

**MANAJEMEN BISNIS JASA PEMOTONGAN AYAM PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Rumah Potong Ayam Pak Hasan Desa Karanglewas Lor  
Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas)**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Prof. K.H.  
Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:  
**AHMAD SYAFIQ BAYU SETIAJI**  
**1917201130**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO  
2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ahmad Syafiq Bayu Setiaji  
NIM : 1917201130  
Jenjang : S.1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Program Studi : Ekonomi Syari'ah  
Judul Skripsi : Manajemen Bisnis Jasa Pemotongan Ayam  
Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus  
Rumah Potong Ayam Pak Hasan Desa  
Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto  
Barat Kabupaten Banyumas

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto 21 Juni 2023  
Saya menyatakan,



Ahmad Syafiq Bayu Setiaji  
NIM. 1917201130



**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**MANAJEMEN BISNIS JASA PEMOTONGAN AYAM PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM STUDI KASUS RUMAH POTONG AYAM PAK  
HASANDESA KARANGLEWAS LOR KECAMATAN PURWOKERTO  
BARAT KABUPATEN BANYUMAS**

Yang disusun oleh Saudara **Ahmad Syafiq Bayu Setiaji NIM 1917201130** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Selasa** tanggal **11 Juli 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I  
NIP. 19851112 200912 2 007

Sekretaris Sidang/Penguji

Muhammad Wildan, S.E.Sy., M.Sy.  
NIDN. 2021088901

Pembimbing/Penguji

Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I.  
NIP. 19731014 200312 1 002

Purwokerto, 18 Juli 2023

Mengetahui/Mengesahkan Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam UIN Prof. K.H.  
Saifuddin Zuhri Purwokertodi-  
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Ahmad Syafiq Bayu Setiaji NIM 1917201130 yang berjudul:

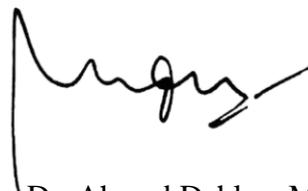
**MANAJEMEN BISNIS JASA PEMOTONGAN AYAM PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Rumah Potong Ayam Pak Hasan Desa Karanglewas Lor  
Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat dijelaskan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk dijadikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Purwokerto, 15 Juni 2022

Pembimbing



Dr. Ahmad Dahlan, M.Si.  
NIP.197310142003121002

## MOTTO

فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ

Berlomba lombalah dalam kebaikan



**MANAJEMEN BISNIS JASA PEMOTONGAN AYAM PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Rumah Potong Ayam Pak Hasan Desa Karanglewas Lor  
Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas)**

**Ahmad Syafiq Bayu Setiaji**

**NIM 1917201130**

Email: ahmadsyafiq186@gmail.com

Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRAK**

Manajemen bisnis jasa pemotongan ayam perspektif ekonomi Islam merupakan kegiatan mengelola, mengkoordinasikan, dan pengontrolan operasional dalam proses pemotongan ayam yang melibatkan beberapa aspek manajemen dan prinsip ekonomi Islam dengan studi kasus rumah potong ayam. Rumah potong ayam (RPA) yaitu sebuah bangunan yang desain dan konstruksinya telah memenuhi persyaratan teknis serta digunakan sebagai tempat memotong ayam bagi konsumsi masyarakat umum. Rumah Potong ayam (RPA) merupakan komponen utama dalam usaha industri peternakan yang melakukan pemotongan ayam hidup. Usaha pemotongan ayam ini merupakan suatu kegiatan merubah ayam hidup menjadi bentuk karkas yang siap dipasarkan atau dimasak (ready to cook). RPA pak Hasan menjadi objek penelitian yang telah berdiri sejak tahun 2008, terletak di Desa Karanglewas Lor.

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*), dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Untuk teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penyimpulan atau verifikasi. Untuk uji keabsahan data yakni menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsep-konsep dasar manajemen, termasuk manajemen operasional, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran memiliki relevansi yang signifikan dalam mengelola dalam bisnis jasa pemotongan ayam. Dalam konteks ekonomi Islam, penting untuk memperhatikan prinsip-prinsip syariah seperti keadilan, etika dan keberlanjutan. Penelitian ini memberikan pemahaman tentang manajemen bisnis jasa pemotongan ayam dengan perspektif ekonomi Islam dan implikasinya bagi pemilik atau pengelola rumah potong ayam dalam meningkatkan efisiensi, efektifitas, dan keberlanjutan bisnis mereka sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang relevan

Kata Kunci : Manajemen Bisnis, RPA, Prinsip Ekonomi Islam

**BUSINESS MANAGEMENT OF CHICKEN SERVICES ISLAMIC  
ECONOMIC PERSPECTIVE**  
(Case Study of Pak Hasan's Chicken Slaughterhouse, Karanglewas Lor  
Village, West Purwokerto District, Banyumas Regency)

**Ahmad Syafiq Bayu Setiaji**  
**NIM 1917201130**

Email : [ahmadsyafiq186@gmail.com](mailto:ahmadsyafiq186@gmail.com)

*Departement of Islamic Economics, Faculty of Economics and Islamic Business  
UIN PROF. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

**ABSTRACT**

Business management of halal chicken slaughtering services from an Islamic economic perspective is the activity of managing, coordinating, and controlling the operational processes involved in chicken slaughtering, which incorporates various aspects of management and Islamic economic principles, with a case study of a chicken slaughterhouse. A chicken slaughterhouse is a building whose design and construction meet technical requirements and is used as a place to slaughter chickens for public consumption. The chicken slaughterhouse is a crucial component in the livestock industry that carries out the slaughtering of live chickens. This chicken slaughtering business involves the transformation of live chickens into carcasses ready for sale or cooking (ready to cook). RPA Hasan's chicken slaughterhouse is the research object, established since 2008, located in Karanglewas Lor Village.

This research utilizes field research, specifically qualitative descriptive research. Data collection techniques include interviews, observations, and documentation. Data analysis techniques involve data reduction, data presentation, and inference or verification. Data validity is ensured through source triangulation and method triangulation.

The research findings indicate that basic management concepts, including operational management, human resource management, financial management, and marketing management, have significant relevance in managing halal chicken slaughtering services. In the context of Islamic economics, it is important to consider Sharia principles such as justice, ethics, and sustainability. This research provides an understanding of business management of halal chicken slaughtering services from an Islamic economic perspective and its implications for the owners or managers of chicken slaughterhouses in enhancing the efficiency, effectiveness, and sustainability of their businesses in accordance with relevant Islamic economic principles.

*Keywords: Business Management, RPA, Principles of Islamic Economics*

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

### 1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥ	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	<u>S</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef

ق	Qaf	Q	Qi
ع	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
هـ	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ع	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
هـ	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

**1. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.**

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

**2. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.**

حكمة	Ditulis	Hikmah	جزية	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila diikuti dengankata sandang “*al*” serta bacaan ke dua itu

terpisah, makaditulis dengan h.

كرامة الولىاء	ditulis	Karâmah al-auliyâ‘
---------------	---------	--------------------

- b. Bila ta<sup>‘</sup> marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

زكاة لفظر	Ditulis	Zakât al-fitr
-----------	---------	---------------

### 3. Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

### 4. Vokal panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	â
	جاهلية	Ditulis	Jâhiliyah
2.	Fathah + ya <sup>‘</sup> mati	Ditulis	â
	تانس	Ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya <sup>‘</sup> mati	Ditulis	î
	كريم	Ditulis	Karîm
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	û
	نروض	Ditulis	Furûd

### 5. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya <sup>‘</sup> mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

6. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	a <sup>°</sup> antum
أعدت	Ditulis	u <sup>°</sup> iddat

7. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	al-qiyâs
--------	---------	----------

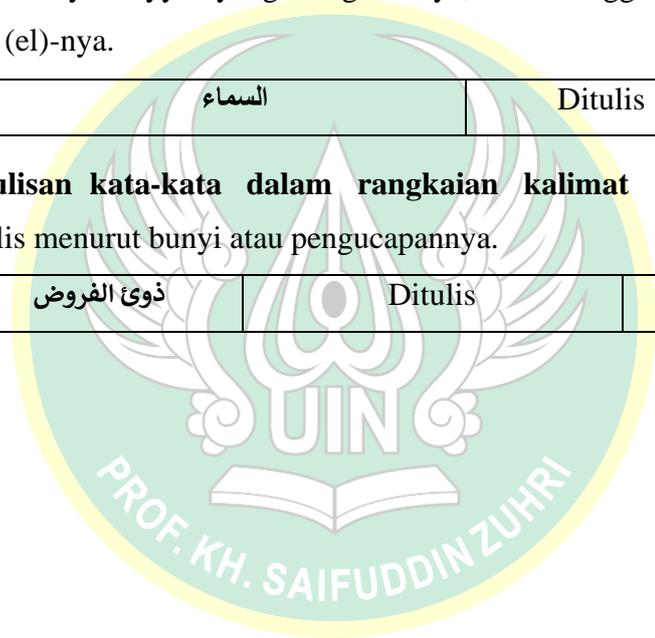
b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harussyamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

السماء	Ditulis	As-samâ
--------	---------	---------

8. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوئ الفروض	Ditulis	Zawi al-furûd
------------	---------	---------------



## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah*, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan karunia-Nya. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Baginda Nabi Agung Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman Jahiliyah menuju zaman yang terang benderang yaitu Agama Islam yang kita nanti-nantikan syafa'atnya di yaumul qiyamah nanti.

Bersama dengan selesainya skripsi ini, penulis ucapkan termakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis ucapkan terimakasih kepada:

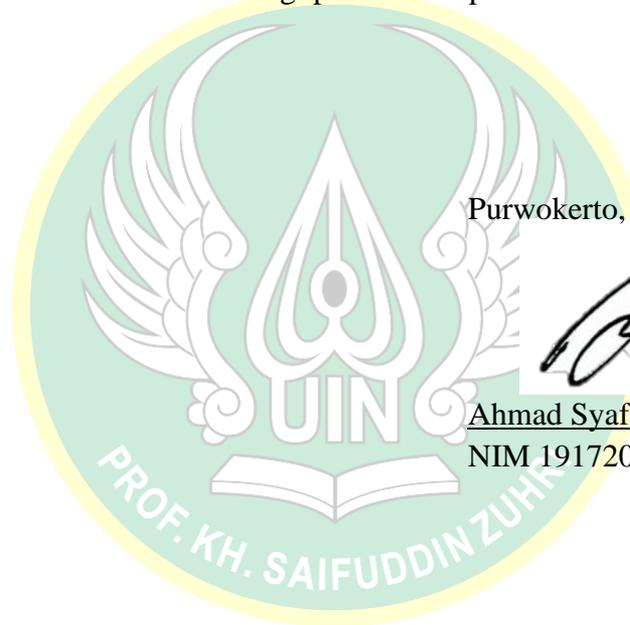
1. Prof. Dr. Moh Roqib, M.Ag., Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I Kaprodi Ekonomi Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., Dosen pembimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Terimakasih saya ucapkan atas segala bimbingan, arahan, masukan, motivasi, serta kesabarannya demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT selalu memberikan perlindungan dan membalas kebaikan Ibu. Semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan, kebahagiaan, dan rezeki yang berlimpah.
5. Dosen dan Staf Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Bapak Hasan dan Ibu Hasan selaku pemilik dan pengelola RPA Hasan di Karanglewas Lor kecamatan Purwokerto Barat kabupaten Banyumas.
7. Pelanggan pedagang ayam goreng dan bakso ayam pak diro dan pak saef, sudah mau di wawancarai walaupun malu ketika di ajak foto.
8. Orang tua penulis, Bapak Budi Susilo dan Ibu Sufi Widiati yang selalu memberikan nasehat dan doa, motivasi, perhatian, dan kasih sayangnya yang mana mengiringi penulis untuk menyelesaikan studinya. Semoga Ibu dan

Bapak selalu diberikan kesehatan, panjang umur, rezeki yang melimpah, dijauhkan dari segala marabahaya, dan selalu dalam lindungan Allah SWT.

9. Teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah E angkatan 2019.

10. Semua pihak yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga semua partisipasi serta sumbangan pikir yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis terbuka dengan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dimasa yang akan datang. Harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi penulis dan pembaca.



Purwokerto, 21 Juni 2023

Ahmad Syafiq Bayu Setiaji

NIM 1917201130

## Daftar Gambar

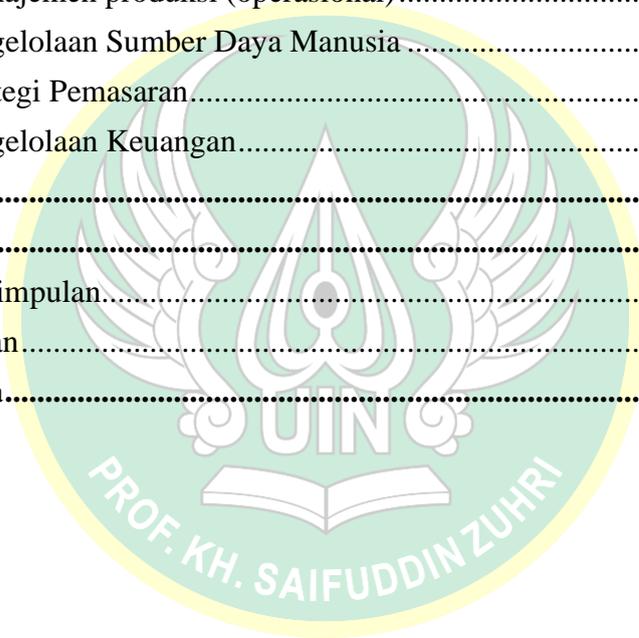
Gambar 1	Lokasi RPA Hasan
Gambar 2	Suasana Lokasi Pasar
Gambar 4.1	Tahapan Kegiatan Pemotongan
Gambar 4.2	Pengangkutan ayam
Gambar 4.3	Penyembelihan ayam
Gambar 4.4	Bagian yang di sembelih
Gambar 4.5	Menunggu ayam mati
Gambar 4.6	Perebusan ayam
Gambar 4.7	Pencabutan Bulu
Gambar 4.8	Karkas Ayam



## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING</b> .....	<b>iii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACK</b> .....	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>Daftar Gambar</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	4
D. Tinjauan Pustaka .....	5
E. Sistematika Pembahasan .....	18
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>19</b>
A. Definisi Ekonomi Islam .....	19
B. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam.....	20
C. Halal Value Chain dalam Kegiatan Ekonomi .....	24
D. Manajemen Bisnis Islam .....	28
E. Prinsip Etika Manajemen Bisnis Islam .....	33
F. Komponen Manajemen Bisnis .....	36
G. Rumah Potong Ayam .....	44
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>48</b>
1. Jenis Penelitian.....	48
2. Tempat dan Waktu Penelitian .....	48
3. Subjek dan Objek Penelitian .....	48
4. Sumber Data.....	49
5. Teknik Pengumpulan Data.....	49
6. Teknik Analisis Data.....	50
7. Uji Keabsahan Data.....	52

<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Umum Rumah Potong Ayam Pak Hasan di Desa Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas....	54
1. Sejarah Rumah Potong Ayam Pak Hasan di Desa Karanglewas Lor	54
2. Letak Geografis.....	55
3. Jenis Ayam di Pemotongan RPA Hasan.....	56
B. Manajaemen Bisnis Jasa Pemotongan Ayam Perspektif Ekonomi Islam RPA Pak Hasan di Desa Karanglewas lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas. ....	57
1. Ekonomi Islam dalam Bisnis Jasa Pemotongan Ayam .....	57
2. Prinsip Etika dalam Berbisnis .....	61
3. Manajemen produksi (operasional).....	64
4. Pengelolaan Sumber Daya Manusia .....	70
5. Startegi Pemasaran.....	72
6. Pengelolaan Keuangan.....	75
<b>BAB V.....</b>	<b>78</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>78</b>
A. Kesimpulan.....	78
B. Saran.....	79
<b>Daftar Pustaka.....</b>	<b>80</b>



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam proses pembangunan ekonomi di Indonesia, sektor industri peternakan merupakan bagian dari sektor pertanian. Sektor peternakan tersebut mempunyai peran strategis pada kehidupan ekonomi serta pengembangan sumber daya manusia. Secara hipotesis peningkatan kesejahteraan masyarakat mengikuti peningkatan konsumsi produk peternakan, yang selanjutnya mengikuti pergerakan ekonomi sektor industri peternakan. (Yulia, Lukman M. Baga, 2017)

Mayoritas penduduk Indonesia memeluk agama Islam, sehingga ajaran Islam mewarnai kehidupan keseharian, termasuk hubungannya dengan kebutuhan pangan. Islam telah mengatur berbagai makanan yang tidak hanya berfungsi sebagai asupan tubuh melainkan juga memiliki pengaruh pada kesehatan tubuh. Terutama pada makanan halal dan baik (*thayyib*), yang dimaksud pada makanan baik yaitu makanan yang sehat, proposional (tidak berlebihan), aman dimakan halal diperbolehkan dalam Islam. Hal tersebut akan berdampak baik terhadap orang yang mengonsumsinya.

Salah satu kadar makanan yang dibutuhkan oleh tubuh manusia adalah protein. Protein ini dapat diperoleh dari bahan makanan hewani yang merupakan sumber protein baik untuk tubuh manusia, dalam jumlah maupun mutu, salah satunya yaitu daging ayam. Hal ini menimbulkan perhatian masyarakat akan kebutuhan protein hewani, untuk memenuhi kebutuhan protein, salah satunya yaitu dengan cara membeli daging ayam. Daging ayam memiliki kadar protein yang cukup banyak untuk memenuhi kebutuhan asupan kadar protein pada tubuh manusia. Menurut Direktorat Gizi, Departemen Kesehatan (2010) daging ayam memiliki kandungan protein sebesar 18,20 gram, lemak sebesar 25 gram, serta memiliki kalori sebesar 404

Kkal per 100 gram daging ayam. Daging ayam merupakan sumber protein hewani yang berkualitas tinggi, mengandung asam amino esensial yang lengkap dan asam lemak tidak jenuh (ALTJ) yang tinggi (Muchtadi dan Sugiyono, 1992). Selain mengenai informasi gizi pada daging ayam, kualitas pada daging ayam juga mempunyai rasa yang enak, cocok untuk segala usia, memiliki harga yang cukup terjangkau, serta tidak terlalu sulit untuk diolah menjadi produk olahan bernilai tinggi dan mudah di konsumsi. Oleh karena itu, banyak orang yang melirik bisnis jasa penyembelihan ayam, karena dianggap menguntungkan dan penyembelihan tidak terlalu rumit. Penyembelihan ayam bisa di jadikan sebagai usaha bisnis yang bisa disebut dengan Rumah Potong Ayam, biasa di sebut dengan singkatan (RPA). RPA merupakan bentuk bisnis di bidang jasa peternakan ayam yang memengolah ayam hidup menjadi karkas ayam siap konsumsi melalui tahap penyembelihan, pembersihan, pemotongan, dan pemasaran/penjualan daging ayam. Untuk dapat mengelola sebuah bisnis rumah potong ayam dengan sebaik-baiknya, dan bertanggung jawab, maka pemilik usaha tersebut memerlukan pengetahuan, wawasan, keterampilan, dan sikap kerja yang profesional, yang dalam istilah modern sekarang ini disebut manajemen bisnis.

Manajemen berasal dari bahasa Perancis kuno "*management*" yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Selain itu kata manajemen mungkin juga berasal dari bahasa Italia "*managgiare*" yang berarti mengendalikan. Bisnis berasal dari bahasa Inggris "*business*" yang berarti usaha, perdagangan, usaha komersial. Bisnis juga berarti "aktivitas guna meningkatkan nilai tambah barang dan jasa". Sedangkan dalam perspektif Islam manajemen bisnis merupakan kegiatan melaksanakan pekerjaan secara itqan (dengan baik, teratur, tertib, rapi, benar, jelas dan tuntas) berupa unit usaha, dimana menjalankan usahanya berpatokan kepada prinsip-prinsip syariah Islam, dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan hadis. Prinsip Islam dimaksudkan di sini adalah beroperasi atau dalam menjalankan praktik bisnis mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya cara bermuamalah

secara Islam, misalnya, menjauhi praktik yang mengandung riba (bunga), dzulm (merugikan hak orang lain), gharar (tipuan), dharar (bahaya), dan jahalah (ketidakjelasan) serta praktik-praktik mendzalimi orang lain lainnya.

Kegiatan bisnis merupakan bagian dari kehidupan umat, karena manusia yang hidup bermasyarakat ini saling ketergantungan, saling memerlukan antara yang satu dengan yang lain. Tidak ada manusia yang sanggup menyiapkan semua keperluan hidupnya. Kekurangan kemampuan seseorang menyediakan sesuatu keperluan hidupnya dapat ditutupi oleh orang lain yang bisa menyediakan melalui aktivitas perdagangan (bisnis). Dalam konteks bisnis jasa pemotongan ayam, pengelolaan yang efektif perlu dipertimbangkan agar dapat memenuhi persyaratan ekonomi Islam dan memastikan kualitas produk dan kepuasan konsumen. (Abdullah Ma'rif M & Hakim, 2014)

Salah satu strategi untuk mencapai visi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah yang terkenal adalah dengan memperkuat rantai nilai halal (Halal Value-Chain). Konsep rantai nilai (value-chain) menggambarkan cara melihat perusahaan sebagai serangkaian aktivitas yang mengubah input menjadi output yang memiliki nilai bagi pelanggan. Nilai bagi pelanggan ini berasal dari tiga sumber utama, yaitu aktivitas yang membuat produk berbeda, aktivitas yang mengurangi biaya produk, dan aktivitas yang memenuhi kehidupan pelanggan dengan cepat. Rantai nilai berusaha untuk memahami bagaimana suatu bisnis menciptakan nilai bagi pelanggan dengan mengidentifikasi kontribusi berbagai aktivitas yang berbeda dalam bisnis terhadap nilai tersebut.

