

## Strategi Pengembangan Usaha Kue Lebaran Berbasis *Home Industry* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo)

Lailatul Hasanah<sup>1</sup> Mustaqim Makki<sup>2</sup>  
[Chailasing97@gmail.com](mailto:Chailasing97@gmail.com)<sup>1</sup> [mustaqimmakky@gmail.com](mailto:mustaqimmakky@gmail.com)<sup>2</sup>  
STAI Nurul Huda Kapongan Situbondo<sup>1</sup>  
STAI Nurul Huda Kapongan Situbondo<sup>2</sup>

### Abstract

*This researcher aims to examine the strategy of developing a Home Industry-based Eid cake business in the view of Islamic economic law located at the Nurul Huda Peleyan Islamic Boarding School, Kapongan Situbondo. Lebaran cake business is a superior product whose economic activity center is in a Home Industry-based Islamic boarding school. The focus of this research includes (1) Strategies in developing a Home Industry-based Eid cake business that is associated with the perspective of sharia economic law. The method used in this research is a qualitative approach with the type of field research (Field Research), using 2 types of data sources, namely primary and secondary data. Data collection is done by means of observation, interviews and documentation. The data that has been collected is then analyzed using descriptive methods, namely the approach used to analyze data by describing the data that has been collected as it is. Technical data analysis includes data editing, data presentation, data analysis and drawing conclusions. The results showed that: The strategy applied in developing a Home Industry-based Eid cake business is a joint combination strategy, namely vertical integration strategy (forward integration strategy, backward integration strategy, and horizontal integration strategy), intensive strategy (market penetration strategy and product development), and the diversification strategy applies a related/concentric diversification strategy. If it is associated with the perspective of sharia economic law, the strategies applied in developing the Eid cake business are generally in accordance with existing theories.*

**Keywords:** Development Strategy, Eid cake business, Home Industry.

### Abstrak

Peneliti ini bertujuan untuk meneliti strategi pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* dalam pandangan hukum ekonomi syariah yang berada di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo. Usaha Kue lebaran termasuk produk unggulan yang pusat kegiatan ekonominya di pesantren berbasis *Home Industry*. Fokus Penelitian ini mencakup (1) Strategi dalam mengembangkan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* yang dikaitkan dengan perspektif hukum ekonomi syariah.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*Field Reseach*), dengan menggunakan 2 jenis sumber data, yaitu data primer dan sekunder. Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang sudah terkumpul, selanjutnya

dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif yaitu pendekatan yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya. Teknis analisis data meliputi redaksi data, penyajian data, analisis data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : Strategi yang diterapkan dalam mengembangkan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* yaitu strategi kombinasi bersama, yakni strategi integrasi vertikal (strategi integrasi ke depan, strategi integrasi ke belakang, dan strategi integrasi horizontal), strategi intensif (strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk), dan strategi diversifikasi menerapkan strategi diversifikasi terkait/ konsentrik. Jika di kaitkan dengan perspektif hukum ekonomi syariah, strategi-strategi yang diterapkan dalam mengembangkan usaha kue lebaran secara umum sudah sesuai dengan teori-teori yang ada.

**Kata Kunci:** *Strategi Pengembangan, Usaha Kue Lebaran, Home Industry*

---

## **Pendahuluan**

Ekonomi adalah suatu disiplin ilmu yang bertujuan untuk mencoba. Ekonomi akan berkaitan yang disebut dengan *Business*. Dan yang sampai saat ini masih berjalan usahanya yaitu dibidang kue Lebaran. Usaha yang banyak diminati dikalangan masyarakat dengan beraneka macam bentuk dan rasa terutama ketika hampir hari raya lebaran. Dan dalam pembuatannya juga mudah dilakukan oleh setiap orang, khususnya konsumen yang berada di Indonesia. Meskipun dalam skala kecil, namun kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan untuk orang simpatisan terhadap Pesantren Nurul Huda. Pemasarannya dipusatkan untuk santri mukim dan mukim sehingga lebih meluas lagi. Usaha kecil yang dilakukan dalam *Home Industry* melibatkan tenaga kerja antara 5 orang sampai 15 pekerja. Kebutuhan santri ini akan terasa ringan terpenuhi jika ada usaha yang mendatangkan keuntungan. Produk kue lebaran yang telah dibuat di Pondok Pesantren Nurul Huda berbasis *Home Industry*, akan ditentukan bahwa produk tersebut akan dijual kepada seluruh santri yang mukim. Sehingga Menerapkan praktik usaha kue lebaran yang diaplikasikan dalam mempromosikan produk yang berbasis *Home Industry* guna untuk peningkatan ekonomi di tengah-tengah Pondok Pesantren Nurul Huda yang berbasis usaha *Home Industry*. Dengan beberapa strategi yang dilakukan dalam pengembangannya sebab salah satu usaha tersebut yang berada di Pondok Pesantren Nurul Huda adalah usaha yang

tergolong unggul dan memiliki potensi. Disisi lain, usaha kue lebaran akan adakalanya mengalami penurunan dari jumlah penjualan.

Sedangkan strategi pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* dalam perspektif hukum ekonomi syariah menggunakan strategi yang merupakan suatu upaya yang dilakukan dalam memperoleh dan meningkatkan keuntungan dan bagi hasil yang ingin dicapai suatu tujuannya. Untuk itu, selama strategi dalam pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* yang digunakan tidak bertentangan dengan aturan-aturan islam, maka hal itu di perbolehkan.

