapi ini menggunakan modal pinjaman KUR (kredit Usaha Rakyat) dengan jaminan berupa bangunan ternak beserta bukti kepemilikan, bangunan wajib memiliki IMB (Izin Mendirikan Bangunan) dan pelunasan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).

Proses peternakan yang dilakukan mitra GGL kepada pemilik ternak yaitu setiap peternak sapi diberi jatah sekitar enam ekor anakan sapi keturunan limousine yang harus di rawat dengan baik dan benar. Sapi dipelihara dengan pasokan pakan dan obat-obatan dari mitra GGL, setelah sapi sudah berbobot 500-600 kg sapi akan dijual atas persetujuan mitra GGL dengan keuntungan

yang dibagi menjadi dua. Harga jual sapi juga tidak ditentukan atas kemauan Mitra tersebut tetapi mengikuti harga jual sapi di pasaran. Karakteristik peternak yang di wawancarai dalam penelitian ini merupakan peternak yang sudah lama bergabung dengan mitra GGL.

Pemilik sapi di kampung Astomulyo merupakan kelompok ternak sapi limousin yang diinisiasi mitra GGL pada tahun 2010. Kelompok ternak sapi limousin ini dibentuk berdasarkan kebutuhan dari para peternak sapi di kampung Astomulyo yang membutuhkan wadah untuk bisa memanfaatkan dan memaksimalkan sumberdaya yang ada. Sistem yang di gunakan pada kemitraan GGL adalah sistem *weaner* (gaduh) dengan artian sapi bakalan mitra GGL diberikan kepada pemilik sapi agar dipelihara selama kurang lebih 12 bulan dengan sistem penggemukan selama 6 bulan. Selama proses pemeliharaan PT GGL memberikan pasokan pakan berupa kulit nanas dan kulit singkong, pakan konsentrat dan obat-obatan serta vaksin.¹

1. Pengembangan Sapi Pedaging

Sapi pedaging dalam pengembangan secara ideal peternak atau pengusaha harus mengetahui perkembangan sapi pedaging. Dalam pengembangan budidaya sapi pedaging melibatkan berbagai faktor yang mempengaruhi produktivitas, kualitas, serta keberhasilan budidaya sapi pedaging. Berikut beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan sapi pedaging, yaitu:

¹ Joko Meryono, Agus Subhan Prasetyo, Aisyah Nisa'ul Fitri, "Dampak Kemitraan Created Shared Value PT. Great Giant Livestock Terhadap Pendapatan Peternak Sapi Potong Di Kelompok Limousin Desa Astomulyo" Inovasi Pembangunan: *JURNAL KELITBANGAN* No. 3/Desember 2022, 273.

a. Pemilihan Bibit Sapi

Dalam memilih bibit sapi pedaging yang tepat merupakan sebuah langkah awal dalam pengembangan sapi pedaging. Jenis sapi yang digunakan untuk reproduksi sapi pedaging termasuk Angus, Hereford, Limousin, Charolaise dan Brahman. Adapun setiap jenis tersebut memiliki karakteristik genetic yang berbeda-beda dalam hal pertumbuhan, bentuk, daya adaptasi dan kualitas sapi pedaging. Pemilihan jenis sapi yang tepat atau sesuai dengan tujuan reproduksi dan kondisi lingkungan sangatlah diperlukan.

b. Pengembangbiakan Sapi

Pengembangbiakkan sapi pedaging melibatkan pemilihan induk jantan dan induk betina yang mempunyai sifat-sifat unggul dalam pertumbuhan dan reproduksi daging tersebut. Dalam pemilihan kawin silang yang lebih tepat dapat menghasilkan sebuah potensi pertumbuhan serta kualitas sapi pedaging yang lebih baik pada keturunan. Dan penggunaan teknologi reproduksi seperti inseminasi buatan (IB) serta transfer embrio juga dapat digunakan dalam mengoptimalkan pemuliaan sapi pedaging.

c. Nutrisi Yang Tepat

Nutrisi yang tepat dalam pengembangan sapi pedaging sangatlah penting dikarenakan dengan memastikan pola makan yang seimbang dan berkualitas tinggi merupakan faktor kunci dalam pengembangan sapi pedaging. Sapi pedaging membutuhkan pakan yang

kaya akan protein, energi, vitamin dan mineral guna untuk menunjang pertumbuhannya dan perkembangan otot. Dalam memenuhi kebutuhan nutrisi sapi pedaging juga perlu diperhatikan dalam pemberian pakan yang berkualitas seperti rumput, onggok dan konsentrat.