Oleh karena itu, saya sebagai peneliti tertarik meneliti mengenai manajemen bisnis ayam potong yang tidak hanya dikaji mengenai hal yang bernilai dari aspek ekonomi saja yang perlu dipertimbangkan, tetapi juga memperhatikan halal value-chain, aspek moral dan etika agar sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam kegiatan suatu manajemen yang dilakukan oleh sebuah usaha bisnis jasa pemotongan di RPA. Supaya dalam kajian tersebut tidak melenceng jauh dari pembahasan yang diatas maka saya

sebagai peneliti tertarik mengkaji penerapan ilmu manajemen bisnis yang di terapkan oleh Pak Hasan dalam menjalankan bisnisnya yaitu diantaranya manajemen operasional, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan. RPA pak Hasan akan menjadi objek penelitian manajemen bisnis jasa pemotongan ayam yang mencakup kegiatan manajemen sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, melalui perspektif ekonomi Islam sebagai salah satu contoh penerapan manajemen bisnis halal dan baik untuk di perjualkan kepada masyarakat, dalam proses pemotongannya serta penjualannya. RPA pak Hasan terletak di Pasar Kliwon Desa Karang lewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas. Pada dasarnya di rumah potong pak Hasan memiliki kerja sama bisnis dengan industri peternakan ayam broiler/ pedaging. Serta dalam pemasarannya pun tidak susah sudah memiliki pelanggan tetap yang beaasal dari usaha dagang makanan yang berbahan dasar daging ayam. Berdasarkan konteks masalah telah dibahas di atas maka butuh melaksanakan riset lebih lanjut mengenai” Manajemen Bisnis Jasa Pemotonga Ayam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Rumah Potong Ayam Pak Hasan Desa Karang Lewas Lor Kecamatan Putwokerto Barat Kabupaten Banyumas).

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka yang menjadi suatu permasalahan pada penelitian ini adalah

1. Bagaimana manajemen pengelolaan dalam prinsip ekonomi Islam di rumah potong ayam Pak Hasan untuk menjalankan bisnis jasa pemotongan ayam di Karanglewas Lor Purwokerto Barat ?

## **C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitia tersebut yaitu:

- a) Menganalisis mengenai pembahasan proses pemotongan ayam

- b) Mengidentifikasi hubungan manajemen jasa pemotongan ayam terhadap pendistribusian dan penjualan

## 2. Manfaat Penelitian

Penelitian harus bermanfaat secara teori serta praktis sehingga sanggup teruji kualitas sesuatu riset yang telah dilakukan oleh peneliti. Adapun utilitas yang diberikan penelitian ini yaitu :

### a. Manfaat Teoritis

1. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk referensi di perpustakaan UIN SAIZU
2. Penelitian ini dapat bermanfaat untuk peneliti yang akan melakukan kajian serupa dengan penelitian ini.
3. Sebagai suatu hasil karya dan sebuah karya yang bisa dijadikan sebagai bahan wacana bahan pustaka dan cuan bagi mahasiswa atau pihak lain yang memiliki ketertarikan di bidang yang sama.

### b. Manfaat praktis

1. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk memotivasi pembisnis peternak ayam dan jasa pemotongan ayam dalam menjalankan bisnisnya secara jujur adil dan transparan terhadap konsumen
2. Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat pada pengusaha/penjual ayam potong di Desa Karang Lewas Lor dalam manajemen bisnis jasa ayam potong yang telah mereka geluti selama ini. Serta sebagai pembelajaran untuk mahasiswa UIN SAIZU yaitu mengenalkan bisnis berbasis pemotongan dan penjualan hewan unggas.

## D. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka merupakan kegiatan pencarian literatur serta informasi secara lebih mendalam mengenai masalah yang diteliti berdasarkan pengalaman peneliti sebelumnya. Kegiatan penelitian selalu didasarkan pada literasi dan penelitian terdahulu, sehingga kajian pustaka ini penting dilakukan untuk memahami secara mendalam mengenai permasalahan yang diteliti oleh seorang peneliti.

## 1. Telaah Pustaka

Penelitian terdahulu diperlukan untuk menjadi bahan referensi bagi peneliti untuk melakukan penelitian yang serupa. Hal ini bertujuan agar peneliti mendapatkan informasi yang lebih mendalam mengenai variabel penelitian yang akan ditelitinya, serta untuk mengetahui berbagai metode yang dilakukan oleh peneliti terdahulu.

Sandu dan Alis Sodik mengatakan bahwa penelitian perlu dipahami sebagai suatu proses ilmiah dalam mencari pemecahan masalah. Langkah-langkah yang diperlukan untuk melakukan proses ilmiah melalui penelitian literatur dan penelitian teoritis. Ini tidak hanya dibuat di laboratorium. Penelitian selalu dimulai dengan pengetahuan yang ada. Dalam semua ilmu, ilmuwan selalu memulai dengan menemukan apa yang sudah ada. (Sandu Siyoto & Sodik, 2015)

Ahmad Dahlan dalam bukunya yang berjudul “pengantar ekonomi Islam Pada BAB 2 Aqidah, Syariah, dan Akhlaq sebagai fondasi sistem ekonomi Islam halaman 49, mengatakan bahwa sistem ajaran ekonomi Islam sangat dituntut untuk menerapkan aqidah, syariah, akhlaq karena sistem ekonomi Islam dibangun pada tujuan yang tidak berkaitan dengan tujuan saat ini. Seperti lebih mengarah kepada kebahagiaan dan kesejahteraan untuk kepentingan setiap individual. Namun dengan kebahagiaan ini harus memberikan dampak positif yang nyata bagi kehidupan lebih mendasar seperti kebahagiaan duniawi dan ukhrawi (keselamatan nanti). Dari kutipan tulisan tersebut dapat disimpulkan bahwasannya aqidah, syariah, dan akhlaq dalam menjalankan kegiatan suatu usaha komersil sangat diperlukan karena dapat mempengaruhi kesejahteraan hidup duniawi dan ukhrawi, baik itu untuk produsen, distributor, dan konsumen dalam menjalankan kegiatan aktivitas ekonomi. (Dahlan, 2019)

Ma’aruf Abdullah menjelaskan dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Bisnis Syariah” BAB 2 halaman 17 pada Budaya Manajemen Bisnis Syariah, bahwa sebagai konsekwensi logis dari

pentingnya manajemen bisnis bagi para pebisnis dalam melakukan kegiatan bisnis, maka perlu dibangun budaya manajemen bisnis syariah, agar pebisnis betul-betul menjadi pebisnis yang berbudaya dalam melaksanakan bisnisnya. Budaya manajemen bisnis syariah dimaksud adalah:

a) Mengutamakan akhlak.

Salah satu faktor yang menentukan keberhasilan Muhammad SAW dalam karier bisnis yang dijalannya adalah mengutamakan akhlak dalam setiap aktivitasnya. Bahkan akhlak ini merupakan sifat utama yang memayungi sifat-sifat rasul yang lain. Diantara akhlak rasul dalam berbisnis itu antara lain:

- (1) Memegang teguh kebenaran
- (2) Penyabar
- (3) Penyantun
- (4) Penyayang
- (5) Pemaaf

b) Mengutamakan pembelajaran.

Rasulullah SAW dalam segala bidang kehidupan yang dijalani beliau selalu mengajarkan tentang pentingnya pembelajaran. Hal tersebut dapat dipahami dari makna salah satu hadis beliau yang sangat populer “Belajarlah walau sampai ke negeri Cina”. Hal itu juga menunjukkan bahwa pada zaman Rasulullah SAW masih hidup peradaban bangsa Cina sudah maju, sehingga pantaslah kaum muslimin itu belajar hingga kesana. Sebagai contoh misalnya kepemimpinan Rasulullah dalam bisnis sejak menjalani magang (inttership) dengan pamannya Abu Thalib hingga mandiri dan sampai puncak kariernya di usia 35 tahun (menjelang menjadi rasul), dijalannya dalam empat metode:

- (1) Meniru (Copy paste)
- (2) Coba dan coba lagi (Trial and error)
- (3) Pengkondisian (Conditioning)

(4) Berpikir (Thinking)

c. Mengutamakan Pelayanan

Dalam menjalankan tugas kepemimpinan di bidang bisnis Rasulullah SAW memberi contoh perlunya mengutamakan pelayanan (*customer service*) yang menjadi naluri akhlaknya. Pola-pola pelayanan yang diajarkan dan dicontohkan Muhammad SAW dalam berbisnis, diantaranya: (1) Murah senyum (2) Ramah (3) Menepati janji (4) Adil.

Basu swastha DH dan Irawan dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Pemasaran Modern” pada BAB 1 “sistem, falsafah dan manajemen pemasaran” halaman 5 menjelaskan pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka di bidang pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang lain. Yang dimaksud pemasaran yaitu suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang di tunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. BAB 11 halaman 285 menjelaskan mengenai manajemen saluran distribusi, yang terdiri dari beberapa istilah penting yaitu pertama, pengertian saluran distribusi adalah struktur unit organisasi, yang terdiri dari agen, distributor, grosir, dan pengecer didalam dan diluar perusahaan, melalui barang dagangan, produk atau jasa dipasarkan. Yang kedua pengertian manajemen saluran. Manajemen saluran merupakan pengembangan strategi secara searah yang berdasarkan melalui berbagai keputusan yang berkaitan dengan pergerakan fisik dan non fisik barang untuk mencapai tujuan komersial serta mencapai kondisi lingkungan tertentu. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan manajemen saluran distribusi tidak dapat

bergerak sendiri atau tanpa perantara. Pada umumnya perantara akan membantu meningkatkan efisiensi distribusi penjualan. ( Basu swastha, DH dan Irawan, n.d.)

Hadari Nawawi dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Sumber Daya Manusia” pada BAB 2 “Eksistensi Organisasi” menjelaskan organisasi memiliki kesamaan, dan hanya berbeda dalam bidang gerakannya yang didasari oleh kepentingan yang sama dari manusia yang menghimpun diri dalam suatu organisasi. Salah satu di antaranya yaitu organisasi yang bergerak pada di bidang bisnis, yang dibentuk oleh sejumlah orang (dua atau lebih) yang memiliki kepentingan untuk memperoleh penghasilan, yang diperlukan oleh setiap manusia dewasa dalam memenuhi kebutuhan sendiri dan keluarganya. Dalam pengendalian eksistensi oragnisasi dengan pendekatan sumber daya manusia sebagai faktor sentral pendekatan ini akan menjadi sangat penting untuk menghadapi lingkungan/ iklim bisnis di penghujung abad XXI dan memasuki abad XXI. Bisnis sekarang dan dimasa datang itu menghadapi tantangan yang akan memperberat usaha mewujudkan organisasi/perusahaan yang kompetitif, karena terjadinya berbagai perubahan yang sangat cepat. Tantangan itu akan mengakibatkan:

- 1) Persaingan (kompetisi) bisnis menjadi semakin berat dan tajam , dengan mengarah pada bisnis global, karena isu-isu bisnis internasional semakin besar pengaruhnya pada bisnis lokal dan nasional. Konsep-konsep, kegiatan-kegiatan, dan risiiko-risiko bisnis global yang mempengaruhi kondisi perekonomian dunia secara langsung atau tidak langsung sekarang dan dimasa datang pasti membawa dampak pada bisnis lokal dan nasional, baik yang bersifat positif maupun negatif.
- 2) Bisnis lokal dan nasional akan semakin kuat keterikatannya pada peraturan dan ketentuan perundang-undang untuk memberikan identitas bisnis yang memberikan manfaat besar tidak saja pada

orang organisasi/perusahaan itu bisnis global semakin berkembang kearah memperlonggar keterikatan itu, terutama dalam bentuk perdagangan (pasar) bebas, yang akan berlangsung di masa mendatang, sebagaimana oleh banyak negara di muka bumi ini.

- 3) Semakin berkembangnya isu-isu sosial dan politik global berpengaruh pada kegiatan bisnis secara operasional.

Ketiga tantangan sesuai dengan kondisi lingkungan/iklim bisnis global menyongsong abad XXI diatas, berhubungan erat dengan manajemen SDM pada semua dan setiap organisasi bisnis, baik besar maupun kecil. Dengan kata lain dunia bisnis memerlukan kemampuan memahami, menerima, dan menyesuaikan diri dengan berbagai pergeseran dan perubahan lingkungan/iklim bisnis, melalui manajemen SDM yang mampu menghargai martabat dan harkat manusia. Untuk itu dalam manajemen organisasi/perusahaan untuk mempertahankan dan mengembangkan eksistensinya, perlu dimiliki dan dikembangkan SDM yang mampu mengantisipasi tantangan bisnis abad XXI. Pada Bab 3 “pentingnya dan Evolusi Manajemen SDM” menjelaskan bahwa manajemen sumber daya manusia merupakan proses kegiatan mempekerjakan manusia sebagai tenaga kerja agar potensi fisik dan mental mereka berfungsi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi (perusahaan). Dari sini dapat disimpulkan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah kepemimpinan orang-orang yang bekerja dalam suatu organisasi berupa hubungan antara pekerjaan dan pegawai (pegawai), terutama dalam kaitannya dengan pencapaian tujuan organisasi dan terwujudnya kepuasan. kebutuhan masing-masing individual. Manajemen sumber daya manusia bukanlah komponen yang terpisah dalam lingkungan industri/perusahaan. Pengelolaan sumber daya manusia pada dasarnya adalah untuk mendukung komponen utama suatu perusahaan berupa strategi bisnis perusahaan, baik dalam jangka panjang maupun dalam jangka menengah dan pendek.. (Nawawi, 2016)

Y.I. Nur Hakim dalam bukunya yang berjudul “*Sukses Budi Daya Ayam Pedaging Dan Petelur Praktis & Menguntungkan*” pada BAB 10 “*Fase Pembesaran ayam*” menjelaskan terkait langkah apa saja yang perlu dilakukan untuk pemeliharaan ayam diantaranya yaitu; 1) sebelum kegiatan pemeliharaan perlu adanya persiapan kandang dan pembuatan ruangan pemanas. 2) Pemeliharaan pada periode strater, yang biasa di kenal dengan sebutan periode brooding atau pemanasan, dimulai saat DOC masuk ruangan pemanas sampai berumur 25 hari. 3) Pembesaran pada periode grower. Masa pertumbuhan ayam jantan dimulai sejak umur 25 hari hingga panen tiba. Kegiatan yang dilakukan pada periode grower antara lain: pengaturan lepas brooding dan kegiatan rutin harian seperti pemberian pakan dan minum, pengaturan ventilasi, pengaturan kepadatan kandang dan pengontrolan litter. Pada BAB 13 “*Pemanenan ayam pedaging*” menjelaskan langkah apa saja yang dilakukan ketika pemanenan ayam pedaging terdiri dari: Persiapan sebelum pemanenan, prosedur pemanenan, pasca panen. Ketiga langkah tersebut sangat penting dalam melakukan pemanenan ayam pedaging karena perlu mengetahui kesehatan ayam, memeriksa timbangan, pencatatan ayam yang akan di panen, dan penghitungan prestasi produksi ayam. (Nurhakim, 2019)

Agus Kholili, Dadang Ibnu, Evie Indirani, Nur Solihat dalam penelitiannya termuat pada jurnal Likuid, Volume I Nomor 01, Januari 2021, berjudul “*Pentingnya Rumah Potong Ayam Halal*” dari hasil penelitian mengatakan bahwa dengan berlakunya sistem jaminan produk halal secara umum LPPOM-MUI berperan besar terhadap seluruh produk makanan dan minumannya serta khusus praktek penyembelihan ayam yang berada di pasar, akan tetapi LPPOM-MUI untuk saat ini hanya fokus kepada perusahaan rumah potong ayam dan rumah potong hewan. Penyembelihan ini bertujuan untuk membunuh atau memusnahkan kehidupan hewan dengan cara tercepat dan termudah untuk menyelamatkan hewan dalam proses kematiannya

tanpa menyiksa mereka. Tentang manfaat penyembelihan hewan yang tepat dan benar yaitu pertama, hewan tidak merasa sakit dengan menggunakan alat yang tajam dan hanya Satu gerakan cepat tidak mengakibatkan rasa sakit secara mendalam atau meminimalkan rasa sakit hewan yang dibunuh. Kedua, mereka mendapatkan daging berkualitas tinggi karena tubuh hewan sepenuhnya mengeluarkan darah saat disembelih, sehingga tidak ada penumpukan darah beku yang lebih mudah pecah pada daging. Tiga daging yang disembelih dengan benar tetap segar dan dapat disimpan dalam waktu lama, hal ini juga karena darah dikeluarkan dari tubuh hewan secara menyeluruh. Keempat, daging lebih higienis karena sebagian darahnya yang mengandung berbagai mikroba penyebab penyakit dan racun dapat dikeluarkan darinya. Faktor pendukung dan penghambat dalam menyadarkan masyarakat akan penyembelihan hewan yang beredar di pasar adalah pemahaman masyarakat terhadap makna hadits Nabi Muhammad SAW yang mengatakan bahwa jika menerima daging yang belum jelas kehalalannya, selalu ucapkan basmallah, makanlah. dan tukang daging halal menasihati teman, sahabat dan masyarakat. (Agus Kholili, Dadang Ibnu, Evie Indriani, 2021)

Suardi Kaco, Nur Fitiriana dalam penelitiannya termuat pada jurnal J-ALIF Jurnal penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Sosial Budaya Islam (Vol 5 No. 2 November 2020) berjudul “Praktrik Penyembelihan dan Pengolahan ayam di Rumah Potong Ayam Kecamatan Polewali Tinjauan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal” Dalam penelitiannya menjelaskan penyembelihan merupakan tindakan memutus empat urat pada hewan diantaranya tenggorokan dan dua vena disisi leher. Tempat dan letak posisi pemtongan dapat dilakukan di bagian atas atau bawah leher tidak memungkinkan penusukan mematikan dilakukan dimana saja di tubuh hewan. Apabila hewan yang akan disembelih adalah hewan yang najis, seperti babi maka meskipun disembelih mengucapkan atan nama Allah,

hewan itu tidak berubah menjadi halal meskipun dipotong atau disembelih secara syariah. Adapun dimaksud dari penyembelihan hewan yang belum menguasai yaitu hewan yang didapatkan dengan cara diburu memakai senjata atau menembak hewan tersebut. Hewan yang tadinya diperbolehkan dagingnya dimakan oleh manusia tidak lagi halal dimakan kecuali dengan penyembelihan secara syariah. (Kaco & Fitriana, 2020)

Purwaningsih, Ratna Susanto, Novie Prastawa, Heru Susanty, Aries WP, Susanto Nugroho Ramadani, Putri Indah dalam penelitiannya termuat pada jurnal Pasopati Pengabdian masyarakat dan inovasi pengembangan Teknologi. Yang berjudul “Pemberdayaan Rumah Potong Ayam Menggunakan Metode House of Risk Untuk Meningkatkan Bisnis Sustainability” Metode analisis ini menggunakan pendekatan SCOR (*Supply Chain Operation Reference*) untuk menyusun rangkaian kegiatan sesuai dengan rencana yang diberikan. Model SCOR digunakan untuk menggambarkan aktivitas yang terjadi selama aktivitas rantai pasok saat ini. Dimulai dengan mengangkat ayam pedaging, para pekerja mengangkat ayam pedaging dari peti ke truk dan menggantungnya di gantungan. Proses penggantungan yang tidak tepat dapat merusak ayam. Pencabutan bulu dengan alat pencabut (*defeathering*) proses ini dapat mengikis bagian tubuh ayam pedaging, terutama bagian sayap. Karkas yang melewati proses pendinginan drum harus berada pada suhu 4 derajat Celcius dan jika suhu tubuh melebihi suhu tersebut, karkas harus didinginkan kembali dalam bak pendingin yang dilapisi es batu sebelum diproses lebih lanjut. Drum yang didinginkan ini pasti mempengaruhi penumpukan dalam operasi selanjutnya seperti operasi pemotongan. Hal ini menjelaskan bahwa mutu produk dari industri pengolahan ditentukan oleh mutu bahan baku berupa karkas ayam yang dipasok dari Rumah Pemotongan Ayam (RPA). Oleh karena itu, RPA berperan penting dalam menciptakan produk bernilai tambah dalam rantai pasokan. RPA memproduksi dua

produk: yaitu , yang sesuai permintaan (made to order), dan produk beku, yang biasanya tersedia (make to stock).(Purwaningsih et al., 2021)

Rony H dan Etwin F, dalam penelitiannya termuat pada jurnal SNITT-Politeknik Negeri Balikpapan 2017, berjudul Analisis Model Kehalalan Proses Potong Ayam di Rumah Potong Ayam (RPA) di Samarinda. Menjelaskan mengenai proses potong ayam di dua RPA yakni RPA ayam sakti yang sudah memiliki sertifikat halal MUI dan RPA Pasar pagi dan segiri belum mempunyai sertifikat halal MUI yang seharusnya memiliki sertifikat halal MUI. Dari hasil pemantauan dan wawancara RPA ayam sakti sudah tidak usah meragukan kehalalannya karena sudah memiliki sertifikasi Halal dari MUI Samarinda sehingga pemotongannya sudah terstandarisasi halal. Untuk ayam yang mati atau cacat akan di potong kecil kecil lalu diberikan untuk pakan ikan. Sedangkan RPA Pasar Pagi dan Segiri belum memiliki sertifikasi Halal MUI namun bisa di pastikan dalam pemotongannya sudah sesuai syariat Islam tetapi terdapat kecurangan penjual yaitu memasukan air dengan suntikan yang membuat kualitas daging menjadi buruk. pasar pagi atau pasar segiri masih tergolong halal. Karena tidak terbukti melakukan hal-hal yang menyebabkan ayam menjadi haram. MUI hanya butuh pengawasan dan petugas untuk mengurus potongan ayam halal tersebut. (Rony H, 2017)

Ratna Purwaningsih, Muhammad Arief, Daru Rahmawati dalam penelitiannya termuat pada Seminar Nasional Teknik Industri Universitas Gajah Mada 2016 berjudul “analisis Rantai Pasok dan Distribusi Ayam Pedaging” sistem aliran distribusi pada agribisnis ayam terdiri dari lima sistem didalamnya terdapat beberapa pelaku yang termasuk kedalam lima sistem rantai pasok yang saling bekerja sama. Sistem tersebut antara lain yaitu subsistem agribisnis hulu (*Upstream-off farm*), subsistem budidaya (*On-farm*), subsistem pengolahan (*downstream off-farm*), subsistem pemasaran (*downstream off-faram*),

dan subsistem jasa penunjang (*supporting institution*) terdapat beberapa pelaku bisnis yang berperan dalam alur distribusi ayam pedaging yang melalui 3 tahap yaitu dimulai dari peternak yang menjual ayam hidup kepada bakul lalu kemudian di distribusikan kepada rumah potong ayam untuk disembelih dan dipotong potong lalu di distribusikan kepada broker dan pedagang akhir atau lapak hingga ke konsumen.

