

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Profil Usaha Ternak Telur Puyuh Bapak Slamet Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Usaha ternak burung puyuh yang berlokasi di Desa Panaguan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan adalah sebuah usaha yang didirikan oleh Bapak Slamet pada tahun 2021. Usaha ini menjadi salah satu contoh keberhasilan dalam menghadapi tantangan dan beralih dari usaha yang kurang menguntungkan ke peluang baru yang lebih stabil dan berkembang.

Sebelum beralih ke ternak burung puyuh, Bapak Slamet menjalankan usaha ternak ayam petelur selama kurang lebih tiga tahun. Namun, pada tahun 2020, beliau mengalami kerugian yang terus-menerus. Beberapa faktor yang bisa menyebabkan kerugian dalam usaha ayam petelur meliputi dan angka kemataian semakin banyak, harga pakan yang terus naik, penurunan harga jual telur ayam, atau tingginya biaya perawatan unggas yang tidak sebanding dengan keuntungan yang diperoleh.

Situasi ini mendorong Bapak Slamet untuk membuat keputusan besar dalam karir bisnisnya. Pada tahun 2020, setelah mengalami kerugian yang signifikan, beliau memutuskan untuk menjual sisa ayam petelurnya dan mengubah fokus usahanya. Hasil dari penjualan ayam-ayam tersebut kemudian digunakan sebagai modal untuk membeli bibit burung puyuh sebanyak 1.500 ekor. Keputusan

ini merupakan langkah yang penuh risiko, namun didasari oleh pengalaman dan pengetahuan Bapak Slamet dalam beternak unggas.

Setelah memutuskan untuk beralih ke usaha ternak puyuh, Bapak Slamet tidak berjalan sendirian. Ia mendapatkan bimbingan dari seorang teman yang sudah berpengalaman dalam usaha puyuh selama bertahun-tahun. Bimbingan ini sangat membantu dalam memahami teknik beternak puyuh, termasuk perawatan yang tepat, pengelolaan kandang, pemberian pakan, serta cara menjaga kesehatan ternak. Dengan bekal pengalaman sebagai peternak ayam dan bantuan dari temannya, Bapak Slamet mampu membangun pondasi yang kuat untuk usaha ternak puyuhnya.

Burung puyuh dikenal sebagai unggas yang relatif lebih mudah dipelihara dibandingkan dengan ayam, terutama dari segi kebutuhan ruang dan pakan. Burung ini juga memiliki siklus produksi telur yang cepat, sehingga memberikan potensi keuntungan yang lebih stabil dalam jangka waktu singkat. Bagi Bapak Slamet, hal ini merupakan keuntungan besar setelah mengalami ketidakstabilan dalam usaha ternak ayam petelur.

Sejak berdiri pada tahun 2021, usaha ternak burung puyuh Bapak Slamet terus berkembang, dalam kesehariannya bapak slamet dibantu oleh istrinya dalam perawatan telur puyuhnya. Saat ini, usaha tersebut sudah dikenal di kalangan masyarakat lokal, dan produksinya terus meningkat.

## **2. Faktor Internal Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Faktor internal berperan besar dalam keberhasilan usaha ternak burung puyuh milik Bapak Slamet di Desa Panaguan. Keahlian, pengalaman, dan

komitmen Bapak Slamet menjadi dasar kokohnya usaha ini. Sejak beralih dari usaha ternak ayam petelur ke burung puyuh pada tahun 2021, Bapak Slamet telah memanfaatkan pengalaman bertahun-tahun dalam beternak unggas untuk mengembangkan teknik pemeliharaan yang efektif dan efisien. Ketekunan dan semangatnya untuk terus belajar dan beradaptasi telah membawa usaha ini ke arah yang lebih baik. Salah satu faktor kunci internal lainnya adalah kerja sama dengan istri beliau, Ibu Rahmah, yang turut mendukung kegiatan operasional ternak. Pembagian peran yang jelas dalam manajemen harian membantu menjaga kelancaran dan produktivitas usaha. Selain itu, kecermatan Bapak Slamet dalam mengelola keuangan dan sumber daya juga menjadi faktor internal yang berperan besar. Dengan alokasi modal yang tepat dan pengendalian biaya yang cermat, Bapak Slamet berhasil memaksimalkan keuntungan dan menjaga stabilitas keuangan usaha.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Slamet selaku pemilik usaha ternak telur puyuh di desa panaguan. (produksi)

"Keberhasilan usaha ini tidak lepas dari pengalaman saya selama beternak ayam petelur. Saya belajar dari kesalahan-kesalahan masa lalu dan menerapkannya di usaha puyuh ini. dan saya tetap memnaja kesehatan puyuh saya supaya hasil produksinya tetap maksimal, dalam seharusnya prosuksi telur puyuh sampai 35kg dan untuk pakan menghabiskan 85kg dalam sehari, Berkad Dukungan dari istri saya yang selalu ikut membantu dalam operasional harian juga membuat pekerjaan terasa lebih ringan dan terarah. Selain itu, saya berusaha untuk selalu cermat dalam mengelola keuangan agar usaha ini bisa tetap stabil dan berkembang."<sup>1</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, Keberhasilan usaha puyuh Bapak Slamet tidak terlepas dari pengalaman beternak ayam petelur yang

---

<sup>1</sup> Slamet, Pemilik Usaha Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (05 Oktober 2024).

membuatnya belajar dari kesalahan masa lalu. Dengan menjaga kesehatan puyuh agar produksi tetap optimal, ia mampu menghasilkan hingga 35 kg telur per hari dan menghabiskan 85 kg pakan. Dukungan istri dalam operasional harian juga membantu kelancaran usaha. Selain itu, pengelolaan keuangan yang cermat turut menjaga stabilitas dan perkembangan usaha.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada ibu rahmah istri bapak Slamet selaku pemilik usaha ternak telur puyuh di desa panaguan. (produksi)

