

**ANALISIS PELUANG USAHA IKAN HIAS GUNA
MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DALAM
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH DI KECAMATAN
BARUGA**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Ekonomi Islam**

Oleh:

Haidirrahman Lasaima

NIM: 16050101044

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
KENDARI
2023**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KENDARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jln. Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga - Kota Kendari
Telp/Fax (0401) 3193710 [E-mail: iainkendari@yahoo.co.id](mailto:iainkendari@yahoo.co.id)
Website: <http://iainkendari.ac.id>

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Penelitian dengan judul “ANALISIS PELUANG USAHA IKAN HIAS GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH DI KECAMATAN BARUGA” yang ditulis oleh Haidirrahman Lasaima, NIM. 16050101044, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari, telah dikonsultasikan dan disetujui oleh pembimbing dengan perbaikan dan selanjutnya dapat melaksanakan ujian Skripsi. Demikian persetujuan ini diberikan untuk proses selanjutnya.

Kendari, 27 Februari 2023

Pembimbing I

Pembimbing II

Alfian Toar SP, MM
NIP. 197003212000031001

Dra. Beti Mulu M.Pd.I
NIP. 196312311992032010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara
Telp/Fax. (0401) 3193710/3193710
email : iainkendari@yahoo.co.id website : http://iainkendari.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan Judul "Analisis Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat dalam Perspektif Ekonomi Syariah di Kecamatan Baruga." yang ditulis oleh HAIDIRRAHMAN LASAIMA NIM. 16050101044 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari, telah diuji dan dipresentasikan dalam Skripsi yang diselenggarakan pada hari Jumat tanggal 19 Mei 2023 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar (SE).

Dewan Penguji Skripsi

Ketua : **Alfian Toar SP, MM,**

(.....)

Sekretaris : **Dra. Beti Mulu M. Pd.I**

(.....)

Anggota1 : **Abdul Wahid Mongkito S. Si.,
M.EI**

(.....)

Anggota2 : **Muljibir Rahman S.EI, M.E.Sy.**

(.....)

Kendari, 20 Juli 2023
Dekan

Dr. H. Rusdin Muhalling M.EI
NIP. 196310292000031001

Visi Program Studi Ekonomi Syariah (ESY) :

"Menjadi Program Studi Terdepan dalam Pengembangan Ilmu Ekonomi dan Bisnis Syariah Yang Transdisipliner"

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa segala informasi dalam skripsi berjudul "*Analisis Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kecamatan Baruga*" di bawah bimbingan Alfian Toar SP, MM dan Dra. Beti Mulu M. Pd.I telah diperoleh dan disajikan sesuai dengan peraturan akademik dan kode etik IAIN Kendari. Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak terdapat karya yang telah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjana di suatu perguruan tinggi. Semua sumber rujukan yang digunakan dalam skripsi ini telah disebutkan di dalam daftar pustaka. Dengan penuh kesadaran saya menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya saya sendiri. Jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat dan atau dibuatkan oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Kendari, 24 Februari 2023 M.
4 Sya'ban 1444 H.

Penulis Skripsi,



Haidirrahman Lasaima
NIM. 16050101044



**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Institut Agama Islam Negeri Kendari, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Haidirrahman Lasaima
NIM : 16050101044
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis karya : Skripsi

Demi Pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Kendari Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non=exclusif Royalty- Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**“Analisis Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat
Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kecamatan Baruga”**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Kendari berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Kendari
Pada tanggal : 24 Februari 2023 M.
4 Sya'ban 1444 H.

Yang menyatakan
Ttd


Haidirrahman Lasaima

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil ‘Aalamin puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang selalu mencurahkan rahmat dan hidayah serta inayah-Nya. Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari zaman Jahiliyyah menuju zaman yang penuh dengan cahaya Islam saat ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul “Analisis Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kecamatan Baruga”.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan akhir bagi mahasiswa yang akan menyelesaikan gelar sarjana pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Kendari.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih sedalam-dalamnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan banyak dukungan, terutama keluarga, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan orang tua yakni Bapak Halinuddin Lasaima dan Denniasseng Rahim yang mendoakan, merawat, mendidik, dan menyekolahkan penulis hingga keperguruan tinggi dan motivasi-motivasi yang diberikan kepada penulis.

Selain itu juga, dengan segala ketulusan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Rektor IAIN Kendari Prof. Dr. Faizah Binti Awad, M.Pd., yang telah memberikan dukungan sarana dan fasilitas serta kebijakan yang mendukung penyelesaian studi penulis.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari Dr. H. Rusdin Muhalling, M.El., yang telah memberikan dukungan fasilitas dalam menimba ilmu sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Ketua Prodi Ekonomi Syariah sekaligus selaku Penguji I Abdul Wahid Mongkito S.Si, M.El., yang telah mengarahkan penulis hingga Skripsi ini terlaksana.
4. Pembimbing I Alfian Toar SP, MM yang telah meluangkan waktunya dengan penuh ketekunan memberikan bimbingan dan saran yang penulis butuhkan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Pembimbing II Dra. Beti Mulu M.Pd.I yang telah membimbing dan memberikan saran terhadap penulisan skripsi ini agar skripsi peneliti selesai dengan baik dan sesuai dengan kejuruan peneliti.
6. Penguji II Muljibir Rahman S.El., M.E.Sy. yang telah memberikan saran dan arahnya pada penulisan skripsi penulis ini agar dapat selesai dengan baik.
7. Penasehat Akademik Dr. Sulaemang L M.Th.I yang telah memberikan arahan yang sangat berarti bagi penulis.

8. Seluruh Staf Pengajar terkhusus dosen fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang sudah memberikan banyak ilmunya kepada penulis sehingga penulis bisa menyusun Skripsi ini.
9. Kepada seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan pelayanan sehingga penulis bisa menyusun Skripsi ini.
10. Kepada pelaku usaha ikan hias selaku Narasumber di Kecamatan Baruga yang mempermudah proses pengambilan data dan memberikan semangat kepada penulis.
11. Kepada teman-teman Angkatan 2015 IKPM Gontor “Sobat Kendari” yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.
12. Kepada teman-teman Komunitas AnoA Breakin yang selalu memotivasi serta memberikan dukungan dalam bentuk ejekan kepada penulis agar cepat menyelesaikan studi.
13. Kepada teman-teman angkatan 2016 Program Studi Ekonomi Syariah yang selalu memberikan dukungan sehingga penulis semangat dalam menyelesaikan studi.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa memberikan balasan yang lebih baik terutama mencurahkan berkat dan rahmat-Nya kepada semua pihak yang telah turut memberikan bantuannya kepada penulis.

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu dengan kerendahan hati, penulis menerima saran dan kritik dari para pembaca yang bersifat konstruktif dan dari berbagai pihak demi kesempurnaan penelitian ini. Harapan

penulis semoga Skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Kendari, 24 Februari 2023

Penulis,



Haidirrahman Lasaima
NIM : 16050101044

ABSTRAK

Haidirrahman Lasaima (2022). Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negri (IAIN) Kendari, Analisis Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kecamatan Baruga dibimbing oleh Alfian Toar SP, MM dan Dra. Beti Mulu, M.Pd.I

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peluang usaha ikan hias guna meningkatkan pendapatan masyarakat dalam perspektif ekonomi syariah di Kecamatan Baruga. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui field research. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, data primer adalah data yang diperoleh dari sumber asli di lokasi penelitian yang memberikan informasi langsung berupa 5 pelaku usaha ikan hias. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha ikan hias di Kecamatan Baruga berpeluang meningkatkan pendapatan Masyarakat. Peluang usaha ikan hias dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dari pendapatan bulanan para pengusaha yang berpacu pada Upah Minimum Regional (UMR) di Sulawesi Tenggara. Disisi lain, tinjauan ekonomi syariah yaitu aktivitas perdagangan pada usaha ikan hias berpegang teguh pada sikap shiddiq (jujur), amanah (dapat dipercaya), tabligh (komunikatif) dan fathanah (cerdik).

Kata kunci : *Ikan Hias, Peningkatan Pendapatan, Perspektif Ekonomi Syariah*

ABSTRACT

Haidirrahman Lasaima (2022). *Islamic Economics Study Program Kendari Islamic Institute (IAIN), Analysis of Ornamental Fish Business Opportunities to Increase Community Income in an Islamic Economic Perspective in Baruga District. Supervised by Alfian Toar SP, MM and Dra. Beti Mulu, M.Pd.I*

This study aims to determine the opportunities for ornamental fish business to increase people's income in the perspective of Islamic economics in Baruga District. This research uses qualitative methods through field research. The sources studied were 5 ornamental fish business actors. Data collection is done through interviews, observation, and documentation. The results of this study indicate that the ornamental fish business in Baruga District has the opportunity to increase community income. Ornamental fish business opportunity to increase people's income from the monthly income of entrepreneurs who race on the Regional Minimum Wage (UMR) in Southeast Sulawesi. On the other hand, the sharia economic review, namely trading activities in the ornamental fish business adheres to shiddiq (honest), amanah (trustworthy), tabligh (communicative) and fathanah (smart) attitudes.

Keywords: Ornamental Fish, Increased Income, Sharia Economic Perspective

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN SEMINAR HASIL.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR SINGKATAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Fokus Penelitian.....	6
1.3. Rumusan Masalah.....	7
1.4. Tujuan Penelitian.....	7
1.5. Manfaat Penelitian.....	8
1.6. Definisi Operasional.....	8
1.7. Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	11
2.1. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	11
2.2. Kajian Teori.....	15
2.2.1. Ikan hias.....	15
2.2.2. Peluang Usaha Dalam Bisnis Islam.....	17
2.2.3. Jual Beli Dalam Perspektif Islam.....	23
2.2.4. Pendapatan Masyarakat.....	32
2.3. Kerangka Berpikir.....	53
BAB III METODE PENELITIAN.....	54
3.1. Jenis Penelitian.....	54

3.2. Waktu dan Tempat Penelitian	55
3.3. Sumber dan Jenis Data	55
3.4. Teknik Pengumpulan Data	56
3.5. Teknik Analisis Data	58
3.6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	60
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	61
4.1. Hasil Penelitian	61
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	61
4.1.1.1. Letak geografis dan astronomis.....	61
4.1.1.2. Profil Usaha.....	62
4.1.2 Budidaya Ikan Hias.....	66
4.1.2.1. Proses Budidaya Ikan Hias.....	66
4.1.2.2. Proses Pemeliharaan.....	74
4.1.2.3. Aspek Sosial dan Lingkungan.....	77
4.1.2.4. Target Pasar.....	78
4.1.3 Peluang Usaha Ikan Hias Di Kecamatan Baruga	79
4.1.4 Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pengusaha Ikan Hias	83
4.1.5 Usaha Ikan Hias Dalam Perspektif Ekonomi Syariah	87
4.2. Pembahasan	92
4.2.1 Peluang Usaha Ikan Hias Di Kecamatan Baruga.....	92
4.2.2 Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pengusaha Ikan Hias	99
4.2.3 Usaha Ikan Hias Dalam Perspektif Ekonomi Syariah	101
BAB V PENUTUP	108
5.1. Kesimpulan.....	108
5.2. Saran.....	111

DAFTAR PUSTAKA112
LAMPIRAN119
Lampiran 1: Wawancara120
Lampiran 2: Dokumentasi145
BIOGRAFI PENULIS.....149



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Upah Minimum Regional di Provinsi Sulawesi Tenggara	45
Tabel 2 Letak Astronomis Kecamatan Baruga	62
Tabel 3 Lokasi Usaha Ikan Hias di Kecamatan Baruga.....	62
Tabel 4 Daftar Pendapatan Usaha Ikan Hias Kecamatan Baruga	83
Tabel 5 Laporan Rugi Laba Komparatif Mapsky Betta Baruga	84
Tabel 6 Laporan Rugi Laba Komparatif Thor Aquatic.....	85
Tabel 7 Laporan Rugi Laba Komparatif Ikan Hias Kendari.....	85
Tabel 8 Laporan Rugi Laba Komparatif Ikan Hias Kendari.....	86
Tabel 9 Laporan Rugi Laba Komparatif Marbles Fish Store.....	86



DAFTAR SINGKATAN

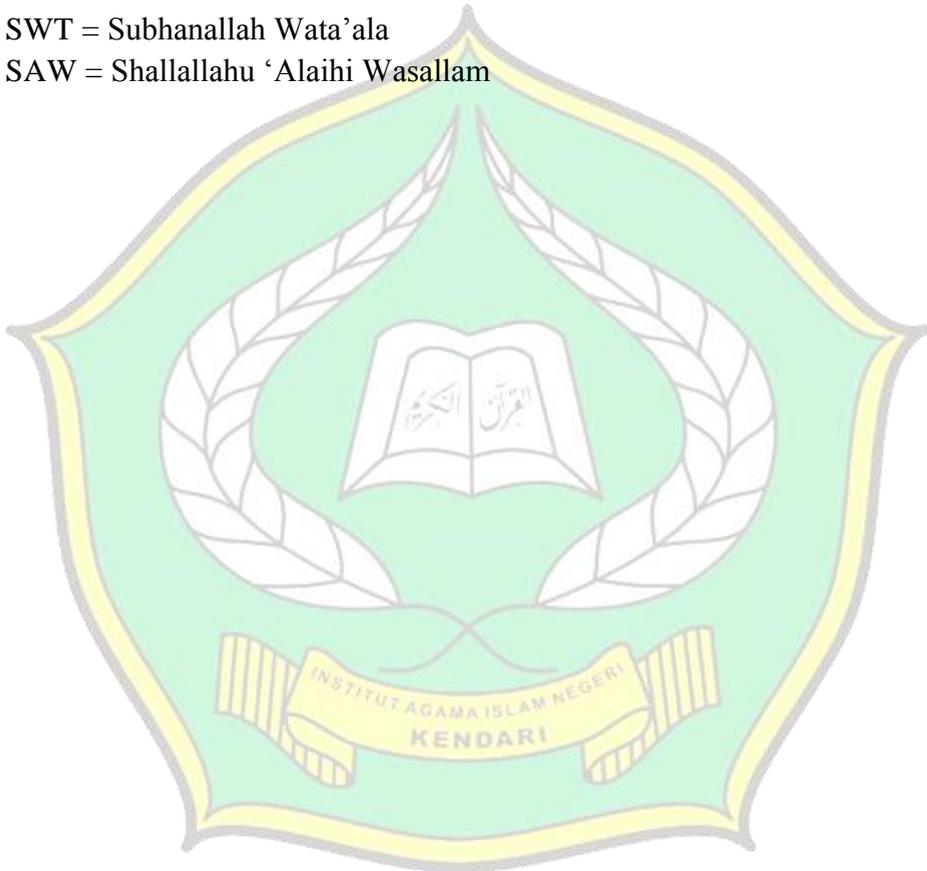
Prov = Provinsi

Kec = Kecamatan

Kel = Kelurahan

SWT = Subhanallah Wata'ala

SAW = Shallallahu 'Alaihi Wasallam



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Islam mendorong umatnya untuk mencari rezeki yang berkah, berproduksi dan melakukan kegiatan ekonomi di berbagai bidang usaha seperti pertanian, perkebunan, industri, perdagangan dan perdagangan lainnya. Usaha yang dilakukan oleh seorang muslim harus dimaknai dalam rangka ibadah dan sarana mendekatkan diri (taqarrub) kepada Allah swt. Kesadaran dan kemampuan memaknai segala aktivitas ekonomi sebagai taqarrub iallah akan melahirkan sikap tawakal, ikhlas, sabar, qana'ah dan isti'anah (memohon pertolongan Allah) baik dengan solat maupun berdoa, sehingga segala usaha yang dilakukannya tidak pernah terputus dengan Allah (Suhadi, 2015).

Islam memberikan warna sebagai sistem kehidupan dalam setiap dimensi kehidupan manusia, tak terkecuali dunia ekonomi. Manusia diciptakan oleh Allah SWT untuk melakukan transaksi dengan melakukan transaksi dengan makhluk lainnya, dalam hal ini manusia sebagai makhluk sosial tidak lepas dari ketergantungan dan saling berhubungan dengan makhluk lain dalam menjalani kehidupannya. Manusia adalah makhluk Allah SWT, karena kita sebagai makhluk hidup tidak bisa hidup dan berdiri sendiri tanpa bantuan orang lain, maka dari itu terjadilah antara penjual dan pembeli yang sesuai dengan hukum-hukum dan Sajaariat Islam. Allah membolehkan jual beli yang sesuai dengan Hukum Islam yang sudah ditentukan oleh Allah SWT.

Bisnis dalam kehidupan ini bukanlah merupakan hal yang baru dan asing namun kegiatan bisnis merupakan warisan dari generasi ke generasi yang dimulai zaman sejarah hingga modern. Bisnis yang terjadi pada saat ini merupakan embrio bisnis yang dilakukan pada masa lampau, hanya saja bisnis saat ini menampilkan fitur dan kemasan yang disesuaikan dengan zaman. Berbisnis terjadi dalam kegiatan ekonomi yaitu adanya kebutuhan terhadap suatu barang tersebut dikarenakan barang atau jasa tersebut mampu menghasilkan nilai ekonomis yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan hidup, dengan kegiatan bisnis aktivitas ekonomi lebih terbuka, pembangunan akan tercapai dan pertumbuhan ekonomi akan terlihat bahkan lebih luas lagi dampak dari aktivitas bisnis dalam kegiatan ekonomi. Kegiatan bisnis tidak hanya mendorong pada pertumbuhan ekonomi, pembangunan ekonomi, namun bisnis akan menggerakkan kegiatan ekonomi (produksi-distribusi-konsumsi), (Fitriani, 2014).

Salah satu indikator kemajuan pembangunan adalah pertumbuhan ekonomi, maka untuk mencapai hal tersebut dalam melaksanakan pembangunan akan semakin mengandalkan pada aktivitas dan peran aktif masyarakat itu sendiri agar terwujud masyarakat yang sejahtera. Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu indikator yang penting dalam melakukan analisis tentang pembangunan ekonomi yang terjadi pada suatu negara. Pertumbuhan ekonomi akan menghasilkan tambahan pendapatan masyarakat pada suatu periode tertentu, karena pada dasarnya aktifitas perekonomian adalah suatu proses penggunaan faktor-faktor produksi untuk

menghasilkan barang dan jasa. Proses ini akan menghasilkan suatu aliran balas jasa terhadap faktor produksi yang dimiliki masyarakat. Dengan adanya pertumbuhan ekonomi maka diharapkan pendapatan masyarakat sebagai pemilik faktor produksi juga akan meningkat (Chendrawan, 2017).

Perkembangan ekonomi (bisnis) adalah salah satu kegiatan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam arti tingkat hidup yang lebih maju maupun taraf hidup yang lebih bermutu, sehingga diusahakan jika semakin besar kegiatan ekonomi maka semakin luas lapangan kerja produktif bagi masyarakat. Perkembangan yang terjadi di sektor industri sekarang ini mulai menjadikan sektor industri sebagai sektor yang sangat diminati dan bisa berkembang dengan pesat apalagi dengan didukung oleh teknologi tepat guna yang juga terus mengalami perkembangan.

Keberhasilan atau kegagalan dalam bisnis sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik eksternal maupun internal. Yang berpengaruh adalah kemauan, kemampuan dan kelemahan, sedangkan faktor yang berasal dari eksternal diri pelaku adalah kesempatan atau peluang.

Indonesia memiliki keanekaragaman hayati dengan keragaman spesies ikan hias, baik ikan hias air laut maupun air tawar. Ikan hias air laut sekitar 650 spesies, sudah teridentifikasi 480 spesies dan diperdagangkan sekitar 200 spesies. Sedangkan jumlah spesies ikan hias air tawar Indonesia diperkirakan sekitar 400 spesies dari 1.000 spesies ikan hias yang ada di seluruh dunia. Budidaya ikan hias di

Indonesia sudah ada sejak didirikannya BRBIH (Balai Riset Budidaya Ikan Hias) pada tahun 1957 dengan sasaran untuk meningkatkan produktivitas budidaya ikan hias air tawar asli Indonesia yang potensial, peningkatan pendapatan pembudidaya, dan penyediaan lapangan kerja sesuai dengan target kementerian kelautan dan perikanan, (kusrini, 2010).

Ikan hias merupakan salah satu komoditas perikanan yang menjadi komoditas perdagangan yang potensial di dalam maupun di luar negeri. Ikan hias pada hakikatnya untuk dinikmati keindahan warna, corak, serta bentuk yang unik dari setiap jenis ikan hias. Hal tersebut yang membuat daya tarik seseorang untuk menjadi pecinta ikan hias bahkan menjadi pengusaha ikan hias, sebab permintaan ikan hias meningkat dari tahun ketahun sehingga Ikan hias dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan devisa bagi negara. Kelebihan dari usaha ikan hias adalah dapat diusahakan dalam skala besar maupun skala kecil ataupun skala rumah tangga, selain itu perputaran modal pada usaha ini relatif cepat, (Rifqi, 2021).

Bisnis ini tidak mungkin dikelola jika tidak memiliki nilai ekonomisnya, tidak mungkin terus beroperasi tanpa ada peluang atau potensi, dan tidak mungkin bisa bertahan jika tidak ada kemauan. Melihat kondisi lapangan usaha ini pendapatan para pembudidaya ikan hias menurut hasil survey pertanian pada tahun 2013 menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata per rumah tangga pembudidaya ikan hias mencapai Rp. 50.484.000 pertahun atau dengan kata lain pendapatan perbulan para pembudidaya ikan hias mencapai Rp.4.237.330. Artinya

bahwa pendapatan rumah tangga ikan hias rata-rata sudah mencapai diatas rata-rata Upah Minimum Regional (UMR). Rata-rata pendapatan rumah tangga pembudidaya ikan hias tersebut merupakan nilai tertinggi dari rumah tangga pertanian lainnya yang ada di Indonesia, (Suhana, 2017).

Provinsi Sulawesi Tenggara juga memiliki potensi dibidang perikanan budidaya, baik budidaya ikan air tawar, air laut, maupun ikan hias. Dari potensi lahan yang ada, tingkat pemanfaatan lahan budidaya di Sulawesi Tenggara masih tergolong rendah yakni hanya 12,25% untuk budidaya air tawar, 23,34% untuk budidaya air payau dan 6,78% untuk budidaya air laut.

Berdasar data statistik, produksi perikanan budidaya Sulawesi Tenggara tahun 2015 mencapai 994.056 ton dengan pertumbuhan rata-rata 12,58% per tahun selama periode 2011-2015. Kondisi ini menempatkan Sulawesi Tenggara pada urutan ke-7 sebagai provinsi penghasil perikanan budidaya di tingkat nasional. Namun jika dilihat dari nilai produksi, pada tahun 2015 posisi Sulawesi Tenggara berada pada urutan ke-11 dengan nilai produksi mencapai Rp 3,25 Trilyun. Besarnya nilai dan produksi ini dipengaruhi oleh tingginya produksi perikanan budidaya di laut (kerapu dan kakap) dan tambak (udang vanamei). Keterlibatan rumah tangga perikanan budidaya di Sulawesi Tenggara selama tahun 2013-2016 selalu mengalami tren penurunan, dari 48.238 pada tahun 2013 menjadi 29.611 dengan penurunan rata rata 20,05%. Keterlibatan RTP perikanan budidaya di Sulawesi Tenggara sebagian besar (52,93%) bekerja di budidaya laut dan 39,30%

budidaya di tambak (Sholeh, 2018).

Usaha ikan hias di Kecamatan Baruga terbilang cukup berkembang dari tahun ke tahun, hal ini dapat dilihat dari peminat ikan hias yang terus bertambah, bahkan untuk penjualannya bisa sampai di luar Kota Kendari. Dengan demikian, tentunya sangat mendukung pelaku usaha untuk berusaha dengan leluasa mengelola potensi terhadap bermacam jenis ikan, namun produksi ikan hias sendiri belum mampu mencukupi permintaan konsumen dikarenakan minimnya pembudidaya. Hasil wawancara dengan salah satu pemilik usaha ikan hias di Kecamatan Baruga mengatakan bahwa “Saat ini ketersediaan ikan hias belum bisa memenuhi kebutuhan konsumen dengan baik karena untuk pembudidaya ikan hias sendiri jumlahnya masih sedikit”, hal ini dikarenakan usaha ikan hias termasuk salah satu kebutuhan tersier, yang mana dalam bahasa ekonomi konvensional, yaitu kebutuhan akan hal tersebut bukan karena kebutuhan dasar yang harus dipenuhi akan tetapi karena kecintaan dan kehabisan saja.

Berdasarkan fenomena ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penilitian **“Analisis Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kecamatan Baruga”**

1.2. Fokus Penelitian

Fokus penelitian dibuat agar pembahasannya lebih terarah, maka pada penelitian ini membahas mengenai bagaimana peluang usaha ikan hias ditinjau dari perspektif ekonomi syariah guna

meningkatkan pendapatan masyarakat, fokus utama mengenai penelitian ini adalah bagaimana perspektif ekonomi syariah mengenai peluang usaha ikan hias. Penulis menjadikan agen penjual setempat sebagai objek penelitian dan penulis mengambil lokasi pada Kecamatan Baruga sebagai lokasi penelitian

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan tersebut, pertanyaan yang ingin dijawab dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peluang usaha ikan hias di Kecamatan Baruga?
2. Bagaimana peningkatan pendapatan masyarakat pengusaha ikan hias?
3. Bagaimana usaha ikan hias ditinjau dari perspektif ekonomi syariah?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah dipaparkan, maka tujuan dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peluang usaha ikan hias di Kecamatan Baruga.
2. Untuk mengetahui peningkatan pendapatan masyarakat pengusaha ikan hias.
3. Untuk mengetahui usaha ikan hias ditinjau dari perspektif ekonomi syariah.