Nominal penjualan tertinggi jatuh kepada broker. Maka dari itu diperlukan adanya pengawasan terhadap jalannya distribusi penjualan daging ayam agar nantinya daging ayam dapat sampai kepada tangan konsumen dengan harga yang sesuai dan kualitas yang bagus. (Purwaningasih et al., n.d.)

Dudi Badruzaman, dalam penelitiannya termuat pada jurnal AL-URBAN: Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam Vol. 3, No. 1, Juni 2019 berjudul "*Praktik Kerja Sama Bisnis Ayam Potong Perspektif Ekonomi Syari'ah Di Kecamatan Rajadesa*" menyebutkan kerja sama pemotongan ayam pedaging dalam prakteknya menggunakan kesepakatan akad tijarah. Akad tijarah adalah akad untuk mencari dan menerima keuntungan jika rukun dan syaratnya terpenuhi. Atau dengan kata lain, akad tijari (akad ganti rugi) adalah semua jenis akad yang mencari keuntungan. Akad ini bertujuan untuk mencari keuntungan karena bersifat komersial. Dalam akad musyarakah berarti menyatukan modal kedua belah pihak, baik berupa uang maupun barang, untuk mengelola suatu usaha tertentu. Jika perusahaan menderita kerugian, kedua belah pihak menanggung risiko bersama. Bahkan, pada pengamatan langsung di lapangan, kontrak dibuat antara pemilik modal dan manajer, di mana gajinya adalah 1.200 Rpl/kg daging ayam di awal kontrak. Ini berarti bahwa upah pada awalnya ditetapkan sebelum bisnis dimulai. Berapa keuntungan yang didapat dari panen ayam dan kapan permintaan jual muncul belum diketahui. Hal ini tidak sesuai dengan hasil pembahasan yang dikutip, menurut Usmani, syarat utama akad

musyarakah adalah: Tidak diperbolehkan untuk menetapkan jumlah tetap atau keuntungan tetap terkait dengan modal investasi kepada mitra tertentu. (Badruzaman, 2019)

## 2. Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	NUR'ASIAH, 2019, Penerapan Manajemen Risiko Usaha Ternak Ayam Potong Di Kecamatan Bathin Solapan Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas syari'ah dan hukum Universitas Islam negeri sultan syarif kasim Riau-pekanbaru	Berdasarkan tinjauan ekonomi Islam terhadap penerapan manajemen risiko usaha ternak ayam potong di Kecamatan Bathin Solapan dengan pola kemitraan masih belum efisien. Penerapan pola kemitraan yang dijalankan ada kesamaan dengan konsep syirkah. Dimana lebih kepada syirkah mudharabah, dimana pihak perusahaan dalam menjalankan kemitraan dengan peternak bertindak sebagai pemilik modal (shahibul mal) dan peternak sebagai pekerja/pelaksana (mudharib). Namun secara keseluruhan pola kemitraan tersebut tidak bisa dikatakan sebagai syirkah murni. Jika dilihat dari pelaksanaan lapangan terlihat bahwa pihak perusahaan memiliki beberapa keuntungan jika semakin banyak masyarakat yang ingin bermitra yaitu dari penjualan day old chick (DOC), pakan ayam dan obat-obatan serta selisih harga ayam pedaging dari peternak ke pasar umum.	Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada usaha ayam potong tentunya harus memiliki pola kemitraan dalam menjalankan bisnisnya agar kegiatan dalam berbisnis dapat berjalan sesuai dengan target atau tujuan dalam menjalankan usaha. Sesuai dengan kesepakatan/ akad yang dilakukan.	penelitian saya lebih menjelaskan manajemen pada usaha jasa rumah potong ayam secara umum dalam menjalankan sebuah bisnis berskala kecil untuk mencapai target /tujuan melalui prinsip manajemen melalui perspektif ekonomi Islam pastinya melakukan kemitraan kepada pemilik usaha ternak ayam potong untuk menyuplai serta memasarkan produk peternakan ayam potong kepada konsumen secara langsung.
2.	Syinta Wulandari, 2019 Jual Beli Ayam Potong Sortiran Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Kasus Peternak Ayam Desa Sidodadi Kecamatan Pekalongan Lampung Timur) jurusan ekonomi syariah fakultas ekonomi dan bisnis Islam Institut	Objek masyarakat sekitar yang memiliki minat jual/beli ayam sortiran dimana ayam sortiran tersebut merupakan ayam yang memiliki cacat fisik serta memiliki harga yang murah. Justru biasanya di jual hanya untuk pakan ternak lele.	Secara kontekstual, jual beli yang dibahas oleh peneliti memang banyak kejanggalan. Akan tetapi, pada dasarnya jual beli dalam	Penelitian saya membahas mengenai jasa pemotongan ayam, dengan demikian lebih terfokus ke arah manajemen usaha jasa ayam potong serta mengetahui ayam

	Agama Islam Negeri Metro		Islam, unsur yang ada dalam jual beli sudah terpenuhi yaitu, suka sama suka. Seperti firman Allah SWT, surat An-Nisaa (4) ayat 30,	yang di potong atau dijual berkualitas bagus.
4.	Nova Trianingsih,2022, Praktik Kerja Sama Bisnis Ayam Potong Perspektif Ekonomi Syariah Di Kelurahan Dermayu Kecamatan Air Periukan Kabupaten Seluma, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu	Perspektif Ekonomi Islam terhadap kerja sama bisnis ayam potong di Kelurahan Dermayu Kecamatan Air Periukan Kabupaten Seluma, secara spesifik termasuk kedalam akad akad musyarakah dan Musyarakah almunta'iyah bit tamlik, dan belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam karena belum memenuhi dua prinsip yaitu adl (keadilan) dan ma'ad (hasil/pertanggungjawaban).	Dari hasil penelitian mengenai praktik kerjasama bisnis ayam potong, dalam menjalankan bisnisnya lebih memprioritaskan hubungan relasi antara pemilik modal dengan penyedia jasa supaya dalam menjalankan bisnisnya dapat dilaksanakan dengan niat lillahita'ala begitu juga sebaliknya	Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian saya yaitu dalam objek penelitian pada kerjasama bisnis pada RPA bermitra kepada para peternak desa/perusahaan yang sama sama menjalin hubungan kerjasama secara adil sehingga menciptakan kemitraan antara peternak dengan RPA pak Hasan. RPA pak Hasan pun dalam menjalankan kegiatan usaha bisnisnya memiliki pelanggan tetap yang menciptakan kemitraan bagi RPA itu sendiri

Kesimpulan dari 3 penelitian terdahulu memiliki kesamaan dan perbedaan yang peneliti bahas. Kesamaan dari 3 penelitian diatas yaitu memahami sistem operasional dalam RPA dan tata cara memotong ayam di tinjau dari perspektif ekonomi Islam dan hukum syariah agar nantinya masyarakat akan mengetahui sistem operasional dan manajemen dalam penjualan serta pengolahan berupa ayam hidup menjadi daging ayam yang siap untuk di konsumsi. Perbedaannya yaitu pada rumusan masalah lokasi dan tujuan sebuah penelitian terhadap pengkajian pembahasan dari hasil penelitian.

## **E. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah dalam menyusun dan membahas skripsi ini maka penulisan skripsi ini akan disusun menggunakan bab yang terdiri dari lima bab, yaitu sub bab yang memiliki keterkaitan antara satu bab dengan bab lainnya, dengan sistematika sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan bab ini meliputi uraian tentang latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat, tinjauan pustaka dan sistem pembahasan pada studi kasus RPA pak Hasan yang sudah menggeluti usaha jasa pemotongan ayam di Karanglewas Lor.

Bab II Latar Belakang bab ini menyajikan penelitian sampai saat ini dan pembahasan umum pada judul proposal. Mengenai manajemen pengelolaan serta proses pemotongan ayam dari segi perspektif ekonomi Islam.

Bab III Metode Penelitian bab ini meliputi jenis penelitian, objek penelitian dan topik penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian. Metode penelitian mengenai kajian penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.

Bab IV Pembahasan bab ini berisi pembahasan tentang temuan penelitian dan analisis yang memberikan gambaran umum mengenai manajemen bisnis pada jasa pemotongan ayam serta proses pengelolaan pemotongan perspektif ekonomi Islam.

Bab V Kesimpulan bab ini akan mencakup kesimpulan yang merupakan jawaban atas rumusan masalah yang telah dirumuskan pada saat akan melakukan penelitian dan berisi mengenai kritik, saran, daftar pustaka, lampiran – lampiran dan daftar riwayat hidup.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Definisi Ekonomi Islam

Ekonomi Islam Al-iqtishad al-Islami adalah istilah yang berasal dari kata Arab "al-qashdu," yang berarti "pertengahan" dan "keadilan." Dengan kata lain, mereka yang bertindak dengan jujur, adil, dan tidak menyimpang dari kebenaran. Memahami hukum yang berkaitan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi kekayaan dikenal sebagai "iqtishad" (ekonomi). Ekonomi secara keseluruhan di definisikan sebagai penelitian tentang perilaku manusia terkait dengan penggunaan sumber produksi langka untuk produksi dan konsumsi. Oleh karena itu, bidang garapan ekonomi mencakup perilaku manusia yang berkaitan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi. Menurut Muhammad Anwar, Lionel Robins menggambarkan ekonomi sebagai *the discipline that analyzes how human behavior relates to goals and fears that can serve additional purposes*. Ekonomi adalah bidang studi yang menganalisis perilaku manusia dengan sumber daya dan kebutuhan yang terbatas.

Menurut Muhammad Abdul Manan, *Islamic Economics is a social science that examines the economic issues faced by those who uphold Islamic principles*. ilmu sosial yang menyelidiki masalah ekonomi masyarakat berdasarkan prinsip-prinsip Islam. Dengan menerapkan sistem ekonomi Islam di suatu negara, tujuan pertama adalah untuk sepenuhnya mengintegrasikan hukum Islam ke dalam struktur ekonomi negara tersebut. Penggunaan ini disebabkan oleh fakta bahwa Sentral pembangunan masyarakat adalah ekonomi Islam, di mana karakter material dan spiritual muncul. Kedua, membebaskan masyarakat Muslim dari hambatan ekonomi kapitalisme di Barat dan komunis di Timur, dan mengakhiri kemunduran ekonomi di negara-negara Muslim. Ketiga, melindungi moral manusia dari materialisme

hedonisme dan menerapkan nilai-nilai Islam dalam bisnis. Keempat, mempertahankan struktur ekonomi yang menciptakan persatuan dan kolaborasi antara negara Muslim yang tergabung dalam risalah Islam. Kelima, mewujudkan falah adalah tujuan terakhir dari penerapan ekonomi Islam. atau kesejahteraan, bagi masyarakat secara keseluruhan. Ini dapat dicapai melalui menerapkan prinsip keadilan dalam dunia keuangan, seperti membayar pajak pada biaya produksi untuk mencegah harga naik, dan juga dengan memasukkan aturan keseimbangan ke dalam kehidupan ekonomi. Prinsip ini terlihat pada cara muzakki memberikan zakat kepada mustahik, yang kurang uang. Zakat membantu mustahik memenuhi kebutuhan dasar mereka, menghasilkan falah dalam masyarakat. (Rozalinda, 2014)

## **B. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam**

Prinsip-prinsip ekonomi Islam, yang menjadi fondasinya, didasarkan pada lima nilai universal: tauhid (keimanan), 'adl (keadilan), nubuwwah (kenabian), khilafah (pemerintahan), dan ma'ad. Ayat ini menjadi sumber inspirasi utama dalam mengembangkan teori ekonomi Islam, tetapi teori yang menyeluruh dan lebih baik tanpa diterjemahkan ke dalam sistem akan membuat ekonomi islam menjadi sebuah cabang ilmu pengetahuan yang tidak memberikan kontribusi terhadap stagnasi ekonomi. Karena itu, dari nilai-nilai universal yang dimaksud, bangun tiga prinsip derivatif yang berfungsi sebagai cikal bakal dan karakteristik dari sistem ekonomi Islam. Multitype ownership, freedom to act, dan social justice adalah prinsip dari derivatif. Konsep akhlak dibangun di atas semua prinsip dan nilai yang telah disebutkan di atas. Karena Islam dan dakwah para Nabi adalah untuk menyempurnakan akhlak manusia, akhlak adalah yang paling penting. Ini adalah prinsip-prinsip yang digunakan oleh para pelaku ekonomi dan bisnis pada saat menjalankan operasi mereka. Nilai-nilai yang mendasari yaitu nilai-nilai Tauhid (keEsaan Tuhan), "adil" (keadilan), nubuwwah (kenabian), khilafah (pemerintah), dan ma'ad adalah dasar teori ekonomi Islam.

## 1. Tauhid (keimanan)

Semua ajaran Islam didasarkan pada tauhid. Karena alam semesta dan segala isinya diciptakan oleh Allah, serta pemiliknya, termasuk manusia dan semua sumber daya alam, manusia menyadari dengan tauhid bahwa "Tiada sesuatu yang layak disembah selain Allah, dan tidak ada pemilik langit, bumi, dan isinya, selain daripada Allah." Akibatnya, Allah adalah pemilik sejati. Amanah diberikan kepada manusia untuk memiliki sementara, sebagai ujian. Segala sesuatu yang ada dalam Islam dibuat dengan tujuan. Karena manusia diciptakan untuk beribadah kepada-Nya, semua tindakan Hubungan manusia dengan alam, sumber daya, dan manusia (mu'amalah) dibingkai oleh struktur hubungan dengan-Nya. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, tauhid atau akidah merupakan dasar dari semua ajaran Islam. Pada prinsipnya, semua yang tersedia pada alam semesta ini dimiliki oleh Allah. Karena manusia diciptakan untuk beribadah kepada Allah dan tidak menciptakan sesuatu dengan sia-sia, bisnis seharusnya dijalankan berdasarkan konsep penyerahan diri dan percaya bahwa hanya Allah yang memiliki semua yang diperjual belikan dalam bisnis. Dengan demikian, bisnis seharusnya dijalankan dengan cara yang berpusat pada ibadah. (Alfaqih, 2017)

## 2. Adl

Semuanya diciptakan oleh Allah, dan salah satu sifat-Nya adalah adil; Dia tidak membeda-bedakan makhluk-Nya secara dzalim. Sebagai khalifah di dunia, manusia harus menjaga hukum Allah di bumi dan memastikan bahwa segala sumber daya digunakan untuk kebaikan semua orang, supaya setiap orang memperoleh manfaat darinya secara moral dan adil. Pada banyak ayat, Allah meminta orang agar bertindak adil. Tidak menzalimi dan tidak dizalimi adalah adil pada Islam.

Nilai ini memiliki konsekuensi ekonomi, Ini berarti bahwa seseorang tidak boleh mengejar keuntungan pribadi jika itu merugikan alam atau orang lain. Jika tidak ada keadilan, manusia akan terpecah menjadi berbagai golongan. Salah satu golongan akan menzalimi golongan lainnya,

menyebabkan manusia dieksploitasi oleh manusia. Masing-masing berusaha menghasilkan hasil yang lebih baik daripada upaya yang mereka lakukan karena keahliannya yang luar biasa. Dalam hukum Islam, keadilan juga berarti keseimbangan antara kewajiban manusia (mukallaf) dan kemampuan mereka untuk melakukannya. Keadilan adalah "nafas" untuk menciptakan pemerataan dan kesejahteraan di bidang upaya untuk meningkatkan ekonomi, sehingga kekayaan didistribusikan tidak hanya kepada orang kaya tetapi juga kepada mereka yang kurang beruntung. (Alfaqiih, 2017)

### 3. Nubuwah

Manusia tidak dibiarkan sendirian di dunia tanpa bantuan. karena sifat rahim dan kebijaksanaan Allah. Akibatnya, Allah mengutus para Nabi dan Rasul untuk mengajarkan manusia cara hidup duniawi yang baik dan benar, serta cara untuk kembali (taubat) ke sumber segala sesuatu, yaitu Allah. Rasul bertugas menjadi contoh terbaik bagi orang lain untuk mendapat keselamatan di dunia dan akhirat. Nabi Muhammad Saw adalah contoh terbaik yang diberikan Allah kepada umat Muslim untuk diteladani hingga akhir zaman. Siddiq (benar, jujur), amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya, kredibilitas), fathonah (kecerdikan, kebijaksanaan, intelektualitas), dan tabligh (komunikasi dan pemasaran). Ini adalah karakteristik utama model yang harus diteladani oleh semua orang, termasuk mereka yang bekerja di bidang ekonomi dan bisnis. (Alfaqiih, 2017)

### 4. Khalifah

Dalam Al-Qur'an, Allah mengatakan bahwa manusia diciptakan untuk bertugas sebagai khalifah di dunia ini. yang berarti mereka akan mengelola dan mengawasi bumi. Karena setiap orang pada dasarnya adalah pemimpin. "Setiap dari kalian adalah pemimpin, dan akan dimintai pertanggungjawaban terhadap yang dipimpinnya," kata Nabi Muhammad. Ini berlaku untuk semua orang, baik dia sebagai individu, anggota keluarga, pemimpin komunitas, atau presiden negara. Nilai-nilai ini menentukan dasar kehidupan masyarakat Islam, termasuk siapa yang memimpin. Untuk

menghilangkan atau mengurangi kekacauan, tujuan utamanya adalah untuk memastikan bahwa interaksi antar kelompok, terutama kelompok ekonomi, berjalan dengan cara yang teratur. Memang, pemerintah Islam memiliki peran yang penting dalam perekonomian. Salah satu tugas utamanya adalah memastikan bahwa ekonomi berjalan sesuai dengan syari'ah dan memastikan bahwa hak-hak manusia tidak dilecehkan. Ini semua dilakukan dalam upaya mencapai tujuan syari'ah yang berpusat pada peningkatan kesejahteraan manusia. Ini dicapai dengan melindungi jiwa, akal, keimanan, kehormatan, dan kekayaan manusia. Dalam hal peran kekhalifahan atau pengembalian amanat Allah, tidak ada hak istimewa untuk bangsa atau individu tertentu. Status ini berlaku untuk semua orang. Meskipun demikian, ini tidak berarti bahwa manusia harus memiliki hak yang sama untuk memanfaatkan kekayaan alam setiap saat.

Mereka hanya sebanding dalam hal kesempatan, dan setiap orang dapat memanfaatkan kesempatan itu sesuai dengan kemampuan mereka. Sebagai hasil dari keanekaragaman kemampuan yang diberikan Tuhan kepada setiap orang, mereka secara alami dianjurkan untuk berbagi, bekerja sama, dan memaafkan satu sama lain. Namun, Ini tidak berarti bahwa hukum Islam memberikan kelebihan kepada majikan berdasarkan statusnya dalam hukum atau harga dirinya sebagai manusia. Sebenarnya, seseorang tidak selalu menjadi majikan; mereka bisa menjadi pekerja di waktu lain, atau mantan majikan mereka bisa menjadi pekerja. Hal yang sama juga berlaku untuk majikan dan budak.

##### 5. Ma'ad

Meskipun sering diartikan sebagai kebangkitan, kata "ma'ad" secara harfiah berarti "kembali". Semua orang akan kembali ke Allah. Hidup manusia tidak berhenti di dunia ini; itu berlanjut di alam akhirat. Seorang Muslim sering mengatakan, "Dunia adalah ladang akhirat", yang berarti bahwa dunia adalah tempat bagi orang untuk bekerja dan berbuat baik (beramal shaleh), tetapi akhirat lebih baik daripada dunia. Allah melarang manusia agar tidak terikat pada dunia karena kesenangan dunia tidak

sebanding dengan kesenangan akhirat. Harga diri manusia masing-masing individu identik. Tidak ada diskriminasi yang dapat dilakukan berdasarkan ras, kebangsaan, agama, jenis kelamin, atau umur seseorang. Hak-hak dan kewajiban: Kewajiban ekonomi setiap orang disesuaikan pada kemampuan mereka dan peran mereka dalam struktur sosial.

Menurut prinsip ini, manusia pada dasarnya diciptakan untuk berjuang dan bekerja. Menurut pandangan Islam, dunia adalah ladang akhirat, yang berarti bahwa manusia dapat mencari rezeki dengan bekerja, beraktivitas, dan beramal baik. Pada dasarnya, hal baik akan dibalas dengan hal baik juga, dan sebaliknya. Oleh karena itu, "ma'ad" berarti imbalan, ganjaran, atau balasan. Salah satu contoh implikasi konsep ma'ad dalam kehidupan bisnis adalah, menurut Imam Al-Gazhali, bahwa para pelaku bisnis dimotivasi untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Laba-laba ini dapat diperoleh baik di dunia maupun di akhirat. Karena itu, konsep keuntungan/laba diakui dalam Islam. (Alfaqiih, 2017)

### **C. Halal Value Chain dalam Kegiatan Ekonomi**

Halal *Value-Chain* merupakan upaya terintegrasi industri mulai dari input, produksi, distribusi, pemasaran dan konsumsi. Dalam menghasilkan produk yang halal, input bahan baku harus diperhatikan begitu juga halnya dengan teknologi pengolahan yang digunakan. Dari segi pengemasan juga harus mencerminkan kebersihan dan terjaga kehalalan sampai dengan produk akhir yang diterima konsumen muslim.

