

**SISTEM BAGI HASIL DAN PEMASARAN PADA
PETERNAKAN AYAM BROILER
DI KECAMATAN PONRANG
KABUPATEN LUWU**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Palopo*



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2023**

**SISTEM BAGI HASIL DAN PEMASARAN PADA
PETERNAKAN AYAM BROILER
DI KECAMATAN PONRANG
KABUPATEN LUWU**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Diajukan oleh

**Fikram
1904030210**

**Pembimbing :
Dr. Fasiha, M.EI**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2023**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fikram

Nim : 1904030210

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau dipublikasikan dari tulisan atau karya orang lain yang saya tidak sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bila pada di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan saya ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 6 September 2023

Yang membuat pernyataan



Fikram






Nim 1904030210

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Sistem Bagi Hasil dan Pemasaran pada Peternakan Ayam Broiler di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu yang ditulis oleh Fikrum Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 19 0403 0210, mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Kamis, tanggal 12 Oktober 2023 Miladiyah bertepatan dengan 26 Rabiul Awal 1445 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 13 Oktober 2023

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Fasiha, S.E.I., M.E.I. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Dr. H. M. Rasbi, S.E., M.M. | Penguji I | () |
| 4. Muhammad Alwi, S.Sy., M.E.I. | Penguji II | () |
| 5. Dr. Fasiha, S.E.I., M.E.I. | Pembimbing | () |

Mengetahui:


Rector IAIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP. 19820124 200901 2 006


Ketua Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah

Abdusabani, S.E.I., M.E.
NIDN 2005048501

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا
مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

Alhamdulillah, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT. Atas segala Rahmat dan Karunia-nya yang telah diberikan kepada penulis sehingga skripsi dengan judul “*Sistem Bagi Hasil pada Peternak Ayam Broiler di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu*”, dapat diselesaikan tepat waktu dan sesuai dengan harapan.

Sholawat dan salam atas junjungan Nabi Muhammad SAW, yang merupakan suri tauladan bagi umat Islam selaku para pengikutnya. Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam jenjang perkuliahan Strata I (S1) pada Institut Agama Islam Negeri Palopo, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian penulisan skripsi ini penulis banyak menghadapi kesulitan. Namun, dengan ketabahan dan ketekunan yang disertai dengan doa, bantuan, petunjuk, masukan dan dorongan moril dari berbagai pihak, sehingga Alhamdulillah skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Dalam rangka penyelesaian skripsi ini, penulis membuat judul skripsi yaitu”. Sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana.

Dalam penulisan tentunya tidak lepas dari berbagai bantuan semua pihak, terkhusus penulis ingin menyampaikan terimah kasih yang sedalam-dalamnya

kepada orang tua tercinta, ayahhanda Arif dan Ibunda Mikowati yang telah melahirkan dan membesarkan, mendidik, menasehati, serta senantiasa mendoakan apa yang dicita-citakan dapat tercapai dan berhasil dan kesuksesan bagi puterinya. Begitu banyak pengorbanan yang telah diberikan kepada penulis baik secara moral maupun materi. Sungguh penulis sadar tidak mampu untuk membalas semua itu. Hanya doa yang dapat penulis barikan, semoga senantiasa berada dalam lindungan kasih sayang Allah SWT.

Proses menyelesaikan skripsi ini ada banyak sekali kesulitan dan hambatan. Namun, berkat bimbingan, bantuan, nasihat, dorongan, saran, dan kerjasama dari berbagai pihak yang sangat membantu saya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karenanya, dengan kesempatan ini saya dengan tulus hati mengucapkan terimah kasih yang tak terhingga kepada:

1. Dr. Abbas Langaji, M. Ag. Selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. Munir Yusuf, M.Pd. sebagai Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Kelembagaan. Dr. Masruddin, SS, M.Hum. sebgai Wakil Rektor Administrasi umum, Perencanaan dan Keuangan. Dr.Mustaming, S.Ag., M.HI. sebagai Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerja Sama. Muhaemin, MA sebagai Direktur Pascasarjana. Helmi kamal, MHI Sebagai Wakil Direktur Pascasarjana. Dr. Nurdin K.,M.Pd. sebagai Ketua Lembaga Penjaminan Mutu. Zainuddin S, SE, M.Ak. sebagai Kepala Satuan pengawas Internal.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI. Wakil Dekan bidang akademik Dr. Fasiha, M.EI, Wakil Dekan bidang Adm. umum perencanaan dan keuangan Muzayyana

Jabani, S.T., M.M, dan Wakil Dekan bidang kemahasiswaan dan kerjasama
Muhammad Ilyas, S.Ag.,M. A.

3. Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah Akbar Sabani S.Ei. M.Ei Sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Shadri Kahar Muang SE.M.M. di IAIN Palopo beserta para dosen, asisten dosen dan staf yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan membantu, mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.
4. Dr.Fasiha, M.EI selaku pembimbing, beliau tak pernah lelah dan selalu sabar membimbing penulis, selalu meluangkan waktunya disamping tugas-tugas beliau lainnya, penulis sangat bangga kepada beliau atas amanahnya dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.
5. Dr.H.Muh Rasbi,S.E.,M.M selaku penguji 1 yang telah banyak memberi arahan masukan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Muhammad Alwi, S.Sy.,M.EI selaku penguji 2 yang juga telah banyak memberi arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen beserta Staf Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Kepala Unit Perpustakaan IAIN Palopo H. Mahedang, S.Ag., M.Pd. serta para stafnya yang telah memberikan peluang untuk membaca dan mengumpulkan buku-buku literatur dan melayani penulis dalam keperluan studi kepustakaan.
9. Untuk kedua orang tua tercintaku (Arif dan Miko Wati) sebagai tanda bakti dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada ibu dan ayah yang telah memberikan kasih sayang dan segala dukungan,

dan cinta kasih yang tiada terhingga yang hanya dapat ku balas dengan selembar kertas ini yang bertuliskan kata cinta dan persembahan, semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat ibu dan ayah bahagia karena ku sadar selama ini belum bisa berbuat yang lebih untuk kedua orang tuaku yang saya cintai terima kasih banyak selama ini banya memberikan banyak motivasi selalu mendoakan ku selalu menyirami kasih sayang dan selalu menasehatiku untuk menjadiyang lebih baik.

10. Terimakasih kepada pemilik kandang ayam broiler ibu afni yang telah menyempatkan waktunya untuk memberikan saya kemudahan untuk mengumpulkan data-data yang saya butuhkan.
11. Adik-adikku Fian, Indah sari dan Mustika sari terima kasih banyak telah mendukung saya dalam proses menyelesaikan skripsi saya.
12. Terima kasih terkhusus adik ku Fian yang telah memberikan selalu dukungan,material dan menspourt saya dalam proses penyelesaian skripsi ini.
13. Seluruh kelas MBS G Angkatan 2019 terima kasih dan terkhusus untuk mereka, Muh Akram , Baso , Muh Aldri, dan Hikmawan dan tak lupa juga saya ucapkan terima kasih untuk teman kos saya Anjas, Amar Awwal, dan Gunawan yang telah mensupport dan memotivasi saya dalam mengerjakan skripsi terimakasih banyak atas dukungannya dan motivasinya, dan selalu menemani saya dalam suka maupun duka dan tidak pernah meninggalkan saya dalam proses penyelesaian skripsi ini.
14. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, uswatun Hasanah. .
Terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup saya. Berkontribusi

banyak dalam penulisan karya tulis ini, baik tenaga, maupun waktu kepada saya. Telah menjadi rumah, pendamping dalam segala hal yang menemani, yang selalu mendengar keluh kesah saya. Allah SWT selalu memberi keberkahan dalam segala hal yang kita lalui.

Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat dan menjadi bahan referensi bagi para pembaca. Semoga Allah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Aamiin Ya Robbal Alamin.

Palopo, 6 September 2023

Fikram
1904030210



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada tabel berikut.

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	H	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	Š	Es dengan titik di bawah
ض	Dad	Ḍ	De dengan titik di bawah
ط	Ta	T	Te dengan titik di bawah
ظ	Za	Ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	'Ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Min	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	,	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. *Vocal*

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoflog dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
أ	<i>fathah</i>	A	A
إ	<i>Kasrah</i>	I	I
أ	<i>ḍammah</i>	U	U

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

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
أى	<i>fathah dan ya'</i>	Ai	A dan I
أو	<i>fathah dan wau</i>	Au	A dan U

Contoh:

كَيْفَ :*kaifa*
هَوَّلَ :*hauḷa*

3. *Maddah*

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ... إ... ؤ...	<i>fathah dan alif</i> atau <i>ya</i>	ā	a dan garis diatas
ى	<i>kasrah dan ya</i>	ī	i dan garis diatas
و	<i>damma dan wau</i>	ū	u dan garis diatas

مَاتَ : *māta*

رَمِي	: rāmā
قِيلَ	: qīla
يَمُوتُ	: yamūtu

4. Tā marbūtah

Transliterasinya untuk tā' marbūtah ada dua, yaitu tā' marbūtah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah [t]. sedangkan tā' marbūtah yang mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah (h).

Kalau pada kata yang berakhir dengan tā' marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kat sandang al- serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka tā' marbūtah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: raudah al-atfāl
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	: al-madinah al-fadilah
الْحِكْمَةُ	: al-hikmah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydīd yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydīd (ّ) dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	: rabbana
نَجَّيْنَا	: najjaina
الْحَقُّ	: al-haq
الْحَجَّ	: al-hajj

نُعِمٌ : *nu'ima*

عَدُوٌّ : *aduwwun*

Jika huruf ع ber-tasydid di akhir sebuah kata dan di dahului oleh huruf kasrah, maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah (i)*.

Contoh:

عَلِيٌّ : *'ali (bukan 'aly atau 'aliyy)*

عَرَبِيٌّ : *'arabi (bukan 'arabiyy atau 'araby)*

6. Syaddah (Tasydid)

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (alif lam ma'arifah). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang transliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf syamsiah maupun huruf qomariah. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

أَشْمَسٌ : *al-syamsu (bukan asy-syamsu)*

أَزْزَلَةٌ : *al-zalزالah (az-zalزالah)*

أَلْفَلْسَفَةٌ : *al-falsafah*

أَلْبِلَادُ : *al-billadu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ	: ta'muruna
النَّوْءُ	: al-nau'
شَيْءٌ	: syai'un
أَمْرٌ	: umirtu

8. Penulisan Bahasa Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan Bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan Bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata Al-Qur'an (dari Al-Qur'ān), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Syarh al-Arba'in al-Nawāwī

Risālah fī Ri'āyah al-Maslahah

9. Lafz al-Jalālah

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai muḍāf ilaih (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ	: dinulla
بِاللَّهِ	: billah

Adapun ta marbuta diakhir kata yang disandangkan kepada lafz al-jalālah ditransliterasikan dengan hurup [t].

Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *hum fi rahmatillah*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (All caps) dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenal ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman Ejaan Bahasa Indonesia (EYD) yang berlaku. Huruf kapital misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama dalam permulaan kalimat.

Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK dan DR).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi Al-Qurān

Nasir al-Din al-Tusi

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū)

1. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

AS	= 'Alaihi Al-Salam
KBBI	= Kamus Besar Bahasa Indonesia
MUI	= Manajelis Ulama Indonesia
QS	= Qur'an Surah
SAW.	= Sallallahu 'Alaihi Wasallam
SWT.	= Subhanahu Wa Ta'ala
UMKM	= Usaha Mikro Kecil Menengah

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PRAKATA	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	ix
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR AYAT	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
ABSTRAK	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	9
B. Landasan Teori.....	11
C. Kerangka Fikir	52
BAB III METODE PENELITIAN	54
A. Jenis Penelitian.....	54
B. Waktu Dan Tempat Penelitian.....	54
C. Instrumen Penelitian.....	55
D. Metode Pengumpulan Data.....	55
E. Keabsahan Data	57
F. Tehnik Analisis Data.....	58
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	61
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	61
B. Hasil Penelitian	64
C. Pembahasan.....	69
BAB V PENUTUP	79
A. Kesimpulan	79

B. Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN	



DAFTAR AYAT

Kutipan QS. Shad/38 ayat 2414



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	53
Gambar 4.1 Lokasi Penelitian.....	62



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan	9
Tabel 4.1 Narasumber Berdasarkan Umur	63
Tabel 4.2 Narasumber Berdasarkan Jenis Kelamin	63
Tabel 4.3 Narasumber Berdasarkan Pendidikan	63
Tabel 4.4 Narasumber Berdasarkan Jabatan	63
Tabel 4.5 Hasil Pendapatan Setelah Bagi Hasil dengan Perusahaan	69



DAFTAR LAMPIRAN

Dokumentasi Wawancara

Berkas-berkas

Riwayat Hidup



ABSTRAK

Fikram, 2023 “*Sistem Bagi Hasil dan Pemasaran pada Peternakan Ayam Broiler di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu*” Skripsi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Palopo. Di bimbing oleh Ibu Fasiha.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran ayam *Broiler* di Kec. Ponrang dan untuk mengetahui bagaimana mekanisme bagi hasil yang ada pada peternakan ayam *Broiler* di Kec. Ponrang. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut, maka penulis menggunakan penelitian kualitatif untuk mengungkapkan informasi yang diperlukan selama masa penelitian. Pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan, observasi serta wawancara dengan informan penelitian di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran ayam *Broiler* yaitu dengan promosi penjualan, penjualan tatap muka, dan juga penjualan ke rumah makan atau restoran-restoran dengan cara ini maka penjualan dalam jumlah besar ini biasanya menjamin kelangsungan distribusi ayam setiap harinya, sehingga mendapat pemasukan setiap harinya. Untuk mekanisme bagi hasil yang diterapkan pada peternakan ayam boiler ini yaitu setelah panen semua biaya operasional dikeluarkan terlebih dahulu kemudian setelah itu sisanya di bagi rata oleh peternak dan perusahaan sesuai dengan nisbah kesepakatan di awal perjanjian (akad) dan begitu pula seandainya bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan porsi masing-masing.

Kata Kunci : *Bagi Hasil, Kesepakatan Kerja, Sistem Penjualan*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Umat Islam meyakini bahwa Islam adalah agama yang sempurna, sebab Islam adalah agama yang universal yang mengataur berbagai aspek kehidupan, baik sosial, ekonomi dan politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual sebagai agama komprehensif, maka perilaku manusia diatur dengan aturan akidah, akhlak dan muamalah. Melalui jalan muamalah, manusia dapat mengoptimalkan kemampuan yang dimiliki masing-masing untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dengan bekerja dalam pandangan Islam dinilai sebagai ibadah, selain memperoleh material juga memperoleh pahala. Manusia hidup di dunia adalah sebagai subjek aturan yang mustahil hidup sendiri tanpa berafiliasi sama sekali dengan manusia lainnya.

Fitrah yang ditetapkan Allah SWT kepada mereka begitu pula terhadap kesejahteraan manusia berintraksi satu sama lain agar mencukupi kebutuhan mereka. Setiap perilaku manusia tidak pernah lepas dari bantuan orang lain, sebab manusia merupakan makhluk yang kodrat hidup dalam bermasyarakat. Sebagai makhluk sosial manusia bersama-sama hidup dalam masyarakat dan disadari atau tidak, mereka saling berhubungan satu dengan yang lain dan saling berinteraksi satu sama lain, untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, pergaulan hidup antar

manusia dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tersebut dinamakan dengan muamalah¹.

Kegiatan bisnis juga dapat dibedakan menjadi lima macam yaitu bisnis industry, bisnis perdagangan, bisnis jasa, bisnis agraris, dan bisnis ekstraktif.² Kegiatan bisnis yang banyak diminati oleh para pelaku bisnis dalam sektor agraris meliputi pertanian, perkebunan, dan peternakan. Namun yang memiliki prospek yang baik dan mudah yaitu bisnis dalam peternakan.

Peternakan merupakan kegiatan memelihara hewan ternak untuk dibudidayakan dan mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut. Peternakan terbagi menjadi tiga yaitu ternak besar di antaranya sapi (perah/potong), kerbau, kuda dan ternak kecil di antaranya berupa kambing, domba serta ternak unggas seperti (ayam bebek dan itik).³ Bisnis peternakan ayam merupakan bisnis yang sudah banyak dikembangkan oleh beberapa masyarakat yang memiliki banyak kecukupan modal dan keahlian. Bisnis peternakan yang banyak dibudidayakan oleh para peternak adalah ayam ras petelur dan ayam pedaging karena mudah diternakkan, pertumbuhan pun relatif singkat, bisnis tersebut memiliki prospek yang baik melihat tingginya permintaan pasar serta memiliki nilai gizi yang tinggi dan harganya pun terjangkau.

Kerjasama antara peternak dan perusahaan memiliki keuntungan dari pada melakoni usaha peternakan ayam broiler mandiri, biaya pakan, obat-obatan, serta pemasaran dijamin oleh perusahaan inti. Jadi setelah panen peternak tidak

¹ Budiya, I. Dewa Gede Putu. "Komunikasi Antarbudaya dalam Tata Krama Budaya dan Bahasa." *Widya Duta: Jurnal Ilmiah Ilmu Agama dan Ilmu Sosial Budaya* 13.1 (2018): 11-18.

² Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka cipta, 2018)

³ Muhammad Rasyaf, *Berternak Ayam pedaging*, (Jakarta: penebar Swadaya, 2019), 23.

akan terbebani untuk memasarkan ayam broiler hasil panennya. Terkadang dengan beternak mandiri tidak menutup kemungkinan akan gulung tikar sebab beban ongkos produksi yang mahal. Berbeda dengan peternak yang bermitra dengan perusahaan yang tetap beternak dan tidak terlalu terbebani dengan pemasaran ayam broiler setelah panen dan tidak pula terbebani dengan naiknya harga pakan. Peternak sangat diringankan dalam bantuan sarana produksi peternakan yang mencakup bibit, pakan, dan juga obat-obatan di awal budidaya dan peternak tidak perlu lagi untuk memikirkan soal pemasaran. Sebab sistem pemasaran sudah diatur dengan baik oleh perusahaan inti, ayam sehat serta panen tepat waktu, maka keuntungan pasti akan didapatkan oleh peternak ayam broiler.

