

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan usaha yang semakin kompetitif, menuntut para pelaku usaha agar mampu berkompetisi dengan pelaku usaha lainya. Persaingan ini tidak hanya terjadi di antara para pelaku usaha dengan skala besar, namun pelaku usaha kecil juga dituntut agar dapat bersaing dengan pelaku usaha lainya karena dianggap cukup representatif dalam memberdayakan ekonomi masyarakat. Berbeda dengan usaha besar yang memiliki kelebihan dalam penguasaan permodalan, teknologi dan sumber daya manusia, usaha kecil selalu dihadapkan dengan permasalahan baik masalah intern dan masalah ekstern.

Permasalahan yang termasuk dalam kategori intern yaitu rendahnya profesionalisme tenaga pengelola usaha kecil, keterbatasan permodalan dan kurangnya dalam akses terhadap perbankan dan pasar, serta kemampuan penguasaan teknologi yang kurang memadai. Sedangkan yang termasuk dalam kategori ekstern adalah iklim usaha yang kurang menguntungkan bagi pengembangan usaha kecil, kurangnya dukungan fasilitas yang memadai, dan masih kurangnya pembinaan dalam bidang manajemen maupun peningkatan kualitas sumber daya manusia.

Kalau dicermati, inti permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha kecil antara lain bersumber pada kondisi kualitas sumber daya manusia yang beradapada usaha kecil yang masih rendah, keterbatasan penguasaan teknologi

dan keterbatasan permodalan.¹ Pelaku usaha tentunya membutuhkan suatu manajemen strategi. Strategi untuk selalu dapat berkompetisi adalah dengan cara memperkuat kapasitas organisasi dan sumber daya manusia yang dimiliki.²

Strategi yang digunakan oleh setiap pelaku usaha tentunya berbeda satu sama lain. Strategi adalah pilihan tentang apa yang ingin dicapai oleh organisasi dimasa depan (arah) dan bagaimana cara mencapai keadaan yang diinginkan tersebut.³ Strategi ini di perlukan untuk melaksanakan program agar selalu berdaya guna untuk mencapai tujuan perusahaan dan tentunya untuk mencapai produktivitas setinggi-tingginya sehingga perusahaan tersebut dapat bertahan dalam persaingan. Salah satu strategi yang strategis untuk digunakan oleh para pelaku usaha kecil adalah melalui konsep mekanisme kerjasama atau keterkaitan dengan perusahaan besar dalam bentuk pola kemitraan usaha.

Kemitraan merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.⁴ Dengan demikian kemitraan merupakan jalinan kerjasama dari dua pelaku usaha atau lebih yang saling menguntungkan. Melalui kemitraan dengan perusahaan besar atau menengah, diharapkan pelaku usaha kecil mendapat bimbingan dari mitranya tersebut sehingga mampu mengembangkan usahanya

¹ Mohammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha : Konsepsi dan Strategi*, (Jakarta : PT. Pustaka Sinar Harapan, 2000), hlm. 39

² Sudarmanto, *Kinerja dan Pengembang Kompetensi SDM*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 1

³ Tedjo Tripomo, dan Udan, *Manajemen Strategi*, (Bandung : Rekayasa Sains Bandung, 2005), hlm. 18

⁴ Mohammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha...*, hlm. 43

dan dapat menjadi mitra yang handal dalam meraih keuntungan dan dapat meningkatkan perekonomiannya. Dengan kata lain pihak-pihak yang bermitra saling membantu satu sama lain dalam mencapai tujuan bermitra, meningkatkan perekonomian tanpa saling mengeksploitasi satu sama lain. Pada dasarnya maksud dan tujuan dari kemitraan adalah “*win-win solution partnership*”. Kesadaran dan saling menguntungkan tidak berarti para partisipan dalam kemitraan tersebut harus memiliki kemampuan dan kekuatan yang sama, tetapi yang lebih dipentingkan adalah adanya posisi tawar yang setara berdasarkan peran masing-masing.⁵