Menurut Porter, Halal Value-Chain (HVC) secara bahasa mengacu pada rantai nilai, namun dalam konteks istilah, itu merujuk pada serangkaian kegiatan yang komprehensif dalam proses produksi produk atau jasa yang mengubah input menjadi output yang bernilai bagi pelanggan dan memenuhi standar halal. Rantai nilai ini terdiri dari sembilan kegiatan yang memiliki relevansi strategis, terbagi menjadi lima kegiatan primer dan empat kegiatan pendukung. Kegiatan primer meliputi logistik masuk (pengadaan bahan baku), operasi (pengolahan bahan

menjadi produk akhir), logistik keluar (pengiriman produk akhir), pemasaran produk (termasuk penjualan), dan pelayanan pelanggan (memberikan layanan terkait produk). Dan adapun kegiatan pendukung rantai nilai meliputi, Pengadaan, Pengembangan teknologi, Manajemen sumber daya manusia, Infrastruktur perusahaan, ditangani oleh departemen khusus.

Jika dihubungkan dengan industri rumah potong, maka rantai nilai merupakan aspek penting untuk mengubah ayam yang masih dalam keadaan hidup hingga menjadi daging ayam yang siap dikonsumsi oleh konsumen dan benar-benar halal. Strategi Halal *Value-Chain* menginginkan adanya beberapa integrasi dari *Input* yaitu diantaranya: (Bonne 2018)

### 1. Produksi

Menurut pendapat Firdaus (2012) menyatakan bahwa produksi merupakan suatu proses kegiatan yang menghasilkan barang maupun jasa yang memerlukan peralatan agar mempermudah kegiatan yang dilakukan. Dalam kegiatan produksi pada industri rumah potong ayam tentunya sumber bahan baku yang dibutuhkan yaitu ayam hidup yang sehat bukan ayam yang sudah mati.

### 2. Distribusi

Dalam konteks ekonomi, distribusi mengacu pada semua proses dan kegiatan yang terlibat dalam penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen atau pihak yang membutuhkannya. Distribusi yang efektif melibatkan langkah-langkah yang benar dan tepat sasaran untuk memastikan bahwa produk atau pendapatan yang dihasilkan oleh produsen dapat mencapai konsumen dengan baik. (Chalil 2009).

### 3. Pemasaran

Pengertian pemasaran adalah sebagai usaha untuk menyediakan dan menyampaikan barang dan jasa yang tepat kepada orang-orang yang tepat pada tempat dan waktu serta harga yang tepat dengan

promosi dan komunikasi yang tepat. Pengertian tersebut menyatakan pemasaran sebagai kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. (Prihatta, 2018)

Semua kegiatan diatas harus menunjukkan nilai syariah dan tidak boleh adanya campuran dengan hal-hal yang tidak halal khususnya dalam penyembelihan ayam. Berdasarkan pengertian halal *Value-Chain* diatas, maka dapat peneliti simpulkan bahwa untuk menghasilkan produk/jasa yang benarbenar halal harus memperhatikan rantai nilai (*Value-Chain*) nya, mulai dari bahan baku hingga pada teknologi yang digunakan dan sampai kepada pendistribusiannya. Adapun halal *ValueChain* dalam kegiatan ekonomi terdapat pada gambar dibawah ini:



Dari gambar diatas dapat diketahui bahwa dalam menciptakan rantai nilai halal dengan mulai melihat kegiatan produksi, distribusi hingga pada kegiatan konsumsi. Adapun penjelasan dari gambar diatas yaitu:

- 1) Sebuah rantai nilai halal dari kegiatan produksi dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang menyangkut kepada ruang dan waktu tentang seluruh kegiatan produksi barang dan jasa yang memiliki nilai halalnya, serta sebuah kegiatan yang menambah nilai guna suatu

barang menjadi lebih tinggi baik dari segi material maupun moral (halal). Yang termasuk dalam cluster ini yaitu negara, khususnya kegiatan ekonomi Islam dan keuangan Islam Internasional, dan yang terpenting sertifikat halal *tayyiban* untuk semua lembaga yang memproduksi baik produsen jasa maupun barang dari majelis masing-masing. (Abdul 2019).

- 2) Rantai nilai halal dari aktivitas distribusi diartikan sebagai keadaan yang melibatkan ruang dan waktu mengenai semua kegiatan yang mengakibatkan perpindahan barang dan jasa yang memiliki nilai halal, serta kegiatan yang menjaga nilai atau kegunaan barang yang ada agar lebih tinggi dari segi material dan moral (halal). Cluster dalam kegiatan distribusi ini merupakan negara, swasta, dan jaringan atau industri IT yang meliputi hubungan dalam negeri dan luar negeri, terutama dalam kegiatan ekonomi Islam dan keuangan Islam internasional, dan yang terpenting sertifikat halal *tayyiban* untuk semua lembaga distribusi, baik distribusi jasa maupun barang dari majelis ulama masing-masing. (Abdul 2019)
- 3) Rantai nilai halal dari kegiatan konsumsi diartikan sebagai suatu kondisi yang menyangkut ruang dan waktu tentang semua kegiatan pembelanjaan atau penggunaan nilai barang atau jasa yang memiliki nilai halal, serta kegiatan yang memanfaatkan nilai atau kegunaan barang yang ada agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia di dalam segi material dan moral (halal). Cluster kegiatan konsumsi adalah negara, swasta, dan IT atau jaringan industri bahkan umat secara keseluruhan yang meliputi hubungan dalam negeri dan luar negeri, terutama kegiatan ekonomi Islam dan keuangan Islam intrnasional, dan yang terpenting adalah sertifikasi halalantayyibah. (Abdul 2019).

## D. Manajemen Bisnis Islam

### 1. Pengertian Manajemen

Pada dasarnya, tidak ada definisi manajemen yang jelas dan universal. Namun, meskipun ada beberapa penambahan dan pengurangan, istilah manajemen ini digunakan dalam definisi yang sama. Menurut Mary Parker Follet, manajemen adalah seni melakukan sesuatu melalui orang lain. Seorang manajer bertanggung jawab untuk mendidik dan memimpin orang lain untuk mencapai tujuan organisasi, menurut definisi ini. Ricky W. Griffin menggambarkan manajemen sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengawasan sumber daya untuk mencapai tujuan (*goals*) dengan cara yang efisien dan efektif. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai melalui perencanaan, sementara efisien berarti bahwa pekerjaan yang telah dilakukan telah dilakukan dengan benar, terencana, dan sesuai jadwal. Perbedaan antara penafsiran ini hanya terletak pada seberapa luas istilah itu, tetapi maknanya sama: bagaimana membuat sesuatu berjalan atau mencapai tujuan.

Dalam sejarah, kata manajemen berasal dari kata Italia (1561) "(maneggiare)," yang berarti mengendalikan, terutama mengendalikan kuda, berasal dari bahasa Inggris "manege", yang berarti kepemilikan kuda, dan bahasa latin "manus", yang berarti tangan. Beberapa ahli manajemen percaya bahwa kata "manajemen" berasal dari kata perancis kuno "menagement," Ini adalah alasan mengapa istilah "manajemen kemudian" dikaitkan dengan kata Inggris "to manage", yang memiliki arti mengatur, mengurus, atau mengelola.

Untuk memudahkan penerapan Islam pada kehidupan pribadi, keluarga, dan masyarakat, manajemen merupakan suatu kebutuhan yang tidak dapat dihindari dari sudut pandang Islam. Akibatnya, manajemen sering dianggap sebagai kedua ilmu dan seni kepemimpinan. Meskipun demikian, tidak ada definisi pasti tentang manajemen Islami. Idara adalah kata Arab untuk manajemen, yang berarti "berkeliling" atau "lingkaran".

“Kemampuan manajer untuk menjalankan bisnis sesuai rencana dikenal sebagai manajemen. karena bisnis berjalan pada siklusnya.” dalam konteks bisnis.

Menurut keyakinan Islam, Allah Yang Maha Esa menciptakan Bumi tempat kita tinggal. Sebagai khalifah fil ardh (QS. Hud: 61), Allah menyiapkan dan mengatur semua kebutuhan manusia dengan sempurna. Tanah, air, udara, tumbuh-tumbuhan, hewan, tambang, mineral, dan lainnya ada di sini. Orang-orang yang diberi tugas oleh Allah mengelolanya dengan cara terbaik. Pengetahuan, wawasan, keterampilan, dan sikap kerja profesional sangat penting untuk mengelola kehidupan di Bumi ini dengan sebaik-baiknya dan bertanggung jawab. Manajemen adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan pengetahuan, kemampuan, dan sikap profesional ini. Dalam perspektif Islam, manajemen berarti bahwa semua harus dilakukan secara baik, teratur, tertib, rapi, dan benar. Menurut apa yang dikatakan Rasulullah SAW, manajemen tidak boleh dilakukan dengan cara yang tidak sesuai dengan kebutuhan.

“Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang melakukan sesuatu secara itqan (baik, teratur, tertib, rapi, benar, jelas, dan tuntas)” (HR Tabrani).

## 2. Pengertian Bisnis

Bisnis merupakan sekumpulan usaha yang dijual oleh satu orang atau kelompok dengan menawarkan barang dan jasa untuk mendapatkan keuntungan atau keuntungan finansial. Bisnis juga dapat didefinisikan sebagai menyediakan barang dan jasa untuk menjalankan sistem perekonomian. Mereka harus siap untuk keuntungan dan kerugian, Karena ada banyak faktor yang mendukung keberhasilan bisnis selain modal uang, seperti reputasi, keahlian, ilmu, sahabat, dan keluarga. Menurut Griffin & Eber, "bisnis" adalah perusahaan yang menyediakan barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan.

Dalam arti luas, istilah "bisnis" mencakup semua bisnis dan aktivitas yang menghasilkan barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis didefinisikan sebagai suatu sistem yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (*Business is thus reduced to being a system that generates goods and services to meet societal demands*) [Huat, T Chwee, 1990]. Dengan mempertimbangkan hal-hal di atas, Ada kemungkinan bahwa bisnis adalah pekerjaan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang yang disebut organisasi, yang menciptakan nilai (*generate worth*) dengan menciptakan barang dan jasa (*produce goods and services*) untuk memperoleh keuntungan dari transaksi dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis organisasi melakukan hal-hal berikut:

- a. Produksi: Penciptaan barang dan jasa.
- b. Keuangan: Kegiatan mencari dana yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan dagang.
- c. Pemasaran: Kegiatan untuk menginformasikan barang dan jasa, mengidentifikasi keinginan konsumen.
- d. Pengelolaan sumber daya manusia (SDM): Kegiatan mencari tenaga kerja dan meningkatkan kemampuannya.

Dalam pandangan Islam, bisnis adalah organisasi bisnis yang berbasis pada prinsip-prinsip syariah Islam, yang didasarkan pada Al-Qur'an dan hadis. Maksud dari prinsip Islam di sini adalah bahwa bisnis harus mengikuti aturan syariah Islam, khususnya cara berbisnis secara Islam, seperti menghindari praktik seperti riba, yang merupakan bunga; dzulm, yang merugikan hak orang lain; gharar, yang merupakan penipuan; dan dharar, yang merupakan bahaya. Bisnis Islam berusaha untuk mencapai empat tujuan utama: pertama, keuntungan (materi dan nonmateri), kedua, pertumbuhan, ketiga, kelangsungan, dan keempat, keberkahan.

Target hasil adalah keuntungan materi dan nonmateri. Tujuan bisnis tidak hanya mencapai keuntungan (qimah madiyah) atau nilai materi yang paling tinggi, tetapi juga harus dapat menghasilkan dan memberikan manfaat

nonmateri kepada perusahaan dan masyarakat secara keseluruhan, seperti menciptakan rasa persaudaraan dan kepedulian lingkungan.

Manfaat yang dimaksudkan dapat berupa manfaat kebendaan atau nonmateri. Menurut Islam, tujuan amal perbuatan tidak terbatas pada qimah insaniyah, qimah khuluqiyah, dan qimah ruhiyah. Dengan qimah insaniyah, pengelola berusaha memberikan manfaat kemanusiaan melalui peluang kerja, bantuan sosial (sedekah), dan cara lain. Sementara qimah ruhiyah berarti aktivitas digunakan sebagai cara untuk mendekatkan diri kepada Allah Swt, qimah khuluqiyah berarti bahwa nilai-nilai akhlak mulia harus diterapkan dalam setiap bisnis sehingga tercipta persaudaraan Islami, bukan hanya hubungan kerja atau profesional.

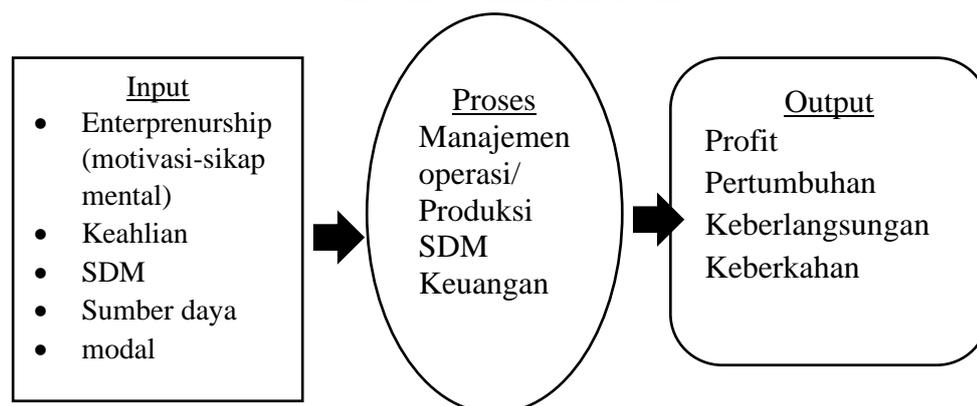
*Pertumbuhan*, jika profit materi dan profit non materi telah diraih, perusahaan harus berupaya menjaga pertumbuhan agar selalu meningkat. Upaya peningkatan ini juga harus selalu dalam koridor syariah, bukan menghalalkan segala cara.

*Keberlangsungan*, Agar perusahaan dapat bertahan lama, target yang dicapai melalui pertumbuhan tahunan harus dijaga.

*Keberkahan*, Jika tidak ada keberkahan di dalamnya, semua tujuan yang telah dicapai tidak akan memiliki arti apa pun. Karena berkah merupakan cara untuk diterimanya semua tindakan manusia, bisnis Islam menempatkannya sebagai tujuan utama.

Keberkahan ini menunjukkan bahwa usaha pengusaha muslim telah mendapat ridla dari Allah Swt dan memiliki nilai ibadah. Hal ini sesuai dengan tugas manusia untuk beribadah kepada Allah dengan cara *mahdah* maupun *ghairu mahdah*.(Norvadewi, 2015)

#### Anatomi sistemik Bisnis Islam



Kehidupan umat terdiri dari kegiatan bisnis karena semua orang bergantung dan membutuhkan satu sama lain. Kebutuhan hidup seseorang tidak dapat dipenuhi oleh setiap individu. Jika seseorang tidak dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri, orang lain dapat memenuhinya melalui aktivitas perdagangan, atau bisnis. Oleh karena itu, kegiatan bisnis adalah bagian dari peradaban manusia yang sangat tua sejak manusia hidup di Bumi. Dalam kenyataannya, banyak warga masyarakat memilih bisnis sebagai lapangan mata “Sembilan dari sepuluh pintu rezeki itu terdapat dalam usaha berdagang dan sepersepuluhnya dalam usaha berternak “(H.R. Ibnu Manshuur)

Mereka yang berprofesi sebagai pedagang (pebisnis) ini mempunyai kesempatan yang banyak untuk berbuat kebajikan, sebagaimana dapat dipahami dari hadis Nabi Muhammad SAW berikut:

“Pedagang (pebisnis) yang jujur dan amanah akan tinggal bersama para Nabi, shiddiqin dan para syuhada di hari kiamat “(H.R. Turmuji dan Ibnu Majah).

Dan disebutkan

“Allah mengasihi seseorang yang murah dalam menjual, mudah dalam membeli, dan lapang dada dalam menagih hutang” (H.R. Bukhari).

Dua hadis ini menunjukkan betapa luasnya peluang bagi seorang pebisnis untuk melakukan kebajikan dan mendapat ganjaran yang luar biasa. Apa lagi, lebih banyak orang akan menjadi karyawan jika bisnisnya terus berkembang. Selain mereka yang menjadi karyawan, para pebisnis juga mempekerjakan istri, suami, dan anak-anaknya. Mereka yang diberi kesejahteraan akan memberikan ucapan terima kasih dan doa untuk membalas semua kebaikannya. Ini adalah kebajikan yang akan menempatkannya di antara para nabi, shiddiqin, dan syuhada di hari kiamat. (Abdullah Ma'ruf M & Hakim, 2014)

### **E. Prinsip Etika Manajemen Bisnis Islam**

Dalam buku berjudul "Syariah Marketing", yang ditulis oleh Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula (2006: 67-93), para pelaku usaha harus mempertahankan setidaknya sembilan etika sebagai prinsip utama dalam manajemen bisnisnya, yakni sebagai berikut:

#### 1. Memiliki kepribadian spiritual (taqwa).

Seorang muslim diharuskan untuk mengingat Allah setiap saat, terlepas dari kesibukan mereka. Ia harus sadar dan responsif terhadap hal-hal yang paling penting yang telah ditentukan oleh Allah. Kesadaran akan Allah ini harus menjadi inspirasi dalam segala sesuatu yang kita lakukan. Misalnya, saat panggilan shalat datang, ia harus menghentikan pekerjaan bisnisnya. Dia juga harus menghentikan semua tanggung jawab lainnya. Setiap praktik bisnis harus mematuhi prinsip-prinsip moral dan prinsip-prinsip dasar yang digariskan dalam Al-Qur'an. Al-Qur'an menyatakan bahwa setiap transaksi dan kesepakatan harus diselesaikan untuk tujuan hidup yang lebih mulia. (QS. At-Taubah [9]: 38, Al-Rum [30]: 7, An-Nisa' [4]: 47, al-Syura' [42]: 20).

Perintah yang diberikan kepada orang-orang yang beragama Islam adalah untuk menggunakan nikmat yang telah diberikan Allah kepada mereka dengan cara terbaik untuk mencapai kebahagiaan akhirat. (QS. Al-Qashash [28]: 76-77). Selanjutnya, memprioritaskan sesuatu yang moralnya bersih daripada sesuatu yang moralnya kotor, meskipun yang terakhir mungkin lebih menguntungkan. (QS. Al-Maidah [5]: 103, mengutamakan pekerjaan halal dari pekerjaan haram (QS. Hud [11]: 86), mengutamakan pahala yang besar dan abadi di dunia daripada yang kecil dan tidak terbatas di akhirat. (QS. An-Nisa' [4]: 77, Al-An'am [6]: 32, Al-A'raf [7]: 169, al-Anfal [8]: 67, Yusuf [12]: 57, dan Al-Ra'd [13]: 26), Mereka tidak boleh dihalangi oleh kegiatan bisnis dari mengingat Allah dan melanggar perintah-Nya. (QS. Al-Nur [24]: 37), dan selalu memiliki kesadaran tentang Allah

(dzikrullah) meskipun sibuk menjaga keluarga dan harta bendanya (QS. Al-Munafiqun [63]: 9, dan Al-Taqhabun [64]: 15).

2. Berperilaku baik dan simpatik (*Shidq*).

Berperilaku sopan dan baik dalam pergaulan adalah dasar dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini mencakup semua aspek manusia dan sangat dihargai. Semua orang yang beragama Islam harus memiliki sifat ini. Dalam banyak ayat al-Qur'an dan hadis-hadis Rasulullah, diminta agar kaum muslim memiliki sifat ini. seperti QS. Al-Hijr [15]: 88 yang mengajarkan orang untuk tetap berwajah manis, berperilaku baik, dan simpatik. QS. Luqman [31]: 18- 19 yang mengajarkan untuk tetap rendah hati dan berbicara dengan cara yang menyenangkan, QS. Al-Imran [3]: 159 dan Al-Anbiya [21]: 107, yang menyatakan bahwa Rasulullah adalah orang yang sangat penyayang dan dermawan.

Al-Qur'an mungkin telah memerintahkan para pengikutnya untuk menjaga ketenangan mereka dalam segala situasi, termasuk ketika berdebat dengan orang-orang bodoh (*sufaha*), tetapi dengan ucapan dan pemahaman yang benar. (QS. An-Nisa' [4]: 5 dan 8), Selain itu, kaum muslimin diharuskan untuk bersikap baik hati dan dermawan terhadap orang-orang yang miskin. Jika mereka tidak dapat memberikan uang kepada mereka, mereka harus memperlakukan mereka dengan sopan dan baik hati dalam interaksi sosial. (QS. Al-Isra' [17]: 28).

3. Berlaku adil dalam berbisnis (*Al-Adl*)

Islam melarang bisnis yang mengandung kezaliman dan menuntut keadilan dalam setiap kontrak bisnis dan transaksi perdagangan. Dalam Al-Qur'an, disebutkan bahwa Allah mencintai mereka yang bertindak jujur dan membenci mereka yang zalim. (QS. Hud [11]: 18), Adil harus diterapkan pada semua orang, termasuk mereka yang tidak seagama denganmu (QS. Asy-Syura' [42]: 15), dan aturan yang adil untuk semua orang (QS. An-Nisa' [4]: 28, Al-Maidah [5]: 42, Al-Hujurat [49]: 9, Al-An'am [6]: 152).

4. Bersikap melayani dan rendah hati (*khidmah*)

Sikap utama seorang pebisnis adalah melayani dan rendah hati. Dia tidak memiliki jiwa pebisnis jika dia tidak memiliki sifat melayani dan sopan. Rasulullah mengatakan bahwa salah satu sifat orang beriman adalah mudah bersahabat dengan orang lain. Al-Qur'an juga dengan sangat ekspresif memerintahkan kaum muslim untuk bersikap sopan dan lembut saat berbicara dan melayani orang lain. (QS. Al-Baqarah [2]: 83 dan QS. Al-Isra' [17]: 53).

