

KASUS-KASUS BISNIS SYARIAH SERI 3

Penyunting:

- Priyonggo Suseno
- Hendy Mustiko Aji
- Heri Sudarsono
- Muamar Nur Kholid

Kasus-kasus
Bisnis Syariah
Seri 3

Editor:

Priyonggo Suseno
Heri Sudarsono
Hendy Mustiko Aji
Muamar Nur Kholid



Pusat Pengkajian dan Pengembangan
Ekonomi Islam (P3EI) Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

KASUS-KASUS BISNIS SYARIAH SERI 3

Oleh:
Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

Editor:

Priyonggo Suseno

Heri Sudarsono

Hendy Mustiko Aji

Muamar Nur Kholid

Hak cipta © 2021, pada penulis

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku dalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari Penulis dan atau Penerbit

Edisi Pertama

Cetakan Pertama, Desember 2021

Hak Penerbitan pada P3EI FBE UII Yogyakarta

Penerbit:



Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam
Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia
Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283
Telp (0274) 881546 ext. 1203, Fax. (0274) 882589
www.p3ei.uii.ac.id

ISBN: 978-623-94647-2-1

DAFTAR ISI

Sambutan _____	iii
Kata Pengantar _____	iv
Daftar Isi _____	v
Profil Penulis _____	viii

Bank Syariah Unisia: Strategi Menjaga Kinerja Komersial dan Kepatuhan Syariah di Masa Pandemi Covid-19 _____	1
<i>Rifqi Muhammad</i>	
<i>Khabib Soleh</i>	

Eastparc Hotel Yogyakarta: Menghadapi Pandemi dengan Strategi Syar'i _____	23
<i>Hendy Mustiko Aji</i>	
<i>Shofiya Yusri Salma</i>	

Kepemimpinan dan Pengelolaan SDM: Penguatan Pelayanan di RSIA Pala Raya _____	45
<i>Andriyastuti Suratman</i>	
<i>Rina Mulyati</i>	
<i>Satrio Adhi Imam Mustaqim</i>	

Strategi Menyerang dan Bertahan Delapan Creative Sebelum Sampai Semasa Pandemi untuk Keberlangsungan Usaha _____	66
<i>Handrio Adhi Pradana</i>	
<i>Agung Setiawan Nur Hidayat</i>	
<i>Arraafi Damara Subchi</i>	
<i>Indri Yani Agustin</i>	

Hotel Desa Puri Syariah: Mempertahankan Layanan Berbasis Syariah dan Melakukan Strategi Bertahan pada Kondisi Tidak Normal _____	89
<i>Yuni Nustini</i>	
<i>Evi Grediani</i>	

Bertahan di Tengah Pandemi ala Zulindo Tour & Travel _____	116
<i>Yunice Karina Tumewang</i>	
<i>Sintia Dewi Nur Ajizah</i>	

Bertahan di Masa Pandemi: Rumah Potong Ayam (RPA) Abadi Broiler	129
<i>Sumadi</i> <i>Riyana Putri</i> <i>Sri Sari Utami</i>	
CV Indokarya Persada: Merugi di Masa Pandemi, Haruskah Bisnis Diakhiri?	145
<i>Tatik</i> <i>Selfira Salsabila</i> <i>Tri Ichsanudin</i> <i>Nurul Izzati</i>	
Pesona Sociopreneur dari Bisnis Kecantikan Dr. Ferihana Cosmetics	165
<i>Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati</i> <i>Mustika Noor Mifrahi</i> <i>Rahayu Lestari</i>	
Strategi Bertahan Kain Lukis Nasrafa: UKM yang Berlaga di Masa Pandemi Covid-19	183
<i>Majang Palupi</i> <i>Avonzora Bintang Perwira</i> <i>Yani Mardiyanto</i> <i>Fereshti Nurdiana Dihan</i>	
Teaching Notes	
<i>Bank Syariah Unisia: Strategi Menjaga Kinerja Komersial dan Kepatuhan Syariah di Masa Pandemi Covid-19</i>	197
<i>Eastparc Hotel Yogyakarta: Menghadapi Pandemi dengan Strategi Syar'i</i>	207
<i>Kepemimpinan dan Pengelolaan SDM: Penguatan Pelayanan di RSIA Pala Raya</i>	215
<i>Strategi Menyerang dan Bertahan Delapan Creative Sebelum Sampai Semasa Pandemi untuk Keberlangsungan Usaha</i>	224
<i>Hotel Desa Puri Syariah: Mempertahankan Layanan Berbasis Syariah dan Melakukan Strategi Bertahan Pada Kondisi Tidak Normal</i>	230
<i>Bertahan di Tengah Pandemi ala Zulindo Tour & Travel</i>	235

<i>Bertahan Di Masa Pandemi: Rumah Potong Ayam (RPA) Abadi Broiler</i> _____	240
<i>CV Indokarya Persada: Merugi Di Masa Pandemi, Haruskah Bisnis Diakhiri?</i> _____	248
<i>Pesona Sociopreneur dari Bisnis Kecantikan Dr. Ferihana Cosmetics</i> ____	254
<i>Strategi Bertahan Kain Lukis Nasrafa: UKM Yang Berlaga di Masa Pandemi Covid-19</i> _____	258

Bertahan Di Masa Pandemi: Rumah Potong Ayam (RPA) Abbadi Broiler

Sumadi*
Riyana Putri
Sri Sari Utami

*email: sumadi@uii.ac.id

PENDAHULUAN

Kabut tipis dan udara dingin menyambut datangnya pagi di penghujung Juli 2021. Hari-hari di tahun 2020 dan 2021 akan menjadi hari-hari yang tak terlupakan bagi sejarah perjalanan bisnis RPA Abbadi Broiler. Tak pernah ada yang menyangka bahwa penduduk dunia akan diuji Sang Pencipta dengan menyebarnya Pandemi Covid-19. Penambahan kasus positif Covid-19 di Indonesia masih terus meningkat dan berpengaruh terhadap berbagai sektor di Indonesia, termasuk sektor perekonomian. Seperti biasanya, sejak pertengahan malam sampai dini hari, RPA Abbadi Broiler sudah mulai sibuk. Di saat orang lain terlelap, para pegawai di RPA tengah mempersiapkan ayam yang akan disembelih hari itu. Persiapan pemotongan ayam dimulai malam hari supaya kualitas tetap segar, dan siap didistribusikan di pagi harinya. Subiyantoro, pemilik RPA Abbadi Broiler terlihat sedang sibuk memberi pengarahan pegawainya. Secarik kertas berisi invoice pemesanan daging ayam ia serahkan pada bagian produksi untuk mengatur penyediaan daging ayam segar.

