

BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi yang ada di Indonesia sekarang ini memang sangat diharapkan dan perlu ditingkatkan. Hal tersebut membuat para pelaku usaha atau pebisnis memerlukan adanya strategi usaha yang baik dan maksimal. Usaha merupakan bentuk aktivitas yang dilaksanakan oleh seseorang untuk memperoleh suatu hal yang diinginkan, maksudnya seperti upah atau laba untuk memenuhi kebutuhan hidup. Secara tidak langsung seseorang yang memiliki usaha dapat dinamakan wirausaha dengan sikap mandiri dan berhasil mengambil risiko guna mendapatkan hasil yang telah dicapai.¹ Pengertian usaha dilihat dari sudut pandang islam merupakan suatu bentuk kegiatan usaha dalam berbisnis yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok tertentu tanpa ada perhitungan jumlah didalamnya dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan termasuk profit yang dibatasi dalam cara perolehan harta sesuai dengan ajaran islam.² Sedangkan analisis usaha merupakan salah satu kegiatan mendasar seperti contoh melakukan perencanaan, mengevaluasi kegiatan bisnis, dan memprediksi kegiatan bisnis. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan menghindari terjadinya hal-hal buruk yang terjadi pada proses menjalankan bisnis, karena pada setiap usaha pasti akan menemukan adanya kendala dan risiko.

Semakin meningkatnya teknologi informasi dan komunikasi, pengembangan bisnis telah memanfaatkan penawaan produk, promosi dan pemasaran melalui internet yang sering disebut dengan *E-commerce*.³ *E-commerce* biasanya dimanfaatkan pada bidang perdagangan misalnya yaitu bidang *onlineshop*. Dalam bukunya Hartman, Amir yang berjudul “*Net Ready-Strategies for Success in the E-economy*” memberikan pernyataan mengenai e-commerce sebagai macam-macam dari berbagai bisnis secara elektronik yang menekankan pada transaksi bisnis secara individu dengan memanfaatkan internet sebagai alat pertukaran barang dan jasa baik antara dua perusahaan maupun antar perusahaan dan pelanggan

¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, ed. by PT Raja Grafindo (Jakarta, 2011), 19.

² Muhammad Ismail Yusanto and Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Mengagas Bisnis Islam* (Jakarta: Gema Isnani, 2008), 18.

³ Jinling., *modeling e-commerce website quality with quality function deployment.*, IEEE International Conference on Deployment e-business engineering., 2009

langsung.⁴ Dalam transaksi jual beli penjual dan pembeli hanya perlu melakukan transaksi jual beli pada internet dengan menggunakan layanan bisnis *e-commerce* (*electronic commerce*) atau yang biasa disebut jual beli online. *E-commerce* merupakan proses jual beli barang dengan menggunakan perangkat elektronik pada media maya antara penjual dan pembeli, atau antara penjual dengan *reseller* melalui transaksi yang banyak diminati baik oleh pelanggan maupun pembeli. Penjual tidak harus memiliki tempat untuk berjualan seperti ruko dan pelayanan di toko dengan memajang barang-barang atau produk. Layanan *e-commerce* digunakan untuk memasarkan produk yang bisa dilihat oleh pembeli setiap saat dan dimanapun pembeli berada, pembeli juga bisa memilih produk-produk yang diminati di waktu yang mereka inginkan.⁵ Efisiensi waktu tersebutlah yang menekankan para penjual dan pembeli agar memanfaatkan layanan *e-commerce* karena selain mudah layanan jual beli online juga praktis dan tidak perlu keluar rumah.