d. Pemeliharaan Kesehatan

Kesehatan sapi pedaging sangat penting guna untuk memenuhi produktivitas yang optimal. Dengan program vaksinasi yang tepat, pencegahan penyakit, pengendalian parasit serta kebersihan lingkungan haruslah dilakukan secara teratur. Pemantauan kesehatan ternak sapi pedaging, pengendalian penyakit, dan perawatan sapi pedaging yang tepat merupakan sebuah aspek penting dari perawatan kesehatan sapi pedaging.

e. Perawatan Lingkungan

Perawatan lingkungan juga perlu diperhatikan karena faktor lingkungan mempengaruhi kenyamanan, kesehatan, kemakmuran sapi. Seperti suhu, kelembapan, kepadatan kandang, dan kebersihan kandang. Kemudian kondisi lingkungan yang baik dapat mengurangi stress sapi, meningkatkan nafsu makan, serta mencegah adanya penyakit. Perawatan kandang yang baik, ventilasi yang baik, ketersediaan air bersih, serta menjaga kebersihan kandang perlu diperhatikan juga.

f. Reproduksi

Pengembangan sapi pedaging yang sangat efisien dan efektif sangatlah penting dalam hal reproduksi. Pemantauan pertumbuhan sapi pedaging, reproduksi yang benar, pakan yang baik dan berkualitas, serta perawatan paska panen yang efektif dapat memberikan hasil yang maksimal dalam perkembangan sapi pedaging.²

B. Pelaksanaan Bisnis Sapi pedaging Di Astomulyo

Dalam potensi bisnis sapi pedaging yang dilakukan oleh pemilik ternak di desa Astomulyo telah berjalan dengan baik. Namun, berdasarkan hasil observasi peneliti dalam pelaksanaan bisnis sapi pedaging melibatkan beberapa langkah penting yang perlu diperhatikan. Berikut langkah-langkah yang perlu diketahui guna memulai bisnis sapi pedaging yaitu:

1. Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis dalam memulai usaha perlu melakukan riset pasar yang komprehensif terlebih dahulu guna memahami permintaan, persaingan dan trend industri sapi pedaging. Dalam pelaksanaan bisnis sapi pedaging dan melakukan riset pasar perlu adanya penentuan visi jangka panjang sapi pedaging serta menetapkan misi yang menjelaskan tujuan utama bisnis sapi pedaging dan bagaimana pencapaiannya. Dengan budget Rp 200.000.000 sudah mendapatkan sepuluh ekor sapi dan kandang, harga perekor sapi di tahun 2023 sebesar Rp 18.000.000/ekor.

² Andi Kurniawan Armayanti, Burhanuddin dan Nur Rahman Razak, "Analisa Usaha dan Strategi Perkembangan Usaha Ternak Sapi Potong (Studi Kasus) Desa Patalassang Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai", *JURNAL AGROMINANSIA* No.6/Juni 2021, 16-17.

2. Lokasi dan Fasilitas

Pemilihan lokasi dan fasilitas yang strategis sangat berpengaruh dalam pelaksanaan bisnis sapi pedaging, yang mana pastikan lokasi dan fasilitas tersebut memiliki ketersediaan air bersih, pakan yang berkualitas dan transportasi yang baik. Adapun tempat yang diperlukan adalah lumbung, serta rumah jagal. Dapat dilihat pada tabel 4.1

Tabel 4.1

Fasilitas Peternakan

No	Fasilitas	Jumlah
1	Kandang	5
2	Lumbung Pakan	5
3	Tempat Stok Pakan	1
4	Tempat Minum	4
5	Timbangan	2

Sumber Data: Wawancara dengan Pemilik Ternak Sapi Pada Tanggal 10 Maret 2023

3. Seleksi Ternak

Dalam membeli ternak untuk bisnis sapi pedaging perlu adanya seleksi ternak yang berkualitas yang memenuhi tujuan untuk mencapai keberhasilan dan keuntungan dan pastikan sapi pedaging dalam keadaan sehat serta divaksinasi dengan baik dan benar. Kemudian dalam menjalankan bisnis sapi pedaging juga bisa dengan cara bermitra dengan peternak local untuk menyediakan ternak yang konsisten.

4. Pemeliharaan Pakan

Pastikan pemeliharaan pakan sapi pedaging selalu dipantau dengan baik, Jika nafsu makan sapi berkurang konsultasi pada ahli gizi hewan agar dapat membuatkan pakan yang tepat berdasarkan kebutuhan sapi

pedaging. Kemudian lakukan perawatan rutin seperti pemeriksaan kesehatan, dan vaksinasi. Pada peternakan ini pakan yang digunakan adalah fermentasi dari kulit nanas atau kulit singkong yang lebih dikenal dengan sebutan onggok.

