

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian mengenai perkembangan bisnis ayam pengusaha baru di Kota Banjarmasin ini mengambil lokasi di Kecamatan Banjarmasin Selatan yang berwilayah Kabupaten Basirih Selatan.

Basirih Selatan adalah sebuah kelurahan di Kecamatan Banjarmasin Selatan, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan, Indonesia. Basirih Selatan merupakan pemekaran dari Kelurahan Kelayan Selatan. Dasar hukum pembentukan Kelurahan Basirih Selatan adalah Peraturan Daerah (Perda) Nomor 1 Tahun 2010 tentang Pemekaran, Perubahan dan Pembentukan Kelurahan Dalam Daerah Kota Banjarmasin.

Dan RPU (rumah penampungan unggas) terletak di BasirihKelurahanBasirih Selatan Kecamatan Banjarmasin Selatan. Jalan.TembusMantuil No. 5A Basirih.Luas Wilayah 7 Hektarterdiridarilokasiperkantoran, kandangpenampungan, tempatpemotongan, gudang, mesingensetdan air, rumahdinasdanbakpenampunganlimbah.

1. Batas wilayah

Batas-batas wilayah Kelurahan Basirih Selatan adalah sebagai berikut:

Utara : Sungai Martapura

Selatan : Kabupaten Banjar

Barat : Kelurahan Mantuil

Timur : Kelurahan Kelayan Selatan.

2. Letak Geografis

Jalan Mantuil, Kalimantan Selatan, Indonesia, garis lintang 3.44545 garis bujur 114.57822T.¹

3. Daftar penghuni RPU

Penghuni rumah penampungan unggas di Basirih Selatan tahun 2014 berpenghuni sekitar 45 orang pengusaha ayam, yang terdapat 74 kandang dari 4 blok yang tersedia. Dari setiap pengusaha ayam beberapa orang ada yang mempunyai lebih dari satu kandang. Berikut tabel penghuni di rumah penampungan unggas pengusaha ayam Basirih Selatan:

Tabel4.1

Daftar nama penghuni tempat penampungan unggas Basirih Selatan

Banjarmasin.

BLOK A	NAMA	JUMLAH AYAM (EKOR)	KETERANGAN
1	Ali	700	Petelur
2	H.Imah	500	Sda
3	H.Imah	500	Sda
4	Rahim	900	Broiler
5	Nisa	500	Sda
6	H.Besir	1.000	Sda
7	H.Besir	1.000	Sda
8	H.Besir	500	Sda
9	Rudi	500	Sda
10	Rudi	1.000	Sda

¹ Wawancara Pribadi dengan Sulasno, Ketua Pengurus RPH & RPU, Banjarmasin, senin 19-06-2014 14:00 WITA.

11	Rudi	1.000	Sda
12	Munir	800	Sda
13	Junai	500	Sda
14	Mat Siboy	800	Sda
15	H.Riza	800	Sda
16	Rahman	700	Sda

Sumber: Wawancara Pribadi dengan Sulasno, Ketua Pengurus RPH & RPU, Banjarmasin, senin 19-06-2014 14:00 WITA.

Dari penghuni tempat penampungan unggas blok A terdapat satu responden pengusahabaru yang penulis teliti yaitu Nisa.

Tabel4.2

**Daftar nama penghuni tempat penampungan unggas Basirih Selatan
Banjarmasin.**

BLOK B	NAMA	JUMLAH AYAM (EKOR)	KETERANGAN
1	H. Asmad	1.000	Broiler
2	H. Asmad	1.000	Sda
3	H. Asmad	500	Sda
4	H. Jumri	800	Petelur
5	H. Jumri	800	Sda
6	H. Jumri	800	Sda
7	Saleh	800	Broiler
8	Saleh	800	Sda
9	H. Masri	500	Sda
10	H. Masri	1.000	Sda
11	H. Masri	1.000	Sda
12	H. Mulyadi	750	Sda
13	H. Hasib	1.000	Sda
14	H. Hasib	1.000	Sda
15	H. Udan	800	Sda
16	H. Sirajudin	600	Sda
17	H. Nidah	600	Sda

18	Amin Fimansyah	800	Sda
----	----------------	-----	-----

Sumber: Wawancara Pribadi dengan Sulasno, Ketua Pengurus RPH & RPU, Banjarmasin, senin 19-06-2014 14:00 WITA.

Dari penghuni penampungan unggas blok B tidak terdapat responden pengusaha baru yang penulis teliti.

Tabel 4.3

Daftar nama penghuni tempat penampungan unggas Basirih Selatan

Banjarmasin

BLOK C	NAMA	JUMLAH AYAM (EKOR)	KETERANGAN
1	Samsul	1.000	Broiler
2	Samsul	500	Sda
3	H. Ita	500	Sda
4	H. Ancah	900	Sda
5	H. Imur	500	Sda
6	H. Salasiah	1.000	Sda
7	H. Salasiah	1.000	Sda
8	H. Rosawi	500	Sda
9	H. Sahir	300	Petelur
10	H. Misjeri	500	Broiler
11	H. Misjeri	500	Sda
12	Anang	500	Sda
13	Wulan	1.000	Sda
14	Wulan	1.000	Sda
15	Wulan	1.000	Sda
16	Mukif	1.000	Sda
17	Mukif	1.000	Sda
18	Mukif	500	Sda
19	Suje	500	Sda
20	Suje	1.000	Sda

Sumber: Wawancara Pribadi dengan Sulasno, Ketua Pengurus RPH & RPU, Banjarmasin, senin 19-06-2014 14:00 WITA.

Dari penghuni tempat penampungan unggas blok C terdapat dua responden pengusaha baru yang penulis teliti yaitu H.Misjeri dan Mukif.

Tabel 4.4

**Daftar nama penghuni tempat penampungan unggas Basirih Selatan
Banjarmasin**

BLOK D	NAMA	JUMLAH AYAM (EKOR)	KETERANGAN
1	H. Pahrudin	500	Petelur
2	H. Wahid	500	Broiler
3	H. Imah	500	Sda
4	Nony	500	Sda
5	Nony	500	Sda
6	Nony	500	Sda
7	Nony	500	Sda
8	H. Sunali	500	Sda
9	Musdar	300	Sda
10	H. Fadliansyah	1.000	Sda
11	H. Fadliansyah	1.000	Sda
12	H. Fadliansyah	500	Sda
13	Saleh	800	Sda
14	Saleh	500	Sda
15	Pardi	1.500	Sda
16	Samsuri	500	Sda
17	Samsuri	1.000	Petelur
18	Matruji	1.200	Broiler
19	Matruji	1.200	Sda
20	H. Yusuf	500	Sda

Sumber: Wawancara Pribadi dengan Sulasno, Ketua Pengurus RPH & RPU, Banjarmasin, senin 19-06-2014 14:00 WITA.