Penelitian ini juga dikaji oleh peneliti Siti Laeliah UIN Walisongo Semarang dengan judul skripsi Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Kang Bagong *Catering* Semarang) dengan merumuskan strategi pengembangan bisnis kuliner sebagai berikut: a. Pengembangan bisnis kuliner berupa catering. b. Strategi pengembangan produk (Siti Laeliah: 2017). Dan juga dikaji Nur Alifiyah Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung Indonesia (2022). Dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Melalui Bisnis Model Canvas Kerajinan Tenun Pondok Pesantren Al-Falah Ploso Mojo Kediri. Dengan merumuskan strategi pengembangan usaha melalui bisnis model canvas sebagai berikut: a. Produktivitas usaha. b. Memperbaiki strategi usaha. Persamaan dari penulis dan peneliti terdahulu terletak pada metode penelitiannya sama-sama memakai Jenis penelitian lapangan (*field reseach*), dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder. metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dianalisis deskriptif. Dan sama-sama membahas tentang strategi pengembangan bisnis. Dan Perbedaan dari penulis dan peneliti terdahulu terletak dalam penelitian ini sebelumnya dalam analisisnya. Dalam penelitian ini lebih fokus perumusan strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha, bukan menganalisis pada analisis alternative yang digunakan dalam mengembangkan usaha kue lebaran.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan diatas maka peneliti merasa tertarik melakukan penelitian lapangan mengenai :”Strategi Pengembangan Usaha Kue Lebaran Berbasis *Home Industry* Perspektif Ekonomi Islam” Dengan Tujuan Untuk Mengetahui Strategi Pengembangan Usaha Kue Lebaran Berbasis *Home Industry* Perspektif Ekonomi Islam Di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kappongan Situbondo serta

untuk mengetahui Tinjauan ekonomi islam terhadap pengembangan usaha Kue Lebaran Berbasis *Home Industry*.

### **Metode**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*Field Reseach*) dengan menggunakan 2 jenis sumber data, yaitu data primer dan sekunder (Albi Anggito & Johan Setiawan:2018:7). Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap pengelola, karyawan dan santri (Sugiyono: 2017: 227). Dan sumber lain yang berhubungan dengan judul penelitian strategi pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry*. Data yang sudah terkumpul, selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif yaitu pendekatan yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya. Teknis analisis data meliputi redaksi data, penyajian data, analisis data dan penarikan kesimpulan (Albi Anggito & Jhan Setiawan: 2018:243-249).

### **Hasil dan Pembahasan**

#### **Hasil**

#### **Strategi Pengembangan Usaha Kue Lebaran Berbasis Home Industry**

Ekonomi di pesantren merupakan sebuah kekuatan pesantren yang tersusun dalam meningkatkan perekonomian baik untuk pesantren itu sendiri, wilayah disekitarnya maupun yang lebih meluas lagi. Jika memperdayakan dengan benar, maka akan menjadi kekuatan ekonomi yang dapat menguatkan perekonomiannya, sasaran akhirnya adalah meningkatkan perekonomian di Pondok Pesantren Nurul Huda Melalui Bisnis Kue Lebaran Berbasis *Home Industry*. *Home Industry* atau industri rumah tangga yang berada di tengah-tengah pondok Pesantren Nurul Huda merupakan usaha atau perusahaan kecil yang di gagas langsung oleh Pengasuh Putri Pondok Pesantren Nurul Huda yang memiliki peran dalam kegiatan ekonomi untuk mengelola suatu usaha kecil kue lebaran. Selain itu, *Home Industry* yang di gunakan dalam pengembangan usaha kue lebaran di Pondok Pesantren Nurul Huda merupakan kegiatan ekonomi yang sangat berperan penting untuk ahlul bait, santri, alumni pesantren dan masyarakat sekitarnya.

Penerapan yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan itu ada beberapa strategi yang akan di lakukan dalam meningkatkan ekonomi di pesantren melalui kue lebaran. Kemudian ketika strategi telah disusun dengan tertata rapi untuk mencapai

sebuah tujuannya yang sudah direncanakan dalam jangka panjang. Sehingga dalam hal ini usaha kue lebaran yan berbasis *Home Industry* terus semakin pesat dalam menawarkan dan juga mempromosikan produk yang akan di tawarkan dalam pemasaran. Guna untuk mensejahterakan perekonomian di Pondok Pesantren Nurul Huda.

Kue atau kata lain dari *Cake* di Pondok Pesantren Nurul Huda merupakan salah satu produk makanan yang memiliki cita rasa yang manis, lembut, dan memiliki bentuk beraneka macam yang di produksi. Yang banyak diminati dikalangan masyarakat ketika hampir hari raya lebaran. Dan juga mempunyai ciri khas tersendiri dengan memiliki simbol yang dapat dilihat dari bentuk rupa dan cita rasa yang terkandung didalamnya. Salah satunya usaha kecil kue lebaran berbasis *Home Industry* yang berada di bawah naungan Pondok Pesantren Nurul Huda peleyen Kapongan Situbondo. Untuk mempertahankan kinerja usaha kue lebaran yang berbasis *Home Industry* itu juga ada beberapa strategi yang dilakukan dalam mengembakan usaha kue lebaran.

Dalam hal ini usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* akan lebih meningkat lagi. Sehingga usaha kue lebaran banyak peminat dikalangan santri mukim, non mukim, simpatisan, alumni dan masyarakat sekitar minat dalam hal membeli produk. Begitu juga, peneliti juga melakukan observasi terkait macam-macam produk, bahan dan juga cara pembuatannya. Dan peneliti mendapati bahwa bahan dan cara pembuatannya sangat mudah di lakukan di rumahan menjadi industri rumah tangga.