5. Pemasaran dan Penjualan

Menentukan strategi pemasaran yang efektif dalam penjualan sapi pedaging dapat menjual langsung kepada konsumen atau jagal sapi. Kemudian gunakan media sosial untuk mempromosikan bisnis sapi pedaging guna mendapatkan konsumen, membangun hubungan yang baik dengan client dan berikan pelayanan yang berkualitas. Pada peternakan ini pemilik sapi melakukan pemasaran menggunakan dua sistem yaitu sistem pertama melalui pedagang pengepul lalu sistem kedua melalui pembeli secara langsung.

6. Sistem jual beli yang diterapkan

Dalam bisnis sapi pedaging jual beli yang diterapkan oleh pemilik ternak yaitu menggunakan sistem penjualan secara langsung. Dalam penjualan secara langsung melibatkan penjual sapi pedaging yang akan menjual sapi pedaging secara langsung kepada konsumen akhir. Dalam hal ini, penjual dapat memiliki peternakan sendiri atau bekerjasama dengan peternak sapi untuk memperoleh pasokan sapi yang akan dijual. Yang mana penjualan tersebut bisa dilakukan di tempat peternakan, dan pasar hewan. Keuntungan dari sistem penerapan penjualan secara langsung

adalah penjual dapat mengatur harga secara langsung dan menjalin hubungan langsung dengan konsumen.

7. Manajemen keuangan

Pengelolaan keuangan dalam bisnis sapi perlu dilakukan dengan cara membuat rencana anggaran dan catat pengeluaran serta pendapatan secara teratur dengan menggunakan perangkat lunak atau layanan akuntansi.

8. Kepatuhan Hukum

Dalam kepatuhan hokum pastikan bisnis sapi pedaging telah mematuhi semua aturan dan regulasi yang berlaku. Periksa persyaratan hukum untuk perizinan, serta keamanan pakan. Menjaga kerbersihan serta sanitasi lingkungan untuk memenuhi standar kesehatan dan kebersihan sesuai dengan aturan yanngn telah ditetapkan.

9. Pembaruan dan Perkembangan

Tetap update tentang pembaharuan sapi pedaging untuk meningkatkan kualitas penjualan serta kualitas daging dan mendifersivikasi sapi pedaging.

C. Analisis potensi bisnis sapi pedaging dalam meningkatkan erekonomian masyarakat astomulyo

Potensi bisnis sapi pedaging pada dasarnya merupakan salah satu kegiatan utama bagi peternak di pedesaan, yang mana produksi tersebut sepenuhnya akan diarahkan langsung ke pasar dan jarang sekali ditemui bahwa peternak langsung mengonsumsi hasil ternak sapi pedaging dalam pemeliharaan atau hasil ternaknya sendiri. Usaha ternak sapi pedaging yang dilakukan dengan cara penggemukan merupakan salah satu hal yang

sangat baik dalam mendukung ekonomi ternak terutama yang berkaitan dengan salah satu cara untuk memperoleh keuntungan yang optimal dengan prinsip dasar secara komersial.

Penggemukan sapi pedaging di desa Astomulyo bertujuan untuk meningkatkan berat badan dan memaksimalkan kondisi sapi supaya mendapatkan pencapaian bobot yang diinginkan secara efisien. Dalam penggemukan bisnis sapi, adapun beberapa manfaat ekonomi bagi peternak sapi pedaging di desa Astomulyo:

a. Pekerjaan

Manusia merupakan makhluk yang terus berkembang dan pekerjaan adalah kegiatan yang harus dilakukan oleh manusia tersebut guna memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia seperti sandang (pakaian), pangan, papan (tempat tinggal), sarana kendaraan, dan lain sebagainya. Di desa Astomulyo setelah adanya bisnis sapi pedaging petani yang memiliki pekerjaan dan penghasilan yang tak menentu sekarang mengalami perubahan ekonomi dengan adanya bisnis sapi pedaging yang bisa dilakukan dengan cara bermitra. Kini telah banyak keberhasilan yang didapatkan oleh peternak dengan mendapatkan peningkatan ekonomi secara signifikan.