Dari penghuni tempat penampungan unggas blok D terdapat empat responden pengusahabaru yang penulis teliti yaitu H.Sunali, Samsuri, Matruji dan H.Yusuf.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap tujuh orang pengusaha baru bisnis ayam yang menjadi responden dalam penelitian ini maka penulis akan deskripsikan hasil penelitian tentang perkembangan bisnis ayam pengusaha baru dan faktor-faktor yang mempengaruhinya di Banjarmasin itu, sebagaimana berikut:

B. Penyajian Data

1. Responden pertama

a. Identitas responden

Nama: H.Sunali, umur 55 tahun, pendidikan tidak sekolah, Jalan PangeranAntasari Gang Sampoerna Ujung Banjarmasin.

b. Uraian

Responden pertama ini menekuni dan berkecimpung dalam bidang bisnis ayam dimulai sejak tahun 2000. Mula-mula beliau adalah seorang pegawai di sebuah perusahaan peternakan ayam pedaging di Bati-Bati. Pekerjaan beliau di sana status sebagai pegawai dipeternakan yakni merawat ayam yang ditenak secara teratur, terus menerus hingga tahun 2002 pekerjaan ayam ini ditekuni, namun di tahun 2002 pekerjaan beliau sedikit berbeda memang seputar pekerjaan bisnis ayam, beliau dipercaya menjadi pendistribusi ayam pedaging (broiler) oleh pihak perusahaan.

Pekerjaan beliau sedikit meringan setelah menjadi seorang pengirim yang pekerjaannya mengirimkan ayam kepada pengecer dan menimbang ayam tersebut sesuai ukuran. Setahun beliau menjadi pengirim sampai tahun 2003 beliau berhenti menjadi karyawan di perusahaan di karenakan ingin membina rumah tangga.

Pertengahan tahun 2013 beliau beserta istri menjadi seorang pedagang ayam potong, terbilang sukses karena tidak sedikit beliau menghabiskan ayam potong dalam satu hari berkisar 300-500 ekor beliau menyediakan ayam untuk pelanggannya, lokasi jualan beliau di pasar Hanyar Pangeran Antasari.

Terus menjalankan usahanya beliau tidak mentok cuman di bisnis ayam potong, di pantauan beliau dari keadaan permintaan pasar terhadap ayam potong yang meningkat pesat beliau rasakan itu dari peningkatan penyediaan ayam potong dari usahanya tersebut ditambah peluang beliau H. Sunali makin besar setelah adanya penyediaan tempat atau lebih tepatnya RPU (Rumah Penampungan Unggas) yang disediakan oleh pemerintah Kota Banjarmasin untuk para pengusaha ayam sejak tahun 2011.

Tidak pikir panjang lagi dengan dukungan dari istri beliau langsung mendatangi ketua pengurus di RPU (rumah penampungan unggas) dengan maksud ingin berbisnis ayam menambah jumlah pengusaha ayam di Kota Banjarmasin dan dengan niat untuk meningkatkan perekonomiannya, memenuhi permintaan pasar yang meningkat dan memanfaatkan sarana yang disediakan pemerintah.

Responden ini menjelaskan tepat pada awal tahun 2014 beliau H. Sunali sudah membuka bisnis ayamnya di Basirih Selatan RPU blok D, beliau mendapatkan pasokan ayam melalui broker yang bersifat menerima pesanan dari pelaku bisnis ayam dengan segala ukuran ayam tersebut kemudian mengantarkan ke lokasi pemesan.

H. Sunali mempunyai lima karyawan yang di antaranya empat dari lima karyawan bertugas sebagai pendistribusi atau pengirim kepada pelanggan dan karyawan satunya bertugas menimbang ayam dan mencatat yakni penulisan nota, pemasukan setoran dan penerima pesanan. Cara pendistribusian tidak sulit dengan diantar melalui alat transportasi kendaraan bermotor dilengkapi dengan gerobak yang memang sejak awal didesain husus untuk mengangkut ayam hidup dari bisnis H. Sunali.

Target penjualan ayam hidup dari responden adalah para pelaku ayam potong di seluruh Kota Banjarmasin, beliau memberikan pelayanan dengan sistem garansi ayam yang mati di tempat pelanggan akan diganti dan yang lebih uniknya dari strategi pemasaran beliau adalah ayam yang tidak laku dari hasil penjualan pelanggannya di pasar dapat dikembalikan. Strategi yang tidak dimiliki oleh pelaku bisnis ayam hidup yang lain. Adapun pendapatan dari hasil penjualan H. Sunali perharinya berkisar Rp.3.500.000 perbulannya tidak menentu. pendapatan tersebut hasil dari penjualan 500 ekor ayam, namun omset tersebut bisa saja berubah dengan dipengaruhi banyak sedikitnya ayam yang dijual.

Keunggulan ayam dikembalikan apabila tidak terjual membuat pelanggan beliau bertambah dan menjadi bukti nyata bahwa bisnis ayam beliau mengalami

perkembangan yang dinamis, selain berbisnis ayam hidup karena beliau juga berbisnis ayam potong namun ayam potong lebih dominan dipegang oleh istri H. Sunali.

Bisnis ayam hidup ini menurut H. Sunali bukan tidak ada kendala atau hambatan yang menjadikan bisnis ayam hidup beliau terganggu, baik itu bersifat dari materi, pesaing dan mitra usaha. Dari materi yaitu keterlambatan pembayaran dari pelanggannya biarpun demikian namun H. Sunali selalu memberikan keringanan yaitu memberikan waktu tempo lagi kepada semua pelanggannya yang macet dalam soal pembayaran, dari pesaing berhubung barang yang dijual sama maka paling dijagokan dari segi pelayanan, menyesuaikan pelayanan dengan kenyamanan karakter pelanggan yang berbeda. Dengan mitra usaha keterlambatan penyeteroran kepada perusahaan dapat berakibat fatal terhadap penyediaan ayam serta ketelitian dalam pemesanan ukuran ayam. Namun semua itu dengan penuh kesabaran yang sesuai dengan perjalanan merintis bisnis beliau, kontrol diri yang stabil Insya Allah akan dapat di atasi dengan jalan yang arif dan bijaksana.

Kemunculan H. Sunali sebagai pengusaha baru tidak terlalu memberikan dampak bagi pengusaha ayam hidup yang sudah lama berjalan dikarenakan sebagian besar pelanggan beliau adalah pelaku ayam potong yang baru saja membuka lapak.²

Dengan demikian responden pertama ini keberadaannya sangat memberikan manfaat bagi peningkatan perekonomian pasar yang lebih dominan di bisnis ayam

² Wawancara Pribadi dengan H. Sunali, Pengusaha Baru Bisnis Ayam, Banjarmasin, Kamis 08-06-2014 09:00 WITA

hidup yang memenuhi permintaan pasar di pasar-pasar tradisional. Beliau dapat di katakan sebagai pengusaha baru bisnis ayam yang sukses di Kota Banjarmasin.