Salah satu usaha yang menggunakan strategi kemitraan adalah usaha dibidang perunggasan atau peternakan. Pola kemitraan yang sering digunakan yaitu pola inti plasma di mana perusahaan sebagai inti yang mengembangkan usaha kecil (peternak) sebagai plasmanya. Selain itu ada pula pola sub kontrak di mana usaha kecil (peternak) memproduksi komponen yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan penanggung jawab usaha besar. Selanjutnya pola dagang umum di mana pola kemitraan ini memerlukan struktur pendanaan yang kuat dari pihak yang bermitra, baik mitra usaha besar maupun perusahaan mitra usaha kecil membiayai sendiri-sendiri dari kegiatan usahanya karena sifat dari kemitraan ini pada dasarnya adalah hubungan membeli dan menjual terhadap produk yang dimitrakan. Terakhir pola keagenan yang merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan di mana usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa dari usaha menengah atau usaha besar sebagai mitranya.⁶

⁵ Mohammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha...*, hlm. 62-63

⁶ Mohammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha...*, hlm. 76

Kemitraan yang terjadi antara pihak perusahaan dengan peternak dapat juga meningkatkan perekonomian peternak. Hal ini di karenakan peternak yang semula tidak dapat mengembangkan usahanya, dengan melakukan kemitraan mereka mendapat bantuan permodalan seperti pakan, berupa pakan, obat-obatan maupun vaksin yang dibutuhkan oleh peternakannya. Meskipun demikian, penentuan harga sepihak sering kali merugikan peternak yang bermitra. Dalam Fiqih Muamalah sendiri telah dijelaskan mengenai kerja sama atau kemitraan. Kerjasama dalam Islam merupakan suatu bentuk saling tolong menolong terhadap sesama yang disuruh dalam agama Islam selama kerja sama itu tidak dalam bentuk dosa dan permusuhan.⁷

Hal ini seperti firman Allah dalam al-Qur'an surah al-Maidah ayat 2,

Artinya :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أُمِينَ الْبَيْتِ
 الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ
 عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا
 اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ - ٢

“wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qala'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan)

⁷ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 239

kebijaksanaan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya”.

di sini adalah kerja sama dalam mendapatkan keuntungan sehingga terlebih dahulu harus ada akad atau perjanjian baik secara formal dengan ijab dan qabul maupun dengan cara lain yang menunjukkan bahwa kedua belah pihak telah melakukan kerja sama secara relasama rela. Untuk sahnya kerjasama, kedua belah pihak harus memenuhi syarat untuk melakukan akad atau perjanjian kerjasama yaitu dewasa dalam arti mempunyai kemampuan untuk bertindak dan sehat akalannya, serta atas dasar kehendak sendiri tanpa paksaan dari pihak manapun.⁸

Kerjasama dalam bidang ekonomi merupakan salah satu nilai instrument dalam sistem Fiqih Muamalah yang mengandung beberapa nilai dasar Fiqih Muamalah. Nilai dasar yang pertama yaitu nilai dasar kepemilikan, Pemilikan bukanlah penguasaan mutlak atas sumber-sumber ekonomi, tetapi kemampuan untuk memanfaatkannya. Kedua nilai dasar keseimbangan, keseimbangan merupakan nilai dasar yang mempengaruhi berbagai aspek tingkah laku ekonomi seorang muslim bukan hanya antara kepentingan dunia dan kepentingan akhirat dalam ekonomi, namun keseimbangan antara kepentingan perorangan dan kepentingan umum, di samping itu juga harus di pelihara keseimbangan antara hak dan kewajiban. Yang ketiga adalah nilai dasar keadilan, keadilan juga berarti kebijaksanaan mengalokasikan sejumlah hasil kegiatan ekonomi tertentu bagi orang yang

⁸*Ibid.*, hlm. 242

tidak mampu memasuki kegiatan ekonomi tertentu bagi orang yang tidak mampu memasuki pasar.⁹

Dalam kemitraan pasti ada objek yang di mitrakan. Apabila objeknya berupa benda atau barang maka syarat benda yang di mitrakan sama dengan syarat benda atau barang dalam jual beli dalam Islam. Dalam pandangan Islam, jual beli adalah pertukaran harta tertentu dengan harta lain berdasarkan keridhaan antar keduanya atau dengan kata lain memindahkan hak milik dengan hak milik lain berdasarkan persetujuan dan perhitungan materi.¹⁰