b. Sarana pendidikan

Merupakan salah satu indikator sumber daya manusia yaitu dapat dilihat dari tingkat pendidikan baik formal maupun informal, yang mana pendidikan tersebut mencerminkan sebuah tingkat kecerdasan dan

keterampilan anak di setiap daerah yang dapat dijadikan tolak ukur kemajuan suatu bidang usaha yang sedang dikembangkan. Dengan adanya bisnis sapi pedaging tersebut sarana pendidikan anak-anak pemilik ternak tersebut mendapatkan sarana pendidikan yang lebih baik hingga kejenjang pendidikan yang lebih tinggi. Salah satu anak dari salah satu pemilik ternak sapi pedaging telah berhasil menyelesaikan perguruan tinggi hingga menjadi PNS Kepala Puskesmas Mesuji.

c. Peningkatan Pendapatan dan Keuntungan

Pendapatan rata-rata masyarakat desa Astomulyo bersumber dari usaha buruh tani, usaha tani, dan pendapatan non usaha tani seperti bisnis sapi pedaging. Adapun pendapatan yang berasal dari usaha tani terdiri dari usaha ternak sapi pedaging, dan usaha pertanian maupun perkebunan. Sedangkan pendapatan non usaha tani meliputi buruh, buruh bangunan, buruh tani dan pedagang. Bisnis ternak sapi pedaging yang dijalankan di desa Astomulyo kurang lebih membutuhkan biaya untuk membeli sapi pedaging jantan atau betina seharga Rp 18.000.000/ekor dan biaya penggemukan sebesar \pm Rp 2.500.000/ekor yang akan di gemukkan paling lama enam bulan dengan bobot rata-rata sebelum penggemukan berkisar 650-750kg dan setelah penggemukan bobot rata-rata berkisar 950-1,30kg serta biaya pakan, nutrisi dan biaya perawatan kandang sebesar Rp 26.000.000,-. Dapat dilihat di tabel 4.3

Tabel 4.2

Modal Awal Bisnis Ternak Sapi Pedaging Dengan Menggunakan Metode Penggemukan Di Desa Astomulyo

No	Nama Pemilik	Modal	Jumlah Sapi	Biaya Pakan Dll.
1	Bapak mojito	Rp 300.000.000	14 Ekor	Rp 48.000.000
2	Bapak Jono	Rp 500.000.000	23 Ekor	Rp 86.000.000
3	Bapak Sur	Rp 200.000.000	9 Ekor	Rp 38.000.000

Sumber Data: Wawancara dengan Pemilik Usaha Bisnis Sapi Pada Tanggal 10 Maret 2023

Dari tabel diatas terdapat data modal awal bisnis ternak sapi pedaging menggunakan metode penggemukan di Desa Astomulyo. Dengan modal awal mencakup biaya membeli sapi, mempersiapkan kandang, biaya pakan dan biaya lain-lain. Setiap pemilik sapi mempunyai jumlah sapi yang berbeda-beda, yang mana jumlah sapi tersebut dapat mempengaruhi kapasitas produksi dalam potensi pendapatan bisnis. Pada tabel tersebut juga mencantumkan biaya pakan dan biaya lain-lain, dimana biaya pakan merupakan salah satu faktor utama dalam sebuah bisnis ternak sapi pedaging dan jumlahnya bervariasi tergantung dengan jumlah sapi yang di ternak, jenis pakan yang digunakan, serta lamanya masa penggemukan.

Tabel 4.3

Pendapatan Sebelum Dan Sesudah Memulai Bisnis Sapi

No	Nama Responden	Pendapatan Sebelum Bisnis Sapi	Pendapatan Setelah Bisnis Sapi
1	Bapak Mujito	Rp 1.500.000	Rp 180.000.000
2	Bapak Jono	Rp 1.850.000	Rp 236.000.000
3	Bapak Sur	Rp 1.200.000	Rp 56.000.000

Pada tabel ini terdapat data pendapatan beberapa responden sebelum dan sesudah memulai bisnis sapi pedaging. Setiap responden masing-masing memiliki peningkatan pendapatan yang signifikan setelah terjun ke bisnis sapi. Dapat dilihat dari perbedaan besar kecilnya pendapatan setelah memulai bisnis sapi masing-masing responden.