2. Responden kedua

a. Identitas responden

Nama: H. Misjери, umur 56 tahun, pendidikan tidak sekolah, pekerjaan pengusaha bisnis ayam, alamat jalan. Pekapuran Raya Lokasi Empat Banjarmasin.

b. Uraian

Responden kedua ini dalam memulai profesinya berbisnis ayam sejak tahun 2003, dengan modal sendiri yang mendukung serta pengetahuan di bidang bisnis ayam dari pengalaman beliau dalam jual beli ayam potong. Setelah memiliki ilmu serta keahlian dalam bidang bisnis ayam beliau mulai untuk mencoba membuka usaha jual ayam hidup yang bersifat pengecer.

Bertahun-tahun H. Misjери menjalani bisnis usaha ayam ini berulang-ulang juga jatuh bangun untuk meneruskan bisnisnya, bekerja sendirian dengan didampingi oleh anak pertama beliau. Persaingan pasar yang sangat kuat membuat beliau hampir kehabisan cara untuk mencari pelanggan ayam, yang berkisar 300 ekor tidak pernah lebih menghabiskan sehari-harinya.

Pergantian tahun di tahun 2011 di tempat yang berbeda yakni tempat yang di sediakan oleh pemerintah di rumah penampungan unggas Basirih Selatan membuat bisnis ayam H. Misjери berkembang, yang setiap harinya hanya menghabiskan 300 ekor ayam setelah pemindahan mengalami peningkatan dari 300 sampai dengan 700 ekor. Dari 700 ekor ayam yang dijual menghasilkan keuntungan Rp.4.900.000 perharinya tentunya pendapatan ini tidak konsisten

dengan pendapatan hari berikutnya dikarenakan penjualan ayam yang dapat mengalami penurunan dan peningkatan.

Mengalami perkembangan pesat karena beliau menyadari lokasi Basirih Selatan ini terbilang jauh dari rumah para pelanggan ayam hidup, sehingga daya pelayanan dari pengusaha lama mengendur dan untuk mengantisipasi pelayanan maksimal terbilang lambat sehingga menjadi peluang dan kesempatan yang terbuka lebar bagi H. Misjeri untuk mengisi kesempatan itu. Dengan cara mendatangi setiap rumah pelanggan yang dirasa kurang dipuaskan dari pelayanan pengusaha lama dan membuka pintu lebar-lebar kepada pedagang ayam potong yang baru untuk berlangganan.

Beliau mendapatkan pasokan ayam tidak berbeda dengan cara mendapatkan pasokan ayam H. Sunali (responden pertama) yaitu melalui broker yang bersifat menerima pesanan dari pelaku bisnis ayam hidup dengan segala ukuran ayam tersebut kemudian mengantarkan ke lokasi pemesan.

Sejauh ini beliau menggeluti bisnis ayam hidup yang dulu hanya berbisnis berdua dengan anak sendiri sekarang sudah memiliki tiga karyawan, dua motor dan tiga gerobak yang sudah didesain khusus mengangkut ayam. Dua di antara tiga karyawan beliau bertugaskan untuk mengantar atau mendistribusikan ayam kepada pelanggan satu orang bertugas bagian dalam menerima pesanan, menimbang, mencatat ukuran dan nota, dan menerima setoran uang pembayaran dari pelanggan.

Dalam menekuni profesi beliau, perkembangan bisnis ayam H. Misjeri mendapat dukungan dari istri beliau yang berprofesi sebagai penjual ayam

potong dan pemberi informasi tentang perkembangan jual beli ayam potong di pasar tradisional serta dukungan dari anak-anak beliau, tidak lupa dukungan dari Pemerintah setempat Dinas Pertanian dan Perikanan yang memberikan sarana kepada beliau dan yang paling penting kepercayaan pihak broker atau pemasok ayam kepada beliau, H. Misjeri sangat dipercaya oleh satu orang broker besar sehingga dari kepercayaan yang kuat H. Misjeri tidak mengalami kendala dalam hal kekosongan ayam.

Dengan hasil jerih payah keras beliau selama 9 tahun pada tahun 2012, beliau dapat menunaikan ibadah haji ke Baitullah Mekkah Al-Mukarramah.

Ungkap beliau pada saat di wawancara penghambat bukan tidak ada bagi bisnisnya penghambat yang sangat terlihat dan sering dijumpai yaitu keterlambatannya setoran pembayaran dari pihak pelanggan namun kami memberikan kelonggaran agar pelanggan betah menjadi pelanggan kami, walau pun sudah mendapatkan kepercayaan dari broker tetap lah perputaran uang menjadi tidak seimbang akibat keterlambatan pembayaran tersebut.

Adapun dampak yang diterima bagi pengusaha lama terhadap kemunculan H. Misjeri selaku pengusaha baru bisnis ayam di Basirih Selatan adalah mengirinya pengusaha lama dikarenakan pelanggannya mengambil bercabang, yang dimaksudkan satu pelanggan mengambil pada dua orang pengusaha bisnis ayam.³

Dengan demikian keberadaan responden kedua ini sangat berarti pula bagi masyarakat sekitar, jerih payahnya mampu membantu masalah ekonominya untuk

³ Wawancara Pribadi dengan H. Misjeri, Pengusaha Baru Bisnis Ayam, Banjarmasin, Kamis 08-06-2014 10:30 WITA

menjadi masyarakat yang makmur secara ekonomi dan berkecukupan. Responden kedua ini dapat dikategorikan sebagai pengusaha baru bisnis ayam yang sukses berdiri sendiri dan dapat merekrut pegawai untuk meningkatkan ekonominya.

3. Responden ketiga

a. Identitas responden

Nama: Nisa, umur 27 tahun, pendidikan S1 Administrasi Bisnis, pekerjaan pengusaha bisnis ayam, alamat Jalan Pekapuran Raya Gang Melati 3 Banjarmasin.

b. Uraian

Responden ketiga dalam memulai profesinya dikarenakan faktor kedua orang tua, yang mana kedua orang tua Nisa ini adalah seorang pedagang ayam potong. Terinspirasi dari oleh orang tua pada tahun 2010 yang di lihat-lihat susah menjadi pelanggan tetap pengusaha lama Nisa mulai membantu untuk mengatasi masalah yang dialami oleh orang tuanya, dengan cara berlangganan dengan broker dan mencapai kesepakatan bersama dalam pengambilan ayam dari segi ukuran dan banyaknya ayam yang diminta, khusus untuk kebutuhan orang tuanya saja.

Dari peristiwa tersebut Nisa sekalian mencoba untuk melebarkan bisnisnya dengan memberikan pelayanan umum, secara arti lain bisnis terbuka yang siapa saja boleh membeli kepadanya. Menjadi manajer apalagi seorang perempuan tidaklah mudah bagi Nisa banyak kesulitan yang didapat salah satunya adalah sarana atau tempat yang belum strategis.