Selain perusahaan yang berkembang lebih dulu dan sudah memanfaatkan *e-commerce*, terbukti bahwa *e-commerce* juga mulai dimanfaatkan oleh wirausahawan terutama usaha, kecil, mikro dan menengah contohnya yaitu pada “Rumah Kalkun”. Rumah Kalkun telah memanfaatkan layanan *e-commerce* sejak tahun 2018 hingga saat ini. Layanan *e-commerce* yang digunakan salah satunya yaitu Aplikasi Online pada Grab melalui menu Gomart yang hanya dengan menjual mentahan atau produk belum jadi dan pada media sosial seperti Aplikasi Instagram, Facebook, serta WhatsApp. Perbedaan pendapatan pada Rumah Kalkun setelah dan sebelum menggunakan layanan *e-commerce* dapat dibedakan dari pendapatan perbulan. Berbeda sekitar 50% pendapatan global utuh sebelum menggunakan layanan *e-commerce* sekitar Rp.10.000.000 perbulan sedangkan setelah menggunakan layanan *e-commerce* pendapatan sekitar Rp.30.000.000 hingga Rp.40.000.000 perbulan, atau jika dengan hitungan pendapatan perhari sebelum menggunakan media sosial sekitar Rp.500.000 rupiah dan sesudah menggunakan media sosial meningkat mencapai Rp.2.000.000 rupiah.⁶ Setelah

⁴ Ramindo and others, *E-Commerce: Implementasi, Strategi Dan Inovasinya* (Yayasan Kita Menulis, 2019), 2.

⁵ Muhammad Nur Salim, ‘Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Konveksi UMKM’, *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Akuntansi*, vol.1 no. (2020).

⁶ Wawancara bersama Ibu Umi selaku pemilik dari usaha Rumah Kalkun, pada tanggal 5 Januari 2022 pukul 09.35

menggunakan layanan *e-commerce* banyak pelanggan yang datang mengunjungi merasa enak bercerita bersama keluarga dan teman dan banyak pelanggan yang membantu dari mulut ke mulut memberitahu mengenai Rumah Kalkun pada Aplikasi Grab dan google maps.

Rumah Kalkun berdiri pada tanggal 11 Februari 2016 yang di dirikan oleh beliau Bapak Keluk Peristiwahana dan bertempat pada Desa Sambongrejo Kecamatan Tunjungan Kabupaten Blora. Rumah Kalkun adalah satu-satunya usaha ternak kalkun yang ada di Tunjungan Blora, selain budidaya ternak ayam kalkun sendiri pemilik usaha Rumah Kalkun juga telah menjadikan usaha tersebut sebagai bisnis kuliner kalkun. Terdapat berbagai macam menu seperti rica kalkun, goreng kalkun, sate kalkun, bakar kalkun, dan bakso kalkun, harganya mulai dari Rp.15.000 satu porsi sampai dengan Rp. 45.000 satu porsi. Rumah Kalkun merupakan usaha kecil menengah yang tempatnya cukup jauh dari pusat kota, kuliner yang terdapat di sana harganya terbilang cukup mahal tetapi masih ramai dikunjungi pelanggan hingga saat ini karena keunggulan dan manfaat dari ayam kalkun yaitu mempunyai kandungan protein yang sangat tinggi dan nutrisi yang sangat penting untuk melindungi dan memperbaiki fungsi otot, tulang, peredaran darah, dan jaringan lainnya, serta mempunyai cita rasa yang lebih enak dibandingkan dengan unggas lainnya. Manfaat dari ayam kalkun dapat digunakan untuk mengurangi risiko adanya kanker, baik untuk pengidap deabetes dan menyehatkan jantung

Pembudidayaan ayam kalkun pada Rumah Kalkun di mulai dari pembibitan dan dilanjutkan dengan proses pembesaran.. Beberapa tahapan dalam pembibitan yaitu dimulai dari seleksi induk kalkun, pemeliharaan induk kalkun, sistem perkawinan, penyimpanan telur kalkun, penetasan telur kalkun, penanganan anak kalkun pada saat umur 1 hari, dan yang terakhir pemeliharaan kalkun 1 hari samapi dengan 1 minggu. Pada proses pembibitan telur kalkun dikumpulkan dan di erami oleh induknya selama 4 minggu, dan telur tersebut dapat menetas sekitar 60% sampai 80%. Sedangkan untuk umur pembesaran berlangsung dari 6 minggu higga 8 minggu. Teknik pemeliharaan pada umur tersebut bisa lebih sederhana dan lebih cepat dalam proses pertumbuhan sehingga secara ekonomi akan lebih mudah untuk dipasarkan. Bahan bakun pakan untuk ayam kalkun yang memiliki kandungan nutrisi yaitu jagung, ampas tahu, ampas kecap, hijauan daun, dan masih banyak lagi.⁷