#### 5. Menepati janji dan tidak curang

Salah satu sifat dan sikap utama yang harus dimiliki oleh kaum muslim adalah menepati janji atau amanah dalam Islam. Al-Qur'an dan hadis-hadis Rasulullah banyak menunjukkan betapa pentingnya menjaga amanah; ini termasuk perintah untuk tetap menjaga amanah terhadap Allah, rasul-Nya, dan semua amanat lainnya. (QS. Al-Anfal [8], Al-Nisa' [4]: 58, Al-Maidah [5]: 92, Al-A'raf [7]: 62, Al-Qalam [68], Hud [11]: 57, dan An-Nahl [16]: 35), Sangat sulit untuk bertanggung jawab atas amanah di hadapan Allah. (QS. Al-Ahzab [33]: 72, dan Al-Ma'arij [70]: 32). Curang (tatifif), yang sangat dibenci Allah, adalah lawan dari menjaga janji. Menentukan harga, takaran, ukuran, dan timbangan dapat dilakukan dengan cara yang curang, serakah, dan tidak adil untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, Allah berulang kali meminta ini untuk memenuhi timbangan dan takaran yang adil. (QS. Al-An'am [6]: 152, Al-Syu'ara [26]: 181-182, An-Nahl [16]: 90, dan QS. Al-Isra' [17]: 35), Allah memberi ancaman keras kepada mereka yang berpura-pura. (QS. Al-Muthaffifin [83]: 1-6).

#### 6. Jujur dan terpercaya (Al-Amanah)

Dalam setiap aspek manajemen bisnis syariah, kejujuran harus menjadi ciri khas. Muhammad Ibn Ahmad al-Shahih menyatakan bahwa kejujuran yang benar terletak pada cara mereka berinteraksi satu sama lain. Ajaklah mereka bekerja sama dalam bisnis jika Anda ingin tahu sejauh mana seorang sahabat jujur. Di sana akan terlihat sifat asli, terutama kejujuran.

7. Tidak suka berburuk sangka (Su'uzh-zhann)

Pelaku bisnis dilarang secara eksplisit oleh agama Islam untuk berburuk sangka terhadap orang lain; sebaliknya, mereka hanya dianjurkan untuk bersaing dalam bisnis. (QS. Al-Hujurat [49]: 12, dan Al-Ahzab [33]: 58).

8. Tidak suka menjelek-jelekkkan (Ghibah)

Pelaku usaha harus menghindari penyakit hati, yang dikenal sebagai ghibah. Dalam firmanNya Allah melarang perbuatan tersebut: “Dan janganlah sebagian kamu mengumpat sebagian yang lain” (QS. Al-Hujurat [49]: 12). Sehubungan dengan itu, Nabi Muhammad SAW juga mewantiwanti umatnya dengan hadis berikut : “Dari Abu Hurairah r.a., Rasulullah SAW bersabda, Allah memberi manfaat tiga hal dan membenci tiga hal. Dia memberi manfaat kepada kalian untuk hanya beribadah kepada-Nya, tidak menyekutukan-Nya dengan sesuatu, tetap teguh pada tali-Nya dan tidak bercerai-berai. Dia juga membenci banyak bicara (ghibah), banyak bertanya (yang tidak berguna), dan menyia-nyiakan harta.” (HR. Muslim).

9. Tidak melakukan suap (risywah)

Menyuap, atau risywah, adalah perbuatan haram dan termasuk dalam kategori makan harta orang lain dengan cara batil. Suap dapat didefinisikan sebagai pemberian uang kepada seseorang untuk mendapatkan kemenangan dalam tender bisnis, atau untuk memberikan uang kepada hakim atau penguasa untuk memenangkan perkara atau meringankan hukuman. Rasulullah SAW bersabda: “Allah melaknat penyuap dan penerima suap dalam hukum.” (HR. Ahmad, Al-Tirmidzi, dan Ibn Hibban), dan pada hadis lain: “Rasulullah SAW melaknat penyuap, penerima suap, dan yang menjadi perantaranya.” (HR. Ahmad dan Hakim).

## F. Komponen Manajemen Bisnis

Setelah mengetahui pengertian manajemen dan bisnis secara umum, hal selanjutnya yang perlu diketahui adalah komponen dalam manajemen perusahaan bisnis. Menurut artikel (ocbcnisp 2021) komponen-komponen ini merupakan

jenis-jenis manajemen yang perlu ada dalam sebuah bisnis. Masing-masing komponen mempunyai fungsinya tersendiri, berikut komponen manajemen perusahaan yang adalah diantaranya:

### 1. Manajemen operasional

Menurut Eddy Herjanto (2003: 2), Proses mengatur dan mengoordinasikan penggunaan sumber daya dalam kegiatan produksi dengan konsisten dan efisien disebut manajemen operasi dan produksi. Bisnis yang menyediakan jasa pemotongan ayam membutuhkan manajemen yang efektif untuk menerapkan keputusan-keputusan ini saat melakukan kegiatan produksi. Istilah "manajemen operasi" juga digunakan untuk menggambarkan manajemen produksi.

Berdasarkan definisi yang diberikan di atas, dapat dikatakan bahwa manajemen produksi dan operasi adalah seperangkat prosedur untuk menciptakan barang, jasa, atau mengerjakan proyek yang mengubah bentuk sesuatu dengan tetap mempertahankan kegunaan dari suatu barang atau jasa yang akan digunakan untuk memuaskan kebutuhan manusia. Untuk memahami manajemen operasi secara lebih menyeluruh, harus mempertimbangkan elemen-elemen yang membentuknya, salah satunya yaitu Konsep *Input-Process-Output* (IPO) telah berkembang menjadi komponen penting dari tanggung jawab manajemen. Setiap proses pasti memiliki input dan output. Input dapat berupa material, bahan baku, komponen, bahan bakar, uang, tenaga kerja, jam kerja, waktu, atau sumber daya lainnya. Output dari proses adalah nilai yang bertambah dari input yang diterima. Proses dikatakan baik jika mampu memberi nilai tambah pada input yang diterima. (Rusdiana et al., 2014)

### 2. Manajemen SDM

Meskipun sebenarnya terdiri dari empat kata, manajemen SDM terdiri dari satu kata, "manajemen", salah satu dari tiga kata, "sumber daya manusia", adalah satu konsep. Untuk memungkinkan pemahamannya, akan

di ambil median lebih dahulu mengenai pengertian manajemen dengan memilih yang berhubungan dengan SDM.

Pengertian manajemen menurut George R. Terry yang mengatakan bahwa “Manajemen adalah pencapaian tujuan organisasi dengan bantuan orang lain”. Oleh karena itu, definisi ini sangat dekat dengan perspektif baru tentang manajemen SDM karena menyebutkan unsur SDM dengan menyebutkan "bantuan orang lain". Kedekatan ini terlihat dan tersirat dalam kenyataan bahwa untuk mencapai tujuan organisasi, ada sejumlah manusia (SDM) yang harus berpartisipasi dalam proses tersebut.

Potensi yang berfungsi sebagai modal (non material atau non finansial) dalam organisasi bisnis disebut sumber daya manusia (SDM). Potensi ini dapat diwujudkan secara fisik atau non-fisik untuk menjamin keberlangsungan organisasi. Dari pengertian mengenai SDM dapat diambil mediannya yaitu melalui beberapa identifikasi mengenai unsur-unsurnya. Salah satunya yaitu unsur manusia, Manusia dianggap sebagai sumber daya yang harus diberikan pelatihan agar dapat menangani pekerjaan dan imbalan yang mereka berikan kepada organisasi atau bisnis. Pada dasarnya imbalan ini merupakan peringatan dan juga panduan bagi individu untuk diikuti dalam rangka mencapai tujuan organisasi atau bisnis. Dengan kata lain, pembiayaan tersebut, secara otomatis bertindak sebagai modal. Akibatnya, Untuk mencapai tujuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan, sumber daya manusia (SDM) di perusahaan juga dianggap sebagai modal (non material atau non finansial).

Jadi dapat di simpulkan dari berdasarkan pengertian manajemen dan sumber daya manusia, manajemen sumber daya manusia adalah proses mengoptimalkan potensi fisik dan mental karyawan untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan.

Berdasarkan strategi manajemen SDM sebagaimana di uraikan diatas, selanjutnya dapat diidentifikasi Dalam konteks organisasi, khususnya perusahaan atau industri, fungsi manajemen sumber daya manusia termasuk:

- a) pelayanan (*service*)

Untuk menjadi sumber daya manusia yang kompetitif, manajemen sumber daya manusia membantu pekerja mengembangkan dan meningkatkan kemampuannya.

b) Kontrol

Untuk memastikan bahwa pekerja berkontribusi pada pencapaian tujuan bisnis perusahaan atau industri, manajemen sumber daya manusia mengawasi bagaimana mereka berkontribusi dan bagaimana mereka dapat meningkatkan produktivitas.

c) Pengembangan

Manajemen SDM mencapai tujuan ini melalui proses yang memberi pekerja kesempatan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan profesionalitas mereka melalui berbagai kegiatan kerja. Di antara upaya pekerja yang bersangkutan dengan mendapatkan dukungan dan dorongan dari perusahaan, disamping itu juga mendapatkan keefektifan dalam mendapatkan profit.

d) Kompensasi dan akomodasi

Fokus utama manajemen sumber daya manusia adalah untuk menciptakan dan meningkatkan rasa aman dan kepuasan pekerja di tempat kerja. Rasa aman dan kepuasan adalah lingkungan kerja yang memotivasi karyawan untuk melakukan pekerjaan dengan disiplin dan moral yang tinggi. Kemampuan untuk berprestasi akan ditingkatkan dengan kompensasi langsung dan tidak langsung yang dianggap adil dan memuaskan. Pekerja akan lebih termotivasi untuk bekerja jika mereka memiliki fasilitas yang baik, seperti transportasi untuk pergi dan pulang dari kantor, ruang kerja yang rapi dan bersih, dan hal-hal lainnya.

e) Advis

Fungsi manajemen sumber daya manusia mencakup memberikan informasi, dukungan, saran, dan pendapat kepada manajer dan pekerja dalam proses pengambilan keputusan atau penyelesaian masalah sumber daya manusia di tempat kerjanya. (Nawawi, 2016)

### 3. Manajemen Pemasaran

Analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan program yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan dengan memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar serta menentukan harga, komunikasi, dan distribusi yang efisien untuk mendidik, mendorong, dan melayani pasar dikenal sebagai manajemen pemasaran.

Pemasaran bertujuan untuk menawarkan dan memberikan barang dan jasa yang tepat kepada pelanggan pada waktu, lokasi, dan harga yang tepat. Pemasaran, menurut pengertian ini, berasal dari kebutuhan manusia dan upaya untuk memenuhi kebutuhan mereka melalui pertukaran. Saat itu, fokus pemasaran terletak pada penyaluran. Dalam periode itu, timbul persaingan antara produsen dalam hal distribusi barang mereka kepada pelanggan. Dengan adanya persaingan, kegiatan promosi mulai dikenal selain distribusi atau penyaluran. Dalam hal ini, fokus utamanya adalah bagaimana produk yang dihasilkan dapat dijual sehingga tujuan keuntungan jangka pendek perusahaan dapat dicapai.

Salah satu strategi yang digunakan yaitu komunikasi pemasaran. Komunikasi adalah kunci untuk mengembangkan kegiatan promosi. Melalui komunikasi, seseorang, organisasi, atau masyarakat dapat berinteraksi satu sama lain. Komunikasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dikenal sebagai komunikasi pemasaran. Ini membantu dalam pengambilan keputusan pemasaran dan mengarahkan pertukaran ke arah yang lebih baik dengan memastikan bahwa semua pihak bertindak dengan cara yang sama, yaitu mendengarkan, bertindak, dan berbicara, sampai terbentuk hubungan pertukaran yang saling menguntungkan.

Maka dari itu pentingnya komunikasi yang efektif dapat merubah tingkahlaku yang sudah diubah sebelumnya. Proses adopsi terkait dengan masalah komunikasi yang efektif karena proses ini menyampaikan kepada konsumen kebutuhan untuk mendapatkan atau menolak produk atau ide yang ada. Ada beberapa tahap proses adopsi yaitu :

- a) Kesadaran, pembeli potensial memiliki pemahaman yang cukup tentang suatu produk tetapi tidak terlalu mendalam. ia bahkan tidak mengetahui tentang kegunaan produk tersebut atau bagaimana cara mengolah produk tersebut agar lebih bernilai
- b) Minat, jika pembeli potensial tersebut merasa tertarik, mereka akan berusaha mendapatkan informasi dan informasi tentang produk yang relevan.
- c) Evaluasi dengan menerapkan produk tersebut ke situasi pribadi, ia mulai menguji mentalnya.
- d) Percobaan, pembeli dapat membeli produk untuk mencobanya. Jika mereka tidak dapat melakukannya lebih awal karena produk tersebut mungkin terlalu mahal atau sulit diperoleh, maka mereka mungkin menghadapi masalah di kemudian hari.
- e) Keputusan, pembeli harus memutuskan untuk menerima atau menolak jika mereka merasa puas dengan penggunaan selama tahap evaluasi dan percobaan.
- f) Konfirmasi, meskipun pembeli telah membuat keputusan untuk membeli suatu produk, mereka masih dapat mempertimbangkan kembali keputusan mereka dan berusaha mendapatkan informasi yang dapat membantu mereka membuat keputusan yang lebih baik.

Karena tujuan promosi itu memberitahu dan membujuk, perusahaan dapat mengarahkan promosi mereka untuk membuat pembeli lebih tahu dan lebih bersedia membeli. Perusahaan juga dapat mengadakan promosi lanjutan untuk memberi tahu pembeli tentang pengalaman yang bagus dan membantu mereka membuat keputusan pembeliannya. (Swasta & Irawan, 1989). Selain itu kebutuhan konsumen juga mempengaruhi kegiatan pemasaran akan tingkat pembelian suatu barang. Karena kebutuhan manusia heterogen, maka sangat sulit bagi perusahaan melayani kebutuhan yang berbeda beda maka dari itu perlu dilakukannya segmen pasar, suatu metode untuk membagi klien yang berbeda menjadi kelompok yang lebih seragam. Perusahaan dapat membuat produk yang lebih sesuai dengan permintaan

pelanggan dan membuat pesan komunikasi yang lebih efektif dan efisien dengan melakukan segmentasi pasar. Karena pasar cenderung merespons stimuli dengan cara yang sama, lebih mudah untuk mengelolanya.

Strategi pengelompokan konsumen yang heterogen menjadi kelompok yang lebih homogen memungkinkan perusahaan untuk membuat produk yang lebih sesuai dengan permintaan pelanggan, membuat pesan komunikasi yang lebih efektif dan efisien, dan mengelola pasar lebih mudah karena pasar cenderung memberikan respons yang sama terhadap stimuli. (Budi Rahayu Tanama Putri, 2017). Jika peran pemasaran tidak dipahami dengan benar, maka nilai-nilai moralitas dan etika sangat penting. Sebagai syariah yang utuh dan menyeluruh, diharapkan syariah Islam akan membantu peran pemasaran dalam menjaga integritas, identitas, dan reputasi bisnis. Selain itu, bisnis yang disyariahkan untuk marketing tidak selalu menjalankan bisnisnya untuk keuntungan pribadi. Pemasar juga akan berusaha untuk menciptakan dan menawarkan nilai-nilai kepada stakeholder utama mereka, bahkan dapat mengubahnya. (Prihatta, 2018)

#### 4. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan gabungan dari kata manajemen dan keuangan, Manajemen adalah seni dan ilmu merencanakan, mengorganisasi, memimpin, dan mengontrol semua sumber daya organisasi agar mendapatkan tujuan organisasi. Sumber daya keuangan, yang berasal dari kata dasar "uang", merupakan salah satu sumber daya yang dimiliki oleh organisasi, bersama dengan sumber daya lain seperti manusia (manusia), bahan (bahan), mesin (mesin), metode (metode), dan pasar (pasar). Sumber daya keuangan ini dapat berupa uang secara nyata, yaitu uang tunai, tetapi juga dapat berupa harta yang dapat dinilai dengan uang, baik itu harta bergerak maupun tidak bergerak. Persediaan, mesin dan peralatan, gedung, dan tanah bangunan adalah aset yang berharga. manajemen finansial.

Sehingga Manajemen keuangan adalah ilmu dan seni merencanakan, mengorganisasi, memimpin, dan mengawasi sumber daya uang perusahaan

untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien. Dari definisi manajemen dan keuangan yang berbeda, dapat disimpulkan bahwa merencanakan, mengorganisasi, memimpin, dan memantau penggunaan dana perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dikenal sebagai manajemen keuangan. Untuk konteks bisnis jasa pematangan ayam terdapat aspek yang harus di perhatikan dalam menjalankan bisnisnya yaitu(Siswanto, 2021):

a. Perencanaan keuangan

Kesuksesan sebuah perusahaan dapat dilihat dari kemampuan manajemennya untuk memanfaatkan setiap peluang yang tersedia untuk menghasilkan hasil yang diinginkan. Oleh karena itu, tugas utama manajemen adalah merencanakan masa depan perusahaan sehingga mereka dapat memanfaatkan setiap peluang dan menghasilkan hasil yang diinginkan. Perencanaan masa depan sama dengan perencanaan jangka panjang, itulah sebabnya berbagai fungsi perusahaan harus bekerja sama dengan baik untuk merencanakan masa depan. (Noch, 2021)

b. Pengendalian keuangan

Pada dasarnya, mereka memiliki kemampuan untuk memperhatikan aktivitas tertentu dan selalu memantau aktivitas keuangan sehari-hari. Menurut Sondang S. Giagian (2000: 16), Pengendalian keuangan adalah proses metodis atau upaya untuk menetapkan standar keuangan dalam pelaksanaan dengan tujuan yang direncanakan, memberikan umpan balik kepada sistem informasi, membandingkan pelaksanaan aktual dengan perencanaan, serta menentukan dan mengelola alokasi keuangan organisasi. dan mengawasi kegiatan keuangan sehari-hari.

c. Pengelolaan resiko

Nilai tukar, suku bunga, dan likuiditas adalah beberapa contoh jenis risiko keuangan. Risiko keuangan biasanya diperbandingkan dengan risiko non-keuangan, seperti risiko operasional (Fasa, 2016). Baik itu dalam industri manufaktur atau jasa, setiap orang akan selalu

menghadapi ketidakpastian ini dalam pekerjaannya. Ketidakpastian dapat berupa ketidakpastian atau peluang untuk mencapai tujuan atau mendapatkan keuntungan. Sumber ketidakpastian ini dapat berasal dari lingkungan kita, baik dalam maupun luar. Ancaman dan peluang yang dihasilkan dari ketidakpastian ini disebut risiko jika tidak dikelola dengan baik. Risiko ini dapat menjadi peluang keuntungan atau malah kerugian bagi perusahaan atau organisasi. (Masyhuri et al., 2022)

## **G. Rumah Potong Ayam**

### **a. Pengertian rumah potong ayam**

Rumah potong ayam (RPA) adalah bangunan yang dirancang dan dibangun sesuai dengan prosedur dan digunakan untuk memotong ayam untuk konsumsi masyarakat umum. Rumah Potong ayam (RPA) merupakan komponen utama dalam usaha industri peternakan yang melakukan pemotongan ayam hidup. Pemotongan ayam adalah proses mengubah ayam yang masih hidup menjadi karkas yang siap dipasarkan atau dimasak (ready to cook). Kegiatan bisnis rumah potong ayam tidak lepas dari pemasaran. Dalam bisnis jasa rumah potong ayam, salah satu aspek pemasaran yang sangat penting adalah kualitas pelayanan, yaitu kemampuan bisnis dalam memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggannya, meliputi bukti fisik, keandalan produk atau jasa, daya tanggap karyawan, jaminan, dan empati karyawan. Perusahaan yang memiliki pelayanan yang baik kepada pelanggannya akan memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan bisnisnya, baik dari segi profitabilitas maupun tingkat kepuasan pelanggan.

Mengelola produk ayam juga penting, serta menjaga kebersihan lingkungan karena limbah padat dari rumah pemotongan ayam lebih mudah dibersihkan daripada limbah cair. Limbah bulu ayam padat yang dapat diolah kembali, seperti digunakan untuk membersihkan debu dan membuat tepung campuran pakan. Selain itu, masyarakat dapat mengolah dan mengonsumsi kembali isi perut seperti usus, hati, dan ampela (SNI, 1999).

### **b. Syarat lokasi pemotongan ayam**

Adapun persyaratan Lokasi RPA sesuai dengan SNI 01-6160-1999 adalah sebagai berikut:

- a. Tidak bertentangan dengan Rancangan Umum Tata Ruang (RUTR), Rencana Detail Tata Ruang (RDTR) setempat dan/atau Rencana Bagian Wilayah Kota (RBWK).
- b. Tidak berada di bagian kota yang padat penduduknya, tidak menimbulkan gangguan atau pencemaran lingkungan.
- c. Tidak berada dekat industri logam atau kimia, tidak berada di daerah rawan banjir, bebas dari asap, bau, debu dan kontaminan lainnya.
- d. Memiliki lahan yang cukup luas untuk pengembangan Rumah Pemotongan Unggas.

### **c. Syarat Penyembelihan**

Adapun syarat-syarat penyembelihan yang menjadi standar penyembelihan halal di Indonesia adalah (Amin, 2011: 747)

#### **a. Penyembelih**

##### **1) Beragama Islam dan sudah akil baligh**

Orang yang menyembelih harus muslim dan mempunyai akal sebab penyembelihan itu merupakan salah satu sarana ibadah kepada Allah yang membutuhkan niat. Hal itu tidak terjadi jika orang yang akan menyembelih adalah orang gila, orang mabuk, atau anak kecil yang belum tamyiz.

##### **2) Memahami tata cara penyembelihan secara syar'i.**

Selain beragama Islam dan sudah akil baligh, memahami tata cara penyembelihan secara syar'i juga merupakan syarat bagi seorang penyembelih karena halal atau tidaknya hewan sembelihan dilihat dari cara penyembelihannya yang sesuai dengan syariat Islam atau tidak.