Bisnis Nisa berjalan sampai akhirnya tahun 2011 keberadaan Dinas Pertanian dan Perikanan memberikan jalan keringanan baginya ketersediaan tempat yakni rumah penampungan unggas di Basirih Selatan. Walau dikeluhkan

jauh jarak untuk mengirimkan pesanan pelanggan, namun dari pemindahan inilah bisnis ayam Nisa merespon perkembangannya. Tidak hanya ketersediaan tempat yang sebagai faktor penunjang bagi Nisa keahlian serta pengetahuan suami yang merupakan mantan pegawai dari pada pengusaha lama di bidang ayam memberikan motivasi lebih bagi Nisa kemudian keuletan Nisa dalam melayani pelanggan membuat permintaan ayamnya meningkat dari penjual ayam potong yang baru saja berjualan sampai pedagang lama yang beralih padanya.

Nisa mendapatkan ayam yang di jual tidak jauh berbeda caranya dengan responden pertama dan kedua tidak mempunyai angkutan mobil untuk mengambil sendiri yakni melalui broker seperti yang dijelaskan bahwa broker bersifat menerima pesanan dari pelaku bisnis ayam hidup dengan segala ukuran ayam tersebut kemudian mengantarkan ke lokasi pemesan.

Nisa dalam memasarkan ayamnya cukup dengan memberikan garansi hal yang lumrah dilakukan dari setiap pengusaha ayam, cara pengirimannya pun sama saja saja dengan yang dilakukan oleh pengusaha-pengusaha lain yakni dengan motor dan gerobak yang sudah dimodifikasi khusus mengangkut ayam. Kemudian mengenai keuntungan yang di dapat oleh saudari Nisa dalam menggeluti bisnis ayamnya di rahasiakan oleh beliau, karena menyangkut privasi bisnisnya.

Jerih payahnya tidak berjalan sendiri namun ada campur tangan dari suaminya, meningkatkan usahanya ini menghasilkan mempunyai dua karyawan dua motor dan dua gerobak. Dua karyawan tersebut bertugaskan untuk mengirimkan pesanan ayam ke rumah pelanggan sedangkan penerima pesanan adalah tugas untuk suaminya.

Menurut Nisa lulusan Administrasi Bisnis ini, dunia bisnis tidaklah mungkin tanpa kendala atau penghambat, seperti susutnya ayam stok, keterlambatan pembayaran pelanggan dan tentunya dalam hal ini penambahan waktu tempo pembayaran pasti diberikan, kemudian salah ukuran timbangan ayam, belum lagi persaingan yang amat ketat terhadap pengusaha ayam lainnya, sebagai pembisnis yang berfikir sudah berkecimpung di dunia bisnis tidak akan susut nyali menghadapi kendala-kendala tersebut malah akan semakin meningkatkan kinerja bisnisnya.

Nisa sendiri mengungkapkan bahwa kehadirannya sebagai warusaha baru bisnis ayam di rumah penampungan unggas Basirih Selatan dampak perebutan pelanggan pasti terjadi namun sendirinya tidak pernah bersitegang dengan pengusaha lain karena memang bisnisnya bersih atas kemauan pelanggannya sendiri.⁴

Dengan demikian Nisa berharap bahwa bisnis ayam yang digelutinya ini tidak berdampak buruk bagi bisnis ayam orang lain melainkan dalam meningkatkan ekonomi keluarganya terlebih masyarakat sekitar yang bergabung dengannya.

4. Responden keempat

a. Identitas responden

Nama: Matruji, umur 36 tahun, pendidikan SD, pekerjaan pengusaha bisnis ayam, alamat Jalan Pekapuran Raya Gang Lembu Jantan Banjarmasin

b. Uraian

⁴ Wawancara Pribadi dengan Nisa, Pengusaha Baru Bisnis Ayam, Banjarmasin, Kamis 08-06-2014 12:00 WITA

Responden keempat ini memulai bisnis ayamnya pada awal tahun 2010, beliau asalnya hanya sebagai seorang karyawan yang ikut dengan pengusaha bisnis ayam yang sudah lama berdiri. Tahun 2008 beliau bekerja menjadi seorang pengantar ayam, dua tahun menjadi karyawan di bisnis ayam orang lain beliau merasa mulai sudah paham dan mengerti bagaimana cara-cara berbisnis ayam tersebut.

Awal yang pahit dirasakan Matruji, modal berbisnis ayam tidaklah sedikit dari segi pengadaan ayam sampai perlengkapan lainnya terutama alat transportasi. Pada akhirnya beliau mendapatkan jalan dari kebuntuan yang menghambat niatnya, kepercayaan dari pihak broker besar bernama Muhammad memberikan kesempatan kepada Matruji untuk berbisnis ayam dengan memberikan pinjaman dan jangka waktu pembayaran yang di lumayan lama.

Mendapatkan kepercayaan tidak di sia-siakan oleh beliau, 2010 mulailah bisnis ayam beliau sebelum dipindah ke RPU Basirih Selatan beliau bekerja seorang diri. Mencatat, mengirim pesanan dan menagih pembayaran dilakukan seorang diri, merintis beliau dukungan dari istri tidak patah semangat keinginan untuk menjadi pengusaha yang sukses menjadikan beliau untuk tidak berhenti mengembangkan usahanya.

Pertengahan tahun 2010 usaha beliau mulai berkembang di masa itu beliau sudah tidak bekerja sendiri sudah mempunyai karyawan satu orang dan satu motor satu gerobak sebagai sarana pengiriman ayam pesanan. Beliau sudah berganti posisi bekerja di dalam saja mencatat dan menerima pesanan.

Pada tahun 2011 pemindahan pengusaha ayam serentak oleh pemerintah Kota Banjarmasin ke RPU Basirih Selatan menjadikan usaha bisnis ayam Matruji mengalami perkembangan. Karyawan beliau bertambah empat orang dan keseluruhannya lima orang. Empat di antaranya bertugas mengirim pesanan dan satu orang bertugas bagian dalam sebagai kasir dan tugas beliau sekarang hanya mengawasi mengecek kinerja para karyawannya. Mengenai pendapatan keuntungan beliau memaparkan berkisar Rp.4.000.000. perharinya kadang meningkat kadang menurun dan hasil penjualan tersebut pastinya tidak hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi namun juga untuk kebutuhan bisnisnya.

Target penjualan ayam beliau tidaklah berbeda dengan pengusaha bisnis ayam yang lain yakni para pedagang ayam potong di pasar-pasar tradisional serta memberikan garansi kepada setiap pelanggannya kemudian cara pengiriman ayam pesanan pun sama dengan sepeda motor berikut gerobak yang sudah didesain khusus untuk mengirimkan ayam.

Beliau mengungkapkan hambatan atau kendala pastilah ada terutama keterlambatan pembayaran para pelanggan, sulit untuk memutar uangnya apabila sudah seperti demikian namun sabar dengan selalu memberikan jangka waktu untuk pelanggan yang bermasalah setoran macet.