Perjanjian kerja bersama atau juga di kenal dengan ringkasan, pada dasarnya merupakan perjanjian yang di buat oleh 2 (dua) pihak, yakni serikat pekerja dengan satu perusahaan atau lebih yang berlaku dalam 1 (satu) perusahaan. Keberadaannya menjadi penting karena ia merupakan sarana untuk mempertemukan kepentingan, pandangan, nilai, dan tujuan yang berbeda untuk kemudian di sesuaikan dalam 1 (satu) wadah bersama. Juga mengatur hal-hal pokok berupa kondisi kerja dan persyaratan kerja yang terkait dengan berbagai aspek penting kehidupan perkerja dan pengusaha di dalam dan di luar perusahaan serta kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri, seperti jam kerja, cuti dan libur kerja, dan upah kerja yang merupakan daya dukung utama kualitas kerja.⁴

Maka dari itu, di sinilah peran perusahaan sebagai penyalur dana yang diperlukan untuk membantu masyarakat yang kurang mampu dalam bentuk

⁴ Ahmad Rizki Sridadi, *Pedoman perjanjian Kerja Bersama*, h, 6-7

pembiayaan pembelian pakan dan obat-obatan. Menurut Undang-undang No.10 Tahun 1998, pembiayaan merupakan penyediaan uang atau barang berharga yang dapat dipersamakan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak pertama dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁵

musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (amal atau *expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan di tanggung bersama sesuai dengan kesepakatan⁶. Akad musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau barang yang dapat dipersamakan dengan kesepakatan bahwa keuntungan dari risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Sistem bagi hasil yang merupakan salah satu bentuk kerja sama antara pihak penyediaan dana dan pengelola dengan perjanjian keuntungan yang disepakati oleh dua belah pihak. Islam memberikan jalan untuk mempermudah manusia yang memiliki kekurangan dana dengan melakukan kerja sama dengan pihak memiliki kelebihan dana. Baik secara perorangan maupun antara individu individu dengan jalan musyarakah .

⁵Kasmir.https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Documents/ UU_NO_10_1998%20Tentang%20Perbankan.

⁶ Muhammad Syafii Antonio. *Bank syariah dari teori ke praktik*.Gema insani(oktober 2019)

Terdapat tiga unsur yang berkaitan dengan standar kelayakan mendirikan kandang usaha peternakan di lingkungan masyarakat. Pertama tidak mengganggu lingkungan sekitar. Kedua usaha di bangun di lingkungan yang dijamin secara hukum. Ketiga lokasi memiliki potensi sumber daya terutama pakan yang cukup⁷. Ketiga unsur tersebut haruslah ada dalam mendirikan usaha peternakan unsur yang pertama kaitannya dengan limbah yang dapat mengganggu lingkungan, unsur yang pertama kaitannya dengan limbah yang dapat mengganggu lingkungan, unsur yang kedua kaitannya dengan perizinan harus adanya izin usaha dari masyarakat sekitar maupun pemeintah setempat.

Berdasarkan fakta itulah, sangat dibutuhkan adanya kerja sama antara orang yang membutuhkan modal tambahan (peternak) dengan orang pemilik modal (perusahaan). Pada bentuk kerja sama seperti ini, pihak peternak sangat terbantu dan tidak dirugikan atas tenaga dan tempat usaha yang dimilikinya, begitu juga dengan pihak perusahaan tidak pula dirugikan karena penyaluran sapronaknya kepada pihak peternak tersebut. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk menganalisis prosedur akad musyarakah pada kerjasama atau kemitraan antara peternak ayam broiler dengan perusahaan pemberian pakan dan obat-obatan maka penulis mengangkat judul “Sistem Bagi hasil dan Pemasaran Pada Peternakan Ayam Broiler di Kecamatan Pongrang , Kabupaten luwu).

⁷ Setyono,7 jurus Sukses Menjadi Peternakan Ayam Ras Pedaging,(Jakarta:penebar Swadaya,2017),77-78.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan maka terdapat suatu permasalahan pokok dalam penelitian ini yaitu masyarakat di Kecamatan pongrang, Kabupaten luwu mempunyai kendala kekurangan modal untuk membangun suatu usaha peternakan ayam broiler, maka dari itu peternak mencari solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu dengan cara melakukan kerja sama atau musyarakah dengan perusahaan agar tidak terlalu terbebani dengan biaya pakan, obat-obatan dan pemasaran ketika masa panen, peternak akan sangat terbantu dengan pemberian modal berupa pakan dan obat-obatan dan perusahaan pula akan diuntungkan dengan membiayai peternak yang memiliki keahlian dan kandang untuk beternak ayam broiler, dari permasalahan tersebut. Maka dirumuskan masalah penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem pemasaran ayam boiler di Kecamatan. Ponrang Kabupaten Luwu?
2. Bagaimana mekanisme bagi hasil pada peternakan ayam broiler di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang ada yaitu adanya akad kerja sama atau musyarakah antara peternak dan perusahaan dalam usaha ternak ayam broiler dimana peternak menyediakan kandang dan bertanggung jawab melakukan kegiatan beternak dari awal pemeliharaan sampai dengan panen dan perusahaan sebagai penyedia saponak dan bertugas untuk melakukan pemasaran setelah panen, maka penelitian ini bertujuan adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana bagi hasil yang ada pada peternakan ayam broiler di Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu.
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran ayam boiler di Kecamatan Ponrang Kabubaten Luwu

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat dan dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya, manfaat penelitian ini antara lain, yaitu :

1. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi pengetahuan khususnya bagi peneliti dan masyarakat pada umumnya, untuk dapat mengetahui pengempeletasian akad musyarakah.

a) Manfaat bagi peneliti

Hasil dari penelitian ini mampu menambah pengetahuan dan wawasan dalam system bagi hasil yang di lakukan di perternakan ayam broiler di Kec.ponrang Kab.luwu

b) Manfaat bagi masyarakat

Hasil dari penelitian ini di harapkan mampu menambah pengatuahan masyarakat tentang bagaimana system penerapan bagi hasil di perternakan ayam broiler yang ada di Kec.pongrang Kab.Luwu.

2. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu kajian dan sebagai tambahan ilmu pengetahuan tentang akad pembiayaan khususnya musyarakah agar dapat menjadi referensi untuk peneliti selanjutnya.

a) Manfaat akademis

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan informasi pengetahuan khususnya dalam system bagi hasil. Hasil penelitian ini juga di harapkan dapat memberikan manfaat dan dapat di gunakan sebagai literatur penelitian selanjutnya.



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian terdahulu yang relevan

Dasar atau acuan yang berupa teori-teori atau temuan-temuan melalui beberapa hasil dari penelitian terdahulu merupakan hal yang sangat di perlukan dan dapat di jadikan sebagai data pendukung. Penelitian terdahulu relevan dengan permasalahan yang sedang dibahas oleh penulis yang perlu dijadikan acuan tersendiri.

Penelitian yang relevan adalah penelitian yang digunakan sebagai referensi oleh penelitian untuk melakukan penelitian ini dan dimanfaatkan untuk memperlihatkan keaslian maka penelitian tidak melakukan penjiplakan dari penelitian terdahulu. Untuk itu, penelitian terdahulu yang dijadikan referensi bagi penelitian.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan

Nama Peneliti Dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Alat analisis	Hasil penelitian
Rizky Dwi Agustian (2020)	Analisis usaha Perternakan Ayam broiler di Kec.Tenayang Kota Pekanbaru	Kuantatif	Umur peternak ayam broiler Di Kecamatan Tenaya Raya Kota pekanbaru memiliki rata-rata yang masih berada di usia produktif. Rata-rata pendidikan peternak ayam broiler berada diusia produktif. Rata-rata pengalaman peternak ayam broiler berada pada tingkat SMP. Rata-rata pengalaman peternak di dalam usahatani ayam broiler 4 tahun.

Gandasari, (2020)	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Kerjasama Pemeliharaan Ayam Broiler Di Kecamatan Plantungan Kabupaten Kendal	Penelitian Lapangan	Hasil penelitian dalam hukum Islam menyebutkan bahwa kerjasama pemeliharaan ayam broiler mirip dengan akad syirkah dimana kerjasama yang dilakukan antara PT.Aneka Intan Jaya dan peternak sama-sama memberikan modal serta pembagian keuntungan dan kerugian sesuai dengan kesepakatan. Dalam praktiknya kerjasama ini menurut syariat dikatakan fasid/batal karena ketidaksesuaian dalam pembuatan kontrak, pembagian keuntungan dan kerugian. Kontrak kerjasama ini hanya dibuat oleh satu pihak saja yaitu PT. Dalam pembagian keuntungan, peternak tidak mengetahui perolehan laba yang didapat oleh PT. Penanggung risiko/kerugian hanya memberatkan salah satu pihak saja yaitu peternak yang harus menanggung risiko kematian ayam ternak.
Mandalika, (2020)	Praktik Kerja Sama Bisnis Ayam Potong Perspektif Ekonomi Syariah Kecamatan Jekan Raya	Kualitatif	Hasil penelitian ini, yakni: (1) praktik kerja sama bisnis ayam potong dilakukan oleh pemasok (kontribusi modal) dan pengelola (kontribusi modal dan skill) dengan ketentuan hasil yaitu Rp 1.200 per kg (stuck). (2) praktik kerja sama bisnis ayam potong di Kecamatan Jekan Raya tidak sesuai dengan akad musyarakah karena hasil diberikan

sebelum keuntungan nyata diperoleh dan kerugian tidak dibagi sesuai porsi modal kedua belah pihak.

B. Landasan Teori

1. Akad *Musyarakah*

a. Pengertian Akad *Musyarakah*

Kata *aqad* berasal dari bahasa Arab, yang pengertian *aqad* secara etimologi adalah ikatan atau kewajiban, dapat juga diartikan sebagai kontak atau perjanjian, sebagaimana yang dimaksudkan tujuan *aqad* adalah mengadakan ikatan untuk persetujuan. Ketika dua orang atau kelompok mengadakan perjanjian maka itu disebut sebagai *aqad*. Kewajiban yang ditimbulkan akibat *aqad* disebut *uqud*. *Akad* ialah kontrak antara dua orang atau lebih, yang dimana *aqad* tersebut mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakat, yakni masing-masing pihak terkait untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah di sepakati.⁸

Musyarakah berasal dari *syirkah* yang dalam bahasa Arab berarti *al-ikhtilath* yang artinya campur atau pencampuran. Maksud pencampuran ini ialah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan.⁹ *Musyarakah* berasal dari *syirkah* yang dalam bahasa Arab berarti *al-ikhtilath* yang artinya campur atau pencampuran. Maksud pencampuran ini ialah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan.

⁸ Karim, A. A. *Analisis fiqih dan keuangan* (3rd ed). Raja Grafindo Persada

⁹ Mardani. *Fiqih ekonomi syariah: fiqih muamalah*. Kencana Pustaka Sprit

Berdasarkan penjelasan dari definisi tersebut maka dapat kita simpulkan bahwa pengertian Akad Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan Musyarakah merupakan akad bagi hasil ketika dua atau lebih. Pengusaha pemilik dana/modal kerja sama sebagai mitra usaha, membiayai investasi usaha baru atau yang sudah berjalan. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam manajemen perusahaan, tetapi itu tidak merupakan keharusan. Para pihak dapat membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai kesepakatan dan mereka juga dapat meminta gaji/upah untuk tenaga dan keahlian yang mereka curahkan untuk usaha tersebut.

b. Rukun dan Syarat Musyarakah

- 1) Rukun dari akad musyarakah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu: pihak-pihak yang berakad, objek akad, tujuan pokok akad dan kesepakatan¹⁰
- 2) Objek akad, yaitu modal (*maal*), kerja (*dharabah*), dan keuntungan (*ribh*)
- 3) Shighah, yaitu ijab dan qabul.

Syarat-syarat yang berhubungan dengan musyarakah dapat dibagi menjadi syarat yang berlaku umum dan syarat khusus pada jenis musyarakah tertentu, sesuatu yang bertalian dengan semua bentuk musyarakah baik dengan harta maupun dengan yang lainnya. Dalam hal ini terdapat dua syarat, yaitu:

¹⁰ Pusat pengkajian hukum islam dan masyarakat madina (pphimm).Edisis revisi komplakasi hukum ekonomi syariah,hlm.22

- a) yang berkenaan dengan benda yang diakadkan adalah harus dapat diterima sebagai perwakilan.
- b) yang berkenaan dengan keuntungan, yaitu pembagian keuntungan harus jelas dan dapat diketahui dua pihak, misalnya setengah, sepertiga, dan yang lainnya.

Sesuatu yang bertalian dengan musyarakah amwal (harta) seperti musyarakah al-'inan dan almufawadhah dalam hal ini terdapat dua perkara yang harus dipenuhi yaitu:

- a) bahwa modal yang dijadikan objek akad syirkah adalah dari alat pembayaran (nuqud) seperti junaih, Riyal dan Rupiah, namun dibolehkan dengan barang dengan syarat barang tersebut dinilai terlebih dahulu dengan ukuran nominal uang
- b) yang dijadikan modal (harta pokok) ada ketika akad musyarakah dilakukan baik jumlahnya sama maupun berbeda.

Sesuatu yang bertalian dengan musyarakah mufawadhah, bahwa dalam mufawadhah disyaratkan:

- a) modal (pokok harta) dalam musyarakah mufawadhah harus sama, jika yang diserahkan berupa dua mata uang yang berbeda, maka harus disamakan dulu nominalnya.
- b) masing-masing pihak yang berserikat hendaklah cakap untuk kafalah, yakni sama-sama merdeka, berakal dan beragama sama.
- c) bagi yang dijadikan objek akad disyaratkan musyarakah umum, yakni pada semua macam jual beli atau perdagangan.

c. Landasan Hukum Musyarakah

Musyarakah berarti kerjasama kemitraan atau dalam Bahasa Inggris disebut *partnership*¹¹. Ditinjau dari Hukum Islam, maka musyarakah dibolehkan, baik menurut Al-qur'an, sunnah, maupun ijma. Akad musyarakah merupakan salah satu akad yang sangat penting dan telah diatur dalam syariat Islam, berikut ini beberapa dalil tentang akad musyarakah.

1) Dalil Al-Qur'an :

Sesungguhnya Allah berfirman dalam QS. Shad/38: 24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِيَ
بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ
دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿١٢٤﴾

Terjemahannya:

“Dia (Dawud) berkata, “Sungguh, dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (ditambahkan) kepada kambingnya. Memang banyak di antara orang-orang yang bersekutu itu berbuat zalim kepada yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan; dan hanya sedikitlah mereka yang begitu.” Dan Dawud menduga bahwa Kami mengujinya maka dia memohon ampunan kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertobat.” (Q.S Shad/38: 24)

2) Dalil Ijma'

Berdasarkan kesepakatan ulama, kitab Al fiq al Islami wa Adilatuhu dapat mengutip akad Musyarakah Dr. Wahbah Zuhaili.

Ternyata para ulama telah menyepakati pelaksanaan akad musyarakah,

¹¹ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta:Prenadamedia Group, cet ke-1, 2014), hlm 142.

¹² <https://quran.kemenag.go.id/surah/38>

memungkinkan akad ini diakui dan sah (syar'i dan qabul) dan mitra usaha dengan pihak terkait (modal dan tenaga kerja).¹³

3) Fatwa DSN-MUI

Selain AL-QURAN dan Hadits, MUI juga telah mengeluarkan fatwa mengenai pembiayaan *musyarakah* telah difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) dengan FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NO:08/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan musyarakah (DSN-MUI,2000)

- a) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - (1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - (2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - (3) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- b) Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, dan memperhatikan hal-hal berikut:
 - (1) Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan.
 - (2) Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan, dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil.

¹³ Ichsan dan Hasanah, U. (2021). *Pembiayaan akad musyarakah pada perbankan syariah*.

(3) Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses

(4) bisnis normal.

(5) Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja.

(6) Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

c) Obyek akad (modal, kerja, keuntungan dan kerugian)

(1) Modal

Modal yang diberikan harus uang tunai, emas, perak atau yang nilainya sama. Modal dapat terdiri dari aset perdagangan, seperti barang-barang, properti, dan sebagainya. Jika modal berbentuk aset, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra.

Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan.

Pada prinsipnya, dalam pembiayaan musyarakah tidak ada Jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan.

(2) Kerja

Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah, akan tetapi, kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari yang lainnya, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya.

Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi kerja harus dijelaskan dalam kontrak.

(3) Keuntungan

Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghindari perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian musyarakah.

Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra.

Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau prosentase itu diberikan kepadanya.

Sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad.

d. Jenis-Jenis Musyarakah

Musyarakah secara general terbagi menjadi dua jenis, yaitu:¹⁴

1) Musyarakah amlak adalah perserikatan kepemilikan suatu aset kekayaan bukan karena sebuah kontrak. Musyarakah amlak terbagi lagi menjadi dua macam, yaitu: musyarakah amlak (kepemilikan) dan musyarakah ‘uqud

a) Musyarakah ikhtiyar (sukarela) adalah Musyarakah yang timbul karena kehendak dua orang yang berserikat, misalkan dua orang yang menerima hibah atau wasiat dan mereka berserikat atas apa yang mereka terima dalam hak milik, atau dua orang yang sama-sama memutuskan untuk berserikat dalam membeli barang.

b) Musyarakah jabar (pakasaan) adalah musyarakah yang timbul tanpa didahului kehendak (otomatis), misalkan tercipta karena warisan.

2) Musyarakah ‘uqud adalah perserikatan dua orang atau lebih yang tercipta karena adanya akad atau kontrak untuk bermitra usaha¹⁵. Dengan menerima pembagian keuntungan dan kerugian. Musyarakah ‘uqud terbagi lagi menjadi empat macam, yaitu:

a) Musyarakah al’inan

Musyarakah al’inan adalah kerja sama dua orang atau lebih untuk bermitra usaha dengan bersama memberikan kontribusi modal dan kerja lalu membagi keuntungan diantara mereka.