Dengan melakukan metode penggemukan sapi pedaging yang baik guna mendapatkan berat yang diinginkan dalam waktu yang singkat maka dari itu memungkinkan peternak akan mendapatkan laba keuntungan yang optimal serta meningkatkan penjualan yang lebih tinggi. Dan tingkat daya saing suatu usaha tidak terlepas dari kebijakan pemerintah yang mempengaruhinya. kebijakan tersebut yang ada akan berdampak dalam meningkatkan daya saing maupun sebaliknya akan berdampak pada penurunan daya saing usaha. pada sektor peternakan kebijakan pemerintah menjadi aspek yang cukup penting dan krusial mengingat peternakan merupakan sektor pangan yang menyangkut hajat hidup masyarakat Desa Astomulyo.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis potensi bisnis sapi pedaging dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Astomulyo Lampung Tengah, dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip ekonomi dalam islam. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan yaitu :

1. Desa Astomulyo memiliki potensi bisnis yang sangat signifikan untuk mengembangkan bisnis sapi pedaging. Yang mana potensi tersebut meliputi ketersediaan lahan yang cukup luas, sumber daya manusia yang terampil serta adanya akses pasar yang potensial. Dan faktor-faktor tersebut memberikan peluang yang baik bagi pengembangan potensi bisnis sapi pedaging di Kampung Astomulyo.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa bisnis sapi pedaging memiliki potensi yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Astomulyo Lampung Tengah dalam perseptif bisnis islam. Penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang manfaat ekonomi dan sosial yang dapat diperoleh dari bisnis sapi pedaging serta implikasi dalam kontek ekonomi islam. Dalam pengembangan bisnis sapi pedaging ini dapat dijadikan sebagai salah satu upaya strategis untuk mengurangi kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendorong pembangunan berkelanjutan di tingkat lokal.

B. Saran

Setelah melakukan pembahasan dan mengambil beberapa kesimpulan, peneliti menyarankan beberapa hal yang mungkin dapat bermanfaat dalam melengkapi hasil penelitian ini:

1. Diharapkan kepada masyarakat Desa Astomulyo untuk melakukan Identifikasi Potensi Bisnis Sapi. Lakukan studi lapangan di Desa Astomulyo untuk mengidentifikasi potensi bisnis sapi yang ada. Tinjau aspek-aspek seperti ketersediaan lahan, sumber daya manusia, infrastruktur, pasar potensial, dan faktor-faktor lain yang relevan dengan pengembangan bisnis sapi di desa tersebut.
2. Lakukan analisis Ekonomi Dalam perspektif Islam, kemudian lakukan analisis ekonomi tentang bisnis sapi yang mencakup aspek seperti perencanaan modal, perhitungan biaya dan pendapatan, analisis risiko, keuntungan, dan skala ekonomi. Jelaskan juga bagaimana bisnis sapi ini dapat memberikan dampak positif pada perekonomian masyarakat Desa Astomulyo.
3. Berikan rekomendasi kebijakan yang relevan untuk meningkatkan potensi bisnis sapi dan perekonomian masyarakat Desa Astomulyo. Rekomendasikan tindakan konkret yang dapat diambil oleh pemerintah setempat, masyarakat, atau pihak terkait lainnya untuk mendukung pengembangan bisnis sapi dalam perspektif Islam.

Dengan mengikuti saran-saran ini, diharapkan potensi bisnis sapi pedaging di Desa Astomulyo dapat berjalan lebih baik, sesuai dengan prinsip-

prinsip Islam, dan menciptakan hubungan yang adil dan saling menguntungkan antara pembeli dan pemilik ternak.

DAFTAR PUSTAKA

- Adia Nugraha , Raden Hanung Ismono, Dan Novalia, “*Penentuan Harga Pokok Penjualan Usaha Penggemukan Sapi Potong Mitra Dan Non-Mitra Di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah,*” *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis* 9, No. 4 (8 November 2021)
- Alvanco, Johnson, “*Practical Communication Skill*”, (Jakarta:Gramedia,2014)
- Apipudin. “Konsep Jual Beli Dalam Islam (Analisis Pemikiran Abdu Al-Rahman Al-Jaziri Dalam Kitab Al-Fiqh ‘Ala Almadahib Al-Arba’ah).” *Islaminomics: Journal Of Islamic Economics, Business And Finance* 5, No. 2 (28 November 2018)
- Bugin, Burhan, “*Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi*”,(Jakarta: Kencana, 2013)
- Dkk, Zuhairi, “*Pedoman Penulisan Karya Ilmi*”, Edisi Revisi, (Jakarta: Rajawali Pers Dan Stain Jurai Siwo Metro, 2016)
- Enterprise, Jubille, “*Langkah Pertama Jadi Pengusaha Umkm*”, (Jakarta:Jub, 2016)
- Guru Ekonomi, “Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli”, Dalam *Sarjanaekonomi.Co.Id* Diunduh Pada 28 Februari 2023.
- Hartanto, Budi, “*Ekonomi Bisnis Peternakan*”, (Malang:Ub Press,2012)
- Herizal,”Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Kelompok Ternak Sapi Unggul.” *Skripsi* (Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019)
- Kanadi, Alif,“Populasi Sapi Potong Di Indonesia,” Dalam <https://Dataindonesia.Id/> Di Unduh Pada 21 November 2022.
- Khaliq, Abdul. “*Analisis Pemasaran Ternak Sapi Potong,*” T.T., 99.
- Kompas.Com, 27 Aguatus 2021.
- Madsiyah, Siti, “Analisis Usaha Pengembangan Sapi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Islam”, *Skripsi*, (Uin Raden Intan Lampung: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2019).
- Maloeng, J Lexy, “*Metodologi Penelitian Kualitatif*”,(Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015)
- Nathaneil ,Raba, “*Pengantar Bisnis*”,(Jawa Timur:Uwais Inspirasi Indonesia,2020)