##### **3) Memiliki keahlian dalam penyembelihan.**

#### **b. Alat Penyembelihan**

##### **1) Alat penyembelihan harus tajam.**

2) Alat dimaksud bukan kuku, gigi/taring atau tulang. Alat penyembelihan yang tajam dimaksudkan agar tidak menyakiti hewan sedangkan larangan menggunakan kuku, gigi/taring atau tulang dikarenakan penyembelihan dengan gigi dan kuku merupakan penyiksaan terhadap binatang. Ketika digunakan untuk menyembelih, gigi dan kuku hanya berfungsi untuk mencekik binatang, bukan mengalirkan darahnya. Binatang yang tercekik akan tersiksa. Hal ini berbeda dengan alat yang mengalirkan darah di urat leher serta memutus tenggorokan dan kerongkongan.

c. Tata cara penyembelihan

1) Penyembelihan dilaksanakan dengan niat menyembelih dan menyebut asma Allah (Amin, 2011: 747). Hal tersebut berdasar pada Qur'an Surat Al-An'am ayat 121:

وَلَا تَأْكُلُوا مِمَّا لَمْ يُذْكَرِ اسْمُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَإِنَّهُ لَفِسْقٌ وَإِنَّ الشَّيَاطِينَ لَيُوحُونَ إِلَىٰ أَوْلِيَآئِهِمْ لِيُجَادِلُوكُمْ وَإِنْ أَطَعْتُمُوهُمْ إِنَّكُمْ لَمُشْرِكُونَ

“Dan janganlah kamu memakan binatang-binatang yang tidak disebut nama Allah ketika menyembelihnya. Sesungguhnya perbuatan yang semacam itu adalah suatu kefasikan. Sesungguhnya syaitan itu membisikkan kepada kawan-kawannya agar mereka membantah kamu; dan jika kamu menuruti mereka, Sesungguhnya kamu tentulah menjadi orang-orang yang musyrik” (Departemen Agama RI, 2018: 193).

2) Penyembelihan dilakukan dengan mengalirkan darah melalui pemotongan saluran makanan (mari'/ esophagus), saluran pernafasan/tenggorokan (hulqum/ trachea), dan dua pembuluh darah (wadajain/vena jugularis dan arteri carotids) (Amin, 2011: 747). Pada saat penyembelihan dianjurkan untuk memotong empat bagian leher tersebut karena mempermudah keluarnya ruh dari tubuh binatang. Tindakan ini merupakan bentuk perbuatan baik terhadap binatang yang disembelih.

3) Penyembelihan dilakukan dengan satu kali dan secara cepat.

4) Memastikan adanya aliran darah dan/atau gerakan hewan sebagai tanda hidupnya hewan (hayah mustaqirrah).

5) Memastikan matinya hewan disebabkan oleh penyembelihan tersebut (Amin, 2011: 747).

d. Hewan yang disembelih

- 1) Hewan yang disembelih adalah hewan yang boleh dimakan.
- 2) Hewan harus dalam keadaan hidup ketika disembelih.
- 3) Kondisi hewan harus memenuhi standar kesehatan hewan yang ditetapkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan (Amin, 2011: 747).

Hewan yang disembelih adalah hewan yang boleh dimakan yang dalam hal ini adalah hewan yang halal menurut Islam. Hal tersebut dilandaskan pada AlQur'an Surat Al- Maidah ayat 1, yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى  
عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُجَلَّى الصَّيِّدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

“Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berhram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki.”

Selain itu, hewan yang akan disembelih harus masih dalam keadaan hidup dan dalam keadaan sehat sebab Islam mengharamkan bangkai. Hewan yang tidak sehat akan membawa dampak negatif pula bagi orang yang mengkonsumsinya.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif yang menggambarkan bagaimana Manajemen Bisnis Jasa Pemoangan Ayam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Rumah Potong Ayam Pak Hasan Di Desa Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas).

Dalam penelitian kualitatif landasan teori tidak menjadi sebagai nilai yang tetap namun sementara bisa berubah seiringnya waktu berjalan. Waktu. Penelitian kualitatif justru dituntut untuk melakukan *ground research*, yaitu mengemukakan teori berdasarkan data yang diperoleh dilapangan atau situasi sosial (Sugiyono, 2019). Teori-teori itu harus relevan dengan permasalahan penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian kualitatif, teori yang digunakan harus jelas karena teori ini akan berfungsi untuk memperjelas masalah yang akan diteliti, sebagai dasar untuk merumuskan hipotesis, dan sebagai referensi untuk menyusun instrument penelitian serta cara untuk mendapatkan data ilmiah.

#### **1. Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat penelitan adalah lokasi dimana penelitian yang dilakukan. Dalam hal ini menjadi tahapan yang penting, karena dengan ditetapkannya tempat penelitian bearti obyek dan tujuan sudah ditetapkan, hal ini akan mempermudah penulis dalam melakukan penelitian. Dalam penelitian ini penulis telah menentukan tempat penelitian yaitu, Di Rumah Potomg Ayam Pak Hasan Pasar Kliwon Di Desa Karanglewas Lor, Kecamatan Purwolerto Barat, Banyumas. Waktu penelitian dilaksanakan pada 21 Oktober 2022 sampai 11 Mei 2023.

#### **2. Subjek dan Objek Penelitian**

##### **a. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian adalah sumber atau tempat untuk memperoleh keterangan penelitian. Menurut sugiyono (2019), penentuan sampel informen dalam penelitian kualitatif berfungsi untuk mendapatkan informasi yang maksimum. Subjek dalam penelitian ini yakni pemilik, konsumen, peternak ayam, dan penyedia jasa pemotongan ayam di Desa Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas

#### b. Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2019) objek merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Objek penelitian yaitu mengenai manajemen bisnis jasa pemotongan ayam perspektif ekonomi Islam di Desa Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas

### 3. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder.

#### a. Data primer

Menurut Sugiyono (2019) yang dimaksud data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

#### b. Data Sekunder

Sedangkan data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen dan melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain). (Sugiyono 2019)

### 4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang akan saya gunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

#### a. Observasi

Observasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dengan mengamati secara langsung kondisi lapangan guna mendapatkan

informasi yang riil dan mengetahui secara pasti mengenai permasalahan yang dihadapi (Sugiyono, 2019). Penulis menggunakan observasi karena dengan melakukan pengamatan secara langsung ke lapangan data yang didapat akan lebih akurat dan tentunya jelas. Observasi pada penelitian ini yaitu melakukan pengamatan langsung untuk mengetahui secara pasti manajemen pemasaran yang diterapkan oleh industri rumah potong ayam pak Hasan.

b. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan antar dua orang untuk bertukar informasi dengan melalui tanya jawab sehingga dapat memperoleh data yang diinginkan (Sugiyono, 2013). Wawancara dalam penelitian ini menggunakan wawancara mendalam yang dimana peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan guna mendapatkan informasi terkait manajemen pemasaran yang diterapkan rumah potong ayam pak Hasan di Desa Karanglewas Lor. Dengan demikian jawaban yang diperoleh bisa meliputi semua variabel, dengan keterangan yang lengkap dan mendalam.

c. Dokumentasi

Dokumentasi Dokumentasi disebut juga dengan catatan yang sudah berlalu, yang dimana dokumen ini dapat berupa tulisan, karya-karya, gambar dari seseorang (Sugiyono, 2013). Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data-data tertulis atau dokumentasi mengenai Manajemen Bisnis Jasa Pematangan Ayam Perspektif Ekonomi Islam Desa Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah sebuah proses mencari dan menyusun data dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi (Sugiyono, 2013). Analisis data adalah proses pengolahan data dengan tujuan untuk menemukan informasi yang berguna yang dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan untuk solusi suatu permasalahan. Proses analisis ini meliputi kegiatan pengelompokan data berdasarkan karakteristiknya, melakukan

pembersihan data, mentransformasi data, membuat model data untuk menemukan informasi penting dari data tersebut. Oleh sebab itu, analisis data merupakan langkah dalam pengolahan data yang sangat penting dalam proses mencari dan menyusun data dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi (Sugiyono, 2013). Aktivitas dalam analisis data yakni reduksi data (data reduction), penyajian data (data display), dan yang terakhir kesimpulan (conclusion drawing/verification) (Sugiyono, 2013).

a. Reduksi Data (data reduction)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih dan memfokuskan pada hal-hal yang pokok, dicari tema dan polannya dan membuang hal-hal yang tidak perlu. Tujuan dari reduksi data yakni menyederhanakan data yang diperoleh selama melakukan penggalan data di lapangan (Sandu Siyoto dan M Ali Sodik, 2015). Selama pengumpulan data RPA pak Hasan, penulis menulis ringkasan yang dilakukan dengan wawancara dan observasi, yang kemudian digolongkan, kemudian selanjutnya memilah-milah data yang benar-benar penting dan membuang data yang tidak perlu, dan yang terakhir yaitu memfokuskan data yang sudah dipilih atau data pokok sehingga memperoleh suatu kesimpulan.

b. Penyajian Data (data display)

Menurut Miles dan Huberman menyatakan bahwa penyajian data merupakan sekumpulan informasi yang kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Pada tahap ini peneliti berupaya mengklasifikasikan dan menyajikan data sesuai dengan pokok permasalahan yang diawali dengan memberi kode pada setiap sub pokok permasalahan (Sodik, 2015). Dalam penyajian data, penulis menggabungkan informasi-informasi kedalam bentuk tabel.

c. Kesimpulan dan Verifikasi (conclusion drawing/verification)

Kesimpulan atau verifikasi merupakan tahap akhir dalam teknik analisis data. yang mana dalam kesimpulan ini peneliti menarik kesimpulan dari data yang telah diperoleh. Hal ini dilakukan agar dapat mencari hubungan, persamaan, dan perbedaan (Sodik, 2015). Dalam

penarikan kesimpulan data yang diperoleh masih dikatakan sementara karena buktibukti yang didapat belum cukup kuat (Sugiyono, 2013). Lain halnya apabila bukti yang diperoleh sudah kuat dan valid maka dikatakan kesimpulan tersebut kredibel. Dalam penarikan kesimpulan penulis yakni menggunakan pendekatan induktif yang mana pemikiran yang berangkat dari fakta-fakta atau peristiwa yang khusus menjadi umum.

## 6. Uji Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data tidak hanya digunakan untuk menyanggah apa yang telah dituduhkan kepada konsep penelitian kualitatif, yang mengatakan bahwa penelitian ini tidak bersifat ilmiah, tetapi teknik pemeriksaan keabsahan data ini merupakan sebagai tahapan yang tidak dapat dipisahkan dari tubuh pengetahuan pada penelitian kualitatif (Mekarisce, 2020). Pentingnya uji keabsahan data yakni agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan ke kredibelannya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

### a. Triangulasi sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dengan mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber penelitian seperti dari wawancara, observasi, maupun survei (Sugiyono, 2013). Untuk pengecekan data dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan penyedia jasa pemotongan ayam, dan peternak pemasok ayam di RPA pak Hasan. Kemudian dilanjutkan dengan Penulis membandingkan hasil pengamatan dengan wawancara yang dilakukan kepada pemilik RPA pak Hasan agar mendapat hasil yang mampu dipertanggungjawabkan kebenarannya atau sudah kredibel.

### b. Triangulasi

Metode Triangulasi metode dilakukan dengan mengumpulkan data dengan metode lain. Untuk memperoleh kebenaran informasi yang tepat dan gambaran yang utuh mengenai informasi tertentu, peneliti bisa menggunakan dari metode- metode tersebut. Peneliti juga dapat

menggabungkan metode wawancara bebas dan wawancara terstruktur (Mekarisce, 2020). Triangulasi metode adalah teknik pengumpulan data dengan mengecek kebenaran data, atau mengecek keabsahan temuan penelitian yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi pada Manajemen Bisnis Jasa Pemotongan Ayam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas.



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Rumah Potong Ayam Pak Hasan di Desa Karanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas**

##### **1. Sejarah Rumah Potong Ayam Pak Hasan di Desa Karanglewas Lor**

Desa Karanglewas Lor merupakan salah satu desa/kelurahan di kecamatan Purwokerto Barat. Mata pencaharian sebagian masyarakat di Desa Karanglewas lor yakni pedagang, peternak dan petani. Desa Karanglewas Lor juga memiliki pasar yang luas dan tempat startegis yaitu Pasar Kliwon terletak di Jl. Pattimura. Dimana jalan tersebut dilalui oleh bis antar kota atau provinsi dan juga sebagai tempat pemberhentian bis untuk mencari penumpang. Pasar tersebut menjadi salah satu faktor pendukung dalam mempermudah pemasaran dan penjualan para pedagang. Pasar Kliwon menjadi salah satu pusat tujuan pembeli/konsumen dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Karena banyaknya penjual yang menyediakan barang dagangannya secara lengkap, sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Maka dari itu banyak orang yang berinisiatif untuk mendirikan sebuah usaha bisnis baik berupa jasa maupun barang karena letaknya yang startegis. Hal tersebut mempengaruhi tingkat peminat pedagang dalam usaha bisnis barang dan jasa. Seperti kita ketahui bahwa semua produk barang/ jasa yang ditemui di pasar merupakan hasil dari kegiatan jual beli barang/jasa yang dilakukan oleh penjual dengan pembeli. Maka para pedagang melakukan kegiatan berbisnis dalam menjual barang kebutuhan primer dan sekunder contohnya; menjual beras, sayur, buah, daging, baju, elektronik dll. Selain itu ada pula pedagang yang berbisnis dengan mengandalkan keahlian disediakan bagi masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen, unruk diantaranya yaitu, bengkel, ojek pengkolan, penggilingan daging, penggilingan tepung, penjahit, rumah potong ayam dll. Salah satu bisnis jasa yang cukup banyak di temui di Desa Karanglewas Lor khususnya di Pasar Kliwon yaitu rumah potong ayam,

di perkirakan terdapat sejumlah 4 RPA yang menjual jasa pemotongan berbagai jenis ayam. RPA pak Hasan merupakan salah satu orang yang mendirikan jasa pemotongan ayam tradisional di Pasar Kliwon pada tahun 2008, beliau cukup di kenal oleh masyarakat khususnya di desa karanglewas lor. Sebelum memulai menjalankan bisnisnya sendiri, pak hasan ikut membantu menjalankan bisnis jasa pemotongan ayam dengan temannya yang sudah ahli dalam penyembelihan, sembari mengelola bisnis dalam penjualan pak hasan juga melakukan pelatihan praktek penyembelihan dan pemotongan ayam secara benar sesuai dengan syariat Islam.

Seiring berjalannya waktu sebulan kemudian pak hasan sudah menguasai skill manajemen bisnis dan penyembelihan ayam yang telah dia lakukan selama membantu temannya dalam menjalankan bisnisnya. Sekiranya sudah cukup ahli dalam mengelola bisnis jasa pemotongan ayam, temannya menyarankan kepada pak Hasan untuk membuka usaha bisnis jasa pemotongan ayam di pasar kliwon. Dalam mendirikan sebuah usaha harus memiliki modal. Dikarenakan pak hasan belum memiliki modal yang cukup dalam membuat usaha pemotongan ayam, kerabat pak Hasan akhirnya ikut serta membantu memberikan modal awal untuk membeli peralatan dan menyewa kios untuk di jadikan rumah potong ayam (RPA). Modal sudah terpenuhi namun menjalankan bisnis pemotongan belum bisa berjalan karena perlu pemasok ayam dari peternak ayam. Sistem pemotongan yang digunakan untuk menjalankan bisnisnya yaitu sistem pemotongan ayam secara tradisional.

## **2. Letak Geografis**

Rumah potong ayam Pak Hasan berdiri sejak 2008 sampai dengan saat ini. RPA Pak Hasan terletak tepatnya di Pasar Kliwon Desa Kanglewas Lor Kecamatan Purwokerto Barat di sekitar luar pasar arah timur, berada di gang yang terdapat 4 RPA. Lokasi RPA Pak Hasan cukup strategis karena dekat dengan deretan pedagang sayur dan buah sehingga konsumen ketika ingin membeli sayur, buah, dan ayam bisa sekaligus datang ke RPA pak Hasan walaupun masuk kedalam gang namun tetap ada pembeli. Sehingga dapat mempermudah

konsumen dalam membeli kebutuhan pangan. Untuk RPA Hasan Buka Setiap Hari pukul 05.00-12.00



Gambar 1 lokasi RPA



Gambar 2 suasana pasar

### 3. Jenis Ayam di Pemotongan RPA Hasan

Berdasarkan jenisnya, daging ayam yang biasa dijual di pasaran mempunyai 3 jenis, yaitu ayam broiler, ayam pejantan, dan ayam kampung. Pada rumah potong ayam pak Hasan, jenis ayam broiler atau bisa disebut juga ayam ras pedaging menjadi salah satu produk utama yang di jualkan dalam pemotongan RPA pak Hasan. Ayam broiler atau disebut juga ayam ras pedaging merupakan jenis ras unggulan hasil persilangan dari beberapa jenis ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam. Abidin (2003), mengatakan bahwa ayam ras pedaging merupakan hasil perkawinan silang dan sistem yang berkelanjutan sehingga mutu genetiknya bisa dikatakan baik. Mutu genetik yang baik akan muncul secara maksimal sebagai penampilan produksi jika ternak tersebut diberi faktor lingkungan yang mendukung, misalnya pakan yang berkualitas tinggi, sistem perkandangan yang baik, serta perawatan kesehatan dan pencegahan penyakit.

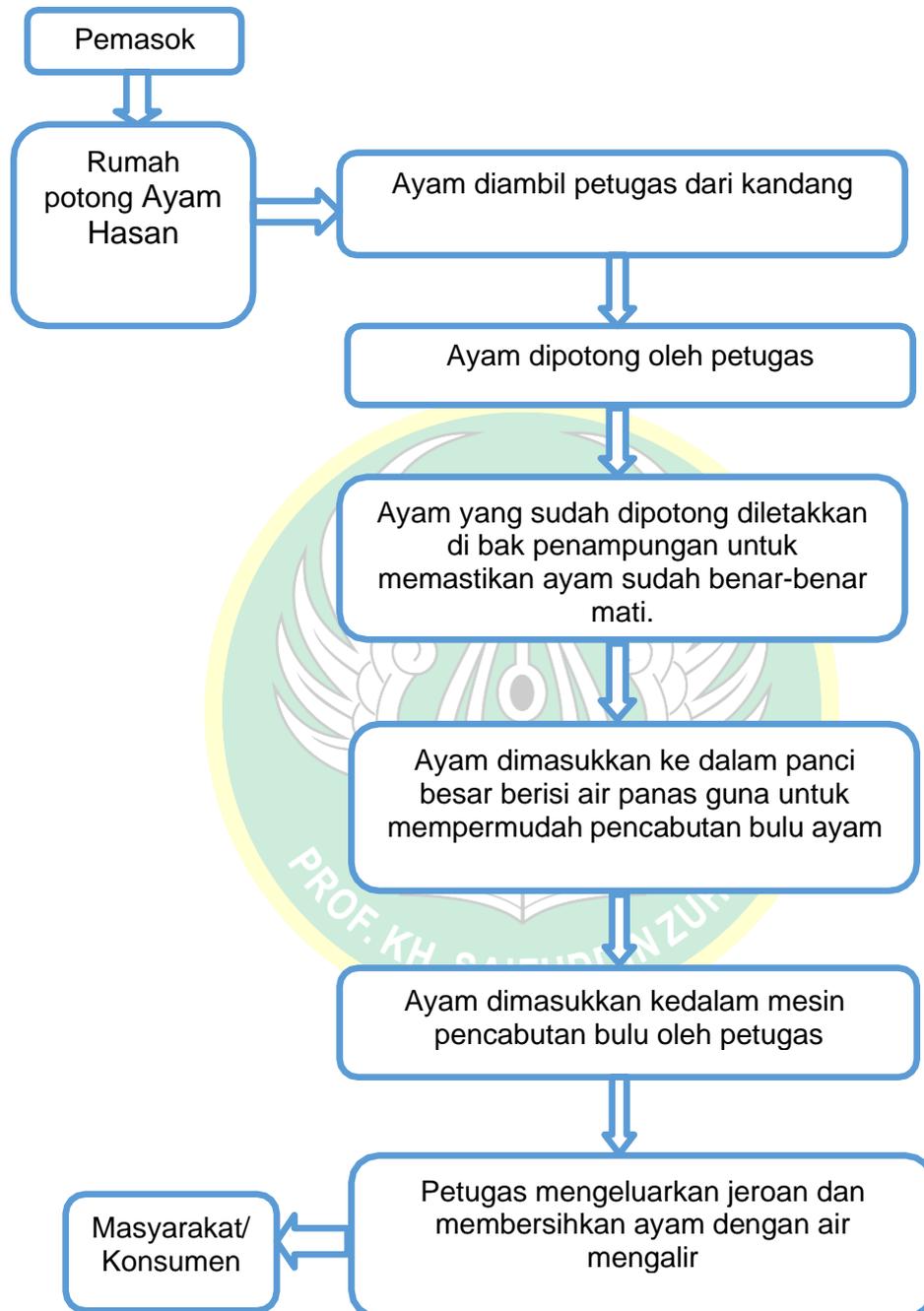
Ayam broiler akan di jual pada usia di bawah 6 minggu dan dengan bobot tertentu. Jenis ayam broiler menjadi salah satu yang di pilih oleh peternak, produsen makanan, dan usaha bisnis RPA. Di karenakan jenis ayam broiler ini mampu menghasilkan daging dengan waktu yang singkat pada usia kurang 6 minggu sehingga proses pemutaran uang lebih cepat. Ayam pedaging memberikan kontribusi besar terhadap pemenuhan kebutuhan protein hewani untuk masyarakat Indonesia, karena proses produksi ayam pedaging yang relatif cepat, mudah diperoleh di pasar dan harganya relatif murah dibanding sumber protein hewani lainnya.