**Tabel 1. Macam-Macam Produk Kue Lebaran, Bahan Dan Cara Pembuatannya.**

No	Nama Produk	Bahan Produk dan Pembuatannya
1.	Kue Widaran	<b>Bahan-bahan:</b> (1 Resep) Telor 1 Kg, Tepung Gunung 1 Kg, Minyak 2 Kg, Gula 1 Kg, Pemutih Makanan ½ Ons dan Air secukupnya. <b>Pembuatannya:</b> campurkan kocokan telur dengan tepung gunung diberi warna sesuai keinginan setelah tercampur merata adonan dibuat bentuk memanjang setelah itu di goreng sampai matang setelah di goreng masukkan ke dalam rebusan air gula yang telah di campur dengan pemutih makanan. Setelah itu di kemas.
2.	Kue Ladrang	<b>Bahan-bahan:</b> Tepung Cakra 1 Kg, Telor 1 Kg, Mentega 1 Ons, Tepung Gunung 1 Ons, Roico 2 Biji dan Air Secukupnya. <b>Pembuatannya:</b> campurkan seluruh adonan lalu dibentuk

		memanjang, setelah itu di goreng sampai matang, lalu di kemas.
3.	Kue Keciput	<b>Bahan-bahan:</b> Tepung Ketan 1 Kg, Telor 2 Kg Dibuang Putihnya, Gula $\frac{1}{4}$ , Wijen, air Dan Minyak Secukupnya. <b>Pembuatannya:</b> campurkan seluruh adonan selain wijen dan minyak lalu dibentuk memanjang, lalu di beri taburan wijen, setelah di goreng sampai kecoklatan. Di kemas.
4.	Kue Telinga Gajah	<b>Bahan-bahan :</b> Tepung Cakra 1 Kg, Mentega 1 Ons, Gula $\frac{1}{4}$ , Santan dan air secukupnya. <b>Pembuatannya:</b> Seluruh Adonan di campur aduk lalu di Bentuk seperti Telinga Gaja lalu di goreng, di Kemas.
5.	Kue Leter	<b>Bahan-bahan :</b> Tepung Cakra 2 Kg, Tepung Gunung $\frac{1}{2}$ Kg ( Disangar), Mentega $\frac{1}{2}$ Kg, Telor 5 butir, Minyak $\frac{1}{2}$ Kg, Susu 1 Ons Lumputer $\frac{1}{2}$ Ons, dan air secukupnya. <b>Pembuatannya:</b> Seluruh Adonan di campur dengan warna sesuai keinginan kecuali minyak lalu dibentuk dengan sesuai cetakan, setelah itu di open lalu di kemas ketiak sudah matang.
6.	Kue Kacang Sembunyi	<b>Bahan-bahan :</b> Tepung Cakra 1 Kg, Mentega 1 Ons, Telor 1 Kg, Tepung Gunung 1 Kg, Roico 2 Biji, Kacang, Gula, Minyak dan air secukupnya. <b>Pembuatannya:</b> Seluruh Adonan di campur samapi merata kecuali Minyak, Gula, Kacang lalu di Bentuk memanjang lalu di beri kacang yang sudah di goreng dalam bentuk kacang sembunyi, setelah itu di campur dengan gula yang sudah di goreng lalu di Kemas.

Diolah oleh : Lailatul Hasanah, di saring dari hasil wawancara salah satu karyawan di Pondok Pesantren Nurul Huda.

Selain dari pemaparan diatas, jуда dapat dilihat pada pendapatan usaha kue lebaran dari tahun ke tahun terus meningkat dalam pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* sesuai tabel dibawah ini:

**Tabel 2. Data Pendapatan Bisnis Kue Lebaran Berbasis *Home Industry* Di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo Pada Tahun 2017-2021.**

NO	TAHUN	MODAL	PENDAPATAN	BERSIH
1.	2017	41.200.000	82.500.000	41.300.000
2.	2018	47.000.000	95.000.000	48.000.000
3.	2019	50.000.000	110.000.000	60.000.000
4.	2020	60.000.000	130.000.000	70.000.000
5.	2021	70.000.000	150.000.000	80.000.000

*Diolah oleh : Lailatul Hasanah, di saring dari hasil wawancara salah satu karyawan di Pondok Pesantren Nurul Huda.*

Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha kue lebaran yang berada di bawah naungan Pondok Pesantren Nurul Huda Kapongan Situbondo dari tahun ke tahun semakin meningkat. Meskipun usaha tersebut setiap tahunnya mengalami peningkatan, tidak menyerah begitu saja. Melainkan menyusun rencana atau strategi lagi agar usaha kue lebaran di Pondok Pesantren Nurul Huda Kapongan Situbondo tidak akan pernah menurun disetiap tahunnya sehingga masih tetap berjalan dengan semestinya. Dalam sebuah bisnis memang akan ada di fase dimana usaha tersebut mengalami keuntungan dan kerugian, adakalanya berjalan dengan lancar dan adakalanya akan ada sebuah rintangan dan tantangan dalam perjalanan berbisnis. Sehingga usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* yang dibawah kepemilikan Ibunda Syarifah Fatmah Aseggaf ketika dihadapkan dengan adanya kendala kita bisa tetap menjalankan usaha tersebut. Dengan berbagai susun rencana atau strategi yang telah tersusun dalam jangka panjang guna agar usaha yang telah dirintis oleh Ibunda Syarifah Fatma Aseggaf Tidak mengalami kerugian dan juga dalam pengembangan usahanya yang telah susah payah dalam tahun terakhir tidak mati sia-sia. Karna usaha ini adalah usaha yang turun menurun dalam keluarga ahlul bait dalam menopang kebutuhan ahlul bait sekaligus untuk peningkatan ekonomi di Pesantren.

Strategi yang digunakan dalam usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* di Pondok Pesantren Nurul Huda Kapongan Situbondo itu melalui penyusunan perencanaan jangka panjang yang telah disusun dengan tertata rapi oleh Ibunda Syarifah Fatmah Aseggaf yaitu dengan cara melakukan kerja sama di berbagai instansi setelah itu mengutamakan kualitas produk dengan mengikuti permintaan konsumen, menetapkan harga kue lebaran sesuai kemampuan konsumen. Lebih-lebih Mengutamakan pelayanan konsumen dengan baik serta Meningkatkan variasi produk yang ada dengan melihat selera sesuai permintaan konsumen dan juga Menerapkan sistem cicilan dalam membayar produk yang sudah di beli. Sehingga banyak yang minat dalam usaha produk kue lebaran itu. Agar usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* semakin meningkat di Pondok Pesantren Nurul Huda.