"Saya merasa senang bisa membantu suami menjalankan usaha ini. Selain menjaga kualitas telur, kami berusaha agar burung puyuh selalu sehat dan kandang tetap bersih. Setiap hari, saya juga mencatat penjualan dan mengatur pengeluaran untuk memastikan semuanya berjalan lancar. Semoga usaha ini bisa terus berkembang dan memberi manfaat bagi keluarga kami serta masyarakat sekitar."<sup>2</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, bahwa peran Ibu Rahmah sangat signifikan dalam mendukung operasional dan keberlangsungan usaha. Beliau tidak hanya membantu dari sisi teknis dan administratif, tetapi juga memberikan dukungan moral bagi suaminya. Kerja sama dan komitmen yang kuat dari Ibu Rahmah dan Bapak Slamet menciptakan fondasi yang kokoh untuk usaha ternak puyuh ini agar dapat berkembang dan memberikan manfaat bagi keluarga serta komunitas sekitarnya.

### **3. Faktor Eksternal Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Faktor eksternal memegang peranan penting dalam keberhasilan suatu usaha, termasuk usaha ternak burung puyuh milik Bapak Slamet di Desa Panaguan. Lingkungan sekitar, permintaan pasar, persaingan, hingga kondisi cuaca adalah

---

<sup>2</sup> Rahmah, Istri Pemilik Usaha Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung ( 06 Oktober 2024).

elemen-elemen yang dapat memengaruhi hasil produksi dan keberlangsungan usaha ini. Salah satu faktor eksternal utama yang mendukung usaha Bapak Slamet adalah kebutuhan pasar yang cukup stabil terhadap telur puyuh. Permintaan telur puyuh tidak hanya datang dari masyarakat sekitar, tetapi juga dari luar daerah, yang membuat hasil produksi selalu terserap dengan baik. Faktor lain seperti kompetitor di bidang usaha serupa juga memberi tantangan tersendiri. Namun, keahlian Bapak Slamet dalam mengelola ternak unggas menjadi salah satu kekuatan yang membantu menghadapi persaingan.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Slamet selaku pemilik usaha ternak telur puyuh di desa panaguan. (pemasaran)

"Saya merasa terbantu dengan permintaan pasar yang cukup tinggi, Selain itu, dukungan dari teman-teman yang juga menggeluti bisnis serupa hal ini memberikan bekal tambahan untuk terus berinovasi, walaupun ada tantangan seperti harga pakan yang kadang naik turun."<sup>3</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, bahwa Bapak Slamet sangat menyadari pengaruh dari faktor eksternal seperti permintaan pasar, dukungan pelanggan tetap, Meskipun ia menghadapi tantangan dalam bentuk fluktuasi harga pakan, dukungan yang ada membuatnya tetap optimis dalam mengembangkan usaha ternak telur puyuhnya.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak riski selaku konsumen tetap dalam pembelian telur puyuh di desa panaguan.

"Saya sangat puas dengan kualitas telur puyuh dari Bapak Slamet. Selain ukurannya seragam, telurnya selalu segar. Pelayanan yang ramah dan tepat waktu juga membuat saya merasa nyaman berlangganan di ternak bapak slamet. Saya berharap usaha ini terus berkembang, karena kualitasnya benar-benar dapat diandalkan."<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Slamet, Pemilik Usaha Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (05 Oktober 2024).

<sup>4</sup> Riski, Pelanggan Tetap Usaha Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (12 Oktober 2024).

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, bahwa Bapak Riski merasa puas dengan produk dan pelayanan dari usaha ternak burung puyuh Bapak Slamet. Kepuasan ini didasarkan pada kualitas telur yang konsisten, ketepatan waktu, dan pelayanan yang baik. Harapannya, usaha ini dapat terus berkembang dan mempertahankan kualitas yang sudah baik ini di masa mendatang.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Umam selaku konsumen tetap dalam pembelian telur puyuh di desa panaguan.

"Saya sangat menghargai Bapak Slamet yang selalu jujur dan tidak pernah mempermainkan harga. Dan tidak pernah pengurangi timbangan. Ini membuat saya merasa nyaman sebagai pelanggan tetap, dan saya bisa mengandalkan kualitas serta harga yang stabil."<sup>5</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, Bapak Umam merasa puas dengan stabilitas harga yang ditawarkan oleh Bapak Slamet. Sikap jujur ini menambah kepercayaan dan kenyamanan Bapak Umam dalam berlangganan, menjadikan usaha ternak puyuh Bapak Slamet sebagai pilihan yang dapat diandalkan di mata konsumen tetapnya.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada H Halim selaku konsumen tetap dalam pembelian telur puyuh di desa panaguan.

"Permintaan telur puyuh di pasaran sekarang cukup tinggi, dan Pak Slamet selalu bisa memenuhi kebutuhan tersebut. Telurnya selalu segar, bersih, dan pengirimannya tepat waktu, sehingga saya tidak pernah khawatir akan ketersediaan stok."<sup>6</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, bahwa H Halim sangat puas dengan kemampuan Bapak Slamet dalam memenuhi permintaan pasar yang terus

---

<sup>5</sup> Umam, Pelanggan Tetap Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (12 Oktober 2024).

<sup>6</sup> H Halim, Pelanggan Tetap Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (13 Oktober 2024).

meningkat. Keandalan dalam kualitas dan ketepatan waktu pengiriman membuat usaha ternak puyuh Bapak Slamet menjadi pilihan utama bagi H Halim untuk memastikan pasokan telur puyuh yang stabil bagi konsumennya.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak busiri selaku konsumen tetap dalam pembelian telur puyuh di desa panaguan.

"Saya sangat puas karena timbangannya selalu pas. Pak Slamet benar-benar menjaga kejujuran dalam usahanya, dan ini membuat saya merasa tenang dan yakin berlangganan di tempat usaha bapak Slamet."<sup>7</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, bahwa Bapak Busiri sangat menghargai kejujuran dan ketelitian Bapak Slamet dalam menimbang produk yang ia pesan. Hal ini memperkuat hubungan bisnis mereka dan menciptakan kepercayaan yang mendalam, yang menjadi dasar bagi Bapak Samsul untuk tetap setia sebagai pelanggan.

#### **4. Analisis SWOT usaha ternak Telur puyuh di desa panaguan kecamatan larangan kabupaten pamekasan.**

Analisis SWOT merupakan alat yang berguna untuk mengevaluasi posisi suatu usaha, termasuk usaha ternak burung puyuh milik Bapak Slamet di Desa Panaguan. Dalam konteks ini, kekuatan usaha Bapak Slamet terletak pada pengalaman dan pengetahuan yang mendalam tentang beternak unggas. Sejak beralih dari usaha ayam petelur ke burung puyuh, ia telah berhasil memanfaatkan pengetahuannya untuk mengoptimalkan proses pemeliharaan. Sumber daya manusia yang terlibat, seperti istri beliau yang aktif membantu dalam operasional,

---

<sup>7</sup> Busiri, Pelanggan Tetap Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (13 Oktober 2024).

juga menjadi kekuatan tersendiri. Selain itu, adanya pelanggan tetap seperti Bapak Norholis memberikan kestabilan permintaan dan cash flow yang baik.

Namun, usaha ini juga menghadapi beberapa kelemahan. Salah satunya adalah keterbatasan modal yang dapat membatasi ekspansi usaha dan investasi dalam perbaikan infrastruktur. Meskipun Bapak Slamet memiliki pengalaman, fluktuasi harga pakan dan biaya operasional yang tidak menentu bisa menjadi tantangan bagi kestabilan usaha. Di sisi lain, peluang yang ada sangat besar, terutama dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan manfaat telur puyuh yang bergizi. Pasar yang belum sepenuhnya jenuh memberikan ruang bagi Bapak Slamet untuk memperluas jaringan distribusi dan memperkenalkan produk baru, seperti olahan telur puyuh. Ancaman yang harus diperhatikan termasuk persaingan dari usaha serupa yang mungkin muncul, serta perubahan kebijakan pemerintah yang dapat berdampak pada industri peternakan.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Slamet selaku pemilik usaha ternak telur puyuh di desa panagguan. (Analisis usaha)

"Saya percaya bahwa kekuatan utama saya adalah pengalaman dan keahlian dalam mengelola ternak. Tapi saya juga menyadari bahwa modal yang terbatas menjadi tantangan bagi saya untuk berkembang lebih jauh. Meskipun begitu, saya melihat banyak peluang di pasar, terutama ketika orang semakin peduli dengan makanan sehat. Saya harus tetap waspada terhadap persaingan yang mungkin muncul, namun saya yakin dengan produk berkualitas dan layanan yang baik, usaha ini bisa terus maju."<sup>8</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, Bapak Slamet memiliki pemahaman yang jelas tentang posisi usaha ternaknya melalui analisis SWOT. Ia

---

<sup>8</sup> Slamet, Pemilik Usaha Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (05 Oktober 2024).

menyadari kekuatan dan kelemahan yang ada, serta melihat banyak peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan usaha. Kesadaran akan ancaman yang ada juga menunjukkan bahwa ia bersikap proaktif dalam mengelola usaha dan berusaha untuk menjaga keunggulan kompetitif dengan fokus pada kualitas produk dan pelayanan.

#### **5. Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasa Dalam Prespektif Ekonomi Islam.**

Perspektif ekonomi Islam menawarkan pandangan yang unik dalam pengelolaan usaha, termasuk dalam usaha ternak burung puyuh yang dijalankan oleh Bapak Slamet di Desa Panaguan. Dalam konteks ekonomi Islam, setiap aktivitas ekonomi harus sesuai dengan prinsip syariah, yang menekankan pada keadilan, transparansi, dan tanggung jawab sosial. Bapak Slamet mengelola usaha ternaknya dengan memperhatikan aspek halal dalam proses produksi, mulai dari pemeliharaan burung puyuh hingga pengolahan dan distribusi telur. Dalam hal ini, Bapak Slamet berkomitmen untuk tidak menggunakan bahan-bahan yang dilarang dalam syariah, baik dalam pakan maupun dalam perawatan hewan.

Selain itu, perspektif ekonomi Islam juga mendorong para pelaku usaha untuk berbagi keberkahan dengan masyarakat. Bapak Slamet, melalui usahanya, memberikan manfaat kepada pelanggan dengan menyediakan produk yang berkualitas dan bergizi. Ia juga berusaha untuk memperhatikan kesejahteraan burung puyuh yang dipeliharanya, memastikan bahwa mereka dipelihara dengan baik dan dalam kondisi yang sesuai dengan prinsip-prinsip etika. Ini menunjukkan bahwa Bapak Slamet tidak hanya berfokus pada profit semata, tetapi juga pada

keberlanjutan dan tanggung jawab sosial, yang merupakan nilai penting dalam ekonomi Islam.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Slamet selaku pemilik usaha ternak telur puyuh di desa panaguan. (Keuntungan)

"Bagi saya, menjalankan usaha ini bukan hanya tentang mencari keuntungan, tetapi juga bagaimana saya bisa memberikan manfaat kepada orang lain. Saya memastikan bahwa semua proses dalam usaha ini sesuai dengan syariah, mulai dari pemilihan pakan hingga perlakuan terhadap burung puyuh. Saya percaya bahwa jika kita berpegang pada prinsip-prinsip ini, insya Allah usaha saya akan berkah dan memberi manfaat untuk masyarakat."<sup>9</sup>

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan, bahwa Bapak Slamet mengintegrasikan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam menjalankan usaha ternak telur puyuhnya. Ia memahami pentingnya memenuhi aspek halal dan tanggung jawab sosial dalam bisnisnya, yang tidak hanya mengutamakan keuntungan finansial, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar. Dengan pendekatan ini, Bapak Slamet tidak hanya membangun usaha yang sukses secara finansial, tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan komunitas dan menjaga nilai-nilai syariah dalam setiap aspek usaha yang dijalankannya.

## **B. Temuan Penelitian**

---

<sup>9</sup> Slamet, Pemilik Usaha Ternak Telur Puyuh, Wawancara Langsung (05 Oktober 2024).

Setelah penelitian melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian kemudian memaparkannya sesuai dengan apa yang diperoleh dilapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian.

### **1. Faktor Internal Usaha Ternak Telur Puyuh Puyuh Bapak Slamet Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian, (Tentang produksi).

- a. Peningkatan Kapasitas Produksi Pada tahun pertama, Pak Slamet memulai usaha dengan memelihara 1.500 ekor burung puyuh yang membutuhkan sekitar 37 kg pakan setiap harinya. Dengan jumlah burung dan konsumsi pakan tersebut, produksi telur harian yang dicapai adalah 15 kg per hari. Keberhasilan ini menjadi landasan bagi ekspansi di tahun kedua dan ketiga. Pada tahun kedua, jumlah burung yang dipelihara meningkat drastis hingga mencapai 25.000 ekor. Dengan jumlah burung ini, konsumsi pakan juga meningkat menjadi 61 kg per hari, dan produksi telur harian mencapai 25 kg. Tahun kedua menjadi bukti pertumbuhan yang pesat dalam usaha Pak Slamet, yang tidak lepas dari penerapan manajemen yang baik dalam hal pemeliharaan, pemberian pakan, dan kesehatan ternak. Pada tahun ketiga, Pak Slamet kembali meningkatkan kapasitas dengan menambah jumlah burung puyuh menjadi 35.000 ekor. Konsumsi pakan harian meningkat menjadi 85 kg, diikuti dengan peningkatan produksi telur yang mencapai 35 kg per hari. Kenaikan produksi yang konsisten ini

menunjukkan bahwa usaha peternakan telur puyuh Pak Slamet memiliki potensi ekonomi yang sangat baik apabila dikelola secara efektif dan efisien.

- b. **Pengelolaan Bibit dan Sumber Pakan** Salah satu keunggulan peternakan Pak Slamet adalah pemilihan bibit unggul yang didatangkan langsung dari Blitar, Jawa Timur. Bibit yang dipilih memiliki kualitas yang baik, dengan masa afkir sekitar satu setengah tahun. Hal ini memberikan efisiensi pada penggantian bibit yang stabil dan berkesinambungan. Selain itu, untuk menjaga kualitas dan kestabilan produksi telur, Pak Slamet memilih untuk membeli pakan jadi dari pada mencampurnya sendiri. Pakan jadi memberikan kemudahan dalam manajemen, serta memastikan bahwa burung puyuh mendapatkan nutrisi yang optimal untuk menunjang produktivitas mereka. Penggunaan pakan jadi juga mengurangi risiko ketidakseimbangan nutrisi yang bisa mempengaruhi kesehatan burung dan produksi telur.
- c. **Manajemen Kandang dan Pemeliharaan** Dalam usaha menjaga kesehatan burung puyuh, Bapak Slamet memiliki dua jenis kandang yang dirancang sesuai dengan tahap perkembangan burung. Kandang pertama, berukuran 8 x 3 meter persegi, digunakan untuk bibit hingga burung mencapai fase siap bertelur. Sedangkan kandang kedua, berukuran 12 x 3 meter persegi, digunakan untuk burung puyuh yang sudah masuk fase produksi telur. Masing-masing kotak dalam kandang ini menampung sekitar 25 ekor burung puyuh, dengan pengaturan ruang yang cukup agar burung dapat berkembang tanpa stres. Dengan

sistem kandang yang baik dan perhatian khusus pada kesehatan burung, Bapak Slamet berhasil menjaga produktivitas tetap tinggi.

## **2. Faktor Eksternal Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian, (tentang pemasaran).

*a. Peluang Usaha di Sektor Ternak Telur Puyuh* Peternakan telur puyuh yang dijalankan oleh Bapak Slamet di Desa Panaguan menunjukkan potensi yang sangat besar, terutama karena minimnya persaingan. Di wilayah ini, Bapak Slamet menjadi satu-satunya peternak burung puyuh, sehingga ia menikmati posisi pasar yang unggul dengan persaingan yang minim. Kondisi ini memberi keuntungan bagi usaha Pak Slamet, terutama dalam hal stabilitas harga. Di pasar, telur puyuh dihargai cukup stabil antara Rp 30.000 hingga Rp 40.000 per kilogram, dengan potensi kenaikan harga saat permintaan tinggi seperti pada hari-hari besar atau musim liburan. Faktor kestabilan harga ini menarik bagi peternak baru, karena minimnya fluktuasi harga menjadi indikator prospektif bagi kelangsungan usaha.

*b. Jaringan Konsumen yang Kuat* Keberhasilan usaha Bapak Slamet juga didukung oleh basis konsumen tetap yang setia. Jaringan pelanggan ini, yang mencakup beberapa toko lokal, menjadi sumber pendapatan yang stabil, memberikan Pak Slamet kepastian pasar. Dengan pengiriman telur yang dilakukan setiap dua hari sekali, atau bahkan setiap hari pada waktu-waktu tertentu, Bapak Slamet mampu memenuhi permintaan

konsumen dengan konsisten. Keberadaan pelanggan tetap ini menjadi aset berharga yang memperkuat posisinya sebagai penyedia utama telur puyuh di wilayahnya. Jaringan konsumen yang solid ini juga memberi peluang untuk mempertahankan penghasilan stabil sekaligus membangun hubungan baik yang dapat memudahkan pemasaran di masa depan.

c. *Tantangan yang Dihadapi* Meskipun memiliki peluang besar, usaha ini tetap dihadapkan pada tantangan, terutama yang terkait faktor eksternal seperti perubahan cuaca. Burung puyuh sangat sensitif terhadap cuaca ekstrem; baik suhu panas berlebihan maupun hujan yang terus menerus dapat melemahkan kondisi fisik burung, membuat mereka rentan terhadap penyakit. Risiko kesehatan ini meningkat terutama saat musim kemarau panjang, ketika kualitas air menjadi perhatian khusus. Air yang terkontaminasi atau mengandung zat besi berlebih dapat berdampak serius pada kesehatan burung puyuh, bahkan menyebabkan kematian dalam jumlah besar, yang pada akhirnya mengurangi produktivitas.

d. *Manajemen Risiko dan Proyeksi Usaha* Bapak Slamet telah menunjukkan pentingnya mitigasi risiko terhadap perubahan cuaca dan kualitas air. Dengan memperhatikan kebutuhan air yang berkualitas dan pemeliharaan kandang yang baik, Bapak Slamet dapat mengurangi risiko kematian ternak dan mempertahankan produktivitasnya. Bagi calon peternak yang tertarik masuk ke industri ini, pemahaman terhadap

manajemen risiko menjadi kunci keberhasilan, terutama dalam menjaga kesehatan ternak saat kondisi lingkungan tidak mendukung.

### **3. Analisis SWOT Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian, (tentang Analisis usaha)

#### **1. *Strengths* (Kekuatan)**

- a. Produksi yang Konsisten Meningkatkan: Dalam tiga tahun terakhir, peternakan puyuh milik Pak Slamet mengalami peningkatan yang signifikan dalam hal jumlah ternak dan hasil produksi telur. Pada tahun pertama, Pak Slamet memulai usaha dengan 1.500 ekor burung puyuh, yang mampu menghasilkan sekitar 37 kg telur per hari. Dengan peningkatan jumlah burung hingga 3.500 ekor pada tahun ketiga, produksi telur meningkat menjadi 85 kg per hari. Konsistensi ini menunjukkan manajemen yang baik dalam hal perawatan dan pemeliharaan ternak, serta pemanfaatan sumber daya yang optimal.
- b. Pemberian vaksin teratur: Pemberian vaksin secara teratur pada burung puyuh sangat penting untuk menjaga kesehatan dan produktivitas ternak. Vaksinasi berfungsi sebagai upaya pencegahan terhadap berbagai penyakit menular yang dapat menyebabkan kematian massal, seperti Newcastle Disease, Salmonellosis, dan Avian Influenza. Dengan vaksinasi, sistem kekebalan burung puyuh

akan lebih kuat dalam melawan infeksi, sehingga meminimalkan risiko penyebaran penyakit di dalam kandang.

- c. Kebersihan kandang terjaga: Menjaga kebersihan kandang burung puyuh adalah faktor krusial dalam memastikan kesehatan dan produktivitas ternak. Kandang yang bersih mencegah penyebaran penyakit, mengurangi risiko infeksi, dan menciptakan lingkungan yang nyaman bagi burung. Kebersihan kandang mencakup beberapa aspek penting, seperti pembersihan rutin, pengelolaan kotoran, serta sanitasi peralatan dan tempat makan.

## 2. *Weaknesses* (Kelemahan)

- a. Kapasitas Kandang yang Terbatas: Kapasitas kandang Pak Slamet saat ini terbatas pada dua jenis kandang, yaitu kandang untuk bibit dan kandang untuk burung yang sudah siap bertelur. Ukuran kandang yang hanya 8x3 meter persegi untuk bibit dan 12x3 meter persegi untuk burung siap bertelur dapat menjadi hambatan jika jumlah ternak terus bertambah. Setiap kotak kandang hanya mampu menampung 25 ekor burung puyuh, sehingga keterbatasan ruang ini bisa membatasi jumlah produksi apabila permintaan meningkat.
- b. Pemberian pakan sesuai dengan kebutuhan: Seiring meningkatnya jumlah ternak, konsumsi pakan juga mengalami kenaikan dari 37 kg per hari pada tahun pertama menjadi 85 kg per hari pada tahun ketiga. Ketergantungan ini dapat menjadi kelemahan yang berpotensi menjadi beban tambahan, terutama

jika harga pakan mengalami kenaikan. Situasi ini akan mempengaruhi biaya operasional dan, pada gilirannya, profitabilitas usaha.

### **3. *Opportunities (Peluang)***

- a. Minat Pasar yang Meningkat terhadap Telur Puyuh: Minat masyarakat terhadap telur puyuh semakin tinggi, mengingat telur puyuh mengandung nutrisi yang bermanfaat sebagai sumber protein alternatif. Kondisi ini memberikan peluang bagi Pak Slamet untuk meningkatkan produksi dan memenuhi permintaan pasar yang terus bertambah, serta meningkatkan keuntungan.
- b. Pasar yang Masih Terbuka: Minimnya jumlah peternak puyuh di wilayah Desa Panaguan memberikan Pak Slamet peluang besar untuk mendominasi pasar lokal. Dengan sedikit pesaing, ia bisa memanfaatkan posisi ini untuk memperkuat merek dagangnya serta menjaga pelanggan setia di wilayah tersebut.
- c. Kemungkinan Ekspansi Usaha: Jika permintaan terus meningkat, ada peluang bagi Pak Slamet untuk memperluas usaha dengan menambah jumlah burung puyuh serta memperbesar kapasitas kandang. Ekspansi ini dapat membantu mengoptimalkan hasil produksi dan memenuhi permintaan yang lebih besar di masa mendatang.

### **4. *Threats (Ancaman)***

- a. Perubahan Cuaca Ekstrem: Cuaca ekstrem, seperti kemarau panjang, merupakan ancaman serius bagi peternakan puyuh.

Suhu yang terlalu tinggi dapat mempengaruhi kesehatan burung, meningkatkan risiko stres pada ternak, serta memengaruhi produktivitas telur. Di sisi lain, kualitas air yang menurun di musim kemarau menambah tantangan tersendiri, karena air yang tercemar atau mengandung zat besi tinggi dapat membahayakan kesehatan burung.

- b. Fluktuasi Harga Pakan : Harga pakan yang berfluktuasi dapat berdampak langsung pada biaya operasional dan keuntungan. Ketergantungan pada pakan berkualitas dengan konsumsi yang terus meningkat membuat usaha ini rentan terhadap kenaikan harga, yang dapat mengurangi keuntungan serta meningkatkan risiko kerugian jika harga pakan melonjak drastis.
- c. Serangan penyakit pada Burung Puyuh: Burung puyuh rentan terhadap penyakit yang dapat menyebar dengan cepat, terutama di lingkungan dengan kandang yang padat atau kurang bersih. Penyakit pada burung puyuh dapat menyebabkan penurunan produktivitas bahkan kematian massal, sehingga manajemen kesehatan ternak yang baik sangat diperlukan untuk mengantisipasi risiko ini.

Kesimpulan Usaha ternak telur puyuh milik Pak Slamet di Desa Panaguan memiliki prospek yang sangat baik dengan peningkatan produksi yang konsisten serta pasar yang stabil dan minim persaingan. Dengan strategi yang tepat dalam meningkatkan kapasitas dan mengatasi faktor eksternal seperti cuaca serta kualitas air, usaha ini berpotensi berkembang lebih jauh. Selain itu, minat masyarakat

terhadap telur puyuh sebagai sumber protein alternatif turut memperbesar peluang untuk meningkatkan produksi dan keuntungan.

#### **4. Usaha Ternak Telur puyuh Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian, (tentang keuntungan).

##### 1. Prinsip Kejujuran dan Keadilan

Kejujuran merupakan salah satu aspek penting dalam ekonomi Islam. Dalam usaha ternak telur puyuh, kejujuran mencakup berbagai aspek, mulai dari kualitas telur yang dijual, hingga ketepatan jumlah dan harga yang sesuai dengan kondisi pasar. Peternak telur puyuh dalam ekonomi Islam harus:

- a. Jujur mengenai kualitas telur yang ditawarkan, misalnya dalam hal ukuran, kesegaran, dan kondisi fisik telur. Hal ini penting untuk membangun kepercayaan dengan pelanggan, sehingga tercipta hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan.
- b. Menepati jumlah telur sesuai kesepakatan dalam setiap transaksi, untuk menghindari ketidakpuasan atau kekecewaan dari pihak pembeli. Dengan menepati jumlah dan kualitas yang dijanjikan, peternak menjalankan usahanya sesuai dengan prinsip amanah (dapat dipercaya).
- c. Menetapkan harga yang adil sehingga tidak mengambil keuntungan berlebihan atau berusaha menipu pembeli. Dalam ekonomi Islam, harga yang adil adalah harga yang sepadan

dengan nilai barang dan dapat diterima oleh kedua belah pihak dalam transaksi.

## 2. Prinsip Saling Ridha (Kerelaan) dalam Transaksi

Prinsip saling ridha atau kerelaan dalam transaksi merupakan salah satu nilai penting dalam ekonomi Islam yang menjamin keadilan dan kesejahteraan bagi semua pihak. Dalam konteks usaha ternak telur puyuh, penerapan prinsip ini berarti bahwa baik penjual maupun pembeli harus sama-sama rela dan ikhlas dengan harga, kualitas, dan kuantitas produk yang diperdagangkan.

- a. Penjual tidak boleh memaksa pembeli untuk membeli telur dengan harga yang tidak wajar. Dengan kata lain, harga yang ditawarkan harus sesuai dengan kualitas dan kondisi telur, serta memperhatikan harga pasar yang berlaku.
- b. Pembeli juga tidak boleh menekan harga terlalu rendah hingga merugikan penjual. Prinsip saling ridha ini bertujuan untuk menciptakan keseimbangan antara penjual dan pembeli, sehingga keduanya merasa puas dengan transaksi yang dilakukan.

### **C. Pembahasan**

Dari beberapa data yang telah ditemukan baik dari hasil penelitian secara opserfasi, wawancara maupun dokumentasi maka peneliti akan memaparkan hasil penelitiannya sesuai dengan fokus penelitian dalam skripsi ini.

#### **1. Faktor Internal Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Peternakan telur puyuh pak slamet merupakan salah satu sektor agribisnis yang mengalami pertumbuhan signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Kenaikan ini didorong oleh berbagai faktor, termasuk minat yang meningkat dari masyarakat terhadap telur puyuh sebagai salah satu sumber protein alternatif yang terjangkau dan bernilai gizi tinggi. Telur puyuh dikenal kaya akan vitamin, mineral, dan asam amino esensial, yang membuatnya semakin diminati oleh konsumen, baik untuk konsumsi harian maupun sebagai bahan baku kuliner.

Salah satu contoh sukses dalam usaha peternakan telur puyuh adalah peternak yang mengalami peningkatan produksi signifikan setiap tahun. Pada tahun pertama, peternak ini memulai dengan 1.500 ekor burung puyuh yang mengonsumsi 37 kg pakan per hari. Dari jumlah tersebut, produksi telur mencapai 15 kg per hari, sebuah capaian yang cukup baik untuk tahap awal. Keberhasilan tahun pertama ini kemudian menjadi landasan untuk ekspansi di tahun-tahun berikutnya.

Memasuki tahun kedua, jumlah burung puyuh yang dipelihara meningkat drastis menjadi 25.000 ekor, dengan konsumsi pakan naik menjadi 61 kg per hari. Peningkatan jumlah burung ini secara langsung berdampak pada produktivitas telur, di mana produksi harian mencapai 25 kg telur per hari. Angka ini

menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat, dan hal ini tidak terlepas dari manajemen yang baik dalam hal pemeliharaan, pemberian pakan, serta penanganan kesehatan ternak.

Di tahun ketiga, peternak kembali meningkatkan jumlah ternak menjadi 35.000 ekor, yang membutuhkan 85 kg pakan per hari. Produksi telur pun mengikuti peningkatan ini, mencapai 35 kg telur per hari. Kenaikan produksi yang konsisten dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi ekonomi yang besar, asalkan dikelola dengan baik. Hal ini juga menandakan bahwa peternak telah berhasil menciptakan sistem yang stabil dalam hal perawatan ternak dan manajemen sumber daya.

Untuk bibit puyuhnya bapak slamet langsung mendangkan daro kota blitar jawa timur, dan untuk memncapai usia siap telur dari bibit 1 bulan sudah siap terlur dan masa afkir burung puyuh berjangka sampai 1 setangan tahun. Dan untuk pakan bapak slamet membeli langaung pakan jadi, tidak memakai pakan campuran sendiri.

Pak Slamet juga sangat memperhatikan sarana kandangnya untuk memastikan kesejahteraan ternak. Dia memiliki dua jenis kandang, yaitu kandang khusus untuk puyuh dari bibit hingga mereka siap bertelur yang berukuran 8 x 3 meter persegi, serta kandang khusus untuk puyuh yang sudah memasuki fase produksi telur, dengan ukuran 12 x 3 meter persegi. Setiap kotak di kandangnya mampu menampung 25 ekor burung puyuh, yang diatur sedemikian rupa agar ternak tetap sehat dan produktif.

Tabel 1.2

**Banyaknya Burung Puyuh Setiap Tahunnya Dan Hasil Telur Setiap Harinya Dan Pemberian Pakan Setiap Harinya**

Setiap tahunnya	Burung puyuh	Pakan puyuh	Hasil telur puyuh
Tahun pertama	1.500 Ekor puyuh	37kg perhari	15kg perhari
Tahun kedua	2.500 ekor puyuh	61kg perhari	25kg perhari
Tahun ketiga	3.500 ekor puyuh	85kg perhari	35kg perhari

**Sumber: Bapak Slamet Pemilik Ternak Puyuh**

**2. Faktor Eksternal Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Usaha ternak telur puyuh bapak slamet yang berlokasi di desa panaguan di lokasi tersebut tidak ada peternak burung puyuh lagi selain bapak slamet usaha seperti ini mempunyai peluang yang cukup menjanjikan di tengah persaingan yang masih minim. Saat ini, permintaan telur puyuh terus meningkat, namun jumlah peternak yang menggeluti usaha ini belum terlalu banyak, sehingga memberikan keuntungan tersendiri bagi para peternak, seperti bapak Slamet. Harga telur puyuh pun tergolong stabil, berkisar antara 30 ribu hingga 40 ribu rupiah per kilogram, dengan potensi peningkatan harga lebih dari 40 ribu pada momen-momen tertentu seperti saat hari raya atau musim liburan, ketika permintaan melonjak. Stabilitas harga ini menjadi faktor penting yang dapat meningkatkan daya tarik bagi pengusaha baru yang tertarik terjun ke bidang ini.

Bapak Slamet sendiri sudah memiliki jaringan konsumen tetap, yang merupakan modal berharga dalam menjaga kelangsungan usahanya. Dengan basis pelanggan yang stabil, ia memiliki kepastian pasar dan penghasilan yang konsisten.

Selain itu, kemampuannya dalam menjaga produktivitas ternaknya juga menjadi salah satu kunci keberhasilan usahanya.

Peternakan burung puyuh yang dikelola oleh bapak slamet selalu memanen telurnya. Hasil panen telur puyuhnya dijual ke beberapa toko dan pengirimannya dilakukan setiap 2 hari sekali. Bapak slamet juga bisa mengirimkan hasil telur puyuhnya setiap hari namun di hari-hari tertentu.

Namun, usaha ini tidak lepas dari tantangan. Faktor eksternal seperti perubahan cuaca menjadi salah satu ancaman utama bagi kesehatan burung puyuh. Cuaca yang terlalu ekstrem, baik panas maupun hujan, dapat mempengaruhi kondisi fisik burung, membuat mereka rentan terhadap penyakit. Khususnya saat musim kemarau panjang, masalah lain seperti kualitas air menjadi perhatian serius. Air yang tercemar atau mengandung zat besi berlebih dapat mengganggu kesehatan burung puyuh dan menyebabkan kematian massal, yang tentu berdampak signifikan pada produksi.

Dengan manajemen yang baik serta perhatian pada potensi masalah seperti cuaca dan kualitas air, usaha ternak telur puyuh seperti yang dijalankan Pak Slamet memiliki prospek yang sangat cerah. Bagi calon pengusaha yang ingin masuk ke bidang ini, menjaga hubungan baik dengan konsumen serta mempersiapkan mitigasi terhadap risiko akan sangat membantu dalam meraih kesuksesan yang lebih besar.

**3. Analisis SWOT Usaha Ternak Telur Puyuh Di Desa Panaguan  
Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Tabel 4.4

<i>Strengths (Kekuatan)</i>	<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>
1. Produksi Meningkatkan 2. Pemberian Faksin Teratur 3. Kebersihan Kandang Terjaga	1. Kapasitas Kandang Terbatas 2. Pemberian Pakan Sesuai Dengan Kebutuhan
<i>Opportunities (Peluang)</i>	<i>Threats (Ancaman)</i>
1. Minat Pasar Meningkatkan. 2. Pasar Terbuka. 3. Ekspansi.	1. Perubahan Cuaca. 2. Fluktuasi Harga Pakan. 3. Serangan Penyakit.

**a. Strengths (Kekuatan)**

1) Produksi Meningkatkan Konsisten

Dalam tiga tahun berturut-turut, jumlah burung puyuh meningkat secara signifikan, mulai dari 1.500 ekor pada tahun pertama hingga 3.500 ekor pada tahun ketiga. Hal ini disertai dengan peningkatan produksi telur dari 15 kg per hari menjadi 35 kg per hari.

2) Pemberian faksin teratur

Pemberian vaksin secara teratur pada burung puyuh sangat penting untuk menjaga kesehatan dan produktivitas ternak. Vaksinasi berfungsi sebagai upaya pencegahan terhadap berbagai penyakit menular yang dapat menyebabkan kematian massal.

### 3) Kebersihan kandang terjaga

Menjaga kebersihan kandang burung puyuh adalah faktor krusial dalam memastikan kesehatan dan produktivitas ternak. Kandang yang bersih mencegah penyebaran penyakit, mengurangi risiko infeksi, dan menciptakan lingkungan yang nyaman bagi burung.

#### **b. *Weaknesses* (Kelemahan)**

##### 1) Kapasitas Kandang Terbatas

Kandang yang dimiliki saat ini hanya terdiri dari dua jenis, dengan kapasitas terbatas. Kandang dari bibit sampai siap bertelur berukuran 8x3 meter persegi dan kandang siap bertelur 12x3 meter persegi, dengan setiap kotak kandang berisi 25 ekor burung.

##### 2) Tergantung pada Pasokan Pakan

Konsumsi pakan yang terus meningkat, dari 37 kg per hari pada tahun pertama hingga 85 kg pada tahun ketiga, menjadi beban operasional yang semakin besar jika harga pakan naik.

#### **c. *Opportunities* (Peluang)**

##### 1) Minat Pasar yang Meningkat

Minat masyarakat terhadap telur puyuh yang semakin besar menciptakan peluang untuk memperluas produksi dan meningkatkan keuntungan.

##### 2) Pasar yang Masih Terbuka

Dengan minimnya pesaing, Pak Slamet bisa memanfaatkan peluang untuk mendominasi pasar telur puyuh di wilayah tersebut.

### 3) Kemungkinan Ekspansi

Jika permintaan terus meningkat, ada peluang untuk memperluas usaha dengan menambah jumlah burung puyuh dan memperbesar kapasitas kandang.

#### **d. *Threats* (Ancaman)**

##### 1) Perubahan Cuaca

Cuaca ekstrem seperti kemarau panjang dapat mengganggu produksi dan kesehatan burung, serta menimbulkan biaya tambahan untuk pengolahan air.

##### 2) Fluktuasi Harga Pakan

Ketergantungan pada pakan yang tinggi dapat menjadi ancaman jika harga pakan melonjak, sehingga mempengaruhi biaya produksi.

##### 3) Serangan Penyakit

Burung puyuh rentan terhadap penyakit, yang dapat menyebar dengan cepat jika kebersihan kandang dan perawatan kesehatan tidak dijaga dengan baik.

Dari analisis SWOT ini, usaha peternakan telur puyuh Pak Slamet memiliki prospek yang baik berkat peningkatan produksi dan permintaan pasar yang stabil. Namun, faktor cuaca dan ketergantungan pada pakan menjadi tantangan yang perlu diperhatikan. Dengan perencanaan yang matang dan peningkatan kapasitas produksi, usaha ini dapat terus berkembang.

#### **4. Usaha Ternak Telur Puyuh Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Desa**

##### **Panaguan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.**

Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah yang menekankan pada keadilan, kejujuran, dan kepedulian sosial. Dalam usaha ternak telur puyuh, penerapan prinsip-prinsip ini bertujuan untuk

menciptakan usaha yang berkah dan berkelanjutan, serta mendukung kesejahteraan masyarakat secara lebih luas.

a. Kejujuran dan Keadilan dalam Usaha Ternak Telur Puyuh

Peternak telur puyuh dalam ekonomi Islam wajib menjalankan usahanya dengan kejujuran dan transparansi. Kejujuran ini mencakup segala aspek, Jujur mengenai kualitas telur yang dijual (misalnya, ukuran, kesegaran, atau kondisi fisik telur). Menepati jumlah telur sesuai dengan yang disepakati dalam transaksi. Memberikan harga yang adil, tidak mengambil keuntungan berlebihan atau menipu pembeli.

b. Sikap Saling Ridha (Kerelaan)

Transaksi harus didasarkan pada prinsip saling ridha, yaitu penjual dan pembeli sama-sama ikhlas dengan harga dan kualitas barang yang diperdagangkan. Penjual tidak boleh memaksa pembeli untuk membeli dengan harga yang tidak wajar, dan pembeli juga tidak boleh menekan harga yang terlalu rendah hingga merugikan penjual. dalam transaksi Sikap ikhlas baik dari penjual maupun pembeli juga menjadi bagian penting dalam transaksi jual beli. Penjual harus ikhlas menerima harga yang sesuai dengan kualitas barang yang dijual, sementara pembeli juga ikhlas membayar harga yang telah disepakati tanpa merasa dirugikan. Dengan demikian, keduanya merasakan kepuasan dan transaksi berjalan dengan penuh berkah.