¹⁴ Hidayatullah, M. S. (2020). *Implementasi akad brpola kerja sama dalam produk keuangan*. <https://doi.org/10.33084/jhm.v7i1.1613>

¹⁵ Di akses di website <http:kamus.tokoh.pedia.com/m/musyarakah/> tanggal 10-03-2023 jam 11.23

b) Musyarakah al-mufawaadhah

Musyarakah al-mufawaadhah adalah kerja sama dua orang atau lebih untuk bermitra usaha dengan kesamaan modal, kerja, dan pembagian keuntungan diantara mereka.

c) Musyarakah a'mal atau Musyarakah abdan

Musyarakah a'mal atau Musyarakah abdan adalah kerja sama dua orang untuk menerima suatu pekerjaan yang akan dikerjakan secara bersama-sama. Kemudian keuntungan dibagi diantara keduanya dengan menetapkan persyaratan tertentu. Kerjasama ini misalnya diantara dua orang penjahit, tukang besai, dan lain-lain¹⁶.

d) Musyarakah Wujuh

Musyarakah Wujuh adalah kerja sama antara dua orang atau lebih untuk membeli sesuatu tanpa modal, tetapi hanya modal kepercayaan dan keuntungan dibagi antara sesama mereka.

Adapun manfaat dari akad musyarakah yaitu ada 5:

- (1) Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- (2) Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
- (3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan arus kas (*cash flow*) usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.

¹⁶ Teungku muhamad hasbi ash shiddieqy (buku pengantar fiqh mu'amalah) hlm 37

(4) Bank akan lebih selektif dan berhati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadilah yang akan dibagikan.

(5) Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* atau *musyarakah* berbeda dengan prinsip bunga tetap, yakni bank akan menagih penerima pembiayaan (*nasabah*) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan *nasabah*, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Adapun resiko *musyarakah* yaitu ada 2:

- (1) Beresiko terjadi kelalaian dan kesalahan yang disengaja.
- (2) Penyembunyian keuntungan oleh *nasabah* jika *nasabah* tidak jujur.¹⁷

2. Istilah bagi hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (bahasa Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit* dalam kaus ekonomi diartikan pembagian laba¹⁸. Secara definisi *profit sharing* “distribusi beberapa bagian dari laba pada pegawai dari suatu perusahaan¹⁹ Menurut Antonio, bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*).²⁰

Sistem bagi hasil menurut ekonomi syariah:

¹⁷ Muhammad Syafii Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Gema Insani. (2019).

¹⁸ Muhammad, Manajemen Bank Syariah IBI, konsep dan Implementasi Operasional Bank Syariah

¹⁹ Muhammad *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Di Bank Syariah*. (Yogyakarta, UII Press 2002)

²⁰ Syafi Antonio, *Bank Syariah Teori dan Praktek* (Jakarta, gema Insani, 2001)

a. Pendekatan *Profit sharing* (bagi laba)

Profit sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. *Profit* secara istilah adalah Perbedaan yang timbul ketika total pendapatan suatu perusahaan lebih besar dari biaya total.

Di dalam istilah lain *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

b. Pendekatan *revenue sharing* (bagi pendapatan)

Revenue (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang di dapat kan dari penjualan.²¹

Dalam arti lain pendapatan merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah *out put* yang di hasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut.

c. Konsep kerja sama

Terdapat berbagai pandangan tentang perjanjian kerja sama yang menghasilkan beragam rumusan dan definisi tentang perjanjian kerja sama sebagai berikut:

1) Perjanjian perburuan

Istilah ini di kenal pada awal kemerdekaan Indonesia dalam pasal 1 ayat(1) Undang –undang No.21 Tahun 1945 tentang perjanjian

²¹ Cristoper pass dan Bryan Lowes, Kamus Lengkap Ekonomi ,(Edisi ke-2 .Jakarta:Erlanga ,1994)

perburuhan antara serikat buruh dan majikan²². Menurut ketentuan tersebut perjanjian perburuhan adalah perjanjian tentang syarat-syarat perburuhan antara serikat buru dengan majikan (disingkat perjanjian perburuan) atau merupakan perjanjian yang di selenggarakan oleh serikat atau serikat-serikat buruh yang telah didaftarkan pada kementerian perburuan dengan majikan,majikan-majikan,perkumpulan atau perkumpulan-perkumpulan majikan yang berbadan hukum yang pada umumnya atau semata-mata memuat syarat-syarat yang harus di perhatikan dalam perjanjian kerja.

2) Perjanjian kerja sama

Didefinisikan sebagian perjanjian yang merupakan hasil perundingan antara serikat pekerja/serikat buruh atau beberapa perjanjian kolektif adalah perjanjian yang dibuat antara perusahaan dan organisasi perwkilan pekerjaan,seperti serikat pekerjaan(Kerckhofs, 2011)²³.Ia melanjutkan bahwa perjanjian tawar menawar kolektif sektoral dan nasional dapat di perluas untuk para pekerja dan pengusaha yang tidak diwakili oleh pihak yang menandatangani perjanjian.

3) Kesepakatan kerja bersama

Kesepakatan hasil perundingan yang di selenggarakan oleh serikat pekerjaan atau gabungan serikat pekerja dengan pengusaha atau

²² Wijayanti, A. (2009). *Hukum ketenagakerjaan pasca reformasi* (Vol. 1). Sinar Grafika.

²³ Sridadi, Ahmad Rizki. *Pedoman Perjanjian Kerja Bersama: Perjanjian Kerja Bersama Antara Pengus dan Serikat Pekerja dalam Perspektif Manajemen Sumber Daya Manusia*. EMPAT DUA MEDIA (CV. CITA INTRANS SELARAS), 2016.

gabungan perusahaan yang memuat syarat-syarat kerja, untuk mengatur dan melindungi hak dan kewajiban kedua pihak. Istilah kesepakatan kerja bersama di kenal pada era berlakunya Undang – Undang Republik Indonesia No.25 Tahun 1997 tentang ketenagakerjaan. Ia diatur pada pasal 1 angka 15 Undang – Undang Republik Indonesia No.25 Tahun 1997 tentang ketenagakerjaan. Istilah tersebut kemudian diganti dengan perjanjian kerja sama menurut Undang – undang Republik Indonesia No.13 Tahun 2013 tentang ketenagakerjaan. Salah satu perbedaan mendasar antara kedua istilah tersebut terletak pada kata “perjanjian” pada perjanjian kerja sama. Menurut perspektif hukum, istilah perjanjian mengandung konotasi dan pengertian yang lebih kuat dari pada istilah kesepakatan dengan alasan istilah perjanjian merupakan perwujudan perikatan yang lahir dari kehendak kedua pihak serikat pekerjaan dan pengusaha, untuk bersepakatan.²⁴

3. Jenis-jenis kontrak

Para ahli di bidang kontrak tidak ada kesatuan pandangan tentang pembagian kontrak. Ada ahli yang mengkajinya dari sumber hukumnya, namanya aspek kewajibannya, maupun aspek larangan. Berikutnya ini di sajikan jenis-jenis kontrak berdasarkan pembagian di atas.

a. Kontrak menurut sumber hukumnya (Sudikno Mertokusumo, 1987:11)

Kontrak berdasarkan sumber hukumnya merupakan penggolongan kontrak

²⁴ Ahmad Rizki Sridadi, *Pedoman Perjanjian Kerja Bersama*, hal 24-27

yang di dasarkan pada tempat kontrak itu di temukan. Sudikno Mertokusumo menggolongkan perjanjian (kotrak) dari sumber hukumnya. Ia membagi jenis perjanjian (kontra) menjadi lima macam,yaitu:

- 1) Perjanjian yang bersumber dari hukum keluarga,seperti halnya perkawanaan
 - 2) Perjanjian yang bersumber dari kebendaaan,yaitu hubungan dengan peralihan hukum benda misalnya peralihan hak milik.
 - 3) Perjajian obligator, yaitu perjajian yang menimbulkan kewajiban.
 - 4) Perjanjian yang bersumber dari hukum acara,yang di sebut dengan *bewijsove rechtelijke overeenkomst*
 - 5) Perjanjian yang bersumber dari hukum publik
- b. Kontrak menurut namanya

Penggolongan ini didasarkan pada nama perjanjian yng tercantum didalam pasal 1319 KUH perdata dan artikel 1355 NBW. Di dalam pasal 1319 KUH perdata dan artikel 1355 NBW hanya disebutkan dua macam kontrak nominaat (bernama) dan kontrak innominaan (tidak bernama). Kontrak nominaat adalah kontrak yang dikenal dalam KUH perdata. Yang termasuk dalam kontrak nomonaat adalah jual beli,tukar menukar, sewa menyewa, persektuan perdata,hibah, penitipan, pinjam pakai, pinjam meminjam, pemberian kuasa, penanggungan utang,perdamaian, dan lain lain. Sedangkan kontrak innominaat adalah kontrak yang timbul, tumbuh, dan berkembang dalam masyarakat. Jenis kontrak ini belum dikenal dalam KUH perdata. Yang termasuk dalam kontrak innominaat adalah leasing,

beli sewa, *franchise*, kontrak Rahim, *joint venture*, kontrak karya, *production sharing*, dan lain lain.

Contoh kontrak campuran, pengusaha sewa rumah penginapan hotel menyewakan kamar tetapi juga menyediakan makanan.

c. Kontrak menurut bentuknya

Di dalam KUH perdata, tidak di sebutkan secara sistematis tentang bentuk kontrak. Namun apa bila kita menelaah berbagai ketentuan yang tercantum dalam KUH perdata pada kontrak menurut bentuknya dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu kontrak lisan dan tertulis. Kontrak lisan adalah kontrak atau perjanjian yang di buat oleh pihak cukup dengan lisan atau kesepakatan para pihak (pasal 1320 KUH perdata). Dengan adanya consensus maka perjanjian itu telah terjadi. Termasuk dalam golongan ini adalah perjanjian konsesual dan rill. Perbedaan ini diilhami dari hukum romawi. Dalam hukum romawi, tidak hanya memerlukan adanya kata sepakat, tetapi perlu diucapkan kata-kata dengan yang suci dan juga harus di dasarkan atas penyerahan nyata dari suatu benda.

Kontrak tertulis merupakan kontrak yang dibuat oleh para pihak dalam bentuk tulisan. Hal ini dapat kita lihat pada perjanjian hibah yang harus yang harus dilakukan dengan akta notaris (pasal 1682 KUH perdata) kontrak ini dibagi menjadi dua macam, yaitu dalam bentuk akta di bawah tangan dan akta notaris. Akta di bawah tangan adalah akta yang cukup di buat dan ditandatangani oleh para pihak.

Definisi hukum kontrak yang tercantum dalam Enksiklopedia Indonesia mengkannya dari aspek ruang lingkup pengaturanya, yaitu persetujuan dan ikatan warga hukum. Tampaknya, definisi ini menyamakan pengertian antara kontrak (perjanjian) dengan persetujuan, padahal antara keduanya adalah berbeda. Kontrak (perjanjian) merupakan salah satu sumber perikatan, sedangkan persetujuan salah satu syarat sahnya kontrak. Dengan adanya berbagai kelemahan dari definisi di atas maka definisi itu perlu dilengkapi dan disempurnakan. Jadi menurut penulis, bahwa hukum kontrak adalah:

“Keseluruhan dari kaidah-kaidah hukum yang mengatur hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum”

Definisi ini berdasarkan pada pendapat Van Dunne, yang tidak hanya mengkaji kontrak pada tahap kontraktual semata-mata, tetapi juga harus diperhatikan perbuatan sebelumnya. Perbuatan sebelumnya mencakup tahap *pracontractual* dan *post contractual*. *Pracontractual* merupakan tahap penawaran dan penerimaan, sedangkan *post contractual* adalah pelaksanaan perjanjian. sebuah Hubungan hukum adalah yang menimbulkan akibat hukum. Akibat hukum, yaitu timbulnya hak dan kewajiban. Hak merupakan sebuah kenikmatan, sedangkan kewajiban merupakan beban.²⁵

²⁵ Salim”Hukum kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak” hal 13-14

d. Kontrak Timbal Balik

Penggolongan ini dilihat dari hak dan kewajiban para pihak. Kontrak timbal balik merupakan perjanjian yang dilakukan para pihak menimbulkan hak dan kewajiban-kewajiban pokok seperti pada jual beli dan sewa-meyewa.

e. Perjanjian Cuma-Cuma atau dengan Atas Hak yang Menbebani

Penggolongan ini didasarkan pada keuntungan salah satu pihak dan adanya Prestasi dari pihak lainnya. Perjanjian Cuma-Cuma merupakan perjanjian, yang menurut hukum hanyalah menimbulkan keuntungan bagi salah satu pihak.

f. Perjanjian Berdasarkan Pihaknya

Yaitu perjanjian pokok dan perjanjian *accessoir*. Perjanjian pokok merupakan perjanjian yang utama, yaitu perjanjian pinjam-meminjam uang, baik kepada individu maupun lembaga perbankan. Sedangkan perjanjian *accessoir* merupakan perjanjian tambahan, seperti perjanjian pembedaan hak tanggungan.²⁶

4. Pandangan Ulama Tentang Bagi Hasil

a. Ulama Hanafiyah

Pandangan ulama Hanafiyah bila ditinjau dari tujuan kedua pihak, *mudharabah* adalah serikat laba. Karena dalam perikatan itu ada unsur penyerahan harta dari pemodal dan unsur penyerahan nya tenaga dari

²⁶ Salim. "Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak" hal 25-27

mudharib, untuk menjalankan modal agar dapat menikmati labanya bersama pemilik modal.

b. Ulama malikiyah

Ialah perikatan perwakilan yang dilaksanakan oleh pemilik modal dan orang lain sebagai pengelola modal untuk menjalankan usahanya. Modal usaha yang digunakan menurut malikiyah harus berupa uang. Ketentuan bagi hasil dalam pengelolaan modal tidak merugi ketika digunakan untuk kepentingan usaha. Apabilah merugi, kerugian itu harus ditutupi laba yang di dapat.

c. Ulama Hanabilah

Dalam bagi hasil *mudhrabah*, pengelola modal tidak mendapat bagian dari laba jika belum memberikan modal kepada pemiliknya dan belum menutupi kerugian dari laba yang di dapat. Oleh karenanya, apabilah ia mengelolah modal untuk perdagangan yang lain lagi tetapi setelah di jual rugi ia harus menutupi kerugian tersebut dari keuntungan yang diperoleh²⁷.

Bagi hasil adalah pembagian keuntungan diantara kedua belah pihak atas suatu usaha bisnis, pembagian keuntungan diantara kedua belah pihak berdasarkan perjanjian di awal. Adapun akad-akad bagi hasil yaitu *mudharabah*, *musyarakah*, *muzaraah* dan *musaqah*. Didalam sejaranya bagi hasil telah diimplementasikan sebelum datangnya Islam. Pembagian keuntungan ini, pernah langsung dipraktikan oleh nabi Muhammad SAW

²⁷ Islami, A. (2021). Analisis Jaminan dalam Akad-Akad Bagi Hasil (Akad Mudharabah dan Akad Musyarakah) di Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 1-22.

bersama dengan istrinya Khadijah dan juga oleh khalifa Umar bin Khattab.²⁸

Seorang pemilik modal yang memiliki modal lebih karena sesuatu sebab tidak dapat mengusahakan atau mengerjakan, tetapi ia ingin mendapatkan hasil dari usaha yg di jalankan nya, maka ia mengesahkan orang lain untuk mengusahakan atau mengerjakan ushanya, dengan imbangan yang ditentukan sebelumnya. Atas dasar tolong menolong ini, si pemilik tanah pertanian mendapatkan keuntungan berupa bagian dari hasil usaha itu.²⁹

5. Jenis akad bagi hasil

Bentuk-bentuk kerjasama bagi hasil dalam ekonomi syari'ah secara umum dapat dilakukan dalam empat akad, yaitu Musyarakah, Mudharabah, Muzara'ah, dan MUSAQAH. digunakan pada sistem bagi hasil, pada umumnya menggunakan kontrak kerjasama pada akad Musyarakah dan Mudharabah.

A. *Al Mudarabah*

Mudarabah berasal dari kata dharb, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha³⁰. Mudharabah termasuk salah satu bentuk akad syirkah (perkongsian). Istilah lain mudharabah digunakan oleh orang irak, sedangkan orang Hijaz

²⁸,Desi Isnaini, ,(Impelementasian Bagi Hasi di Perbankan Syariah) hal 37-41

²⁹.Urip Santoso Hak Atas Tanah, Hak Pengelolaan, dan Hak Milik Atas Satuan Rumah Susun)

³⁰ Muhammad Syafii Antonio, Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik (Jakarta: Gema Insani. 2001), 95.

menyebutnya dengan istilah qiradh. Dengan demikian, mudharabah dan qiradh adalah istilah maksud yang sama.³¹

Mudharabah termasuk juga perjanjian antara pemilik modal (uang dan barang) dengan pengusaha dimana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu usaha atau proyek dan pengusaha setuju untuk mengelolaproyek tersebut dengan bagi hasil sesuai dengan perjanjian.⁹ Disamping itu mudharabah juga berarti suatu pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang memberi modal niaga kepada orang lain agar modal itu diniagakan dengan perjanjian keuntungannya dibagi antara dua belah pihak sesuai perjanjian, sedang kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

Oleh karena itu ada beberapa rukun dan syarat dalam pembiayaan mudharabah yang harus diperhatikan yaitu :

a) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)

Akad mudharabah, harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (shahibul maal), pihak kedua sebagai pelaksana usaha (mudharib). Syarat keduanya adalah pemodal dan pengelola harus mampu melakukan transaksi dan sah secara hukum.

b) Objek Mudharabah (modal dan kerja)

Objek merupakan konsekuensi yang logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudharabah, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan

³¹ Rachmat Syafei, MA. Fiqh Muamalah, (Bandung: Pustaka Setia,2001),hal.223

kerjanya sebagai objek mudharabah³². Modal yang diserahkan berbentuk keahlian, ketrampilan, selling skill dan lain-lain.

c) Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)

Kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad mudharabah. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusi dana dan si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk berkontribusi kerja. Syaratnya adalah melafazkan ijab dari yang punya modal dan qabul dari yang menjalankannya.

d) Nisbah keuntungan

Nisbah adalah rukun yang khas dalam akad mudharabah, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang bermudharabah. Mudharib mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan shahib al-maal mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.