- Nisa'ul Fitri Aisyah, Subhan Prasetyo Agus, Meryono, Joko, "Dampak Kemitraan Created Shared Value PT. Great Giant Livestock Terhadap Pendapatan Peternak Sapi Potong Di Kelompok Limousin Desa Astomulyo" Inovasi Pembangunan: *JURNAL KELITBANGAN* No. 3/Desember 2022
- Novalia, Raden Hanung Ismono, Dan Adia Nugraha. "Penentuan Harga Pokok Penjualan Usaha Penggemukan Sapi Potong Mitra Dan Non-Mitra Di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah." *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis* 9, No. 4 (8 November 2021)
- Ojel, "Penjualan Dan Pemasaran," Dalam *Dosenpendidikan.Co.Id/Penjualan-Dan-Pemasaran* Diunduh Pada 08 Desember 2022)
- Periadi, Lamsah, Farida Yulianti, "Manajemen Pemasaran", (Yogyakarta:Depublish, 2019)
- Rahayu, Depi, "Strategi Pengelolaan Dana Desa Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Kalikayen Kabupaten Semarang," *Economics Development Analysis Journal* 6, No. 2 (15 Maret 2018)
- Ramadhan, M. Januari, "Pengaruh Petrnak Penggemukan Sapi Dalam Pengambilan Keputusan Berusaha Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Kecamatan Alambarajo", *Skripsi*, (Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2020).
- Ridha, Fahrul, "Analisis Pengelolaan Dana Desa Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Kecamatan Langsa Kota Langsa," *Jurnal Ekonomi Islam*. Vol Iv No. 2/Juli-Desember, 2019.
- Razak Nur Rahman, Burhanuddin, Armayanti Andi Kurniawan, "Analisa Usaha dan Strategi Perkembangan Usaha Ternak Sapi Potong (Studi Kasus) Desa Patalassang Kecamatan Sinjai Timul Kabupaten Sinjai", *JURNAL AGROMINANSIA* No.6/Juni 2022
- Saparinto, Cahyo, Yulianto, Purwanto, "Pembesaran Sapi Potong Secara Intensif", (Jakarta:Penebar Swadaya, 2010)
- Sattar, "Buku Ajar Pengantar Bisnis", (Yogyakarta:Deepublish,2017)
- Sauqi, Muhammad, "Fiqih Muamalah", (Banyumas:Cv Pena Persada,2020)
- Shobirin "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Bisnis: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3, No. 2 (17 Agustus 2016)
- Sugiono, "Metodologi Penelitian, Kuantitatif Dan R&D", Cet. Ke-23. (Bandung: Alfabeta Cv, 2012)
- Sukarno,Zulfikry, Rapanna, Patta, "Ekonomi Pembangunan", (Makasar:Sah Media,2013)