Mengenai dampak kehadiran beliau sebagai pengusaha baru bisnis ayam bagi pengusaha lama tentu dirasakan beliau, Matruji mengakui bahwa ada sebagian pelanggan pengusaha lama bisnis ayam yang berpindah kepadanya dan selain berpindah ada juga yang mengambil bercabang. Namun itu tidak jadi

masalah baginya karena menurut beliau beginilah bisnis, pelanggan yang menentukan di mana mereka merasa nyaman.⁵

Dengan usaha yang gigih itu akhirnya Matruji dapat memberikan bantuan dan sumbangan nyata yang terasa bagi masyarakat sekeliling beliau serta dapat meningkatkan tarap hidup dan ekonominya.

5. Responden kelima

a. Identitas responden

Nama: Junai, umur 35 tahun, pendidikan SD, pekerjaan pengusaha bisnis ayam, alamat Jalan Jati Setal Sapi Banjarmasin.

b. Uraian.

Responden kelima ini adalah pengusaha bisnis ayam yang baru saja memulai bisnis ayamnya yakni sejak awal tahun 2013. Diawali dengan modal menjadi karyawan seorang pebisnis ayam yang sudah lama berdiri pada tahun 2005. Sambil bekerja sambil menekuni bisnis ayam ini, itulah yang dilakukan oleh responden kelima Junai selama 8 tahun, beliau sewaktu menjadi karyawan bertugas menjadi pengantar ayam ke rumah-rumah pelanggan.

Pada tahun 2013 beliau melihat pangsa pasar atau permintaan pasar terhadap ayam broiler (ayam pedaging) cukup tinggi, maka dengan modal pengetahuan di bisnis ayam selama 8 tahun menjadi karyawan pengusaha lama serta modal pribadi sebagai penunjang utama yang diyakini sudah cukup memenuhi syarat untuk berbisnis ayam pedaging ditambah lagi tempat penampungan yang sudah disiapkan bagi pengusaha ayam sejak 2011 yang

⁵ Wawancara Pribadi dengan Matruji, Pengusaha Baru Bisnis Ayam, Banjarmasin, Kamis 08-06-2014 14:00 WITA

berletak di Basirih Selatan, beliau memberanikan diri untuk ikut menjadi pebisnis ayam hidup dan bersaing.

Junai dalam mendapatkan ayam sebenarnya bukan hanya ditunjang oleh modal materinya saja namun juga mendapatkan kepercayaan dari sisi pihak broker yaitu yang bersifat menerima pesanan dari pelaku bisnis ayam hidup dengan segala ukuran ayam tersebut kemudian mengantarkan ke lokasi pemesan. Broker ini merupakan teman beliau jadi tidak heran kalau beliau dengan mudah diberikan kepercayaan.

Target pemasaran ayam beliau tidak susah dicari karena sudah mempunyai target yang pasti dan nyata para pedagang ayam potong yang kurang dilayani dari segi permintaan ayam dan ukuran ayam. Namun bukan berarti beliau hanya melenggang bisnis ayamnya di satu cara, beliau juga mempersilahkan dengan ramah bagi pelanggan baru, demi meningkatkan penjualannya yang sekarang berkisar 500-700 ekor.

Dalam menggeluti bisnis ayamnya perkembangan bisnis ayam beliau bisa dikatakan perkembangan yang pesat terjadi, kurun waktu yang singkat mulai tahun 2013 sampai dengan 2014 hingga sekarang menjadikan beliau pesaing bagi pengusaha lama. Perkembangan ini juga dibuktikan dengan omset tinggi yang didapatkan oleh beliau yakni Rp.4.500.000. perhari kemudian bisnis ini dijalani dengan bantuan 2 karyawannya, 2 karyawannya itu bertugas sebagai pengantar ayam dan Junai sendiri tugasnya di bagian dalam sebagai kasir. Dilengkapi dengan dua motor dan dua gerobak ayam yang sudah didesain sebagaimana mestinya gerobak ayam pada umumnya di kalangan sekarang.

Dalam kategori faktor penghambat bisnis ayam hidup Junai ini menjalankan usahanya bukan tanpa kendala, tidak jauh berbeda dengan pengusaha lainnya yang baru ataupun yang lama kendalanya yang paling sering dirasakan adalah keterlambatan pembayaran dari para pelanggannya, dan tak luput juga dalam hal ini pemberian tempo pembayaran pun diberikan demi menjamin kelangsungan pelanggan di bisnisnya tersebut.

Mengenai dampak bisnis ayamnya bagi pengusaha lama beliau mengungkapkan semua itu pasti terjadi karena pelanggan yang diperebutkan oleh pengusaha-pengusaha ayam adalah pemotong yang sudah ada sejak lama yang bertahan hingga sekarang, untuk penjual ayam potong yang baru jarang ada.⁶

Dengan demikian responden kelima ini juga kehadirannya sangat membantu untuk perkembangan masyarakat sekitarnya, karena beliau termasuk pengusaha baru bisnis ayam yang mampu memberikan apresiasi dan sumbangan bagi perkembangan ekonomi masyarakat sekitarnya melalui pengadaan ayam dan rekrutmen karyawan.

6. Responden keenam

a. Identitas Responden

Issam, umur 35 tahun, pendidikan SD, pekerjaan pengusaha bisnis ayam, alamat Jalan Pekapuran Raya Gang Melati Tiga Banjarmasin.

b. Uraian

Responden keenam pengusaha baru bisnis ayam ini bernama Issam, beliau dulu adalah mantan karyawan dari pengusaha bisnis ayam yang sudah lama

⁶ Wawancara Pribadi dengan Junai, Pengusaha Baru Bisnis Ayam, Banjarmasin, Kamis 08-06-2014 15:00 WITA

berdiri mulai tahun 87 beliau sudah menggeluti bisnis ayam dengan berstatus seorang karyawan.

Bukan main lamanya beliau menjadi seorang karyawan dari pengusaha lama bisnis ayam namun pada tahun 2003 beliau berhenti melakoni pekerjaan tersebut karena pada tahun 2003 beliau mulai membuka usaha bisnis ayam pedaging seperti atasannya dulu tempat beliau bekerja.

Mula-mula beliau tidak punya fikiran dan niat untuk membuka usaha bisnis ayam ini beliau merasa betah dengan pekerjaannya dengan segala pengabdianya pada atasan beliau, namun dukungan dari istri mendorong beliau untuk memulai dan membuka usaha bisnis ayam. Alasannya untuk belajar mandiri mendapatkan penghasilan yang lebih dari sekedar perolehan gaji sebagai karyawan serta dapat mengetahui keluar masuknya omset uang.

Tidak jauh berbeda dengan pengusaha bisnis ayam yang lain, usaha beliau juga melalui masa proses dari kecil hingga menjadi bisnis yang besar. Bukan hal mudah untuk mengembangkan bisnisnya usaha keras yang dilakukan berbuah di jangka waktu yang tidak sedikit, sampai dengan tahun 2011 bertepatan dengan hari pemindahan para pengusaha bisnis ayam sekota Banjarmasin ke rumah penampungan unggas Jalan Mantuil Basirih Selatan. Sedikit demi sedikit kelihatan hasil bahwa bisnis ayamnya tersebut ada perkembangan.