B. *Musyarakah (Joint Venture profit & loss sharing)*

Menurut Antonio Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan

³² Dewi, Ernanda Kusuma, and Ayu Astari. "Peran pembiayaan mudharabah dalam pengembangan kinerja usaha mikro pada bmt (baitul maal wat tamwil)." *Law and justice* 2.2 (2018): 113-123.

resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan³³. Manan mengatakan musyarakah adalah hubungan kemitraan antara perusahaan dengan konsumen untuk suatu masa terbatas pada suatu proyek baik perusahaan maupun konsumen memasukkan modal dalam perbandingan yang berbeda dan menyetujui suatu keuntungan yang ditetapkan sebelumnya, lebih lanjut Manan mengatakan bahwa sistem ini juga didasarkan atas prinsip untuk mengurangi kemungkinan partisipasi yang menjerumus kepada kemitraan akhir oleh konsumen dengan diberikannya hak pada perusahaan pada mitra usaha untuk membayar kembali saham perusahaan secara sekaligus ataupun berangsur-angsur dari sebagian pendapatan bersih operasinya.

Musyarakah adalah mencampurkan salah satu dari macam harta dengan harta lainnya sehingga tidak dapat dibedakan di antara akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

6. Pemasaran

Menurut Fandy Tjiptono, pemasaran merupakan fungsi yang memiliki kontak paling besar dengan lingkungan eksternal padahal perusahaan hanya memiliki kendali yang terbatas terhadap lingkungan eksternal. Pemasaran bertujuan untuk menarik perhatian pembelian dalam

³³ Soetopo, Kartika, David PE Saerang, and Lidia Mawikere. "analisis implementasi prinsip bagi hasil, risiko dan penanganan pembiayaan bermasalah terhadap pembiayaan musyarakah dan pembiayaan mudharabah

mengonsumsi produk yang di tawarkan. Oleh karena itu, pemasaran memainkan peranan penting dalam pengembangan strategi.

A. Adapun ruang lingkup pemasaran:

a) Barang

Barang merupakan produk nyata yang memiliki bagian terbesar dalam proses produksi maupun pemasaran. Perusahaan bisa memasarkan mobil, lemari es, *handphone*, laptop, jam tangan dan lain sebagainya. Peluang pasar pada komoditas barang sangat besar. Semakin banyak inovasi tentunya akan semakin menggairahkan pasar.

b) Jasa

Jasa merupakan produk yang ditawarkan dalam bentuk abstrak perkembangan jaman memang melahirkan berbagai ide-ide bisnis tentang apa saja yang bisa dipasarkan. Bisnis pelayanan jasa semakin menjamur dan memiliki prospek bisnis yang sangat bagus³⁴. Dunia bisnis saling ketergantungan dengan berbagai pihak yang lainnya. Untuk menjembatani peluang itu, muncullah industri jasa yang memberikan pelayanana jasa. Contohnya industri perbangkan, transportasi meliputi darat, laut, udara, asuransi, bahkan laundry dan warung internet dll.

³⁴ Auliya, A., & Aurellia, T. (2021). Analisis Strategi Pemasaran pada Perusahaan jasa event decoratioan senada décor by every decoration. *Jurnal Pesona Hospitality*

c) Acara/Kegiatan

Ide bisnis juga dapat bisa diperoleh dari mengadakan berbagai acara atau *event*. Memang bisnis dibidang ini sangat tergantung dari regulasi waktu. Misalnya saja *event* olah raga piala dunia 4 tahunan sekali.

d) Pengalaman

Saat ini, salah satu aspek penting bagi *marketer* adalah bagaimana menciptakan suatu pengalaman yang akan tertanam didalam benak pelanggan. Contohnya produk-produk Apple yang menawarkan pengalaman bagi penggunanya tentang keindahan, kemudahan dan serta kecanggihan.

e) Tempat

Suatu tempat yang memiliki daya tarik keindahan, unik bernilai jual, pasti mendatangkan keuntungan.

Dalam kondisi bisnis seperti pada masa sekarang ini konsep pemasaran harus digunakan untuk mencapai sukses bagi perusahaan. Pemasaran berawal dari suatu ide bahwa untuk mencapai laba jangka panjang perusahaan harus dapat memahami konsumen beserta keinginannya. Sehingga perusahaan harus membagi konsumen ke dalam beberapa segmen dan menganalisis keinginan dari masing-masing segmen Pemasaran merupakan salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang Dilakukan oleh perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya, berkembang untuk mendapatkan laba.

Kegiatan pemasaran dirancang untuk memberi arti melayani dan memuaskan kebutuhan konsumen yang dilakukan dalam rangka mencapai tujuan

perusahaan tersebut. Pemasaran merupakan suatu kegiatan bisnis yang dilakukan oleh individu maupun kelompok untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dan masyarakat. Pemasaran melibatkan semua orang dalam perusahaan yang bekerja untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada, orientasi ini semakin disadari sebagai kunci peningkatan manajemen pemasaran untuk membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Peter Drucker dalam Philip Kotler, salah seorang ahli yang terkenal dalam bidang manajemen mengatakan sebagai berikut: Tujuan pemasaran adalah membuat agar penjualan berlebih-lebihan dan mengetahui dan memahami konsumen dengan baik sehingga produk atau pelayanan cocok dengan konsumen tersebut dan laku dengan sendirinya. Konsep pemasaran yaitu untuk mencapai tujuan perusahaan maka harus mengetahui dan menentukan kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang efektif dan efisien dibanding dengan perusahaan pesaing.

Adapun konsep dalam pemasaran adalah sebagai berikut:

a. Konsep Produksi

Konsep produksi menegaskan bahwa akan memilih produk yang tersedia secara luas dan tidak mahal. Manajer bisnis yang berorientasi pada produksi berkonsentrasi untuk mencapai efisiensi yang tinggi, biaya rendah, dan distribusi massal. Mereka menganggap bahwa konsumen utama akan tertarik pada ketersediaan produk dan harga yang rendah. Kecenderungan ini masuk akal di Negara berkembang. Konsumen lebih tertarik untuk mendapatkan produk dari

pada kelengkapannya. Juga bisa digunakan apabila perusahaan ingin memperluas pasar. Jadi konsumen itu lebih mementingkan produknya yang berkualitas dan barangnya pun lebih murah dan mudah dijangkau dipasaran.

b. Konsep Penjualan

Konsep penjualan adalah salah satu kecenderungan bisnis yang umum. Konsep penjualan menyatakan bahwa konsumen dan bisnis, jika dibiarkan begitu saja, tak akan membeli cukup banyak produk dari organisasi tertentu. Dengan demikian, organisasi harus melakukan usaha penjualan dan promosi dan agresif. Konsep ini menganggap bahwa konsumen umumnya menunjukkan kelambanan atau penolakan untuk merangsang pembelian yang lebih banyak.

Konsep penjualan dipraktikkan secara agresif dengan barang-barang yang tak dicari, atau barang-barang yang pembeli secara normal tak terpikir untuk membelinya, seperti asuransi, ensklopedi, dan lokasi pemakaman.²⁶ Jadi para konsumen itu hanya membeli barang yang dibutuhkan saja atau membeli barang yang diperlukan saja, walaupun para penjual itu sudah menawarkan produk yang dijual tapi konsumen itu tidak mau membelinya.

c. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran menyebutkan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi jika perusahaan itu lebih efektif dari pada pesaingnya dengan menciptaka, menyerahkan, dan

mengkomunikasikan manfaat pelanggan yang lebih unggul bagi pasar sasaran yang dipilihnya. Konsep pemasaran berbeda dengan tiga konsep yang dinyatakan di atas. Konsep ini berorientasikan memenuhi keperluan dan kemahuan dan efektif, sedangkan tiga konsep sebelumnya berorientasikan kepentingan industri untuk menjual produk. Konsep pemasaran terdiri dari empat pilar yaitu:

- a) Pasar sasaran: perusahaan bisa melakukan yang terbaik jika mereka memilih pasar sasaran dengan hati-hati dan mempersiapkan program pemasaran yang sesuai.
- b) Kebutuhan pelanggan: setelah perusahaan menentukan pasar sasarannya, mereka harus memahami kebutuhan pelanggan.
- c) Pemasaran terpadu: pada saat semua departemen di sebuah perusahaan bekerjasama untuk melayani kepentingan pelanggan, hasilnya berupa pemasaran terpadu.
- d) Profitabilitas: tujuan terpenting dari konsep pemasaran adalah membantu organisasi untuk mencapai tujuan. Bagi perusahaan swasta, tujuan utamanya adalah kemampuan untuk memperoleh keuntungan secara terus-menerus dalam jangka panjang.

Media komunikasi, media merupakan alat perantara yang dipergunakan untuk membatu sumber menyampaikan, meneruskan atau menyebarkan pesan kepenerima. Penggunaan media untuk menjangkau banyak penerima dan waktu relative singkat. Media berfungsi sebagai fasilitas memperoleh hiburan,

pemenuhan waktu luang dan teman dalam kesendirian. Untuk menjangkau penerima pesan di tempat dan waktu berbeda sumber pesan menggunakan media komunikasi telpon, *handphone*, komputer online, aplikasi media sosial dan ragam jenis media berbasis online lainnya untuk mengirimkan dan menerima pesan dari penerima.³⁵

Jadi dalam menentukan pemasaran seseorang penjual harus berusaha menawarkan kepada calon pembeli supaya tertarik dengan produk yang ditawarkan itu, dengan begitu kalau pembeli itu sudah tertarik dengan produk yang ditawarkan maka pembeli itu akan membeli produk yang ditawarkan oleh penjual itu.

7. Manajemen pemasaran syariah

Marketing Syari'ah adalah sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stek holdernya, yang didalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.

Ini artinya bahwa Syari'ah marketing, seluruh proses baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai (value), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah islami tidak terjadi dalam suatu transaksi dalam pemasaran dapat dibolehkan.

³⁵ Arianto "Konsep Pemasaran, Konsep dan Aplikasi di Era Digital'hal 4

Ada karakteristik syari'ah marketing yang dapat menjadi panduan bagi para pemasar sebagai berikut:

- a. Teistis (rabbaniyah) : ini di maksudkan bahwa sumber utama etika dalam islam adalah kepercayaan total dan murni terhadap kesatuan (keesaan) Tuhan.
- b. Jiwa seseorang Syari'ah marketer meyakini bahwa hukum-hukum syari'ah yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah yang paling adil, paling sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan, paling banyak mencegah segala bentuk kerusakan, paling mampu mewujudkan, kebenaran, memusnahkan kebatilan dan menyebarkan kemaslahatan.
- c. Etis (*akhlasiyyah*): keistimewaan lain dari Syari'ah marketer selain karena teistis (rubhaniyyah) juga karena ia sangat mengedepankan masalah akhlaq (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya, karena.
- d. Realistis (*al-waqiyyah*): Syari'ah marketer adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasan dan keluwesan Syari'ah Islamiyyah yang melandasinya. Syari'ah marketer adalah para pemasar professional dengan penampilan yang bersih, rapi dan bersahaja, apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakan, bekerja dengan mengedepankan nilai-nilai religious, kesalehan, aspek moral dan kejujuran aktifitas pemasaran.

Syari'ah Marketing harus bertumpu pada empat prinsip dasar:

a. Ketuhanan (*Rubbaniyah*)

Dihati yang paling dalam, seorang Syari'ah marketer meyakini bahwa Allah SWT. Selalu dekat dan mengawasinya ketika dia sedang melaksanakan segala macam bentuk bisnis dan dia yakin segala hal sekecil apapun nanti akan diminta pertanggung jawabannya.

b. Menjunjung tinggi akhlak mulia/ Etis (*Akhlaqiyah*)

Syari'ah marketer sangat mengedepankan masalah akhlak (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya. Beberapa kasus korupsi di negara kita menunjukkan bahwa nilai dan moral sudah tidak lagi menjadi pedoman dalam berbisnis. Segala cara dihalalkan asalkan bisa mendapatkan keuntungan finansial yang sebesar-besarnya.

c. Mewaspadaai keadaan pasar yang selalu berubah/Realitas (*Waqi'iyah*)

Syari'ah marketing bukanlah konsep yang eksklusif, fanatik, antimodernitas, dan kaku. Syari'ah marketing adalah konsep pemasaran yang fleksibel dan luwes dalam bersikap dan bergaul. Sangat memahami bahwa dalam situasi pergaulan lingkungan yang sangat heterogen, dengan beragam suku, agama, dan ras, ada ajaran yang diberikan oleh Allah SWT dan dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW untuk bersikap lebih bersahabat, santun, dan simpatik terhadap saudara-saudaranya dari umat lain.

- d. Selalu berorientasi untuk memartabatkan manusia/humanities (AlInsaniyyah)

Syari'at Islam adalah Syariah yang humanistik. Syariat Islam diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan ras, warna, kulit, kebangsaan dan status. Dengan memiliki nilai ini. Manusia menjadi terkontrol dan seimbang, bukan karena manusia yang serakah, yang menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan yang sebesar-besarnya. Bukan menjadi manusia yang bisa bahagia di atas penderitaan orang lain. Hal inilah yang membuat Syari'ah memiliki sifat universal sehingga Syari'at humanistik universal.

8. Marketing Mix/ Bauran Pemasaran

Santon mendefinisikan sebagai kombinasi dari empat variabel atau kegiatan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yaitu produk, harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi. Marketing mix merupakan variabel-variabel terkendali (*controllable*) yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dari segmen pasar tertentu yang dituju perusahaan.

Pemasaran suatu usaha untuk merencanakan, mengimplementasikan (yang terdiri dari kegiatan mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinir) serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Di dalam fungsi manajemen pemasaran ada kegiatan menganalisis yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui pasar dan lingkungan pemasarannya, sehingga dapat di peroleh

seberapa besar peluang untuk merebut pasar dan seberapa besar ancaman yang harus dihadapi.³⁶

Bila perusahaan menginginkan untuk memperoleh keberhasilan dalam menghadapi tanggapan konsumen di segmen pasar tertentu, maka perusahaan harus merumuskan kombinasi aspek-aspek strategi pemasaran tersebut dengan tepat dan mempergunakan teknik-teknik pemasaran yang sesuai dengan perilaku konsumennya. Oleh sebab itu perumusan strategi marketing mix sangat ditentukan karakteristik segmen pasarnya, yaitu menyangkut perilaku konsumen dan proses pembeliannya Marketing Mix (bauran pemasaran) merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya, kegiatan ini dilakukan secara bersamaan diantara elemen-elemen yang ada dalam marketing mix itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain.

Kepuasan pelanggan tergantung pada anggapan kinerja produk dalam menyerahkan nilai relative terhadap harapan pembeli. Bila kinerja atau prestasi sesuai atau bahkan melebihi harapan, pembelinya merasa puas perusahaan yang cerdas menpuyai tujuan membuat gembira pelanggan dengan hanya menjajinkan apa yang dapat mereka serahkan, kemudian menyerahkan lebih banyak dari yang mereka janjikan.³⁷ Transaksi adalah perdagangan antara dua pihak, yang paling sedikit melibatkan dua macam nilai, persetujuan mengenai kondisi, waktu dan tempat. Pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan atau keinginan tertentu yang sama, yang

³⁶ Agustina Shinta, M.P. "Manajemen pemasaran" hal 8-9

³⁷ Agustina Shinta, M.P. "Manajemen pemasaran" hal 78-79

mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan.

9. Strategi pemasaran

Strategi adalah “penepatan” misi perusahaan, penerapan susunan organisasi dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan tertentu untuk mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai. Menurut Kennet Andrew, strategi merupakan suatu pola sasaran, maksud dan tujuan dan kebijakan, serta rencana-rencana penting untuk mencapai tujuan, yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang dianut atau yang akan dianut oleh perusahaan. Strategi pemasaran melalui produk dan saluran distribusi merupakan faktor yang sangat berpengaruh terhadap volume penjualan.³⁸

Dari beberapa pengertian strategi menurut beberapa ahli maka dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan pendekatan secara penuh yang berhubungan dengan pelaksanaan ide atau gagasan perencanaan dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu. Strategi agar lebih baik harus memiliki koordinasi tim kerja, mempunyai identifikasi faktor pendukung yang sama dengan prinsip-prinsip rencana untuk kedepannya yang dibuat oleh perusahaan dan implementasikan dalam proses organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Strategi merupakan langkah-langkah yang harus dijalankan

³⁸ Muzayyanah Jabani, “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah (Rahn) Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Kota Palopo”, *Jurnal of Islamic Management And Bussines*, Vol. 1 No. 1 (2018) 25

oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Terkadang langkah yang harus dihadapi sangat rumit, namun ada pula langkah yang relatif mudah.

Disamping itu banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah. Dalam islam bagian pertama yang terpenting dalam untuk mencapai tujuan-tujuan islam adalah tercapainya semua aspek kehidupan keduniaan dengan aspek spiritual untuk menghasilkan suatu peningkatan moral, tidak satupun sasaran yang akan dapat diwujudkan dan kesejahteraan manusia yang hakiki sulit untuk dicapai.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan yang mempertahankan kelangsungan hidup untuk berkembang, dan mendapatkan laba, perusahaan juga merupakan faktor penting dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Untuk itu kegiatan pemasaran harus dapat memberikan kepuasan konsumen jika perusahaan tersebut menginginkan usahanya tetap berjalan terus atau menginginkan konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan. Pengusaha yang sudah mulai mengenal bahwa pemasaran merupakan faktor penting untuk mencapai sukses perusahaan, khususnya dalam hal memasarkan produknya, setiap perusahaan akan berusaha keras untuk mengetahui adanya cara dan falsafah baru yang terlibat dalam kegiatan pemasaran yang disebut dengan konsep pemasaran.

10. Usaha Ayam Broiler

a. Pengertian Ayam Broiler

Ayam potong atau ayam broiler adalah ayam rasa yang mempunyai sifat pertumbuhan yang cepat dan dipelihara untuk tujuan memproduksi daging potong. jenis ras unggulan hasil persilangan dari bangsa-bangsa ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam. Ayam broiler ialah istilah yang biasa dipakai untuk menyebut ayam hasil budidaya teknologi peternakan yang memiliki karakteristik ekonomi menggunakan konversi pakan rendah serta siap dipotong pada usia yang terbilang muda, pada umumnya ayam broiler ini siap untuk dipanen pada rentang usia 28-45 hari dengan berat badan 1,2-1,9 Kg/ekor. Sebetulnya istilah ayam broiler merupakan istilah asing yang menunjukkan cara memasak ayam di negara-negara barat.