⁷ Wawancara bersama Ibu Umi selaku pemilik dari usaha Rumah Kalkun, pada tanggal 5 Januari 2022 pukul 09.35.

Perkembangan Ayam Kalkun di Jawa Tengah pada saat ini cukup menguntungkan untuk dikembangkan lebih maju lagi. Ayam kalkun dikenal di Indonesia mulai dari abad ke-16 dan masyarakat mulai banyak yang melihat pada abad ke-18 dengan semakin mengakarnya kekuasaan Belanda. Perkembangan produksi ternak unggas di Indonesia mulai meningkat dari tahun 2011 hingga saat ini. Masyarakat ada yang menyebut ayam kalkun belanda, ayam berleher panjang, dan ayam kalkun. Perkembangan kalkun lokal di Indonesia saat ini cukup menyenangkan meskipun masih terlalu jauh jika dibandingkan dengan unggas lain seperti ayam kampung, bebek, dan lain sebagainya. Populasi kalkun di Daerah Lampung kira-kira sudah terdapat lebih dari 25.000 ekor kalkun. Selain itu ada juga pada Pulau Sumatera terutama di Sumatera Selatan dan Bengkulu. Di Pulau Jawa ternak unggas kalkun juga sudah sangat meningkat perkembangannya. Ternak kalkun saat ini mulai digunakan sebagai usaha ternak yang dikonsumsi gadingnya.⁸

Baru-baru ini di berbagai daerah khususnya pada kota-kota besar, kalkun telah banyak dikonsumsi sebagai sumber protein hewani dan selain itu kalkun juga dijadikan sebagai kebanggaan untuk jamuan istimewa pada perayaan tahun baru, perkawinan, dan lain-lain dikalangan menengah keatas. Kalkun yang sampai saat ini masih ada dan di budidayakan secara turun-temurun oleh penduduk Indonesia sekitar 4 abad ini, mampu beradaptasi dengan sangat baik di seluruh nusantara. Kalkun yang mempunyai tubuh relatif jauh lebih kecil jika dibandingkan dengan ayam kalkun yang dibudidayakan oleh negara maju. Di beberapa daerah di Indonesia hampir semua jenis ayam kalkun mampu berkembang dengan cukup baik. Bobot ayam kalkun betina dewasa hanya sekitar 3 sampai 4 kg sedangkan yang jantan sekitar 6 sampai dengan 9 kg. Dibandingkan dari daging kalkun import ternyata daging kalkun lokal lebih di minati oleh konsumen Indonesia karena meskipun ukurannya lebih kecil tetapi rasa dagingnya jauh lebih manis dan lezat.

Rumah Kalkun merupakan satu-satunya usaha, mikro, kecil dan menengah yang terdapat di Daerah Tunjungan Blora. Usaha mikro, kecil dan menengah atau yang biasa disebut dengan (UMKM) adalah suatu usaha yang berdiri sendiri dan menguntungkan atau memiliki hasil sendiri, serta usaha yang dikembangkan oleh orang perorangan atau badan usaha diseluruh unit perekonomian. Di Indonesia, definisi UMKM di atur dalam undang-undang Republik Indonesia

⁸ Dwi Sunarti Prayitno, Bambang Cahyo Murrad, and Sri Krismiati, *Kalkun Edisi 2* (Salatiga: Sarana Utama, 2016), 10–11.

Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam bab 1 (ketentuan umum), pasal 1 dari UU tersebut, dijelaskan bahwa UMKM adalah suatu usaha yang menguntungkan bagi diri sendiri serta milik orang atau badan usaha perorangan yang memenuhi karakteristik UMKM sebagaimana diatur dalam UU tersebut.⁹ UMKM semakin berkembang pesat di daerah pedesaan diseluruh Indonesia, meskipun Indonesia pernah mengalami krisis ekonomi pada tahun 1997 sampai dengan 1998 tetapi UMKM mampu untuk tetap bertahan hingga saat ini. UMKM juga menjuru di berbagai bidang seperti kuliner, ternak, konveksi, dan masih banyak lagi.

Hal paling penting yang terdapat dalam UMKM yaitu manfaat penting pada perkembangan ekonomi dan industri di Indonesia, khususnya pada pertumbuhan ekonomi nasional.¹⁰ Oleh karena itu masyarakat lebih mendorong dalam pengembangan usaha agar tetap maju dan besar dikarenakan persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Pengembangan usaha terdiri dari beberapa jumlah tugas dan proses tujuannya untuk mengimplementasikan peluang perkembangan usaha. Tetapi pada dasarnya mengembangkan usaha yang dimulai dari nol sangatlah sulit. Semakin berkembangnya UMKM di Indonesia menjadikan para pebisnis memerlukan strategi pengembangan usaha yang maksimal, efektif dan efisien. Salah satu cara agar bisnis tetap bertahan adalah dengan melakukan promosi setiap hari baik promosi secara online maupun promosi secara langsung kepada masyarakat terdekat.

Fenomena yang terjadi pada saat ini dalam pengembangan usaha mengenai sistem teknologi yang semakin canggih dan semakin berkembang telah menuntut sebuah usaha untuk mengikuti zaman dan beradaptasi pada persaingan usaha saat ini agar tidak tertinggal pada dunia bisnis yang semakin meningkat dalam strategi pengembangannya. Sangat berbeda halnya usaha ternak kalkun dengan usaha ternak unggas lain, usaha ternak kalkun masih terbilang sedikit jumlahnya di dalam negeri. Situasi tersebut menjadikan pengusaha ternak kalkun memanfaatkan peluang dalam berbisnis ternak kalkun dikarenakan peluang yang sangat besar. Jumlah yang terbatas dalam produksinya membuat harga jual hasil ternak lebih mahal daripada hasil ternak unggas yang lain. Selain itu

⁹ Tulus T.H. Tambunan, *Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 3.

¹⁰ Rizki Andika Kurniawan, 'Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Di Cv Rizki Jaya', *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 2.2 (2019), 49 .

juga ayam kalkun lebih diminati oleh masyarakat tertentu karena ayam kalkun mempunyai diferensiasi dan manfaat bagi tubuh manusia.

Arthur A. Thomson, Jr. Memberikan pernyataan mengenai strategi, bahwa tugas dan pelaksanaan strategi merupakan jantung dan jiwa dalam pengelolaan perusahaan bisnis dan memenangkan persaingan pasar. Strategi dalam perusahaan adalah menjalankan manajemen perencanaan yang berguna untuk memantau pasar, menarik dan memuaskan konsumen, bersaing dengan baik, melaksanakan operasi dan mencapai tujuan organisasi.¹¹ Sedangkan strategi pengembangan usaha adalah cara-cara atau trik untuk mengembangkan usaha dalam bentuk promosi atau dengan memperkenalkan produknya kepada masyarakat sekitar terlebih dahulu. Dengan kata lain strategi pengembangan usaha merupakan strategi dalam bentuk aktivitas yang bertujuan untuk meningkatkan produksi dan potensi pelayanan perusahaan.