1.5. Manfaat Penelitian

1.5.1. Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan penjelasan tentang bagaimana peluang usaha ikan hias.
2. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi penelitian yang akan datang dan mengembangkan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan peluang usaha ikan hias.

1.5.2. Manfaat Praktis

1. Sebagai bahan masukan dalam memproduksi barang maupun jasa khususnya usaha ikan hias.
2. Memperluas pengetahuan peneliti serta mengasah daya analisis dalam memecahkan masalah terkait dengan peluang usaha ikan hias.

1.6. Defenisi Operasional

Untuk mendapatkan kejelasan dan menghindari terjadinya kesalahpahaman dan kekeliruan, serta perbedaan interpretasi yang mungkin saja terjadi terhadap penelitian ini maka penelitian akan difokuskan pada **Analisis Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Sayaariah Di Kecamatan Baruga**. Adapun deskripsi fokus penelitian adalah sebagai berikut:

1. **Peluang usaha**, adalah sebuah kesempatan untuk menjalankan sebuah kegiatan bisnis untuk mendapatkan royalti maupun

keuntungan dengan cara strategi yang telah ditetapkan (Handoyo A. d., 2019)

2. **Pendapatan masyarakat**, adalah arus uang yang mengalir dari pihak dunia usaha kepada masyarakat dalam bentuk upah dan gaji, bunga, sewa dan laba (Anak Agung Ngurah Gede Maheswara, 2016)
3. **Ikan hias**, adalah jenis ikan baik yang berhabitat di air tawar maupun di laut yang dipelihara bukan untuk konsumsi melainkan untuk memperindah taman/ruang tamu sebagai hiasan (Hasnidar, 2017)

1.7. **Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan merupakan penjabaran deskriptif tentang hal-hal yang akan ditulis, yang secara garis besar terdiri dari bagian awal, isi dan akhir.

Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini yaitu:

Bab I berisi uraian tentang konteks penelitian dan pendahuluan ini berisi hal-hal pokok yang dapat dijadikan pijakan dalam memahami bab-bab selanjutnya.

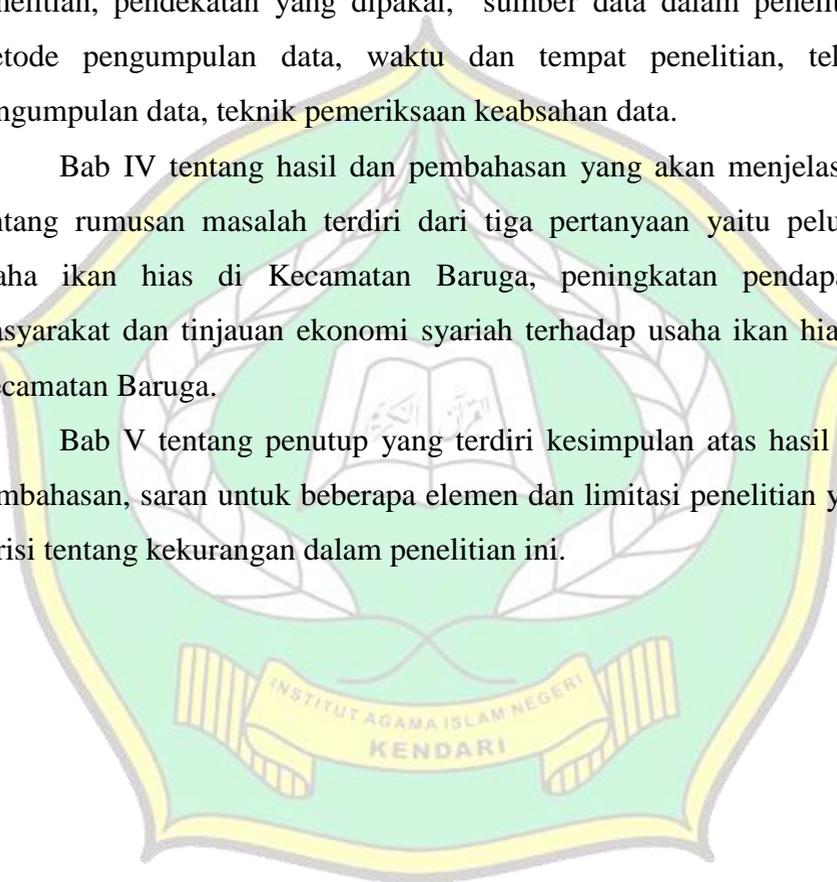
Bab II berisi uraian tentang penelitian terdahulu yang relevan dan kajian teori yang dapat digunakan dalam Bab IV, tanpa uraian kajian teori yang mendahului pembahasan dalam sebuah penelitian maka akan terjadi ketidakjelasan pada hasil penelitian oleh karena itu kajian ini ditulis sebelum bab IV. Dalam Bab II ini akan menjelaskan perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu yang relevan dan kajian

teori tentang peluang usaha ikan hias guna meningkatkan pendapatan masyarakat dalam perspektif ekonomi syariah.

Bab III berisi tentang metode penelitian yang akan digunakan dalam mencapai hasil penelitian secara maksimal, yang meliputi jenis penelitian, pendekatan yang dipakai, sumber data dalam penelitian, metode pengumpulan data, waktu dan tempat penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pemeriksaan keabsahan data.

Bab IV tentang hasil dan pembahasan yang akan menjelaskan tentang rumusan masalah terdiri dari tiga pertanyaan yaitu peluang usaha ikan hias di Kecamatan Baruga, peningkatan pendapatan masyarakat dan tinjauan ekonomi syariah terhadap usaha ikan hias di Kecamatan Baruga.

Bab V tentang penutup yang terdiri kesimpulan atas hasil dan pembahasan, saran untuk beberapa elemen dan limitasi penelitian yang berisi tentang kekurangan dalam penelitian ini.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Kajian Relevan

Pertama, Desi Fitriani (2014) potensi ikan hias di Pekanbaru menurut ekonomi sayaariah. Dengan hasil penelitian bahwa Potensi usaha ikan hias di Pekanbaru, pertama, dari segi waktu usahanya tidak bersifat musiman artinya usaha tersebut dapat dijalani sepanjang waktu yang kemudian keuntungan dapat dimaksimalkan. Kedua secara ketersediaan jenis ikan yang dalam jumlahnya sangat banyak, jenis ikan tersebut pada umumnya bisa dibudidayakan. Ketiga, dalam menjalankan usaha ini tersebut dapat dilakukan dirumah namun hanya usaha pemasaran pengusaha dituntut untuk kreatif, keempat, usaha ini berpotensi untuk dikembangkan karena dalam usaha ini terhitung memiliki biaya yang lebih rendah dan usaha yang potensial untuk meningkatkan laba dalam pandangan Islam adalah usaha yang dijalankan pada prinsip-prinsip agama dan memperkiraan keberlangsungan siklus ekonomi (produksi, distribusi dan konsumsi). Persamaan penelitian ini dengan penelitian saya adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias. Adapun perbedaannya adalah penelitian ini membahas potensi usaha ikan hias sedangkan penelitian saya membahas peluang usaha ikan hias.

Kedua, Robby Fakhri Rifqi (2021) meneliti tentang Analisis Kelayakan Usaha Ikan Hias Mas koki pada Medan Simpang Limun Gold Fish Farm. Dengan hasil penelitian menjelaskan bahwa Usaha

ikan hias maskoki di Medan Simpang Limun Gold Fish Farm jika dilihat dari R/C layak untuk dijalankan sebab R/C lebih dari 1, yaitu sebesar 1,4. Namun jika dilihat dari B/C usaha ini tidak layak dijalankan sebab B/C kurang dari 1, yaitu sebesar 0,4 akan tetapi masih memberikan keuntungan bagi Medan Simpang Limun Gold Fish Farm. Persamaan penelitian ini dengan penelitian saya adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias, adapun perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk melihat seberapa besar pendapatan usaha ikan hias maskoki di Medan Simpang Limun Gold Fish Farm dan untuk menentukan apakah usaha ikan hias maskoki di Medan Simpang Limun Gold Fish Farm layak untuk diusahakan dan dikembangkan, sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias.

Ketiga, Fatih Ubaidillah Mabrur (2021). Meneliti tentang Pemberdayaan Ekonomi Usaha Budidaya Ikan Hias Air Tawar Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Bendiljati Wetan Kecamatan Sumbergepol Kabupaten Tulungagung. Hasil dari penelitian didapatkan: 1) Tahap-tahap pemberdayaan ekonomi yang dilakukan oleh masyarakat petani ikan hias air tawar di Desa Bendiljati Wetan adalah: Membentuk kelompok perikanan, mengadakan sosialisasi dan pelatihan yang dilakukan oleh kelompok perikanan, mendapatkan program bantuan, melakukan proses pengelolaan bantuan tersebut dan pelaksanaan kegiatan pemberdayaan ekonomi dengan memberikan pelatihan dan pendampingan produksi ikan hias mulai dari pembenihan, pemeliharaan, pembesaran dan juga sampai pengemasan dan pemasaran. 2) Dampak pemberdayaan

ekonomi budidaya ikan air tawar yaitu: membuka lapangan pekerjaan baru, mendapatkan ilmu dan ketrampilan yang baru dan baik, mendapatkan bantuan modal untuk usaha, meningkatkan penghasilan keluarga. 3) Kendala dalam pemberdayaan ekonomi usaha budidaya ikan hias air tawar: rendahnya kesadaran masyarakat untuk berpartisipasi, kebijakan pemerintah yang berubah-ubah, harga pasar yang tidak menentu, cuaca yang tidak menentu. Persamaan penelitian ini adalah sama sama membahas tentang usaha ikan hias. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini di membahas tentang strategi pengembangan yang tepat untuk meningkatkan produksi perikanan budidaya air tawar, sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias saja.

Keempat, Aldi Erman Putra dan kawan-kawan (2016) meneliti tentang analisis usaha budidaya ikan hias di kelurahan simpang tiga kecamatan bukit raya kota pekanbaru provinsi riau. Dengan hasil penelitian menunjukan bahwa usaha buddidaya ikan hias ini pembudidaya di Kelurahan Simpang Tiga dengan total investasi berkisar antara Rp.8.933.800 sampai dengan Rp.11.641.800, Pendapatan bersih yang diterima oleh pembudidaya untuk sekali panen setiap 3 bulan berkisar antara Rp.5.291.402 sampai dengan Rp.7.270.989, berdasarkan kriteria investasi maka didapat RCR berkisar antara - RCR berkisar antara 2,35 - 2,82, FRR berkisar antara 52%– 72% , PPC berkisar antara 1,57 -2,04. Dari data tersebut menunjukan bahwa usaha budidaya ikan hias di Kelurah Simpang Tiga ini layak untuk dilanjutkan dan memiliki prospek yang sangat

menguntungkan. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias. Perbedaannya adalah Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui investasi, pendapatan bersih dan kelayakan usaha budidaya ikan hias. Sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias.

Kelima, Mudhiar Bahril (2013), meneliti tentang analisis strategi bisnis ikan hias air tawar CV Vizan Farm. Dengan hasil penelitian berdasarkan hasil analisis yang dilakukan pada faktor internal perusahaan, terdapat kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh CV Vizan Farm. Kekuatan Vizan Farm adalah; hubungan baik antar pemilik dan karyawan, pemberian pelatihan dan pengembangan keterampilan karyawan, program open farm yang dipublikasi di situs web perusahaan, dan variasi jenis ikan hias 33 jenis. Kelemahan yang dimiliki adalah; Penetapan tugas dan standar kerja yang belum tertulis, Tidak ada perjanjian kerjasama dengan konsumen, Pencatatan data keuangan masih sangat sederhana, Sistem informasi manajemen masih lemah dan kurang efektif. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias, sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini membahas tentang analisis strategi bisnis ikan hias air tawar, sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias.

2.2. Kajian Teori

2.2.1. Ikan Hias

Ikan hias adalah jenis ikan, baik yang berhabitat di air tawar maupun di laut yang dipelihara bukan untuk konsumsi melainkan untuk memperindah taman/ ruang tamu. Ikan hias adalah ikan yang umumnya mempunyai bentuk, warna dan karakter khas sehingga mampu menciptakan suasana aquarium yang mendukung tata ruang serta mampu memberikan suasana tenang. Dengan kata lain ikan hias menjadi komoditi perdagangan karena aspek keindahan bukan karena kandungan nutrisi (Akmal Abdullah, 2021).

Konsep pemasaran usaha ikan hias meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang maupun jasa yang akan memuaskan kebutuhan konsumen, baik yang aktual maupun yang potensial. Pemasaran tidak hanya membicarakan produk, harga produk dan mendistribusikan produk, tetapi juga mengkomunikasikan produk ini kepada masyarakat agar produk itu dikenal dan akhirnya membeli (Dekayanti, 2020) .

Mengkomunikasikan produk perlu disusun suatu strategi yang sering disebut dengan strategi bauran promosi (Promotion-mix) yang terdiri dari 4 komponen utama, (Dekayanti, 2020) yaitu:

a. Periklanan (*advertising*)

Memanfaatkan fitur periklanan yang ditawarkan oleh berbagai media sosial agar usaha ikan hias menjangkau segala lapisan masyarakat.

b. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Promosi secara online merupakan salah satu cara termudah memasarkan produk usaha, seperti mempromosikannya lewat komunitas ikan hias yang diikuti.

c. Hubungan masyarakat (*public relations*)

Hubungan baik dengan pelanggan dapat memberikan testimoni terhadap produk yang dibeli sehingga saat mendapatkan testimoni positif, pemilik usaha dapat memberikan semacam hadiah kecil untuk pelanggan seperti diskon agar pelanggan tersebut semakin tertarik membeli ikan hias.

d. penjualan perorangan (*personal selling*).

Targeting atau menetapkan target pasar adalah menetapkan kelompok maupun orang yang akan ditawarkan tentang produk yang ingin diperkenalkan oleh produsen, yang dimaksud target pasar adalah satu atau beberapa segmen pasar yang menjadi fokus kegiatan pemasaran. Terkadang *targeting* juga disebut *selecting* karena perusahaan juga harus menyeleksi. Menyeleksi berarti perusahaan harus memiliki keberanian pada beberapa

bagian saja (segmen) dan meninggalkan bagian yang lain. Strategi targeting yang dilakukan supplier-supplier disini adalah dengan mencari pengepul/ distributor yang ada diwilayah tersebut dan dibatasi hanya dua pengepul saja setiap wilayah untuk menjaga kualitas dan keaslian produk ikan hias yang dikirim (Bagus Dwi Nugroho, 2017).

Untuk bisnis ikan hias, sasaran konsumen ikan hias beragam. Mulai dari anak- anak, remaja, sampai orangtua. Selain itu, kelompok pecinta ikan hias, amphibia dan aquascape juga menjadi target konsumen, (Dekayanti, 2020).

2.2.2. Peluang Usaha dalam Bisnis Islam

2.2.2.1. Pengertian Peluang

Menurut kamus besar bahasa Indonesia peluang merupakan kesempatan (ruang gerak) baik dalam bentuk konkret maupun dalam bentuk abstrak. Peluang merupakan tren positif yang berada dilingkungan eksternal perusahaan, dan apabila peluang tersebut dieksploitasi oleh perusahaan, maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan (Solihin, 2012).

2.2.2.2. Pengertian Usaha

Menurut besar Kamus Besar Bahasa Indonesia, Usaha adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran,

atau badan untuk mencapai suatu maksud; perbuatan, pekerjaan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai sesuatu. Usaha merupakan kegiatan di bidang perdagangan dengan mencari untung. (Effendy, 2016). Dalam bahasa Inggris Usaha adalah business, yang mempunyai beberapa makna, yaitu effort, mission, maximum, concern, occupation, trade, calling, affair, matter, action by an actor, etc.

Usaha merupakan kegiatan manusia untuk meraih keuntungan, dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan perkembangan masyarakat, usaha terdiri dari usaha kualitatif dan kuantitatif, kualitatif dapat dilihat dari pendidikannya, sedangkan kuantitatif dari perkembangan masyarakat. Manusia yang unggul adalah manusia yang melakukan usaha dengan didasari ajaran agama Islam, dan taqwa kepada Allah dan membawa keseimbangan hidupnya seperti yang sudah diajarkan oleh Rasulullah SAW, yang terdapat dalam Al - Qur'an dan As - Sunnah (Al Hadis). (Ariyadi, 2018)

Usaha merupakan jenis yang meningkatkan kesejahteraan hidup manusia, Islam telah memberikan petunjuk untuk berusaha, banyak hadis Nabi Muhammad yang berhubungan dengan usaha, ketika seseorang melakukan aktivitas usaha diawali dengan

membaca doa terlebih dahulu, maka muncul kesadaran bahwa Allah Maha Kuasa. (Darussalam, Paradigma Bisnis Islam Prespektif Hadis, 2015).

Usaha adalah sesuatu yang menjelaskan segala aktivitas yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam sehari-hari. Secara umum usaha bisa diartikan sebagai sesuatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh penghasilan atau rizki untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Dalam pandangan Islam kehidupan sebagai satu kesatuan yang utuh dan juga memandang kehidupan seseorang sebagai bagian yang tak terpisahkan dari kehidupan masyarakat. Ajaran Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad mempunyai keunikan tersendiri, bukan hanya bersifat komprehensif tapi juga bersifat universal dan mempunyai cangkupan yang luas dan fleksibel. (Darussalam, Paradigma Bisnis Islam Prespektif Hadis, 2015).

2.2.2.3. Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha terdiri dua kata yaitu “peluang” dan “usaha”, peluang yang dalam bahasa Inggris disebut dengan Opportunity memiliki arti sesuai dengan KBBI ialah kesempatan (Mustafa, 2020). Peluang Usaha

merupakan sebuah resiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan yang ada hubungannya dengan financial. Suatu risk financing dapat menciptakan suatu loss exposure untuk transferee pembatalan perjanjian oleh transferee, dipandang sebagai cara ketiga dalam risk control transfere, dengan pembatalan tersebut, transfer tidak bertanggung jawab secara hukum untuk kerugian yang semua telah disetujui untuk dibayar.

Berikut ini pengertian peluang usaha menurut para ahli (Maryati, 2020) :

a. Menurut Arif F. Hadipranata

Peluang usaha merupakan sebuah resiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan yang ada hubungannya dengan finansal.

b. Menurut Thomas W. Zimmerer

Peluang usaha merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari.

c. Menurut Robbin and Coulter

Peluang usaha merupakan sebuah proses yang melibatkan individu atau kelompok yang menggunakan usaha dan sarana tertentu untuk

menciptakan suatu nilai tumbuh guna memenuhi sebuah kebutuhan tanpa memperlihatkan sumber daya yang digunakan.

Dalam menilai sebuah peluang usaha, apakah cocok dengan keadaan kita atau tidak, tentu kita harus memperhatikan dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal (Puspitasari, 2019):

a. Faktor internal

Faktor internal ini bersumber dari individu itu sendiri misalnya bakat dan minat yang dimiliki oleh seseorang. Ketika kita memanfaatkan peluang usaha maka kita harus memperhatikan faktor internal yang kita miliki. Apakah pengusaha memiliki bakat dan minat untuk menjalankan kegiatan usaha yang telah dipilih.

b. Faktor eksternal.

Faktor eksternal ini datang dari luar diri misalnya lingkungan sekitar kita. Ketika akan memanfaatkan peluang usaha maka harus memiliki daya analisa yang tinggi dalam memanfaatkan peluang usaha. Seorang pengusaha yang cerdas adalah ia mampu melakukan inovasi dan kreativitas untuk kegiatan usahanya.

2.2.2.4. Indikator Peluang Usaha

Indikator untuk melihat adanya peluang usaha yaitu (Syamruddin, 2018):

a. Jumlah Modal

Ketika akan memulai sebuah bisnis tentu saja diperlukan modal yang cukup untuk membangunnya. Memastikan jumlah modal merupakan langkah awal untuk memulai sebuah usaha. Modal tersebut biasanya digunakan untuk membeli bahan yang menghasilkan sebuah barang produksi. Bisnis akan sulit dijalankan jika Anda tidak memiliki modal yang cukup besar di dalamnya.

b. Ketersediaan Lahan

Lahan usaha merupakan tempat usaha beroperasi atau tempat usaha melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa. Menentukan lahan usaha menjadi langkah penting sebelum memulai suatu usaha.

c. Mudah Menyesuaikan Diri (fleksibel)

Peluang usaha yang baik adalah usaha yang memiliki kemampuan dalam menyesuaikan diri. Terutama bagi pelaku usaha pemula, terkadang akan mengalami kesulitan dalam menyesuaikan pasar, menyesuaikan persaingan yang ada di

sekitar. Kemampuan adaptasi terhadap lingkungan wajib dipersiapkan. Karena banyak kejutan dalam menjalankan usaha. Termasuk banyak kejutan terjadinya perubahan harga pasar, kualitas barang dan persaingan antar pengusaha yang menjalankan usaha yang sama.

d. Ketersediaan Produk Mudah

Sebelum memulai suatu usaha, pelaku usaha harus memastikan jika produk usaha tersebut selalu ada dan berkelanjutan. Karena bagaimanapun juga, sebagus apapun potensi usaha dan peluang yang dijalankan, jika tidak diimbangi dengan ketersediaan barang juga akan sama saja. Karena prinsip dalam menjalankan usaha bisnis adalah memenuhi permintaan pasar lewat produk tersebut.

e. Persaingan Usaha

Bisnis dalam sektor apapun pasti memiliki kompetitor. oleh karena itu, sebelum memulai suatu usaha pelaku usaha dianjurkan melakukan analisis dan mencari tahu tentang kompetitor usaha yang akan dijalankan.

2.2.3. Jual Beli Dalam Perspektif Islam

Jual beli atau perdagangan dalam istilah fikih disebut al-ba'i yang menurut etimologi berarti menjual atau menganti.

Kata al-ba'i dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu al- sayaira' (beli). Dengan demikian, kata al-ba'i berarti jual, tapi sekaligus juga berarti beli (Kasmir, 2010)

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama fikih, sekaligus substansi dan tujuan masing-masing definisi sama. Jual beli berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu, menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan (Wati Susiawati, 2017).

Jual beli merupakan kebutuhan doruri dalam kehidupan manusia, artinya manusia merupakan makhluk sosial, yakni tidak hidup sendiri dan selalu membutuhkan orang lain dalam memenuhi segala kebutuhan sehari-hari, termasuk dalam hal jual beli, baik dalam urusan diri sendiri maupun untuk kemaslahatan umum, maka Islam menetapkan kebolehan nya sebagaimana dinyatakan ke dalam banyak keterangan Al-Qur'an dan Hadis Nabi (Muhammad Azani, 2021).

Jual beli dalam istilah ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak, tukar-menukar yaitu salah satu pihak lain dan satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain dan sesuatu yang

bukan menfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk) (Suhendi, 2010)

Berdasarkan definisi tersebut maka dapat dipahami bahwa jual beli merupakan tukar menukar harta secara suka sama suka atau peralihan kepemilikan dengan cara menggantinya dengan uang atau barang yang nilainya sama.

Transaksi jual beli merupakan aktifitas yang diperbolehkan dalam islam, yang disebutkan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis (Huda, 2011) Adapun dasar hukum jual beli adalah: sebagaimana disebutkan dalam surat Al Baqarah ayat 275 Allah berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahnya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan sayaaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni

neraka; mereka kekal di dalamnya”.(Kemenag:Al-Mubin: 2019:47)

Ayat Al-Qur’an diatas memberikan pengertian bahwa Jual beli merupakan transaksi yang disayaariatkan dalam artian jelas hukumnya dalam islam. Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dengan melakukan jual beli manusia akan terhindar dari kesulitan dalam bermuamalah dengan hartanya. Di dalam jual beli haruslah dilakukan suka sama suka atau terdapat unsur rela sama rela baik sekarang/pada saat transaksi maupun dikemudian hari.

Para ulama dalam menetapkan rukun jual beli terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah rukun jual beli adalah ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha, baik dengan ucapan maupun perbuatan.

2.2.3.1. Rukun Jual Beli Menurut Jumhur Ulama

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

a. Ba’i (penjual)

Yaitu jual beli dimana pihak penjual menyebutkan harga pokok barang lalu menyebutkan harga jual barang tersebut.

b. Mustari (pembeli)

Merupakan seorang atau sekelompok orang yang membeli benda/barang dari penjual baik individu maupun kelompok.

c. Sighat (ijab dan qabul)

Merupakan ijab dan qobul . kedua-duanya menjadi rukun akad bergantung pada keduanya adalah hakikat sesuatu dan wujudnya secara sayaaara’.

d. Ma’qud ‘alaih (benda atau barang)

Merupakan harta yang di jadikana alat pertukaran oleh orang yang berakad, yang biasa di sebut mabi’ (barang jualan).

2.2.3.2. Syarat Jual Beli dalam Islam

Adapun syarat jual beli dalam Islam sebagai berikut :

a. Berakal

Yaitu seseorang harus mampu mengendalikan keinginannya sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain.

b. Baligh

Yang di maksud disini adalah seseorang tersebut mampu menentukan pilihannya sendiri karena sudah di anggap mampu.

c. Tempat akad

Merupakan tempat dimana pelaksanaan terjadinya akad antara penjual dan pembeli.

d. Objek akad

Adalah sesuatu yang menjadi alasan terjadinya akad tersebut, biasanya sesuatu tersebut berupa barang.