Para pemotong kecil-kecilanlah yang menjadi target beliau dikarenakan mulai dari hal yang kecil menjadi besar. Issam berfikiran bahwa pemotong kecil alias yang memerlukan pasokan ayam dalam jumlah sedikit itu lebih mudah dijadikan pelanggan karena mereka kurang bisa menyesuaikan diri dengan

pengusaha yang bisnisnya sudah besar, mereka merasa dikucilkan tidak di perhatikan permintaannya dalam arti lain pelayanan yang tidak memuaskan lebih banyak dicampakkan ketimbang dilayani sebagai pelanggan.

Issam ini termasuk orang yang suka melayani dengan demikian beliau meninggikan yang namanya pelayanan terhadap konsumennya, namun di balik kenyamanan para pelanggannya tersebut dijadikan kawan ada beban yang tidak pernah luput yakni kendala keterlambatan pembayaran pelanggannya, terkait dengan macetnya setoran ini adapun pembayaran yang sudah jatuh tempo dilakukan perpanjangan oleh Issam.

Beliau mendapatkan ayam melalui broker permintaan yang tentunya disesuaikan dengan ukuran ayam, adapun pengiriman barang sama seperti pengusaha-pengusaha bisnis ayam lainnya, menggunakan sepeda motor dan gerobak yang sudah didesain khusus untuk mengangkut ayam.

Beliau mempunyai dua karyawan tugas dari kedua karyawannya ialah mengirimkan ayam pesanan pelanggan sedang beliau bertindak sebagai kasir. Adapun pendapatan keuntungan dari hasil bisnis beliau bersifat privasi.

Dampak yang di tampilkan dari kehadiran Issam sebagai pengusaha baru bisnis ayam tidak dihiraukan olehnya, beliau hanya fokus dengan perkembangan bisnis ayamnya tersebut. Acuhnya beliau dengan dampak yang ditimbulkan didasari pola pikir bahwa yang digelutinya adalah pasar bebas, yang terpenting lakukan pelayanan yang memuaskan buat pelanggan.⁷

⁷ Wawancara Pribadi dengan Issam, Pengusaha Baru Bisnis Ayam, Banjarmasin, Kamis 08-06-2014 17:00 WITA

Dengan demikian kehadiran responden keenam ini memberikan dampak perekonomian yang baik terhadap masyarakat di sekitarnya. Dengan gigit menjalankan bisnis ayam tersebut sehingga memiliki kecukupan materi.

7. Responden ketujuh

a. Identitas Responden

Nama: Mukif, umur 27 tahun, pendidikan SMA, pekerjaan pengusaha bisnis ayam, alamat Jalan Pengeran Antasari Setal Sapi Banjarmasin.

b. Uraian

Mukif adalah seorang pengusaha baru bisnis ayam termuda dan tersukses. Diawali menjadi seorang karyawan pengusaha lama yang bertugas sebagai pengantar ayam kemudian berlanjut sebagai karyawan broker yakni mengambil ayam ke perusahaan.

Pada tahun 2012 Mukif mulai berinisiatif untuk membuka bisnis ayam pedaging sama dengan H.sunali (responden pertama) mempunyai dua pengalaman selain pengetahuan sebagai karyawan pengecer Mukif juga mempunyai pengetahuan pada saat menjadi karyawan broker. Dua pengetahuan itu menjadi bekal nyata dari diri beliau, tidak hanya itu dari permintaan pasar yang semakin meningkat yang menjadi faktor pendorong ditambah ketersediaan tempat dari pemerintah kota Dinas Pertanian dan Perikanan Banjarmasin di rumah penampungan unggas Basirih Selatan.

Tahun 2012 bulan kedua Mukif sudah memulai membuka bisnis ayamnya, awal dari usahanya sudah mempunyai 4 karyawan perkembangan bisnis yang

sudah terlihat dari dini. Cara Mukif dalam mendapatkan ayam pada saat itu masih memerlukan peran dari seorang broker.

Entah manajemen yang seperti apa beliau tidak mengungkapkan, di tahun 2013 Mukif sudah mempunyai 13 karyawan yang dipengaruhi oleh perkembangan bisnis ayamnya yang sangat pesat sebagai pengecer, terlebih bukan hanya berhenti sebagai pengecer Mukif juga berperan sebagai broker di bisnis ayamnya. Dua peran bisnis ayam yang dilakoninya tentu tidak lepas dari ketekunannya sewaktu Mukif menjadi karyawan.

Selain sebagai pengecer Mukif yang juga melakoni bisnisnya sebagai broker yang bersifat menerima pesanan dari pelaku bisnis ayam dengan segala ukuran ayam tersebut kemudian mengantarkan ke lokasi pemesan keuntungan lain kini Mukif tidak perlu bergantung lagi dengan broker untuk ketersediaan ayam yang dijualnya di RPU Basirih. 13 karyawan mukif 9 di antaranya bertugas di bagian kandang sebagai pengirim ayam pesanan, 4 karyawan sisanya bertugas mengambil ayam ke perusahaan ternak broiler (ayam pedaging).

Target pemasaran dari perkembangan bisnisnya ini para ayam potong dan pengusaha bisnis ayam lain. Cara pendistribusian ayam yang dilakukan oleh Mukif sama saja dengan pengusaha bisnis ayam yang lain yakni dengan motor dan gerobak yang sudah didesain khusus untuk mengirimkan ayam serta 2 mobil.

Hambatan atau kendala yang dirasakan Mukif sama persis dari kesamaan pengusaha bisnis ayam lainnya yaitu keterlambatan pembayaran dari pelanggan, namun bukan masalah bagi Mukif itu sendiri menurut beliau keterlambatan pembayaran dari pelanggan bukan penghambat yang serius baginya karena selalu

ada solusi yang menutupi hambatan tersebut. Selain dari hambatan tersebut tidak ada lagi kendala yang lain malah semakin berkembang bisnis ayamnya di karenakan pelayanan mukif yang berbeda salah satu contoh tuturnya pengiriman ayam darinya selalu datang tepat waktu.

Alhasil bisnis ayam pedaging Mukif yang berkembang pesat membuatnya dapat membangun rumah baru pribadi untuk Mukif, istri dan anaknya.

Adapun bisnis ayam Mukif yang berkembang ini memiliki dampak yang serius buat pengusaha bisnis ayam yang sudah lama berdiri, Mukif seakan-akan menjadi pesaing yang amat berat dikarenakan sudah ada bukti nyata dan salah satunya adalah penjualan ayam dari mukif yang berkisar 2000 ekor ayam serta omset yang di dapat adalah Rp.14.000.000 perharinya dan lebih banyak ditemui peningkatannya. Kemudian ungkap beliau yang mana pelanggan pengusaha ayam lain beralih haluan kepada beliau. Menurut Mukif persaingan akan terus berjalan maka pelayanan, memberikan kepercayaan dan kualitas dari produk berperan penting bagi bisnisnya.⁸

Dengan demikian keberadaan responden terakhir ini memberikan dampak yang signifikan bagi peningkatan ekonomi masyarakat dan orang-orang yang ikut bekerja sama dengannya. Keuntungan yang terasa tentulah oleh Mukif sendiri peningkatan ekonominya yang menjadi penunjang hidup yang berkecukupan.