Barang yang diperjual belikan, memiliki beberapa persyaratan antara lain: barang itu ada ketika transaksi (akad), atau barang itu tidak ada ketika akad tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu, barang itu dimanfaatkan atau bermanfaat bagi manusia, barang itu telah dimiliki, artinya barang yang belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjualbelikan, dan barang itu dapat diserahkan ketika akad berlangsung atau pada waktu lain yang disepakati bersama ketika akad berlangsung (seperti jual beli salam).¹¹

Harga (uang) yang digunakan untuk pembayaran harus memenuhi persyaratan antara lain harga yang disepakati kedua pihak (pembeli dan penjual) harus jelas jumlah nominalnya, harga boleh diserahkan ketika akad, baik dengan uang tunai maupun cek atau kartu kredit, jika harga barang dibayar kemudian (utang), waktu pembayarannya harus jelas dan jika jual beli itu dilakukan dengan cara barter (tukar menukar sesama barang), kalau

⁹ Bambang Widjajanta, Aristanti Widyaningsih, *Mengasah Kemampuan Ekonomi*, (Bandung: Citra Praya, 2007), hlm. 16-17

¹⁰ Alil Muhammad, *Fikih*, (Bandung: Grafindo Media Pratama, 2008), hlm. 26

¹¹ *Ibid.*, hlm. 68-69

barangnya sejenis maka nilai harga, kuantitas, dan kualitas harus sama, tetapi jika barangnya tidak sejenis maka nilai harga, kualitas, dan kuantitas boleh berbeda.¹²

Peternak Ayam merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang peternakan yang saat ini telah berkembang pesat bahkan dapat dikatakan cukup sukses dalam menjalankan usahanya. Usaha yang dikelola oleh bapak yani ini beralamat di desa Bulukandang kecamatan Prigen Kabupaten Pasuruan memiliki jumlah karyawan kurang lebih 7 orang.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai strategi kemitraan untuk meningkatkan perekonomian peternak apabila dihubungkan dengan Fiqih Muamalah, dengan judul **“Analisis Strategi Kemitraan untuk Meningkatkan Perekonomian Peternak Ayam Petelur dalam Perspektif Fiqih Muamalah (Studi pada Usaha Peternak Ayam Bulukandang Pasuruan)”**.

B. Rumusan Masalah

Adapun fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pola kemitraan Usaha Peternak Ayam Bulukandang Pasuruan dalam meningkatkan perekonomian peternak ayam Petelur ?
2. Bagaimana pola kemitraan Usaha Peternak Ayam Bulukandang Pasuruan dalam perspektif Fiqih Muamalah ?

¹²*Ibid.*, hlm. 69

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui pola kemitraan yang diterapkan oleh Usaha Peternak Ayam Bulukandang Pasuruan dalam meningkatkan perekonomian peternak ayam.
2. Untuk Mengetahui pola kemitraan yang diterapkan oleh Usaha Peternak Ayam Bulukandang Pasuruan dalam perspektif Fiqih Muamalah.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Secara teoritis, kajian ini akan memberikan kontribusi pengetahuan bahwa manajemen strategi dan peningkatan perekonomian merupakan dua faktor yang sangat penting dalam aspek penerapan kemitraan dalam sebuah organisasi atau perusahaan, salah satunya dengan melakukan kemitraan peternak ayam dengan tujuan untuk meningkatkan perekonomian serta mengedepankan kerjasama dan saling tolong menolong sesuai dengan Fiqih Muamalah.

2. Manfaat praktis

a. Bagi perusahaan

- 1) Sebagai media untuk menjalin hubungan kerja dengan lembaga pendidikan.
- 2) Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan bahan evaluasi bagi penerapan kemitraan yang dilakukan oleh perusahaan.

b. Bagi peternak

Dapat memberikan pengetahuan di bidang kemitraan sehingga dapat menjadi bekal bagi para peternak untuk mengembangkan usahanya melalui kemitraan dengan perusahaan besar sesuai dengan prosedur dan sesuai dengan syariat.

c. Bagi Peneliti

- 1) Meningkatkan pengetahuan tentang Fiqih Muamalah tentang polakemitraan.
- 2) Sebagai tugas akhir persyaratan dalam menempuh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Yudharta Pasuruan.

d. Bagi Akademis

- 1) Sebagai sumbangan pembendaharaan keputakaan di Universitas Yudharta Pasuruan dalam bidang Manajemen Strategi.

Sebagai sarana memperluas jaringan kerja sama dengan perusahaan dan lembaga lain yang terkait.