2.2.3.3. Jual Beli yang Diharamkan Dalam Islam

Beberapa yang harus diperhatikan dalam jual beli yang diharamkan dalam Islam (Zaki, 2021):

a. Jual Beli *Najasy*

Jual beli *najasy* adalah seseorang melebihkan harga barang sedangkan ia tidak berniat membelinya akan tetapi untuk menjebak orang lain, atau memuji barang dengan pujian yang palsu supaya laku. Definisi lain dari jual beli ini adalah menaikkan harga komoditi yang dilakukan oleh orang yang tidak ingin membelinya. Jual beli ini dapat juga diartikan sebagai penciptaan permintaan palsu (*false demand*), dimana penjual melakukan kolusi dengan pihak lain untuk melakukan penawaran, dengan harapan, pembeli akan membeli dengan harga yang tinggi.

b. *Riba*

Riba dapat diartikan sebagai mengambil “kelebihan” yang dilakukan dalam bertransaksi yang bertentangan dengan sayaariat. Jenis *riba*

digolongkan menjadi empat yaitu, riba *fadhl* yakni terjadinya pertukaran antara barang sejenis dengan takaran yang berbeda, atau pertukaran barang itu termasuk dalam jenis barang ribawi (harus dibayar sesuai dengan jumlah timbangannya dan kualitasnya), riba *nasi'ah* sebab adanya perubahan atau perbedaan tambahan antara yang diserahkan saat ini dengan yang diserahkan kemudian, riba *qard* yaitu adanya tambahan tertentu yang disyaratkan kepada yang berhutang pada saat melakukan awal transaksi, dan riba *jahiliyah* yaitu utang harus dibayar melebihi dari pokoknya karena si peminjam tidak dapat membayar sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan.

c. *Gharar*

Gharar atau *taghrir* dalam bahasa Arab artinya ialah *al-khathr* yaitu “pertaruhan”. *Gharar* berarti transaksi yang mengandung unsur ketidakjelasan, sehingga dapat diartikan bahwa si pembeli tidak mengetahui secara pasti apa yang dibelinya dan bagi si penjual pun tidak mengetahui apa yang dijualnya secara pasti.

d. *Tadlis*

Tadlis yaitu salah satu pihak menyembunyikan informasi dari pihak lainnya, sehingga

menimbulkan keuntungan kepada satu pihak saja dan merugikan pihak lain. Hal ini dikarenakan ketidaktahuan informasi atas objek yang sedang diperjualbelikan.

Tadlis dapat terjadi karena empat hal yakni:

1. *Tadlis* kuantitas yaitu pedagang di pasar mengurangi takaran timbangan barang yang dijualnya
2. *Tadlis* kualitas yakni menyembunyikan cacat pada barang yang sedang ditawarkan
3. *Tadlis* penipuan harga terjadi karena ketidaktahuan pembeli akan harga pasar, sehingga pedagang dengan sengaja menaikkan harga barang dari harga sebenarnya.
4. *Tadlis* dalam waktu penyerahan, merupakan suatu bentuk penipuan yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli atas penyerahan barang yang tidak tepat waktu tanpa memberitahukan alasannya kepada pihak pembeli.

e. *Ghabn*

Ghabn adalah peristiwa jual beli dimana si penjual menaikkan harga objek dagangan di atas harga pasar yang tidak diketahui oleh pihak pembeli. *Ghabn* dibagi menjadi dua yakni:

1. *Ghabn qalil*

Ialah perbedaan harga dengan barang yang tidak terlalu jauh antara harga pasar dengan harga yang ditawarkan dan masih dimaklumi oleh pembeli.

2. *Ghabn fahish*

Perbedaan harga yang signifikan jauh di antara harga barang dengan harga penawaran.

3. *Ikhtikar Ikhtikar*

Manipulasi penawaran ini dilakukan sebagai upaya memperoleh keuntungan yang berlipat-lipat dengan cara menjual jumlah barang yang langka ditawarkan dengan harga yang selangit.

2.2.3.4. Pedoman Dalam Berdagang yang Halal

Aktivitas perdagangan sangat penting bagi umat manusia, sebab tak ada orang yang bisa memenuhi kebutuhannya sendiri. Semua orang pasti membutuhkan orang lain untuk bekerja sama, saling membantu dan saling mencari pemenuhan kepentingan yang dibutuhkannya. Contoh sifat yang dimiliki Raulullah dalam berdagang yaitu (Kholifah, 2021) :

a. Shiddiq (jujur)

Jujur pada diri sendiri dan orang lain akan melahirkan sifat keyakinan dan keberanian menghadapi ujian.

b. Amanah (dapat dipercaya)

Mendorong seseorang untuk bertanggung jawab, membangun kekuatan diri dan memperbaiki kualitas hubungan sosial.

c. Tabligh (komunikatif)

Pebisnis harus menjadi marketing yang hebat dan seorang pembicara yang unggul.

d. Fathanah (cerdik)

Pebisnis harus memiliki kemampuan melihat sesuatu dari sudut pandang berbeda, lalu muncul kreatifitas, ide, dan wawasan. Sehingga, produk atau jasa yang dihasilkan menjadi unggulan.

2.2.4. Pendapatan Masyarakat

2.2.4.1. Pengeritan Pendapatan

Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi selama satu periode, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan. Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima bisa berupa upah, bunga, sewa, maupun, laba tergantung pada

faktor produksi pada yang dilibatkan dalam proses produksi (Jannah, 2021).

Pendapatan adalah yang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasiprestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya (Munyarto, 2015). Pendapatan adalah berupa jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau lebih anggota keluarga dari jerih payah kerjanya. Secara umum pendapatan didefinisikan sebagai masukan yang diperoleh masyarakat atau negara dari keseluruhan aktifitas dijalankan termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa melakukan kegiatan apapun (Naga, 2010). Istilah pendapatan dalam usahatani banyak dimunculkan dengan berbagai pengertian seperti *gross output*, hasil penjualan, pendapatan keluarga, keuntungan dan sebagainya. Pendapatan bersih usahatani (*net farm income*) lebih banyak digunakan dalam analisis pendapatan usahatani. Pendapatan bersih petani berupa jumlah produksi dikalikan harga dikurangi dengan biaya produksi (Mulu, 2018)

Dari beberapa penjabaran menurut ahli di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah satu jenis kegiatan terhadap total pendapatan rumah tangga tergantung pada produktivitas faktor produksi yang digunakan dari jenis kegiatan yang bersangkutan

dengan stabilitas pendapatan rumah tangga cenderung dipengaruhi dan di dominasi dari luar sektor pertanian umumnya terkait dengan musim dan dapat dilakukan setiap saat sepanjang tahun.

2.2.4.2. Macam-macam Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, adapun menurut lipsey pendapatan dapat dibagi menjadi dua macam (Handoyo D. , 2019) yaitu:

- a. Pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Sebagian pendapatan perorangan dibayar untuk pajak, sebagian lagi ditabung untuk kebutuhan rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi pajak penghasilan.
- b. Pendapatan disposable adalah pendapatan yang saat ini dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.

Sedangkan menurut Gilarso pendapatan atau penghasilan adalah sebagai balas karya yang dibagi menjadi beberapa bagian (Handoyo D. , 2019) yaitu:

- a. Upah atau gaji adalah balas jasa untuk pekerjaan yang dilaksanakan dalam hubungan kerja dengan orang atau instansi lain.
- b. Laba Usaha sendiri adalah balas karya untuk pekerjaan yang dilakukan sebagai pengusaha yaitu mengorganisir produksi mengambil keputusan tentang kombinasi faktor produksi serta menanggung risikonya sendiri baik sebagai petani, tukang dan pedagang.
- c. Sewa adalah jasa yang diterima oleh pemilik atas penggunaan hartanya seperti petani, tukang, pengusaha, dan lainnya disebut bukan laba, melainkan terdiri dari berbagai kombinasi unsur pendapatan:
 1. Sebagian merupakan upah untuk tenaga kerja sendiri.
 2. Sebagian merupakan bunga atas modalnya sendiri.
 3. Sisanya berupa laba untuk usaha sendiri.
 4. Sebagian berupa sewa untuk tanah atau alat produksi yang dimiliki sendiri.

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan

pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif yaitu pendapatan dan keuntungan pengaruh negatif yaitu beban dan kerugian.

2.2.4.3. Sumber-sumber Pendapatan

Pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Berikut ada tiga sumber penerimaan rumah tangga, yaitu : (Prathama Rahardja, 2010)

a. Pendapatan dari Gaji dan Upah

Gaji dan upah adalah balas dan jasa terhadap ketersediaan menjadi tenaga kerja, besar gaji atau upah seseorang secara teoritis tergantung dari produktifitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktifitas, yaitu sebagai berikut:

1. Keahlian (*Skill*), Keahlian adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang di percayakan. Semakin tinggi jabatan seseorang, keahlian yang dibutuhkan semakin tinggi, karena itu gaji atau upahnya semakin tinggi.
2. Mutu Modal Manusia (*Human Capital*), Mutu Modal Manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki

seseorang, baik karena bakat bawaan maupun hasil pendidikan dan latihan.

3. Kondisi Kerja (*Working Conditions*), Yang dimaksud kondisi kerja adalah lingkungan dimana seseorang bekerja penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, apabila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi. Untuk pekerjaan yang makin beresiko tinggi, upah atau gaji makin besar walaupun tingkat keahlian yang dibutuhkan tidak jauh berbeda.

b. Pendapatan dari Asset Produktif

Asset Produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atas balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok asset produktif. *Pertama*, Asset Finansial (*financial assets*) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan saham yang mendapatkan dividen dan keuntungan atas modal (*capital gain*) bila di perjualbelikan. *Kedua* asset bukan finansial (*realassets*), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.

c. Pendapatan dari Pemerintah

Pendapatan dari Pemerintah atau penerimaan transfer (*transfer payment*) adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input

yang diberikan. Negaranegara yang telah maju, penerimaan transfer diberikan dalam bentuk tunjangan penghasilan bagi para penganggur, jaminan sosial bagi orang-orang miskin dan berpendapatan rendah.

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang baik berupa uang kontan maupun natural. Pendapatan atau juga disebut income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya dari sektor produksi dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi (Aliyansyah, 2020)

Pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, sementara itu nilai penjualan ditentukan oleh jumlah unit terjual (*quantity*) dan harga jual (*price*), atau lebih sederhana dikatakan pendapatan fungsi (*quantity price*).

2.2.4.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Dalam hal perindustrian ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan industri antara lain :

a. Permintaan

Permintaan menunjukkan jumlah produk yang diinginkan dan mampu dibeli konsumen pada berbagai kemungkinan harga selama jangka waktu tertentu, dan hal lain diasumsikan konstan (Nicholson, 2011).

Hukum permintaan menyatakan bahwa jumlah barang yang diminta dalam suatu periode waktu tertentu berubah berlawanan dengan harganya, jika hal lain di asumsikan konstan.

Kurva permintaan mengisolasi hubungan antara harga dan jumlah yang diminta atas suatu barang, bila faktor lain yang dapat mempengaruhi permintaan tidak mengalami perubahan. Faktor lain yang bisa mempengaruhi permintaan antara lain pendapatan konsumen, harga barang yang berkaitan, ekspektasi konsumen, jumlah dan komposisi konsumen di pasar, dan selera konsumen.

b. Penawaran

Penawaran adalah hubungan antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan. Secara lebih spesifik, penawaran menunjukkan seberapa banyak produsen suatu barang mau dan mampu menawarkan ke periode pada berbagai

kemungkinan tingkat harga, hal lain diasumsikan konstan (Nicholson, 2011). Hukum penawaran menyatakan bahwa jumlah yang ditawarkan biasanya secara langsung berhubungan dengan harganya, hal lain diasumsikan konstan.

c. Perubahan Penawaran

Kurva penawaran menunjukkan hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah yang ditawarkan, hal lain diasumsikan konstan. Hal yang diasumsikan konstan sepanjang kurva penawaran adalah faktor-faktor tertentu yang mempengaruhi penawaran kecuali harga barang yang bersangkutan. Faktor-faktor tersebut adalah tingkat teknologi, harga sumber daya yang relevan, harga barang alternatif, ekspektasi produsen, dan jumlah produsen di pasar (Nicholson, 2011).

d. Modal

Modal adalah segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan suatu usaha perusahaan. Modal juga dapat dari dalam perusahaan atau yang penambahan dari pihak pemilik perusahaan dan juga pemilik lain. Modal juga merupakan segala sesuatu yang diberikan dan dialokasikan dalam suatu usaha (Sukirno, 2010).

Kegiatan perekonomian dalam memproduksi memerlukan barang modal. Dalam perekonomian primitif sekalipun, barang modal diperlukan. Dalam perekonomian modern barang modal diperlukan lagi. Modernisasi perekonomian tidak akan berlaku tanpa barang modal yang kompleks dan sangat tinggi produktivitasnya (Sukirno, 2010).

e. Biaya Produksi

Biaya produksi atau operasional dalam sistem industri memainkan peran yang sangat penting, karena ia menciptakan keunggulan kompetitif dalam persaingan antar industri dalam pasar global (Gaspersz, 2011).

Beberapa strategi pengendalian biaya produksi dapat menggunakan skenario berikut (Gaspersz, 2011) :

1. Pertama, biaya harus dipandang sebagai keuntungan potensial (potential profit), bukan sekedar pengeluaran atau ongkos produksi yang memang harus dikeluarkan. Dengan demikian reduksi biaya produksi melalui peningkatan efisiensi (menghilangkan pemborosan, menurunkan produk cacat,

menyelesaikan masalahmasalah kualitas, meningkatkan produktivitas, dan lainlain).

2. Setelah persepsi tentang biaya produksi di atas berubah, manajemen harus melakukan aktivitas produksi bernilai tambah (bukan sekedar mengubah input menjadi output) dengan jalan berproduksi pada biaya produksi yang minimum.
3. Keunggulan kompetitif produk di pasar akan meningkatkan pangsa pasar (market share) yang berarti akan meningkatkan penerimaan total (TR) dari penjualan produk-produk itu.
4. Strategi reduksi biaya produksi dan penetapan harga produk yang kompetitif di pasar akan meningkatkan keuntungan perusahaan.

f. Pasar dan Pemasaran

Pasar adalah hal yang sangat dibutuhkan dalam menentukan tingkat nilai jual seperti produk pertanian dan peternakan. “Namun pasar sebenarnya mengandung dua arti : arti fisik dan arti makna. Sebenarnya keduanya tetap sama, yaitu pertemuan antara pembeli dengan penjual atau lebih inti lagi pertemuan permintaan dan penawaran (Rasyad, 2011).

Upaya melihat suatu pengembangan pasar dimana dapat dipastikan dengan informasi yang jelas tentang pasar lebih lanjut “dimana permintaan pasar yang selalu memacu pada jumlah penjual, sedangkan jumlah konsumen biasanya diasumsikan banyak. Secara umum efek substitusi lebih besar disbanding dengan efek pendapatan”. Hal ini merupakan karakteristik permintaan suatu produk oleh seorang konsumen, dimana penjumlahan permintaan semua individu (Sunaryo, 2012).

2.2.4.5. Indikator Peningkatan Pendapatan

Indikator berdasarkan peningkatan pendapatan pengusaha kecil antara lain (Lukmono, 2014) :

a. Permodalan usaha

Modal usaha merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi.

b. Volume penjualan

Volume penjualan pada suatu usaha dapat ditingkatkan, artinya laba dalam perusahaan tersebut

juga akan meningkat. Sehingga tujuan suatu usaha mencapai tingkat laba atau keuntungan yang maksimal.

c. Jumlah produksi

Dengan menambah jumlah produksi suatu usaha, maka mampu menghasilkan *output* tertentu dengan *input* minimum. Jumlah tenaga kerja yang cukup.

d. kualitas usaha.

Kualitas suatu usaha merupakan elemen utama yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha guna mempertahankan usahanya ditengah sengitnya persaingan dan bahkan membuat usaha tersebut semakin maju dan berkembang, sehingga hasil pendapatan maksimal.

2.2.4.6. Upah Minimum Regional (UMR)

Upah Minimum adalah suatu standar minimum yang digunakan oleh para pengusaha atau pelaku industri untuk memberikan upah kepada pekerja di dalam lingkungan usaha atau kerjanya (UU No. 13 Tahun 2003). Karena pemenuhan kebutuhan yang layak di setiap propinsi berbeda-beda, maka disebut Upah Minimum Propinsi.

Upah Minimum adalah suatu penerimaan bulanan minimum (terendah) sebagai imbalan dari pengusaha kepada karyawan untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan dan dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan atas dasar suatu persetujuan atau peraturan perundang-undangan serta dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pengusaha dengan karyawan termasuk tunjangan, baik karyawan itu sendiri maupun untuk keluarganya. Sebagaimana yang telah diatur dalam PP No. 8/1981 upah minimum dapat ditetapkan secara minimum regional, sektoral regional maupun subsektoral, meskipun saat ini baru upah minimum regional yang dimiliki oleh setiap daerah (Purnomo, 2016).

Tabel 1
Upah Minimum Regional Di Provinsi Sulawesi Tenggara Tahun 2017-2022

Tahun	Nilai
2022	Rp. 2.822.592
2021	Rp. 2.768.592
2020	Rp. 2.768.592
2019	Rp. 2.351.870
2018	Mengikuti UMP
2017	Mengikuti UMP

Sumber: (Informasi daftar upah minimum dan karir,2022.)

2.2.4.7. Pendapatan dalam Perspektif Islam

Dalam Islam, pendapatan masyarakat adalah perolehan barang, uang yang diterima atau dihasilkan oleh masyarakat berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari syariat Islam. Pendapatan masyarakat yang merata, sebagai suatu sasaran merupakan masalah yang sulit dicapai, namun berkurangnya kesenjangan adalah salah satu tolak ukur berhasilnya pembangunan. Bekerja dapat membuat seseorang memperoleh pendapatan atau upah atas pekerjaan yang dilakukannya. Setiap kepala keluarga mempunyai ketergantungan hidup terhadap pendapatan yang diterima untuk memenuhi kebutuhan hidup, mulai kebutuhan sandang pangan, papan dan beragam kebutuhan lainnya. Dalam Islam, kebutuhan memang menjadi alasan untuk mencapai pendapatan minimum, sedangkan kecukupan dalam standar hidup yang baik adalah hal yang paling mendasar distribusi retribusi setelah itu baru dikaitkan dengan kerja dan kepemilikan pribadi, (Nasution, 2013). Dalam Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29 tersirat tentang pendapatan.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَتْلُوا أَنفُسَكُمْ قَدْ إَنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu (An-Nisa’:29) (Kemenag, 2019)

Konsep pendapatan di dalam Islam tercantum pada Al-Qur’an dijelaskan dengan Surat Al-Baqarah (2) Ayat 29:

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَّا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ اسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ
فَسَوَّاهُنَّ سَبْعَ سَمَوَاتٍ ۚ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

“Dialah (Allah) yang menciptakan segala apa yang ada di bumi untukmu kemudian Dia menuju ke langit, lalu Dia menyempurnakannya menjadi tujuh langit. Dan Dia Maha Mengetahui segala sesuatu”(Q.S. Al-Baqarah (2):29) (Kemenag, 2019)

Maka tidak ada alasan kekayaan sumber daya tersebut tetap terkonsentrasi pada beberapa pihak saja. Islam sangat melarang untuk melakukan penimbunan harta sebanyak-banyak nya. Oleh karena itu, Islam menekankan keadilan distributive dan menerapkan dalam sayastem ekonominya program untuk redistribusi pendapatan dan kekayaan sehingga setiap

individu mendapatkan jaminan standar kehidupan yang manusiawi dan terhormat.

Program Islam untuk redistribusi kekayaan terdiri dari tiga bagian. *Pertama*, ajaran Islam mengarahkan untuk memberikan pembelajaran atau pemberdayaan kepada para penganggur untuk bisa mendapatkan pekerjaan yang bisa memberi penghidupan bagi mereka, serta untuk memberikan upah yang adil bagi orang-orang yang sudah bekerja.

Kedua, ajaran Islam menekankan pembayaran zakat untuk redistribusi pendapatan dari orang kaya kepada orang miskin yang karena ketidakmampuan atau cacat (secara fisik atau mental, atau faktor eksternal yang diluar kemampuan mereka, misalnya pengangguran), tak mampu untuk memperoleh kehidupan standar yang terhormat dengan tangan mereka sendiri.

Dengan redistribusi ini maka akan tercapai kondisi sebagaimana disebutkan oleh Al Qur`an dalam surat Al-Hasayar (59) ayat 7:

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا أَنْتُمْ بِالرَّسُولِ فَخَذُّوهُ وَمَا نَهَيْكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya :

“Harta rampasan (fai') dari mereka yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (yang berasal) dari penduduk beberapa negeri, adalah untuk Allah, Rasul, kerabat (Rasul), anak-anak yatim, orang-orang miskin dan untuk orang-orang yang dalam perjalanan, agar harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah sangat keras hukuman-Nya.” (Q .S Al Hasayar(59):7) (Kemenag, 2019)

Ketiga, pembagian harta warisan dari orang yang telah meninggal kepada beberapa orang sesuai aturan Islam sehingga menguatkan dan mempercepat distribusi kekayaan dalam masyarakat. Konsep Islam tentang keadilan distribusi pendapatan dan kekayaan, juga konsep keadilan ekonomi tidak mengharuskan semua orang mendapat upah dalam jumlah yang sama tanpa memperdulikan kontribusinya bagi masyarakat. Islam mentoleransi adanya perbedaan dalam pendapatan karena setiap orang tidak memiliki karakter, kemampuan dan pelayanan kepada masyarakat yang sama (Maliha, 2018).

Di dalam perdistribusian pendapatan atau kekayaan harus berdasarkan prinsip-prinsip secara Islam yaitu prinsip Keadilan dan Kebebasan (Rozalinda, 2017) :

a. Keadilan

Keadilan dalam Islam merupakan pondasi yang kokok meliputi semua ajaran dan hukum Islam. Dengan komitmen Islam yang khas dan mendalam terhadap persaudaraan umat manusia dan keadilan ekonomi sosial, maka ketidakadilan dalam hal pendapatan dan kekayaan tentu saja bertentangan dengan Islam. Islam menenkankan distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil, hingga setiap individu memperoleh jaminan serta tingkat hidup yang manusiawi dan terhormat, sesuai dengan harkat manusia yang inheren dalam ajaran-ajaran Islam, yaitu sebagai khalifah (wakil) Allah di muka bumi, firman Allah dalam surat Al-Baqarah Ayat 30

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰئِكَةِ اِنِّيْ جَاعِلٌ فِى الْاَرْضِ خَلِيْفَةًۭۙ قَالُوْۤا اَتَجْعَلُ فِيْهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيْهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَۙ قَالَ اِنِّيْۤ اَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُوْنَ

Terjemahnya :

Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat, “Aku hendak menjadikan khalifah di bumi.” Mereka berkata, “Apakah Engkau hendak menjadikan orang yang merusak dan menumpahkan darah di sana, sedangkan kami bertasbih memuji-Mu dan menyucikan nama-Mu?” Dia berfirman, “Sungguh, Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.” (Kemenag, 2019)

Suatu masyarakat Islam yang gagal memberikan jaminan serta tingkat hidup yang manusiawi tidaklah layak disebut masyarakat Islam, seperti dinyatakan oleh Nabi saw: “Bukanlah seorang Muslim yang tidur dalam keadaan kenyang sedang tetangganya lapar” (HR. Bukhari)

b. Kebebasan

Nilai yang utama dalam bidang distribusi kekayaan adalah kebebasan. Menurut al-Qaradhawi pembolehan dan pengakuan kepemilikan secara pribadi merupakan bukti dan jaminan pertama dari kebebasan yang ada dalam ekonomi Islam. Namun, sesungguhnya kebebasan yang disyariatkan Islam dalam ekonomi bukanlah kebebasan mutlak tanpa batas seperti yang terdapat dalam sistem ekonomi kapitalis dan sosialis, melainkan kebebasan yang terkendali.

Nilai kebebasan dalam Islam member implikasi terhadap adanya pengakuan akan kepemilikan individu. Kekayaan tidak akan ada artinya, kecuali dengan memberikan pengakuan hak kepemilikan.