⁸ Wawancara Pribadi dengan Mukif, Pengusaha Baru Bisnis Ayam, Banjarmasin, Kamis 08-06-2014, 20:00 WITA

C. Analisis Data

Setelah penulis menguraikan tentang perkembangan bisnis ayam pengusaha baru di Kota Banjarmasin, maka penulis akan menganalisisnya.

Penulis melihat upaya dalam memulai dan mengembangkan ekonomi pengusaha baru bisnis ayam di Basirih Selatan Kota Banjarmasin, para wirusaha baru berjalan atas kehendak sendiri dalam memulai bisnisnya memang didasari oleh keinginan pribadi untuk meningkatkan perekonomian.

Keinginan pribadi memang sudah menjadi dasar untuk usaha bisnisnya. Hasil penelitian dari penulis menemukan bahwa 6 dari 7 responden memulai bisnis ayam sebelum pemindahan terjadi. Pemindahan serentak pengusaha bisnis ayam ke rumah penampungan unggas Basirih Selatan oleh Pemerintah setempat Dinas pertanian dan Perikanan juga tidak lepas peran, karena dari pemindahan tersebut perkembangan bisnis ayamnya terjadi.

Rumah penampungan unggas (RPU) Basirih Selatan yang dinaungi oleh Pemerintah Kota Banjarmasin Dinas Pertanian dan Perikanan ini. Selain menyediakan tempat juga dilengkapi dengan kebutuhan lainnya seperti ketersediaan penerangan dan air. Hal ini membuktikan bahwa bukan untuk mengasingkan melainkan memperhatikan para pengusaha bisnis ayam. Perkembangan pengusaha baru setelah pemindahan ini berjalan cukup dinamis walau dikeluhkan lokasi yang jauh dari rumah pemotong namun perkembangan bisnisnya mengurangi keluhan yang dirasakan oleh pengusaha baru.

1. Faktor kemunculan pengusaha baru bisnis ayam

Sejauh penelitian yang penulis lakukan rata-rata pengusaha baru yang sukses sekarang ini adalah dulunya seorang karyawan, kecuali responden pengusaha baru wanita yang tidak pernah menjadi karyawan. Bermodal kecil dengan ketekunan dan kerajinan dalam menggeluti bisnisnya mereka berhasil mengembangkan bisnisnya ditambah dapat merekrut pegawai dengan arti lain, berhasil membuka lapangan kerja meredam tingkat pengangguran di Kota Banjarmasin. Kondisi demikian dapat mengurangi tingkat kerawanan yang dapat menimbulkan tindak pidana karena tidak makmur secara ekonomi.

Dari 7 responden pengusaha baru bisnis ayam di Kota Banjarmasin yang penulis wawancarai semuanya telah berhasil dan dapat memberikan wahana dan sumbangsih terhadap kehidupan dan peningkatan ekonomi pengusaha baru pada khususnya dan masyarakat sekitar pada umumnya.

Realita di lapangan menunjukkan bahwa hasil dari bisnis ayam ini apabila ditekuni dengan sungguh-sungguh dapat meningkatkan perekonomian pelaku bisnis ayamnya. Dikarenakan permintaan ayam potong di pasar-pasar tradisional masih terus meningkat, peran mereka para pemotong yang memasarkan tidak hanya di dalam kota namun juga sampai keluar kota seperti Banjar Baru dan Martapura memberikan dampak yang amat signifikan bagi pengusaha bisnis ayam di Basirih Selatan, terlebih peluang nyata bagi pengusaha baru bisnis ayam dan mereka berhasil mengambil peluang tersebut sehingga sukses usaha hingga waktu sekarang.

Bahkan dari tujuh orang pengusaha baru bisnis ayam yang menjadi responden dalam penelitian ada yang dengan hasil bisnis ayamnya dapat menunaikan ibadah haji, ada juga pengusaha baru yang dapat membangun rumah sendiri dengan hasil usaha bisnis ayamnya itu.

Ada beberapa faktor yang menjadi pendorong kemunculan pengusaha baru bisnis ayam. Faktor-faktor itu adalah sebagai berikut:

- a. Pengusaha baru melihat peluang yang sangat penting untuk dilewatkan yakni meningkatnya permintaan ayam potong di pasaran.
- b. Pengusaha baru mempunyai pribadi yang ingin menjadi pengusaha bisnis ayam yang sukses terlebih dukungan dari keluarga terutama istri.
- c. Pengusaha baru yang merupakan seorang mantan pegawai dari pengusaha lama merasa menyayangkan pengalaman dan pengetahuannya tidak digunakan yang diperoleh sewaktu berstatus menjadi karyawan.
- d. Pengusaha baru menyadari peluang yang lainnya seperti ketersediaan tempat dari Pemerintah Kota Banjarmasin Dinas Pertanian dan Perikanansertaperolehankeuntunganhasilpenjualan yang menjanjikan.

Keempat faktor diatas memengaruhi kemunculan pengusaha baru bisnis ayam di Kota Banjarmasin.

Pengusaha baru bisnis ayam ini dipandu oleh iman untuk mencari dan mengelola harta, ada bagian untuk mengembangkan usahanya demi mencukupi

bagian hidupnya dan keluarganya. Semua itu dijabarkannya dari maksud firman Allah berikut:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ دَلْوًا فَاْمَشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ

(Q.S Al-Mulk:15)

Artinya:”Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki_Nya, dan hanya kepada_Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”. (QS.Al-Mulk: 15).⁹

Perubahan dari pengusaha baru ini yang sebelumnya seorang karyawan dari pada pengusaha lama bisnis ayam menjadi salah satu bukti dari firman Allah dalam Al-Qur’an surah Ar-Ra’ad:11:

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ...

Artinya:“...sesungguhnya, Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri....”

(Ar-Ra’ad:11).¹⁰

2. Strategi pemasaran pengusaha baru

Dari tujuh responden yang diteliti tidak ada yang mengalami penurunan dalam menggeluti bisnisnya semua meningkat dan berkembang, karena memiliki strategi pemasaran yang tepat, pengetahuan dan keterampilan yang memumpuni selain itu, mendapatkan tindak kepercayaan yang sudah tertanam dibenak

⁹Departemen Agama RI, *AL-Qur’an dan Terjemahnya* (Jakarta: Proyek Pengadaan Kitab Suci Al-Qur’an, 1995). h. 956

¹⁰*Ibid.*, h. 370

pelanggannya yang kepercayaan pelanggannya disebabkan oleh pengusaha baru bisnis ayam yang memiliki kepribadian amanah dan terpercaya.

Dua hal pokok itu merupakan kesuksesan Nabi Muhammad saw dalam berbisnis, yang mana beliau berkepribadian yang amanah dan terpercaya serta pengetahuan dan keterampilan yang memumpuni.¹¹

Adapun strategi pemasaran yang diterapkan pengusaha baru dalam bisnis ayamnya adalah sebagai berikut:

a. Strategi produk.