## **B. Manajaemen Bisnis Jasa Pemotongan Ayam Perspektif Ekonomi Islam RPA Pak Hasan di Desa Karanglewas lor Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas.**

### **1. Ekonomi Islam dalam Bisnis Jasa Pemotongan Ayam**

Ekonomi Islam memiliki pendekatan yang unik dalam bisnis, termasuk dalam bisnis jasa pemotongan ayam. Dalam konteks Halal Value Chain, kegiatan ekonomi memainkan peran yang sangat penting dalam memastikan integritas dan kehalalan produk atau jasa yang terlibat dalam rantai nilai halal. Karena hal ini menyangkut bisnis jasa industri pemotongan ayam pada (RPA) merupakan bisnis berupa jasa yang terlibat langsung proses pemotongan, pengolahan, penyimpanan daging ayam untuk di jual kembali kepada konsumen. Maka dalam hal ini RPA Hasan melibatkan serangkaian aktivitas ekonomi seperti pengadaan bahan baku ayam yang sehat, pemotongan ayam sesuai syariat Islam, distribusi yang memenuhi standar halal, serta pemasaran dan penjualan yang mengedepankan nilai-nilai kehalalan. Karena bisnis tersebut bersifat jasa pemotongan maka RPA Hasan selain memotong karkas ayam, RPA Hasan juga melayani para pembeli/customer yang membawa hewan unggas sendiri seperti ayam bebek, angsa, basur untuk di potong.

Gambar 4.1

**Tahapan pada proses pemotongan ayam di RPA Hasan**

Berdasarkan gambar 4.1 diatas dapat disimpulkan pada tahapan kegiatan pemotongan tersebut harus sesuai dalam ketentuan syariat Islam, ditemukan

fatwa yang membahas proses penyembelihan hingga proses-proses berikutnya yang tertuang dalam fatwa MUI No. 12 Tahun 2009 tentang Standar Sertifikasi Penyembelihan Halal. Fatwa ini menyatakan bahwa:

- a. Standar Hewan yang Disembelih
  - 1) Hewan yang disembelih adalah hewan yang boleh dimakan.
  - 2) Hewan dalam keadaan hidup ketika disembelih.
  - 3) Kondisi hewan harus memenuhi standar kesehatan hewan yang ditetapkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan.
- b. Standar Penyembelih
  - 1) Beragama Islam dan sudah akil baligh.
  - 2) Memahami tata cara penyembelihan secara syar'i.
  - 3) Memiliki keahlian dalam penyembelihan.
- c. Standar Alat Penyembelihan
  - 1) Alat penyembelihan harus tajam.
  - 2) Alat dimaksud bukan kuku, gigi/taring, atau tulang.
- d. Standar Proses Penyembelihan
  - 1) Penyembelihan dilaksanakan dengan niat menyembelih dan menyebut Asma Allah.
  - 2) Penyembelihan dilakukan dengan mengalirkan darah melalui pemotongan saluran makan (mari'/esophagus), saluran pernafasan/kerongkongan (hulqum/ trakea), dan dua pembuluh darah (wadajain/vena jugularis dan arteri carotids).
  - 3) Penyembelihan dilakukan dengan satu kali dan secara cepat.
  - 4) Memastikan adanya aliran darah dan/atau gerakan hewan sebagai tanda hidupnya hewan (hayah mustaqirah).
  - 5) Memastikan matinya hewan disebabkan oleh penyembelihan tersebut.
- e. Standar Pengolahan, Penyimpanan, dan Pengiriman
  - 1) Pengolahan dilakukan setelah hewan dalam keadaan mati oleh sebab penyembelihan.
  - 2) Hewan yang gagal penyembelihan harus dipisahkan.

- 3) Penyimpanan dilakukan secara terpisah antara yang halal dan non-halal.
- 4) Dalam proses pengiriman daging, harus ada informasi dan jaminan mengenai setatus kehalalannya, mulai dari penyimpanan (seperti pengepakan dan pemasukan ke dalam kontainer), pengangkutan (seperti pengapalan/shipping), hingga penerimaan (Indonesia 2009).

Maka dari itu Rumah Potong Ayam Hasan memiliki peran yang sangat penting dalam menjaga nilai halal karena mereka menyediakan layanan pemotongan ayam sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Hal ini tidak hanya pada proses pemotongan saja tetapi mencakup pemenuhan standar halal dalam setiap tahapan ekonomi, manajemen dan strategi pemasaran yang fokus pada segmentasi pasar yang membutuhkan produk halal, serta memberikan informasi yang jelas tentang kehalalan produk kepada konsumen. Sebagaimana juga hasil wawancara peneliti bersama Pak Hasan selaku pemilik rumah potong mengatakan bahwa:

“Kami menjalankan proses pemotongan ayam sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam dan kami mengutamakan kesehatan ayam sebelum dilakukan pemotongan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa ayam yang kami hasilkan benar-benar halal. Kami sangat berhati-hati dalam setiap tahapan pemotongan ayam, menjaga kebersihan dan keamanan, serta memperhatikan prosedur yang ditetapkan. Semua langkah ini kami lakukan agar konsumen memiliki keyakinan bahwa ayam yang kami potong memenuhi persyaratan halal secara menyeluruh.” Wawancara 2023

Maka dapat disimpulkan, pada proses penyembelihan ayam hingga sampai ketangan konsumen sudah benar-benar diperhatikan dan dijaga kehalalannya serta, pemotongan yang dilakukan didepan konsumen yang bertujuan untuk memperlihatkan kepada konsumen bahwa ayam yang disembelih tidak dilakukan dengan cara sembarangan. Tujuan utama dari Halal Value Chain dalam kegiatan ekonomi Islam adalah memberikan keyakinan kepada konsumen Muslim bahwa produk atau jasa yang mereka beli sesuai

dengan prinsip-prinsip halal yang mereka yakini, sehingga mereka dapat memilih produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keyakinan mereka dengan mudah dan percaya diri.

## 2. Prinsip Etika dalam Berbisnis

Dalam perspektif ekonomi Islam, etika bisnis yang baik sesuai dengan prinsip ekonomi Islam menjadi landasan dalam menjalankan bisnis. Bisnis jasa pemotongan ayam pada RPA Pak Hasan harus memastikan bahwa mereka mengedepankan nilai-nilai etika dan menjalankan bisnis dengan prinsip keadilan terhadap konsumen maupun pemasok ayam.

### a. Pelayanan yang berkualitas

Untuk menjalankan sebuah usaha dalam bidang jasa, manajemen pada bisnis sangat diperlukan untuk berkomitmen dalam menyediakan pelayanan kepada konsumen. Hal ini untuk memastikan bahwa pemotongan ayam yang dilakukan oleh RPA pak Hasan dilakukan dengan cermat, higienis, dan sesuai standar pemotongan ayam. Dengan memeberikan pelayanan yang berkualitas juga melibatkan memberikan informasi yang jelas mengenai produk seperti sumber ayam yang di pasok dari mana dan cara pemotongan yang dilakukan, sehingga pelanggan/ konsumen dapat membuat keputusan yang tepat. Dari observasi pengamatan yang saya lakukan di penelitian lapangan pada dasarnya pak hasan juga sudah memiliki langganan pedagang makanan berbahan dasar ayam. Salah satunya pak diro mulai berlangganan dengan pak hasan pada tahun 2015 dalam menjualkan produk ayam gorengnya pak saef lebih memilih membeli di tempat pemotongan pak hasan. Sebagaimana yang diutarakan pak Diro dan pak Saef merupakan pelanggan tetap dari pedangan ayam goreng dan bakso ayam di Desa Karang Lewas :

“kalo saya si sebenarnya karena sudah lama berlangganan dari tahun 2015, lebih enak aja si kalo beli ayam potong mas hasan

lebih santai tapi pasti dekerjakan terus juga enak di ajak obrol selalu memberikan informasi mengenai harga ayam yang kadang naik kadang turun ya intinya lebih nyaman lah”

“lebih cepat motongnya terus orangnya gak banyak omong lebih banyak kerja sama memberikan pelayanan memfillet ayam sendiri untuk saya sebagai pedagang bakso ayam memfillet ayam sendiri menurut saya cukup memuaskan sehingga saya bisa leluasa memfillet ayam di rpa hasan dengan peralatan yang sudah komplit tanpa harus bergantian”

b. Keadilan dalam harga

Selain pentingnya mengenai pelayanan dalam mengelola suatu bisnis jasa, Pak Hasan juga harus menetapkan harga yang wajar dan adil untuk jasa pemotongan ayam. Dalam menetapkan harga jual di RPA kepada konsumen, pak Hasan juga harus memperhatikan beberapa aspek untuk mencapai keadilan dalam harga di antaranya yaitu; *pertama*, memperhitungkan biaya produksi yang terlibat dalam pemotongan ayam, hal ini mencakup seperti biaya bahan baku seperti ayam, biaya tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya. *Kedua*, keuntungan yang wajar. Pak Hasan dalam menjalankan bisnisnya juga memikirkan keuntungan sebagai pendapatan usaha untuk kebutuhan keluarga dan biaya operasional. Dalam hal ini pak Hasan mengambil keuntungan sesuai standar harga pasar yang berlaku, sehingga pak Hasan tidak kehilangan banyak pelanggan. Sebagaimana yang di utarakan oleh Pak Hasan:

“Untuk harga ayam si saya ikutin pasar aja mas, karena harga ayam itu lagi naik turun terus jadi saya bisanya memberikan keuntungan yang cukup lah untuk menjalankan bisnis saya, misalnya nih dari bos peternak kasih harga ayam broiler Rp. 25.000/kg ya paling di saya tambah 2.000 jadinya

27.000/kg. Untuk jasa pemotongan ketika pas ada pelanggan bawa ayam sendiri atau basur saya bedakan. Untuk ayam kampung ukuran sedeng 5.000 kalo besar 7.000 nah kalo basur 10.000”

c. Transparansi dan kejujuran

Dalam dunia bisnis yang semakin kompleks , transparansi dan kejujuran menjadi dua prinsip fundamental yang tidak dapat diabaikan dalam manajemen bisnis jasa pemotongan ayam dari perspektif ekonomi Islam, mengingat konteks globalisasi dan persaingan yang ketat, serta tantangan ekonomi yang terus berkembang, di mana transparansi melibatkan pengungkapan informasi yang jujur dan lengkap kepada pelanggan, pemasok, dan pemangku kepentingan lainnya, sementara kejujuran menjadi landasan tak tergoyahkan dalam menjaga integritas produk, memberikan informasi yang akurat, dan menghindari praktik-praktik manipulatif, sehingga membangun kepercayaan pelanggan dan reputasi yang kuat dalam era informasi yang berkembang pesat, sehingga bisnis jasa pemotongan ayam dapat mencapai kesuksesan jangka panjang yang berkelanjutan dengan adopsi nilai-nilai transparansi dan kejujuran yang didasarkan pada prinsip-prinsip keadilan dan integritas yang diajarkan oleh Islam. Hal ini seperti yang dikatakan pak Hasan dalam menyampaik informasi mengenai produk ayam:

“Ya sebagai seorang pengusaha bisnis potong ayam saya selalu meberikan informasi harga ayam yang pasti, biasanya harganya naik turun jadi saya harus selalu update informasi kepada pelanggan, selain itu saya juga terbuka dalam hal menimbang malah biasanya suruh tak lihat dulu timbangannya kepada pelanggan karena bobot ayam setiap ons di harga 2.700. untuk ayam saya biasanya memesan dari peternak di Desa

Karanglewas dan peternak madu manis Karang Nanas”  
(wawancara 2023)

### 3. Manajemen produksi (operasional)

Dalam bisnis jasa pemotongan ayam, manajemen operasional memegang peranan penting dalam mengatur dan mengoptimalkan proses pemotongan ayam. Dalam perspektif ekonomi Islam, manajemen operasional juga harus mencakup pemenuhan prinsip-prinsip, etika, dan nilai-nilai Islam, termasuk dalam pemilihan bahan baku, penanganan hewan dengan baik, serta menjaga kebersihan dan keamanan produk yang dihasilkan. Dengan demikian, pengelola bisnis jasa pemotongan ayam dapat menjalankan operasional bisnisnya dengan memperhatikan aspek keagamaan dan prinsip-prinsip keadilan serta keberlanjutan ekonomi. Dalam pembahasan ini akan dibahas mengenai konsep-konsep dalam manajemen operasional yang relevan dalam bisnis jasa pemotongan ayam.

#### a. Pengelolaan persediaan

Mengelola persediaan pada bisnis jasa pemotongan ayam melibatkan pemantauan stok ayam dan bahan-bahan lain yang di perlukan. Dengan pemantauan yang cermat, dapat memperkirakan kebutuhan persediaan berdasarkan kebutuhan produk serta perkiraan permintaan pelanggan dan jadwal produksi. Pengelolaan persediaan yang efektif dapat mengoptimalkan kelancaran operasional. Berikut ini adalah beberapa kegiatan yang dilakukan RPA Hasan dalam mengelola persediaan pada bisnis jasa pemotongan ayam:

- 1) Pemantauan persediaan, kegiatan pemantauan yang dilakukan oleh pak hasan secara berkala terhadap stok bahan baku seperti ayam dan penunjang kehidupan ayam seperti pakan, gerabah, dan air minum. Sehingga dapat mengidentifikasi kebutuhan persediaan, mencegah kekurangan atau kelebihan stok ayam, dan menghindari penggunaan

bahan terlalu lama di pakai yang menyebabkan turunnya kualitas ayam. Dari pak hasan sendiri untuk menghindari stok berlebih pak hasan selalu menginformasikan kepada para pelanggan sedangkan untuk kebutuhan penunjang ayam pak hasan membeli pakan ayam yang paling murah sehingga dapat mengurangi pembiayaan pengeluaran lebih Dalam wawancara sebagaimana pak hasan menjelaskan:

“biasanya saya sudah menginformasikan kepada pelanggan saya melalui wa untuk menanyakan mau mesen ayam gak gitu, supaya lebih pasti ingin membeli atau tidak, jadi dapat mengurangi resiko kelebihan ayam, dari peternak ayam pun ada batasan minimal sendiri untuk mengirim ayam ” (wawancara 2023)

- 2) Pemesanan dan penerimaan, setelah melakukan pemantauan persediaan untuk mengetahui apa saja yang diperlukan untuk persediaan, langkah selanjutnya yaitu melakukan pemesanan dan penerimaan bahan baku yang diperlukan. Dalam melakukan pemesanan ayam broiler pak hasan sudah berkerjasama dengan peternak PT dan peternak desa. Biasanya pak hasan memesan ayam sekitar 80-100 ekor per harinya, dengan bobot 1,5kg-2,5kg kemudian di letakan pada kandang ayam yang sudah di sediakan berbeda sesuai dengan bobot ayam. Untuk pemesanan pakan ternak sebagai kebutuhan penunjang bahan baku ayam pak hasan lebih memilih membeli di toko ternak dekat pasar. Upaya tersebut dilakukan untuk memberdayakan peternak ayam desa dan toko ternak di pasar.
- 3) Penyimpanan dan penanganan, kegiatan ini mencakup penyimpanan bahan baku dengan benar sesuai dengan persyaratan yang diperlukan serta cara penanganannya. Seperti menjaga suhu, kelembapan, dan kebersihan hal ini akan membantu kualitas bahan baku. Untuk kasus yang terjadi di RPA Hasan yaitu mengenai penyimpanan ayam yang masih hidup, karena masih ada sisa ayam dari jumlah pemesanan ayam kepada pemasok. Untuk menangani hal tersebut pak hasan sudah mempersiapkan kandang yang sudah disediakan untuk

menyimpan ayam. Tak lupa juga pak Hasan mewarnai bulu ayam untuk membedakan ayam sisa dengan ayam baru karena sistem kegiatan pasokan ayam pada RPA pak Hasan selalu di pasok pada keesokan harinya. Tidak hanya menyediakan kandang saja tetapi pak hasan juga menyediakan kipas ventilasi untuk hal ini untuk menjaga kelembapan, mengurangi bau pada ayam, dan memberikan asupan oksigen karena tempatnya tertutup. Sedangkan ayam yang sudah di karkas biasanya menyimpan bagian ayam yang kadang tidak di butuhkan oleh beberapa pedagang makanan seperti jeroan ayam, kepala, dan cekec akan disimpan pada freezer.

b. Praktik pemotongan yang humanis

Dalam manajemen bisnis jasa pemotongan ayam, dalam menjalankan bisnis juga harus memastikan bahwa proses pemotongan yang dilakukan oleh RPA Pak Hasan dengan cara humanis dan menghormati kehidupan hewan serta sesuai dengan standar sertifikasi penyembelihan halal. Hal ini dalam menjalankan pemotongannya tidak menyebabkan penderitaan hewan yang berlebih, seperti memastikan cara memotongnya yang benar sesuai syariat Islam, menggunakan pisau yang tajam, dilakukan secara cepat dan efisien. Dari hasil wawancara kepada pak Hasan mengenai proses pemotongan ayam, sebagaimana yang di jelaskan:

“Untuk masalah kebersihan peralatan saya lakukan di pagi hari jam 05.00 untuk pisau saya jelas asah setiap hari sambil menunggu pemasok ayam datang. Ketika ayam sudah datang biasanya saya biarkan terlebih dahulu ayam ayamnya supaya tidak stres soalnya diangkat dengan menggunakan motor oleh pemasok”

Dari hasil observasi pengamatan saya, sebagai peneliti dalam proses pemotongan ayam di RPA Pak Hasan memakan waktu selama 5 menit, terdapat beberapa tahapan dalam proses pemotongan di RPA Pak Hasan berikut tahapannya;

- 1) Melakukan persiapan sebelum melakukan kegiatan penyembelihan, pak hasan melakukan persiapan terlebih dahulu seperti menggunakan

APD, memasok ayam, mengasah pisau, membersihkan tempat penyembelihan terlebih dahulu. sebagaimana yang di utarkan oleh pak Hasan

- 2) Mengambil ayam broiler dari kandang kemudian di timbang berat ayam agar harga sesuai dan permintaan konsumen mengenai ukuran berat ayam pun juga sesuai supaya adil.



**gambar 4. 1**  
**pengangkutan ayam**

- 3) Kemudian ayam di bawa ke tempat penyembelihan, sebelum melakukan penyembelihan pak Hasan membaca bismillah lalu memotong ayam di pangkal leher bertujuan untuk memutus saluran pernafasan dan saluran kerongkongan. Menurut pak hasan itu merupakan sunnah dan lebih cepat mati tanpa menyakiti ayam tersebut.



**gambar 4. 2  
penyembelihan**

**gambar 4. 3 bagian di  
sembelih**

- 4) Lalu memasukan ayam yang sudah di sembelih kedalam ember untuk menunggu habisnya darah pada ayam dan matinya ayam. Ini memakan waktu sekitar 30 detik paling lama 1 menit.



**gambar 4. 4 menunggu matinya ayam**

- 5) Setelah menunggu dan memastikan ayam tersebut mati, dilanjutkan dengan memasukan ayam kedalam air panas pada baskom kegiatan ini memerlukan waktu sekkitar 30 detik sampai kulit pada kaki ayam terkelupas, hal ini dilakukan untuk membersihkan serta untuk mempermudah mencabut bulu ketika dimasukan dengan menggunakan mesin.



**gambar 4. 5 proses merebus ayam**

- 6) Setelah selesai di bersihkan menggunakan air panas, kemudian memasukan kedalam mesin pencabut bulu memakan waktu sekitar 20-

30 detik serta di berikan air agar bulu yang sudah rontok tidak menempel pada ayam.



**gambar 4. 6 proses pencabutan bulu**

- 7) lalu di karkas sesuai keinginan pelanggan. Karkas proses memotong bagian tubuh dan mengeluarkan jeroan pada ayam hal ini juga perlu pencucian kembali supaya terhindar dari campuran jeroan.



**gambar 4. 7 proses karkas**

- 8) Setelah melewati proses karkas sudah di potong sesuai ke inginan pelanggan kemudian di kemas menggunakan tas kresek, lalu diberikan kepada konsumen.

Dari hasil pengamatan dan dokumentasi diatas dapat di pastikan penyembelihan dan pemotongan RPA pak Hasan sudah ahli dan memenuhi syarat dalam tata cara penyembelihan secara Islam

yang dilakukan secara efisien untuk jeroan yang tidak di inginkan pelanggan maka pak Hasan menyimpan di frezer.

#### c. Pengelolaan limbah

Dalam melakukan proses pemotongan ayam pastinya banyak limbah yang dihasilkan pada tubuh ayam. Hal tersebut perlu di kurangi selama proses pemotongan supaya tidak terjadi penimbunan limbah, untuk kenyamanan para pembeli serta untuk menjaga kualitas daging ayam tidak tercemar serta untuk menjaga kebersihan daging ayam terhadap limbah. Dari hasil wawancara kepada pak Hasan dalam upaya menanggulangi limbah cair dan padat, terdapat cara untuk mengurangi dan menanggulangi limbah tersebut sebagaimana yang diutarakan pak Hasan:

*“Untuk limbah pas motong ayam yang paling mudah itu limbah cair karena disini saluran pembuangan berupa limbah cair sudah ada dari saya pun memberikan filter seperti mangkok untuk mengatasi penyumbatan, untuk limbah padat seperti bulu ayam saya gunakan untuk pakan ternak lele saya”*

#### 4. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Pada manajemen bisnis jasa pemotongan ayam, manajemen sumber daya manusia (SDM) menjadi hal yang penting meskipun RPA Hasan hanya melibatkan dua orang saja (suami & istri) yaitu Pak Hasan dan Bu Hasan yang mengelolanya. Pengelolaan SDM yang efektif dapat memberikan kontribusi signifikan dalam mencapai tujuan bisnis, meningkatkan kinerja, dan menjaga keberlanjutan operasional. Dalam pembahasan ini, saya sebagai peneliti menjelaskan dari hasil wawancara mengenai bagaimana pengelolaan SDM pada manajemen bisnis jasa pemotongan ayam pada RPA Hasan dengan prinsip ekonomi Islam. Walaupun hanya melibatkan dua orang yang mengelolanya tetap ada aspek-aspek yang penting yang perlu di perhatikan.