Dalam hal ini Al-Qur'an mengatakan bahwa salah satu tugas Nabi Muhammad saw adalah untuk : “membebaskan umat manusia dari beban

dan belunggu yang mengikuti mereka“ (QS al-A'raf 157)

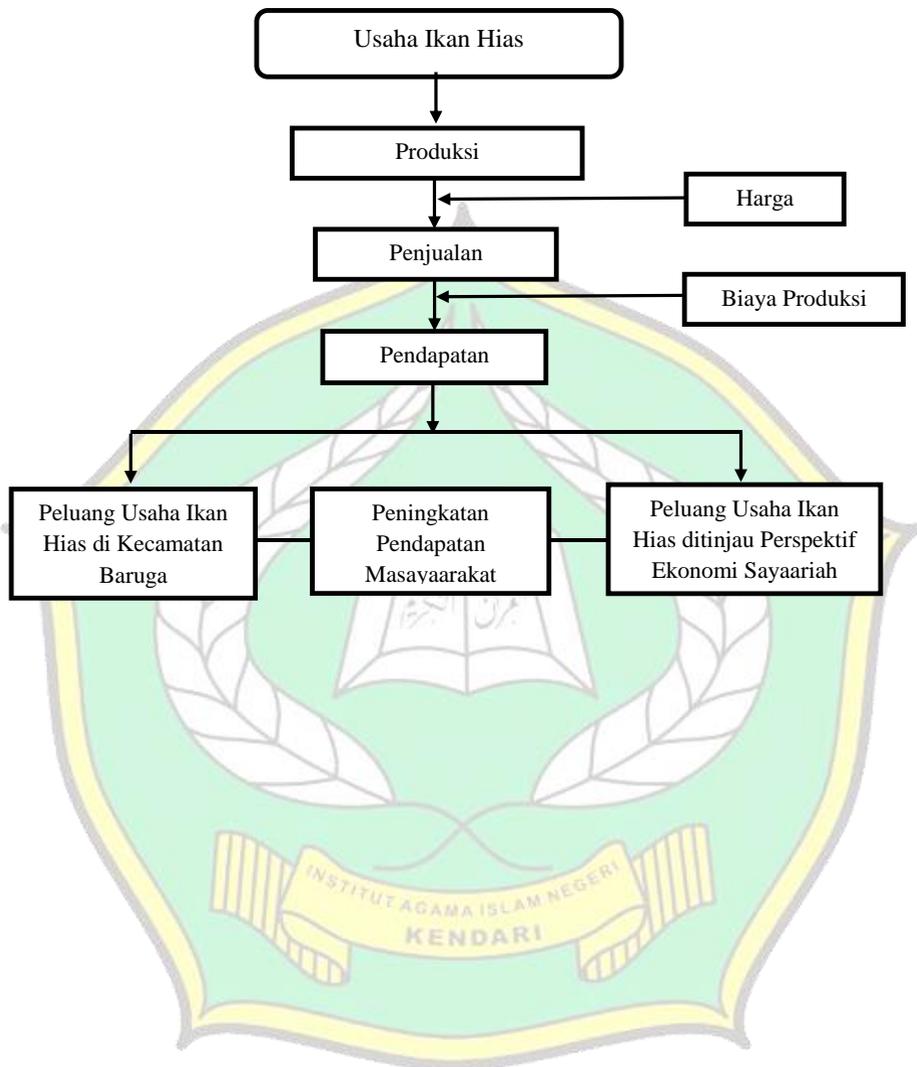
أَلَّذِينَ يَتَّبِعُونَ الرَّسُولَ النَّبِيَّ الْأُمِّيَّ الَّذِي يَجِدُونَهُ مَكْتُوبًا عِنْدَهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ يَأْمُرُهُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبِيثَاتِ وَيَضَعُ عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ عَلَيْهِمْ ۗ فَاَلَّذِينَ آمَنُوا بِهِ وَعَزَّرُوهُ وَنَصَرُوهُ وَاتَّبَعُوا النُّورَ الَّذِي أُنزِلَ مَعَهُ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Terjemahnya :

“(Yaitu) orang-orang yang mengikuti Rasul, Nabi yang ummi (tidak bisa baca tulis) yang (namanya) mereka dapat tertulis di dalam Taurat dan Injil yang ada pada mereka, yang menyuruh mereka berbuat yang makruf dan mencegah dari yang mungkar, dan yang menghalalkan segala yang baik bagi mereka dan mengharamkan segala yang buruk bagi mereka, dan membebaskan beban-beban dan belunggu-belunggu yang ada pada mereka. Adapun orang-orang yang beriman kepadanya, memuliakannya, menolongnya dan mengikuti cahaya yang terang yang diturunkan kepadanya (Al-Qur'an), mereka itulah orang-orang beruntung.” (Kemenag, 2019)

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan atau harta dalam pandangan Islam tidak ada larangan untuk pengakuan atau kebebasan untuk mengakui hak milik. Namun harta tersebut harus didistribusikan kepada pihak-pihak yang wajib menerimanya secara adil. Seperti upah tenaga kerja, zakat, sedekah kepada kalangan yang kurang mampu dan sebagainya. Sehingga kekayaan tidak mengacu kepada beberapa pihak saja, karena sesungguhnya semua hanya milik Allah.

2.3. Kerangka Pikir



BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) merupakan penelitian yang dilakukan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan tempat penelitian (Sugiyono, 2012). Penelitian ini dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari tempat penelitian yaitu pada lima pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk memperoleh informasi mengenai objek yang diteliti saat ini dan melihat kaitan antar variabel-variabel. Secara khusus penelitian ini bersifat deskriptif karena peneliti berusaha untuk mengungkapkan dan memotret situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam (Sugiyono, 2012).

Peneliti mencari data yang faktual dan akurat secara sistematis dari suatu aktifitas lalu dideskripsikan secara kualitatif, yaitu melakukan pengamatan, wawancara, dokumentasi dengan objek penelitian kemudian menggambarkan objek penelitian dalam lingkungan hidup sesuai dengan hasil pengamatan dan pengkajian di mana hasil yang ditemukan dapat menambah khasanah keilmuan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memperoleh informasi

mengenai Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kecamatan Baruga.

3.2. Waktu dan Tempat Penelitian

Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam mengumpulkan data yang berhubungan langsung dengan masalah-masalah dalam penelitian ini, maka penelitian ini dilakukan pada bulan Juli hingga Agustus. Tempat penelitian dilaksanakan di lima toko usaha ikan hias yang berada di Kecamatan Baruga.

3.3. Sumber dan Jenis Data

Sumber data penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Apabila penelitian menggunakan teknik wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan (Rahmadi, 2011). Adapun peneliti menggunakan teknik observasi, maka sumber datanya bisa berupa benda, gerak atau proses sesuatu. Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah 5 Orang pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber asli dari lapangan atau lokasi penelitian yang memberikan informasi langsung. Data tersebut bisa diperoleh langsung dari personel yang diteliti dan dapat pula berasal dari lapangan. Dalam penelitian ini data primer yang digunakan yaitu penelitian terjun langsung ke

lapangan dengan melakukan wawancara di kalangan masyarakat, pemerintahan, dan tokoh masyarakat (Regina Singestecia, 2018). Adapun yang akan diwawancara dalam penelitian ini yaitu 5 orang pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga.

Data ini diambil oleh peneliti secara langsung dari objek penelitiannya, tanpa di perantarai oleh pihak ketiga, keempat dan seterusnya. Dalam penelitian ini data primer diperoleh langsung dari lapangan baik berupa observasi maupun hasil wawancara dari sumber individu atau perorangan yang terlibat langsung dalam permasalahan yang diteliti tentang Peluang Usaha Ikan Hias Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Kecamatan Baruga.

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari studi kepustakaan antara lain yang mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil penelitian yang berwujud laporan dan sebagainya, (Regina Singestecia, 2018).

Data sekunder di dalam penelitian didapatkan dari kepustakaan, kajian teori, jurnal dan dokumen-dokumen hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian penulis.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk teknik pengumpulan data dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu:

1. Observasi

Metode observasi adalah suatu metode yang digunakan dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki. Observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam, dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar (Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 2017). Sehubungan dengan kegiatan ini, observasi lapangan dilaksanakan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis fenomena-fenomena terkait dengan fokus penelitian.

Observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi sistematis/terstruktur. Data yang diobservasi adalah tentang bagaimana peluang usaha ikan hias di Kecamatan Baruga. Dalam menggunakan metode observasi ini juga peneliti mengadakan peninjauan secara langsung ke lokasi penelitian untuk mendapatkan data-data, baik yang bersifat umum maupun khusus yang berkenaan dengan peluang usaha ikan hias.

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari orang lain dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan berdasarkan tujuan tertentu (Maulida, 2020). Teknik wawancara dalam penelitian ini dilakukan untuk memperoleh data tentang bagaimana peluang usaha ikan hias di Kecamatan Baruga dengan melakukan

wawancara kepada para pelaku usaha ikan hias yang berjumlah 5 orang.

3. Studi Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode mencari data mengenai variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen, rapat, agenda (Maulida, 2020). Metode dokumentasi yang terkait dengan penelitian ini adalah suatu metode yang digunakan untuk memperoleh data baik berbentuk tulisan ataupun gambar.

Teknik pengumpulan data dengan metode dokumentasi dilakukan dengan mengkaji semua dokumen atau literatur yang berhubungan dengan objek penelitian. Selain itu, dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengambil gambar-gambar kegiatan yang terkait dengan kegiatan usaha ikan hias untuk dijadikan data pelengkap.

3.5. Teknik Analisis Data

Menurut Bogdan (dalam Sugiono) mengemukakan bahwa: Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun dengan pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Rahmadi, 2011).

Teknik analisis data dilakukan melalui analisis deskriptif

kualitatif, yaitu menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan.

Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu: 1) data *reduction*, 2) data *display*, dan 3) *conclusion drawing verification* (Sugiyono, 2012)

Selanjutnya tehnik analisis data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut: (Rahmadi, 2011)

1. Reduksi data, yakni proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengkategorisasikan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu, dan mengorganisasikan data sederhana rupa sehingga akhirnya data yang terkumpul dapat diverifikasi.
2. Penyajian data, yakni pendeskripsikan sekumpulan informasi tersebut tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif berbentuk teks naratif atau dapat juga dalam bentuk matriks, grafis, dan bagan.

3. Verifikasi atau penarikan kesimpulan yang merupakan kegiatan penelitian kualitatif.

Pada tahap analisis, penulis menggunakan *triangulasi data* yaitu mengecek kebenaran data dari sumber yang satu kepada sumber yang lain. Seperti membuktikan tentang peluang usaha ikan hias.

3.6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Peneliti menggunakan triangulasi untuk menguji keabsahan data dalam penelitian ini, adapun triangulasi yang digunakan yaitu (Mekarisce, 2020):

Triangulasi teknik, triangulasi sumber, dan triangulasi waktu.

1. Triangulasi teknik, yaitu menguji keabsahan data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Data yang diperoleh oleh peneliti dari hasil wawancara akan dicek kembali oleh peneliti dengan observasi langsung di lapangan.
2. Triangulasi sumber, yaitu dilakukan dengan cara membandingkan dan mengecek kembali data yang telah di peroleh melalui sumber yang berbeda.
3. Triangulasi waktu, yaitu pengecekan keabsahan data yang akan dilakukan oleh peneliti dalam waktu dan situasi berbeda.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1.1. Letak geografis dan astronomis

Gambaran umum tentang letak geografis dan astronomis wilayah Kecamatan Baruga adalah sebagai berikut:

Letak geografis wilayah Kecamatan Baruga, sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Wua-Wua dan Kecamatan Puuwatu, sebelah selatan dan barat berbatasan dengan Kabupaten Konawe Selatan, sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Kambu dan Kecamatan Poasia. Kecamatan Baruga terbentuk atas Peraturan Daerah Kota Kendari Nomor 22 Tahun 2006 yang ditetapkan pada tanggal 12 Desember 2006 dengan status Kecamatan Daerah Tingkat III Baruga dan luas wilayah daratan Kecamatan Baruga 48,00 Km².

Tabel 2
Letak astronomis Kecamatan Baruga menurut Kelurahan 2019

No.	Kelurahan	Lintang Selatan (LS)	Bujur Timur (BT)
1.	Baruga	4°1'7''-4°5'01''	122°28'20''-122°32'57''
2.	Lepo-lepo	4°0'35''-4°2'08''	122°29'49''-122°31'15''
3.	Watubangga	3°59'47''-4°2'15''	122°26'37''-122°29'58''
4.	Wundudopi	4°0'39''-4°47''	122°29'07''-122°30'36
5.	Kecamatan Baruga	3°59'47''-4°5'01''	122°26'37''-122°32'57''

Sumber: Badan Pertahanan Nasional Kota Kendari

4.1.1.2. Profil Usaha

Tabel 3
Lokasi Usaha Ikan Hias di Kecamatan Baruga

NO	Nama Toko	Pemilik	Usia	Alamat
1.	Mapsky Betta Baruga	Habibi	28 Tahun	BTN. Griya Ines Amanda,
2.	Thor Aquatic	Patotori	38 Tahun	Jl. Brigieen Katamso
3.	Ikan Hias Kendari	Agus prasetyo	40 Tahun	Alo jaya, Watubangga, Kecamatan Baruga
4.	Ikan Hias Baruga	Jusman	35 Tahun	Kompleks pasar Baruga
5.	Marbels Fish Store	Addin	25 Tahun	BTN. Griya Permata Hijau

Sumber: Data Primer, diolah, 2022

Dapat kita lihat profil usaha ikan hias di Kecamatan Baruga, sebagai berikut:

Gambar 1
Galeri Mapsky Betta Baruga



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2022

Galeri Mapsky Betta Baruga merupakan usaha ikan hias yang dimiliki oleh bapak Habibi atau biasa disapa dengan Mapsky yang usianya 28 Tahun, dimana beliau bekerja sebagai karyawan di Lippo Plaza selama 5 Tahun, juga sebagai pengusaha ikan hias yang beraneka ragam, mulai dari ikan cupang, guppy dan molly mulai di jual sejak tahun 2019. Usaha ini dikelola bapak Habibi bersama istrinya yang beroperasi mulai dari pukul 8.00 pagi sampai pukul 20.00 WITA .

Gambar 2
Thor Aquatic



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2022

Thor Aquatic merupakan usaha ikan hias yang dimiliki oleh Bapak Patotori atau biasa disapa dengan Thor yang usianya 28 Tahun, dimana beliau bekerja sebagai pengusaha sembako dan ikan hias yang beraneka ragam, mulai dari ikan predator (Channa, arwana, lohan, oscar, piranha dll)” yang dimulai semenjak tahun 2021. Usaha ini dikelola pak Thor sendiri yang beroperasi mulai dari pukul 8.00 pagi sampai pukul 22.00 WITA .

Gambar 3
Ikan Hias Kendari



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2022

Ikan Hias Kendari merupakan usaha ikan hias yang dimiliki oleh Bapak Agus Prasetyo atau biasa disapa dengan pak Agus yang usianya 40 Tahun, dimana beliau bekerja sebagai penjual siomay keliling dan juga sebagai pengusaha ikan hias yang beraneka ragam, mulai dari ikan cupang, molly melati, guppy, platinum, red, black golden dan ikan koki yang dimulai sejak tahun 2018. Usaha ini dikelola pak Agus bersama adiknya yang beroperasi mulai dari pukul 8.00 pagi sampai pukul 22.00 WITA

Gambar 4
Ikan Hias Baruga



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2022

Ikan Hias Baruga merupakan usaha ikan hias yang dimiliki oleh Bapak Jusman atau biasa disapa dengan pak Jus yang usianya 35 Tahun, dimana beliau bekerja sebagai pengusaha ikan hias yang beraneka ragam, mulai dari ikan koi, koki, manfish, lemon, sumatera yang dimulai sejak tahun 2018. Usaha ini dikelola pak

Jus bersama istrinya yang beroperasi mulai dari pukul 9.00 pagi sampai pukul 17.00 WITA .

Gambar 5
Marbles Fish Store



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2022

Marbles Fish Store merupakan usaha ikan hias yang dimiliki oleh Addin yang usianya 25 Tahun, dimana beliau seorang mahasiswa juga sebagai pengusaha ikan hias yang beraneka ragam, mulai dari ikan cupang, guppy, koi, koki, manfish, lemon, sumatera dll yang dimulai sejak tahun 2019. Usaha ini dikelola pak Addin seorang diri yang beroperasi mulai dari pukul 9.00 pagi sampai pukul 17.00 WITA

4.1.2. Budidaya Ikan Hias

4.1.2.1. Proses Budidaya Ikan Hias

Cara membudidayakan ikan hias dapat bersifat tradisional, semi-intensif ataupun secara intensif dengan sarana dan prasarana yang beragam, tergantung

kemampuan finansial yang menjalaninya. Beberapa langkah proses budidaya ikan hias :

a. Wadah dan Peralatan Pemeliharaan

Kolam dapat dibuat dari bahan apa saja, sesuai dengan biaya dan bahan yang tersedia, misalnya semen, batu, bata, kayu, plastik atau kaca. Untuk membudidayakan ikan hias, semua jenis bahan tersebut dapat digunakan karena tidak berpengaruh buruk pada pertumbuhan ikan.

1. Kolam atau Bak Semen

Kolam atau bak semen dapat digunakan sebagai tempat pemeliharaan ikan hias. Kolam atau bak semen berukuran 1 m × 2 m, dengan kedalaman bervariasi yaitu 60-100 cm. Kedalaman kolam diatur sesuai dengan umur ikan hias, bertujuan agar memudahkan ikan berenang mencari oksigen dan makanan.

2. Akuarium

Akuarium juga digunakan dalam pemeliharaan ikan hias. Terutama pada saat pemijahan dan pemeliharaan. Tujuannya adalah dengan akuarium yang sifatnya transparan maka memudahkan dalam mengontrol indukan saat masa pemijahan serta melihat perkembangan benih-benih ikan.

3. Peralatan

Peralatan yang digunakan dalam pemeliharaan ikan hias yaitu berupa, akuarium, pompa air, lampu uv, aerator, tong, ember, selang aerator, selang pompa, selang pembuangan, mangkuk, dan centong untuk penyortiran ikan.

b. Input Produksi Budidaya Ikan Hias Hias

Kegiatan budidaya tidak dapat terlaksana apabila tidak ada unsur pendukungnya. Berikut beberapa input penunjang dalam budidaya ikan hias hias :

1. Makanan

Guna mempertahankan kelangsungan hidupnya, ikan membutuhkan semua komponen makanan dalam jumlah tertentu, seperti protein, lemak, karbohidrat, vitamin dan mineral. Ikan sangat efisien dalam mengkonsumsi protein dibandingkan dengan lemak atau karbohidrat, baik protein hewani maupun nabati. Berdasarkan sumbernya, makanan dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu makanan alami dan makanan buatan.

a) Daphnia

Daphnia merupakan salah satu anggota keluarga udang renik paling primitif yang termasuk kedalam filum arthropoda, kelas crustacea, ordo phylopoda. Karena termasuk udang renik, daphnia mempunyai ukuran tubuh cukup kecil, yaitu berkisar antara 1000 – 5000 mikron. Daphnia diberikan pada ikan saat usia 1-14 hari.

b) Cacing Sutra

Cacing telah lama dikenal sebagai makanan alami ikan yang mempunyai kandungan protein yang cukup tinggi. Sehingga cacing sangat baik diberikan kepada ikan agar pertumbuhan ikan menjadi cepat besar.

c) Pelet

Istilah pelet digunakan untuk menyatakan bentuk makanan berupa potongan-potongan kecil berbentuk pipa, berbentuk butiran atau tepung. Pelet mempunyai ukuran diameter tertentu dan biasanya diberikan pada ikan yang sudah cukup besar.

2. Obat-obatan

Obat-obatan yang digunakan untuk pencegahan dan pengobatan pada ikan hias antara lain:

- a) Garam ikan
- b) Amoksisilin 250g
- c) Peka
- d) Antibiotik Tetrasiklin
- e) Pomate

3. Induk Ikan Hias

Indukan yang sudah berumur 5 sampai 7 bulan sudah dapat dikatakan dewasa dan sudah dapat dilakukan pemijahan. Selain itu kesehatan ikan, serta kualitas ikan harus diperhatikan guna mendapatkan benih-benih yang berkualitas dan mencegah angka kematian pada benih ikan.

c. Proses Perkawinan

1. Persiapan wadah

a) Pembersihan

Pemijahan ikan hias dapat dilakukan di akuarium dengan ukuran 90cm ×45cm ×45cm. Pertama cuci bersih akuarium menggunakan busa spons hingga lumut yang menempel dikaca bersih. Tujuannya agar

anak ikan tidak kekurangan oksigen dan mati terjerat lumut.

b) Pengeringan

Akuarium di keringkan selama dua hari agar bakteri di akuarium mati. Bertujuan untuk menghindari penyakit terhadap indukan maupun anak ikan setelah menetas.

c) Pengisian air

Wadah diisi air dengan kedalaman kurang lebih 35-40cm. Kedalaman diatur agar anak ikan dapat dengan mudah naik ke atas permukaan air untuk mengambil oksigen.

d) Pemberian kakaban

Ada dua macam jenis kakaban, kakaban alami dan buatan. Kakaban alami berupa tanaman air eceng gondok. Sedangkan kakaban buatan terbuat dari ijuk yang dijepit bambu, selain itu juga dapat menggunakan tali rafia yang di sisir sampai halus. Kakaban berfungsi untuk tempat menempelkan telur ikan.

2. Pemijahan

a) Perkawinan indukan

Apabila wadah telah dipersiapkan, maka pada pagi harinya indukan hias dimasukkan

segera dimasukkan kedalam wadah pemijahan. Perbandingan indukan yaitu 1 : 2, dengan ketentuan satu betina dan dua jantan. Menggunakan jantan lebih dari satu diharapkan agar ikan betina lebih terangsang untuk bertelur serta telur dapat dibuahi jantan dengan sempurna. Proses pemijahan dilakukan selama 3 hari, kemudian setelah telur dibuahi maka indukan dapat diangkat dan dipindahkan.

b) Penetasan telur

Setelah 3 hari dari masa pemijahan, maka telur menetas. Umumnya jumlah burayak yang menetas berjumlah 800-1000 ekor.

c) Penyortiran

Proses seleksi ikan hias biasanya didasarkan pada bentuk dan warna tubuh yang akan mengalami beberapa kali perubahan sampai hias menjadi dewasa. Dengan demikian proses seleksi perlu dilakukan beberapa kali. Proses seleksi dapat dilakukan sejak umur 2 minggu, sebab pada umur 2 minggu ikan sudah dapat dilihat sirip ekor dan sirip punggung. Seleksi selanjutnya dilakukan 2 – 3 minggu kemudian, ikan

sudah mulai tampak jelas ekornya dan sisik tubuhnya pun sudah mulai terlihat. Proses seleksi tahap ketiga dilakukan pada saat hias berumur 2 – 3 bulan. Pada saat itu warna tubuh sudah terlihat jelas dan dapat digunakan sebagai parameter dalam seleksi. Jumlah anakan ikan hias yang termasuk unggul berkisar antara 10 – 20 persen dari hasil perkawinan.

Salah satu pelaku usaha ikan hias menjelaskan terkait metode yang digunakan untuk membudidayakan ikan hias. Penjelasan dari informan tersebut adalah sebagai berikut :

“Untuk budidaya yang kita persiapkan pertama wadah sama alat-alatnya, wadahnya bisa kolam semen, kolam plastik, atau aquarium tergantung kesanggupan. Biasanya ukuran 1 meter atau lebih, untuk kedalaman airnya kita sesuaikan dengan umur ikan. Peralatan yg disiapkan ada pompa air atau filter air, mesin aerator, ember, serokan ikan. Kemudian ada beberapa faktor pendukung seperti makanan, contoh kudu air untuk umur 1 sampai 14 hari, cacing sutra, pellet ikan, sama jentik nyamuk. Selanjutnya obat-obatan seperti garam ikan, amoksilin, peka, anti biotik tetra, sama pomate ikan. Kemudian indukan ikan harus kita pilih kualitas yang bagus supaya anakan hasil budidayanya berkualitas sesuai indukannya, indukan yang sudah dewasa dari umur 4 sampai 7 bulan tergantung jenis ikannya. Kemudian proses perkawinannya pertama disiapkan wadahnya dari pembersihan wadah, dikeringkan, baru diisi air jangan terlalu dalam supaya anak

ikan tidak kesusahan berenang ambil oksigen, terakhir kita kasi kakaban untuk beberapa jenis ikan, fungsinya untuk tempat menempelnya telur ikan. Kemudian baru kita pijahkan sekitar 1 sampai 3 hari karena beda-beda tiap jenis ikan, normalnya satu jantan satu betina tapi kalau betinanya kurang terangsang boleh ditambahkan jadi 2 jantan, setelah hari pemijahan baru telur menetas, biasanya untuk satu indukan bisa 800 sampai 1000 burayak. Nanti terakhir baru disortir sekitar umur 2 sampai 2 bulan minggu, dipisahkan susai kualitas ikannya” (Bapak Agus Prasetyo wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Rabu 28 September 2022).

4.1.2.2. Proses Pemeliharaan

Ada beberapa teknik pemeliharaan yang harus diperhatikan untuk ikan hias, yaitu :

1. Peralatan pendukung perawatan

Sedangkan alat pendukung perawatan ikan hias diantaranya adalah:

- a) aerator
- b) batu aerasi
- c) filter aerator

Seluruh alat sebaiknya diperiksa dan dibersihkan secara rutin setiap dua minggu sekali agar air akuarium tetap bersih dan jernih. Batu aerasi dapat dibersihkan dengan cara disikat dan dijemur. Sedangkan filter dibersihkan sesuai kebutuhan, misalnya filter dengan mess size kecil harus lebih sering diperiksa dan dibersihkan.

2. Pastikan keadaan akuarium

Hal pertama dalam memulai merawat ikan hias adalah memastikan keadaan akuarium. Pada penggunaan pertama: akuarium dibersihkan, didisinfeksi menggunakan klorin kemudian dibilas dengan air bersih dan dikeringkan.

Sedangkan untuk akuarium yang sudah ditempati ikan: Dapat dibersihkan setiap satu minggu sekali dengan menggosok bagian dinding dan dasarnya menggunakan spon halus.

3. Memastikan kualitas air

Di awal pemeliharaan, air sebaiknya diendapkan selama tiga sampai 4 hari berturut-turut sebelum dimasukkan ke dalam akuarium. Pada pemakaian selanjutnya air cukup diendapkan dan diaerasi selama satu hari. Kualitas air juga dijaga dengan melakukan penyifonan setiap hari dan mengganti air akuarium sebanyak 30 hingga 50 persen setiap minggunya.