Sampai saat ini belum ada istilah yang tepat untuk menggantikannya, sama halnya dengan istilah ayam kampung. Saat ini beternak ayam broiler semakin digemari karena proses panennya yang relatif lebih cepat jika dibandingkan dengan ternak kambing, sapi, ataupun hewan yang lain yang juga diternakkan dengan tujuan untuk diambil dagingnya. Kecepatan produksi daging dalam waktu yang lebih cepat dan singkat hanya dengan membutuhkan waktu 4 atau 5 pekan produksi daging sudah dapat dipasarkan atau dikonsumsi, sehingga menjadikan ayam broiler hewan ternak yang paling efisien dan ekonomis.

Ayam broiler umumnya dipelihara dalam jangka waktu 5-6 pekan dengan bobot tubuh antara 1,4-1,6 Kg per ekor. Akan tetapi bobot ayam broiler yang memiliki bobot lebih dari itu juga masih diterima konsumen,

misalnya bobot tubuh antara 1,8-2 Kg per ekor yang memerlukan masa pemeliharaan antara 6-7 pekan. Dalam hal ini kegiatan konsumen harus dipelajari dahulu sehingga diketahui sampai bobot tubuh berapakah ayam broiler masih mampu diterima oleh konsumen..³⁹

Ayam broiler kaya nutrisi sebab kandungan lemaknya lebih banyak dibandingkan ayam kampung. Ayam broiler adalah ayam ras yang mampu tumbuh cepat sehingga dapat menghasilkan daging dalam waktu relative singkat (5-7minggu). Broiler mempunyai peranan yang penting sebagai sumber protein hewani asal ternak.

Adapun karakteristik dari ayam broiler ini yaitu memiliki ukuran badan yang relative besar, padat, kompak, berdaging penuh, produksi telur rendah, bergerak lamban, tenang, dan mengalami dewasa kelamin yang lamban.

Ayam broiler ini berkembang biak dengan cara inseminasi. Inseminasi adalah sperma ayam jantan yang diambil menggunakan jarum suntik dan kemudin disuntikkan kea yam betina.

b. Jenis-jenis Usaha Ayam Broiler

Seperti usaha peternakan ayam broiler dimana usaha peternakan ayam tersebut memiliki keuntungan yang tinggi dan bisa menjadi sumber pendapatan bagi para peternak. Akan tetapi dalam menjalankan bisnisnya banyak peternak yang masih mengabaikan prinsip – prinsip etika bisnis, karena di ketahui bahwa usaha peternak memiliki dampak negatif bagi

³⁹https://www.elinotes.com/2020/09/mengenal-ayam-potong-broiler.html#google_vignette

masyarakat terlebih lokasi usaha peternak memiliki dampak negatif bagi masyarakat terlebih lokasi usaha tersebut berdekatan dengan pemukiman masyarakat.

Dari berbagai jenis ayam yang ada, ayam broiler menjadi usaha ternak ayam yang paling menguntungkan. Keuntungan itu meliputi masa panennya yang terbilang cepat, permintaan pasar tinggi, dan harga ayam jenis ini terjangkau oleh masyarakat. Keuntungan dari sekali panen dari usaha ternak ayam ini bisa mencapai puluhan juta rupiah.

Secara garis besar ada tiga jenis sistem usaha ternak ayam broiler yang berkembang di masyarakat, yaitu mandiri, semi mandiri, dan kemitraan. Masing-masing sistem usaha tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan.

a) Sistem mandiri

Sistem mandiri adalah sistem usaha beternak ayam broiler sepenuhnya ditanggung oleh peternak. Seluruh biaya operasional 100% di tanggung oleh peternak, mulai dari menyediakan kandang, peralatan, tenaga kerja, dan sarana produksi ternak seperti pakan, obat, vitamin, vaksin, dan lain-lain, bahkan sampai pemasaran ayam broiler dilakukan oleh peternak.

Kelebihan dari sistem ini adalah keuntungan yang didapatkan bisa lebih maksimal sebab keuntungannya 100% milik peternak dan harga jual ayam juga bisa lebih tinggi karena biaya pemasaran yang lebih rendah.

b) Sistem semi mandiri

Berbeda dengan sistem mandiri yang biaya sepenuhnya ditanggung oleh peternak tetapi modal, produksi, pemasaran tidak sepenuhnya di tanggung oleh peternak tetapi ada pihak lain yang membantu di beberapa unsur. Perbedaan dengan sistem mandiri dengan semi mandiri adalah adanya unsur kerja sama peternak dengan perorangan atau perusahaan yang bergerak di bidang saponak dan pemasaran.

Misalnya peternak bekerja sama dengan penjual pakan, peternak membeli pakan selama 2 pekan dengan modal sendiri, kemudian kekurangan pakan di hari ke-15 sampai panen akan ditanggung oleh pihak kedua atau penjual pakan. Adapun pemasaran dapat dilakukan oleh peternak atau dapat pula dibantu oleh pihak kedua tersebut.

Kelebihan dari sistem ini adalah modal atau biaya yang dikeluarkan oleh kedua belah pihak tidak begitu banyak. Resiko dari peternak adalah kerugian ditanggung sendiri, dan adapun kerugian dari pihak kedua adalah peternak bisa saja tidak membayar biayapakan selama dari hari ke-15 atau dari masa tanggungan si penjual pakan⁴⁰.

c) Sistem kemitraan

⁴⁰ Muhammad Khairul Umam. *Ilmu-ilmu peternakan*.

Sistem kemitraan adalah kerjasama yang saling menguntungkan karena kedua belah pihak saling membutuhkan. Namun, sistem ini mempunyai 2 bentuk kemitraan, yaitu sistem kemitraan kontrak dan sistem kemitraan bagi hasil. Pembagian sistem kerja dari dua bentuk usaha kemitraan ini pasti berbeda.

d) Sistem Usaha Kemitraan Kontrak

Sistem usaha kemitraan kontrak, perusahaan inti berkewajiban menyediakan saponak (pakan, DOC, dan OVK) dan tenaga pembimbing teknis (PPL, Dokter Hewan). Sedangkan peternak yang bertindak sebagai mitra berkewajiban menyediakan kandang, peralatan, operasional, dan tenaga kerja. Kerjasama tersebut tertulis dalam dokumen kontrak yang disepakati kedua belah pihak. Isi dokumen kontrak tersebut antara lain kontrak harga saponak, harga jual ayam, bonus prestasi dan SOP atau aturan main kerjasamanya.

e) Sistem Usaha Kemitraan Bagi Hasil

Sistem kemitraan bagi hasil, dimana pihak inti menyediakan saponak sedangkan peternak mitra menyediakan kandang, operasional serta tenaga kerja. Tetapi, pemasaran dapat dilakukan oleh pihak inti atau bersama-sama, tergantung kesepakatan. Perbedaan sistem bagi hasil dengan sistem kontrak adalah harga saponak (sistem bagi hasil) didasarkan pada harga pasar aktual (harga eceran tertinggi). Pembagian keuntungan dapat dihitung dari hasil penjualan ayam sesuai harga pasar dikurangi biaya yang dikeluarkan kedua belah pihak. Jika

mengalami kerugian, kedua belah pihak menanggung kerugian secara bersama-sama sesuai kesepakatan.⁴¹

Kelebihan dari sistem ini adalah modal ditanggung oleh perusahaan sehingga ketika mengalami kerugian peternak tidak menanggung kerugian tersebut kecuali atas kelalaian peternak. Adapun dengan pemasaran dilakukan oleh perusahaan atau pihak kedua.⁴²

c. Usaha peternakan ayam

Secara umum usaha di artikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.⁴³

Usaha merupakan kegiatan yang sering dilakukan oleh manusia untuk pemenuhan kebutuhan hidupnya karena usaha adalah kegiatan yang dilakukan manusia untuk mendapatkan penghasilan, baik berupa uang, maupun jasa yang digunakan untuk pemenuhan kebutuhan hidup guna mencapai kemakmuran.⁴⁴

d. Tujuan usaha peternakan ayam

Peternakan merupakan suatu usaha agribisnis tentunya harus mempunyai tujuan yang berguna sebagai evaluasi kegiatan yang dilakukan selama berternak salah atau benar serta sebagai upaya untuk mendapatkan

⁴¹ Bayu Febriandika. <https://podomorofeedmill.com/info/sistem-usaha-kemitraan-ayam-broiler> diakses pada tanggal 09-03-2023, pukul 15.00

⁴² <https://hobiternak.com/jenis-ayam-broiler-atau-pedaging/> diakses tanggal 09-03-2023, pukul 16.00)

⁴³ Mustafa erwin, DKK, *pengenalan Eksklusif islam*, (Jakarta:Kencana,2021)17.

⁴⁴ Elfa murdiana, *hukum Bisnis* (Bahar Ajar Mata Kuliah).STAIN Jurai Siwo Metro,2022,23

keuntungan yang optimal bagi pemilik peternakan. Tujuan usaha beternak ayam tersebut berupa:

- a) Peternakan komersial dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan maka segala prinsip ekonomi perusahaan, ekonomi mikro dan makro, konsep akuntansi dan manajemen harus diterapkan.
- b) Mengisi waktu luang untuk memperoleh nilai manfaat atau
- c) Peternakan dibuka untuk tujuan pemanfaatan sumber daya misalnya tanah, modal dan keahlian.⁴⁵
- e. Lingkungan peternakan ayam

Lingkungan merupakan kesatuan ruang dengan semua benda, daya, keadaan, dan makhluk hidup di dalamnya manusia dan perilakunya yang dapat mempengaruhi keberlangsungan kehidupan dan kesejahteraan manusia serta makhluk hidup lainnya.⁴⁶ Menurut ensiklopedia umum lingkungan adalah alam sekitar termasuk orang-orangnya dalam hidup pergaulan yang mempengaruhi manusia sebagai anggota masyarakat dalam kehidupan dan keбудidayaannya.⁴⁷

Lingkungan peternakan adalah faktor fisik, kimia, biologi, dan sosial yang ada disekitar ternak. Terdapat faktor lingkungan yang dapat menentukan keberlangsungan hidup ternak, faktor lingkungan tersebut yaitu iklim (suhu, cahaya) tingkah laku ternak, penyebab penyakit, dan

⁴⁵ Roni Fadilah dan Fathoroji, *Memasikmalkan Produksi Ayam Ras petelur* (Jakarta:Pt Agromedia pustaka,2020).

⁴⁶ Muhammad Rasyaf, *Berternak Ayam Petelur*,(Jakarta: Penebar Swadaya, 2019).

⁴⁷ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, (Malang: UIN Maliki Press, 2020).

pengelolaan ternak (kandang, pemberian makan dan minum, pemeliharaan).

Jadi lingkungan usaha peternakan ayam adalah semua unsur sosial, unsur buatan, maupun unsur alam yang berkaitan dengan usaha baik yang bernyawa maupun yang tidak bernyawa yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha.

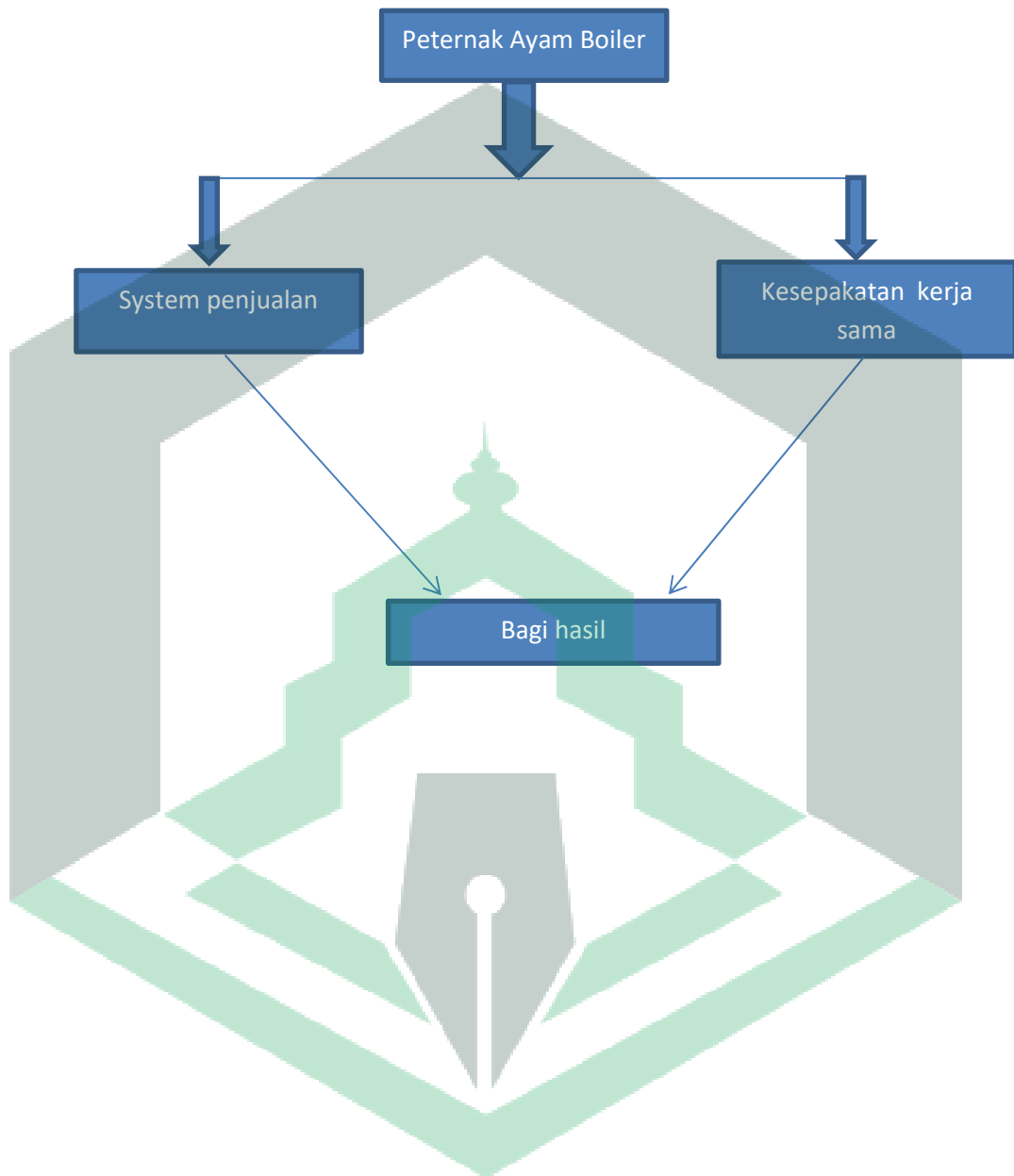
B. Kerangka Berpikir

Kerangka pemikiran merupakan gambaran sementara tentang objek analisis untuk mempermudah alur penelitian. Akad musyarakat kerja sama di antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung sesuai dengan porsi dana masing-masing. Implementasi merupakan salah satu tahap dalam proses kebijakan publik, agar sebuah kebijakan mencapai tujuan, tidak lebih dan tidak kurang.

Akad musyarakat mempunyai nilai tolong-menolong, menjaga kemakmuran bagi orang yg tidak memiliki modal dalam menjalankan suatu usaha perjajian antara pemilik dana dan orang yang tidak memiliki dana. Akad musyarakah adalah kerjasama antara dua pihak yang saling memberikan kontribusi berupa dana untuk membangun sebuah usaha, dengan keuntungan dan resiko yang akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.⁴⁸

⁴⁸ Heru Maruta. <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/09/20/akad-musyarakah> (diakses tanggal 09-03-2023, pukul 15.24)

Gambar 2.1 Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian kualitatif menurut Eko Murdiyanto, adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic atau dengan cara kuantitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas atau *natural setting* yang holistik, kompleks, dan rinci.⁴⁹ Analisis data kualitatif bertujuan kurang lebih pada obyektif deskripsi fenomena sosial dalam masyarakat atau budaya lain. Wiwin Yuliani mengatakan bahwa metode penelitian kualitatif biasanya mencakup wawancara dan observasi, tetapi mungkin juga termasuk studi kasus, survey, dan analisis historis dan dokumen.⁵⁰

Deskriptif adalah penelitian yang berupaya memberikan gambaran menggunakan kata-kata dan angka atau profil persoalan atau garis besar tahapan-tahapan guna menjawab pertanyaan, siapa, kapan, di mana, dan bagaimana untuk tujuan dan kegunaan tertentu.

B. Waktu Dan Tempat Penelitian

1. Waktu Dan Tempat Penelitian

Waktu yang di gunakan dalam penilitian ini adalah selama 2 bulan yakni pada tanggal 19 Juni hingga 19 Agustus setelah proposal diseminarkan

⁴⁹ Dr. Eko Murdiyanto, *Metode Penelitian kualitatif*, (yogyakarta: 2020),Hal 19-20

⁵⁰ Wiwin Yuliani, "Metode Penelitian Deskriptif dalam Perspektif Bimbingan dan Konseling", *jurnal Quanta*, 2, no. 2, (2018). 83-91

serta dapat izin dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo. Namun dalam waktu dua bulan tersebut peneliti belum dapat menyelesaikan, maka peneliti akan menambah waktu penelitian sesuai dengan permasalahan yang diteliti hingga data dapat mencakupi untuk di analisis.

2. Tempat Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di desa Mario Kec, Pongrang, Kabupaten Luwu. Lokasi tersebut saya ambil karena saya ingin mengetahui bagaimana pola kemitraan bagi hasil dibudidayah peternakan ayam Broiler yang ada di sana.

C. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen adalah penelitian itu sendiri, dimana penelitian adalah sebagai instrument kunci, penelitian *human instrument* yang berfungsi menetapkan focus penelitian, memilih informan, melakukan pengumpulan data yang itu wawancara, observasi, dokumentasi dan membuat kesimpulan.

D. Metode Pengumpulan Data

Ada beberapa metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Pengamatan/Observasi lapangan

Penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti untuk mengetahui secara langsung mengenai penerapan akad musyarakah pada peternakan ayam broiler. Pengamatan ini juga dilakukan guna melengkapi data yang akan dibutuhkan dan sebagai bahan atas data

penelitian. Pembuatan instrument dalam metode penelitian kualitatif dilakukan dalam upaya untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengolah dan menganalisis data hasil penelitian yang biasanya dilakukan dengan teknik wawancara atau studi literatur.