Pertama, pengaturan tugas dan tanggung jawab yang jelas menjadi kunci memastikan keberlangsungan operasional. Dua orang yang terlibat dalam manajemen SDM harus saling membagi tugas dengan baik memastikan setiap aspek operasional terpenuhi dengan baik, dan bekerjasama dalam mengambil keputusan yang relevan dengan menjalankan kegiatan operasional dengan tanggung jawab dan amanah merupakan kesadaran akan prinsip Islam. Pada RPA Hasan dalam mengatur tugas operasional dengan bertanggung jawab bagi keduanya pak Hasan dan Istri memutuskan untuk membuat jadwal kerja, istirahat, mengelola keuangan, dan mengatur pemasokan ayam. Untuk pembukaan kios RPA, melakukan pemotongan ayam, dan mengatur pemasokan dilakukan oleh pak Hasan sendiri di mulai dari sehabis subuh sedangkan bu Hasan mengelola keuangan dan membantu pemotongan. Hal ini sudah diterapkan pada awal berdirinya RPA Hasan.

Kedua, pengembangan keterampilan dan pengetahuan, akan dapat memberikan peluang bagi kedua orang yang mengelolanya untuk terus meningkatkan kompetensi mereka dalam hal pemotongan ayam yang sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan, mengikuti kursus atau workshop terkait, atau bahkan studi mandiri. Dengan pengembangan keterampilan yang berkelanjutan pak Hasan dan bu Hasan akan menjadi trampil dan mampu memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan. Dalam kasus ini RPA Hasan belum memiliki keterampilan memfillet ayam yaitu memisahkan tulang dari ayam karena membutuhkan waktu yang lama sehingga pak Hasan menyediakan *self service* untuk pedagang bakso ayam yang memang perlu memisahkan tulang dari daging ayam untuk menggiling daging ayam.

Ketiga, membangun hubungan kerja yang baik. Walaupun dikelola oleh seorang suami dan istri komunikasi yang efektif dan saling mendukung sangat penting. Kedua individu harus bekerja sama dalam, saling berbagi ide, memberi masukan dan menjaga komunikasi yang terbuka dalam mengelola bisnis jasa pemotongan ayam. Dengan membangun hubungan kerja yang positif, dapat meningkatkan produktivitas, mengatasi masalah dengan lebih

baik, dan menciptakan lingkungan kerja yang harmonis. Pada kasus ini sudah pasti hubungan pak Hasan dan bu Hasan berkerja dengan baik dapat membagi tugas pada pekerjaan jasa pemotongan dan pekerjaan menjadi rumah tangga, sudah professional serta saling mengingatkan ibadah.

Dalam konteks bisnis jasa pemotongan ayam dengan manajemen SDM yang hanya melibatkan dua orang, pengaturan tugas dan tanggung jawab yang jelas, pengembangan keterampilan dan pengetahuan, serta menjalin hubungan kerja yang baik menjadi aspek penting yang harus di perhatikan. Dengan demikian bisnis dapat meningkatkan efisiensi, kualitas layanan, dan keberlanjutan operasional dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.

## **5. Startegi Pemasaran**

Pemasaran merupakan aspek penting dalam kesuksesan suatu bisnis jasa pemotongan ayam. Dalam konteks ini, akan memfokuskan pada manajemen pemasaran dengan perspektif ekonomi Islam. Penggunaan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam manajemen pemasaran tidak hanya memberikan pendekatan yang sesuai dengan nilai-nilai agama, tetapi juga dapat menjadi strategi yang efektif untuk memperoleh keunggulan kompetitif dalam industri jasa pemotongan ayam. Dalam pembahasan ini, akan menggali informasi berbagai aspek dalam manajemen pemasaran karena pada RPA Hasan tidak menggunakan distributor broker/agent sebagai kegiatan pemasarnya menurutnya dalam persoalan setoran selalu telat dan tidak pasti sehingga pak Hasan memilih melakukan pemasaran secara langsung kepada konsumen, seperti menentukan segmentasi pasar, promosi, dan pelayanan pelanggan, dengan mempertimbangkan nilai-nilai ekonomi Islam yang meliputi keadilan, transparansi, dan keberlanjutan. Melalui pemahaman yang mendalam mengenai manajemen pemasaran dengan perspektif ekonomi Islam.

Terlepas dari aspek prinsip nilai ekonomi Islam, aspek pemasaran juga penting pada manajemen bisnis. Dalam konteks bisnis jasa pemotongan ayam, pemasaran berperan penting untuk memperluas jangkauan pasar,

meningkatkan pelanggan, dan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan. dari hasil wawancara dan observasi mengenai manajemen pemasaran terdapat aspek pemasaran yang dilakukan oleh Pak Hasan dalam menjalankan bisnisnya yaitu sebagai berikut:

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah proses mengidentifikasi kelompok-kelompok pelanggan yang memiliki karakteristik kebutuhan, dan preferensi yang serupa. Pada bisnis jasa pemotongan ayam RPA Hasan dapat dilihat dari hasil observasi pengamatan terdapat dua kelompok pembeli yaitu pembeli berdasarkan kebutuhan konsumen mandiri (rumah tangga) dan pembeli berdasarkan pada kebutuhan dagang. Dari pengamatan yang saya lihat kebanyakan yang membeli ayam dalam jumlah banyak yaitu pedagang makanan berbahan dasar ayam seperti penjual ayam goreng, bakso ayam, dan mie ayam. Berbeda dengan konsumen mandiri mereka cenderung membeli ayam 1 ekor untuk kebutuhan rumah tangga. Sehingga pak Hasan dengan mudah dapat menawarkan jasa pemotongan ayam secara langsung dengan baik dan tepat tanpa merugikan konsumen.

b. Pelayanan

Bisa dilihat dari segmentasi pasar di kelompokkan menjadi 2 berdasarkan kebutuhan, maka dari itu sebisa mungkin pak Hasan mempertahankan pelanggan dengan cara melakukan pelayanan kepada pelanggan. Dalam bisnis jasa pemotongan ayam pelayanan memiliki peran yang sangat penting. Memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan serta memberikan pelayanan berkualitas yang diberikan pak Hasan seperti pelayanan memberikan informasi yang jelas mengenai harga ayam, ramah, pembeli diperbolehkan memilih ayam sendiri, lebih mengutamakan kegiatan kerja dan kebersihan lingkungan.

Selain itu, pelayanan pelanggan yang baik juga melibatkan ketersediaan dan kualitas produk. Bisnis jasa pemotongan ayam

harus memastikan bahwa ayam yang mereka potong adalah ayam segar dan berkualitas, sesuai dengan harapan pelanggan. Kebersihan dan sanitasi dalam proses pemotongan juga menjadi faktor penting yang harus diperhatikan. Selanjutnya, pak Hasan juga lebih responsif terhadap permintaan sanggup menerima pembelian ayam yang banyak dengan cepat dan sigap dalam pelayanan pelanggan yang baik. Harus siap untuk menanggapi pertanyaan, keluhan, atau permintaan khusus dari pelanggan dengan segera dan efisien. Ini dapat mencakup mengatur jadwal pemotongan sesuai dengan preferensi pelanggan, memenuhi permintaan spesifik dalam proses pemotongan. Kegiatan tersebut yang dilakukan oleh pak Hasan dalam melakukan pelayanan kepada pelanggan. Hal ini merupakan kunci utama dalam membangun hubungan yang berkelanjutan. Dalam konteks ekonomi Islam, pelayanan pelanggan yang baik harus didasarkan pada prinsip-prinsip Islam yang meliputi keadilan, kejujuran, dan sikap tanggap terhadap permintaan pelanggan.

c. Komunikasi

Promosi dan komunikasi yang efektif memainkan peran krusial dalam memperkenalkan layanan jasa pemotongan ayam kepada pelanggan potensial. Dalam bisnis ini, penting untuk mengadopsi strategi komunikasi yang tepat, yang tidak hanya mempertimbangkan aspek pemasaran konvensional, tetapi juga nilai-nilai Islam yang mendasarinya. Dalam hal ini, pesan dan metode promosi yang digunakan harus memperhatikan nilai-nilai etika bisnis Islam, seperti kejujuran, integritas, dan keadilan. Pada hasil wawancara mengenai pemasaran sebagaimana yang diutarakan pak Hasan:

“Kalo pemasaran si saya hanya menunggu kios potong ayam gak perlu kemana mana cuman modal harga umum gak ada promo promoan ya paling pelayanan aja sama komunikasi yang baik sama pelanggan jadi ya begitulah ya rejeki juga ada yang ngatur tapi kalo

kitanya gak ikhtiar juga sama aja bohong, ya paling gitu si” (wawancara 2023)

Dalam bisnis jasa pemotongan ayam, strategi komunikasi yang efektif dapat melibatkan beberapa aspek. Pertama, pesan yang disampaikan harus mencerminkan nilai-nilai Islam dan etika bisnis yang dianut. Yaitu penekanan pada kehalalan dan kebersihan RPA Hasan dalam proses pemotongan ayam dapat menjadi bagian dari pesan promosi, yang menunjukkan komitmen terhadap standar etika dan prinsip-prinsip Islam sehingga membangun citra yang positif serta meningkatkan reputasi kepercayaan pelanggan pada RPA Hasan dalam bisnis jasa pemotongan ayam.

## **6. Pengelolaan Keuangan**

Pengelolaan manajemen keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam mengelola bisnis jasa pemotongan ayam. Dalam konteks ini, manajemen keuangan pada RPA Hasan melibatkan pengelolaan aset, kewajiban, dan sumber daya keuangan lainnya dengan tujuan mencapai keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran serta memastikan kelangsungan secara operasional bisnis secara finansial.

Pertama, perencanaan keuangan harus memperhatikan prinsip keadilan. Dalam Islam, penting untuk mencegah gharar (ketidakpastian) dalam transaksi keuangan. Oleh karena itu, bisnis jasa pemotongan ayam perlu merencanakan keuangan dengan mempertimbangkan prinsip keadilan dalam penetapan harga dan penggunaan dana. Bisnis jasa pemotongan ayam harus memastikan bahwa harga yang ditetapkan adil dan sebanding dengan kualitas layanan yang diberikan. Selain itu, penggunaan dana harus dilakukan dengan penuh kehati-hatian, menghindari spekulasi dan praktik yang bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam. Pada kasus ini RPA Hasan dalam menentukan harga pemotongan ayam melihat dari kondisi pasar dan penentuan dari peternak ayam tidak memprioritaskan keuntungan pribadi saja namun juga kesejahteraan konsumen. Selain itu penting juga untuk memiliki uang cadangan untuk

megantisipasi hal hal yang tidak terduga. Seperti pada hasil wawancara dengan bu Hasan.

”Sudah semestinya saya menghitung perkiraan dana untuk kebutuhan operasional maka dari itu untuk dana megambil dari hasil keuntungan pendapatan pemotongan ayam sebanyak 25% ” wawancara 2023

Kedua, pengendalian keuangan harus mencerminkan prinsip kejujuran dan transparansi. Dalam bisnis jasa pemotongan ayam, bisnis perlu menjaga integritas dalam pengelolaan keuangan. Ini termasuk pelaporan keuangan yang jujur dan transparan kepada pihak yang berkepentingan, seperti pemilik modal, karyawan, dan pelanggan. Bisnis juga harus memastikan bahwa praktik-praktik keuangan yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, seperti menghindari manipulasi laporan keuangan dan menyembunyikan informasi yang relevan. Dalam kasus RPA Hasan bu Hasan membuat laporan keuangan secara sederhana tidak terlalu detail beliau hanya menghitung biaya operasional dan pendapatan bersih untuk kebutuhan rumah tangga, namun sudah terencana secara baik karena sistem RPA hasan mengambil keuntungan dari peternak ayam broiler dalam proses pemotongannya. Seperti yang di utarakan kepada bu Hasan:

“Untuk saya sendiri si laporan keuangan gak tak buat secara detail saya hanya mengikuti harga umum dan keuntungan yang wajar, karena dari RPA Hasan sudah bekerja sama dengan peternak ayam. jadi untuk hanya nyetor bos peternak dari hasil habisnya ayam, setornya dari peternak pun gak di hari itu juga tapi keesokannya jadi tenggat 1 hari. Dari pemasok kasih harga 25.000/kg kalo untuk tambahan per ons kami kasih harga 2.700, intinya dari kami ambil untung 2000. Per ayam” (wawancara 2023)

Ketiga, pengelolaan risiko keuangan harus memperhatikan prinsip kehati-hatian. Dalam perspektif ekonomi Islam, bisnis perlu mengelola risiko keuangan dengan mempertimbangkan aspek etika dan kehati-hatian. Hal ini

dapat dilakukan dengan memiliki cadangan dana darurat, dan menjaga likuiditas yang cukup. Bisnis juga harus mempertimbangkan risiko sosial dan lingkungan dalam pengelolaan keuangan, dengan memastikan bahwa praktik bisnis yang dilakukan tidak merugikan masyarakat dan alam sekitar. Dalam konteks bisnis jasa pemotongan ayam resiko yang biasa di alami yaitu perubahan bobot pada ayam, karena pada RPA Hasan menjalankan kerja sama dengan peternak berdasarkan bobot dan jumlah ayam, ketika ayam tersebut mengalami pengurangan berat badan ini menjadi resiko yang harus di terima oleh pak Hasan, seperti yang di utarakan:

“Karena hal yang wajar dan penurunan bobot tidak drastis. Selain itu juga jika ayam tersebut mati sebelum disembelih merupakan resiko yang harus dialami saya, karena setiap yang bernyawa pasti mati kecuali mati di sengaja. Gak cuman itu aja, karena pencabutan bulu menggunakan mesin butbut perlu di service pastinya. Maka dari itu perlu adanya dana cadangan untuk mengantisipasi kejadian tersebut.” wawancara 2023

Dalam keseluruhan, manajemen keuangan dalam bisnis jasa pemotongan ayam dengan perspektif ekonomi Islam mengacu pada prinsip-prinsip keadilan, kejujuran, transparansi, dan kehati-hatian. Dengan menerapkan prinsip-prinsip ini, bisnis dapat menjaga integritas keuangan, menghindari praktik yang bertentangan dengan nilai-nilai Islam, serta mencapai keberlanjutan dan keberhasilan bisnis yang sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai manajemen bisnis jasa pemotongan ayam perspektif ekonomi Islam pada RPA Pak Hasan di Desa Karanglewas, Kecamatan Purwokerto Barat, Kabupaten Banyumas dapat disimpulkan bahwa konsep-konsep dasar manajemen memiliki peran penting dengan menerapkan beberapa prinsip dan nilai ekonomi Islam yang penting menjadikan kegiatan bisnis berjalan secara efektif dan berkelanjutan. Beberapa aspek yang dibahas dalam pembahasan ini adalah manajemen operasional, prinsip etika dan keadilan dalam berbisnis, startegi pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia dan pengelolaan keuangan.

Manajemen opsional menjadi landasan penting dalam mengelola menjalankan kegiatan operasional harian pada bisnis jasa pemotongan ayam di RPA Hasan, meliputi perencanaan alur kerja, pengelolaan persediaan barang, prakti pemotongan yang humanis berdasarkan. Dalam menjalankan kegiatan operasional perlu adanya pengelolaan SDM, walaupun SDM pada RPA Hasan hanya dikelola oleh dua orang saja namun, hal ini masih di perhatikan oleh pak Hasan untuk menjalin kerjasama dan komunikasi yang baik sehingga dapat menjalankan bisnis jasa pemotongan ayam secara efektif.

Tidak hanya dua aspek saja yang diterapkan namun prinsip etika dan keadilan dalam berbisnis pada bisnis jasa pemotongan ayam agar menjalankan bisnis jasa pemotongan ayam tidak melanggar aturan Islam, hal ini sudah dilaksanakan dengan baik sejak pak Hasan membuka RPA yaitu mencari keuntungan bukan berdasarkan individu namun berdasarkan kesejahteraan pelanggan dan peternak, dengan begitu pak Hasan mudah menjalankan aspek startegi pemasaran dan pengelolaan keuangan untuk sebagai kunci meningkatkan

pelanggan untuk mendapatkan pendapatan secara halal karena berdasarkan kebutuhan konsumen serta kebutuhan pedagang, sehingga dapat mengelola keuangan untuk menutupi dana operasional dan mencukupi kebutuhan keseharian pak Hasan tanpa merugikan pelanggan.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis ingin memberikan beberapa saran dan masukan diantaranya:

1. Bagi pemilik RPA Hasan di Desa Karanglewas Lor
  - a. Untuk mengenai pelayanan sudah bagus cekatan namun ada beberapa tingkah laku/kebiasaan pak Hasan sering merokok, alangkah baiknya merokok ketika sedang istirahat bukan di sambil hal ini di takutkan abu rokok menempel pada daging ayam dapat mengurangi kualitas daging ayam.
  - b. Dalam pengelolaan keuangan seharusnya bu Hasan membuat laporan keuangan yang jelas, supaya dapat memperhitungkan tingkat pendapatan dari tahun ke tahun.
  - c. Untuk lebih meyakinkan kehalalan pemotongan ayam di anjurkan pak Hasan memiliki sertifikat halal dalam penyembelihan ayam.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Ketika melakukan penelitian mengenai bisnis jasa tetapi berbasis UMKM di harapkan melakukan penelitian secara lebih detail pada aspek-aspek manajemen menggunakan metodologi berbeda

3. Bagi peneliti terdahulu

Alangkah baiknya untuk meneliti sebuah bisnis pemotongan melibatkan aspek manajemen berdasarkan nilai Islam tanpa adanya nilai Islam kegiatan bisnis akan menyimpang pada hal buruk.

### Daftar Pustaka

- Abdullah Ma'ruf M, & Hakim, B. R. (2014). Manajemen bisnis syariah. In *Manajemen Bisnis Syariah*.
- Agus Kholili, Dadang Ibnu, Evie Indriani, N. S. (2021). Pentingnya Rumah Potong Ayam Halal. *Jurnal Likuid, Volume I*.
- Alfaqiih, A. (2017). Prinsip-Prinsip Praktik Bisnis Dalam Islam Bagi Pelaku Usaha Muslim. *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM*, 24(3), 448–466. <https://doi.org/10.20885/iustum.vol24.iss3.art6>
- Badruzaman, D. (2019). PRAKTIK KERJA SAMA BISNIS AYAM POTONG PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH DI KECAMATAN RAJADESA. *AL-URBAN: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Filantropi Islam*, 3(3), 42–54.
- Bonne, K., & Verbeke, W. “Religious values informing halal meat production and the control and delivery of halal credence quality. *Agriculture and Human Values*”, 2008, hlm
- Dahlan, M. S. I. A. (2019). *Pengantar Ekonomi Islam: Kajian Teologis, Epistemologi, dan Empiris* (Irfan Fahmi (ed.); 2nd ed.). Kencana.
- Dr. Budi Rahayu Tanama Putri, S.Pt., M. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Denpasar : fakultas peternakan universitas udayana.
- Drs. Basu swastha, DH dan Drs. Irawan, M. B. . (n.d.). *Manajemen Pemasaran Modern*.
- Kaco, S., & Fitriana, N. (2020). 358825-praktik-penyembelihan-dan-pengolahan-aya-ab320e3b. *J-ALIF Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah Dan Sosial Budaya Islam*, 5, 148–156.
- Masyhuri, E. L., Mulyani, R. W. P. S., Fidiana, N. H., Nurjanah, A. Z., Yulianti, M. L., Fauzi, A. R. Y. A., Koni, G. A. K. R. S. D. R. D. A. P. A., & PENERBIT, R. S. (2022). Manajemen Keuangan Syariah Sebuah Konsep dan Teori. In *CV. EUREKA MEDIA AKSARA* (1st ed.).
- Nawawi, H. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (9th ed.). Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Noch, A. H.. (2021). *Manajemen Keuangan 1* (1st ed.). Madenatera.
- Norvadewi. (2015). Bisnis dalam perpektif ISlam. *AL-TIJARY*, 01, 33–46.
- Nurhakim, Y. . (2019). *Sukses Budidaya ayam pedaging & petelur* (1st ed.). penerbit ilmu.
- Prihatta, H. S. (2018). Hajar Swara Prihatta Perkembangan ekonomi syariah sendiri telah mampu konvensional . Karena sasaran yang hendak dicapai dalam permintaan dan penawaran . Pasar yang mewadahi interaksi. *Maliah Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 8, 96–124.
- Purwaningasih, R., Arief, M., Rahmawati, D., Kunci, K., Pasok Ayam, R., & Distribusi, B. (n.d.). *Analisis Rantai Pasok dan Distribusi Ayam Pedaging*.

- Purwaningsih, R., Susanto, N., Prastawa, H., Susanty, A., WP, S. N., & Ramadani, P. I. (2021). Pemberdayaan Rumah Potong Ayam Menggunakan Metode House of Risk Untuk Meningkatkan Bisnis Sustainability. *Jurnal Pasopati : Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi Pengembangan Teknologi*, 3(3), 153–160.  
<https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/pasopati/article/view/12118>
- Rony H, E. F. (2017). Analisis Model Kehalalan Proses Potong Ayam Di Rumah  
Analysis Model of Chicken Halal Processin Household Center. *Politeknik Negeri Samarinda*, 19–25.
- Rozalinda. (2014). *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada aktivitas Ekonomi*. Rajawali Pers.
- Rusdiana, H., Moh Ali Ramdhani, P. H., & Guru Besar UIN Sunan Gunung Djati Bandung, M. (2014). *Penerbit CV Pustaka Setia Bandung*.  
[http://digilib.uinsgd.ac.id/8788/1/Buku Manajemen Operasi.pdf](http://digilib.uinsgd.ac.id/8788/1/Buku%20Manajemen%20Operasi.pdf)
- Sandu Siyoto, & Sodik, M. A. (2015). Dasar Metodologi Penelitian Dr. Sandu Siyoto, SKM, M.Kes M. Ali Sodik, M.A. 1. *Dasar Metodologi Penelitian*, 1–109.
- Sugiyono. (2019). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Siswanto, E. (2021). *Buku Ajar Manajemen Keuangan Dasar*. Universitas Negeri Malang.
- Swasta, B., & Irawan. (1989). *Manajemen pemasaran modern* (2nd ed.). Liberty.
- Yulia, Lukman M. Baga, dan N. T. (2017). *PERAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN SUBSEKTOR PETERNAKAN DALAM PEMBANGUNAN KABUPATEN AGAM SUMATERA BARAT*. 3(2), 159–176.