Pengusaha baru bisnis ayam mengutamakan kejujuran dalam memasarkan ayam dagangannya kualitas dan kuantitas yang baik di miliki dari produk yang di jual, guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan untuk mendapatkan perhatian dari pada konsumennya.

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ (181) وَزِنُوا بِالْقِسْطِ الْمُسْتَقِيمِ (182)

يَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (183)

Artinya: “*sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan; dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi ini dengan membuat kerusakan.*” (asy-Syu’araa: 181-183).¹²

Sebagai contoh pengusaha baru bisnis ayam yang penulis teliti menerapkan kejujuran produk yang di sukai pelanggan dari penimbangan ayam

¹¹Didin Hafidhuddin, Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 54

¹²Departemen Agama RI, *AL-Qur’an dan Terjemahnya*, *op.cit.*,h. 586.

yang akurat, memenuhi permintaan ukuran ayam yang dipesan oleh pelanggan dalam artian ukuran yang tidak terlalu kecil tidak terlalu besar sesuai dengan kehendak pelanggan, seperti contoh: permintaan pelanggan ayam yang ukuran 1,5 kg dipenuhi, permintaan tidak dilebihkan seperti melebihi ukuran ayam, permintaan 1,5 kg tapi yang diantarkan ayam yang berukuran 2 kg.

Dengan kejujuran dari produk yang dijual menyempurnakan permintaan dari pelanggan sudah merupakan langkah awal untuk perkembangan pengusaha baru bisnis ayam.

b. Strategi penyaluran/distribusi

Distribusi merupakan bagian produk yang dipasarkan guna memaksimalkan kepuasan pelanggan. Penyaluran atau bahasa yang paling sering digunakan yakni mengirimkan, demi tidak mengurangnya rasa kepuasan pelanggan para pengusaha baru bisnis ayam menerapkan sistem pengiriman atau mengantarkan barang pesanan. Tentunya dengan kesepakatan antara pengusaha dan pelanggannya, menyesuaikan waktu pengiriman dengan keinginan konsumen.

c. Strategi promosi.

Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan untuk meningkatkan jumlah pelanggan. Pengusaha bisnis ayam ini mempromosikan ayamnya mulai dari pelayanan yang sangat memuaskan kemudian diiringi dengan pemberian jangka waktu pembayaran yang relatif lama.

Berusaha meyakinkan sudah merupakan tugas wajib dan ini termasuk dalam strategi promosi pengusaha baru bisnis ayam. Meyakinkan bahwa menjadi pelanggannya tidak akan luput dari pelayanan yang memuaskan.

Pemuasan ini juga didasari dengan kesepakatan bersama, dengan suatu usulan dan penerimaan, penjualan akan sempurna.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

(Q.S. An-Nisa: 29).....

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan dasar suka sama suka di antara kamu....*” (an-Nisaa’: 29).¹³

Pengusaha baru bisnis ayam ini sudah jelas bahwa memberikan kepuasan yang berarti kepada setiap konsumen ataupun pelanggannya. Kepuasan yang dirasakan oleh pelanggan dan disanggupi pihak pengusaha baru yakni timbangan berat ayam yang tepat, permintaan ukuran ayam yang sesuai dengan keinginan, ramah tamah dalam komunikasi (baik secara langsung atau tidak secara langsung melalui telepon selular), memberikan keringanan dalam hal pembayaran dan diterapkannya sistem garansi yakni ayam yang diganti apabila mati di tempat pelanggan secara tidak sengaja.

strategi pemasaran tersebut mampu menjadi magnet untuk mendapatkan rezeki yang berkah dan luas bagi pengusaha baru sendiri serta pelaku bisnis ayam potong terlebih untuk kenyamanan pelanggannya tetap mereka.

3. Dampak kemunculan pengusaha baru terhadap pengusaha lama bisnis ayam.

Mengenai dampak yang diterima dari kemunculan pengusaha baru terhadap pengusaha lama bisnis ayam, pastilah ada dampak yang dimunculkan dan yang paling terlihat dan dirasakan adalah:

¹³ *Ibid.*, h. 122

- a. perpindahan pelanggan dari pengusaha lama ke pengusaha baru
- b. pengambilan ayam bercabang dari pelanggan, maksudnya satu pelanggan mengambil kepada dua pengusaha bisnis ayam baik yang pengusaha baru maupun pengusaha yang lama.
- c. Pada saat muncul pelaku ayam potong yang baru pengusahabaru menghambat penambahan pelanggan bagi pengusaha lama. karena pengusaha baru memiliki daya saing dan daya pikat yang kuat untuk memikat pelaku ayam potong yang baru.

Dampak ini muncul dikarenakan ketelatenan pengusaha baru bisnis ayam dalam menganalisa, membandingkan strategi pemasaran, dan saluran dari pesaing. Dengan menemukan keunggulan dan kelemahan pesaing, pengusaha baru dapat meningkatkan kinerjanya dalam berbisnis, misal pengusaha lama memiliki keunggulan tertentu pengusaha baru akan lebih mengungguli seperti pengiriman ayam yang tepat waktu, kemudian apabila pengusahalama memiliki kelemahan di dalam bisnisnya maka pengusaha baru menutupi kelemahan tersebut. Demi memikat dan memenangkan persaingan pasar, namun tetap dalam jalan yang baik dan tentunya di berkati Allah SWT.

Berikut beberapa faktor yang mempengaruhi tahap perkembangan setelah memulai bisnis ayamnya. Perkembangan ekonomi pengusaha baru bisnis ayam di Kota Banjarmasin baik faktor internal maupun eksternal sebagai berikut:

Faktor internal adalah faktor dari dalam diri pengusaha baru itu sendiri seperti: ketekunan serta kesabaran pengusaha baru bisnis ayam Kota Banjarmasin

dalam menggeluti bisnis ayamnya, sehingga dengan itu mereka dapat bertahan dan berkembang.

Faktor eksternal adalah faktor dari luar diri pengusaha baru bisnis ayam itu sendiri seperti: adanya perhatian dan dukungan dari pemerintah setempat, dalam hal ini Dinas Pertanian dan Perikanan Kabupaten Banjar Selatan terhadap seluruh pengusaha bisnis ayam, dan yang paling dirasakan dari dukungan ini adalah pengusaha baru bisnis ayam yang mana kembali memberikan peluang untuk berkembang, menghidupkan semangat yang sempat lemah. Keberadaan Rumah penampungan unggas (RPU) mewadahi pengusaha-pengusaha bisnis ayam antara lain pengusaha barunya, pengusaha baru sangat terbantu dalam memecahkan masalah bisnis ayamnya yang sempat buntu. Peluang yang tidak disengaja tercipta oleh Dinas Pertanian dan Perikanan Kota Banjarmasin.

Kedua faktor itu mempengaruhi perkembangan bisnis ayam pengusaha baru di Kota Banjarmasin.