"Ini daftar pesanan hari ini ya", ucap Subiyantoro kepada karyawannya.
"Baik Pak, segera disiapkan", jawab karyawannya dengan lantang.

"Bismillah, walaupun permintaan konsumen menurun, syukur allhamdulillah kita bisa tetap bekerja biar dapur tetap ngebul" lanjut Subiyantoro.

"Iya pak, kami sangat bersyukur masih bisa bekerja dan tidak ada pengurangan karyawan", karyawannya kemudian berjalan menuju tempat produksi.

Subiyantoro berusaha menyembunyikan raut kegelisahan-kegelisahan yang sedang dirasakannya. Seperti yang diketahui, sektor peternakan dari hulu ke hilir mengalami gejolak karena adanya perubahan pola belanja dan konsumsi di masyarakat. Sektor usaha RPA juga berada dalam kategori usaha yang sensitif terhadap perubahan faktor ekonomi maupun sosial. Meskipun demikian, di sisi lain usaha ini dianggap sebagai usaha uang menjanjikan karena tidak harus menanggung resiko dalam pemeliharaan ayam potong. Tata, sang anak bungsu melempar senyum pada sang ayah *"Kita pasti bisa melalui ini dengan baik Pak, karena Allah subhanahu wata'ala tidak akan menguji umatnya di luar kemampuannya"* ucap Tata. Sorot mata penuh harapan dari sang anak memberi energi baru bagi Subiyantoro. *"Papa, Tata mau menyerahkan laporan keuangan bulan ini"* lanjut Tata seraya mendorong badan sang ayah agar masuk ke dalam kantor.

Dilematis memang, ketika kecukupan ekonomi, pemenuhan gizi dan kesehatan saling berdampingan dalam kondisi ketidakpastian. Saat ini masyarakat Indonesia berfokus untuk menjaga keselamatan diri dari virus yang tak kasat mata namun sangat berbahaya. Berbagai aktivitas tidak berjalan normal sebagaimana mestinya, begitu juga dengan aktivitas perdagangan. Daya beli masyarakat yang rendah menyebabkan permintaan terhadap daging ayam terus menurun di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya. Kondisi ini turut berdampak terhadap menurunnya jumlah permintaan daging ayam dari rumah potong ayam yang dikelola Subiyantoro. Demi keamanan dan upaya pencegahan penularan Covid-19, Pemerintah menetapkan Aturan pembatasan PPKM tersebut tertuang dalam Instruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 01 Tahun 2021 tentang Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan untuk Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan untuk Pengendalian Penyebaran Covid-19. Banyak acara-acara yang harus batal diselenggarakan, rumah makan tutup, bahkan beberapa usaha harus gulung tikar sebagai imbas dari dikeluarkannya peraturan tersebut.

Tak ada yang tahu pasti kapan Pandemi akan berakhir. Lalu, bagaimana nasib RPA Abbadi Broiler? Subiyantoro berusaha mengerahkan segala daya dan upaya agar RPA Abbadi Broiler tetap berjaya, pegawainya tidak merasakan telat menerima gaji dan kebutuhan konsumen dapat terpenuhi. Sementara itu, RPA juga harus bersiap menghadapi berbagai tantangan-tantangan lain seperti kendala dalam kerjasama dengan pedagang pengepul dan juga pemenuhan regulasi dari pemerintah salah satunya sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI).

GAMBARAN UMUM USAHA

Profil RPA Abbadi Broiler

Hampan sawah yang membentang di desa Sipetek, Banyurejo bagai permadani hijau yang menyegarkan mata. Tanaman-tanaman menghasilkan oksigen gratis bagi makhluk hidup lainnya. Tampak bangunan RPA Abbadi Broiler berada diantara bangunan-bangunan lain. Biasanya sejak malam hingga dini hari, RPA sudah sibuk dengan hiruk pikuk dengan berbagai aktivitas. RPA Abbadi Broiler, adalah rumah potong ayam yang berperan menghasilkan daging ayam segar untuk memenuhi kebutuhan rumah makan dan menjadi pemasok di pasar tradisional. Daging ayam merupakan sumber protein hewani dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan daging kambing dan daging sapi. Selain harganya yang terjangkau, karakteristik daging ayam juga banyak disukai oleh masyarakat.

RPA Abbadi Broiler sejatinya merupakan hasil transformasi dari usaha yang dijalankan Subiyantoro sejak bertahun-tahun lalu. Sang pemilik usaha adalah Subiyantoro, S.Pd. Gelarnya sebagai seorang sarjana pendidikan tidak menghalangi langkahnya menjadi seorang pengusaha. Sebelum menjadi pengusaha RPA, Subiyantoro meniti karir sebagai Guru Matematika sebuah Sekolah Menengah Atas (SMA) Swasta di Yogyakarta. Merasakan menjadi Guru SMA selama beberapa tahun, kala itu penghasilannya dirasakan kurang memadai untuk memenuhi kebutuhan, sehingga ia memutuskan untuk memulai bisnis ternak ayam. Sebelum menjelma menjadi RPA Abbadi Broiler, terdapat perjalanan panjang yang harus dilalui. Usaha ini dirintis Subiyantoro sejak tahun 1987 dan masih bertahan sampai saat ini. Subiyantoro memberanikan diri memulai usaha sebagai seorang peternak ayam broiler meskipun latar belakang pendidikannya tidak berkaitan dengan bidang peternakan. Pertama kali ia melakukan budidaya ayam dalam jumlah yang masih sedikit yaitu sekitar 200 ekor, kemudian secara bertahap meningkat menjadi ratusan bahkan ribuan ekor dalam setiap periodenya.

Tak ada laut yang tak berombak. Sebagai peternak ayam, Subiyantoro harus bersiap menghadapi risiko dalam menjalankan usahanya. Apalagi sektor *on farm* atau budidaya sangat rentan terhadap risiko. Ketika ayam sudah cukup besar dan siap dipanen, para pedagang atau pengepul ayam akan mengambil dan menjualnya lagi ke RPA. Para pedagang tersebut umumnya melakukan pembayaran dengan sistem tempo. Hal tersebut menyebabkan arus kas tidak lancar. Barang dagangan tidak ada tetapi tidak ada uang di tangan. Bertolak dari hal tersebut, Subiyantoro mencoba untuk mencari informasi mata rantai penjualan ayam ke RPA. Tak ingin menyerah dengan keadaan, ia banting setir dengan memotong rantai pasok daging ayam segar. Setelah dia mengetahui dan memahami jalur penjualan ayam potong, maka dia mencoba untuk

melakukan sendiri penjualan ke RPA. Informasi yang ia miliki menjadi peluang dan titik terang untuk mengembangkan usahanya.