**Pengembangan Usaha Kue Lebaran Berbasis Home Industry Perspektif Hukum Ekonomi Syariah di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo.**

Pada dasarnya di Pondok pesantren sangat berperan penting dalam pengembangan usaha dalam kegiatan ekonomi yang akan di lakukan di Pondok Pesantren Nurul Huda. Dimana pengembangan ekonomi tersebut yang sifatnya menyesuaikan keadaan dalam segala hal yang mau dilakukan. Di Pondok pesantren Nurul Huda dalam pengembangan ekonominya itu berpusat pada kiai atau ibu nyai karena beliau lah orang yang bertanggung jawab dalam usaha tersebut.

Dalam mengoptimalkan pengembangan ekonomi di pesantren melalui kue lebaran berbasis *Home Industry* itu menggunakan cara dengan baik dalam mempromosikannya. Sehingga banyak peminat dalam produk kue lebaran tersebut di setiap tahunnya. Karena pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* mempermudah dalam pembayarannya. Dengan system pembayaran cicilan.

Berbeda halnya dengan mempromosikan melewati kerja sama dengan berbagai instansi yang memang telah di beri tanggung jawab oleh Ibunda Syarifah Fatma Aseggaf dalam memasarkan produk tersebut. Agar mudah di kontrol dalam pendataan konsumen. Konsumen yang didalamnya ada beberapa santri mukim dan non mukim yang menjadi pusat kegiatan pemasarannya dalam pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* di Pondok Pesantren Nurul Huda Pelayan Kapongan Situbondo. Karena banyak keuntungan dan manfaatnya yang akan diperoleh antara kedua belah pihak yang bertransaksi dalam produk kue lebaran.

Berdasarkan dengan salah satu pihak pemilik harta dan pihak yang lainnya pemilik jasa. Sehingga harus diketahui antara kedua belah pihak apa yang diperoleh dalam segi keuntungan atau kejelasan bagi hasil yang di dapat. Sehingga pengembangan usaha yang dilakukan tetap menjalankan aturan-aturan syariat islam. Sesuai denga apa yang di ajarkannya. Jadi dalam pengembangan usaha di Pondok Pesantren Nurul Huda itu digagas langsung oleh pengasuh Putri Pondok Pesantren Nurul Huda. Dan dengan adanya pembuatan kue lebaran yang dilakukan di pesantren Nurul Huda yang berbasis *Home Industry* dapat mengajarkan kepada alumni, simpatisan, santri dan juga masyarakat sekitar agar mempunyai jiwa kewirausahaan. Jiwa kewirausahaan sangat penting dalam diri kita sendiri karena merupakan kemandirian untuk mencari beberapa sumber pendapatan dengan membuka beberapa usaha ataupun menyalurkan kreativitas yang dimiliki seseorang, kemudian dijadikan

sebuah lahan untuk mencari pendapatan yang banyak untuk menopang kebutuhan hidup.

---

## **Pembahasan**

### **Strategi Pengembangan Usaha Kue Lebaran Berbasis *Home Industry*.**

Strategi yang ditempuh dalam mengembangkan kue lebaran berbasis *Home Industry* adalah cara yang baik untuk bersaing dengan pedagang yang mempertahankan bisnis dalam rangka meningkatkan kualitas produk untuk menarik pelanggan. Kualitas produk yang baik perlu ditingkatkan dengan menambahkan perbaikan produk agar tetap memenuhi standar konsumen, yang akan meningkatkan daya saing perusahaan. Selain itu, penguatan kerjasama antar pekerja dimana pertumbuhan perusahaan yang kuat akan mendorong munculnya wirausahawan baru. Perencanaan sangat penting dalam menjalankan bisnis agar lebih fokus dan mencapai tujuan dengan cara yang benar.

Menurut penelitian yang sudah dilaksanakan oleh Siti Laeliah UIN Walisongo Semarang dalam skripsi penelitiannya dengan judul “ Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Kang Bagong *Catering* Semarang)”.( Siti Laeliah:2017) Menjelaskan bahwa dalam strategi pengembangan bisnis kuliner berupa catering kang bagong salah satu usaha *catering* yang tergolong unggul, disisi lain kang bagong *catering* mengalami penurunan dari jumlah penjualan. Dari hasil penelitian, maka disimpulkan bahwa strategi pengembangan bisnis yang diterapkan oleh Kang Bagong Catering yaitu menerapkan strategi kombinasi bersama, Strategi-strategi yang diterapkan Kang Bagong Catering secara umum sudah sesuai dengan teori yang ada.

Dari analisis peneliti penulis bahwa strategi yang diterapkan dalam pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* di Pondok Pesantren Nurul Huda menggunakan teori dari Fred R. David (Husein Umar,2001:43. Sebagai berikut:

#### 1. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Dalam hal ini, strategi terkait dengan pengendalian dari produksi hingga distribusi. Implementasi strategi ini dalam bisnis kue lebaran rumahan tercermin dalam proses produksi dan pemasaran. Dalam proses produksinya terlihat pada kue lebaran. Tahap awal proses produksi adalah pemilihan bahan baku dan bahan tambahan

yang akan digunakan untuk memproduksi berbagai jenis kue lebaran yang akan dipasarkan. Langkah selanjutnya adalah mengelola bahan-bahan yang dipilih sesuai dengan resep kue yang berbeda. Setelah proses manajemen material, kue lebaran dikemas sesuai ukuran yang ada sesuai aturan Islam menjadi produk bakery siap pakai, sebelum dilakukan pemeriksaan akhir.

Tidak hanya sampai proses produksi, setelah produk kue lebaran siap dipasarkan ke konsumen, langkah selanjutnya adalah memasarkannya ke konsumen (santri mukim, non-mukim dan sekitarnya) dengan berkerjasama mitra usaha atau organisasi di bawah naungan Pondok Pesantren Nurul Huda telah diidentifikasi dengan kepentingan yang disepakati bersama. Pemasaran secara umum adalah kunci keberhasilan bisnis. Seperti yang diterapkan oleh perusahaan kue idul fitri berbasis *Home Industry*, pihaknya mengelola strategi pemasaran dengan beberapa strategi yang digunakan di setiap komponen pemasaran, berdasarkan hasil penelitian yaitu :

- a. Strategi produk: dilakukan dengan menciptakan variasi baru rasa dan variasi kue lebaran sesuai kebutuhan konsumen agar tercipta produk yang berkualitas dan mendapatkan keuntungan yang maksimal.
- b. Strategi harga: bahwa pelaksanaan usaha bakery lebaran melibatkan strategi penetapan harga yang telah diperhitungkan dan disesuaikan dengan produksi, biaya operasional dan profitabilitas kedua belah pihak dengan sistem pembayaran iuran sampai dibayar dengan 3 jenis kue lebaran produk berharga 55.000 namun harga dapat berubah ketika konsumen ingin menambahkan lebih banyak produk.
- c. Strategi distribusi: Distribusi produk ini dilakukan dengan dua saluran distribusi, yaitu langsung ke konsumen dan oleh pihak-pihak yang bekerja sama untuk melakukan pemasaran di instansi lain secara bersama-sama.
- d. Strategi Promosi : Apa yang dilakukan dalam mempromosikan produk ini dilakukan bekerjasama dengan organisasi yang berada di bawah naungan Pondok Pesantren Nurul Huda dan juga dengan alumni dan masyarakat sekitar sehingga pertumbuhan bisnis bakery lebaran semakin pesat setiap tahunnya.

Dalam hal ini, *strategi integrasi vertical* yang diterapkan usaha kue lebaran dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu:

- 1) Strategi integrasi kedepan

Strategi yang dimaksud disini adalah kerjasama eksternal dengan pelaku usaha kue lebaran dan konsumen. Pihak-pihak ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penjualan. Dengan memberikan pelayanan dan kepedulian yang sama dengan distributor, maka bisnis kue lebaran akan mencapai pendapatan yang maksimal.

2) Strategi Integrasi Ke Belakang

Strategi ini dimaksudkan untuk meningkatkan penguasaan bahan baku yang digunakan dalam produksi *Eid Cake Company*. Karena keterlambatan sumber bahan baku, akan mengganggu produksi kue lebaran.

3) Strategi Integrasi Horizontal

Strategi ini mengarah pada peminggiran pesaing, yang kemudian mewujudkan sebagian kebutuhan konsumen dengan melakukan beberapa inovasi baru pada produknya, produk dibawa ke pasar. Untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan agar kami dapat terus berkembang.

2. Strategi Intensif

Strategi ini yang diterapkan oleh usaha kue lebaran berkaitan dengan produk-produk yang dihasilkan. Dalam praktinya usaha kue lebaran sebagai berikut:

a. Strategi Penetrasi Pasar

Strategi penetrasi pasar Strategi yang ditempuh untuk mengembangkan bisnis kue lebaran adalah dengan mempertahankan bisnis kue lebaran dengan mengembangkan pasar yang sudah ada. Seperti halnya lebih berusaha aktif dalam bidang pemasaran dengan cara menyalurkan kepada toko-toko, para alumni, jamaah pengajian dan masyarakat sekitar. Sehingga masyarakat pada umumnya akan semakin tertarik dan akan lebih berusaha memperbaiki kualitas pelayanan terhadap para konsumen. Agar dalam pemasaran tidak hanya dipusatkan terhadap santri mukim dan non mukim yang berada dinaungan Pondok Pesantren Nurul Huda.

b. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk Strategi ini merupakan kelanjutan dari strategi produk yang diterapkan oleh perusahaan kue lebaran. Melakukan berbagai inovasi terhadap produk yang sudah cukup baik dalam pemasaran. Baik dalam segi aneka macam rasa, produk kue maupun tampilan untuk dipasarkan.

### 3. Strategi Diversifikasi

Berdasarkan hasil penelitian, strategi ini bertujuan untuk meminimalkan risiko jika suatu produk tidak laku, maka perusahaan bakery berbasis *Home Industry* menyediakan project store untuk hasil penjualan pada produk lainnya dengan beberapa produk.

Dari pemaparan di atas dapat dijelaskan bahwa strategi yang digunakan untuk mempertahankan usaha kue lebaran menerapkan strategi kombinasi bersama yaitu strategi integrasi vertikal (strategi integrasi ke depan, strategi integrasi ke belakang, dan strategi integrasi horizontal), strategi intensif (strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk), dan strategi diversifikasi menerapkan strategi diversifikasi terkait/ konsentrik. menurut teori Fred R. Dafid. Yang juga diterapkan dalam penelitian terdahulu Siti Laeliah, Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Ekonomi Islam, *Fak Ekon Dan Bisnis Islam* (Univ Islam Negri Walisongo: Semarang, 2017). Strategi-strategi yang diterapkan secara umum sudah sesuai dengan teori yang ada.

Strategi tersebut dilaksanakan sesuai prioritas waktu dalam proses bertahap yang akan mencapai tujuan perusahaan agar perusahaan ini menjadi perusahaan besar yang berdampak positif tidak hanya bagi perusahaan tetapi juga bagi perkembangan ekonomi (pendapatan). Pada dasarnya setiap perusahaan memasarkan produknya sebagai sarana usaha fisik untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan penjualan di industri melalui Kue Idul Fitri di Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo.

### **Pengembangan Usaha Kue Lebaran Berbasis *Home Industry* Perspektif Hukum ekonomi Syariah Di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo.**

Usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* di Pondok Pesantren Nurul Huda termasuk yang berperan penting dalam kegiatan ekonomi dalam hal membuka lapangan pekerjaan untuk alumni dan masyarakat sekitar dalam menopang kebutuhan keluarga dan juga kegiatan ekonomi usaha kue lebaran di pusatkan terhadap santri untuk membuka kreativitas santri dan lapangan praktik untuk bekal ketika turun ke masyarakat. Pada dasarnya usaha yang dikembangkan berbasis *Home Industry* di Pondok Pesantren Nurul Huda Pengembangan usaha yang berbasis *Home Industry* di

pesantren itu berpusat pada Pengasuh Putri orang yang paling bertanggung jawab dalam pengelolaannya dan santri yang menjadi pusat kegiatan ekonominya. Sehingga dalam mengembangkan usaha kue lebaran di pesantren mempunyai konteks ekonomi ada 4 (empat ) macam yang dilakukan diantaranya:

1. Dengan adanya pembuatan kue lebaran yang dilakukan di pondok pesantren Nurul Huda yang berbasis *Home Industry* akan mempermudah biaya kebutuhan keluarga pesantren.
2. Adanya pengembangan usaha di pondok pesantren Nurul Huda berbasis *Home Industry* menjadikan santri mempunyai bekal keterampilan dalam memproduksi dan mendistribusi agar dapat diaplikasikan ketika berada di tengah-tengah masyarakat.
3. Dalam pengembangan usaha di pesantren secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan untuk orang simpatisan terhadap pesantren nurul huda ataupun tetangga dan terutama para alumni yang masih mengabdikan dan sekaligus memberikan latihan praktik lapangan terhadap santri yang terkait dalam pembuatan kue lebaran.

Hal ini sesuai dengan Norma atau tata aturan tersebut berasal dari Allah SWT yang meliputi batasan- batasan dalam melakukan kegiatan ekonomi (Adiwarman A. Karim, 2016:4). Dalam menerapkan praktik usaha kue lebaran yang diaplikasikan ada beberapa strategi yang telah tersusun dalam kegiatan ekonominya. Agar usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* semakin meningkat di Pondok Pesantren Nurul Huda.

Kunci sukses dalam membangun bisnis atas dasar yang telah diajarkan dalam aturan- aturan syariah, tidak terkecuali dalam perihal bertransaksi dan jalinan kedua belah pihak yang bertransaksi dalam pengelolaan industri berpedoman dalam nilai- nilai islam.

Demikian pula seluruh keputusan bisnis untuk pengembangan usaha dalam dunia perekonomian guna menggapai tujuan dalam industri bisnis. Dalam mengelola bisnisnya, Rasulullah SAW memiliki karakteristik yang menjadi pedoman bagi para pembisnis agar usaha yang dikembangkan tidak menyimpang aturan islam. Pengembangan Usaha Kue Lebaran berbasis *Home Industry* di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleayan kapongan Situbondo ini juga telah menerapkan sifat Nabi Muhammad SAW , (Nurul.H & Dkk, 2017:61)yaitu:

1. *Shiddiq* atau jujur, dimana sifat *shiddiq* ini diperlukan karena manajemen perusahaan dalam proses perencanaan, pengarahan dan pengendalian pekerjaan karyawan harus dilandasi dengan kejujuran. Karyawan dan pemilik usaha harus jujur dalam kinerjanya. Sehingga pada kenyataannya, sikap jujur yang diterapkan ketika konsumen membeli produk usaha kue lebaran yang berbasis *Home Industry* itu tidak melipatgandakan harga dan jujur dalam takaran timbangan kue lebaran tersebut. Dari segi kesesuaian kemampuan pembeli dengan adanya kejelasan atau transparansi harga ataupun tidak mengutarakan timbangan sehingga meringankan dalam pembayaran dengan sistem pembayaran cicilan sesuai kemampuan sampai sesuai dengan etika pemasaran menurut islam tidak adanya kecurangan dalam memasarkan produknya termasuk dalam penentuan kualitas barang atau jasa. Sesuai dengan apa yang di inginkan atau sesuai dengan apa yang mereka pesan.
2. *Amanah* atau Terpercaya, *Home Industry* yang berada di tengah-tengah Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo merupakan promosi sikap jujur (*shiddiq*) yang dapat dipercaya oleh konsumen *Home Industry*. Karena industri dalam desa ini mempromosikan produknya dengan baik dan terpercaya tanpa meremehkan produk lain.
3. *Fathanah* atau Cerdas, Pemilik *Home Industry* pintar-pintar mendefinisikan suatu produk berdasarkan harga, disesuaikan dengan kualitas dan mutu produk itu sendiri. yang diterapkan dalam bisnis ini kemampuan untuk melakukan inovasi baru dalam produk tersebut yaitu memperbanyak variasi baru produk kue lebaran pada setiap tahun ke tahun yang tidak tergolong produk yang dilarang oleh aturan islam.
4. *Tabligh* atau menyampaikan. Yang telah di terapkan terhadap *Home Industry* di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbodo. Pemilik usaha kue lebaran dalam hal berkomunikasi dengan para konsumen dan juga dengan mitra bisnisnya ketika berkomunikasi atau menyampaikan hal yang berhubungan dengan bisnis menggunakan dengan bahasa yang sopan, halus dan mengedapkan sopan santun meskipun pemilik dari usaha kue lebaran mempunyai derajat yang tinggi dari konsumen dan mitra bisnisnya.
5. Niat yang baik dalam melakukan pemasaran. Sesuai dengan apa yang dilakukan dalam pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* yang merupakan dalam kegiatan ekonominya tidak semata-mata hanya kepentingannya sendiri

melainkan juga menolong sesamanya seperti halnya untuk santri, alumni dan masyarakat sekitar.

6. Murah hati dalam hal ini pihak pengelola usaha kue lebaran akan selalu memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumen, sebab hal ini menjadi suatu prioritas dalam terciptanya kebutuhan bisnis kue lebaran. Apapun yang dilakukan untuk menarik minat dan membuat pembeli merasa nyaman.
7. Saling berkerja sama untuk dapat saling memberikan manfaat dalam mensejahterakan bersama. Sesuai apa yang diterapkan dalam strategi pengembangan usaha kue lebaran melakukan kerja sama di berbagai lembaga instansi untuk melakukan transaksi untuk kedua belah pihak. Dan juga membuka lapangan pekerjaan bagi para karyawan sekaligus menjadikan santri mempunyai jiwa kewirausahaan dalam dunia bisnis. Sehingga Dalam segala bentuk aktivitas ekonomi, termasuk dalam segi pemasaran harus memberikan manfaat kepada banyak pihak yang bertransaksi, tidak hanya individu atau kelompok tertentu saja.

Dunia bisnis sejak zaman dahulu tidak dikenal dengan pemasaran melainkan dikenal dengan konsep jual beli yang memang sudah ada sebelum islam datang. Di dalamnya juga ada beberapa aturan islam yang berkenaan dengan hubungan antar manusia dalam muamalah. Karna kegiatan ekonomi yang berupa Usaha kue lebaran di Pondok Pesantren Nurul Huda telah menerapkan akad dalam suatu transaksi muamalah menjadi suatu kewajiban, sebab dengan adanya akad kita akan mempermudah dalam kegiatan ekonomi, mampu menghalalkan suatu perkara ( Soermitra, A.,2019:42).

Dalam mekanisme pelaksanaan yang terjadi pada perkembangan usaha kue lebaran yaitu bekerjasama dengan berbagai instansi untuk mempromosikan produk tersebut. Karena sangat menguntungkan antara pemilik usaha kue idul fitri rumahan dengan lembaga instansi itu tersendiri. Ada bagian dari keuntungan manajer setiap kali menjual 3 paket seharga 50.000 ketika dijual di agensi dan organisasi lain, mereka dijual seharga 55.000. 5000 disumbangkan ke organisasi. Sesuai dengan landasan teori dengan Akad Syirkah adalah kerja sama salah satu pihak pemilik harta dan pihak yang lain pemilik jasa.

*Syirkah* berarti campuran atau persekutuan antara dua hal atau lebih. Sehingga diantaranya sulit yang akan membedakan. Seperti persekutuan hak milik atau *Syirkah* usaha (Sudarsono,1992,285). Maka dari penjelasan di atas bahwa dasar hukum

*Mudharabah* atau *Qiradh* ialah boleh, asal harta tersebut tidak boleh dibawak ataupun dipakai kemanapun. Apabila melanggar aturan tersebut maka harus bertanggung jawab pada harta tersebut, harus ada kesepakatan antara kedua belah pihak. *Mudharabah* berarti akad antara pemilik modal dengan pengelolah modal dengan syarat bahwa keuntungan diperoleh dua belah pihak sesuai jumlah yang disepakati. Dengan begitu, kita bisa mengetahui keuntungan apa saja yang diperoleh antara kedua pihak yang bertransaksi atau dengan jelas hasil yang diperoleh. Agar perkembangan usaha tercapai dengan tetap menerapkan kaidah-kaidah syariat Islam. Dari apa yang diajarkan.

Dari pembahasan diatas, dapat kita ketahui bahwa dalam mekanisme pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* terdapat tiga ketentuan. Ketentuan. Pertama dalam pengembangan usaha kue lebaran sesuai dengan nilai norma aturan agama. Kedua strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha tersebut telah sesuai dengan aturan-aturan syariah yang telah ada. Kemudian ketentuan ketiga adalah adanya akad *Syirkah Mudharabah* juga telah sesuai dengan aturan-aturan hukum ekonomi syariah.

### **Simpulan**

Dari paparan data dan teori yang peneliti paparkan pada bab-bab sebelumnya terkait strategi pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Dengan berpedoman kepada beberapa artikel, jurnal dan skripsi terdahulu serta beberapa buku yang menjadi referensi pemecahan masalah dalam penelitian ini. Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Strategi dalam mengembangkan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* ada beberapa strategi yang telah tersusun dalam kegiatan ekonominya diantaranya: menerapkan strategi kombinasi bersama yaitu strategi integrasi vertikal (strategi integrasi ke depan, strategi integrasi ke belakang, dan strategi integrasi horizontal), strategi intensif (strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk), dan strategi diversifikasi menerapkan strategi diversifikasi terkait/ konsentrik.
2. Jika dianalisis dengan Hukum Ekonomi Syariah, strategi-strategi yang diterapkan dalam mengembangkan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* Di Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyen Kapongan Situbondo secara umum sudah sesuai dengan teori yang ada. Dalam hal ini usaha kue lebaran tidak hanya fokus pada

strategi-strategi secara umum, namun usaha kue lebaran juga tidak melupakan hal-hal yang telah dalam aturan syariat islam. Terdapat tiga ketentuan diantaranya:

- a. Ketentuan pertama : Dalam mengembangkan usaha kue lebaran di pesantren mempunyai konteks ekonomi ada 4 (empat ) macam yang dilakukan diantaranya: Dengan adanya pembuatan kue lebaran yang dilakukan di pondok pesantren Nurul Huda yang berbasis *Home Industry* akan mempermudah biaya kebutuhan keluarga pesantren, menjadikan santri mempunyai bekal keterampilan dalam memproduksi dan mendistribusi agar dapat diaplikasikan ketika berada di tengah-tengah masyarakat dan secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan untuk orang simpatisan terhadap pesantren nurul huda ataupun tetangga dan terutama para alumni yang masih mengabdikan dan sekaligus memberikan latihan praktik lapangan terhadap santri yang terkait dalam pembuatan kue lebaran.

Hal ini sesuai dengan Norma atau tata aturan tersebut berasal dari Allah SWT yang meliputi batasan- batasan dalam melakukan kegiatan ekonomi.

- b. Ketentuan kedua: Di analisis sesuai dengan karakteristik Nabi Muhammad Saw berdasarkan dengan sifat Nabi Muhammad Saw yaitu Shiddiq, Amanah, Fathanah, Tabligh. Dan juga dengan Niat yang baik, murah hati, saling menguntungkan antara kedua belah pihak dan Saling bekerjasama.
- c. Ketentuan ketiga adalah adanya akad *Syirkah Mudharabah* juga telah sesuai dengan aturan-aturan hukum ekonomi syariah. Karna kegiatan ekonomi yang berupa Usaha kue lebaran di Pondok Pesantren Nurul Huda telah menerapkan akad dalam suatu transaksi muamalah menjadi suatu kewajiban, sebab dengan adanya akad kita akan mempermudah dalam kegiatan ekonomi, mampu menghalalkan suatu perkara. Mudharabah adalah memandang tujuan dua pihak yang berakad yang berserikat Dalam keuntungan (laba), karena harta diserahkan kepada yang lain dan yang lain punya jasa mengelola harta itu.

Dan dapat disimpulkan Pengembangan usaha kue lebaran berbasis *Home Industry* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah ini telah sesuai dan menerapkan teori serta konsep strategi pengembangan bisnis islam.

## **Daftar Pustaka**

- Alifiyah, N. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Melalui Bisnis Model Canvas Kerajinan Tenun Pondok Pesantren Al-Falah Ploso, Mojo, Kediri.
- Andri, S. (2019). *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta:Kencana..
- Anggito, A & Setiawan, J. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: Cv Jeja).
- Anoraga, P. (2004). *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anwar, A. S. (2019). *Pemberdayaan Ekonomi Santri Melalui Home Industry Pesantren: Studi Deskriptif Di Pondok Pesantren Riyadul Mubtadi Kecamatan Pondoksalam Kabupaten Purwakarta* (Doctoral Dissertation, Uin Sunan Gunung Djati Bandung).
- Bank Indonesia, 2017. “*Draft Perjanjian Kerjasama Kpw Bi Provinsi Lampung Tentang Program Pengembangan Ekonomi Pesantren*”, (Kpw Bi Provinsi Lampung).
- Bustomi, I & Umam, K. (2017). Strategi Pemberdayaan Ekonomi Santri Dan Masyarakat Di Lingkungan Pondok Pesantren Wirausaha Lantabur Kota Cirebon, *Jurnal Al- Mustashfa*, Volume 2,1.( Doctoral Dissertation, Iain Syekh Nurjati Cirebon).
- David, Fred R. 2004. *Manajemen Strategis: Konsep – Konsep*, Ed Ke-9 (Jakarta: Pt Indeks Kelompok Gramedia).
- Departemen Agama Ri, 2006. *Al-Qur’an Dan Terjemahannya*, (Surabaya: Pustaka Agung Harapan).
- Fathoni, A. 2006. *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Pt Asdi Mahasatya)
- Frinces, Z. H. (2011). *Persaingan & Daya Saing: Kajian Strategis Globalisasi Ekonomi*. (Jogjakarta: Mida Pustaka).
- Ghufron, M. I., & Ishomuddin, K. (2021). Kosmara: Konsep Pengembangan Ekonomi Pesantren Dan Pengendalian Pola Perilaku Konsumtif Santri Di Pondok Pesantren Nurul Jadid. *Al-Ulum Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ke Islaman*, 8(1), 113-127.
- Huda, N., Hudori, K., Fahlevi, R., Mazaya, D., & Sugiarti, D. (2017). *Pemasaran Syariah: Terori & Aplikasi*. Kencana.

- Laeliyah, S. (2017). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Fak. Ekon. Dan Bisnis Islam Univ. Islam Negeri Walisongo Semarang*.
- Moleong, L. J. (2011). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, cetakan XXIX. Bandung: PT. Remaja, Rosdakarya.
- Nitisusastro, M. (2010). *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, ( Bandung : Alfabeta).
- Profil Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo 2022.
- Qomaria, L. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Sirkulasi Pemasaran Usaha Kecil Menengah (Ukm) Persepektif Maqashid Al-Syariah, *Skripsi*, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, (Stai Nurul Huda : Situbondo).
- Riyansyah, F., Amiin, D. E. S., & Aziz, R. (2018). Pemberdayaan Home Industry dalam Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat. *Tamkin: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 3(2), 87-109.
- Sudarsono, 1992. *Kamus Hukum*, (Jakarta: Pt. Rineka Cipta).
- Sugiyono, 2015. *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta Cv).
- Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian Kuantitati, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta Cv).
- Suhedi, H. 2007. *Fiqh Muamalah*, (Pt Rajagrafindo Persada).
- Sunarto, 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik*, (Yogyakarta: Amus).
- Tim Penyusun, 2009. *Kompilasi Hukum Syariah*, (Jakarta: Kencana).
- Umar Husein, 2001. *Strategic Management In Action*, Cet Ke-1 (Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama).
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang *Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*, Jakarta.
- Zuhri, S. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 2(3), Fe Universitas Islam Darul ‘Ulum Lamongan.