Strategi pengembangan akan terus dibutuhkan pada sebuah usaha untuk dapat bertahan dan lebih maju dari para pesaing yang ada. Strategi pengembangan usaha bisa dimulai dari pelaksanaan di segi produk, sistem penjualan produk, dan integritas produk. Pengembangan bisnis adalah seluruh kegiatan yang di koordinasi oleh orang-orang yang paham mengenai bidang perniagaan dan industri yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan serta memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.¹² Sedangkan menurut Mulyadi Nitisusanto menyatakan bahwa pengembangan usaha adalah upaya pemerintahan daerah dan masyarakat dalam memajukan suatu usaha dengan memberikan fasilitas, bimbingan dan pendampingan, serta motivasi untuk mengembangkan kemampuan sebuah usaha.¹³ Dengan berbisnis atau berwirausaha para pelaku usaha bisa mendapatkan penghasilan yang cukup meskipun hanya dengan sebuah bisnis kecil.

Usaha agribisnis sangat beragam dan cukup menyeluruh dalam sektor pertanian. Untuk itu agribisnis di golongan terlebih dahulu berdasarkan subsektor. Sektor pertanian terdiri dari 5 subsektor dan terkait dalam lingkup 3 kementerian. Salah satunya yaitu subsektor peternakan, ada beberapa jenis subsektor peternakan yaitu kerbau, ayam pedaging, ayam petelur, kambing, kelinci, ayam buras, dan

¹¹ Athur A. Thomson, *Strategy* (New York: Irwin, 2004), 3.

¹² Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rinaka Cipta, 2009), 339.

¹³ Mulyadi Nitisusantro, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2010), 271.

masih banyak lagi.¹⁴ Usaha peternakan merupakan salah satu usaha yang telah di uji dan memiliki potensi bagus untuk dikembangkan karena dari tingginya penghasilan telur dan sangat menguntungkan juga merupakan usaha yang menjanjikan. Peternakan termasuk jenis usaha yang berpotensi tinggi. Blora adalah salah satu kota yang kesuluruhannya dari masyarakatnya berprofesi sebagai petani dan peternak seperti jenis ayam, kambing, dan sapi. Usaha ternak merupakan jenis usaha yang bisa dijadikan usaha kuliner, seperti yang terdapat pada Rumah Kalkun. Peternak yang jarang dijumpai di Blora yaitu peternak ayam kalkun. Pemilik memulai usaha kuliner ayam kalkun dengan mengawali usahanya dari budidaya ayam kalkun itu sendiri. Dari situ pemilik usaha memulai menjual bulu-bulu ayam kalkun ke luar kota hingga mendirikan Rumah Makan Kalkun dengan bermacam-macam menu seperti rica kalkun, sate kalkun, bakar kalkun, dan goreng kalkun.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ika Fatmawati Pramasari, Untuk menghitung nilai tambah metode yang digunakan adalah teknik Hayami, sedangkan analisis yang digunakan untuk memutuskan sistem kemajuan agroindustri espresso lengkuas dilakukan dengan menggunakan model analisis SWOT. Dari hasil pemeriksaan tersebut, tambahan harga lengkuas espresso adalah Rp. 273.050 dengan proporsi yang bernilai tambah sebesar 68,26%. Metodologi untuk menciptakan agroindustri espresso lengkuas dapat dilakukan dengan cara memasuki pasar, fokus pada perkembangan kreasi, mengembangkan penyebaran produk, mengembangkan lebih lanjut kualitas produk.¹⁵

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Iqbal Kamaluddin, Pada penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC), kemudian dievaluasi menggunakan analisis SWOT pada setiap blok Business model Canvas (BMC) di CV. Hakhenbik. Elemen paling kuat dalam Business Model Canvas adalah Key Partnership, yaitu proposisi nilai. Elemen yang masih kurang adalah Customer Relationships dan selanjutnya adalah Key Resources. Berdasarkan analisis SWOT, CV. Disarankan Hakhenbik untuk meningkatkan unsur hubungan dengan pelanggan Hal ini karena faktor penting dalam menjalankan bisnis

¹⁴ M.S Dr. H. Ali Musa Pasaribu, *Kewirausahaan Berbasis Agribisnis* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2012), 13–15.

¹⁵ Ika Fatmawati Pramasari and Yuli Hariyati, 'Value Added and Strategy Development Of Galangal-Coffee Agroindustry', *International Journal of Education and Research*, 6.5 (2018), 45–56.

adalah menjaga hubungan baik dengan pelanggan, pelanggan seperti meningkatkan komunikasi melalui media sosial seperti facebook, whatsapp group, instagram dan lain-lain, serta dapat dilakukan dengan mempertahankan pelanggan setia dengan memberikan member card dan diskon bagi pelanggan setia. Selain elemen customer relationship yang perlu diperbaiki adalah Key Resources dengan melakukan pelatihan dan pengembangan kepada karyawan baik karyawan operasional maupun manajemen.¹⁶

Hasil penelitian yang dilaksanakan oleh Rizki Andika Kurniawan, CV. RIZKI JAYA menggunakan sistem SWOT yang dapat diandalkan untuk membantu meningkatkan omset di CV RIZKI JAYA. Mengingat dampak dari review yang diperoleh dari hasil SWOT skor solidaritas (kekuatan) 2,68, (kekurangan) 0,33, peluang (2,52), dan (Ancaman) 0,37. Dari garis besar SWOT cenderung dilihat dari perbedaan skor kualitas dan kekurangan, skor kualitas lebih tinggi dengan selisih 2,35. Sementara itu, nilai peluang dan skor ancaman memiliki peluang lebih tinggi dengan selisih 2,15. Jadi jelas menunjukkan bahwa CV. RIZKI JAYA dalam kondisi yang baik, oleh karena itu untuk membantu ekspansi omset telah ditunjukkan bahwa situasi organisasi saat ini di kotak 1 adalah keadaan yang sepenuhnya produktif dengan terus melakukan metodologi yang kuat untuk menumbuhkan bisnis dan meningkatkan omset. Dimana teknik keseluruhan yang dapat digunakan oleh organisasi adalah dengan memanfaatkan kualitas organisasi untuk memanfaatkan setiap pintu terbuka yang tersedia, khususnya dengan mengembangkan lebih lanjut kerangka kerja administrasi yang produktif dan produktif dengan membangun asosiasi yang baik dengan pembeli dan visioner bisnis yang berbeda untuk bekerja dengan memamerkan organisasi, bekerja pada sifat daging yang baik, dan meningkatkan SDM untuk dipercaya oleh pembeli dengan ikut serta dalam mempersiapkan yang diidentifikasi dengan budidaya ayam.¹⁷

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Bahtiar Gunawan, Maulana Shaleh, Nisrina Anbar, Rangga Sanjaya, Hasil dari penelitian yang dilakukan dan telah digambarkan dalam grafik SWOT, Jaringan SWOT dan IFAS (Inward Element Investigation

¹⁶ Iqbal Kamaluddin, 'BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY WITH CANVAS MODEL BUSINESS APPROACH IN CV. HAKHENBIK', *Dinasti International Journal Of Economics, Finance & Accounting*, vol.1 No.3 (2020).

¹⁷ Rizki Andika Kurniawan, 'Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Di Cv Rizki Jaya', *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 2.2 (2019), 49.

System) dan EFAS (Teknik Pengujian Komponen Luar), cenderung dianggap bahwa dalam kaitannya dengan pemanfaatan SWOT pada UKM Rumah Sayur, secara spesifik konsekuensi dari estimasi dalam tabel IFAS dan EFAS dengan korelasi antara kualitas dan kekurangan, Estimasi IFAS adalah untuk menunjukkan bahwa (Kualitas) lebih menonjol daripada (Kekurangan). Sementara estimasi EFAS menunjukkan bahwa Peluang (Bukaan) lebih penting daripada (Ancaman), dengan cara ini UMKM Rumah Sayur harus memilih dan menggunakan prosedur yang kuat atau kreatif, yang menggabungkan keadaan solidaritas dan kebebasan untuk berada pada posisi yang layak atau Teknik SO di mana ketersediaan inovasi juga merupakan elemen. elemen utama dalam menggerakkan UMKM. Dengan begitu UMKM Rumah Sayur harus memiliki tenaga kerja yang hebat atau berkualitas untuk menghadapi ketersediaan inovasi, dan menumbuhkan inovasi bisnis berbasis web yang berkualitas untuk membantu administrasi dan penawaran barang di UMKM Rumah Sayur.¹⁸

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Danu Kusbandono dan Sabilar Rosyad, untuk memperoleh intensitas UKM dan untuk mendapatkan perdagangan dan peluang usaha lainnya harus dipastikan dengan memanfaatkan kemajuan ICT, khususnya bisnis online. Tidak hanya memanfaatkan web sebagai metode untuk memimpin kemajuan atau mencari peluang usaha, sehingga dapat meningkatkan minat beli pembeli untuk membangun penawaran bibit ikan. Harus diimbangi dengan administrasi otoritatif yang hebat menggunakan pemrograman yang tepat. Penting untuk meningkatkan situs dan bisnis internet atau *e-commerce* sebagai metode untuk memajukan dan mempromosikan barang-barang bisnis sehingga minat membeli benih ikan meningkat.¹⁹

Ayam Kalkun yang jarang ditemui di berbagai daerah membuat peneliti ingin mengetahui bagaimana pengembangan usaha yang terdapat pada Rumah Kalkun tersebut sehingga mampu membuat para masyarakat mengetahui adanya Rumah Kalkun dan bisa dikenal oleh banyak orang. Berdasarkan hasil dari penelitian terdahulu dan kaitannya dengan Ternak Ayam Kalkun yang masih sedikit

¹⁸ Bahtiar Gunawan, Maulana Sholeh, Nisrina Anbar and Rangga Sanjaya, 'Strategi Pengembangan Teknologi E-Commerce, *Jurnal TELEMATIKA MKOM, Vol.3 No.2, September 2011, 3.2* (2011), 1–13.

¹⁹ Danu Kusbandono and Sabilar Rosyad, 'Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Dengan Memanfaatkan E-Commerce Untuk Meningkatkan Minat Pembelian Konsumen Terhadap Penjualan Bibit Ikan Di Desa Plosobuden Kec. Deket', *E-Prosiding SNasTekS*, 1.1 (2019), 381–90.

budidayanya serta dari latar belakang masalah yang telah dijabarkan di atas supaya penulisan skripsi ini berjalan dengan baik dan dimudahkan serta tidak simpang siur dari arah tujuan penelitian yang telah ditekankan, juga diharapkan memudahkan penelitian agar lebih terfokus, maka peneliti hanya memfokuskan penelitian ini pada pada skripsi dengan judul “Analisa Usaha dan Strategi Pengembangan Ternak Kalkun Melalui *E-Commerce* (Studi Kasus Pada Rumah Kalkun Blora)”.

B. Rumusan Masalah

Semua jenis penelitian ilmiah dilakukan pasti memiliki adanya masalah. Rumusan masalah memiliki tujuan untuk memberikan arahan dari masalah-masalah yang akan diteliti agar mampu memudahkan peneliti dalam menyusun pekerjaan serta tujuan pencapaian sasaran. Dalam suatu penelitian tentunya diperlukan adanya perumusan masalah untuk memecahkan masalah secara sistematis. Dengan cara tersebut maka akan dapat memberikan gambaran untuk memudahkan pemahaman dari masalah tersebut dan mencapai suatu tujuan yang diharapkan.

Berdasarkan hasil dari pemaparan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka penulis merumuskan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Analisis faktor internal dan faktor eksternal pada Rumah Kalkun ?
2. Bagaimana strategi yang diterapkan dalam pengembangan usaha ternak kalkun melalui *E-Commerce* pada Rumah Kalkun Blora ?
3. Bagaimana analisis SWOT yang terdapat dalam usaha Rumah Kalkun Blora ?

C. Tujuan Penelitian

Tyrus Hillway memberikan pernyataan mengenai penelitian, bahwa penelitian adalah sebuah metode ilmiah atau teknik logis yang dibantu melalui pemeriksaan yang cermat dan lengkap dari bukti yang dapat memperoleh jawaban untuk masalah ini.²⁰

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dijelaskan, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui Analisis faktor internal dan faktor eksternal pada Rumah Kalkun.

²⁰ Khudzafiah Dimiyati and Kelik Wardiono, *Metode Penelitian Hukum* (Surakarta: FH UMS, 2004), 1.

2. Mengetahui strategi pengembangan usaha ternak kalkun melalui *e-commerce*.
3. Mengetahui analisis SWOT yang terdapat dalam usaha Rumah Kalkun Blora.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah dapat bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, sebagai berikut :

1. Secara Teoritis
 - a. Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan baru dan wawasan mengenai manajemen bisnis yang lebih efektif dan efisien.
 - b. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang positif dalam pengembangan usaha melalui layanan *e-commerce*.
 - c. Dapat memberikan informasi yang lebih luas secara teoritis, sesuai dengan judul skripsi terutama pada masalah “Analisa Usaha dan Strategi Pengembangan Ternak Kalkun (Studi Kasus Pada Rumah Kalkun Blora)”
2. Secara Praktis
 - a. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai manajemen bisnis dalam bidang ternak dan kuliner. Dan menjadi pengalaman yang bermanfaat untuk di masa yang akan datang serta penelitian ini dilakukan sebagai persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana S1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kudus.
 - b. Bagi Pemilik Usaha

Diharapkan dapat memiliki manfaat dan dapat dijadikan pandangan untuk mengembangkan usaha yang lebih baik agar tetap maju dan semakin berkembang.
 - c. Bagi Perguruan Tinggi

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi positif dan berguna untuk peneliti selanjutnya serta membantu para mahasiswa dan mahasiswi dalam menambah ilmu pengetahuan.

E. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan peneliti agar penelitian berjalan dengan baik serta sejalan dengan permasalahan yang ada, maka peneliti

menggunakan sistematika penulisan yang dibagi ke dalam beberapa bab, sebagai berikut :

Bagian Awal, bagian awal ini terdiri dari halaman judul, pengesahan majelis penguji ujian munaqosah, pernyataan keaslian skripsi, abstrak, halaman moto, halaman persembahan, pedoman transliterasi arab-latin, kata pengantar, daftar isi, daftar singkatan (jika ada), daftar tabel (jika ada), dan yang terakhir daftar gambar/grafik (jika ada).

Bab 1 Pendahuluan, pada pendahuluan di dalamnya terdapat latar belakang masalah, yaitu Rumah Kalkun adalah satu-satunya tempat Ternak Ayam Kalkun dan Kuliner Ayam Kalkun yang terdapat di Blora dan sudah berdiri sekitar 6 tahun dari tahun 2016 sampai sekarang, tempatnya cukup jauh dari pusat kota, harganya terbilang mahal tetapi masih ramai dijumpai pelanggan hingga saat ini. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi pengembangan usaha yang terdapat pada Rumah Kalkun serta faktor pendukung dan penghambat pengembangan usaha melalui e-commerce.

Bab II Kajian Pustaka, pada bab kajian pustaka berisikan tentang kajian teori terkait judul, penelitian terdahulu, kerangka berfikir, dan pertanyaan penelitian.

Bab III Metode Penelitian, pada metode penelitian berisi tentang jenis dan pendekatan penelitian, *setting* penelitian, subyek penelitian, sumber data dari penelitian, teknik pengumpulan data, pengujian keabsahan data, dan teknik analisi data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, dalam bab hasil penelitian dan pembahasan terdapat gambaran obyek penelitian, deskripsi data penelitian dan analisis data penelitian.

Bab V Penutup, yang memuat kesimpulan dan saran yaitu hasil dari pengamatan peneliti selama melaksanakan penelitian dan saran-saran untuk menambah pengalaman bagi peneliti selama melakukan penelitian.

Bagian Akhir, pada bagian akhir terdapat halaman daftar pustaka, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.