Tak berselang lama, pada tahun 1990 Subiyantoro tidak hanya menjadi seorang peternak yang menggeluti sektor *on farm*. Ia berhasil melebarkan sayap dengan terlibat langsung menjadi pedagang sekaligus pemasok ayam hidup ke berbagai RPA di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya. Subiyantoro juga sempat bekerja sama dengan salah satu RPA ternama di Daerah Istimewa Yogyakarta. Hal tersebut menjadi suatu kebanggaan sekaligus motivasi untuk bisa semakin sukses.

Keadaan yang sulit ternyata memberikan Subiyantoro banyak pelajaran berharga. Penjualan ayam secara langsung ke RPA dirasakan memiliki manfaat ekonomi yang lebih baik dan resiko yang lebih kecil dibandingkan dijual melalui pedagang perantara. Keuntungan yang dikantongi Subiyantoro juga bisa lebih besar dibandingkan ketika hanya menjadi peternak. Cepat belajar dan beradaptasi dengan keadaan membuat Subiyantoro. Tahun 1993, Subiyantoro memberanikan diri mengambil beberapa peran dalam saluran distribusi ayam dengan terlibat menjadi peternak ayam, pedagang pengumpul ayam broiler, sekaligus sebagai suplier ayam hidup ke RPA.

Hari berganti hari, bulan berganti bulan dan tahun berganti tahun dilalui Subiyantoro dengan optimis. Tahun 2015 Subiyantoro mampu mewujudkan cita-citanya mendirikan sendiri usaha Rumah Potong Ayam dengan nama Abadi Broiler. Usaha ini dilakukan sebagai diversifikasi usaha disamping sebagai peternak, suplier ayam hidup ke RPA lain. Sebagai seorang muslim dia tahu dan memahami bahwa semua pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariat Islam, halal, sesuai dengan Al Qur'an dan Sunnah Rasul merupakan Ibadah. Ibadah tersebut tidak hanya ibadah yang sifatnya khusus dan ritual saja seperti Shalat, Puasa, Zakat, Haji dan lain-lain, tetapi termasuk ibadah untuk mencari rezeki yang halal merupakan salah satu bentuk ibadah. Dia pernah belajar bahwa dalam Al Qur'an Surat Az Zariyat 56 yang artinya:

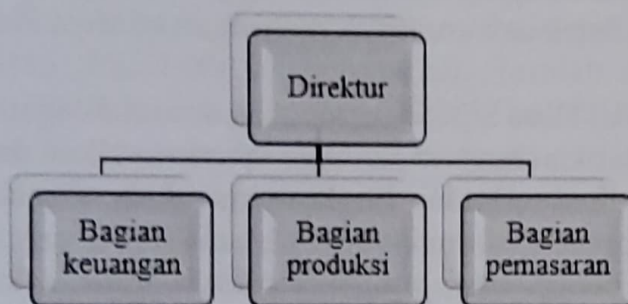
"Dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan agar mereka beribadah kepada-Ku".

Menjadi wiraswasta atau pedagang adalah termasuk pekerjaan bernilai Ibadah yang sifatnya khusus, disamping Ibadah khusus seperti Thaharoh, Shalat, Puasa, Zakat, Haji, Nadzar dan lain-lain. Rasulullah SAW bersabda bahwa:

"Pedagang yang jujur akan bersama-sama para nabi dan syuhada".

Badai datang tanpa sebuah peringatan. RPA Abadi Broiler mau tidak mau, suka tidak suka harus menghadapi ujian yang cukup berat. Kondisi penuh ketidakpastian sebagai dampak dari pandemi Covid 19 juga berimbas pada usaha RPA Abadi Broiler. Berbeda dengan negara-negara maju, sektor peternakan mendapat dukungan yang cukup besar dari pemerintah setempat

agar dapat tetap beroperasi dan memenuhi kebutuhan pangan penduduknya. Hal ini kiranya masih menjadi mimpi bagi peternakan di Indonesia. Pemerintah mempunyai segudang permasalahan-permasalahan lain yang masih mengintai dan menanti diselesaikan. Subiyantoro menyadari bahwa tidak elok untuk menyalahkan siapapun atas keadaan yang sedang terjadi saat ini. *"Kita pasti mampu bertahan"* ucap Subiyantoro kepada seluruh karyawannya. Sumber daya yang ada sudah dikerahkan untuk tetap membuat usahanya tetap bertahan. Di setiap sujudnya ia tak lupa berdo'a agar ujian ini segera segera berakhir dan keadaan lebih baik.



Peraga 1. Stuktur Organisasi RPA Abbadi Broiler

Tim yang solid mempunyai peran yang besar dalam mempertahankan usaha ini. Pengelolaan usaha RPA Abbadi Broiler terbagi menjadi beberapa bagian. Subiyantoro sebagai Direktur berkewajiban memutuskan serta mengelola semua kebijakan dan urusan usaha, baik yang sifatnya strategis dan taktis usaha bisnis. Struktur organisasi RPA Abbadi Broiler dapat dilihat pada Peraga 1.

Pelaksanaan operasional RPA Abbadi Broiler merupakan sinergi dari seluruh bagian antara lain Bagian Keuangan, Bagian Produksi/Logistik dan Bagian Pemasaran. Urusan penyimpanan uang dan strategi bidang manajemen keuangan ada pada Direktur. Struktur organisasi yang ada bisa dikatakan masih sederhana, namun formasi yang ada di RPA Abbadi Broiler sudah dapat mengakomodir aktivitas bisnis yang dijalankan. Bagian keuangan bertugas menangani urusan pembayaran gaji, pembayaran pembelian ayam dan pembayaran-pembayaran biaya overhead yang diperlukan. Pada bagian produksi, mencakup dari dua urusan, yaitu urusan Proses Penyembelihan dan Pengadaan. Bagian ini menangani urusan pengadaan bahan baku (ayam yang akan disembelih), dan menangani proses penyembelihan dan pembersihan sampai siap jual. Bagian Pemasaran bertugas menentukan harga, mencari pasar, distribusi ke pelanggan bisnis dan konsumen, komunikasi dengan pelanggan, penagihan pembayaran, menginformasikan kebutuhan pasar yang dapat dijangkau kepada Direktur.