4. Proses aklimatisasi

Tahap selanjutnya adalah proses aklimatisasi, yakni kegiatan adaptasi ikan terhadap lingkungan baru. Ikan yang baru didatangkan dari tempat lain sebaiknya diaklimatisasi terlebih dahulu kurang lebih 30 menit dengan cara meletakkan kantong

plastik yang berisi ikan ke dalam akuarium yang telah disiapkan.

5. Standar perawatan

Tak hanya itu saja, setiap jenis ikan memiliki standar perawatan tersendiri seperti:

- a) kebutuhan tingkat keasaman (pH) 7 sampai 8
- b) oksigen terlarut
- c) suhu
- d) jenis makanan dapat berbeda antara satu jenis ikan dengan ikan yang lainnya

Untuk jenis ikan yang memerlukan oksigen yang cukup maka perlu dipastikan bahwa aerator yang digunakan sudah sesuai. Demikian juga untuk ikan dengan kebutuhan suhu tertentu, maka dapat menggunakan heater.

6. Pengamatan rutin kondisi ikan

Lakukan pengamatan kondisi ikan secara rutin. Kondisi kesehatan ikan dapat diprediksi dari segi visual. Misalnya penurunan nafsu makan ikan dapat menjadi salah satu tanda ikan dalam kondisi sakit. Ikan yang tampak sakit dapat diambil dan dipisahkan ke dalam akuarium yang berbeda untuk selanjutnya dilakukan pengobatan.

Informan A menambahkan mengenai proses pemeliharaan ikan hias sebagai berikut:

“untuk pemeliharaannya pertama sediakan peralatan pendukung berupa aerator, batu aerasi, sama filter, peralatannya ini dibersihkan tiap minggu karena biasa ada jamur supaya tidak pindah penyakit dari wadah ke wadah. Kemudian keadaan aquarium atau wadah harus bersih, kualitas air harus dijaga, sebelum dimasukkan ke wadah, air diendapkan dulu sekitar tiga sampai empat hari, ganti air mingguan jangan diganti semuanya cukup 30 sampai 50 persen saja yang diganti, biar ikan tidak kaget sama bakteri baik tetap ada. Kemudian sebelum memasukkan ikan di wadah, jangan langsung dimasukkan tapi dibiarkan dulu mengambang didalam aquarium dan tetap didalam kantong plastik sekitar 30 menit sampai ikan sudah beradaptasi dengan lingkungan barunya. Perawatan ikan juga harus diperhatikan ph airnya normalnya tujuh sampai delapan untuk ikan hias, oksigen, suhu, mesin jangan sampai mati sekarang sudah ada mesin cas, sama makanannya beda-beda tiap jenis ikan. Kemudian terakhir harus rutin kita perhatikan kesehatan ikan, biasa kentara kalau ada yang sakit, berenanganya tidak normal atau lebih sering diam, segera kita pisahkan biar tidak menular ke ikan yang lainnya baru diobati” (Bapak Addin, wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Kamis, 29 September 2022).

4.1.2.3. Aspek Sosial dan Lingkungan

Usaha budidaya ikan hias di Kecamatan Baruga ini keberadaannya tidak memberikan dampak buruk bagi masyarakat dan lingkungan sekitar. Hal ini dikarenakan limbah limbah dari kegiatan usaha ini hanya berupa air bekas pemijahan dan pemeliharaan ikan hias, air tersebut tidak mencemari lingkungan dan

tidak merugikan masyarakat sekitar. Bahkan usaha ini mendapat dukungan dari masyarakat dengan membantu mempromosikan usaha tersebut kepada kerabat. Adanya komunitas ikan hias juga menjadi pendukung yang penting dalam usaha ikan hias di Kecamatan Baruga.

Sebagaimana yang dinyatakan Informan P :

“kalau dampak sosial dan lingkungan insyaallah tidak berpengaruh buruk, karena limbahnya kan cuma air bekas budidaya, malahan masyarakat sekitar ikut bantu promosikan usaha ini sama kerabat yang lain kayak teman kerja, keluarga. Komunitas ikan hias juga jadi sarana yang memudahkan usaha ikan hias, kayak ada kebutuhan teman-teman bisa tanya di grup, atau pun saya sebaliknya juga begitu.” (Bapak Patotori wawancara, pukul: 14:00-15:00 WITA, Rabu 28 September 2022)

4.1.2.4. Target Pasar

Target pasar usaha ikan hias di Kecamatan Baruga adalah penghobi ikan hias yang berada di Kota Kendari, pedagang pengumpul yang ada di Kecamatan Baruga, bahkan ke luar Kota Kendari, seperti Kolaka, Unaaha, Raha, Buton, Makassar.

Sebagaimana Informan P mengatakan :

“ untuk target pasar usaha ikan hias ini kalangan penghobi ikan hias, pedagang pengumpul, aquascaper khususnya. Kalau pembelinya lumayan luas dari dalam Kota Kendari sampai luar kota, kayak saya pernah mengirim ke Kolaka, Raha, Makassar, malahan teman-teman yang lain ada yang laku

sampai ke Jawa” (Bapak Patotori wawancara, pukul: 14:00-15:00 WITA, Rabu 28 September 2022)

4.1.3. Peluang Usaha Ikan Hias di Kecamatan Baruga

- a. Analisis peluang usaha ikan hias di Kecamatan Baruga dari segi produksi (pembudidayaan)

Dari wawancara yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa untuk memulai usaha ikan hias tidak memerlukan modal yang besar, hal ini dikarenakan modal untuk keperluan budidaya ikan hias dapat diminimalisir menggunakan barang sederhana.

Sebagaimana yang dinyatakan oleh informan H :

“Modal awalnya pernah total 1 jutaan, kerana saya pakai barang-barang sederhana kayak kolam pembesaran ikan saya pakai kulkas bekas, waktu pemijahan juga saya hanya pakai ember cat bekas” (Bapak Habibi, wawancara, Pukul 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Hal serupa dikatakan informan AP :

“Waktu awal mulai kan tidak langsung ada kolam beton begini, modal awal dulu masih kecil saya beli 10 pasang itu 500 ribu, itu ikan nya to’ kalau sama wadah, makanan dll sampai sekitar 1 juta totalnya, wadahnya juga dulu saya beli baskom sama ember plastik” (Bapak Agus Prasetyo wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Rabu 28 September 2022).

Informan A juga mengatakan :

“Modal awal yang saya pakai itu 1 juta setengah, saya beli box plastik yang dalam kulkas bekas itu sama penjual rongsokan di

pasar baruga, gallon bekas juga saya keliling beli di depot depot air minum isi ulang baru saya potong terus tambal yang bocor ” (Bapak Addin, wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Kamis, 29 September 2022).

Usaha ikan hias juga tidak memerlukan lahan yang luas seperti usaha lain pada umumnya.

Sebagaimana yang dikatakan informan A :

“ Kebetulan ada sisa tanah empat meter di belakang ini, disini saya budidaya dari awal mulai sampai sekarang, ember sama gallon bekas kan bisa ji disusun, kalau di depan kan ada rak untuk display ikan “ (Bapak Addin, wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Kamis, 29 September 2022).

Hal serupa dinyatakan informan H :

“ Tempatnya di pekarangan rumah sini saya jejer itu ember cat sama kulkas, alhamdulillah sekarang sudah berkembang jadi saya bikin kolam kolam kecil di depan rumah “ (Bapak Habibi, wawancara, Pukul 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Sifat bisnis usaha ikan hias sangat fleksibel dimana usaha ini dapat dijalankan dengan system penjualan tunai, penjualan tender, penjualan grosir, penjualan online.

Seperti yang dinyatakan oleh informan J :

“ Awalnya saya menjual secara langsung, jadi pembeli datang langsung ke rumah karena waktu itu masih jualan di rumah, kalau sekarang saya keliling menjual di tempat yang ramai pengunjung, dengan penjualan satuan” (Bapak Jusman, wawancara, pukul: 10:30-11:30 WITA, Kamis, 29 September 2022).

Hal serupa dinyatakan oleh informan P :

“ untuk system penjualan bisa satuan, bisa juga kalau mau ambil grosir atau partai, cara menjualnya secara langsung pembeli yang datang ke lapak sama bisa juga penjualan online, menyesuaikan kemauan konsumen” (Bapak Patotori wawancara, pukul: 14:00-15:00 WITA, Rabu 28 September 2022)

Berbeda dengan informan diatas, informan AP mengatakan :

“kalau penjualan saya tidak menjual satuan, saya jualnya grosiran, karena sudah ada juga beberapa pembeli tetap, pemesanannya bisa online, atau biasa ada juga yang langsung datang kesini“ (Bapak Agus Prasetyo, wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Rabu 28 September 2022).

Proses budidaya ikan hias terbilang mudah, mulai penyiapan tempat budidaya, pemilihan indukan, perawatan, pemberian pakan hingga jangka waktu panen yang singkat.

Sebagaimana yang dinyatakan informan H :

“Proses budidayanya gampang ji, karena itu tadi hanya butuh perlengkapan seadanya saja, pertama kita siapkan dulu wadahnya, terus pilih indukan yang sudah full telur dan siap dipijah, pakan alami juga gampang ji di dapat kayak kutu air, jentik nyamuk. Kalau agak besar mi sudah bisa makan pellet, sisanya tinggal perawatan saja kayak rutin ganti air” (Bapak Habibi, wawancara, Pukul 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Hal serupa dinyatakan informan A :

“ ikan hias ini gampang ji budidayanya asal kita paham langkah nya berurutan, saya pertama kali budidaya itu ikan cupang caranya saya lihat di video tutorial banyak di sosmed” (Bapak Addin, wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Kamis, 29 September 2022).

Selain itu peluang usaha ikan hias di Kecamatan Baruga juga dapat dilihat dari minimnya pesaing di usaha ini.

Hal ini sesuai dengan pernyataan semua informan, diantaranya informan J mengatakan :

“ Kalau penjual masih sedikit, malahan kekurangan lagi, penjualnya juga itu itu saja baku kenal semua ji “ (Bapak Jusman, wawancara, pukul: 10:30-11:30 WITA, Kamis, 29 September 2022).

Hal serupa dinyatakan informan H :

“ Tingkat pesaing untuk usaha ikan hias disini masih sangat rendah, malahan kami ini sesama penjual saling dukung, justru karena sedikit sekali penjual ikan di Baruga ini akhirnya konsumen biasa ambil ikan dari luar daerah untuk jenis, ukuran ikan yang tidak tersedia sama kita, kalau ada tempat yang saya tahu; saya arahkan kesitu” (Bapak Habibi, wawancara, Pukul 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Informan A mengatakan :

“ pesaingnya masih minim, kita juga biasa sesama penjual saling tanya kalau ada konsumen cari ikan baru tidak ada sama kita, kayak penjual ikan hias air laut itu untuk di baruga belum ada, penjual ikan khusus predator juga baru satu ” (Bapak

Addin, wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Kamis, 29 September 2022).

4.1.4. Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pengusaha Ikan Hias

1. Hasil analisis peningkatan pendapatan masyarakat ditinjau dari hasil penjualan usaha ikan hias di Kecamatan Baruga.

Tabel 4
Daftar Pendapatan Usaha Ikan Hias, Kec.Baruga

No.	Nama Toko	Pendapatan per bulan
1.	Mapsky Betta Baruga	Rp. 3.000.000 – Rp. 4.500.000
2.	Thor Aquatic	Rp. 3.000.000 – Rp. 4.000.000
3.	Ikan Hias Kendari	Rp. 3.000.000 – Rp. 4.000.000
4.	Ikan Hias Baruga	Rp. 3.000.000 – Rp. 3.500.000
5.	Marbles Fish Store	Rp. 3.000.000 – Rp. 3.500.000
Upah Minimum Regional di Provinsi Sulawesi Tenggara Tahun 2022 : Rp. 2.822.592		

(Sumber: Data Primer Peneliti; 2022)

Peningkatan pendapatan usaha ikan hias di Kecamatan Baruga yang mengacu pada indikator peningkatan pendapatan secara keseluruhan mengalami peningkatan.

Sesuai dengan pernyataan informan P :

“Secara umum sudah pasti meningkat, permodalannya kan dulu pas awal sekitar 1 jutaan perbulan sekarang sudah bisa sampai 3 juta untuk perputaran modalnya sj, volume penjualan yang awalnya 50 an sekarang sampai seratus perbulan, jumlah produksi sesuai dengan volume penjualan, kualitas usaha juga meningkat pernah hanya ada 3 aquarium ikannya juga masih asal ada kalau sekarang alhamdulillah sudah seperti ini” (Bapak Patotori wawancara, pukul: 14:00-15:00 WITA, Rabu 28 September 2022)

Hal serupa dikatakan informan H :

“ permodalan biasanya tiap bulan kurang lebih 500 ribu sekarang bisa sampai 1 juta, volume penjualan dari 500 ekor perbulan sekarang 800-900 ekor, jumlah produksi dari 500 sekarang sudah sampai seribu, kualitas usaha sekarang sudah ada kolam beton ada rak juga jadi lebih teratur tidak kayak dulu” (Bapak Habibi, wawancara, Pukul 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Informan AP menyatakan :

“ Meningkatkan semua dari permodalan, volume penjualan, jumlah produksi, kualitas usaha juga. Tidak mungkin saya bertahan di usaha ikan hias ini kalau tidak ada peningkatan “ (Bapak Agus Prasetyo, wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Rabu 28 September 2022).

2. Hasil Analisis Laporan Keuangan Usaha Ikan hias di Kecamatan Baruga

Tabel 5
Laporan Rugi Laba Komparatif Mapsky Betta Baruga

	2021	2022	Kenaikan/ Penurunan	%
Penjualan	55.000.000	60.000.000	5.000.000	8%
Retur dan Potongan Penjualan	300.000	200.000	100.000	33%
Penjualan Bersih	54.700.000	59.800.000	5.100.000	8%
HPP	4.000.000	2.000.000	2.000.000	-50%
Laba Kotor	50.700.000	57.800.000	7.100.000	12%
Beban Penjualan	2.000.000	3.000.000	1.000.000	33%
Beban Administrasi	800.000	1.500.000	700.000	47%
Total Beban Operasional	2.800.000	4.500.000	1.700.000	38%
Laba Operasi	47.900.000	53.300.000	5.400.000	10%

(sumber: Data Primer Peneliti;2022)

Tabel 6
Laporan Rugi Laba Komparatif Thor Aquatic

	2021	2022	Kenaikan/ Penurunan	%
Penjualan	70.000.000	80.000.000	10.000.000	12%
Retur dan Potongan Penjualan	400.000	350.000	50.000	12%
Penjualan Bersih	69.600.000	79.650.000	10.050.000	12%
HPP	25.000.000	28.000.000	3.000.000	11%
Laba Kotor	44.600.000	51.650.000	7.500.000	15%
Beban Penjualan	3.000.000	3.800.000	800.000	21%
Beban Administrasi	1000.000	1.900.000	900.000	42%
Total Beban Operasional	4.000.000	5.700.000	1.700.000	30%
Laba Operasi	40.600.000	45.950.000	5.400.000	12%

(sumber: Data Primer Peneliti;2022)

Tabel 7
Laporan Rugi Laba Komparatif Ikan Hias Kendari

	2021	2022	Kenaikan/ Penurunan	%
Penjualan	43.300.000	47.000.000	3.700.000	8%
Retur dan Potongan Penjualan	500.000	400.000	100.000	20%
Penjualan Bersih	42.700.000	46.600.000	3.900.000	8%
HPP	1.700.000	1.500.000	200.000	12%
Laba Kotor	41.000.000	45.100.000	4.100.000	9%
Beban Penjualan	1.000.000	900.000	100.000	10%
Beban Administrasi	500.000	450.000	50.000	-10%
Total Beban Operasional	1.500.000	1.350.000	150.000	10%
Laba Operasi	39.500.000	46.750.000	7.250.000	15%

(sumber: Data Primer Peneliti;2022)

Tabel 8
Laporan Rugi Laba Komparatif Ikan Hias Baruga

	2021	2022	Kenaikan/ Penurunan	%
Penjualan	65.000.000	70.000.000	5.000.000	7%
Retur dan Potongan Penjualan	500.000	200.000	300.000	60%
Penjualan Bersih	64.500.000	69.800.000	5.300.000	8%
HPP	20.000.000	22.000.000	2.000.000	9%
Laba Kotor	44.500.000	47.800.000	3.300.000	7%
Beban Penjualan	4.000.000	5.000.000	1.000.000	20%
Beban Administrasi	1.000.000	800.000	200.000	-20%
Total Beban Operasional	5.000.000	5.800.000	800.000	14%
Laba Operasi	39.500.000	42.000.000	3.500.000	8%

(sumber: Data Primer Peneliti;2022)

Tabel 9
Laporan Rugi Laba Komparatif Marbles Fish Store

	2021	2022	Kenaikan/ Penurunan	%
Penjualan	51.100.000	51.500.000	400.000	1%
Retur dan Potongan Penjualan	600.000	500.000	100.000	17%
Penjualan Bersih	50.500.000	51.000.000	500.000	1%
HPP	12.000.000	10.000.000	2.000.000	17%
Laba Kotor	38.500.000	41.000.000	2.500.000	6%
Beban Penjualan	800.000	1.000.000	200.000	20%
Beban Administrasi	500.000	600.000	100.000	17%
Total Beban Operasional	1.300.000	1.600.000	300.000	19%
Laba Operasi	37.200.000	39.400.000	5.400.000	14%

(sumber: Data Primer Peneliti;2022)

4.1.5. Usaha Ikan Hias Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Aktivitas perdagangan sangat penting bagi umat manusia, sebab tak ada orang yang bisa memenuhi kebutuhannya sendiri. Semua orang pasti membutuhkan orang lain untuk bekerja sama, saling membantu dan saling mencari pemenuhan kepentingan yang dibutuhkannya. Contoh sifat yang dimiliki Raulullah dalam berdagang yaitu (Kholifah, 2021) :

a. Shiddiq (benar dan jujur)

Berdasarkan hasil reduksi data yang di buat oleh peneliti, dengan jumlah informan sebanyak 5 orang pengusaha ikan hias di Kecamatan Baruga, semuanya mengatakan bahwa mereka menjual ikan hias nya sudah melakukan dengan jujur dalam produksi dan pemasaran, segi produksi yaitu memilih indukan yang sudah siap dari segi ukuran, umur dan kualitas untuk diproduksi atau dibudidayakan. Sedangkan segi pemasaran yaitu dengan memberikan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen tanpa ada kecurangan seperti pengurangan jumlah dan ukuran yang tidak sesuai pesanan.

Seperti yang dikatakan informan J:

“kalau dalam produksi saya pilih indukan yang memang betul-betul siap dari semua sisi untuk dikawinkan, karena bisa saja ada yang produksi ikan padahal ikannya belum siap dari sisi umur yang masih muda atau ikan ada cacatnya yang nanti

hasilnya tidak sesuai standar” (Bapak Jusman, wawancara, pukul: 10:30-11:30 WITA, Kamis, 29 September 2022).

Hal serupa dinyatakan informan H :

“penjual harus jujur, contoh kalau saya ada konsumen mengorder ikan grade A dengan jumlah sekian, ya saya kasi seusai dengan apa yang konsumen pesan, tidak boleh dikurangi jumlahnya atau ikan grade di bawahnya kita kasi walaupun cuma 1 ekor” (Bapak Habibi, wawancara, Pukul 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

b. Amanah (terpercaya)

Berdasarkan hasil reduksi data yang di buat oleh peneliti, dengan jumlah informan sebanyak 5 orang pengusaha ikan hias di Kecamatan Baruga, dari segi produksi yaitu memberikan pesanan sesuai dengan waktu yang disepakati. Dari segi pemasaran semuanya mengatakan bahwa mereka selalu bertanggung jawab atas jika terjadi hal yang tidak diinginkan apa lagi kesalahan datang nya dari penjual yaitu dengan adanya ganti rugi/garansi dengan catatan harus ada bukti yang jelas dari konsumen dan semua informan juga menyatakan bahwa tidak pernah melalaikan pelanggannya.

Seperti yang dikatakan informan A:

“Selama saya menjual ikan kalau ada pembeli yang merasa rugi dan lain-lain saya pasti tanggung jawab dengan syarat ada bukti nyatanya dan Alhamdulillah selama ini saya tidak pernah lalaikan pembeliku, selalu saya layani tepat waktu kalau dia datang maupun hanya sekedar bertanya-tanya saja” (Bapak

Addin wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Kamis, 29 September 2022).

Hal serupa dikatakan informan H :

“Kalau saya menjual online baru ikannya mati karena kelalaianku dalam hal packingan saya selalu kasih ganti rugi sesuai dengan kesepakatan saat transaksi, saya kirim ulang lagi dan namanya juga kita ini penjual pembeli itu adalah raja, jadi harus kita layani tepat waktu kalau mau datang membeli” (Bapak Habibi, wawancara, Pukul 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Informan AP mengatakan :

“Dalam produksi misalnya ada yang pesan ikan 200 ekor untuk bulan Desember, kita sebagai penjual harus produksi ikan yang dipesan dan kita berikan tepat pada waktu yang sudah disepakati” Bapak Agus Prasetyo wawancara, pukul: 16:00-17:00 WITA, Rabu 28 September 2022).

Atas dasar pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa para pelaku usaha ikan hias selalu memberikan pelayan yang maksimal kepada konsumen, dengan melakukan pelayanan yang tepat pada waktunya. Pelaku usaha juga bertanggung jawab penuh dengan kerugian yang disebabkan kelalaian penjual, yaitu memberikan ganti rugi sesuai dengan kesepakatan diawal transaksi.

c. Tabligh (komunikasi)

Berdasarkan hasil reduksi data yang di buat oleh peneliti, dengan jumlah informan sebanyak 5 orang penjual ikan hias di Kecamatan Baruga, semuanya mengatakan

bahwa selalu berkomunikasi dengan baik kepada pelanggan, ramah, dan sopan serta dalam produksi dan pemasaran semua informan memberikan informasi yang sebenarnya kepada pelanggan, dengan menyampaikan kondisi sebenarnya dari produk yang didagangkan tanpa menutupi kekurangan produk.

Seperti yang disampaikan informan H:

“Kalau datang pembeli saya selalu berkomunikasi dengan baik, tukar pengalaman pelihara ikan, saya beri informasi tentang ikan hias yang saya jual, saya sampaikan kalau ada minus nya” (Bapak Habibi wawancara, pukul: 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Hal serupa dinyatakan informan J :

“Komunikasi yang baik itu harus ada antara penjual dan pembeli, sebagai penjual saya infokan kekurangannya ini ikan, indukannya yang grade ini, ukurannya begini, umurnya begini. Jangan sampai kita rugikan pelanggan walaupun mungkin mereka tidak sadari” (Bapak Jusman, wawancara, pukul: 10:30-11:30 WITA, Kamis, 29 September 2022).

d. Fathonah (cerdas)

Berdasarkan hasil reduksi data yang di buat oleh peneliti, dengan jumlah informan sebanyak 5 orang penjual ikan hias di Kecamatan Baruga, semuanya mengatakan bahwa sudah berusaha melakukan cara yang terbaik dalam produksi dan pemasaran dengan selalu menambah inovasi baru. Segi produksi seperti melakukan kawin silang antara ikan hias untuk mendapatkan corak warna yang baru,

mengikuti tren yang ada di pasaran ikan hias. Sedangkan segi pemasaran yaitu menggabungkan usaha yang berkaitan dengan ikan hias, yaitu menjual peralatan dan kebutuhan ikan hias, menjual perlengkapan aquascape seperti macam-macam tanaman air, kayu, hingga batu-batuan untuk keperluan aquascape.

Seperti yang disampaikan oleh informan H:

“Kalau saya biasa orang-orang tertarik datang ke tempat ku karena saya budidaya baru saya kawin silangkan ikan cupang, jadi ada terus warna-warna baru yang tidak pasaran di tempat penjual yang lain, saya jual juga keperluan aquascape kayak tanaman air ada banyak jenisnya, batu-batuan” (Bapak Habibi wawancara, pukul: 15:30-17:00 WITA, Senin 05 September 2022).

Informan P mengatakan :

“Umumnya kalau orang menjualkan memang harus ada juga nilai plusnya biar orang tertarik kalau saya ini saya jual tidak hanya ikan hias saja tapi lengkapmi dengan alat-alat perawatannya juga, kita terapkan hal-hal yang baik dalam penjualan ta” (Bapak Patotori wawancara, pukul: 14:00-15:00 WITA, Rabu 28 September 2022)

4.2. Pembahasan

4.2.1. Peluang Usaha Ikan Hias

Peluang usaha adalah kesempatan yang ada dan bias dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan bagi seseorang. Peluang bisnis yang bagus adalah yang produk atau jasanya punya nilai jual untuk memenuhi keperluan konsumen (Hadi Purnomo, 2013). Usaha ikan hias di Kecamatan Baruga terbilang sangat berpeluang, diantaranya :

1. Jumlah Modal

Modal usaha adalah sekumpulan uang atau barang yang berguna sebagai dasar untuk memulai suatu pekerjaan atau operasional bisnis, sebagai barang moneter yang diproduksi oleh alam atau manusia yang dapat membantu menghasilkan barang yang tujuannya untuk mendapat keuntungan (Abbas, 2018). Suatu modal usaha sangat penting bagi pelaku usaha. Tanpa modal, suatu bisnis tidak akan berkembang secara luas. Maka dari itu entitas bisnis pasti membutuhkan modal usaha.