2. Wawancara (*Interview*)

Yaitu kegiatan Tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung. Wawancara dilakukan untuk memperoleh data guna kelengkapan data-data yang di peroleh sebelumnya. Wawancara di lakukan dengan pimpinan atau pemilik usaha yang melakukan kerjasama dengan pemilik usaha. Yaitu suatu proses mendapatkan informasi untuk kepentingan penelitian dengan cara dialog antara penelitian sebagai penwawancara dengan informan atau yang memberi informasi.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan salah satu cara dalam mengumpulkan data penelitian secara tidak langsung, artinya data didapatkan melalui dokumen-dokumen pendukung yang berhubungan dengan data yang akan diteliti. Menurut Robert C. Bogdan seperti yang dikutip mengemukakan bahwa dokumen merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu, bisa berbentuk tulisan, gambar, karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumentasi merupakan suatu cara dalam memperoleh data dengan mengkaji dokumen tertulis, yang dapat berupa data, gambar, tabel, diagram. Metode dokumentasi juga dikatakan juga sebagai Teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden. Yaitu cara yang

di gunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

E. Keabsahan Data

Penelitian kualitatif, instrumen utamanya adalah manusia karena yang di periksa adalah keabsahan data. Untuk menguji validitas dan keabsahan data penelitian maka di gunakan teknik triangulasi. Triangulasi dilakukan menurut sumber yakni mengecek, menyaring data yang di kumpulkan dengan dengan berbagai metode. Jadi setelah penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian data hasil dari penelitian itu akan digabungkan sehingga saling melengkapi.

Triangulasi di lakukan dengan cara membandikan informan atau data yang ada. Sebagaimana di kenal, dalam penelitian kualitatif penelitian menggunakan metode wawancara, observasi, dan survey. Untuk memperoleh kebenaran informasi yang handal dan gambaran yang utuh mengenai informasi tertentu, penelitian bisa menggunakan metode wawancara dan observasi atau pengamatan untuk mengecek kebenaran. Selain itu, penelitian juga bisa menggunakan informan yang berbeda untuk mengecek kebenaran informasi tersebut. Melalui berbagai persepektif atau pandangan diharapkan diperoleh hasil yang mendekati kebenaran. Karena itu, triangulasi tahap ini dilakukan jika data atau informasi yang diperoleh dari informan penelitian diragukan kebenarannya. Dengan demikian, jika data itu sudah jelas, triangulasi tidak perlu di lakukan.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang akan digunakan pada penelitian adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, sebab data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan dalam bentuk uraian. Proses mengumpulkan data yang diperoleh melalui penelitian lapangan (*field research*) akan dianalisis secara kualitatif dan ditulis dengan cara deskriptif. Analisis secara kualitatif adalah analisis data dengan mengkavling dan menyelidiki data yang didapat dari penelitian lapangan yang sesuai dengan kebenarannya, kemudian akan direlasikan dengan teori-teori yang diperoleh dari studi kepustakaan (*library research*), sehingga akan diperoleh jawaban dari permasalahan yang diajukan. Selanjutnya penulis menggunakan metode deskriptif yaitu metode penyampaian hasil analisis dengan memilih data yang menggambarkan keadaan atau kondisi yang sebenarnya di lapangan.

Proses analisis data diawali dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambaran, dan sebagainya. Selanjutnya berfokus dengan cara sebagai berikut:

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data baik melalui observasi langsung di lapangan kemudian wawancara mendalam terhadap informan yang *compatible* terhadap penelitian untuk menunjang penelitian yang dilakukan agar memperoleh data sesuai dengan yang diharapkan.

2. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Yaitu proses analisis data di mulai dengan mengelola seluruh data menjadi tahap yang krusial dalam penelitian kualitatif, karena data seringkali bercampur antara data yang signifikan dan data yang tidak signifikan dengan tujuan penelitian. Oleh karena, itu penelitian seharusnya mengenali karakteristik data yang telah dikumpulkan dengan membacanya dengan teliti, kemudian dipilih antara data yang signifikan dan data yang tidak signifikan.

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis data yang akan dipertajam, digolongkan, mengarahkan, dan membuang data/informasi yang tidak penting, sehingga bisa menarik kesimpulan yang akan di ambil.

3. Penyajian data (*Data Display*)

Setelah melalui reduksi data, langkah selanjutnya dalam analisis data adalah penyajian data atau sekumpulan informasi yang memungkinkan penelitian melakukan penarikan kesimpulan. Penyajian data adalah suatu kegiatan menghimpun setiap informasi yang di dapat baik dalam bentuk teks ataupun wawancara agar dapat dipahami dan di analisis sesuai dengan tujuan penelitian.

4. Penarikan Kesimpulan

Tahapan akhir ialah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan dilakukan secara cermat dengan melakukan verifikasi berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan data yang di dapatkan. Dimana dalam analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif yaitu

menganalisis data yang bersifat penjelasan atau penguraian data dan informasi yang kemudian dikaitkan dengan teori dan konsep-konsep yang mendukung pembahasan yang relevan kemudian diperoleh kesimpulan dari permasalahan penelitian.⁵¹

Penarikan kesimpulan merupakan proses terpenting dari analisis data. Pada tahap penarikan kesimpulan ini dilakukan pengukuran alur sebab akibat, menentukan kategori-kategori hasil penelitian. Penarikan kesimpulan dengan verifikasi dilakukan dengan melihat kembali kepada reduksi data maupun pada display data, sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang dianalisis.⁵²



⁵¹ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)" (Bandung: Alfabeta, 2013)

⁵² Abdul Qodir, *Metologi Riset Kualitatif (panduan Dasar Melakukan Penelitian kualitatif)*. Palangka Raya: h 87

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Lokasi Penelitian

a) Sejarah Wilayah Kabupaten Luwu

Kabupaten Luwu adalah sebuah kabupaten yang berada di provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia. Kabupaten Luwu Utara, Kabupaten Luwu Timur dan Kota Palopo, merupakan hasil pemekaran wilayah kabupaten luwu raya. Saat ini luas wilayah kabupaten Luwu dalam data badan pusat statistik 2021, yakni 2.909,08 km² dan berdasarkan data Badan pusat statistik 2021 jumlah penduduk kabupaten Luwu sebanyak 365,608 jiwa, dengan kepadatan 126 jiwa/km². Kabupaten Luwu memindahkan pusat pemerintahan dari Kota palopo ke Kecamatan Belopa, sejak tahun 2006, seiring ditetapkannya belopa sebagai ibu kota Kabupaten Luwu berdasarkan peraturan pemerintah RI Nomor 80 Tahun 2005 dan diresmikan menjadi ibu kota sejak 13 februari 2006.

Kabupaten Luwu terdiri dari 22 kecamatan, 20 kelurahan dan 207 desa. Pada tahun 2020 salah satunya kecamatan adalah Kecamatan Pongrang ada pun batas dari Kecamatan Pongrang disebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Bua disebelah timur itu berbatasan langsung dengan teluk Bone disebelah selatan itu berbatasan dengan Kecamatan Bupon dan Kecamatan Pongrang Selatan dan disebelah selatan itu berbatasan langsung dengan Kecamatan Basesangtempe.

Dengan kondisi dan lokasi yang strategis menjadikan Kecamatan Pongrang untuk bisa meningkatkan pertumbuhan ekonomi dengan melakukan kemitraan

dengan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang bisnis ternak yang memiliki prospek kedepan nya yang cerah. Hampir setiap harinya permintaan pasar akan daging ayam sangatlah tinggi dan selalu stabil.

Penelitian ini membahas tentang Sistem bagi hasil pada peternakan ayam broiler di Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu Penelitian ini dilaksanakan antara tanggal 27 Juni sampai dengan 13 Agustus 2023. Tujuan penelitian deskriptif kualitatif untuk mengetahui Sistem bagi hasil pada peternakan ayam broiler pada Kecamatan pongrang Kabupaten Luwu. Menerapkan data adalah langkah pertama dalam menentukan ini, diikuti dengan analisis data dan pembahasan.

Gambar 4.1 Lokasi Penelitian



b) Sejarah Singkat Usaha Peternakan Ayam *Broiler* di Desa Parekaju Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu

Usaha Peternakan ayam Boiler di Desa Parekaju Kecamatan Ponrang adalah usaha yang bergerak dibidang peternakan yaitu peternakan ayam boiler, yang dimana usaha peternakan ayam boiler ini mulai dijalankan pada tahun 2015 -

2023 usaha ayam boiler ini kata ibu afni Usia 39 sebagai pemilik kandang untuk meniatkan pendapatan perekonomian.

1) Umur

Tabel 4.1
Narasumber Berdasarkan Umur

No	Usia (Tahun)	Σ	%
1	39	1	100
	Jumlah	1	100

2) Jenis kelamin

Tabel 4.2
Narasumber Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis kelamin	Σ	%
1	39	1	100
	Jumlah	1	100

3) Pendidikan

Tabel 4.3
Narasumber Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Σ	%
1	SMA	1	100
	Jumlah	1	100

4) Jabatan

Tabel 4.4
Narasumber Berdasarkan Jabatan

No	Jabatan	Σ	%
1	Pemlik usaha/owner	1	100
	Jumlah	1	100

B. Hasil Penelitian

1. Sistem pemasaran ayam *broiler* di Kec. Ponrang Kab. Luwu

Pemasaran adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi saling mengenal sehingga terjadi pembelian dan tetap mengingat produk tersebut. Dengan diadakan pemasaran maka masyarakat mengetahui apa saja yang diberikan oleh pihak penjual untuk menambah minat masyarakat dalam membeli suatu produk.

a. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan kegiatan penjualan yang bersifat jangka pendek dan tidak dilakukan secara berulang serta tidak rutin yang ditujukan untuk mendorong lebih kuat mempercepat respon pasar yang ditargetkan sebagai alat promosi lainnya dengan menggunakan bentuk yang berbeda.

Menurut pernyataan ibu afni :

“untuk pemasarannya apabila panen ayam broiler dilakukan secara serentak maka kami membuat promo-promo menarik seperti mungkin buy one get one asal masih bisa diakali biar sampai modalnya atau bisa juga kami membuat promo perkilo gram diinformasikannya itu lewat story wa atau facebook”

b. Penjualan Tatap Muka

Penjualan tatap muka merupakan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan satu atau lebih calon pembeli untuk tujuan menciptakan penjualan.

“untuk pemasaran lainnya kami juga bergerak langsung untuk menjual di pasar-pasar yang dapat kami jangkau”

c. Penjualan ke rumah makan atau restoran-restoran

“penjualan dalam jumlah besar ini biasanya menjamin kelangsungan distribusi ayam setiap harinya, dan biasanya juga kami sudah langganan dengan restoran atau rumah makan tersebut, sehingga kami mendapa pemasukan setiap harinya”

2. Mekanisme bagi hasil pada peternakan ayam broiler di Kec. Ponrang

Kab. Luwu

a. Persentase

persentase keuntungan bagi hasil pada peternakan ayam broiler di kecamatan ponrang kabupaten luwu didasarkan pada presentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Persentase keuntungan didasarkan pada kesepakatan awal bukan berdasarkan porsi setoran modal. Persentase keuntungan itu misalnya 50:50%, 70:30%, 60:40%, atau 55:45%.

Seperti yang di jelaskan oleh ibu afni selaku pemilik usaha ternak ayam Boiler :

“untuk persentase keuntungan bagi hasilnya disini, apabila setelah panen misalnya mendapatkan omset sebesar Rp100.000.000 sekali panen maka semua biaya operasional dikeluarkan terlebih dahulu kemudian sisanya dibagi rata antara perusahaan dan peternak”

b. Bagi untung dan rugi

dalam kontrak ini, untung dan rugi tergantung pada kinerja riil yang ada di perusahaan. Bila laba atau keuntungan besar, peternak dan perusahaan

mendapatkan bagian yang besar pula. Bila pendapatannya kecil, mereka mendapatkan bagian yang kecil juga.

Ibu afni menjelaskan bahwa :

“usaha ayam broiler ini tidak selalu menjanjikan keuntungan, tidak selalu juga menjanjikan kerugian. Untuk keuntungan usaha ini karna setiap harinya permintaan pasar makin tinggi juga lebih cepat menghasilkan omset yang relatif sangat singkat. Untuk kerugiannya sendiri, ayam broiler ini cenderung dan sangat mudah terserang penyakit, jadi apabila manajemen pemeliharaannya tidak tepat maka akan mengakibatkan kerugian yang sangat besar”

c. Jaminan

ketentuan pembagian untung dan rugi antara pihak pengusaha dan peternak telah dituangkan dalam perjanjian tertulis atas kesepakatan antara kedua belah pihak.

Ibu afni mengatakan bahwa :

“untuk saya sebagai peternak hanya menyiapkan kandang, sekam, dan penjangaan ayam saja, sedangkan untuk pihak perusahaan menanggung seperti bibit ayam (DOC), pakannya, obat-obatannya, vaksinnnya. Terkait dengan pertanggungans resikoanya, pada kerjasama antara saya sebagai peternak dan perusahaan telah diatur di dalam kontrak perjanjian kerjasama dimana antara para pihak jelas dinyatakan bahwa kedua belah pihak sama-sama menanggung kerugian jika terjadi resiko”

3. Masa Persiapan

1. Pada masa pemeliharaan umur 0-10 hari

Apa yang harus dilakukan peternakan terhadap ayam pada umur tersebut
Seperti yang di ungkapkan oleh pemilik usaha peternakan ayam broiler sebagai berikut:

“mendapatkan pencahayaan yang optimal terutama pada masa brooding karena pencahayaan dapat membuat ayam untuk selalu memakan pakan yg disediakan dan untuk meningkatkan proses metabolisme sehingga dapat memacu pertumbuhan anak ayam”⁵³

Adapun peran perusahaan dalam pengawasan pengolahan ayam pada umur tersebut:

“yaitu adanya pemeriksaan yang dilakukan oleh petugas pengawasan lapangan(PPL) yang datang melakukan pemeriksaan terhadap ayam yang bisa dilakukan 2 -3 X dalam seminggu tergantung kondisi ayam”⁵⁴

2. Pada masa pemeliharaan umur 11-panen hambatan apa yang sering terjadi:

Hambatan apa saja yang sering terjadi pada umur tersebut

“ terkadang ayam mengalami stress dan terkenak diare kapur”

Bagaimana solusi dari kedua belah pihak peternak dan perusahaan

“ Kalau kami sebagai peternak itu hanya memberitaukan kepada petugas pengawas lapangan (PPL) kalau ada ayam yang terkena penyakit kemudian petugas pengawas lapangan terjun untuk meberikan obat”⁵⁵

3. Bagaimana system pemanenan pada ayam broiler

Siapakah yang menentukan hari pemanenan

“Kalau untuk hari pemanenanya dek perusahaan yang tentukan”⁵⁶

⁵³ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,25 Juni 2003

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,29 Juni 2003

⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,29 Juni 2003

Bagaimana konsep pemasaran dari kedua belah pihak peternak dan perusahaan terhadap ayam tidak laku

“Jadi untuk pemasarannya itu dek kami kerja sama dengan perusahaan dan hasilnya diberikan pada perusahaan hingga masa panen selesai”⁵⁷.

Bagaimana konsep bagi hasil dan kerugian

“ Kalau untuk konsep bagi hasilnya dek untk biaya operasinal itu kami keluarkan semua dan apa bila adasisanya itu kami bagi dua dengan perusahaan ”⁵⁸

Apa yang sering menyebabkan kebangrutan

“ Biasa kebangrutan terjadi itu dek ketika banyak ayam mati”⁵⁹”

Bagaimana kebijakan perusahaan dan peternakan apa bila terjadi kebangrutan

“Jadi ketika terjadi kebangrutan kami peternak melakukan penyicilan pada panen berikutnya”⁶⁰.

Bagaimana bagi hasil yang di lakukan pihak perusahaan dan pemilik kandang.

“ Kalau dari pembagiaan hasilnya sesuai dengan harga kontrak yang disepakati diawal, mungkin hasil dari penjualan seluruh ayam akan dikurangi dengan semua modal yang dipakai perusahaan untuk membiayai peternakan, dari biaya sapronak, dari pembiayaan itu kemudia keuntungan itu di bagi rata antara pihak perusahaan dan peternak”

Dari jawaban ibu afni diatas menunjukan bagi hasil yang dilakukan oleh pihak perusahaan dan peternak itu memiliki aturan tersendiri yang telah disepakati oleh kedua pihak pada awal perjanjian kontrak.

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,29 Juni 2003

⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,29 Juni 2003

⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,29 Juni 2003

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,29 Juni 2003

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,29 Juni 2003

Berapa pendapatan ibu sekali panen dan berapa kali ibu panen dalam sebulan

“Pendapatan saya itu tidak menentu, tergantung kondisi ayam dan harga pasar dan saya panen dalam sebulan itu bisa 5 kali”

Tabel 4.5

Hasil pendapatan setelah bagi hasil dengan perusahaan

No	Pendapatan setelah panen	Jumlah
1	Panen 1	Rp 13.000.000
2	Panen 2	Rp 12.000.000
3	Panen 3	Rp 10.000.000
4	Panen 4	Rp 10.000.000
5	Panen 5	Rp 10.000.000
Total		Rp 55.000.000

Pada tabel 4.5 diatas. Menunjukkan bagi hasil yang didapat oleh ibu afni setelah masa panen itu berkisar Rp 13.000.000(±) dari bagi hasil yang dilakukan oleh pihak perusahaan dan peternak⁶¹.

B. Pembahasan

1. Sistem pemasaran ayam *broiler* di Kec. Pongrang Kab. Luwu

Pemasaran merupakan suatu sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial.⁶²

Sistem kemitraan ini dapat diartikan sebagai kerja sama dalam bidang budidaya ayam broiler antara dua pihak,yaitu perusahaan inti dengan peternak.

⁶¹ Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik),Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu,1 September 2003

⁶² William J. Stanton, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2018)

Prinsip dasar kemitraan adalah kerja sama saling menguntungkan karena kedua belah pihak saling membutuhkan.⁶³

Pemasaran dilakukan bersama-sama hal ini akan menguntungkan peternak yang target pemasarannya masih terbatas dengan dibantu oleh perusahaan kemitraan peternak tidak akan kebingungan dalam memasarkan hasil panennya.

Sedangkan sistem mandiri adalah system usaha peternakan ayam broiler yang dilakukan sendiri baik dari peyediaan saprona (obat-obatan, pakan dll) dan sistem penjualanpun dilakukan sendiri tidak seperti halnya dengan yang melakukan kemitraan dalam pemasarannya itu dibantu oleh pihak perusahaan.

Sistem pemasaran pada peternakan ayam broiler di Kec. Ponrang Kab.Luwu yaitu dengan melakukan promosi penjualan melalui media sosial, penjualan tatap muka, penjualan ke rumah makan atau restoran-restoran.

2. Mekanisme bagi hasil pada peternakan ayam *broiler* di Kec.Ponrang Kab. Luwu

Sistem bagi hasil merupakan bentuk pembagian keuntungan dalam perjanjian kerjasama antara dua belah pihak atau lebih dalam menjalankan suatu usaha, dimana diantaranya terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapatkan keuntungan akan dibagi sesuai dengan nisbah kesepakatan diawal perjanjian (akad) dan begitu pula seandainya bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan porsi masing-masing. Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan, bahwa kesepakatan.

⁶³ Ferry Tamalluddin "Panduan Lengkap Ayam Broiler"hal 17

Keberadaan kontrak dalam kerjasama antara para pihak yang terkait adalah untuk memfasilitasi proses pertukaran hak dan kewajiban, sehingga dapat dijadikan sebagai pegangan oleh para pihak dalam berinteraksi dalam kerjasama tersebut. Suatu kontrak kerjasama dalam konteks ekonomi harus dapat diimplementasikan sesuai dengan pendapat antara para pihak dalam kontrak tersebut, sehingga selain berfungsi efisien tetapi juga secara ekonomi. Kontrak juga dapat dijadikan sebagai media untuk mencegah suatu kerugian dengan biaya terendah yang bisa saja kemudian akan timbul. Dengan terjadinya efisiensi dalam pelaksanaan kontrak yang tidak merugikan para pihak yang bekerjasama atau orang lain, maka kontrak semacam ini memiliki nilai ekonomis yang menghasilkan keuntungan timbal balik (mutual benefit) untuk para pihak yang terkait dalam kontrak kerjasama.⁶⁴

Kerjasama yang biasa terjalin antara pengusaha dengan perusahaan perusahaan besar, kesepakatannya (kontrak) antara para pihak biasanya berbentuk kontrak baku (kontrak yang sudah ditentukan oleh pihak perusahaan) yang tertuang dalam bentuk kontrak tertulis sekaligus juga memiliki kekuatan hukum dalam kesepakatan (kontrak) tersebut. Hal ini sama dengan kesepakatan dalam kerjasama yang biasa terjadi dalam dunia bisnis/usaha baik pada bisnis yang risikonya besar maupun kecil, tujuannya adalah untuk meminimalisir kerugian bagi para pihak dan menjamin keberlangsungan kerjasama yang akan terus berlanjut. Seperti kerjasama yang terjalin antara peternak di Desa Parekaju dengan PT. Jass Mandiri Sejahtera, dimana dalam pengelolaan dan pengembangbiakan

⁶⁴ Fajar Sugianto, *Economic Analisis Of Law*, (Jakarta: Kencana, 2018), hal. 60.

ayam yang pada awal kerjasama melalui sebuah persetujuan atas perjanjian yang dituangkan dalam sebuah kontrak tertulis yang kemudian disahkan/disetujui oleh para pihak dengan ditandatanganinya kontrak tersebut.

Dalam proses budidaya ayam broiler ada beberapa tahap yang perlu diketahui atau proses yang paling penting dalam pemeliharaan ayam broiler. Adapun langkah-langkah yang harus dilakukan.

a) Pra produksi

Persiapan kandang merupakan kegiatan awal dalam pemeliharaan dan merupakan salah satu kegiatan yang tidak dapat ditinggalkan. Pada saat akan menerima DOC, ada beberapa aspek penting yang harus diperhatikan terutama mengenai proses penerimaan DOC dan perhatian terhadap kualitas DOC yang akan dipelihara.⁶⁵ Persiapan kandang sangat perlu karena berpengaruh terhadap kesehatan serta perkembangan ayam broiler. Jenis kandang yang dimiliki peternak di Desa Parekaju yaitu jenis kandang yang berbentuk panggung yang terbuat dari bahan kayu dan bambu, Menurut Aziz dalam Arwita bahwa jenis kandang sangkar merupakan kandang yang berbentuk kandang panggung yang dibangun dari bahan kayu dan bambu. Kandang tipe sangkar cocok digunakan untuk daerah yang mempunyai mempunyai temperatur udara cukup panas, kandang tipe ini mempunyai sirkulasi udara yang baik sehingga pergerakan udara dalam kandang berjalan lancar. Adapun tahapan produksi meliputi, persiapan kandang dan peralatan-peralatan lainnya. Pensterilisasian pada peralatan perlu diperhatikan agar ayam terhindar

⁶⁵ Edhy Sudjarwo, "Manajemen Produksi Ternak Unggas" hal 127

dari berbagai virus penyebab penyakit. Tahapan pra produksi yang dilakukan oleh semua informan hampir sama yaitu dimulai dari pembersihan kandang (langit-langit atap, dinding dan lantai kandang) menggunakan sabun dan deterjen, kemudian pemberian kapur pada kandang agar kandang steril dari serangga-serangga, tahapan selanjutnya penyemprotan disinfektan dan antibiotic hal ini dilakukan untuk membersihkan kutu dan bakteri-bakteri lain yang ada di dalam kandang, dan tahap akhir yaitu pemberian sekam padi.

Selain tahap pembersihan kandang perlu juga dibuat atau dipersiapkan peralatan yang dapat melindungi ayam dari angin dan hujan. Persiapan peralatan seperti tempat minum, tempat pakan dan pemanas juga perlu dilakukan. Tidak lupa kebersihannya pun perlu diperhatikan sebab tempat pakan dan tempat minum yang tidak bersih nantinya akan menjadi sumber virus yang dapat menyebabkan penyakit pada ayam.

b) Pembersihan Peralatan Minum dan Pakan

Kebersihan tempat minum dan pakan sangat perlu diperhatikan dalam usaha ternak ayam broiler. Tempat minum dan pakan yang tidak bersih akan menjadi sumber virus yang dapat menyebabkan penyakit. Hal ini sesuai dengan teori Solihin dan Arwita bahwa Kebersihan peralatan tempat pakan dan minum harus dijaga kebersihannya karena dapat mempengaruhi tumbuhnya bakteri karena sisa-sisa vitamin dan obat yang berbentuk serbuk tidak larut semua sehingga sisa-sisa serbuk tersebut mengendap pada tempat air minum otolamatis dalam waktu yang singkat menjadi lumut atau kerak berwarna hijau yang menjadi tempat tumbuhnya bakteri E coli. Oleh karena

itu perlu dilakukan pencucian peralatan minum dan pakan. Pencuciannya harus dilakukan di luar kandang dan menggunakan campuran disinfektan pada saat melakukan proses pencucian peralatan. Peralatan yang sudah dicuci atau dibersihkan harus dikeringkan terlebih dahulu sebelum digunakan kembali.

c) Pemberian Sekam Padi

Sekam padi digunakan dalam proses budidaya ayam broiler karena sekam padi berfungsi sebagai penghambat, penyerap cairan yang menggenang pada lantai kandang. Hal ini dilakukan untuk menghindari kerusakan pada kaki dan dada pada DOC ayam broiler. Pemberian sekam dilakukan sebelum DOC masuk kandang. Ketebalan sekam yang digunakan oleh peternak di Desa Parekaju Kecamatan Ponrang bervariasi yaitu 8-10 cm.

d) Persiapan tempat pakan, tempat minum dan pemanas ruangan

Tempat pakan dan tempat minum yang sudah disterilkan dan dikeringkan kemudian dimasukkan dalam kandang. Seperti yang dikatakan ibu afni bahwa jumlah tempat pakan dan minum disesuaikan dengan jumlah DOC yang akan dipelihara.

Peternak juga perlu mempersiapkan terpal untuk menutupi dinding-dinding kandang serta pemanas untuk mengantisipasi suhu terlalu dingin. Pemanas yang digunakan peternak di Desa Parekaju yaitu gasolek. Jenis pemanas ini sumber energinya berasal dari gas LPG, panas gasolek disalurkan dengan menggunakan regulator yang ada pada tabung. Alat pemanas ini memiliki kelebihan yaitu panas yang dihasilkan stabil, merata, tidak

terpengaruh angin, dan panas yang dikeluarkan berupa sinar merah serta tidak berasap.

1. Pada masa pemeliharaan 0-10

Untuk dapat tumbuh secara optimal perlu mengkonsumsi ransumnya secara maksimal dan mendapatkan pencahayaan yang optimal terutama pada masa *brooding*. Hal ini karena pencahayaan dapat menstimulasi ayam untuk selalu mengonsumsi juga dapat merangsang kelenjar tiroid untuk mensekresi yang berfungsi meningkatkan proses metabolisme sehingga dapat memacu pertumbuhan anak ayam. kebutuhan pencahayaan dalam masa *brooding* yaitu antara 10-20 lux atau 20-40 watt tiap 10m. lama pencahayaan tergantung pada umur anak ayam, semakin besar umur ayam maka hanya di butuhkan waktu pencahayaan yang sedikit. Pada ayam umur 1-3 hari lamanya pencahayaan yang dibutuhkan yaitu 22 jam, umur 4-7 hari membutuhkan waktu 20 jam, umur 8-14 hari membutuhkan 18 jam, umur 15-21 hari membutuhkan 16 jam dan menjelang panen yaitu umur 22 -24 hari membutuhkan 14 jam, pengontrolan suhu ini harus dilakukan sesering mungkin, dengan menggunakan thermometer yang diletakkan dalam kandang dengan ketinggian 20-30 cm di atas litter atau dapat juga dilakukan dengan melihat aktivitas dan penyebaran anak ayam, yaitu apakah anak ayam menyebar rata dalam *brooding*, mendekati pemanas atau malah menjauhi pemanas. Demikian juga halnya dengan kelembapan, dimana kelembapan yang terlalu tinggi dapat memicu pertumbuhan jamur dan bakteri.

2. Pada umur 11-panen

Setiap usaha pasti memiliki risiko baik itu usaha yang bergerak dalam bidang industri maupun dalam bidang pertanian pasti tidak terlepas dari resiko adapun yang sering terjadi pada ayam broiler itu penyakit yang sering terjadi dan tidak bisa kita perkirakan Hal tersebut sesuai dengan teori Aziz bahwa Industri peternakan ayam broiler telah memberikan peranan yang nyata terhadap perkembangan sub sektor peternakan di Indonesia, usaha peternakan ayam broiler saat ini sangat pesat baik dari segi skala usaha maupun dari segi tingkat efisiennya.

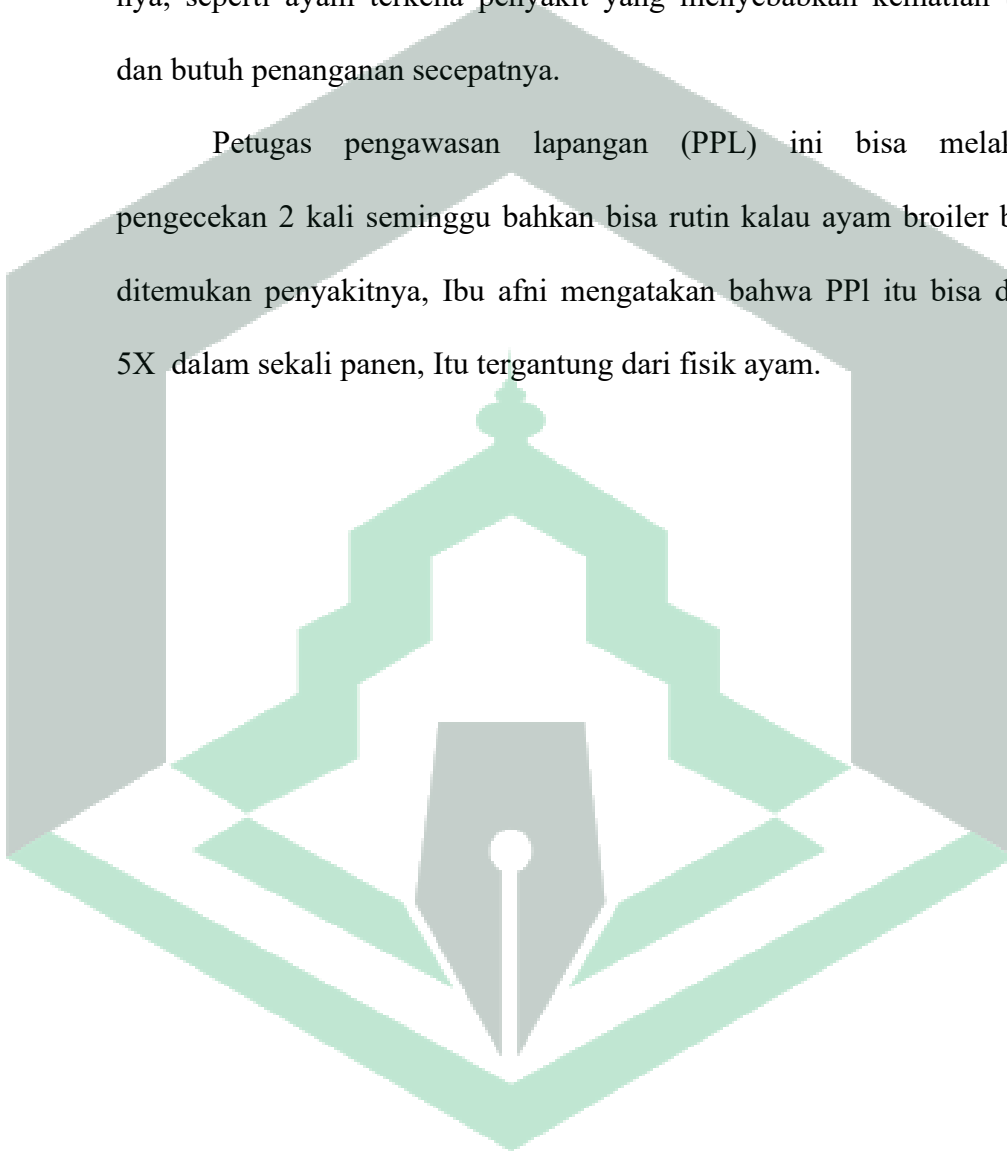
Masyarakat di desa parekaju membudidayakan ayam broiler sebab produksinya yang cepat sehingga perputaran modalnya juga cepat, selain tingginya tingkat konsumsi masyarakat juga menjadi alasan masyarakat membudidayakan. Hal ini sesuai dengan teori mc Simanjuntak bahwa Ayam broiler merupakan ternak yang paling ekonomis bila dibandingkan dengan ternak lain, kelebihan yang dimiliki adalah kecepatan pertumbuhan /produksi daging sudah dalam waktu yang relative singkat yaitu 4-5 minggu produksi daging sudah dapat dipasarkan atau dikonsumsi. Keunggulan ayam broiler antara lain pertumbuhannya yang sangat cepat dengan bobot badan tinggi dalam waktu yang relatif pendek, konversi pakan kecil, siap dipotong pada usia muda serta menghasilkan kualitas daging berserat lunak. Hal tersebut dikarenakan musim hujan dan cuaca panas akan mempengaruhi kondisi tubuh ayam, ketahanan tubuh ayam akan sangat menurun apabila terjadi perubahan.

Cuaca yang cukup ekstrim sehingga ayam rentan terhadap penyakit. Oleh karena itu peternak ayam broiler hanya dapat berusaha untuk meminimalisir kerugian yang akan ditimbulkan dengan beberapa upaya tertentu. Hal yang dilakukan oleh peternak yaitu apabila musim hujan tiba atau pergantian musim panas ke musim hujan maka peternak memasang terpal di setiap dinding kandang ayam broiler serta memasang alat pemanas berupa kasolek. Ini dilakukan agar suhu ayam yang berada di dalam kandang tetap stabil sedangkan apabila musim panas tiba atau pergantian musim dari musim hujan ke musim panas peternak membuka terpal dan alat pemanas yang terpasang. Hal ini dilakukan agar suhu di dalam kandang tidak terlalu panas dan hawa dingin masuk ke dalam kandang melewati celah-celah dinding dan lantai kandang karena kandang ayam yang ada di Desa Parekaju adalah jenis kandang bambu. Ayam broiler merupakan salah satu jenis ayam yang mudah stress. Hal ini dapat dipicu oleh beberapa hal seperti, perubahan cuaca yang tiba-tiba, kebisingan atau kegaduhan di sekitar lokasi kandang ayam broiler, serta keluar masuknya orang tidak dikenal.

Petugas penyuluh lapangan (PPL) yang mendatangi, mengecek serta memastikan kondisi ternaknya baik, sehat. Keadaan kandang bersih sebelumnya chicken atau kebersihan kandang dan peralatan terjaga dengan sanitasi dan desinfeksi rutin juga ketersediaan pakan dan obat-obatan cukup. Karena pakan, ayam, obat-obatan adalah asset kantor yang dipercayakan oleh perusahaan kepada peternak. Waktu kerja menjadi

fleksibel terlebih pekerja ini menyangkut nyawa ternak kita. Bisa saja dia menginap atau pulang sampai malam ketika mendapatkan berita dari peternak apabila ada masalah yang urgent yang membutuhkan kehadirannya, seperti ayam terkena penyakit yang menyebabkan kematian tinggi dan butuh penanganan secepatnya.

Petugas pengawasan lapangan (PPL) ini bisa melakukan pengecekan 2 kali seminggu bahkan bisa rutin kalau ayam broiler belum ditemukan penyakitnya, Ibu afni mengatakan bahwa PPI itu bisa datang 5X dalam sekali panen, Itu tergantung dari fisik ayam.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Sistem pemasaran pada peternakan ayam *Broiler* di Kec. Ponrang Kab.Luwu yaitu dengan melakukan promosi penjualan melalui media sosial, penjualan tatap muka, penjualan ke rumah makan atau restoran-restoran. Pemasaran dilakukan bersama-sama hal ini akan menguntungkan peternak yang target pemasarnya masih terbatas dengan dibantu oleh perusahaan kemitraan peternak tidak akan kebingungan dalam memasarkan hasil panennya.
2. Mekanisme bagi hasil peternakan ayam *broiler* di Kec.Ponrang ini yaitu untuk persentase keuntungan bagi hasilnya disini, apabila setelah panen misalnya mendapatkan omset sebesar Rp.100.000.000 sekali panen maka semua biaya operasional dikeluarkan terlebih dahulu kemudian sisanya dibagi rata antara perusahaan dan peternak. Sistem bagi hasil merupakan bentuk pembagian keuntungan dalam perjanjian kerjasama antara dua belah pihak atau lebih dalam menjalankan suatu usaha, dimana diantaranya terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapatkan keuntungan akan dibagi sesuai dengan nisbah kesepakatan diawal perjanjian (akad) dan begitu pula seandainya bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan porsi masing-masing.

B. Saran

Pemilik kandang dan Petugas pengawasan lapangan (PPL) harus siap siaga dalam memperhatikan ayam broiler apa bilah ada muncul gejala-gejala maka setidaknya dicari solusinya sampai ketemu karena peyebaran penyakit atau penuluran penyakit ayam itu deraktis cepat bisa saling mempengaruhi satu sama lain. Bagaimana supaya kerugian bisa kita hindari,Karena keberhasilan dari panen ayam broiler tak lepas dari perhatian kedua belah pihak. Saran untuk peternak, agar melakukan pemeliharaan ayam dengan lebih baik misalnya penjagaan lingkungan terutama suhu yang dapat menghambat produktivitasnya.



DAFTAR PUSTAKA

Agustina Shinta “*Manajemen pemasaran*”

Arianto “*Konsep Pemasaran, Konsep dan Aplikasi di Era Digital*’

Auliya, A., & Aurellia, T. (2021). Analisis Strategi Pemasaran pada Perusahaan jasa event decoratioan senada décor by every decoration. *Jurnal Pesona Hospitality*

Budiyasa, I. Dewa Gede Putu. "Komunikasi Antarbudaya dalam Tata Krama Budaya dan Bahasa." *Widya Duta: Jurnal Ilmiah Ilmu Agama dan Ilmu Sosial Budaya* 13.1 (2018):11-18. Bayu ebriandika.

Cristoper pass dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Edisi ke-2 .Jakarta:Erlanga ,1994)

Dewi, Ernanda Kusuma, and Ayu Astari. "Peran pembiayaan mudharabah dalam pengembangan kinerja usaha mikro pada bmt (baitul maal wat tamwil)."

Di akses di website <http://kamus.tokoh.pedia.com/m/musyarakah/>.

Dr, Desi Isnaini, M.A, (Impelemtasian Bagi Hasi di Perbankan Syariah)

Elfa murdiana, *hukum Bisnis* (Bahar Ajar Mata Kuliah). STAIN Jurai Siwo Metro,

Fadilah Roni dan Fathoroji, *Memasikmalkan Produksi Ayam Ras petelur* (Jakarta:Pt Agromedia pustaka,2020).

Heru Maruta. <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/09/20/akad-musyarakah>
Hidayatullah, M. S. (2020). *Implementasi akad brpola kerja sama dalam produk keuangan*. <https://doi.org/10.33084/jhm.v7i1>

<https://hobiternak.com/jenis-ayam-broiler-atau-pedaging/> diakses tanggal 09-03-2023,

<https://podomorofeedmill.com/info/sistem-usaha-kemitraan-ayam-broiler> diakses pada tanggal 09-03-2023

https://www.elinotes.com/2020/09/mengenal-ayam-potong-broiler.html#google_vignette

Ichsan dan Hasanah, U. (2021). *Pembiayaan akad musyarakah pada perbankan syariah*.

- Islami, A. (2021). Analisis Jaminan dalam Akad-Akad Bagi Hasil (Akad Mudharabah dan Akad Musyarakah) di Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*,
- Karim. A. A. (2018). *Analisis fiqh dan keuangan* (3rd ed). Raja Grafindo Persada
- Kasmir. https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Documents/UU_NO_10_1998%20Tentang%20Perbankan.
- Mardani (2012). *Fiqh ekonomi syariah: fiqh muamalah*. Kencana Pustaka Sprit Pusat pengkajian hukum islam dan masyarakat madina (pphimm). Edisis revisi komplakasi hukum ekonomi syariah,
- Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, cet ke-1, 2014), hlm 142. <https://quran.kemenag.go.id/surah/38>
- Muhammad Teknik Perhitungan Bagi Hasil Di Bank Syariah. (Yogyakarta, UII Press 2002)
- Muhammad Khairul Umam. *Ilmu-ilmu peternakan*. <https://jiip.ub.ac.id/>
- Muhammad Rasyaf, *Berternak Ayam pedaging*, (Jakarta: penebar Swadaya, 2019)
- Muhammad Syafii Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Gema Insani. (2019).
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah IBI, konsep dan Implementasi Oprasional Bank Syariah*
- Mustafa erwin, *DKK, pengenalan Eksklusif islam*, (Jakarta: Kencana, 2021)
- Muzayyanah Jabani, “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah (Rahn) Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Kota Palopo”, *Jurnal of Islamic Management And Bussines*, Vol. 1 No. 1 (2018)
- Qodir Abdul, *Metologi Riset Kualitatif (panduan Dasar Melakukan Penelitian kualitatif)*. palangka Raya: h 87
- Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka cipta, 2018)
- Salim H.S., S.H., M.S. “Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak” hal
- Setyono, *7 jurus Sukses Menjadi Perternakan Ayam Ras Pedaging*, (Jakarta: penebar Swadaya, 2017)

Soetopo, Kartika, David PE Saerang, and Lidia Mawikere. "analisis implementasi prinsip bagi hasil, risiko dan penanganan pembiayaan bermasalah terhadap pembiayaan musyarakah dan pembiayaan mudharabah

Sridad Ahmad Rizki, *Pedoman Perjanjian Kerja Bersama*,

Sridadi, Ahmad Rizki. *Pedoman Perjanjian Kerja Bersama: Perjanjian Kerja Bersama Antara Pengus dan Serikat Pekerja dalam Perspektif Manajemen*

Sumber Daya Manusia. EMPAT DUA MEDIA (CV. CITA INTRANS SELARAS), 2016.

Sucipto Agus, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, Malang: UIN Maliki Press, 2020

Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)" (Bandung: Alfabeta, 2013)

Syafi Antonio, *Bank Syariah Teori dan Praktek* (Jakarta, gema Insani, 2001)

Teungku muhamad hasbi ash shiddieqy *buku pengantar fiqh mu'amalah*

Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik), Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu, 29 Juni 2003

Wawancara dengan Ibu Afni (pemilik), Usaha Ternak Ayam Broiler di Desa Buntu Kameri Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu, 1 September 2003

Wijayanti, A. (2009). *Hukum ketenagakerjaan pasca reformasi* (Vol. 1).

Sinar Grafika.

L

A

M

P

I

R

A

N



Dokumentasi Wawancara



Wawancara dengan ibu Afni (usia 37 Tahun) sebagai kepala cabang terkait apa-apa saja yang berada pada daftar wawancara.



Dokumentasi pakan dan pemberian pakan terhadap ayam broiler yang di lakukan oleh saudara Aldri



Dokumentasi ayam Broiler pada saat selesai pemberian pakan dan pemberian air minum



Dokumentasi kandang ayam pembersian kandang ayam setelah masah panen selesai.

BERKAS-BERKAS

skripsi Fikram

ORIGINALITY REPORT

23%	22%	7%	7%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.iainpalopo.ac.id <small>Internet Source</small>	1%
2	eprints.walisongo.ac.id <small>Internet Source</small>	1%
3	Submitted to UIN Walisongo <small>Student Paper</small>	1%
4	core.ac.uk <small>Internet Source</small>	1%
5	Submitted to Hoa Sen University <small>Student Paper</small>	1%
6	eprints.iain-surakarta.ac.id <small>Internet Source</small>	1%
7	id.scribd.com <small>Internet Source</small>	1%
8	digilib.uinkhas.ac.id <small>Internet Source</small>	1%
9	repository.radenintan.ac.id <small>Internet Source</small>	1%
10	123dok.com <small>Internet Source</small>	1%
11	journal umpalangkaraya.ac.id <small>Internet Source</small>	1%
12	repository.uin-suska.ac.id <small>Internet Source</small>	<1%
13	text-id.123dok.com <small>Internet Source</small>	<1%
14	repository.uinjambi.ac.id <small>Internet Source</small>	<1%

**TIM VERIFIKASI NASKAH SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALOPO**

NOTA DINAS

Lamp : 1 (Satu) Skripsi
Hal : Skripsi an. Fikram

Yth Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'alaikum wr.wb

Tim Verifikasi Naskah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo setelah menelaah naskah skripsi sebagai berikut:

Nama : Fikram
NIM : 19 0403 0210
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Sistem Bagi Hasil Pada Peternakan Ayam Broiler di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu

menyatakan bahwa penulisan naskah skripsi tersebut.

1. Telah memenuhi ketentuan sebagaimana dalam *Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis, dan Artikel Ilmiah* yang berlaku pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.
2. Telah sesuai dengan kaidah tata bahasa sebagaimana diatur Dalam Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.
Wassalamu 'alaikum wr. wb

Tim Verifikasi

1. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M
Tanggal: September 2023
2. Fadilla, S.AP
Tanggal: 20 September 2023

(.....)

(.....)

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan saksama skripsi berjudul: Sistem Bagi Hasil pad
Peternakan Ayam Broiler di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu.
yang ditulis


Nama : Fikram
NIM : 1904030210
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan untuk diujikan pada ujian/seminar hasil penelitian.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Kamis, 14 September 2023

Pembimbing



Dr. Fasiha, M.El.

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : -
Hal : Skripsi an. Fikram
Yth Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Palopo

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:


Nama : Fikram
NIM : 19 0403 0210
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Sistem Bagi Hasil Pada Peternakan Ayam Broiler di Kecamatan Pontrang Kabupaten Luwu

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada Seminar Hasil
Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Palopo, 15 September 2023

Dosen Pembimbing


Dr. Fajriha, M.EI
NIDN : 2013028103



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Bittu Kota Palopo 91914 Telepon 085243175771
Email: febi@iainpalopo.ac.id, Website: <http://febi.iainpalopo.ac.id/>

KARTU KONTROL
SEMINAR HASIL SKRIPSI

Nama : Fitram
NIM : 1909030210
Prodi : Manajemen Bisnis Syariah

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	23 Februari 2023	Miona	Pengolahan tahu dan tempe malaya muslimah dikeluarga mawo kota palopo		
2	09 Juni 2023	Ayu Iestari	Pengaruh digital marketing dan brand equity melalui media sosial tiktok shop terhadap keputusan pembelian produk kosmetik jawa		
3	09 Juni 2023	Amor Aulwail	Pengaruh Brand equity terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko kue gembira Hj. Madaran di kec. Sui Kabupaten		
4	09 Juni 2023	Nur Khadima	Pengaruh Influencer marketing dan viral marketing terhadap loyalitas pengguna skincare di kalangan mahasiswa FEB IAIN Palopo		
5					
6					
7					
8					
9					
10					

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Dr. Takdir S.H., M.H.
NIP 197907242003121002

NB.:

- Kartu ini dibawa setiap mengikuti ujian
- Setiap mahasiswa wajib mengikuti minimal 5 kali seminar sebelum seminar hasil.

Buku Kontrol Penulisan Skripsi

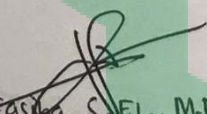
12

Konsultasi ke, II Hari Tanggal, 06 Rabu, 06 September

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	ACC Seminar hasil
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing I


Dr. Fasika, S.EI., M.EI

NIP. 1981 0213 2006 042 001



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo



BERITA ACARA UJIAN SEMINAR HASIL

Pada Hari ini Rabu Tanggal 27 bulan September tahun 2023 telah dilaksanakan Ujian Seminar Hasil mahasiswa (i):


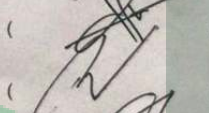



Nama : Fikram
NIM : 1904030210
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul : Sistem Bagi Hasil Pada Peternakan Ayam Broiler Di Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu

Dinyatakan **LULUS UJIAN / ~~TIDAK LULUS~~** dengan **NILAI 100** dan masa perbaikan **0** pekan/bulan.

Dengan Hasil Ujian:

- Skripsi diterima tanpa perbaikan
 Skripsi diterima dengan perbaikan
 Skripsi ditolak dan seminar ulang

TIM PENGUJI

1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI. (Ketua Sidang/Penguji) ()
2. Dr. Fasiha, M.E.I. (Sekretaris Sidang/Penguji) ()
3. Dr. H. M. Rasbi, S.E., M.M. (Penguji I) ()
4. Muhammad Alwi, S.E.Sy., M.El. (Penguji II) ()
5. Dr. Fasiha, M.E.I. (Pembimbing I/ Penguji I) ()

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lam :
Hal : Skripsi an, Fikram

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Palopo

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

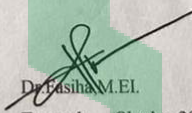
Nama : Fikram
NIM : 1904030004
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Sistem bagi hasil dan pemasaran pada ayam broiler di Kecamatan Pongrang Kabupaten Luwu

menyatakan bahwa Skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian *munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Pembimbing


Dr. Fasiha M. El.

Tanggal: Oktober 2023

NOTA DINAS TIM PENGUJI

Lam :
Hal : Skripsi an.Fikram

Yth.DekanFakultasEkonomidanBisnis Islam
Di
Palopo

Assalamu'alaikumwr. wb.

Setelahmenelaahnaskahperbaikanberdasarkan seminar hasilpenelitianterdahulu,
baikdarisegiisi, bahasamaupunteknikpenulisanthadapnaskahskripsimahasiswadibawahini:

Nama : Fikram

NIM : 1904030210

Program Studi : ManajemenBisnisSyariah

JudulSkripsi : Sistem bagi hasil dan pemasaran pada peternakan ayam Broiler di
Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu
makanaskahskripsitersebutdinyatakansudahmemenuhisyarat-
syaratakademikdanlayakdiajukanuntukdiujikanpadaujian*munaqasyah*.
Demikianpersetujuaniniidibuatuntukprosesselanjutnya.

Wassalamu'alaikumwr. wb.

1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.
(KetuaSidang/Penguji)
2. Dr.Fasiha, M.El.
(SekretarisSidang/Penguji)
3. Dr. H. M. Rasbi,S.E., M.M.
(Penguji I)
4. Muhammad Alwi,S.Sy., M.El.
(Penguji II)
5. Dr. Fasiha, M.El.
(Pembimbing I/Penguji)

()
tanggal :

()
tanggal :

()
tanggal :

()
tanggal :

()
tanggal :

NO. SK Diknas 421.9/2938/418.20/2021
Glagah Street No. 4, Tulungrejo, Pare, Kediri, East Java
Cp. 082234441495. Pos Code 64212



CERTIFICATE OF ACHIEVEMENT

This is to certify that

FIKRAM

*achieved the following scores on the
TOEFL PREDICTION Test*

Listening Comprehension:	66
Structure & Written Expression:	63
Reading Comprehension:	48
Score Toefl:	590

Test Date : March 12, 2023
Valid Until : March 12, 2025



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Syahadah

Nomor : In.19/PP/UPT/MAHAD AL-JAMI'AH/167/VII/2020

Diberikan kepada :

FIKRAM

NIM : 19 0403 0210

Setelah mengikuti Program Ma'had Al-Jami'ah Institut Agama Islam Negeri Palopo
Sebagai tanda bukti diberikan Syahadah ini berikut hak sesuai dengan peraturan yang berlaku
Dikeluarkan di Palopo pada tanggal Empat Juli Dua Ribu Dua Puluh



Dr. Abdul Pirol, M.Ag.
NIP 19691104 199403 1 004



Dr. Fikwim, M.HI
NIP 19680503 199803 1 005

**CERTIFICATE
OF APPRECIATION**

NO : 001 / M.IG / DES.IGEN / 008 / 2019

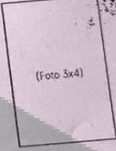


PROUDLY PRESENTED TO

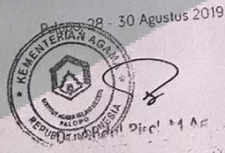
FIKRAM

ATAS PARTISIPASINYA SEBAGAI PESERTA,

PADA KEGIATAN PENGENALAN BUDAYA AKADEMIK DAN KEMAHASISWAAN (PBAK)
DENGAN TEMA "ERA 4.0 DALAM SIPAKATAU, SIPAKAINGE DAN SIPAKALEBBI"
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO TAHUN AKADEMIK 2019-2020



(Foto 3x4)



PANPEL

Dr. Taker M.H.

Daliman



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Fikram, lahir pada tanggal 07 juli1999 di Biru Kecamatan Larompong Kabupaten Luwu. Penulis adalah anak pertama dari empat bersaudara dari pasangan Ayah arif dan Ibu mikowati. Saat ini penulis tinggal di Dusun Garampa Desa Komba Kecamatan Larompong. Penulis mulai masuk jenjang pendidikan di SDN 7 Komba pada tahun 2006 dan tamat pada tahun 2012. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Larompong dan tamat pada tahun 2015. Pada tahun yang sama penulis kembali melanjutkan jenjang pendidikan di SMA Negeri 3 Luwu dan tamat pada tahun 2018 dan Kemudian penulis melanjutkan studi pada tahun 2019 dan terdaftar sebagai mahasiswa program studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri Palopo. Pada akhirnya penulis membuat tugas akhir skripsi untuk menyelesaikan pendidikan S1. Selama berkuliah penulis aktif di organisasi internal kampus yakni Himpunan Mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah (HMPS MBS) dan dewan eksekutif mahasiswa (DEMA I), masuk salah satu organisasi kedeeraan (ORGANDA) yaitu Ikatan Pelajar Mahasiswa Luwu (IPMAL),ikut juga direlawan pendidikan yaitu Komunitas Koin Untuk Negeri (KUN) Masuk juga salah satu Organisasi Esternal yaitu Pergerakan mahasiswa islam (PMII)