Bagian produksi bertanggung jawab atas aktivitas usaha yang dilakukan RPA Abbadi Broiler antara lain:

1. Penyediaan dan penampungan ayam potong
2. Ayam hidup diterima dari peternak yang sudah siap panen dan dilakukan pengistirahatan ternak maksimal 3 hari sebelum dilakukan penyembelihan.
3. Pemotongan ayam yang memenuhi syarat kesehatan dan kehalalan
4. Proses dilakukan oleh pegawai yang sudah terlatih dan memahami pemotongan sesuai ketentuan syariah.
5. Distribusi, pengangkutan dan pemasaran daging ayam segar.
6. Distribusi dilakukan oleh pihak RPA dan juga pihak pembeli. Tidak ada proses pembekuan daging ayam, sehingga ayam yang sudah disembelih harus segera didistribusikan untuk mencegah adanya kontaminasi.

Lokasi RPA di Desa Sipetek dirancang sesuai dengan kebutuhan usaha dan tetap memperhatikan lingkungan agar meminimalkan dampak negatif dari pencemaran dan polusi terhadap lingkungan sekitar. Titik kritis halal usaha RPA adalah pada proses produksi, atau dalam hal ini proses penyembelihan ternak. Meskipun belum mempunyai sertifikat halal, RPA Abadi Broiler berkomitmen menyediakan daging ayam segar yang berkualitas dan halal. Syarat hewan yang disembelih antara lain hewan yang boleh dimakan, hewan dalam keadaan sehat dan masih dalam keadaan hidup ketika disembelih. Pada bagian produksi, tenaga kerja yang bertugas melakukan penyembelihan ayam harus beragama Islam dan sudah baligh, memiliki keahlian dalam penyembelihan dan memahami tatacara penyembelihan ternak yang syar'i.

DILEMA YANG DIHADAPI

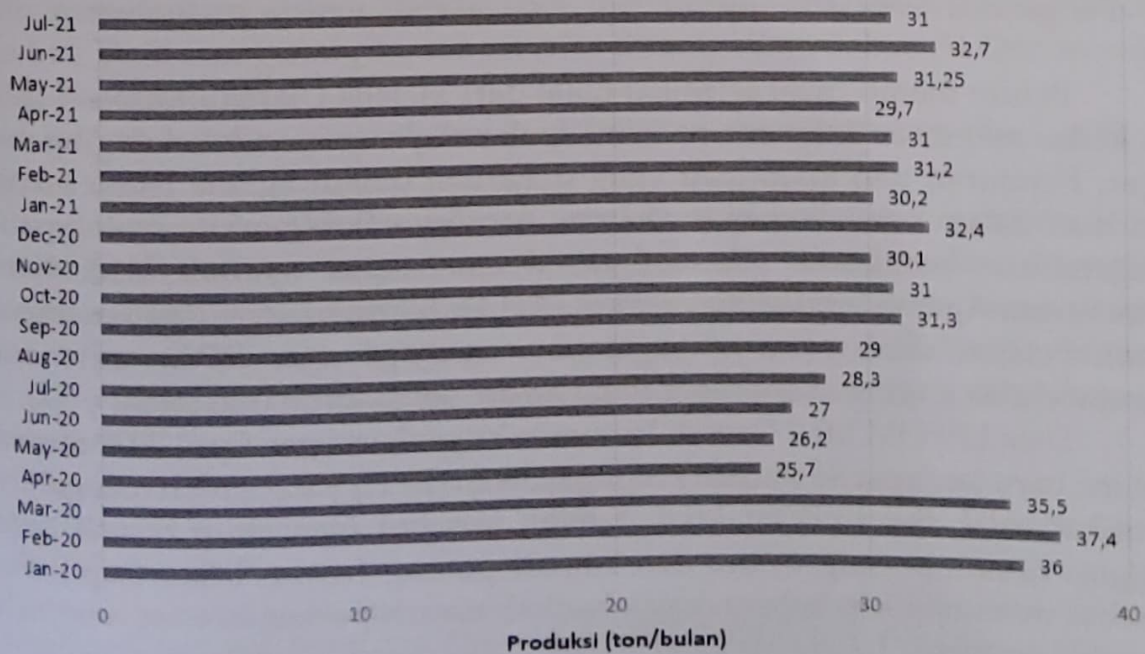
Gempuran Covid-19 pada RPA Abadi Broiler

Pandemi Covid-19 mengguncang perekonomian di seluruh dunia. Beberapa negara yang berpatner dengan Indonesia juga mengalami pertumbuhan ekonomi negatif, diantaranya Singapura (-2,2), Hongkong (-8,9), Eropa (-2,7), China (-6,8). Meskipun demikian beberapa negara lainnya diketahui mempunyai pertumbuhan ekonomi positif, namun tetap mengalami penurunan. IMF memprediksi, pertumbuhan ekonomi dunia akan menjadi -3% akibat adanya pandemi Covid-19. Di Indonesia, Covid -19 menyebabkan beberapa sektor vital seperti distribusi daging ayam harus terhenti. Harga daging ayam mengalami penurunan drastis dengan kerugian lima sampai enam ribu rupiah per kilogramnya. Anjloknya harga daging ayam disinyalir karena adanya kelebihan pasokan, sedangkan permintaan masyarakat mengalami penurunan. Gangguan *supply chain* menyebabkan ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran.

RPA Abadi Broiler sebagai bagian dari industri perunggasan harus berjuang menghadapi berbagai dilema di tengah kondisi ketidakpastian saat ini. RPA harus bisa bertahan dengan melakukan berbagai inovasi. Daging

menjadi komoditas pangan mewah bagi ekonomi menengah ke bawah di tengah perekonomian yang sedang sulit seperti sekarang ini. RPA Abbadi Broiler berusaha tetap memenuhi kebutuhan pelanggan meskipun jumlahnya tidak sebanyak sebelum pandemi Covid-19. Demi mempertahankan roda perekonomian dan kepercayaan konsumen, permintaan yang ada harus dipenuhi baik. RPA Abbadi Farm menetapkan Ketentuan minimal pemesanan daging ayam segar adalah 60 kilogram, dan memang saat ini tidak melayani penjualan partai kecil. Dilihat dari keseluruhan kuantitas, penyembelihan ayam sangat menurun dibandingkan dengan drastis masa sebelum pandemi. Rata-rata omzet RPA Abbadi Broiler sebelum Pandemi bisa mencapai Rp 36.000.000/hari atau Rp 1.080.000.000/bulan. Jumlah tersebut menurun menjadi Rp 16.000.000/hari atau Rp 480.000.000/bulan. Meskipun menurun drastis, rasa syukur masih terselip diantara keringat dan peluh karena usaha RPA Abbadi Broiler masih bisa beroperasi. Pemutusan hubungan kerja bagi karyawan juga tidak perlu dilakukan sebagaimana beberapa usaha lainnya.