Modal usaha merupakan asset utama perusahaan untuk menjalankan usaha agar tetap berjalan lancar. Asset utama dapat berupa dana, hutang, hingga peralatan penunjang operasional usaha. Selain uang dan barang , modal juga dapat berupa hal fisik lainnya. Modal fisik usaha ikan hias di Kecamatan Baruga yaitu lapak, aquarium, wadah budidaya, mesin filter. Dengan adanya asset utama

tersebut proses operasional usaha ikan hias hingga produksi pemasaran dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Secara umum, modal eksternal usaha ikan hias di Kecamatan Baruga berasal dari pinjaman individu, serta pihak yang menanamkan modal. Modal internal usaha ikan hias di Kecamatan Baruga berasal dari kekayaan pemilik usaha. Alat produksi, tempat usaha, tanah dan inventaris juga merupakan bagian dalam modal internal. Sebagaimana penelitian (Abbas, 2018) menyatakan bahwa modal usaha berdasarkan sumber modal ada dua jenis, yaitu modal internal dan modal dan modal eksternal. Sumber modal internal normalnya diperoleh dari hasil penjualan itu sendiri. Sedangkan modal eksternal merupakan yang berasal dari luar suatu usaha. Keterbatasan pada modal internal membuat suatu usaha memerlukan modal eksternal ini yang sifatnya tidak terbatas. Hal serupa diungkapkan (Desi Firtiani, 2014) menyatakan bahwa usaha ikan hias memerlukan modal internal dan eksternal berupa lahan, wadah serta pinjaman di luar perusahaan untuk mempermudah kegiatan usaha ikan hias.

Modal usaha ikan hias di Kecamatan baruga terbilang cukup kecil, hanya berkisar dari Rp.1.500.000 hingga Rp.2.500.000 saja. Hal ini disebabkan modal internal usaha ikan hias dapat disiasati dengan menggunakan peralatan sederhana. Modal usaha dapat ditingkatkan seiring

berjalannya usaha agar memperoleh keuntungan yang maksimal.

Laba dapat menjadi salah satu sumber untuk menambah jumlah modal kerja yang ada pada perusahaan. Karena dengan jumlah modal kerja yang semakin meningkat, likuiditas pun terpenuhi dengan baik maka profitabilitas pun dapat meningkat. Hal ini didorong karena adanya jumlah modal kerja yang bertambah sehingga tingkat produksi atas barang jadi dan tingkat penjualan perusahaan meningkat.

Perputaran modal usaha ikan hias di Kecamatan baruga terbilang sangat cepat, dengan waktu yang singkat. Sebagaimana (Sastra, 2013) dalam penelitiannya mengungkapkan semakin cepat dan besar perputaran modal kerja yang digunakan perusahaan maka laba yang diperoleh pun harus semakin besar sehingga pertumbuhan perusahaan semakin meningkat.

2. Ketersediaan lahan

Lahan usaha dapat dimiliki dan dioperasikan oleh individu, keluarga, komunitas, hingga perusahaan. Lahan usaha ikan hias di Kecamatan Baruga berupa tempat budidaya ikan hias dan tempat penjualan. Sebagaimana (Muhammad Lutfi, 2019) dalam penelitiannya mengatakan bahwa lahan usaha tani (farm) yaitu lahan, di darat maupun di cairan, yang dipakai untuk usaha budidaya tanaman,

budidaya perairan, peternakan, termasuk lahan tempat memproses hasil suatu usaha Lahan usaha tani yaitu fasilitas prasarana produksi pertanian yang sangat mendasar. Lahan usaha juga merupakan tempat yang digunakan untuk kegiatan-kegiatan perdagangan, industri, produksi, usaha jasa, penyimpanan-penyimpanan dokumen yang berkenaan dengan perusahaan, juga kegiatan-kegiatan penyimpanan atau pameran barang-barang, termasuk rumah tempat tinggal yang sebagian digunakan untuk kegiatan-kegiatan tersebut (Muhammad Lutfi, 2019).

Usaha Ikan Hias tidak memerlukan lahan yang luas seperti usaha lain pada umumnya, hal inilah yang menjadi keunggulan usaha ini di Kecamatan Baruga. Tetapi lahan usaha ini juga dapat diperluas sesuai keinginan pemilik usaha.

3. Mudah menyesuaikan diri (fleksibel)

Fleksibilitas dalam bisnis adalah aset bagi sebagian besar pemberi kerja, dan pekerja yang siap menunjukkan kemampuan mereka untuk secara cerdas merespons lingkungan yang berubah sangat dihargai. Usaha ikan hias termasuk usaha yang fleksibel, dikarenakan usaha ini dapat dijalankan dengan system penjualan grosir, penjualan tunai, penjualan satuan atau ecer. Selain itu usaha ini juga dapat menjadi usaha online sesuai dengan keadaan lingkungan. (Ijal Fahmi, 2021) dalam penelitiannya mengatakan bahwa

fleksibilitas adalah kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan jangka pendek dengan cepat dan tenang, sehingga dapat menangani masalah atau tugas yang tidak terduga secara efektif. Dapat beradaptasi dengan perubahan mendadak berarti dapat langsung bereaksi untuk menyelesaikan suatu hal yang baru dan kondisi baru tanpa menjadi lambat. Perusahaan yang fleksibel (*flexible company*) menggunakan teknik manajerial dan organisasi yang mengadopsi berbagai bentuk fleksibilitas penggunaan sumber daya manusia.

4. Ketersediaan produk yang mudah

Ketersediaan produk untuk usaha ikan hias diperoleh melalui budidaya. Ikan hias termasuk dalam golongan ternak yang mudah dibudidayakan. Dikarenakan proses budidayanya yang tidak rumit mulai dari wadah budidaya, pemilihan induk, pemijahan, hingga pakan yang mudah didapatkan. Begitu juga dengan proses budidaya usaha ikan hias di Kecamatan Baruga, sehingga memudahkan konsumen untuk memperoleh suatu produk. Sebagaimana (Rini Astuti, 2021) dalam penelitiannya mengatakan bahwa ketersediaan Produk adalah kiat secara konsisten dan efisien untuk memberi pelanggan apa yang diinginkan dan diharapkan oleh pelanggan dengan mudah diterima oleh pelanggan.

Menurut (Hadiratul Kudsiah, 2018) dalam penelitiannya mengatakan bahwa budidaya adalah kegiatan yang mengembangkan dan memanfaatkan sumber daya nabati dan dilakukan oleh manusia dengan memanfaatkan modal, teknologi, atau sumber daya lainnya supaya bisa menghasilkan produk barang yang mampu memenuhi kebutuhan manusia secara lebih baik. Biasanya, para petani akan membudidayakan tanaman pangan seperti tanaman sayuran dan buah-buahan, sampai tanaman-tanaman hias yang cantik. Sedangkan para peternak biasanya akan melakukan budidaya hewan ternak yang biasa dijadikan sebagai salah satu sumber makanan, mulai dari hewan ayam, bebek, sapi, ikan, atau hewan ternak lainnya. Nantinya, hasil dari budidaya tersebut bisa dijual agar mereka bisa mendapatkan keuntungan tertentu.

Petani dan peternak adalah profesi yang selalu identik dengan kegiatan budidaya. Umumnya, para petani akan melakukan kegiatan budidaya pada tanaman pangan, buah-buahan, sayur-sayuran, hingga tanaman hias tertentu. Sedangkan para peternak biasanya akan melakukan kegiatan budidaya pada hewan ternak seperti ayam, sapi, kambing, domba, ikan tawar, atau ikan hias.

Menurut (Ipanna Enggar Susetya, 2018) Budidaya ikan hias atau bisa disebut juga sebagai aquaculture adalah sebuah kegiatan untuk mengumpulkan indukan ikan hias

yang nantinya akan dikawinkan supaya bisa diambil anaknya untuk dibudidayakan dan dijual apabila telah berhasil tumbuh dalam jumlah yang banyak.

Dengan adanya aktivitas budidaya ini, para petani dan peternak bisa memperdagangkan hasil produksi dari budidayanya agar bisa memperoleh keuntungan.

5. Minim pesaing

Masalah persaingan bukanlah masalah baru dalam dunia usaha, ini dapat dilihat dalam perkembangannya dimana kemajuan suatu perusahaan selalu diiringi oleh perusahaan lain untuk menuju kearah yang lebih baik. Setiap perusahaan tidak dapat menghindari persaingan dari perusahaan lain. Persaingan juga merupakan kenyataan hidup dalam dunia bisnis, sifat, bentuk, dan intensitas persaingan yang terjadi dan cara yang ditempuh oleh para pengambil keputusan stratejik untuk menghadapi para tingkat yang dominan mempengaruhi tingkat keuntungan suatu perusahaan.

Dalam persaingan kita mengenal istilah “pesaing” yaitu perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang mirip (Kasmir, 2012).

Usaha dengan jumlah pesaing yang masih kurang relatif lebih berpeluang dibandingkan dengan usaha yang pesaingnya banyak. Usaha ikan hias di Kecamatan Baruga memiliki pesaing yang masih sangat minim. Hal ini lah yang menjadi peluang besar untuk usaha ikan hias di kecamatan Baruga. Berbeda dengan (Rizal Bustani Adzhar, 2016) yang menyatakan bahwa banyaknya pesaing menjadi kendala tersendiri untuk suatu usaha, hal ini disebabkan tidak stabilnya jumlah produksi dan permintaan pasar yang mengakibatkan jatuhnya harga pasar.

4.2.2. Peningkatan Pendapatan Masyarakat Pengusaha Ikan Hias

Pendapatan Masyarakat merupakan pendapatan perorangan (*Personal Income*) yaitu pendapatan yang diterima rumah tangga dan bisnis ekonomi non perusahaan. (Mankiw, 2011). Peningkatan pendapatan masyarakat merupakan suatu kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat melalui adanya peningkatan daya beli keluarga untuk membiayai kebutuhan sehari-hari keluarga baik kebutuhan dasar, kebutuhan sosial.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu usaha. Bila pendapatan suatu usaha relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga. Demikian

pula hanya bila pendapatan suatu usaha relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan usaha tersebut tinggi pula.

Pendapatan dapat dikatakan meningkat apabila pendapatan individu melebihi standar pendapatan pokok. Adapun standar pendapatan pokok individu berpatok pada upah minimum regional (UMR) suatu daerah. Sebagaimana (Latri Wihastuti, 2018) dalam penelitiannya yang menjadikan UMR sebagai patokan peningkatan pendapatan bahwa UMR merupakan standar upah paling rendah yang wajib digunakan oleh pengusaha dalam pembayaran gaji pekerja atau karyawan di perusahaan dan menjadi standar untuk melihat peningkatan pendapatan. Standar upah minimum sendiri nantinya akan dirumuskan oleh masing-masing gubernur mengikuti rekomendasi dari beberapa pihak seperti pemerintah, hingga pakar.

Secara umum, pendapatan masyarakat pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga sudah melebihi standar pendapatan masyarakat dan dapat dikatakan meningkat. Peningkatan Pendapatan pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga dibuktikan dengan permodalan usaha yang meningkat, volume penjualan yang meningkat, jumlah produksi yang meningkat hingga perbaikan kualitas usaha. Sebagaimana (Lukmono, 2014) dalam penelitiannya mengatakan bahwa Indikator berdasarkan peningkatan pendapatan pengusaha kecil antara

lain : permodalan usaha, volume penjualan, jumlah produksi, kualitas usaha.

4.2.3. Usaha Ikan Hias Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Ekonomi Islam adalah ilmu yang mempelajari segala perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dengan tujuan memperoleh falah (kedamaian dan kesejahteraan dunia-akhirat) atau pengetahuan dan aplikasi ajaran-ajaran dan aturan-aturan syari'ah yang mencegah ketidakadilan dalam pencarian dan pengeluaran sumber-sumber daya, guna memberikan kepuasan bagi manusia dan memungkinkan mereka melaksanakan kewajiban-kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat.

Bisnis syariah adalah kegiatan usaha dengan menjual produk agar memperoleh keuntungan dengan berlandaskan pada syariat. Kata syariah berarti ketentuan atau ketetapan yang telah digariskan oleh agama Islam. Maksud bisnis sesuai syariat Islam adalah tidak hanya berfokus pada aktivitas jual beli saja. Islam menghalalkan usaha perdagangan atau jual beli, namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang muslim berusaha dibidang perdagangan agar mendapatkan berkah dan ridho Allah SWT di dunia dan akhirat. Perdagangan dalam Islam masuk dalam bab muamalat (hubungan/transaksi sesama manusia). Dengan bekerja, setiap individu dapat memenuhi

hajat hidupnya, keluarga, dan berbuat baik kepada kaum kerabatnya, memberikan pertolongan kepada yang membutuhkannya, ikut berpartisipasi bagi kemaslahatan umat, berinfaq di jalan Allah dalam menegakkan Kalimah-Nya (Hadi, 2020). Ini semua merupakan keutamaan-keutamaan yang sangat dijunjung tinggi oleh Islam, yang tidak mungkin bisa dilakukan kecuali dengan kekayaan yang dimiliki. Sementara itu tidak ada jalan untuk mendapatkan kekayaan (harta) kecuali dengan usaha dan bekerja. Terdapat beberapa pedoman yang ditempuh oleh pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga dalam menjalankan usaha yaitu:

1. Shiddiq (jujur)

Dalam menjalankan bisnis, Nabi Muhammad SAW selalu melaksanakan prinsip kejujuran (transparasi). Para pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga menjalankan usahanya dengan selalu jujur dalam menjelaskan keunggulan dan kelemahan produk yang dijualnya. Segi produksi yaitu memilih indukan yang sudah siap dari segi ukuran, umur dan kualitas untuk diproduksi atau dibudidayakan. Sedangkan segi pemasaran yaitu dengan memberikan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen tanpa ada kecurangan seperti pengurangan jumlah dan ukuran yang tidak sesuai pesanan.

Ternyata prinsip transparasi itu menjadi pemasaran yang efektif untuk menarik para pelanggan. Dalam AlQur'an,

keharusan bersikap jujur dalam berdagang, berniaga dan atau jual beli, sudah diterangkan dengan sangat jelas dan tegas yang antara lain kejujuran tersebut di beberapa ayat dikehendaki dengan pelaksanaan timbangan, sebagaimana firman Allah SWT: (Q.S Al An'am(6): 152)

وَلَا تَقْرُبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ
 أَشُدَّهُ ۖ وَأَوْفُوا بِالْكَيْلِ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ لَا تَكْفُفُ نَفْسًا إِلَّا
 وُسْعَهَا ۖ وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۖ وَبِعَهْدِ اللَّهِ
 أَوْفُوا ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَلَّامٌ لِّعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Terjemahnya :

Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. Dan apabila kamu berkata, maka hendaklah kamu berlaku adil, kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. Yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat (Kemenag, 2019).

2. Amanah (dapat dipercaya)

Amanah merupakan kebalikan dari khianat yakni dapat dipercaya, bertanggung jawab, juga bermakna keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan. Menyelaraskan nilai yang terkait dengan kejujuran dan melengkapinya.

Pengusaha ikan hias di Kecamatan Baruga juga selalu bertanggung jawab apabila ada terjadi hal yang tidak diinginkan, dari segi produksi yaitu memberikan pesanan

sesuai dengan waktu yang disepakati. Dari segi pemasaran yaitu dengan adanya ganti rugi/garansi dengan catatan harus ada bukti yang jelas dari konsumen. Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab di sini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang memang secara otomatis terbeban di pundaknya.

Amanah juga merupakan salah satu moral keimanan. Seorang pebisnis haruslah memiliki sifat amanah karena Allah SWT menyebutkan sifat orang-orang mukmin yang beruntung adalah yang dapat memelihara amanah yang diberikan kepadanya, (Nirwana & Rahim, 2020).

Allah SWT Berfirman dalam Q.S Al-Mu'minun: 8, yang berbunyi :

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْتِنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ ۝

Terjemahnya :

Dan (sungguh beruntung) orang yang memelihara amanat-amanat dan janjinya (Kemenag, 2019).

3. Tabligh (komunikatif)

Sifat Tabligh merupakan sifat ketiga yang dimiliki oleh Rasulullah dalam bekerja. Sifat tabligh dapat diartikan komunikatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat ini akan menyampaikan dengan benar dan tutur kata yang tepat.

Dalam dunia kerja sifat tabligh merupakan bagian penting karena antar pekerja yang satu dengan yang lain harus terjalin suatu ikatan komunikasi yang baik untuk mencapai tujuan dari organisasi atau lembaga. Pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga mengoperasikan usahanya dengan selalu berkomunikasi baik kepada pelanggan, ramah, dan sopan. Serta dalam produksi dan pemasaran memberikan informasi yang sebenarnya kepada pelanggan, dengan menyampaikan kondisi sebenarnya dari produk yang didagangkan tanpa menutupi kekurangan produk.

Jika seorang pemasar atau pedagang, dia harus menyampaikan keunggulan-keunggulan produk atau barang dagangannya dengan jujur dengan kata lain tidak berbohong dan tidak menipu pelanggan. Dia harus menjadi komunikator yang baik dan bisa berbicara benar dan bi Al- hikmah (bijaksana dan tepat sasaran) kepada mitra bisnisnya. Kalimat-kalimat yang keluar dari ucapannya “terasa berat” dan berbobot. Al-Qur’an menyebutnya dengan istilah qaulansadidun, (Nirwana & Rahim, 2020). Allah SWT berfirman Q.S Al-Ahzab: 70-71, yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا
يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ
وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا

Terjemahnya :

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar, niscaya Allah

memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. Dan barang siapa menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar (Kemenag, 2019).

4. Fathanah

Fathonah atau dapat di artikan sebagai kecerdasan, intelektual, atau kebijaksanaan. Seseorang yang berbisnis harus mempunyai sifat fathonah yaitu seseorang yang sudah memahami, mengerti, dan mendalami segala hal yang berkaitan dengan segala macam yang ada dalam dunia bisnisnya. Pengusaha ikan hias di Kecamatan Baruga melakukan cara yang terbaik dalam produksi dan pemasaran. Segi produksi seperti melakukan kawin silang antara ikan hias untuk mendapatkan corak warna yang baru, mengikuti tren yang ada di pasaran ikan hias. Sedangkan segi pemasaran yaitu menggabungkan usaha yang berkaitan dengan ikan hias, yaitu menjual peralatan dan kebutuhan ikan hias, menjual perlengkapan aquascape seperti macam-macam tanaman air, kayu, hingga batu-batuan untuk keperluan aquascape.

Sifat fathonah dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap Muslim, karena untuk mencapai sang pencipta, seorang Muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang diberikan olehnya. perintah Allah SWT kepada hamba-Nya agar senantiasa bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pekerjaan yang bertujuan untuk mencukupi

kebutuhan keluarga serta mendekatkan diri kepada Allah SWT dapat bernilai ibadah (Nirwana & Rahim, 2020) Allah SWT berfirman dalam Q.S At-taubah : 105, yang berbunyi:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ
وَسُرُّدُونَ اِلَى عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Terjemahnya :

Dan katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.” (Kemenag, 2019).



BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat penulis sampaikan adalah:

1. Usaha ikan hias di Kecamatan Baruga memiliki peluang yang besar, yaitu :

a) Modal usaha yang kecil.

Modal usaha ikan hias di Kecamatan baruga terbilang cukup kecil, hanya berkisar dari Rp.1.500.000 hingga Rp.2.500.000 saja. Hal ini disebabkan modal internal usaha ikan hias dapat disiasati dengan menggunakan peralatan sederhana. Modal usaha dapat ditingkatkan seiring berjalannya usaha agar memperoleh keuntungan yang maksimal.

b) Tidak membutuhkan lahan yang luas.

Usaha Ikan Hias tidak memerlukan lahan yang luas seperti usaha lain pada umumnya, hal inilah yang menjadi keunggulan usaha ini di Kecamatan Baruga. Tetapi lahan usaha ini juga dapat diperluas sesuai keinginan pemilik usaha.

c) Jenis usaha yang fleksibel.

Usaha ikan hias termasuk usaha yang fleksibel, dikarenakan usaha ini dapat dijalankan dengan system penjualan grosir, penjualan tunai, penjualan satuan atau ecer. Selain itu usaha ini

juga dapat menjadi usaha online sesuai dengan keadaan lingkungan.

d) Ketersediaan Produk yang mudah.

Ketersediaan produk untuk usaha ikan hias diperoleh melalui budidaya. Ikan hias termasuk dalam golongan ternak yang mudah dibudidayakan. Dikarenakan proses budidayanya yang tidak rumit mulai dari wadah budidaya, pemilihan induk, pemijahan, hingga pakan yang mudah didapatkan. Begitu juga dengan proses budidaya usaha ikan hias di Kecamatan Baruga, sehingga memudahkan konsumen untuk memperoleh suatu produk.

e) Minim pesaing

Usaha dengan jumlah pesaing yang masih kurang relatif lebih berpeluang dibandingkan dengan usaha yang pesaingnya banyak. Usaha ikan hias di Kecamatan Baruga memiliki pesaing yang masih sangat minim. Hal ini lah yang menjadi peluang besar untuk usaha ikan hias di kecamatan Baruga.

2. Usaha ikan hias di Kecamatan Baruga berpeluang meningkatkan pendapatan, yang dapat dilihat dari pendapatan bulanan pengusaha ikan hias melebihi Upah Minimum Regional (UMR) di Provinsi Sulawesi Tenggara, dibuktikan dengan permodalan usaha yang meningkat, volume penjualan yang meningkat, jumlah produksi yang meningkat hingga perbaikan kualitas usaha.
3. Aktivitas perdagangan yang dilakukan para pengusaha ikan hias di Kecamatan Baruga sudah sangat baik yaitu :

a) Shiddiq (jujur)

Para pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga menjalankan usahanya dengan selalu jujur dalam menjelaskan keunggulan dan kelemahan produk yang dijualnya. Segi produksi yaitu memilih indukan yang sudah siap dari segi ukuran, umur dan kualitas untuk diproduksi atau dibudidayakan. Sedangkan segi pemasaran yaitu dengan memberikan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen tanpa ada kecurangan seperti pengurangan jumlah dan ukuran yang tidak sesuai pesanan.

b) Amanah (dapat dipercaya)

Pengusaha ikan hias di Kecamatan Baruga juga selalu bertanggung jawab apabila ada terjadi hal yang tidak diinginkan, dari segi produksi yaitu memberikan pesanan sesuai dengan waktu yang disepakati. Dari segi pemasaran yaitu dengan adanya ganti rugi/garansi dengan catatan harus ada bukti yang jelas dari konsumen. Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab di sini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang memang secara otomatis terbeban di pundaknya.

c) Tabligh (komunikatif)

Pelaku usaha ikan hias di Kecamatan Baruga mengoperasikan usahanya dengan selalu berkomunikasi baik kepada pelanggan, ramah, dan sopan. Serta dalam produksi dan pemasaran memberikan informasi yang sebenarnya kepada pelanggan,

dengan menyampaikan kondisi sebenarnya dari produk yang didagangkan tanpa menutupi kekurangan produk.

d) Fathonah (cerdas)

Pengusaha ikan hias di Kecamatan Baruga melakukan cara yang terbaik dalam produksi dan pemasaran. Segi produksi seperti melakukan kawin silang antara ikan hias untuk mendapatkan corak warna yang baru, mengikuti tren yang ada di pasaran ikan hias. Sedangkan segi pemasaran yaitu menggabungkan usaha yang berkaitan dengan ikan hias, yaitu menjual peralatan dan kebutuhan ikan hias, menjual perlengkapan aquascape seperti macam-macam tanaman air, kayu, hingga batu-batuan untuk keperluan aquascape.

5.2. **Saran**

Berdasarkan kesimpulan penelitian di atas, maka saran yang dapat penulis sampaikan pada penelitian ini adalah:

1. Sarana dan prasarana lebih diperhatikan untuk menunjang kegiatan budidaya ikan hias.
2. Peneliti berikutnya agar mengkaji aspek lain, terkait usaha ikan hias, khususnya pengaruh budidaya ikan hias baik kajian mengenai aspek kesehatan maupun sosialnya.
3. Pemerintah dan pihak terkait agar membantu memfasilitasi dan melakukan pembinaan pada pelaku usaha ikan hias agar dapat melakukan jual beli dengan lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Bungin, B. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Effendy, M. (2016). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima*. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.
- Huda, Q. (2011). *Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Teras.
- Kasmir. (2010). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Media Group.
- Mankiw, G. (2011). *Pengantar Ekonomi Jilid 5*. Jakarta: Erlangga.
- Maryati, S. (2020). *Modul Pembelajaran Mata Kuliah Kewirausahaan*. Cirebon: CV.Syntax Computama.
- Maulida. (2020). Teknik Pengumpulan Data Dalam Metodologi Penelitian. *21*(2).
- Naga, M. (2010). *Makro Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Nasution, M. E. (2013). *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana Renada Media Group.
- Nicholson. (2011). *Pendapatan Industri UMKM*. Jakarta: Framedia.
- Prathama Rahardja, M. M. (2010). *Teori Ekonomi Mikro, Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga
- Rahmadi, S. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. (Syahrani, Ed.) Banjarmasin, Kalimantan Selatan: Antasari Press.

- Rasyad. (2011). *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Rozalinda. (2017). *Ekonomi Islam*. Depok: Rajawali Pers.
- Solihin, A. (2012). *Analisis Kebijakan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhana. (2017). *Literasi Ekonomi Kelautan*. Data Suhana.
- Suhendi, H. (2010). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Rajawali Pers.
- Sukirno. (2010). *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana.
- Sunaryo. (2012). *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

SKRIPSI

- Aliyansyah, I. (2020). *Analisis Peran Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam*. Lampung: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Fitriani, D. (2014). *Potensi Usaha Ikan Hias Di Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah*. Pekanbaru.
- Gaspersz. (2011). *Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor UKM Indonesia*. Jakarta: Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Handoyo, D. (2019). *Potensi Dan Peluang Usaha Tani Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat*. Medan: Fakultas

Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Lukmono, D. A. (2014). *Peningkatan Pendapatan Pengusaha Kecil Mikro Ditinjau Dari Pemberian Kredit Oleh Perusahaan Daerah Badan Kredit Kecamatan Karanganyar Pada tahun 2014*. Surakarta: Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan UnIversitas Muhammadiyah Surakarta.