- Susanti, Yuliana, Dominicus Savio Priyarsono, Dan Sri Mulatsih. “Pengembangan Peternakan Sapi Potong Untuk Peningkatan Perekonomian Provinsi Jawa Tengah: Suatu Pendekatan Perencanaan Wilayah.” *Jurnal Agribisnis Indonesia* 2, No. 2 (22 Maret 2017)
- Susilowati, Amtoko, Andri, Rakhmat, “*Modul Pembelajaran Kewirausahaan*” (Malang:Pusat Pengembangan Kewirausahaan Pendidikan Vokasi Universitas Brawijaya,2021)
- Suwardiyasa, Putu,“Pengembangan Usaha Sapi Potong Dan Usaha Peningkatan Priduksi Daging Sapi,” Dalam Distan *Bulelengkap.Go.Id* Di Unduh Pada 8 Desember 2022
- Syafe’i, Rachmat, “*Fiqih Muamalah*”, (Bandung: Pustaka Setia, 2001)
- Syarifuddin, Budi Hartanto, “*Agribisnis Sapi Potong Teori Dan Aplikasi Usaha*”,(Malang: Media Nusa Creative, 2019)
- Umar, Husein,“*Metodologi Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*”. (Jakarta: Pt Raja Grafindo Pesada, 2009)
- Wibowo, Adi, Januar,“Pengembangan Budidaya Sapi Perah Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Metro Utara Kota Metro,” *Skripsi* (Metro:Institut Agama Islam Negri Metro, 2020).
- Wibowo, Hendro,“*Meraup Rupiah Dengan Beternak Sapi Potong*). (Yogyakarta: Laksana, 2019)
- Wijianto, Dan Ika Farida Ulfa. “Pengaruh Status Sosial Dan Kondisi Ekonomi Keluarga Terhadap Motivasi Bekerja Bagi Remaja Awal (Usia 12-16 Tahun) Di Kabupaten Ponorogo.” *Al Tijarah* 2, No. 2 (31 Desember 2016)
- Zhafira F, Dimas, “Pengertian Pemasaran Konsep, Fungsi, Tugas, Dan Jenis-Jenisnya,”*Jurnal Academia*.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inngmulyo 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-0790/In.28.1/J/TL.00/03/2023
Lampiran :-
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Rina El Maza (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **YENATA VIOLITASARI**
NPM : 1804041170
Semester : 10 (Sepuluh)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Judul : **ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA ASTOMULYO LAMPUNG TENGAH DALAM PERSPEKTIF BISNIS ISLAM**

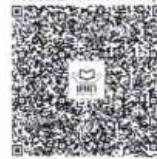
Dengan ketentuan sebagai berikut :

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, 24 Maret 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=1804041170>. Token = **1804041170**

OUTLINE

DAMPAK PENJUALAN SAPI LIMOSIN DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA ASTOMULYO LAMPUNG TENGAH DALAM PRESPEKTIF ISLAM

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Penjualan Sapi Limosin
 - I. Pengertian Penjualan

2. Teori Penjualan
 3. Dasar Hukum Penjualan
 4. Rukun dan Syarat Penjualan
 5. Tujuan Penjualan
 6. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan
- B. Peningkatan Perekonomian Masyarakat
1. Konsep Perekonomian Masyarakat
 2. Strategi Meningkatkan Perekonomian Masyarakat
 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Perekonomian Masyarakat
- C. Teori Jual Beli dalam Perspektif Islam

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisa Data

Metro, 09 Juni 2022

Mahasiswa Ybs,



Yenata Violitasari
NPM. 1804041170

Dosen Pembimbing



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA ASTOMULYO LAMPUNG TENGAH DALAM PRESPEKTIF BISNIS ISLAM

Petunjuk Pelaksanaan

1. Dengan menggunakan metode wawancara yang tak berstruktur.
2. Selama wawancara berlangsung peneliti mencatat dan mendeskripsikan hasil wawancara.
3. Pelaksanaan wawancara dilakukan sewaktu-waktu dapat berubah-ubah mengikuti situasi dan kondisi yang ada.

A. WAWANCARA DENGAN PEMILIK TERNAK SAPI

1. Sejak kapan bapak memulai bisnis ternak sapi?
2. Berapa banyak sapi yang di ternak?
3. Bagaimana sistem jual beli yang bapak terapkan dalam bisnis sapi?
4. Apakah dengan adanya bisnis sapi ini dapat menjamin jenjang pendidikan anak bapak?
5. Mengapa bapak minat untuk terjun ke dalam dunia bisnis ternak sapi?
6. Berapa banyak modal awal yang dibutuhkan dalam berbisnis sapi?
7. Berapa banyak sapi dalam sekali penjualan?
8. Berapa keuntungan yang bapak dapatkan dari setiap penjualan sapi?
9. Apakah bapak ingin melanjutkan jenjang sekolah bapak dimana bisnis sapi ini sangat menjanjikan?
10. Berapakah pendapatan bapak sebelum menjalankan bisnis sapi?