Secara umum, selama masa pandemi jumlah produksi daging ayam segar tidak mengalami peningkatan yang berarti. Jumlahnya cenderung stagnan namun terbilang rendah dibandingkan sebelum pandemi. Produksi daging ayam segar dari RPA Abbadi Broiler dari Januari 2020 sampai Juli 2021 dapat dilihat pada Peraga 2.



Peraga 2. Produksi daging ayam segar (ton/bulan)

Sumber: Data internal perusahaan, 2021

Produksi tertinggi selama satu setengah tahun dicapai pada Februari 2020 (37,4 ton) dan produksi terendah pada bulan April 2020 (25,7 ton). Subiyantoro harus memutar otak, bagaimana mengatasi kesenjangan antara

permintaan dan penawaran. Stok ayam hidup di tingkat peternak cukup tinggi namun tidak mampu diserap pasar. Subiyantoro tak segan membantu pegawainya dalam proses pemeriksaan ternak dan juga proses penyembelihan. Semua harus bahu membahu menghadapi kondisi saat ini. Subiyantoro yakin, selama manusia hidup tentu akan butuh makanan untuk memenuhi kebutuhan nutrisinya. Tinggal bagaimana menemukan pelanggan-pelanggan tersebut di tengah pandemi Covid -19. Hal ini menjadikan Subiyantoro dan karyawannya tetap bersemangat untuk bekerja.

Dilihat dari sisi produksi, pelaksanaan penyembelihan di RPA Abadi Broiler sudah sesuai dengan ketentuan syariah, tetapi belum mempunyai sertifikat halal. Subiyantoro berkomitmen menjaga dan menghasilkan produk daging ayam yang dihasilkan RPA nya sebagai produk yang aman, sehat, utuh, dan halal. Daging ayam termasuk jenis pangan yang mudah rusak (*perishable food*), oleh karena itu perlu pengawasan keamanan pangan secara ketat.

Tahapan proses penyembelihan ayam adalah sebagai berikut:

1. Penerimaan ayam dari peternak (harus dipastikan ayam dalam keadaan sehat)
2. Penyembelihan oleh tenaga produksi, sesuai dengan syariah Islam.
3. Pencabutan bulu, dan pemotongan karkas
4. Pengemasan
5. Pengiriman karkas ayam

Belum mempunyai sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) tak lantas membuat Subiyantoro menyepelekan proses produksi daging ayam segar. Kejujuran dan komitmen yang diajarkan dalam agama Islam menjadi panduan dalam menjalankan usahanya. Awalnya, Subiyantoro mendapatkan pengetahuan mengenai pemotongan ayam secara syariah dari Kantor Kementerian Agama tingkat Kecamatan (KUA). Banyak ruang dan kesempatan untuk belajar, salah satunya bagaimana menjaga agar RPA nya mampu memproduksi daging ayam segar yang aman, sehat, utuh dan halal.

Data LPPOM MUI Daerah Istimewa Yogyakarta per April 2021 mencatat saat ini, baru terdapat 84 Rumah Potong Hewan (RPH) yang sudah mengantongi sertifikat halal dari LPPOM MUI. Jumlah tersebut mencakup rumah potong unggas, rumah potong ayam, dan rumah potong hewan besar (sapi). Fakta tersebut menunjukkan bahwa masih banyak rumah potong hewan yang belum memiliki sertifikat halal dari LPPOM MUI. Beberapa kendala masih dihadapi pengusaha maupun produsen dalam pengurusannya, terutama bagi kalangan UMKM. Biaya dan proses pengurusan sertifikat membutuhkan ketelatenan agar semua aspek-aspek yang disyaratkan terpenuhi dengan baik. Edukasi terhadap pentingnya kehalalan suatu produk juga perlu dibangun untuk membentuk kesadaran masyarakat mengenai pangan halal.

Subiyantoro berusaha menanamkan nilai-nilai keIslaman pada anak-anaknya. Hal tersebut ia lakukan dengan memberikan contoh penerapan nilai-nilai keIslaman dalam menjalankan bisnis dan dalam kehidupan sehari-hari. Bekal pendidikan formal di Universitas Islam Indonesia layak menjadi modal dan pegangan untuk anak-anaknya kelak. Ilmu agama dan ilmu pengetahuan umum yang mampu bersinergi diharapkan mampu memberikan keberkahan dan kebahagiaan untuk anak-anaknya. Anak-anaknya diberikan kebebasan mengembangkan bisnis sesuai dengan minat mereka. Subiyantoro beruntung, salah satu anaknya yang berkuliah di Jurusan Akuntansi mampu mendukung usaha sang ayah. Namun Subiyantoro tampak sedikit muram ketika sang anak yang merupakan pengelola keuangan menyampaikan laporan perusahaan. Ketidak disiplin dan kurangnya tanggungjawab beberapa pedagang perantara membuat kondisi keuangan semakin berat di tengah rendahnya jumlah permintaan. Niatnya sama-sama saling mensupport usaha kecil, namun ini juga menjadi boomerang karena perputaran kas perusahaan menjadi tidak lancar. Beberapa pedagang perantara mengulur waktu pembayaran dan ada yang tidak bertanggungjawab atas hutangnya. Jumlah pedagang yang tidak membayar hutang barang dagangan dalam 2 tahun ini terakumulasi sampai 5% transaksi harian dan mencapai jumlah akumulasi sampai 10% total penjualan harian saat ini selama 5 tahun terakhir. Meskipun demikian Subiyantoro tidak ingin menetapkan sistem denda atau menambah riba pada hutang-hutang tersebut. Dalil mengenai riba sangat jelas disampaikan dalam Al Qur'an yakni QS Al Baqarah; 273.

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (QS. Al Baqarah: 275)

Subiyantoro dan manajemen sepakat, bagi pedagang yang tidak bisa memenuhi ketentuan kerja sama harus bersedia mundur dan dihentikan sebagai pedagang perantara dari RPA nya. Langkah tegas ini harus diambil agar iklim usaha dan keuangan dapat tetap terjaga. Sebuah simbiosis hendaknya bersifat mutualisme sehingga tidak ada pihak yang dirugikan dan terdholimi.

Rumah makan dan catering

5%

Pasar Ngijon, Pasar Balangan, Pasar Kebon Agung,
Pasar Ngino Seyegan, Pasar Tempel, Pasar Nluwar
Magelang

35%

Pasar Godean, Pasar Gamping, Pasar Sieman

60%

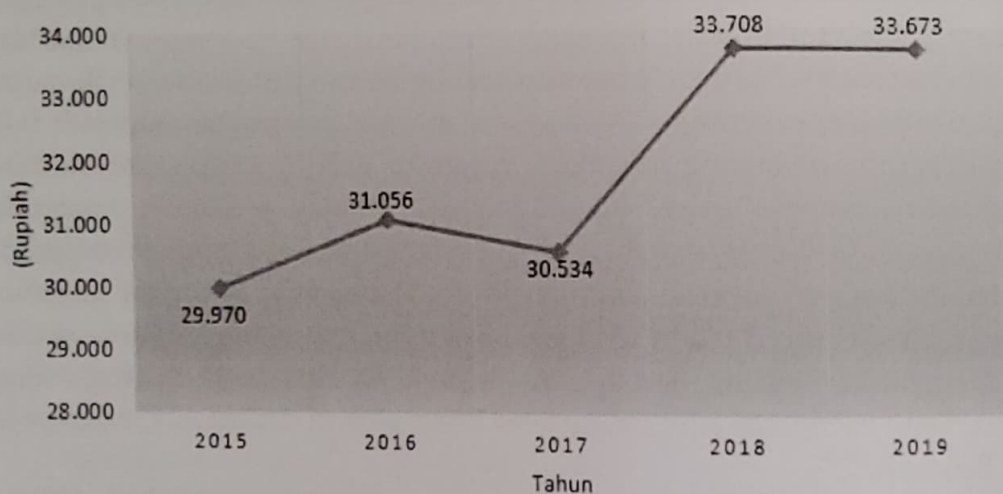
Peraga 3. Pasar daging ayam segar RPA Abbadi Broiler

Sumber: Data internal perusahaan, 2021

Saluran distribusi daging ayam segar dimulai dari RPA berlanjut ke pedagang perantara dan selanjutnya ke pedagang eceran di berbagai pasar tradisional di wilayah D.I Yogyakarta. Pedagang-pedagang pasar tersebut bisa menjual daging ayam segar setiap hari kepada konsumen. Pasar utama daging ayam segar dari RPA Abbadi Broiler adalah pasar tradisional (95%) dan rumah makan/catering (5%). Pasar daging ayam segar dari RPA Abbadi Broiler dapat dilihat pada Peraga 3.

PENJELASAN PENDUKUNG

Potensi Pasar Daging Ayam Segar



Peraga 4. Harga rata-rata daging ayam broiler di Daerah Istimewa Yogyakarta Tahun 2015-2019

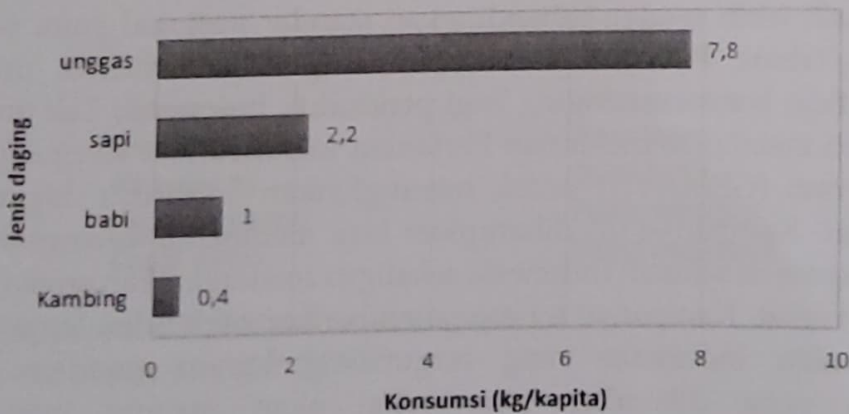
Sumber: Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan 2020. Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan. Kementerian Pertanian Republik Indonesia

Pangan merupakan kebutuhan pokok setiap manusia. Selama ia hidup tentu ia membutuhkan makanan untuk memenuhi kebutuhan gizi dan mempertahankan hidupnya. Di masa pandemi ini terjadi perubahan pola konsumsi pangan di masyarakat. Penjualan produk-produk kesehatan, vitamin/suplemen, dan makanan sehat disinyalir mengalami peningkatan yang signifikan. Kondisi ini turut memberikan angin segar bagi pasar perunggasan. Daging ayam menjadi salah satu komoditas sumber protein dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan daging sapi maupun daging kambing. Pemenuhan gizi dari protein hewani yang berasal dari daging ayam juga diprediksi akan kembali meningkat. Masyarakat membutuhkan asupan gizi yang cukup untuk menjaga kesehatan maupun memulihkan kesehatannya. Sebagian orang bahkan mempunyai persepsi

bahwa daging ayam segar lebih sehat dibandingkan dengan daging ayam yang dibekukan. Sehingga banyak konsumen yang melakukan pembelian daging ayam segar di berbagai pasar tradisional di Yogyakarta.

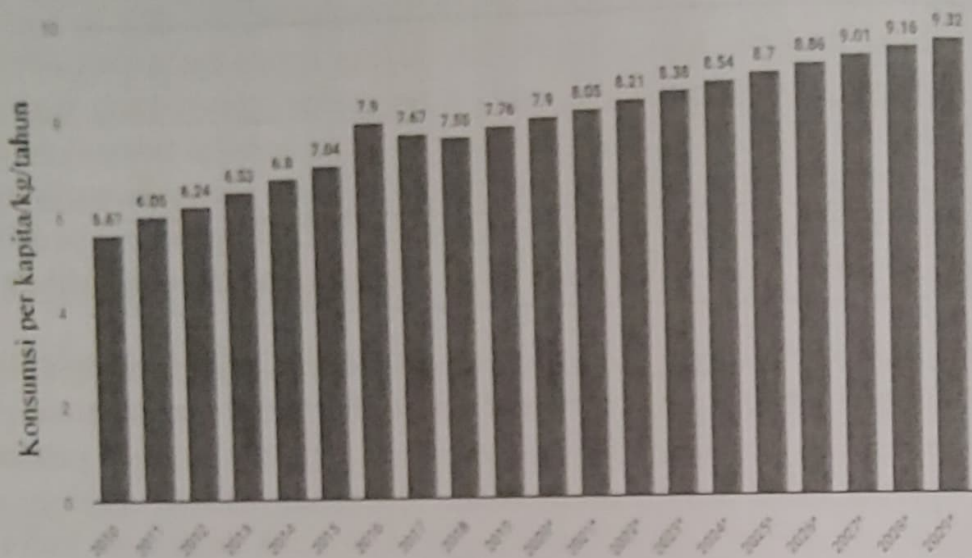
Dilihat dari sisi harga, komoditas daging ayam segar bisa dikatakan cukup fluktuatif. Naik turunnya harga sangat dipengaruhi oleh perubahan kondisi sosial dan ekonomi di masyarakat. Pada kondisi normal (sebelum Covid-19), harga bisa meroket disaat musim hajatan, bulan Ramadhan, dan menjelang Hari Raya. Harga daging ayam (segar) di D.I Yogyakarta pada tahun 2015 sampai 2019 terus mengalami peningkatan sebagaimana terlihat pada Peraga 4.

Kabar gembira yang datang dari sisi konsumsi seperti menjadi energi bagi kebangkitan usaha perunggasan. Data Statita (2021) seperti ditampilkan pada Peraga 5 menunjukkan bahwa daging ayam masih menjadi primadona sumber protein hewani di masyarakat. Diketahui bahwa daging ayam menempati urutan pertama dalam kategori konsumsi daging di Indonesia. Pada urutan kedua adalah daging sapi, kemudian diikuti daging babi dan yang terakhir adalah daging kambing. Karakteristik daging ayam dan kandungan gizinya membuat daging ayam digemari oleh sebagian besar masyarakat Indonesia. Harga daging ayam lebih terjangkau dibandingkan dibandingkan daging sapi maupun daging kambing, sehingga bisa menjadi sumber protein yang bisa dijangkau dan ramah di kantong konsumen.



Peraga 5. Prediksi konsumsi daging per kapita di Indonesia tahun 2021 (dalam Kg)
Sumber: Statita (2021)

Preferensi masyarakat yang masih tinggi terhadap daging ayam menjadi harapan bagi pelaku usaha di bidang perunggasan termasuk bagi RPA yang dipimpin Subiyantoro. Pertumbuhan konsumsi daging ayam yang semakin meningkat diharapkan dapat berbanding lurus dengan jumlah permintaannya. Proyeksi konsumsi daging ayam di Indonesia secara lebih rinci dapat dilihat pada Peraga 6.



Peraga 6. Konsumsi ternak per kapita di Indonesia dari tahun 2010 sampai 2019, dengan estimasi untuk 2020 sampai 2029 (dalam Kg)

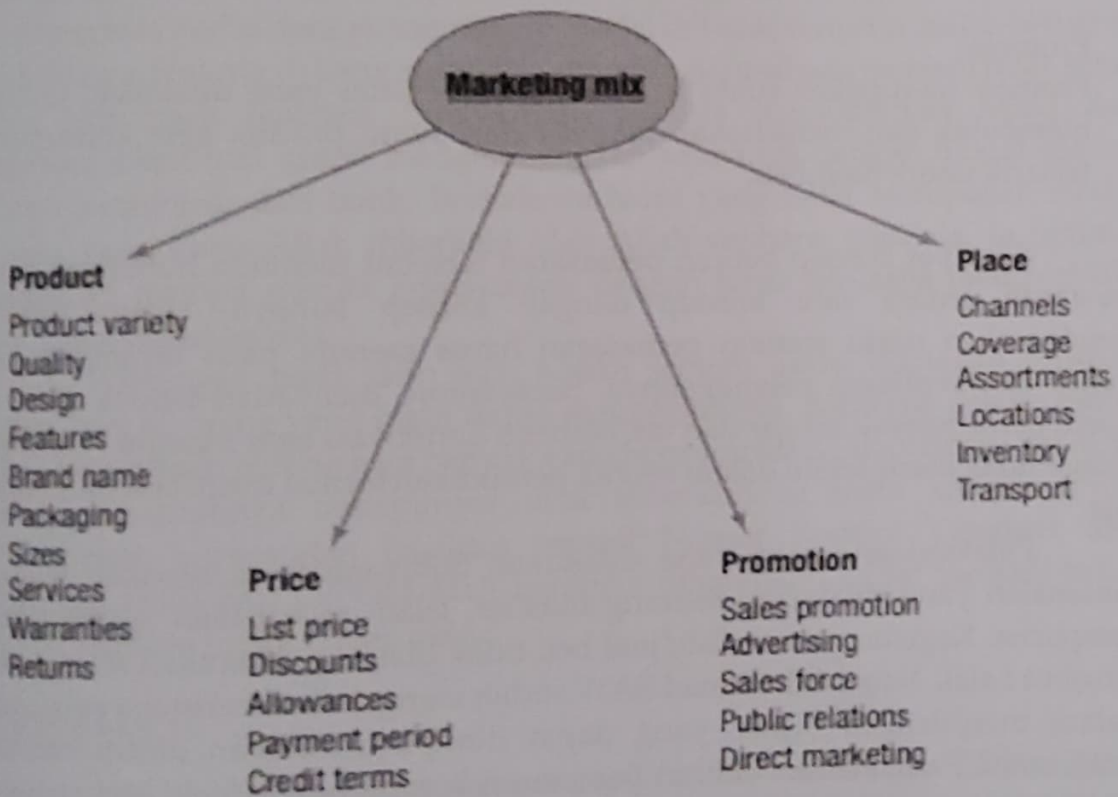
Sumber: Statita, 2021

Pertumbuhan konsumsi daging ayam diproyeksikan terus meningkat dari tahun ke tahun. Perkiraan konsumsi daging ayam pada tahun 2029 adalah sebesar 9,32 kg/kapita. Meskipun meningkat, namun konsumsi daging per kapita masih lebih rendah dibandingkan standar nasional yaitu sebesar 10,3 kg/kapita/tahun. Pemerintah mempunyai pekerjaan rumah untuk dapat meningkatkan konsumsi daging bagi penduduk Indonesia. Tak tinggal diam, pemerintah melalui Kementerian Pertanian meluncurkan kampanye Gerakan Makan Ayam (GEMAYA) untuk meningkatkan konsumsi daging ayam di masyarakat. Kampanye ini diharapkan bisa membantu kelangsungan bisnis peternak ayam di seluruh Indonesia sekaligus meningkatkan angka kecukupan gizi masyarakat. Kampanye ini juga memberikan efek tidak langsung kepada perekonomian Indonesia yang terguncang karena pandemi. Transaksi keuangan yang dilakukan masyarakat akan mampu membuat roda perekonomian menggeliat kembali.

Upaya pemerintah membantu para UMKM juga tak berhenti disitu. Kebijakan pemerintah untuk meminimalkan dampak langsung terhadap industri perunggasan dibuktikan dengan diterbitkannya Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia No.23/PMK.03/2020 tentang insentif pajak untuk wajib pajak yang terdampak wabah virus Covid-19. Kegiatan rumah potong dan pengepakan daging unggas, serta industri pengolahan dan pengawetan produk daging unggas mendapatkan fasilitas keringanan pajak.

Analisis Bauran Pemasaran

Setiap perusahaan menempatkan bauran pemasaran atau marketing mix sebagai hal yang sangat penting. Kotler dan Amstrong (2012), menyatakan bahwa marketing mix merupakan perangkat alat pemasaran taktis yang dapat dikendalikan, produk, harga, distribusi, dan promosi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkan dalam target market. Formulasi yang tepat pada unsur marketing mix yang meliputi produk, harga, distribusi dan promosi merupakan langkah yang dapat ditempuh untuk mencapai kesuksesan bisnis.



Peraga 7. Komponen 4 P dalam Marketing Mix

Sumber: Kotler dan Keller (2012)

Menurut Kotler dan Keller (2012) konsep dalam bauran pemasaran terdiri dari product (produk), price (harga), place (tempat), dan promotion (promosi) atau disebut dengan 4P.

1. Produk

Produk diartikan sesuatu yang dapat di jual ke pasar untuk memperoleh ketertarikan dari konsumen dengan tujuan agar produk yang ditawarkan terjual. Hal tersebut dalam rangka memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen.

2. **Harga**
Harga adalah suatu nilai atau kualitas yang dapat ditukarkan konsumen dengan suatu produk atau jasa agar mendapatkan manfaat yang sama dengan pengorbanan yang dikeluarkan. Harga merupakan komponen marketing mix yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.
3. **Tempat**
Tempat yang dimaksudkan dalam marketing mix mencakup pengertian saluran distribusi produk menuju konsumen yang membutuhkan. Elemen tempat meliputi transportasi, lokasi, pergudangan, dan lain sebagainya.
4. **Promosi**
Promosi merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang dilakukan untuk membujuk dan menjelaskan manfaat dari suatu produk agar konsumen tertarik untuk membeli.

Keempat konsep bauran pemasaran tersebut memiliki hubungan dan pengaruh antara satu konsep dengan konsep lainnya. Upaya untuk mendapatkan suatu strategi pemasaran harus menuju pada layanan yang efektif dan kepuasan pelanggannya. Subiyantoro menyadari bahwa dirinya masih perlu banyak belajar dan tak berhenti berinovasi agar mampu bersaing. Belajar tidak harus selalu dalam bentuk pendidikan formal tetapi bisa darimana saja.

Pelaksanaan usaha yang dilakukan Subiyantoro merupakan wujud muamalah yang dilakukan seorang muslim. Islam merupakan agama yang sempurna. Kegiatan muamalah/jual beli tidak dilarang dilakukan selama hal tersebut halal. Nabi Muhammad SAW sudah mengajarkan beberapa pelajaran dalam menjalankan bisnis, yang dapat diimplementasikan dalam bauran pemasaran. Pada elemen bauran pemasaran berupa harga, Nabi Muhammad SAW menjual produknya dengan harga yang bisa diserap oleh pasar. Dengan kata lain, dia mendapat untung berdasarkan penjualan volume (Trim, 2008). Bisa dibayangkan, ini adalah strategi yang bagus untuk diambil karena dia bisa masuk semua segmen pasar dengan penetapan harga tersebut. Pada produk, Nabi Muhammad SAW memilih untuk menjual komoditas yang dibutuhkan oleh semua orang dan tidak busuk. Pada elemen tempat (distribusi), Nabi Muhammad SAW melarang tindakan monopoli. Dengan demikian, mendominasi saluran distribusi dengan maksud untuk mengatur tingkat harga adalah tindakan yang dikutuk oleh ajaran Islam (Trim, 2009). Pada promosi, Islam melarang praktik terlalu menjanjikan (Trim, 2008). Produk harus ditipu.

PENUTUP

Kegagalan di masa lalu membuat Subiyantoro belajar banyak untuk masa depan. Mengembangkan usaha RPA dan memperluas pasar merupakan cita-cita Subiyantoro. Ia juga ingin memberi dampak positif yang lebih besar bagi masyarakat dan lingkungannya. Gagasan sosiopreneuer ingin Subiyantoro usung dalam mengembangkan usaha RPA nya di masa depan. Ketika anak-anaknya kelak meneruskan usaha ini, Subiyantoro berharap nilai-nilai tersebut tidak akan luntur.

Subiyantoro pernah membuat keputusan yang menyisakan penyesalan. Melibatkan bank ternyata bukan solusi menambah permodalan. Niat hati memperluas usaha dengan meminjam modal di bank, ternyata malah berujung sebaliknya. Hutang di bank membuat ekonomi perusahaan menjadi tidak sehat dan hati tidak tentram. Subiyantoro akhirnya membulatkan tekad dan memantapkan hati untuk mengembangkan usahanya dengan modal sendiri tanpa meminjam dari bank. Berkahnya harta yang halal merupakan modal usaha yang insya Allah diberkahi oleh Allah subhana wata'ala. Ia optimis usahanya mampu meraih kesuksesan dengan terus berusaha memperbaiki dan menyesuaikan diri.

Persaingan pasti akan ada. Ketika sebuah usaha dianggap prospek maka banyak orang yang ingin terjun menggelutinya. Beberapa pelaku usaha di bidang rumah potong juga banyak yang bermunculan. Subiyantoro yakin, ia dan perusahaannya mempunyai nilai tersendiri di mata konsumennya. Pemenuhan persyaratan legalitas seperti Nomor Kontrol Veteriner dan Sertifikat Halal dari LPPOM MUI nantinya diharapkan dapat menjadi bekal untuk semakin memperluas pasar.

REFERENSI

- Statita. 2021. Poultry consumption per capita in Indonesia from 2010 to 2019, with estimates for 2020 to 2029 (in kilograms). Available at <https://www.statista.com/statistics/757796/indonesia-poultry-consumption-per-capita/>. Diakses pada 16 Juli 2021
- Statita. 2021. Forecasted meat consumption per capita in Indonesia in 2021, by type (in kilograms). Available at <https://www.statista.com/statistics/756883/indonesia-meat-consumption-per-capita-by-type/>. Diakses pada 16 Juli 2021
- Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan 2020. Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan. Kementerian Pertanian Republik Indonesia.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* 14 ed. New Jersey: Prentice Hall.
- Trim, B. (2008). *Business Wisdom of Muhammad SAW: 40 Kedahsyatan Bisnis ala Nabi SAW*. Bandung: Madania Prima.
- Trim, B. (2009). *Brilliant Entrepreneur Muhammad SAW Spiritual Business Trilogy*. Bandung: Salamadani Pustaka Semesta.