Maliha, A. (2018). *Pengaruh Modal Tenaga Kerja dan Bahan Baku Terhadap Tingkat Pendapatan Industri Kue*. Lampung: Skripsi Program Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri.

Mustafa. (2020). *Analisis Peluang Usaha Burung Walet di Kecamatan Tikke Raya Kabupaten Pasangkayu*. Makassar.

Rifqi, R. F. (2021). *Analisis Kelayakan Usaha Ikan Hias Maskoki Pada Medan Simpang Limun Gold Fish Farm*. Medan.

JURNAL

Akmal Abdullah, M. K. (2021). Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Ikan Hias Karang Melalui Pelatihan Pembuatan Akuarium. *Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 231-241.

Anak Agung Ngurah Gede Maheswara, N. D. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Perdagangan di Kota Denpasar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 5(12), 4271-4298.

Ariyadi. (2018). Bisnis dalam Islam. *Jurnal Hadratul Madaniyah*, 13-14.

- Bagus Dwi Nugroho, H. H. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Konsumsi Air Tawar dan Ikan Hias Air Tawar Pada Kelompok Mitra Posikandu Kabupaten Bogor. *Manajemen IKM*, 12(2), 127-136.
- Chendrawan, T. S. (2017, April). Sejarah Pertumbuhan Ekonomi. *Tritayasa Ekonomika*, 12(1), 123-145.
- Darti satyani, B. P. (2012). Penggunaan Berbagai Wadah Untuk Pembudidayaan Ikan Hias Air Tawar. *Media Akuakultur*, 7(1), 14-19.
- Darussalam, A. (2015). Paradigma Bisnis Islam Prespektif Hadis. *Jurnal TAHDIS Vol. 6, No. 1*, 24.
- Darussalam, A. (2015). Paradigma Bisnis Islam Prespektif Hadis. *Jurnal TAHDIS Vol. 6, No. 1*, 23.
- Dekayanti, T. (2020). Menejemen Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Hias Koi. *AQUANA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 22-28.
- Handoyo, A. d. (2019). Pengaruh Jaringan Sosial, Kreativitas, Pengetahuan Pasar Kewrausahaan, Dan Alertness Terhadap Peluang Usaha. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 1 (4), 684-694.
- Hasnidar, T. N. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Ikan Hias Di Gampong Paya Cut Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian*, 1(2), 97-105.
- Jannah, L. S. (2021, Juni). Analisis Perbedaan Pendapatan Rata-rata Pengusaha dan Dampaknya Untuk Perkembangan IKM. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(1), 235-246.
- Kholifah, N. (2021). Sifat-sifat Rasulullah yang Dijadikan Pedoman

- Dalam Berdagang yang Halal. *Jurnal Al-Tsaman*, 3(02), 29–34.
- kusrini, E. (2010). Budidaya Ikan Hias Sebagai Pendukung Pembangunan Nasional Perikanan di Indonesia. *Media Akuakultur*, 5(2), 109-114.
- Mekarisce, A. A. (2020). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat*, 12(3), 145-151.
- Muhammad Azani, H. B. (2021). PELAKSANAAN TRANSAKSI AKAD JUAL BELI DALAM KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH (KHES) KECAMATAN TAMPAN PEKANBARU. *Jurnal Gagasan Hukum*, 3(1), 1-14.
- Mulu, B. (2018). Partisipasi Wanita Penjual Kue Tradisional Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Li Falah Jurnal Studi Ekonomi Islam*, 3(2), 111-128.
- Munyarso, A. (2015). Jurnal Penyerapan Tenaga Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah(UMKM) Agribisnis dan Non Agribisnis. 6.
- Nirwana, S., & Rahim, R. (2020). Strategi Mewujudkan Pasar Niaga Daya Menjadi Pasar Islami Berbasis Fast (Fathonah, Amanah, Siddiq, Tabliq) Di Daya Kota Makassar. *Ar-Ribh: Jurnal Ekonomi Islam*, 3(1). <https://doi.org/10.26618/jei.v3i1.3299>
- Regina Singestecia, E. H. (2018). Partisipasi Politik Masyarakat Tionghoa dalam Pemilihan Kepala Daerah di Slawi Kabupaten Tegal. *Unnes Political Science Journal*, 2(1), 63-72.
- Sholeh, K. (2018). Analisis Pasar Hasil Perikanan (APHP) Muda Pada Ditjen Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan. *Balai Besar Pengujian Penerapan Produk Kelautan dan Perikanan*.

- Suhadi, M. d. (2015, Februari). Implementasi Prinsip Islam dalam Aktivitas Ekonomi : Alternatif Mewujudkan Keseimbangan Hidup. *Jurnal Penelitian*, 9(1), 68-92.
- Syamruddin. (2018). Analisis Peluang dan Tantangan Serta Prospek Bisnis PT Citra Karsa Integritas Ditinjau Dari Aspek Bauran Pemasaran. *Jurnal Madani Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Humaniora*, 1(2), 491-503.
- Wati Susiawati, M. (2017, November). Jual Beli dalam Konteks Kekinian. *Jurnal Ekonomi Islam*, 8(2), 171-184.
- Zaki, M. (2021, Maret). Jual Beli Terlarang Dalam Perspektif Fikih Muamalah. *ISTIKHLAF*, 3(1), 2774-2466.
- Abbas, D. (2018, Juni). Pengaruh Modal Usaha, Orientasi Pasar, Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UKM Kota Makassar. *Jurnal Manajemen, Ide, Inspirasi (MINDS)*, 5(1), 95-111.
- Hadi Purnomo, B. S. (2013, Desember). Peluang Usaha Ekowisata Di Kawasan Cagar Alam Pulau Sempu, Jawa Timur. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*, 10(4), 247-263.
- Hadi, N. S. (2020). Wirausaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Usaha Penjualan Bunga Anugerah Baru di Kota Pekanbaru). *Jurnal An-nahl*, 7(1), 76-84.
- Hadiratul Kudsiah, S. W. (2018, Oktober). Demplot Pengembangan Budidaya Kepiting Cangkang Lunak di Desa Salemba, Kecamatan Ujung Loi, Kabupaten Bulukumba. *Jurnal Panrita Abdi*, 2(2), 151-164.
- Ijal Fahmi, I. (2021, November). Analisis Fleksibilitas Strategis Perkembangan Usaha Kilang Batu Bata Pasca Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknologi*, 5(2), 163-173.

- Ipanna Enggar Susetya, Z. A. (2018). Aplikasi Budikdamber (Budidaya Ikan Dalam Ember) Untuk Keterbatasan Lahan Budidaya di Kota Medan. *Jurnal Abdimas Talenta*, 3(2), 416-420.
- Kasmir. (2012). *Kewirausahaan* (7 ed.). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Latri Wihastuti, H. R. (2018). Upah Minimum Provinsi (UMP) Dan Penyerapan Tenaga Kerja di Pulau Jawa. *Jurnal Gema Societa*, 1(1), 96-102.
- Muhammad Lutfi, E. S. (2019, Januari). Analisis Zonasi Lahan Usaha Tambang Menggunakan Metode K-Means Clustering Berbasis Sistem Informasi Geografi. *Jurnal Teknologi Mineral dan Batubara*, 15(1), 49-61.
- Rini Astuti, M. A. (2021, Maret). Pengaruh Label Halal dan Ketersediaan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada 212 Mart di Kota Medan. *Maneggio : Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 4(1), 2623-2634.
- Rizal Bustani Adzhar, Z. L. (2016). PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN HIAS DI KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan*, 3(2), 1-14.
- Sastra, N. M. (2013). Analisis Modal Kerja Dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Perusahaan. *JIMKES Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(3), 229-236.

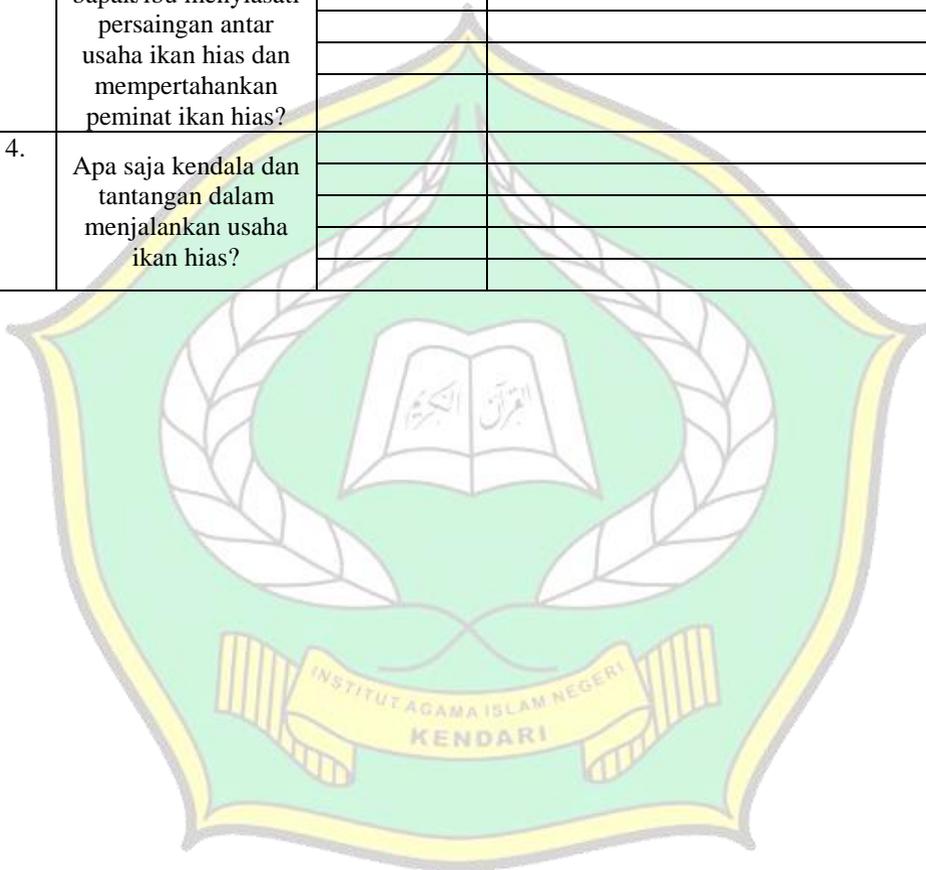


Daftar Pertanyaan Peneliti

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
Pertanyaan Tentang Profil Usaha Ikan Hias			
1.	Kapan usaha ikan hias ini mulai di dirikan?		
2.	Apakah alasan bapak/ ibu memulai usaha ikan hias ini?		
3.	Apa saja yang ditawarkan dalam usaha ikan hias ini?		
Pertanyaan Tentang Cara Memperoleh Bibit Ikan Hias			
1.	Darimana dan bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan bibit tersebut untuk di budidayakan/ jual?		
2.	Berapa jangka waktu bapak/ibu dalam pembudidayaan dan mengambil persediaan bibit ikan hias kembali?		
Pertanyaan Tentang Sumber Modal			
1.	Berapa modal awal ketika memulai usaha ikan hias?		
2.	Darimana sumber modal ketika memulai usaha ikan hias ?		

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
3.	Berapa biaya tetap yang dikeluarkan pembudidaya/ penjual dalam usaha ikan hias?		
Pertanyaan Tentang Pendapatan			
1.	Berapa pendapatan bulanan usaha ikan hias ini?		
2.	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan ?		
Pertanyaan Tentang Penjualan			
1.	Bagaimana sistem penjualan bapak/ibu dalam usaha ikan hias?		
2.	Kemana hasil usaha ikan hias di jual ?		
3.	Bagaimana cara bapak/ibu menentukan harga jual ?		
Pertanyaan Tentang Tingkat Persaingan Dan Ancaman Usaha			
1.	Faktor apa yang mempengaruhi produksi hasil budidaya/ penjualan ikan hias?		
2.	Bagaimana cara		

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
	bapak/ibu menjual ikan hias yang tingkat persaingan tinggi di pasaran ?		
3.	Bagaimana strategi bapak/ibu menyasati persaingan antar usaha ikan hias dan mempertahankan peminat ikan hias?		
4.	Apa saja kendala dan tantangan dalam menjalankan usaha ikan hias?		



Daftar Pertanyaan Pemasaran Dalam Perspektif Islam

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
1.	Shiddiq (Benar dan Jujur)	a. Kejujuran dalam ucapan, keyakinan serta perbuatan		
		Bagaimanakah cara saudara melakukan pemasaran ikan hias dari segala aktivitas baik dari segi ucapan, keyakinan, serta perbuatan saudara bisa dikatakan dengan jujur?		
		b. Tidak melakukan kebohongan/ melebihi-lebihkan produk yang dijual		
		Bagaimanakah cara saudara memasarkan ikan hias kepada konsumen agar dapat memberikan informasi sesuai dengan keadaan ikan hias tersebut ?		
2.	Amanah (terpercaya)	a. Bertanggung jawab		
		Bagaimanakah cara saudara ketika terjadinya transaksi jual beli baik itu secara langsung maupun tidak (online), saudara dapat bertanggung jawab atas segala hal yang terjadi atas produk yang tidak diinginkan?		
		b. Transparan dan tepat waktu		
		Apakah ketika saudara		

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		melakukan pemasaran, pada saat proses jual beli selalu dilakukan tepat waktu atau dilalaikan ?		
3.	Tabligh (komunikasi)	a. Berkomunikasi dengan baik kepada konsumen dan memberikan pengajaran tentang aktivitas ekonomi sesuai ajaran islam		
		Pada saat saudara melakukan pemasaran, apakah saudara berkomunikasi dengan baik serta memberikan pengajaran atau informasi tentang cara pemeliharaan ikan hias yang anda jual?		
		b. Berkomunikasi dengan sabar, argumentative dan persuasive sehingga terjalin hubungan yang baik		
		Bagaimanakah cara saudara berkomunikasi kepada pelanggan agar konsumen tidak jera berlangganan kepada anda ?		
4.	Fathonah (Cerdas)	a. Memiliki pengetahuan yang luas serta berinovasi		
		Bagaimanakah cara saudara dalam melakukan pemasaran agar dapat menarik minat pelanggan ?		

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		<p>b. Mengerti dan memahami apa tugas dan kewajiban</p> <p>Bagaimanakah cara saudara memahami segala tugas dan kewajiban apa saja dalam nilai-nilai yang terkandung dalam pemarkan syariah ?</p>		



Daftar Pertanyaan Peneliti

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
Pertanyaan Tentang Profil Usaha Ikan Hias			
1.	Kapan usaha ikan hias ini mulai di dirikan?	Habibi	“Tiga tahun lalu, dari tahun 2019”
		Patotori	“Tahun 2021 pas selesai masa-masa korona”
		Agus Prasetyo	“saya mulai belajar budidaya ikan hias dari tahun 2018”
		Jusman	“Lumayan lama mi dari 2018”
		Addin	“Sudah jalan 4 tahun dimulai dari sebelum covid 2019”
2.	Apakah alasan bapak/ibu memulai usaha ikan hias ini? Apakah usaha ini sebagai pekerjaan utama?	Habibi	“Saya mulai usaha ini sebenarnya dari coba-coba saja karena hobi juga toh, jadi selama saya budidaya ikan selalu saya coba- coba kawin silangkan ikan biar dapat lagi warna baru, corak baru jadi orang juga yang datang lihat-lihat malah berminat beli ikan hias di kita karena ada corak yang tidak pasaran, seperti ikan cupang kemarin alhamdulillah banyak yang beli.” “ kalau pekerjaan bukan pekerjaan utama karena saya masih karyawan di lippo, jadi yang ini sampingan “
		Patotori	“Awal mulanya karena koleksi-koleksi saja, makin kesana eh malah tambah tertarik jadi sering mi pesan-pesan ikan dari luar kendari toh eh jadi takalla mi jadikan saja usaha, karena lumayan juga hasilnya” “ iye ini pekerjaan utama mi dengan usaha sembako juga”
		Agus Prasetyo	“Awal mulai usaha Tahun 2018 saya masih pesan ikan dari luar untuk saya jual kembali, tapi setelah berjalan setahun saya coba budidaya sendiri untuk beberapa jenis ikan yang mudah dibudidaya, dan ternyata modal pokok bulanan yang saya keluarkan jauh lebih

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			<p>sedikit dari pada kalo pesan ikan dari luar. Nah mulai dari situ saya mulai sampai sekarang yah seperti ini”</p> <p>“ kalau dari pendapatan termasuk pendapatan utama juga, tapi kalau pekerjaan saya jual siomay keliling ke sekolah sekolah “</p>
		Jusman	<p>“Usaha saya ini mulanya dari pelihara-pelihara saja ikan hias yang biasa itu di jual di jalanan, lama-lama juga karena seringmi beli-beli ikan saya beikan mi aquarium besar jadi kalau ada datang teman biasa yang lihat-lihat malah jadi ingin juga beli, dari pada dia beli di tempat lain yah mending sama saya mi saja, mulai dari situ saya menyetok terusmi di rumah sampai betul-betul serius bikin lapak”</p> <p>“ Awalnya bukan pekerjaan utama karena dulu saya kerja jadi karyawan, sudah mulai jalan usaha saya beranikan lepas pekerjaanku baru fokus di usaha ini karena memang berpeluang”</p>
		Addin	<p>“Saya mulai usaha ini awalnya karena hobi, karena semakin tertarik sama ikan hias jadi saya pelajari juga cara-cara pemeliharaannya yang baik sampe bagaimana cara membudidaya, dari situ saya ikut masuk dalam komunitas ikan hias yang ada di Kendari baru mulai mi belajar buka usaha ikan hias, dan ternyata penghasilnya lumayan dengan modal yang tidak terlalu tinggi ji.”</p> <p>“ masih pekerjaan sampingan sebenarnya ini karena saya masih kuliah “</p>
3.	Apa saja yang	Habibi	“Kalau yang saya lagi budidayakan

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
	ditawarkan dalam usaha ikan hias ini?		ini ikan hias jenis guppy sama molly, jadi yang itu dulu yang lagi dijual sekarang, sama pakan hidup juga kayak jentik nyamuk, yah biar sapatau ada orang datang beli ikan sekalian mi juga sapa tau mau beli pakan hidup karena lebih bagus itu ikan hias dikasih makan pakan hidup dari pada pelet, jadi double untungnya toh”
		Patotori	“Dilapak saya ini kebanyakan ikan predator (channa, arwana, lohan, oscar, piranha) terus saya sediakan juga perlengkapan aquarium, makanan ikan dan obat ikan, biar orang lebih tertarik belanja di sini karena lengkapmi, tidak usah lagi keliling cari peralatan ikan hias. Jadi keuntunganku bukan hanya dari penjualan ikan hias”
		Agus Prasetyo	“Sekarang yang ada itu ikan cupang, molly melati, guppy, platinum red, black golden sama ikan koki”
		Jusman	“Yang saya jual sekarang ikan jenis koi, koki, manfish, lemon, sumatera dll yang jenis-jenis standar, ada juga itu saya jual tempat pelihara ikan seperti aquarium kecil ada yang dari kaca ada juga yang dari mika sama hiasan-hiasan aquarium juga biar datang orang beli sekalian mi kita tawarkan juga dengan tempat peliharanya ikan toh, biar orang juga gampang nah kita juga dapat untung lain”
		Addin	“Saya jual ikan cupang sama guppy kalo yang untuk saya budidaya, tapi selain ikan yang saya budidaya, ada juga saya sediakan jenis ikan lain tapi sesuai tren yang ada di kalangannya peminat ikan hias karena saya rasa peluang

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			keuntungannya besar dari pada hanya kita tawarkan saja yang kita budidayakan, supaya juga tidak kalah saing sama yang lain”
Pertanyaan Tentang Cara Memperoleh Bibit Ikan Hias			
1.	Darimana dan bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan bibit tersebut untuk di budidayakan/ jual? bagaimana dengan budidayanya?	<p data-bbox="577 624 654 659">Habibi</p> <p data-bbox="577 994 654 1030">Patotori</p> <p data-bbox="538 1312 692 1347">Agus Prasetyo</p> <p data-bbox="577 1524 654 1559">Jusman</p>	<p data-bbox="722 398 1117 518">“Biasanya pesan sama kakak yang di Makassar baru dikirimkan ke Kendari pas awal mulai budidaya, sekarang tidak memesanmi”</p> <p data-bbox="722 518 1117 883">“Proses budidayanya gampang ji, karena itu tadi hanya butuh perlengkapan seadanya saja, pertama kita siapkan dulu wadahnya, terus pilih indukan yang sudah full telur dan siap dipijah, pakan alami juga gampang ji di dapat kayak kutu air, jentik nyamuk. Kalua agak besar mi sudah bisa makan pellet, sisanya tinggal perawatan saja kayak rutin ganti air”</p> <p data-bbox="722 883 1117 977">“Dari Jawa Barat sama di Makassar. Tapi dari Makassar itu mereka ambilnya dari Jawa ji juga”</p> <p data-bbox="722 977 1117 1130">“ Kalau budidaya saya pakai aquarium, termasuk mudah karena di baruga ini masih banyak pakan alami ikan hias, asal indukan sudah betul betul siap mi dikawinkan “</p> <p data-bbox="722 1130 1117 1224">“Pertama kali coba membudidaya saya beli indukan sekalian buat koleksi dari sodara di Jawa Timur”</p> <p data-bbox="722 1224 1117 1524">“ budidayanya mudah, ada beberapa ikan yang memang harus kita pijahkan ada juga yang dibiarkan saja gabung semua satu kolam, kalau yang sengaja dipijahkan seperti ikan cupang, kalua kayak guppy molly dibiarkan saja di kolam jadi nanti tiap minggu saya cek lagi kalau ada anaknya baru saya pisahkan”</p> <p data-bbox="722 1524 1117 1554">“Saya beli partai langsung di</p>

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Addin	<p>pembudidaya ikan hias di Kendari”</p> <p>“Saya beli partai langsung dari Blitar lewat online”</p> <p>“ ikan hias ini gampang ji budidayanya asal kita paham langkah nya berurutan, saya pertama kali budidaya itu ikan cupang caranya saya lihat di video tutorial banyak di sosmed”</p>
2.	Berapa jangka waktu bapak/ibu dalam pembudidayaan dan mengambil persediaan bibit ikan hias kembali?	Habibi	“Tiga bulan biasa, karena tiga bulan pi juga baru bisa panen.”
		Patotori	“ Kalau ambil persediaan lagi, saya pesan 1-2 kali dalam sebulan”
		Agus Prasetyo	“Saya membibit tiap bulan, jadi panennya juga tiap bulan”
		Jusman	“ Tiap minggu sekali saya beli lagi tergantung jenis ikan apa yang sudah mulai habis”
		Addin	“ Jangkanya tiap bulan sekali”
Pertanyaan Tentang Sumber Modal			
1.	Berapa modal awal ketika memulai usaha ikan hias dan bagaimana lahan untuk memulai usaha?	Habibi	<p>“Modal awalnya pernah total 1 jutaan, kerena saya pakai barang-barang sederhana kayak kolam pembesaran ikan saya pakai kulkas bekas, waktu pemijahan juga saya hanya pakai ember cat bekas”</p> <p>“ Tempatnya di pekarangan rumah sini saya jejer itu ember cat sama kulkas, alhamdulillah sekarang sudah berkembang jadi saya bikin kolam kolam kecil di depan rumah”</p>
		Patotori	<p>“ Kemarin saya pakai 2 juta lebih untuk modal awal”</p> <p>“ Kalau lahan yah seperti ini, saya gabung dengan usaha sembako yang sudah lebih dulu ada, karena wadahnya kan bias disusun pakai rak kayak aquarium ini”</p>
		Agus Prasetyo	“Waktu awal mulai kan tidak langsung ada kolam beton begini, modal awal dulu masih kecil saya

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			<p>beli 10 pasang itu 500 ribu, itu ikan nya to' kalau sama wadah, makanan dll sampai sekitar 1 juta totalnya, wadahnya juga dulu saya beli baskom sama ember plastik”</p> <p>“ Untuk tempat budidaya pertama di samping rumah sini sebelum ada kolam, nda luas karena hanya pakai baskom dengan ember”</p>
		Jusman	<p>“Saya itu pakai modal awalnya 2 juta sudah semuanya mi termasuk aquariumnya”</p> <p>“ pernah sebelum ada lapak ini, saya mulai di rumah karena masih bisnis sampingan waktu itu “</p>
		Addin	<p>“Modal awal yang saya pakai itu 1 juta setengah, saya beli box plastik yang dalam kulkas bekas itu sama penjual rongsokan di pasar baruga, gallon bekas juga saya keliling beli di depot depot air minum isi ulang baru saya potong terus tambal yang bocor ”</p> <p>“ Kebetulan ada sisa tanah empat meter di belakang ini, disini saya budidaya dari awal mulai sampai sekarang, ember sama gallon bekas kan bisa ji disusun, kalau di depan kan ada rak untuk display ikan “</p>
2.	Darimana sumber modal ketika memulai usaha ikan hias ?	Habibi	“Dari gaji ku di tempat kerja”
		Patotori	“ Dari tabungan usaha yang lain”
		Agus Prasetyo	“Modal nya dari sodara saya”
		Jusman	“ Dari uang simpananku saya pakai”
		Addin	“ Modal awal saya itu dibantu orang tua”
3.	Berapa biaya tetap yang dikeluarkan pembudidaya/ penjual dalam usaha ikan hias?	Habibi	“Kalau biaya tetapnya itu 100 ribu per bulan untuk makanan ikan sudah masukmi maknan pangan hidup sama pelet”
		Patotori	“Kalau biaya tetapnya itu 2 jutaan per bulan karena memesan ulang lagi”

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Agus Prasetyo	“Biaya tetap 200 per bulan untuk pakan nya to’ ”
		Jusman	“ Kalau sekarang biaya tetap per bulan itu 2 juta”
		Addin	“200 ribu biaya tetapnya per bulan sama listriknya mi juga itu”
Pertanyaan Tentang Pendapatan dan peningkatan usaha			
1.	Berapa pendapatan bulanan usaha ikan hias ini?	Habibi	“Tidak menentu sebenarnya, hanya biasanya kurang lebih 3 jutaan, paling banyak mi 4 juta setengah”
		Patotori	“Pendapatan kotornya semua 4 juta-6 juta an, untuk pendapatan bersihnya 3 juta- sampai 4 juta, tergantung modal bulanan juga”
		Agus Prasetyo	“kalau pendapatan perbulan ada kayaknya sampai 3 juta sampai 4 jutaan”
		Jusman	“Kalau pendapatan saya bisa dapat 3 juta- 3 juta setengah per bulan”
		Addin	“Pendapatanku normalnya kurang lebih 3 juta, bisa sampai 3 juta keatas per bulan kalau lagi rame”
2.	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan ?	Habibi	“Kalau per ekornya tergantung jenis ikan mulai dari 10 ribu- 50 ribu untuk anakan, 50 ribu-250 untuk indukan”
		Patotori	“Tergantung jenis ikannya yang paling murah mulai dari 35 ribu-60 ribu, diatasnya itu dari harga 100 ribu – 1 jutaan per ekor ”
		Agus Prasetyo	“Tergantung jenis sama umur dari 10 ribu- 15 ribu tapi tidak jual satuan, saya jualnya per partai an”
		Jusman	“Dari 15 ribu – 100 ribu per ekor”
		Addin	“Dari 15 ribu ada kalau yang paling mahal itu 500 ribu sesuai jenis ikannya”
3.	Bagaimana peningkatan usaha dari segi permodalan usaha, volume penjualan, jumlah produksi dan kualitas usaha.	Habibi	“ permodalan biasanya tiap bulan kurang lebih 500 ribu sekarang bisa sampai 1 juta, volume penjualan dari 500 ekor perbulan sekarang 800-900 ekor, jumlah produksi dari 500 sekarang sudah sampai seribu,

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			kualitas usaha sekarang sudah ada kolam beton ada rak juga jadi lebih teratur tidak kayak dulu”
		Patotori	“Secara umum sudah pasti meningkat, permodalannya kan dulu pas awal sekitar 1 jutaan perbulan sekarang sudah bisa sampai 3 juta untuk perputaran modalnya sj, volume penjualan yang awalnya 50 an sekarang sampai seratus perbulan, jumlah produksi sesuai dengan volume penjualan, kualitas usaha juga meningkat pernah hanya ada 3 aquarium ikannya juga masih asal ada kalau sekarang alhamdulillah sudah seperti ini”
		Agus Prasetyo	“Meningkat semua dari permodalan, volume penjualan, jumlah produksi, kualitas usaha juga. Tidak mungkin saya bertahan di usaha ikan hias ini kalau tidak ada peningkatan”
		Jusman	“alhamdulillah meningkat dari waktu ke waktu”
		Addin	“Meningkat, sekarang sudah ada rak display di depan ,tempat budidaya juga di belakang sini lebih bagus kalau di bandingkan dari waktu ke waktu”
Pertanyaan Tentang Penjualan			
1.	Bagaimana sistem penjualan bapak/ibu dalam usaha ikan hias?	Habibi	“Sistemnya menjual langsung ji, menjualnya lewat sosmed sama ada memang juga langganan yang ambil partai untuk dijual kembali”
		Patotori	“Sistemnya menjual langsung, saya jual lewat sosial media, kadang juga adaji yang lagsung datang ke sini (lapak)”
		Agus Prasetyo	“Sistemnya lewat pemesanan, saya jualnya lewat agen, jadi tiap bulan

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			memang sudah ada yang ambil ”
		Jusman	“Sistemnya lewat langsung, tiap harisaya bawa ke morosi jadi jual di sana juga, istri yang jaga di sini, sama lewat sosial media juga”
		Addin	“Saya jual langsung lewat online sama rutin lelang tiap 3 hari sekali”
2.	Kemana hasil usaha ikan hias di jual ?	Habibi	“Lebih banyaknya di Kendari ji tapi ada ji juga yang dari luar Kendari, seperti Raha, Bau-bau dll”
		Patotori	“Dijual kebanyakan di Kendari ji, tapi tidak sedikit juga yang pesan dari luar daerah, karena banyak juga pelanggan tetapku, malahan saya pernah kirim channaku ke jogja”
		Agus Prasetyo	“Di kendari, Unaaha sampai kolaka juga ada ”
		Jusman	“Ke Morosi sama di area sini (Baruga) juga”
		Addin	“Ke dalam kota sama luar kota juga biasa”
3.	Bagaimana cara bapak/ibu menentukan harga jual ?	Habibi	“ Dari jenis, kualitas sama ukuran ikannya”
		Patotori	“ Tergantung dari jenis ikan, kualitasnya juga beda-beda sama ukurannya juga”
		Agus Prasetyo	“Tergantung dari jenis sama umur ikan nya”
		Jusman	“yah dilihat dari jenis ikannya, semakin bagus kualitas ikannya yah harganya juga semakin tinggi”
		Addin	“Kalau harganya samaji dengan yang lain tergantung jenis, corak sama ukurannya”
Pertanyaan Tentang Tingkat Persaingan Dan Ancaman Usaha			
1.	Faktor apa yang mempengaruhi produksi hasil budidaya/ penjualan ikan hias?	Habibi	“Cuaca itu yang berpengaruh sekali, sama pakan juga”
		Patotori	“ Cuaca, penyakit pada ikan hias (jamur) sama kalau mati lampu”
		Agus Prasetyo	“ Musim hujan, telur katak sama kebersihan air”
		Jusman	“Penyakit ikan, kebersihan air nya,

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Addin	sama kalau musim hujan karena tidak bisa menjual di luar" "Pakan hidup, cuaca, air biasa juga sakit-sakit ikan"
2.	Bagaimana tingkat persaingan usaha ikan hias di Kecamatan Baruga ?	Habibi	" Tingkat pesaing untuk usaha ikan hias disini masih sangat rendah, malahan kami ini sesama penjual saling dukung, justru karena sedikit sekali penjual ikan di Baruga ini akhirnya konsumen biasa ambil ikan dari luar daerah untuk jenis, ukuran ikan yang tidak tersedia sama kita, kalau ada tempat yang saya tahu; saya arahkan kesitu"
		Patotori	" Untuk pesaing masih sedikit sekali, kayak toko ikan predator saja baru saya yang sediakan khusus, kalau ikan hias jenis umum juga masih hitungan jari di Baruga ini"
		Agus Prasetyo	" penjual ikan hias kurang sekali, untuk reseller yang ambil di saya kebanyakan dari luar Baruga"
		Jusman	" Kalau penjual masih sedikit, malahan kekurangan lagi, penjualnya juga itu itu saja baku kenal semua ji "
		Addin	" pesaingnya masih minim, kita juga biasa sesama penjual saling tanya kalau ada konsumen cari ikan baru tidak ada sama kita, kayak penjual ikan hias air laut itu untuk di baruga belum ada, penjual ikan khusus predator juga baru satu "
3.	Bagaimana strategi bapak/ibu menyasati persaingan antar usaha ikan hias dan mempertahankan peminat ikan hias?	Habibi	"saya sediakan ikan yang kualitasnya bagus biar tidak kalah sama yang lain, kalau untuk pertahankan peminat ikan hias saya sering" sharing pengalaman sama tips" cara pelihara ikan biar peminat ikan tidak jalan sendiri, jadi mereka tidak cepat bosan"
		Patotori	"kalau bersaing yah saya usaha

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			sediakan kebutuhan konsumen yang tidak di semua penjual ada, untuk pertahankan peminat kadang saya kasi giveaway di akun-akun sosmed biar lebih semangat teman-teman yang pelihara ikan"
		Agus Prasetyo	"saya tidak jual sembarang ikan, saya pilih" yang memang layak untuk dijual, jadi konsumen bisa bedakan kualitas ikan ku, kurang lebih begitu cara saya bersaing, nah untuk peminat saya biasa adakan acara kecil"an sekalian bagi pengalaman masing" jadi kita saling rangkul"
		Jusman	"Biasanya kan penjual lain mereka cuma menjual di tempat sj, kalau saya keliling menjual di tempat" ramai sekalian saya kestau mi lokasiku yang di pasar baruga kalau mereka mau cari ikan; begitu cara ku bersaing, kalau untuk pertahankan peminat sa usahakan tidak putus komunikasi dengan mereka, biar mereka update terus sama ikan hias"
		Addin	"Insayaaallah kalau kita bersaing sehat ji, kayak saya biasa kasi bonus untuk yang memang langganan sama untuk yang pembeliannya terbilang banyak, kalau pertahankan peminat Alhamdulillah kita yang di kendari sudah ada komunitas sejak lama jadi kita biasa adakan kontes ikan atau kita adakan expo ikan hias untuk edukasi masyarakat "
4.	Apa saja kendala dan tantangan dalam menjalankan usaha ikan hias?	Habibi	"kendala kayak yang saya sebutkan tadi ada beberapa seperti cuaca yang tidak menentu, pakan hidup juga susah didapat kalau musim hujan karena terbawa air, bagaimana caranya kita atasi ini

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			yang jadi tantangan menurutku"
		Patotori	"Kalau mati lampu, penyakit ikan juga tapi untuk beberapa ada ji solusinya seperti kita siapkan mesin cas untuk kalau mati lampu"
		Agus Prasetyo	"Karena saya budidaya di luar ruangan jadi kendalanya itu biasa ada telur kodok di kolam kan itu bahaya kalau dimakan ikan karena beracun"
		Jusman	"Kendalanya itu mungkin hampir sama ji dengan teman-teman penjual ikan hias yang lain kayak cuaca, penyakit white spot, sama kalau mati lampu"
		Addin	"Jasa pengiriman biasa agak telat datang, apalagi yang dikirim ini kan ikan hidup otomatis tidak bisa terlalu lama di dalam wadah tertutup karena oksigen terbatas "



Daftar Pertanyaan Pemasaran Dalam Perspektif Islam

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
1.	Shiddiq (Benar dan Jujur)	c. Kejujuran dalam ucapan, keyakinan serta perbuatan Bagaimanakah cara saudara melakukan pemasaran ikan hias dari segala aktivitas baik dari segi ucapan, keyakinan, serta perbuatan saudara bisa dikatakan dengan jujur?	Habibi	“Karena kita ini buka usaha yang menjual secara langsung kalo ada orang-orang datang beli, wajib kita bicara jujur sudah itumi kuncinya kalau mau dapat pelanggan mo tetap atau tidak”
			Patotori	“Saya menjual di sosial media, yang datang langsung juga untuk beli juga ada, mau yang di sosial media ataupun ketemu langsung harus kita berkata jujur sama pembeli biar kedepannya itu pembeli ada rasa percayanya juga sama kita”
			Agus Prasetyo	“Saya jual partai ini ikan-ikan semua bisa lewat jalur apapun mau sosial media atau datang di tempat ini juga bisa, soal perkataan sama pembeli pastimi kita harus jujur tidak ada orang yang mau berlangganan sama penjual yang pembohong”
			Jusman	“Selama saya jalankan ini usaha mau saya ketemu langsung orang yang beli ataupun tidak

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
				tetap saya biacara apa adanya, harus jujur memang kalau orang menjual sudah itu modal sebenarnya”
			Addin	“Kunci utamanya orang yang punya usaha itu kejujuran, saya jualan secara langsung ini tidak akan pernah saya dapat pelanggan kalau dari saya nya saja tidak jujur kalau menjual”
		b. Tidak melakukan kebohongan/ melebihi-lebihkan produk yang dijual		“Setiap ada orang yang beli ikan yang saya jual saya selalu kasih tau kondisi sebenarnya itu ikan yang saya jual sesuai keadaannya memang”
		Bagaimanakah cara saudara memasarkan ikan hias kepada konsumen agar dapat memberikan informasi sesuai dengan keadaan ikan hias tersebut ?	Habibi	
			Patotori	“Kalau saya menjual selalu saya kasih tau informasi-informasi yang detai mengenai ikan yang mau dibeli”
			Agus Prasetyo	“keadaan ikan yang sebenarnya harus dikasih tau sama pembeli itu hak nya mereka untuk dapat info tentang ikan yang akan dibeli”
			Jusman	“sebelum ada tanda terima penjualan saya selalu itu kasihkan informasi yang sebetulnya tentang apa-apa yang mau dibeli sama pembeli”

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			Addin	“saya selalu kasih info sama pelangganku tentang ikan yang da inginkan karena Semua info-info tentang jenis ikan yang akan dibeli pelanggan itu memang wajib kita kasih tau yang sebetul-betulnya biar pelanggan juga puas belanja”
2.	Amanah (terpercaya)	c. Bertanggung jawab Bagaimanakah cara saudara ketika terjadinya transaksi jual beli baik itu secara langsung maupun tidak (online), saudara dapat bertanggung jawab atas segala hal yang terjadi atas produk yang tidak diinginkan?	Habibi Patotori Agus Prasetyo Jusman Addin	“Kalau saya menjual online baru ikannya mati karena kelalaianku dalam hal packingan saya selalu kasih ganti rugi sesuai dengan kesepakatan saat transaksi, saya kirim ulang lagi” “Biasanya saya kasih kembali uangnya kalau memang ada kerugian yang didapatkan dari penjualanku” “Menjual online itu memang rada-rada susah, tapi biasanya kalau ada ji garansi sesuai syarat dengan kesepakatan awal” “Saya menjual kalau ada orang komplain baru memang itu terbukti salah ku saya pasti tanggung jawab” “Selama saya

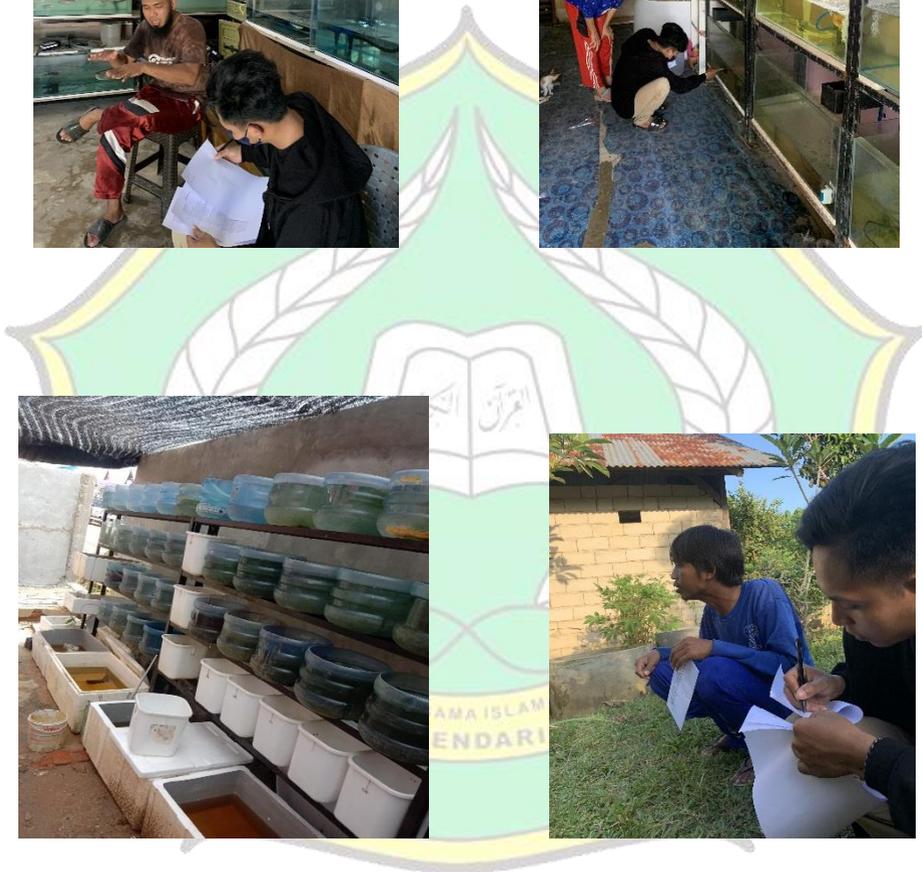
NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
				menjual ikan kalau ada pembeli yang merasa rugi dan lain-lain saya pasti tanggung jawab ji dengan sayaarat ada bukti nyatanya”
		d. Transparan dan tepat waktu Apakah ketika saudara melakukan pemasaran, pada saat proses jual beli selalu dilakukan tepat waktu atau dilalaikan ?	Habibi	“Namanya juga kita ini penjual pembeli itu adalah raja, jadi harus kita layani tepat waktu kalau mau datang membeli”
			Patotori	“Selalu saya layani tepat waktu kalau ada yang datang belanja”
			Agus Prasetyo	“Tidak bisa itu pembeli mau dilalaikan harus segera kita layani kalau pembeli datang, saya selama menjual tidak pernah mau melalaikan tugasku untuk layani pembeli”
			Jusman	“Saya selalu layani pembeliku kalau datang mau belanja”
			Addin	“Alhamdulillah selama ini saya tidak pernah ji lalaikan pembeliku, selalu saya layani tepat waktu kalau dia datang maupun hanya sekedar bertanya-tanya saja”
3.	Tabligh (komunikasi)	a. Berkomunikasi dengan baik kepada konsumen dan memberikan pengajaran tentang	Habibi	“Kalau datang pembeli saya selalu berkomunikasi dengan baik, tukar pengalaman pelihara

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		<p>aktivitas ekonomi sesuai ajaran islam</p> <p>Pada saat saudara melakukan pemasaran, apakah saudara berkomunikasi dengan baik serta memberikan pengajaran atau informasi tentang cara pemeliharaan ikan hias yang anda jual?</p>		<p>ikan, saling beri informasi juga tentang ikan hias”</p>
			Patotori	<p>“Iyaa.. kalau soal pemberian info, tukar pengalaman itu pasti ada setiap ada pembeli yang datang”</p>
			Agus Prasetyo	<p>“Pembeliku itu kalau datang pasti duduk-duduk dulu cerita-cerita tentang ikan mau cara peliharaanya,jenis nya ka jadi memang itu juga salah satu kuncinya harus bagus komunikasi ta sama pembeli”</p>
			Jusman	<p>“Komunikasi yang baik itu harus ada antara penjual dan pembeli sudah itu yang saya lakukan selama berjualan”</p>
			Addin	<p>“Bagi informasi tentang ikan hias sama pembeli itu pastimi saya lakukan kalau ada datang pembeliku, karena biasa juga ada hal-hal baru yang saya dapat dari pembeli, jadi bagus komunikasi ta juga”</p>
		d. Berkomunikasi dengan sabar, argumentative dan persuasive sehingga terjalin hubungan yang baik	Habibi	<p>“Sebisa mungkin kalau melayani harus kita sabar sama sopan juga”</p>
			Patotori	<p>“yah harus kita ramah melayani”</p>
			Agus	<p>“Harus sopan, santun</p>

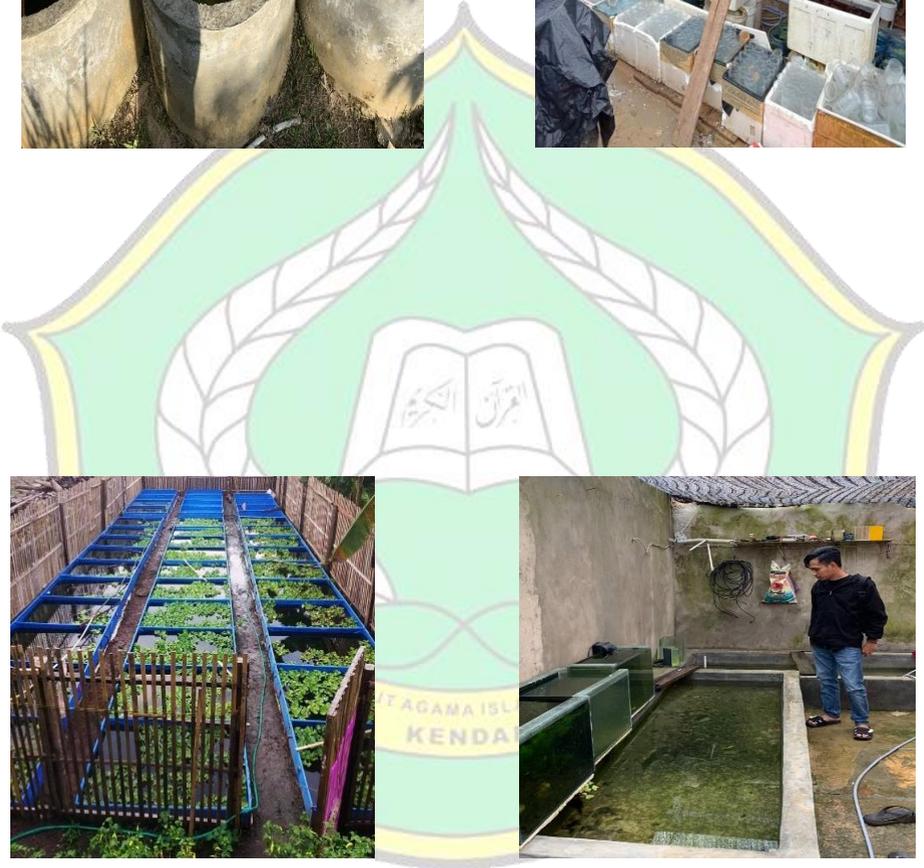
NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Bagaimanakah cara saudara berkomunikasi kepada pelanggan agar konsumen tidak jera berlangganan kepada anda ?	Prasetyo	sabar juga kalau melayani itu biar enak cerita-ceritanya”
			Jusman	“Kalau mau menjalin hubungan baik kita melayani dengan sopan, biar enak hubungan ta sama pembeli”
			Addin	“Sabar sama sopan kalau melayani, jangan mendongkol”
4.	Fathonah (Cerdas)	c. Memiliki pengetahuan yang luas serta berinovasi Bagaimanakah cara saudara dalam melakukan pemasaran agar dapat menarik minat pelanggan ?	Habibi	“Kalau saya biasa orang-orang tertarik datang ke tempat ku karena saya budidaya baru saya kawin silangkan ikna cupang, jadi ada terus warna-warna baru yang tidak pasaran di tempat penjual yang lain”
			Patotori	“Umumnya kalau orang menjualkan memang harus ada juga nilai plusnya biar orang tertarik kalau saya ini saya jual tidak hanya ikan hias saja tapi lengkapmi dengan alat-alat perawatannya juga”
			Agus Prasetyo	“Saya jualan ikan partaian sekalian juga tanaman air”
			Jusman	“Ituji saya sa jual dengan aquarium nya mulai dari yang kecil sampai yang besar”
			Addin	“Biar menarik pelanggan saya biasa

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
				sediakan jenis ikan yang lagi trend di kalangannya orang-orang yang suka ikan hias”
		d. Mengerti dan memahami apa tugas dan kewajiban	Habibi	“Selalu belajar bagaimana caranya menjual yang halal”
		Bagaimanakah cara saudara memahami segala tugas dan kewajiban apa saja dalam nilai-nilai yang terkandung dalam pemasaran syariah ?	Patotori	“Kita terapkan hal-hal yang baik dalam penjualan ta”
			Agus Prasetyo	“Sebisa mungkin melakukan hal yang baik saat berjualan”
			Jusman	“Belajar lebih lagi bagaimana itu menjual dengan baik”
			Addin	“Tidak pernah berhenti belajar tentang penjualan sesuai syariah yang sudah ditentukan Allah SWT”

Dokumentasi







haidir

ORIGINALITY REPORT

23%

SIMILARITY INDEX

22%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.umsu.ac.id Internet Source	3%
2	repository.radenintan.ac.id Internet Source	3%
3	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	2%
4	www.idntimes.com Internet Source	1%
5	edukasi.kompas.com Internet Source	1%
6	kkp.go.id Internet Source	1%
7	repositori.uin-alauddin.ac.id Internet Source	1%
8	digilib.uinsgd.ac.id Internet Source	1%
9	Submitted to UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Student Paper	1%

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Haidirrahman Lasaima
NIM : 16050101044
Tempat Tanggal Lahir : Kendari, 11 Desember 1997
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kendari
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi
Syariah
Alamat : Jl.Poros Kolaka-Kendari Desa Orawa
Kec. Tirawuta Kab. Kendari Prov.
Sulawesi Tenggara
Nomor HP : 0853 3385 7535
Email : haidirkdi001@gmail.com

Data Keluarga

1. Nama Orang Tua

Ayah : Halinuddin Lasaima, S.Ag.,M.Pd

Ibu : Denniasseng Rahim, S.Ag

2. Anak Pertama dari 3 bersaudara (3 laki-laki)

Riwayat Pendidikan

1. SDN 1 Rate-rate : 2003-2009

2. Pondok Modern Darussalam Gontor : 2009-2015

3. IAIN Kendari : 2016-Sekarang