Mahasiswa Ybs,



Yenata Violitasari
NPM. 1804041170

Metro, 08 Juni 2023
Dosen Pembimbing



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005



**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-1965/In.28/D.1/TL.00/06/2023
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PEMILIK TERNAK SAPI DESA
ASTOMULYO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1966/In.28/D.1/TL.01/06/2023, tanggal 12 Juni 2023 atas nama saudara:

Nama : **YENATA VIOLITASARI**
NPM : 1804041170
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Syaria' ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di DESA ASTOMULYO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA ASTOMULYO LAMPUNG TENGAH DALAM PERSPEKTIF BISNIS ISLAM".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 12 Juni 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-1966/In.28/D.1/TL.01/06/2023

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

Nama : **YENATA VIOLITASARI**
NPM : 1804041170
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di DESA ASTOMULYO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS POTENSI BISNIS SAPI DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA ASTOMULYO LAMPUNG TENGAH DALAM PERSPEKTIF BISNIS ISLAM".
 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 : 12 Juni 2023

Mengetahui,
Pejabat Setempat

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**

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 : Yenata Violitasari
NPM : 1804041170
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Potensi Bisnis Sapi Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Astomulyo Lampung Tengah Dalam Perspektif Islam** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 17%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 23 Juni 2023
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



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



**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-801/ln.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 : Yenata Violitasari
NPM : 1804041170
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 1804041170

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, 13 Juni 2023
Kepala Perpustakaan



Asad

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





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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yenata Violitasari Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 1804041170 Semester / T A : X / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Kamis /15 Juni 2023	- Perencanaan bisnis terkait budget - Lokasi dan fasilitas - pemeliharaan pakan yang seperti apa - pemasaran dan penjualan - Manajemen keuangan yang seperti apa - Peningkatan pendapatan dan keuntungan sebelum dan sesudah berbisnis sapi. - Indikator peningkatan ekonomi.	
2	Kabu /21 Juni 2023	- Indikator peningkatan ekonomi	
3	Kamis /22 Juni 2023	Atb bab IV - V dpt diujikan	

Dosen Pembimbing

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Yenata Violitasari
NPM. 1804041170



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Yenata Violitasari Jurusan/Fakultas : ESY / FEBI
NPM : 1804041170 Semester / T A : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	21/11/22 Senin	<ul style="list-style-type: none">- Konsultasi Bab I- Teori jual beli Sapi perspektif Islam & spesifikkan.- Latar belakang Masalah perlu dirarasikan terkait Sata Peternakan.- Pertanyaan Peneliti<ol style="list-style-type: none">1) Bagaimana penjualan sapi limosin di desa Astomulyo2) Dampak penjualan sapi limosin dalam meningkatkan perekonomian	
	Rabu, 7 Desember 2022.	<ul style="list-style-type: none">- Kondisi sebelum dan sesudah menjual sapi ternak pada Latar belakang masalah- Korelasikan Latar belakang masalah	

Dosen Pembimbing

Rina El Maza, S.H.L., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Yenata Violitasari
NPM. 1804041170





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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Yenata Violitasari Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 1804041170 Semester / T A : IX / 2022

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12 Desember	Kondisi ekonomi sebelum dan sesudah menjalankan Ternak Sapi - Font Traditional Arabic	
	14 Desember	- Penelitian Relevan - Siapa saja Respondennya	
	21 Desember	ACC u/ diseminarkan	

Dosen Pembimbing



Rina El Maza, S.H.L., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,



Yenata Violitasari
NPM. 1804041170

DOKUMENTASI

Foto dengan Ibu Tuminem Istri bapak Mujito (Pemilik Sapi)



Foto kondisi Kandang Sapi Bapak Mujito



Foto dengan Bapak Yono (Pemilik Sapi)



Foto kondisi Kandang Sapi Bapak Yono



RIWAYAT HIDUP



Peneliti dilahirkan di Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 21 Agustus 2000. Peneliti merupakan anak kedua dari 2 bersaudara pasangan Bapak Rudianto dan Ibu Supiati yang bertempat tinggal di Desa Tanggulangin Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.

Peneliti mengawali pendidikan di TK Pertiwi pada tahun 2006 dan diselesaikan pada tahun 2007, melanjutkan Sekolah Dasar Negeri 01 Tanggulangin pada tahun 2007 dan diselesaikan pada tahun 2012. Tahun 2013 melanjutkan pendidikan di Mts Ma'arif 01 Punggur dan diselesaikan pada tahun 2015, pada tahun 2015 peneliti melanjutkan Sekolah Menengah Atas Negeri 01 Punggur jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial, dan lulus pada tahun 2018.

Peneliti tercatat menjadi mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Metro Program Studi Ekonomi Syariah pada tahun 2018 melalui UM-PTKIN. Selama menjalani perkuliahan, peneliti juga aktif dalam berbagai Organisasi Kemahasiswaan, yaitu Himpunan Mahasiswa Jurusan sebagai wakil sekretaris periode tahun 2021-2022 dan Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia.