

**ANALISIS KEMAMPUAN UNIT USAHA
DALAM MENUNJANG BIAYA OPERASIONAL
DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NURUL HAYAT
MADIUN**

SKRIPSI



Oleh:
Anas Saihul Amin
NIM 403180009

**JURUSAN MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PONOROGO
2024**

ABSTRAK

Amin, Anas Saihul. Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun. *Skripsi*. 2024. Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Muhtadin Amri, M.S.Ak.

Kata Kunci: Kemampuan Unit Usaha, Biaya Operasional, Lembaga Amil Zakat.

LAZNAS Nurul Hayat Madiun merupakan Lembaga mandiri yang berkomitmen tidak mengambil hak amil untuk keperluan biaya operasional Lembaga terutama untuk gaji karyawan itu sepenuhnya diambilkan dari hasil laba unit usaha salah satunya unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun sedangkan untuk keperluan biaya operasional diambilkan dari hak amil, jadi hak amil tidak diberikan untuk amil melainkan digunakan untuk biaya operasional Lembaga. Unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional Lembaga belum optimal terutama setelah masa pandemi. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional yang dilakukan LAZ Nurul Hayat Madiun, menganalisis faktor-faktor pendukung dan penghambat unit usaha dalam menunjang biaya operasional pada LAZNAS Nurul Hayat Madiun, serta penelitian ini juga bermaksud menganalisis bagaimana seharusnya LAZNAS Nurul Hayat Madiun dalam

memaksimalkan dan mengelola seluruh unit usahanya sehingga dapat menunjang biaya operasional Lembaga.

LAZNAS Nurul hayat madiun memiliki dua unit usaha untuk menunjang biaya operasional Lembaga yaitu unit usaha aqiqoh dan biro umroh. untuk mekanismenya dari semua karyawan yang ada di LAZNAS Nurul Hayat Madiun untuk marketingnya dibagi yang pertama, dibagian penawaran kedua, dibagian penarikan ketiga, dibagian admin dan yang keempat, dibagian penyaluran. Faktor penghambat unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional adalah masa transisi, selain itu yang menjadi penghambat unit usaha Nurul Hayat Madiun adalah pesaing yang tidak sehat, selain itu tingginya biaya operasional yang sangat berat bagi Lembaga. Sedangkan faktor pendukungnya Sadarnya Masyarakat mengenai betapa pentingnya melaksanakan aqiqoh, yang kedua Nurul Hayat Madiun juga memiliki relasi dalam membangun sebuah bisnis terutama pada unit usaha aqiqoh, yang ketiga unit usaha Nurul Hayat Madiun mempunyai brand yang netral, yang keempat unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun sudah mempunyai standar produk dari pusat. LAZNAS Nurul Hayat Madiun juga memiliki Langkah atau Solusi dalam mengoptimalkan unit usahanya diantaranya yang pertama dengan pola dan program yang baru, yang kedua menjaga kualitas produk, yang ketiga mengurangi SDM.

LEMBAR PERSETUJUAN




KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

Skripsi Atas Nama Saudara:


Nama : Anas Saihul Amin
NIM : 403180009
Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf
Judul Skripsi : Analisis Kemampuan Unit Usaha
Dalam Menunjang Biaya Operasional
di LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Telah di periksa dan di setujui untuk diuji dalam ujian Munaqosah.



Mengetahui
Saijudi Kurodi

Ony Roudlotul Janah, M. Ag
NIP 197507162005012004

Ponorogo, 05 April 2024
Menyetujui Pembimbing


Muhtadin Amri, M.S.Ak
NIP 198907102018011001



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Analisis Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Nama : Anas Saihul Amin

NIM : 403180009

Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang :
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.
NIP. 197801122006041002


(.....)

Penguji I :
Husna Ni'matul Ulya, M.E.Sy.
NIP. 198608082019032023


(.....)

Penguji II :
Muhtadin Amri, M.S.Ak
NIP. 198907102018011001


(.....)

Ponorogo,
Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Prof. Dr. H. Lathfi Hadi Aminuddin, M.Ag
NIP. 197207142000031005

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anas Saihul Amin

NIM : 403180009

Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf

Menyatakan Bahwa Skripsi yang berjudul:

“Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun”

Secara Keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 05 April 2024

Pembuat Pernyataan,



Anas Saihul Amin

NIM. 403180009

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DATA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Anas Saihul Amin
Tempat/Tanggal Lahir : Madiun 22 Juli 2000
Jenis Kelamin : Laki-Laki/~~Perempuan~~ *)
NIM : 403180009
Jurusan : MAZAWA
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data yang saya tulis pada surat pernyataan ini dan yang saya isikan di laman e-wisuda benar-benar telah sesuai dengan data Akta Kelahiran dan ijazah terakhir (MA/SMA/SMK/Paket C) serta setuju digunakan sebagai acuan penulisan ijazah S1/S2 oleh pihak IAIN Ponorogo

Apabila dikemudian hari terdapat kesalahan dari data tersebut, saya siap bertanggungjawab sesuai peraturan yang berlaku

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan dapat dipertanggungjawabkan

Ponorogo, 03 - 06 - 2024
Yang membuat pernyataan

Anas Saihul Amin



*) coret yang tidak perlu

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:


Nama : Anas Sathul Amin
NIM : 403180009
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : ~~Manajemen Syariah~~ Manajemen Zakat dan Wakaf
Judul Skripsi/Tesis : Analisis Kemampuan Unit Usaha dalam Menujjang Binyang
Operasional di Lembaga Zakat Nurul Hayat Madura.

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 06, Juni, 2024

Penulis

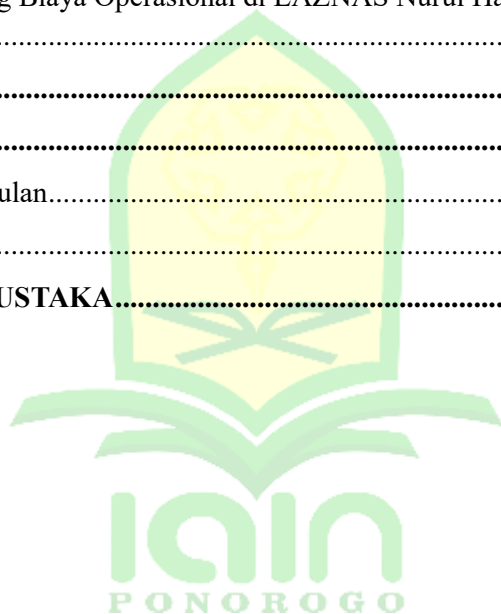

Anas Sathul Amin

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
LEMBAR KEASLIAN TULISAN	vi
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vii
DAFTAR ISI	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A.Latar Belakang	1
B.Rumusan Masalah.....	7
C.Tujuan Penelitian.....	7
D.Manfaat Penelitian.....	7
E.Studi Penelitian Terdahulu	9
F.Metode Penelitian.....	15
1.Jenis dan pendekatan penelitian.....	15
2.Lokasi penelitian	16
3.Data dan sumber data	17
4.Teknik pengumpulan data.....	18
5.Analisis data	21
6. Teknik pengecekan keabsahan data	24
G.Sistematika Pembahasan.....	25

BAB II	28
KEMAMPUAN UNIT USAHA DALAM MENUNJANG BIAYA OPERASIONAL DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NURUL HAYAT MADIUN	28
A.Pengembangan Usaha.....	28
1.Pengertian Pengembangan Usaha.....	28
2.Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Unit Usaha.....	30
B.Konsep Biaya.....	44
1.Pengertian Biaya.....	44
2.Tujuan Biaya	46
3.Laba.....	49
ANALISIS KEMAMPUAN UNIT USAHA DALAM MENUNJANG BIAYA OPERASIONAL DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NURUL HAYAT MADIUN.....	53
A.Gambaran Umum Obyek Penelitian	53
1.Sejarah Singkat LAZNAS Nurul Hayat Madiun.....	53
2.Visi dan Misi	62
B.Data Khusus.....	63
1.Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun	63
2.Faktor-faktor Penghambat dan Pendukung Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.....	67
3.Optimalisasi Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun	79
BAB IV	86

PEMBAHASAN	86
A.Analisis Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun	86
B.Analisis Faktor-Faktor Penghambat dan Pendukung Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun.....	90
C.Analisis Optimalisasi Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun	104
BAB V	112
PENUTUP.....	112
A.Kesimpulan.....	112
B.Saran.....	113
DAFTAR PUSTAKA.....	114



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Biaya operasional atau biaya operasi merupakan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Secara umum, biaya operasional diartikan sebagai biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan operasi yang dilakukan perusahaan dan diukur dalam satuan uang. Dimana biaya operasi sering disebut juga sebagai *operational cost* atau biaya usaha¹.

Biaya operasional merupakan faktor yang sangat penting dalam setiap usaha, perhitungannya harus dilakukan seefisien dan seefektif mungkin. Seperti halnya biaya operasional yang dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan laba usaha yang di upayakan dalam usaha, perolehan laba bersih di tentukan oleh pendapatan yang di peroleh dan biaya yang sudah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Bila perusahaan menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih².

¹ Jusuf, *Analisis Kredit* (Yogyakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), 33

² Franciska Ernawati dan Suwitho, "Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi", *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, Volume 4, (2015), 5

Biaya operasional dan laba usaha merupakan faktor yang sangat penting dalam setiap usaha, perhitungannya harus dilakukan seefisien dan seefektif mungkin. Seperti halnya biaya operasional yang dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan laba usaha yang di upayakan dalam usaha, perolehan laba bersih di tentukan oleh pendapatan yang di peroleh dan biaya yang sudah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Bila perusahaan menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih³. Dalam tahap awal ini LAZNAS Nurul Hayat Madiun memiliki program unit usaha yang dapat membiayai operasional Lembaga terutama pada gaji karyawan⁴.

Strategi unit usaha LAZNAS Nurul Hayat Madiun dalam membiayai operasionalnya selain untuk gaji karyawan juga digunakan sebagai kebutuhan operasional Lembaga. Oleh karena itu diperlukan sebuah badan pengelolaan zakat, infak dan sedekah yang memiliki mekanisme pengelolaan unit usaha yang baik serta memiliki peran yang optimal dalam upaya peningkatan unit usaha. Adapun peranan unit usaha dalam upaya meningkatkan laba Lembaga terdapat beberapa program diantaranya: Aqiqah, Barbeku, Percetakan, Biro umroh. Tujuan didirikannya unit usaha yaitu agar dana zakat yang terkumpul dapat disalurkan

³ Franciska Ernawati dan Suwitho, "Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi", *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, Volume 4, (2015), 5

⁴ Afif Kunaifi, *Wawancara*, 5 Oktober 2022

secara maksimal untuk kepentingan sosial dan kepentingan dakwah.⁵

Biaya operasional itu pada umumnya akan di ambilkan dari dana zakat yang menjadi hak amil. Dalam fiqh zakat, amil zakat memang di perbolehkan untuk mengambil hak nya. Amil berhak mendapatkan bagian maksimal sebesar 12,5 % dari dana zakat yang dikumpulkan. Masih banyak lembaga zakat yang menutupi biaya operasionalnya dengan mengambil hak amil yang termasuk dalam delapan golongan ashnaf⁶.

Nurul Hayat merupakan salah satu lembaga sosial yang telah berdiri sejak 2001 Sebagai lembaga sosial. Mengutip dari website resmi lembaga disebutkan bahwa Nurul Hayat telah menjadi Lembaga Amil Zakat sejak tahun 2015 berdasarkan SK Menteri Agama RI no 442 tahun 2015. Melalui Surat keputusan tersebut maka Nurul Hayat dapat mengumpulkan dan mengelola dana zakat dari masyarakat. Salah satu keunggulan dari Nurul Hayat adalah memiliki program unit usaha Aqiqah yang dikenal sebagai “Aqiqah Siap Saji” berdiri sejak tahun 2003. Nurul Hayat juga dikenal sebagai Lembaga zakat yang mandiri terutama dalam membiayai operasionalnya. Dalam hal ini pengoptimalan unit usaha yang ada selain Aqiqah di perlukan agar berkembang sehingga tidak berfokus pada unit usaha Aqiqah saja.

⁵ Kairul Rohman, *Wawancara*, 5 Oktober 2022

⁶ Didin Hafidhuddin, *Paduan Zakat* (Jakarta: Republika, 2003),

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis tentang kemampuan unit usaha khususnya dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun. Kemudian sejalan dengan itu maka fokus penelitian ini difokuskan kepada tiga rumusan masalah penelitian. Penelitian dilakukan untuk mengetahui bagaimana kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional yang dilakukan LAZ Nurul Hayat Madiun, faktor-faktor pendukung dan penghambat unit usaha dalam menunjang biaya operasional pada LAZNAS Nurul Hayat Madiun, serta penelitian ini juga bermaksud menganalisis bagaimana seharusnya LAZNAS Nurul Hayat Madiun memaksimalkan dalam mengelola seluruh unit usahanya sehingga dapat menunjang biaya operasional Lembaga.

Salah satu bentuk dari kemandirian suatu lembaga amil zakat adalah pengembangan unit usaha/bisnis. Inisiatif pengembangan unit usaha ini harus dilakukan secara professional serta tanpa mengganggu kegiatan atau aktivitas utama sebagai amil zakat. Pembukaan unit usaha/amal usaha ini dilakukan oleh Lembaga amil zakat dengan memperhatikan segala peraturan dan ketentuan syariah. Segi pengelolaan usaha ini harus terpisah dan tidak memanfaatkan dana yang sumbernya dari zakat. bentuk implementasi penerapan distribusi dana zakat secara langsung berdasarkan ketetapan resmi yang sudah diatur secara rinci di dalam Al-Quran. Unit usaha ini dapat dibentuk dari dana sosial yang sifatnya tidak mengikat seperti

sumbangan perusahaan dan wakaf tunai. Bentuk serta pengelolaan dari bisnis ini harus dikelola dengan manajemen yang baik yang berorientasi keuntungan, dimana Sebagian hasilnya untuk digunakan membiayai kegiatan lembaga zakat dan didonasikan lagi bagi para mustahik/fakir miskin. Jadi dengan adanya bisnis yang berorientasi keuntungan maka mempunyai peranan ganda sebagai tempat untuk membiayai operasional lembaga zakat dan workshop yang nyata bagi para mustahik (penerima zakat).⁷

Setiap unit usaha bertujuan untuk memperoleh laba yang digunakan sebagai indikator dalam mengukur kemampuan dan keberhasilan suatu usaha. Laba bersih mendapatkan perhatian lebih banyak daripada bagian lain dalam laporan keuangan. Laba bersih mengukur kemampuan usaha untuk menghasilkan laba dan menjawab pertanyaan bagaimana keberhasilan perusahaan mengelola usahanya⁸. Adapun fenomena di atas peneliti mengemukakan “Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun”.⁹

Penelitian ini didasarkan pada argumen bahwa pengembangan unit usaha dimaksudkan untuk

⁷ Ahmad Hudaifah dkk, *Sinergi Pengelolaan Zakat di Indonesia* (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2020), 111.

⁸ Charles Horngren, *Pengantar Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Erlangga, 2014), 72

⁹ Ikhsan Nuryamin, *Manajer Program LAZNAS Nurul Hayat Madiun*, wawancara dengan penulis dikantornya, tanggal 21 September 2022.

meningkatkan laba Lembaga sehingga terjadi perbaikan pada biaya operasional. Perbaikan yang dimaksud adalah unit usaha yang ada di Lembaga selain Aqiqah secara pelan-pelan mengalami perkembangan yang semula berfokus pada unit usaha Aqiqah menjadi komprehensif pada semua unit usaha yang ada di Lembaga. Untuk sampai pada tujuan itu, pada rangkaian unit usaha harus memperhatikan perencanaan dan pengawasan yang tepat dalam mengembangkan unit usaha, menganalisis faktor-faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan sebuah program unit usaha serta menganalisis bagaimana seharusnya LAZNAS Nurul Hayat Madiun memaksimalkan dalam mengelola seluruh unit usahanya sehingga dapat menunjang biaya operasional Lembaga.

Penelitian ini penting bagi LAZNAS Nurul Hayat Madiun agar biaya operasional yang ada bisa di cover secara maksimal oleh unit usaha yang dimiliki oleh LAZNAS Nurul Hayat Madiun didalam tingkat pendapatan Lembaga sehingga seluruh biaya operasionalnya bisa dicover maksimal bahkan, jika masih ada surplus laba yang nantinya bisa digunakan untuk mengembangkan usaha yang sudah ada, membuka usaha baru, dan membuka cabang usaha di daerah lain, atau juga bisa dimasukkan kedalam dana ZIS Lembaga untuk kepentingan dakwah.

Berdasarkan studi kasus di Atas Penulis tertarik untuk menyusun Skripsi dengan Judul, **“Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya**

Operasional Di Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di latar belakang masalah di atas, permasalahan yang penulis temukan adalah:

1. Bagaimana kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun?
2. Bagaimana faktor penghambat dan pendukung unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun?
3. Bagaimana optimalisasi kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang masalah dan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan:

1. Menganalisis peran unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.
2. Menganalisis faktor-faktor yang menghambat unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.
3. Menganalisis peran lembaga dalam memaksimalkan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penulisan diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya

keilmuan. Sebagai bahan salah satu bacaan bagi penelitian berikutnya yang mempunyai relevansi dengan skripsi ini. Terutama berkaitan dengan masalah di lembaga pengelola zakat. Diharapkan dapat menambah keragaman ilmu keislaman, khususnya tentang kemampuan unit usaha. Selain itu semoga penelitian ini dapat memberikan kontribusi tentang Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional Di Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi penulis

Diharapkan dengan adanya penelitian ini akan menambah wawasan bagi peneliti dari Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun tentang analisis kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional

b. Bagi Masyarakat

Penulis mengharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan pemahaman dan pengetahuan masyarakat terhadap program-program unit usaha di LAZ Nurul Hayat Madiun sekaligus sebagai informasi bagi masyarakat yang belum banyak mengetahui tentang LAZ Nurul Hayat Madiun.

c. Untuk Institut Agama Islam Negeri (IAIN Ponorogo)

Adapun Dapat dijadikan sebagai tambahan referensi bagi penelitian selanjutnya

dan kepastakaan sekaligus dapat memberikan pengetahuan yang bermanfaat

d. Bagi Lembaga Amil Zakat

Penelitian ini dapat memberikan masukan tentang pengoptimalan program unit usaha agar berkembang dan bermanfaat dalam jangka panjang bagi LAZ Nurul Hayat Madiun.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Untuk menunjang penelitian ini, maka diperlukan beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan judul penelitian ini sebagai pedoman dan referensi untuk memudahkan penelitian. Adapun penelitian terdahulu yang penulis jadikan sebagai rujukan antara lain sebagai berikut:

Pertama, Muhammad Fatkhul Anwarrosid “Upaya Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Unit Usaha di Pondok Pesantren Wali Songo Ngabar Ponorogo” Dalam penelitian ini termasuk penelitian lapangan *field research* yaitu penelitian langsung yang dilakukan di lapangan atau kepada responden. Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Upaya pondok pesantren dalam mengembangkan kewirausahaan santri Pondok Pesantren Wali Songo Ngabar adalah dengan menyediakan tempat untuk mengembangkan bakat yang dimiliki santri tersebut. Namun untuk pengembangan bakat kewirausahaan santri belum dilaksanakan secara ideal di Pondok Pesantren Wali Songo Ngabar. Belum ada metode pembelajaran dan praktek kewirausahaan yang diterima

oleh santri secara efisien. Penerapan manajemen unit usaha dalam mengembangkan kewirausahaan santri Pondok Pesantren Wali Songo Ngabar melalui banyak unit usaha, diantaranya peternakan, pertanian, penggilingan padi, swalayan dan BMT. Perkembangan unit usaha tersebut sangat bagus, salah satunya peternakan yang jumlah hewannya mengalami kenaikan. Akan tetapi didalam perkembangan unit usaha ini santri yang terlibat didalamnya belum optimal, belum adanya konsep manajemen di dalam unit usaha tersebut dalam hal mengembangkan kewirausahaan santri. Unit usaha yang ada di Pondok Pesantren Wali Songo Ngabar belum optimal dalam melatih mental maupun mengembangkan kewirausahaan santri. Ditandai dengan santri disitu hanya sebagai penjaga dan pembukuan harian saja, tanpa turut serta di dalam sistem operasionalnya. Sehingga dapat dikatakan bahwa santri belum berpengaruh secara maksimal dalam pengembangan unit usaha. Adapun untuk perbedaanya yakni penelitian ini berfokus pada upaya pengembangan kewirausahaan santri melalui unit usaha pondok pesantren, dan persamaan penelitian terdahulu adalah tentang pengembangan unit usaha.¹⁰

Kedua, Fina Ulliya, “Strategi Pemasaran dalam Pengelolaan Unit Usaha di Pondok Pesantren Nurul Huda Blora” Skripsi Fina Ulliya, peneliti menggunakan

¹⁰ Muhammad Fatkhul Anwarrosid, “Upaya Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Unit Usaha di Pondok Pesantren Wali Songo Ngabar Ponorogo”, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020), 78-79.

metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah jenis penelitian yang mengeksplor, mendeskripsikan, menjelaskan, dan menganalisa suatu peristiwa, fenomena, aktivitas sosial, persepsi, pemikiran manusia secara individual ataupun kelompok secara lebih mendalam untuk menghasilkan kesimpulan yang lebih akurat mengenai hal yang diteliti¹¹.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh unit usaha koperasi pesantren memakai gabungan pemasaran atau marketing mix 4P dalam mengelola unit usaha di Pondok Pesantren Nurul Huda Blora, yang terdiri dari (product)strategi produk, (price)strategi harga, (place)strategi tempat, dan (promotion)strategi promosi¹². Adapun untuk perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran dan persamaan penelitian terdahulu adalah tentang pengelolaan unit usaha.

Ketiga, Rahmad Gusfira, “Efektifitas Pengendalian Biaya Operasional Pada PT. Berkat Jaya Pangestu Medan” *Jurnal Akuntansi Manajemen Ekonomi (AKMAMI)* Vol. 3 No 2 2022. Penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian terhadap biaya yang akan dikeluarkan untuk melaksanakan kegiatan

¹¹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 209

¹² Fina Ulliya, “Strategi Pemasaran dalam Pengelolaan Unit Usaha di Pondok Pesantren Nurul Huda Blora”, *Skripsi* (Semarang: Universitas Islam Negeri WaliSongo Semarang, 2021), 106

operasinya harus bisa dikendalikan, agar jumlah penggunaan biaya operasional pada setiap biaya tidak melebihi anggaran, sehingga diharapkan setiap tujuan perusahaan dapat tercapai. Masalah yang terjadi di perusahaan yaitu biaya operasional mengalami peningkatan setiap tahunnya¹³.

Teknik analisa data yang digunakan adalah metode deskriptif pendekatan Akuntansi yang merupakan metode yang digunakan dengan merumuskan perhatian terhadap pemecahan masalah yang dihadapi, dimana data yang dikumpulkan, disusun dan didefinisikan sehingga dapat memberikan informasi tentang pencatatan, perolehan dan penggolongan masalah yang ada dalam perusahaan¹⁴.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan dalam menyusun anggaran secara total berjalan kurang efektif karena realisasi biaya operasional belum memenuhi batas standar biaya perusahaan sebesar 5 %. Anggaran dan realisasi secara total setiap tahun memiliki laba yang tidak menguntungkan dimana varians yang terjadi merugikan. Pada analisis efektivitas biaya operasional PT. Berkat Jaya Pangestu Medan tidak berjalan baik selama 6 tahun terakhir. Anggaran biaya operasional yang disusun oleh perusahaan belum maksimal. Hal ini dapat dilihat dari adanya keterlibatan seluruh bidang

¹³ Rahmad Gusfira, "Efektifitas Pengendalian Biaya Operasional Pada PT. Berkat Jaya Pangestu Medan", *Jurnal AKMAMI*, Volume. 3 Nomor 2 (2022),

¹⁴ Ibid, 221.

yang ada diperusahaan yaitu bidang tata usaha, operasional, SDM dan keuangan¹⁵. Adapun untuk perbedaanya penelitian ini berfokus pada efektifitas biaya operasional dan persamaan penelitian terdahulu adalah analisis biaya operasional.

Keempat, Siti Komariah, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Gerabah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Dalam Perspektif Ekonomi Islam” Skripsi Siti Komariah dalam mengumpulkan data, dalam penelitian ini termasuk penelitian lapangan *Field Research* yaitu metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi atau gambaran mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Sedangkan penelitian kualitatif adalah bertujuan untuk menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata lisan dan perilaku mereka yang diamati.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa komponen-komponen dalam pengembangan usaha tersebut belum terpenuhi secara baik sehingga perlu adanya perbaikan sistem agar kerajinan usaha gerabah dapat berkembang dengan baik. Faktor internal yaitu manajemen, pemasaran, keuangan dan produksi. Sedangkan faktor internal yaitu ekonomi, sosial budaya lingkungan, pemerintah, teknologi dan kompetitif. Strategi pengembangan dalam mengembangkan usaha gerabah belum dijalankan sesuai dengan perencanaan suatau

¹⁵ Ibid, 222,

usaha sehingga belum berdampak signifikan terhadap pendapatan pengrajin dimana kesejahteraan para pengrajin hanya berorientasi pada pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Strategi pengembangan usaha dalam islam diperbolehkan menggunakan strategi apa saja yang sesuai dengan kaidah-kaidah islam sehingga tingkat kesejahteraan pengrajin dalam ekonomi islam sudah dapat dikatakan terpenuhi dimana tidak hanya nilai material tetapi nilai non material juga berpengaruh. Adapun perbedaan penelitian ini yaitu bahwa dalam penelitian ini menjelaskan tentang bagaimana kondisi yang dialami para pengrajin gerabah baik secara faktor internal maupun eksternal terhadap pengembangan usaha, dan persamaan penelitian ini terletak pada analisis pengembangan usaha.¹⁶

Kelima, Fira Angraini, “Strategi Pengembangan Bisnis PP Gapsera Sejahtera Mandiri Melalui Program Pemberdayaan LAZNAS BSM Umat” Skripsi Fira Angraini Jenis dari penelitian ini adalah penelitian lapangan *field research*, Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian ke lapangan untuk mengetahui lebih dalam tentang bagaimana strategi pengembangan bisnis di PP Gapsera Sejahtera Mandiri Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah, Analisis data yang digunakan disini adalah analisa data kualitatif.

¹⁶ Siti Komariah, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Gerabah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2020), 55.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan bisnis yang diterapkan di PP Gapsera Sejahtera Mandiri merupakan strategi pengembangan pasar, strategi pengembangan produk dan strategi inovasi. Strategi pengembangan produk yang dilakukan yaitu dengan menambahkan produk baru, melakukan perluasan pasar dan melakukan inovasi pada kemasan produknya. Strategi pengembangan bisnis PP Gapsera Sejahtera Mandiri yang diterapkan mampu meningkatkan penjualan pada PP Gapsera Sejahtera Mandiri yang terlihat dari meningkatnya kesejahteraan para anggotanya. Akan tetapi PP Gapsera Sejahtera Mandiri masih memiliki kendala berupa lahan atau tempat yang terbatas untuk penjemuran padi, memiliki kapasitas yang sempit untuk menyimpan bahan baku dan stok produk, sumber daya manusia yang masih rendah dan pemanfaatan teknologi yang belum maksimal. Adapun untuk perbedaan penelitian ini berfokus pada strategi pengembangan produk dan strategi inovasi, persamaan penelitian terdahulu adalah menganalisis pengembangan bisnis atau usaha.¹⁷

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan pendekatan penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilaksanakan secara langsung di lapangan

¹⁷ Fira Anggraini, "Strategi Pengembangan Bisnis PP Gapsera Sejahtera Mandiri Melalui Program Pemberdayaan LAZNAS BSM Umat" *Skripsi*, (Lampung: IAIN Metro, 2022), 84.

dengan informan. Dalam mencari data penelitian dilakukan secara langsung di lokasi penelitian dengan melihat obyek yang diteliti¹⁸.

b. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berisi tentang kutipan data-data, wawancara, memo, video, foto, dan rekaman. Penelitian deskriptif kualitatif memberikan gambaran akurat serta cermat dari kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun.

Penelitian kualitatif ini bertujuan untuk melihat fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara menyeluruh dan didefinisikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa yang alamiah dengan menggunakan berbagai metode alamiah.¹⁹

2. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat peneliti memperoleh informasi mengenai data yang dibutuhkan. Lokasi penelitian adalah tempat di mana penelitian akan dilakukan. Pemilihan lokasi harus didasarkan pada pertimbangan, keunikan, dan kesesuaian topik yang dipilih. Berlokasi di Jl.

¹⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 207.

¹⁹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), 11.

Kapten Tendean No.14, Sogaten, Sidorejo, Kec. Wungu, Kota Madiun, Jawa Timur Kode Pos 63181.

Adapun peneliti ingin mengetahui bagaimana peran unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun serta bagaimana dampak dari unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga. Dari beberapa LAZ yang ada, LAZ Nurul Hayat Madiun memiliki kelebihan yaitu biaya operasional dari LAZ tidak menggunakan dana ZIS. Dana ZIS 100% disalurkan kepada yang membutuhkan. Mereka berkomitmen bahwa seluruh perolehan dana ZIS distribusikan untuk dakwah dan sosial. Diantara penopang biaya operasional dari LAZ Nurul Hayat adalah usaha Aqiqah, Barbeku (Barang bekas berkualitas), Umroh, dan Percetakan Majalah²⁰.

3. Data dan sumber data
 - a. Data

Data merupakan catatan atau kumpulan fakta yang berupa hasil pengamatan empiris pada variable penelitian. Jenis data dapat berupa data bentuk teks, gambar, suara dan kombinasi. Sedangkan dilihat dari proses dan kegunaannya ada dua macam data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer berkaitan langsung dengan masalah penelitian, sedangkan data

²⁰ Afif Kunaifi, *Wawancara*, 5 Oktober 2022

sekunder tidak berkaitan langsung dengan masalah penelitian.²¹ Dalam penelitian ini, data yang diperlukan adalah sebagai berikut:

- 1) Data tentang kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.
 - 2) Data tentang Faktor-faktor penghambat dan pendukung kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.
 - 3) Data tentang optimalisasi kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.
- b. Sumber Data

Berbeda dengan data, sumber data adalah objek dari mana data dapat diperoleh, baik orang, benda, hal yang memberikan data, informasi, maupun kenyataan tentang apa yang diselidiki.²² Peneliti memperoleh sumber data ini melalui wawancara dengan informan. Itu adalah:

- 1) Manajer LAZNAS Nurul Hayat Madiun.
 - 2) Karyawan LAZNAS Nurul Hayat Madiun.
4. Teknik pengumpulan data

Adapun Dalam suatu penelitian teknik dalam mengumpulkan data-data penunjang penelitian

²¹ Yudhi Fachrudin, "Teknik Analisis Data Kualitatif", *Makalah* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2013)

²² Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2017, 215.

adalah merupakan langkah yang paling utama. Tanpa memahami teknik pengumpulan data yang baik dan benar maka sebuah data tidak dapat dikatakan sesuai dengan standar dan penelitian yang telah diterapkan. Teknik pengumpulan data yaitu dengan mencatat, mengamati, dan membaca terkait semua informasi yang dibutuhkan mengenai kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun, adapun penjelasannya:

a. Observasi

Adapun Observasi adalah sebuah kegiatan yang terencana dan terfokus untuk mengamati dan mencatat serangkaian perilaku ataupun jalannya sebuah system yang memiliki tujuan tertentu, serta mengungkap apa yang ada dibalik munculnya perilaku dan landasan suatu system tersebut tentang bagaimana kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun.

b. Wawancara

Adapun Wawancara adalah proses yang penting dalam melaksanakan suatu penelitian terutama dalam proses penelitian kualitatif. Adapun sebagai wawancara dilakukan untuk mendapatkan fakta-fakta, kepercayaan perasaan, dan sebagaimana yang diperlukan untuk mencapai tujuan

penelitian.²³ Pertanyaan yang diajukan dibuat sesuai dengan tujuan penelitian dengan berbagai penyesuaian di lokasi LAZNAS Nurul Hayat Madiun.

Wawancara merupakan suatu cara yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan biasanya berupa tanya jawab langsung antara peneliti dengan informan, diantaranya seperti Manager LAZNAS Nurul Hayat Madiun, serta karyawan LAZNAS Nurul Hayat Madiun. Peneliti mewawancarai berbagai pihak yang berpartisipasi dan terlibat dalam pengelolaan pengelolaan unit usaha LAZNAS Nurul Hayat Madiun terkait dengan fokus penelitian yaitu mengenai kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional lembaga. Dari wawancara ini peneliti dapat mengetahui informasi terkait Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional Di Lembaga Amil Zakat Nurul hayat Madiun, sehingga mendapatkan data yang relevan.

²³ Mulkan Syah Riza. *Analisis Efektivitas Distribusi Zakat produktif Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Mustahik* (studi kantor cabang Rumah Zakat Sumatera Utara). *Jurnal Ekonomi Islam* vol.4 No. 1. 2019, Hlm. 137-159

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa masa lalu. Dokumen biasa seperti teks, gambar, dan karya. Teknik ini hanya digunakan untuk memperkuat hasil observasi dan wawancara yang dilakukan. Dalam penelitian ini, dokumentasi digunakan untuk memperoleh data berupa data faktual yang tersimpan dalam dokumen seperti arsip, foto, surat, catatan harian, surat bukti kegiatan penelitian yang dilakukan di LAZNAS Nurul Hayat Madiun terkait kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional lembaga.

5. Analisis data

Adapun Teknik analisis data peneliti menggunakan penelitian *Kualitatif* dan bersifat *Dekriptif*. Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja menggunakan data, mengorganisasikan data, dan mengelompokkan data sehingga data tersebut dapat diolah dan disatukan menemukan apa yang penting yang dapat dipelajari dan diyakini memiliki kebenaran. Dalam penelitian ini data diperoleh melalui berbagai sumber dengan beberapa teknik dan metode, dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh dengan pengamatan secara terus menerus sehingga memperoleh berbagai variasi data. Analisis membutuhkan daya kreatif, intelektual yang cukup

tinggi dari seseorang dan merupakan suatu pekerjaan yang lumayan rumit butuh kerja keras.

Data dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi atau yang disebut dengan catatan-catatan penelitian lapangan yang dirangkum, diseleksi, dan dimasukkan ke dalam tema, permasalahan, fokus penelitian hal inilah yang termasuk dalam kategori analisis yang di sebut reduksi data.

Pusat akhir dari segala kegiatan analisis data kualitatif terletak pada penggambaran atau penyajian tentang apa yang berhasil kita pahami berkenaan dengan suatu masalah yang sedang diteliti. Adapun berbagai langkah-langkah dalam analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

a. Reduksi data (*data reduction*)

Reduksi data adalah bentuk analisis yang mengasah, memilah, menepatkan, membuang yang tidak perlu mengorganisasikan data.²⁴

pada umumnya data dalam penelitian kualitatif bersifat narasi deskriptif kualitatif kaluapun ada data yang bersifat deskriptif pasti kualitatif. Analisisnya bersifat naratif kualitatif, mencari kesamaan-kesamaan dan perbedaan-perbedaan informasi.Reduksi data

²⁴ Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif. Untuk Penelitian yang Bersifat: Eksploratif, Enterpretif, Interaktif, dan Konstruktif*. Bandung: Alfabeta; 2017, 58.

berlangsung secara terus menerus selama pengumpulan data tersebut berlangsung. Pada dasarnya reduksi data adalah menemukan data yang valid, sehingga ketika peneliti mengamati atau menerima kebenaran itu dapat dibuktikan dengan pengecekan ulang dengan informasi yang lain dari sumber yang berbeda.

b. Penyajian data (*data display*)

Setelah data direduksi selanjutnya data tersebut di sajikan, dapat disajikan berupa uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut dapat terstruktur, tersusun sehingga akan mudah untuk dipahami apa yang terjadi merencanakan tahapan selanjutnya dari rangka kerja penelitian.

c. Penarikan kesimpulan dan verifikasi

Langkah ketiga dari analisis data adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang disampaikan bisa saja berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung di tahapan pengumpulan data selanjutnya. Dan diharapkan simpulan simpulan akhir dapat menjawab rumusan masalah. Serta menggambarkan deskripsi masalah serta penyelesaian secara kompleks.²⁵

²⁵ *Ibid.* 59.

6. Teknik pengecekan keabsahan data

Dalam pengecekan keabsahan data, Partisipasi peneliti menentukan proses penelitian, terutama dalam pengumpulan data, ketika memeriksa keabsahan data. Artinya peneliti tinggal bersama, mengamati, melihat, dan memahami tentang Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional Di Lembaga Amil Zakat Nurul hayat Madiun.

Dengan adanya pengamatan, peneliti dapat mempelajari situasi, memahami objek, bahkan menjelaskan sehingga menjadi data dalam sebuah penelitian. Ketekunan pengamatan menjadi salah satu teknik dalam pemeriksaan dalam keabsahan data. Teknik ini digunakan untuk menghindari kesalahpahaman dan untuk memastikan bahwa semua data yang diterima oleh peneliti adalah benar. tergantung apa yang diamati.

Triangulasi merupakan teknik dalam pemeriksaan suatu data, guna membandingkan antar data yang telah diperoleh. Seperti contoh membandingkan Data diperoleh dari masing-masing sumber. Karena dalam penelitian, peneliti menghadapi jenis data yang berbeda-beda. Bahkan, tidak jarang para peneliti menemukan tanggal yang berbeda. Oleh karena itu, dengan menggunakan teknik ini, peneliti dapat menemukan data yang relevan dan dapat diandalkan. Setelah peneliti melakukan perbandingan (triangulasi).

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini memiliki tujuan agar penyusunan skripsi sesuai dengan bidang kajian dan untuk mempermudah pembahasan. Dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab dimana setiap bab terbagi menjadi sub bab yang saling berhubungan satu dengan yang lain sebagai pembahasan yang utuh. Berikut merupakan sistematika penulisan dalam penelitian ini:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi penjelasan mengenai latar belakang masalah yang menjelaskan tentang alasan memilih Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun sebagai judul penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : KAJIAN TEORI

Bab ini berisi tentang kajian teori berupa teori pengembangan usaha, serta teori tentang konsep biaya. Dari beberapa teori tersebut selanjutnya akan dijadikan sebagai acuan dalam penelitian Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun.

BAB III : PAPARAN DATA

Bab ini menjelaskan tentang paparan data, yang terdiri dari data inti dan data pendukung yang berkaitan dengan Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun. Data inti adalah data yang ditanyakan pada rumusan masalah, yang memuat terkait mekanisme kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun, Faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun, serta optimalisasi kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun. Sedangkan data pendukung adalah data yang diperoleh dari buku, jurnal ilmiah serta hasil publikasi lainnya guna mendukung proses analisis penelitian. Dalam bab ini dipaparkan pula profil singkat program unit usaha LAZNAS Nurul Hayat Madiun sebagai pengantar penelitian untuk memberikan gambaran terkait tempat penelitian serta program yang akan diteliti.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi analisis pembahasan, yang terdiri dari mekanisme kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun, Faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun, serta optimalisasi kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi penutup, pada bab ini adalah bagian terakhir dari pembahasan skripsi, merupakan kesimpulan dari jawaban atas rumusan masalah yang sudah dibahas, dan disertai kritik saran.

BAB II

KEMAMPUAN UNIT USAHA DALAM MENUNJANG BIAYA OPERASIONAL DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NURUL HAYAT MADIUN

A. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Usaha adalah kegiatan yang dilakukan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara. Sehubungan dengan perkembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari.¹

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, atau pembuatan. Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Pengembangan merupakan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan memanfaatkan keahlian, teknologi,

¹ Reni Hermila Hasibuan, Muhammad Arif, Atika, "Analisis Peran Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengrajin Dan Pengembangan Usaha Perspektif Ekonomi Islam," *E-ISSN: Jurnal Manajemen Akuntansi*, Volume 3, Nomor 1, (2023), 545.

kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha.²

Menurut pengertian akuntansi unit usaha adalah suatu subjek dimana kegiatan usahanya memiliki nilai-nilai yang ekonomis. Nilai yang ekonomis ini diukur berdasarkan uang. Unit usaha ini terbentuk dan mempunyai perbedaan dengan subjek-subjek lainnya, termasuk pemilikinya sendiri. Hal ini ada kaitannya dengan jenis dan bentuk perusahaan. Dalam kepentingan akuntansi jenis jenis perusahaannya ada perusahaan jasa, dagang, manufaktur dan koperasi.³

Salah satu bentuk dari kemandirian suatu lembaga amil zakat adalah pengembangan unit usaha/bisnis. Inisiatif pengembangan unit usaha ini harus dilakukan secara professional serta tanpa mengganggu kegiatan atau aktivitas utama sebagai amil zakat. Pembukaan unit usaha/amal usaha ini dilakukan oleh Lembaga amil zakat dengan memperhatikan segala peraturan dan ketentuan syariah. Segi pengelolaan usaha ini harus terpisah dan tidak memanfaatkan dana yang sumbernya dari zakat. bentuk implementasi penerapan distribusi dana zakat secara langsung berdasarkan ketetapan resmi yang sudah diatur secara rinci di dalam Al-Quran. Unit usaha ini dapat dibentuk dari dana sosial yang sifatnya tidak mengikat seperti sumbangan perusahaan dan wakaf tunai. Bentuk serta

² Ibid., 546.

³ Suratno, *Bahan Praktikum Akuntansi Perusahaan Jasa* (Malang: CV IRDH, 2019), 2.

pengelolaan dari bisnis ini harus dikelola dengan manajemen yang baik yang berorientasi keuntungan, dimana Sebagian hasilnya untuk digunakan membiayai kegiatan lembaga zakat dan didonasikan lagi bagi para mustahik/fakir miskin. Jadi dengan adanya bisnis yang berorientasi keuntungan maka mempunyai peranan ganda sebagai tempat untuk membiayai operasional lembaga zakat dan workshop yang nyata bagi para mustahik (penerima zakat).⁴

Jadi unit usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh suatu lembaga dimana unit usaha tersebut mampu menghasilkan keuntungan. Keuntungan tersebut biasanya berupa uang, uang tersebut digunakan untuk memberdayakan lembaga itu sendiri termasuk memberi tunjangan kepada karyawan.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Unit Usaha

Dalam mengukur tingkat keberhasilan seorang wirausahawan bukan hanya dilihat dari seberapa keras bekerja, tetapi dapat diukur seberapa cerdas dalam melakukan dan merencanakan strateginya serta mewujudkannya⁵. Terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, antara lain:

- a. Faktor peluang

⁴ Ahmad Hudaifah, *Sinergi Pengelolaan Zakat Di Indonesia* (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2020), 111.

⁵ Diana Ariswanti Triningtyas, *Dasar-dasar Kewirausahaan* (Jawa Timur: CV. AE MEDIA GRAFIKA, 2016), 48.

Peluang merupakan suatu cara dalam menyatakan kesempatan terjadinya sesuatu kejadian.⁶ Banyak kesempatan emas namun belum pasti tepat, sebab kesempatan emas yang tepat itu memiliki keselarasan, keserasian, serta keharmonisan antara siapa saya, bisnis apa yang dimasuki, pasarnya gimana, keadaan, suasana, serta sikap pasarnya sehingga dapat menciptakan kesempatan emas yang tepat

Peluang emas kerap kali berjangka waktu pendek ataupun cuma hanya momentum saja. Hal ini membuat bisnis kerap berumur seumur jagung sebab kesempatan emas itu bersifat momentum saja. Peluang emas yang tepat merupakan kesempatan yang berskala industri serta dapat berkembang besar. Banyak peluang emas tetapi belum tentu tepat karena peluang emas yang tepat itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku, bisnis apa yang dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya sehingga bisa menemukan peluang emas yang tepat

b. Faktor manusia (SDM)

Salah satu aspek yangengaruhi keberhasilan sesuatu usaha merupakan terdapatnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang

⁶ Fariz Setyawan, *Sejarah Teori Peluang dan Genetika Peluang*, (Jakarta Timur: PT Balai Pustaka (persero), 2012), 12

potensial.⁷ Faktor manusia merupakan faktor yang sangat menentukan untuk industri ataupun organisasi apapun wujud organisasinya. Sedemikian berartinya kedudukan SDM, dia menempati kedudukan yang strategis serta setara dengan manajemen keuangan, pemasaran, teknologi, penciptaan, ataupun manajemen data. Strategi, usaha di susun selaku pemimpin industri supaya sanggup memikirkan serta memusatkan pada masalah-masalah yang menuntut pergantian serta membagikan peluang untuk mengendalikan perubahan-perubahan tersebut secara efektif.⁸

Faktor kesuksesan operasional suatu usaha dan lainnya merupakan strategi serta perencanaan yang matang, meliputi:

- 1) Yang merancang dengan matang itu memerlukan SDM yang bermutu.
- 2) Melaksanakan penerapan yang cocok serta pas, dengan perencanaan dan kreatif dalam menanggulangi permasalahan serta itu memerlukan SDM yang profesional selaku manajer yang hebat.
- 3) Mengawasi sesuatu pekerjaan cocok dengan perencanaan serta sasaran yang diperlukan.

⁷ Agung Purnomo, dkk., *Dasar-dasar Kewirausahaan: untuk Perguruan Tinggi dan Dunia Bisnis*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 172

⁸ Harsuko Riniwati, *Manajemen Sumber Daya Manusia (Aktivitas Utama dan Pengembangan SDM)*, (Malang: UB Press, 2016), 67

Controller yang hebat mencakup quality control, financial control, dan supervisor.

- 4) Meningkatkan sesuatu usaha memerlukan orang yang hebat dalam memasarkan serta menjual, ialah marketer serta seller.
- 5) Faktor kepemimpinan ataupun leadership juga merupakan salah satu faktor yang penting, yaitu gaya kepemimpinan.

c. Faktor keuangan

Faktor keuangan adalah faktor utama yang mendominasi kelayakan usaha. Usaha secara umum harus memberikan prioritas utama pada aspek keuangan, yaitu apakah modal yang ditanamkan akan kembali lagi dan apabila akan kembali kapan hal itu dapat direalisasikan, Jika arus kas tidak mengalir, maka bisnis pasti akan berhenti dan mati.⁹

d. Faktor organisasi

Organisasi merupakan tempat atau wadah bagi orang-orang untuk berasosiasi, bekerja sama secara rasional dan sistematis, terencana, dipimpin dan terkendali, yang di dalamnya terdapat otoritas, dan tanggung jawab serta pembagian kerja menerapkan sesuatu fungsi tertentu dalam menggunakan sumber daya (uang, material, mesin, metode, lingkungan), sarana-prasarana, data, dan lain sebagainya yang

⁹ Mike Rini Sutikno, *120 Solusi Mengelola Keuangan Pribadi* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2008), 98

digunakan secara efisien dan efektif untuk mencapai suatu kepentingan.¹⁰

Organisasi bisnis merupakan sesuatu yang sangat penting dan utama dalam perekonomian pada umumnya dan perusahaan khususnya. Organisasi berkenaan dengan bisnis menurut Raymond E. Gos pada pokoknya mengemukakan bahwa konsep tersebut di pergunakan untuk memberitau tentang keseluruhan kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkaitan dalam bidang perindustrian dimana sebuah organisasi (perusahaan) melaksanakan perbaikan-perbaikan standar dan kualitas produk.¹¹ Organisasi usaha itu harus terstruktur dengan baik. Organisasi usaha juga tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasan ke depan.

Pada sebuah perusahaan, pembuatan struktur organisasi perusahaan bukan hanya sekedar menggambarkan deskripsi terhadap wewenang dan tugas karyawan dalam sebuah organisasi tapi juga memberikan gambaran yang jelas terhadap hal-hal berikut:

1) Kejelasan tanggung jawab

Dalam sebuah organisasi, anggota dalam organisasi tersebut wajib bertanggung jawab terhadap apa yang harus

¹⁰ Choms Gary Ganda Tua Sibarani, dkk, *Dasar-dasar Kewirausahaan* (Medan:Yayasan Kita Menulis, 2019), 48

¹¹ Putu Sudarma Sumadi, *Hukum Organisasi Bisnis* (Sidoarjo: Zifatama Jawara, 2020), 29-31

dipertanggungjawabkan. Struktur organisasi memberikan gambaran secara jelas mengenai pertanggungjawaban kepada pimpinan atau atasan yang telah memberikan kewenangan, karena selanjutnya pelaksanaan kewenangan tersebut harus dipertanggungjawabkan.

2) Kejelasan kedudukan

Kedudukan setiap orang dalam perusahaan, terlihat pada struktur organisasi yang sebenarnya mempermudah dalam melakukan koordinasi, karena adanya keterkaitan penyelesaian pekerjaan terhadap suatu fungsi yang dipercayakan pada seseorang.

3) Kejelasan tugas

Penyelesaian terhadap uraian tugas pada perusahaan yang terlihat dalam struktur organisasi, sangat membantu pada pihak pimpinan untuk melakukan pengawasan dan pengendalian kinerja bawahan.¹²

e. Faktor perencanaan

Menurut Conyers perencanaan adalah suatu proses yang berkesinambungan yang mencakup keputusan-keputusan atau pilihan-pilihan berbagai alternative penggunaan sumber daya untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu pada masa yang akan datang. Perencanaan adalah salah satu praktik inti manajemen dan tujuannya adalah untuk memfasilitasi arah organisasi, menetapkan

¹² Choms Gary Ganda Tua Sibarani, dkk, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, (Medan:Yayasan Kita Menulis, 2019), 54

arah yang akan diikuti dimasa depan, dan memfokuskan upaya kolektif ke arah yang di pilih. Perencanaan adalah proses dimana tujuan ditetapkan dan cara yang paling tepat untuk mencapainya, sebelum memulai suatu tindakan.¹³

Perencanaan usaha yaitu sebagai proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu. Jadi dalam perencanaan usaha terkandung adanya:

- 1) Visi, yaitu cita-cita masa depan perusahaan yang akan melakukan usaha tersebut.
- 2) Misi, adalah maksud khas atau unik dan mendasar yang membedakan perusahaan dengan perusahaan lain serta mengidentifikasi ruang lingkup kegiatan usaha/perusahaan yang bersangkutan.
- 3) Tujuan adalah hasil yang ingin dicapai dari usaha/perusahaan tersebut.
- 4) Strategi adalah cara yang di tempuh untuk mencapai tujuan usaha dengan melibatkan semua sumber daya atau faktor produksi yang dimiliki.¹⁴

¹³ Aniesa Samira Bafadhal, *Perencanaan Bisnis Pariwisata (Pendekatan Lean Planning)*, (Malang: UB Press,2018), 66

¹⁴ Iwan Shalahuddin, dkk, *Prinsip-prinsip Dasar Kewirausahaan*, (Yogyakarta: CV Budi Utama,2018), 112

f. Faktor pengelolaan usaha

Dalam mengelola usaha, ada faktor penting yang dibutuhkan oleh wirausahawan cerdas, yaitu:

- 1) Quality: mutu produk, mutu operasional, dan mutu pelayanan harus bagus.
- 2) Time: waktu penyelesaian produk, waktu pekerjaan, waktu perbaikan juga penting dan menunjang mutu produk.
- 3) Cost: mutu yang bagus perlu biaya tetapi biaya yang tinggi belum tentu menghasilkan mutu yang baik.

g. Faktor pemasaran

Pengertian pemasaran menurut Stanton merupakan sistem keseluruhan dari berbagai kegiatan bisnis atau usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga barang atau jasa, mempromosikannya, dan mendistribusikannya kepada konsumen dan bisa memuaskan konsumen. Pemasaran sangat penting bagi semua bisnis, tidak memandang bisnis tersebut besar maupun kecil. Apabila dalam suatu bisnis tidak adanya pemasaran, maka konsumen tidak akan mengetahui tentang sebuah produk yang dihasilkan dari bisnis tersebut dan membuat penjualannya menjadi rendah. Tetapi dengan melakukan suatu pemasaran yang baik maka dapat membuat banyak orang mengetahui tentang produk usaha bisnis yang sedang dijalankan, dan memungkinkan banyak konsumen yang tertarik,

terlebih lagi produk usaha bisnis yang dimiliki memiliki kualitas dan nilai inovatif, dan keunikan.¹⁵

Pemasaran berarti bekerja dengan pasar untuk melakukan pertukaran untuk memuaskan atau memenuhi kebutuhan dan keinginan orang-orang. Proses pertukaran merupakan suatu kegiatan. Penjual harus mencari pembeli, mengidentifikasi kebutuhan mereka, mempromosikan produk kepada mereka, memajang dan mengantarkan produk dan menetapkan harga.¹⁶

Perusahaan yang berorientasi pada penjualan, memulai kegiatan dengan membuat produk di pabrik, memusatkan perhatian pada produk saat ini, melakukan promosi yang gencar untuk mencapai tingkat penjualan yang menguntungkan. Sebaliknya, perusahaan yang berorientasi pada pemasaran, pertama sekali menentukan pasar sasaran memusatkan perhatian pada apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan pasar sasaran, mengkoordinasi semua kegiatan pemasaran untuk mempengaruhi konsumen, kemudian memperoleh keuntungan secara tidak langsung melalui kepuasan konsumen.¹⁷

¹⁵ Brillyanes Sanawiri dan Mohammad Iqbal, *Kewirausahaan*, (Malang: UB Press, 2018), 133

¹⁶ Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), 7

¹⁷ Ibid, 10

Unsur-unsur utama dalam pemasaran yaitu bauran pemasaran (strategi pemasaran) yang terdiri dari 4P dalam pemasaran *product* (produk), *place* (tempat/metode distribusi), *price* (harga), *promotion* (promosi). Keempat faktor ini saling memperkuat dan jika terkoordinasi dengan baik akan meningkatkan daya Tarik penjualan suatu produk dan jasa.¹⁸

Adapun Bauran Pemasaran adalah sebagai berikut:

1) *Product* (produk)

Produk adalah barang yang dibuat atau diproduksi untuk memenuhi kebutuhan sekelompok orang tertentu. Produk ini tidak berwujud atau berwujud karena bisa dalam bentuk jasa atau barang. Kita harus memastikan memiliki jenis produk yang tepat yang sesuai dengan pasar kita. Jadi selama fase pengembangan produk, pemasar harus melakukan penelitian ekstensif mengenai siklus hidup produk yang mereka ciptakan. Pemasar juga harus menciptakan produk yang tepat, membuat langkah strategis untuk memperluas produk saat ini dengan melakukan diversifikasi dan meningkatkan kedalaman lini produk tersebut.

¹⁸ Brillyanes Sanawiri dan Mohammad Iqbal, *kewirausahaan*, (Malang: UB Press, 2018), 145

2) *Place* (tempat/metode distribusi)

Penempatan atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting. Perusahaan harus memposisikan dan mendistribusikan produk di tempat yang mudah di akses oleh pembeli potensial. Hal tersebut datang dengan pemahaman yang mendalam tentang target pasar perusahaan, pahami mereka dari dalam dan kita akan menemukan posisi dan saluran distribusi yang paling efisien yang dapat berbicara langsung dengan pasar kita.

3) *Price* (harga)

Harga produk pada dasarnya adalah jumlah yang dibayar pelanggan untuk menikmatinya. Harga merupakan komponen yang sangat penting dalam definisi bauran pemasaran. Ini juga merupakan komponen yang sangat penting dari rencana pemasaran karena ini menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan. Menyesuaikan harga produk memiliki dampak besar bagi keseluruhan strategi pemasaran serta sangat mempengaruhi penjualan dan permintaan produk. Pada dasarnya merupakan daerah yang sensitive sekalipun. Jika sebuah perusahaan baru mengenal pasar dan produknya belum dikenal luas, tidak mungkin target pasar akan bersedia membayar harga tinggi. Meskipun konsumen mungkin bersedia dimasa depan

untuk menyerahkan sejumlah besar uang, pasti akan sulit membuat mereka melakukannya pada awal produk dipasarkan.

Harga selalu membantu membentuk persepsi produk di mata konsumen. Selalu ingat bahwa harga rendah biasanya berarti barang inferior di mata konsumen karena membandingkannya dengan barang pesaing. Akibatnya, harga yang terlalu tinggi akan membuat biaya lebih besar daripada manfaat di mata pelanggan. Saat menetapkan harga sebuah produk, pemasar harus mempertimbangkan nilai yang dirasakan yang di tawarkan produk.

4) *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan komponen pemasaran yang sangat penting karena dapat meningkatkan brand recognition dan penjualan. Promosi terdiri dari berbagai elemen seperti: Periklanan, Promosi penjualan, Hubungan Masyarakat, Publisitas, Event sponsorship, dan Penjualan langsung.

Periklanan biasanya mencakup metode komunikasi yang dibayar seperti iklan televisi, iklan radio, media cetak, dan iklan internet. Di zaman sekarang sepertinya ada pergeseran fokus offline ke dunia online. Periklanan adalah bentuk promosi yang paling banyak dilakukan. Perusahaan umumnya tidak menerapkan semua bentuk

promosi diatas, namun tidak ada perusahaan yang meninggalkan periklanan.

Perusahaan melakukan promosi penjualan dalam bentuk diskon dan hadiah langsung. Perusahaan dapat meningkat popularitas dan citra produknya melalui sponsorship. Perusahaan juga menginformasikan produknya secara langsung kepada konsumen melalui berbagai media. Hubungan masyarakat, di sisi lain, adalah komunikasi yang biasanya tidak dibayar, termasuk siaran pers, pameran, seminar, konferensi, dan acara.

Pembicaraan mulut ke mulut juga merupakan jenis promosi produk. Dari mulut ke mulut adalah komunikasi informal tentang manfaat produk oleh pelanggan yang puas dan individu biasa. Staf penjualan memainkan peran yang sangat penting dalam hubungan masyarakat dan dari mulut ke mulut. Penting untuk tidak menganggap ini secara harfiah. Dari mulut ke mulut juga bisa beredar di internet. Memanfaatkan secara efektif dan berpotensi menjadi salah satu asset paling berharga yang dimiliki dalam meningkatkan keuntungan secara online. Contoh yang sangat bagus tentang ini adalah dengan mengelola kehadiran media social online perusahaan.

Kombinasi strategi promosi dan bagaimana promosi bergantung pada anggaran perusahaan, pesan yang ingin kita komunikasikan, dan target pasar yang telah kita tentukan sebelumnya.¹⁹

h. Faktor administrasi

Tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan perasaan saja.

i. Faktor peraturan pemerintah

Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan:

- 1) Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, retribusi, pendapatan daerah, dan sebagainya.
- 2) Legalitas dan perizinan.
- 3) Situasi ekonomi dan politik.
- 4) Perkembangan budaya local yang harus diikuti.
- 5) Lingkungan sosial yang berbeda disetiap daerah.
- 6) Faktor-faktor pendamping lainnya.

j. Catatan bisnis

¹⁹ Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*, (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2020), 9-10

Banyak usaha yang sulit dan tidak berkembang hanya disebabkan karena wirausahawan tidak tahu sejauh mana bisnisnya berjalan. Contoh catatan bisnis meliputi:

- 1) Keuangan: neraca, laporan rugi laba, laporan perubahan modal, dan lain-lain.
- 2) SDM dan personalia: jenis posisi dan bagian, jumlah karyawan, golongan profil, dan tingkat produktivitas.
- 3) Pemasaran: omset, kontribusi produk, pasar, area, wilayah, konsumen, lokasi, pembelian, penjualan, dan lain-lain.
- 4) Produksi: stok, jumlah, posisi produk, kualitas, dan lain-lain.

B. Konsep Biaya

1. Pengertian Biaya

Biaya merupakan suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Definisi biaya dibagi atas dua yaitu biaya dalam arti luas dan biaya dalam arti sempit. Dalam arti luas biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi dan kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit, biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi untuk mencapai tujuan tertentu yang

dapat memberikan manfaat bagi perusahaan baik saat ini maupun di masa yang akan datang.²⁰

Biaya operasional atau biaya operasi adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Secara umum, biaya operasional diartikan sebagai biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan operasi yang dilakukan perusahaan dan diukur dalam satuan uang. Dimana biaya operasi sering disebut juga sebagai *operational cost* atau biaya usaha²¹.

Biaya operasional merupakan beban yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam membiayai seluruh kegiatan yang berkaitan dengan operasional perusahaan. Biaya operasional adalah biaya usaha pokok perusahaan selain harga pokok penjualan. Biaya usaha dalam hal ini merupakan biaya yang dikeluarkan dalam membiayai kegiatan operasional usaha tetapi tidak termasuk biaya harga pokok dalam produksi²². Biaya operasional atau biaya usaha *operating expenses* adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan

²⁰ Yusnaini, dkk, “Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Harga Pokok Produksi pada Badan Usaha Milik Desa di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir”, *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, Volume 1, (2020), 64-65

²¹ Jusuf, *Analisis Kredit* (Yogyakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), 33

²² Marlina Nafarin dan Meutia Fitri, “Pengaruh Biaya Operasional Dana Pihak Ketiga dan *Non Performing Finance* Terhadap Pertumbuhan Laba pada Perbankan Syariah di Indonesia”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, Volume 1, (2016), 247-257

tetapi berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Biaya operasional adalah keseluruhan biaya-biaya yang berkaitan dengan kegiatan perdagangan yang dikeluarkan untuk menunjang atau mendukung kegiatan atau aktivitas perusahaan untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan²³. Konsep tersebut diperkuat pendapat Yurnita et al, (2015:8) yang mengemukakan bahwa “biaya operasional adalah biaya usaha pokok perusahaan selain harga pokok penjualan atau semua biaya yang berhubungan langsung dengan kegiatan usaha”. Biaya operasional dapat diartikan sebagai biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan operasi pokok suatu usaha untuk proses penciptaan pendapatan yang pada hakekatnya mempunyai masa manfaat tidak lebih dari satu tahun. Berdasarkan uraian pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya operasional merupakan biaya keseluruhan yang menunjang kegiatan perusahaan, namun tidak termasuk biaya harga pokok dalam produksi.²⁴

2. Tujuan Biaya

Adapun maksud dari semua biaya-biaya ini dijalankan oleh pihak perusahaan, karena biaya ini mempunyai hubungan langsung dari kegiatan utama

²³ Widi Winarso, “Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas PT Industri Telekomunikasi Indonesia (persero)”, *Journal Ecodemica*, Volume 2, (2014), 261

²⁴ Erlis Yurnita, Indah Lia Puspita, Eka Sari Ningsih, “Pengaruh Penjualan Air Bersih Dan Biaya Operasional Terhadap Rugi Bersih Pada (PDAM) Tirta Jasa Kabupaten Lampung Selatan”, *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen*, Volume 4 Nomor 1, (2015), 8

perusahaan. Menurut Sofyan Assauri, menjelaskan bahwa tujuan biaya operasi adalah:

- a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan arus masukan (input) dan keluaran (output), serta mengelola penggunaan sumber – sumber daya yang dimiliki agar kegiatan dan fungsi operasional dapat lebih efektif.
- b. Untuk mengambil keputusan, akuntansi biaya menyediakan informasi biaya masa yang akan datang (future cost) karena pengambilan keputusan berhubungan dengan masa depan. Informasi biaya masa yang akan datang tersebut jelas tidak diperoleh dari catatan karena memang tidak dicatat, melainkan diperoleh dari hasil peramalan. Proses pengambilan keputusan khusus ini sebagian besar merupakan tugas manajemen perusahaan dengan memanfaatkan informasi biaya tersebut.
- c. Digunakan sebagai pegangan atau pedoman bagi seorang manajer di dalam melakukan kegiatan-kegiatan perusahaan yang telah direncanakan perusahaan.²⁵

Agar mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat, tuntutan konsumen yang meningkat dan pesatnya kemajuan teknologi informasi, maka pengelolaan bank secara efisien merupakan faktor penting untuk dapat terus bertahan. Efisiensi adalah

²⁵ Sofyan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: LPEE Universitas Indonesia, 1999), 21-22

“melakukan sesuatu secara tepat (do the things right)”. Efisiensi didefinisikan sebagai hubungan antara input dan output yang dihasilkan dengan sumberdaya yang dipakai untuk melakukan aktivitas operasional. Bank dikategorikan efisien tergantung dari cara manajemen memproses input menjadi output.²⁶

Lembaga yang dalam kegiatan usahanya tidak efisien akan mengakibatkan ketidakmampuan bersaing dalam mengerahkan dana masyarakat maupun dalam menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan sebagai modal usaha. Efisiensi pada perbankan terutama efisiensi biaya akan menghasilkan tingkat keuntungan yang optimal, menambahkan jumlah dana yang disalurkan, biaya lebih kompetitif, peningkatan pelayanan kepada nasabah, keamanan dan kesehatan perbankan yang meningkat. Salah satu alat yang digunakan untuk mengukur efisiensi perbankan adalah rasio BOPO. Rasio BOPO adalah perbandingan antara biaya operasional dengan pendapatan operasional. BOPO digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank dalam melakukan kegiatan operasinya.

Rasio BOPO juga memberikan gambaran mengenai:

- a. Kemampuan manajemen perbankan dalam mengelola sumber daya (aktiva) yang ada untuk menghasilkan keuntungan optimal. Semakin

²⁶ Benyamin Molan, *Glosarium Prentice Hall Untuk Manajemen Dan Pemasaran*, (Jakarta: Prenhallindo, 2002), 123

- tinggi efisiensi operasional bank dan menghasilkan aktiva untuk menghasilkan laba.
- b. Kemampuan bank dalam hal pengendalian biaya. Semakin rendah BOPO berarti semakin efisien bank tersebut dalam mengembalikan biaya operasionalnya. Sebaliknya tingginya BOPO mengindikasikan ketidakmampuan bank dalam mengatur dan mengendalikan biaya.
 - c. Kemampuan bank dalam menghasilkan profitabilitas. BOPO yang rendah mencerminkan tingginya kemampuan bank dalam menekan biaya operasional sehingga mampu mendorong naiknya profitabilitas. Sebaliknya, tingginya BOPO berarti tinggi pula beban yang ditanggung bank dan berimbas negative terhadap laba yang didapat.
 - d. Kemampuan bank dalam meminimalkan risiko operasional. Risiko operasional berasal dari kerugian operasional bila terjadi penurunan keuntungan yang dipengaruhi oleh struktur biaya operasional bank dan kemungkinan yang terjadinya kegagalan atas jasa-jasa dan produk-produk yang ditawarkan oleh bank. Rendahnya BOPO menunjukkan tingginya kemampuan bank dalam meminimalkan risiko pembiayaan.²⁷

3. Laba

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, unit adalah bagian terkecil dari sesuatu yang dapat berdiri sendiri; satuan, sedangkan usaha adalah kegiatan

²⁷ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), 119

dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu. Dapat disimpulkan, bahwa unit usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai sesuatu dalam bagian terkecil dari sesuatu yang dapat berdiri sendiri (anak perusahaan).

Setiap unit usaha bertujuan untuk memperoleh laba yang digunakan sebagai indikator dalam mengukur kemampuan dan keberhasilan suatu usaha. Laba bersih mendapatkan perhatian lebih banyak daripada bagian lain dalam laporan keuangan. Laba bersih mengukur kemampuan usaha untuk menghasilkan laba dan menjawab pertanyaan bagaimana keberhasilan perusahaan mengelola usahanya.²⁸ Laba usaha adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan dengan biaya-biaya pengadaan dan pemasaran²⁹. Artinya laba yang diperoleh dari kegiatan usaha setelah dibandingkan dengan hasil penjualan dan biaya-biaya yang diperlukan pada periode tertentu. Laba secara operasional merupakan perbedaan antara laba yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan laba tersebut. Dapat disimpulkan bahwa laba merupakan

²⁸ Charles Horngren, *Pengantar Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Erlangga, 2014), 72

²⁹ Adisaputro, Gunawan, Yunita Anggraini, *Anggaran Bisnis*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007)

pendapatan yang timbul dari kegiatan operasional suatu usaha, atau dengan kata lain laba sebagai tolok ukur dalam mengetahui kemampuan usaha dalam mengelola kegiatan usahanya.³⁰

Biaya operasional dan laba usaha merupakan faktor yang sangat penting dalam setiap usaha, perhitungannya harus dilakukan seefisien dan seefektif mungkin. Seperti halnya biaya operasional yang dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan laba usaha yang di upayakan dalam usaha, perolehan laba bersih di tentukan oleh pendapatan yang di peroleh dan biaya yang sudah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Bila perusahaan menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih³¹. Konsep tersebut diperkuat oleh pendapat Hidayat dalam Winarso (2014:263) yang mengemukakan bahwa untuk mendapatkan profitabilitas perusahaan yang maksimal, organisasi kerja harus berfikir untuk menekan tingkat biaya. Biaya dalam hal ini termasuk biaya operasional dan biayabiaya yang berkaitan dengan kegiatan usaha. Berdasarkan uraian pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa apabila perusahaan meminimalkan

³⁰ Marliana Nafarin dan Meutia Fitri, "Pengaruh Biaya Operasional Dana Pihak Ketiga dan *Non Performing Finance* Terhadap Pertumbuhan Laba pada Perbankan Syariah di Indonesia", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, Volume 1, (2016), 256

³¹ Franciska Ernawati dan Suwitho, "Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi", *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, Volume 4, (2015), 5

biaya operasional maka akan meningkatkan pencapaian laba usaha.³²



³² Widi Winarso, “Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas PT Industri Telekomunikasi Indonesia (persero)”, *Journal Ecodemica*, Volume 2, (2014), 263

BAB III

ANALISIS KEMAMPUAN UNIT USAHA DALAM MENUNJANG BIAYA OPERASIONAL DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NURUL HAYAT MADIUN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

Lembaga Amil Zakat (LAZ) merupakan lembaga yang berperan sebagai penghimpun, pengelola, dan pendayagunaan zakat yang telah diberikan validitas oleh pemerintah, serta dibentuk oleh masyarakat atau lembaga swasta yang bergerak di bidang dakwah, pendidikan, sosial dan kemaslahatan umat Islam.

Adapun Penelitian berlokasi di Berlokasi di Jl. Kapten Tendean No.14, Sogaten, Sidorejo, Kec. Wungu, Kota Madiun, Jawa Timur Kode Pos 63181. Peneliti mengemukakan masalah objek dan gambaran maka akan dikemukakan secara sistematis tentang objek penelitian sebagai berikut:

1. Sejarah Singkat LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Sejarah didirikannya Yayasan Nurul Hayat, berawal dari kumpulan Bani Hayat di mana H. Muhammad Molik yang merupakan pendiri sekaligus ketua Yayasan Nurul Hayat ingin mendistribusikan 5% dari hasil penjualan jamu maduranya (CV. Firda Prima) untuk diberikan kepada anak yatim. Setelah menyisihkan sebagian hasil dari penjualan untuk dishodaqohkan pada tahun 2001 H. Muhammad Molik membuat panti asuhan yang diberi nama panti asuhan Nurul Hayat, dan pada akhirnya pada tahun 2004 panti

asuhan Nurul Hayat berganti nama menjadi Yayasan Nurul Hayat. Dengan berganti nama dan menjadi sebuah yayasan sosial, maka Yayasan Nurul Hayat mulai mengembangkan ke berbagai kegiatan sosial lainnya.¹

Sejak awal didirikannya Yayasan Nurul Hayat bergerak dalam bidang layanan sosial dan dakwah, Yayasan Nurul Hayat terbentuk diharapkan untuk menjadi lembaga milik umat yang mandiri. Lembaga milik umat adalah lembaga yang dipercaya oleh umat karena mengutamakan transparansi dan akuntabilitas pengelolaan dana-dana amanah umat. Sedangkan, lembaga yang mandiri adalah semua biaya operasional (termasuk gaji karyawan) berusaha dipenuhi secara mandiri dari hasil unit usaha yayasan. Oleh karena itu dana dari umat berupa zakat, infak dan shodaqoh (ZIS) baik perorangan maupun lembaga, 100% tersalurkan untuk membiayai program layanan sosial dan dakwah Nurul Hayat Madiun. Adapun program-program layanan sosial, pemberdayaan dan dakwah Nurul Hayat. LAZNAS Nurul Hayat Madiun memiliki beberapa layanan sosial, diantaranya:²

- a) Pesantren Binaan Nurul Hayat Madiun, Bertempat di Sogaten, Sidorejo, Kec. Wungu, Kota Madiun ada sekitar 73 anak yang dibiayai Nurul Hayat Madiun dan masuk kategori Yatim Dhu'afa. Para santri di pesantren ini wajib menghafal Al-Qur'an.

¹ Khoirul Rohman, *Wawancara*, Madiun, 25 September 2022

² Ibid.

- b) **SAYANG** (Sahabat Yatim Cemerlang)
Sebanyak 450 anak Yatim Dhu'afa mendapat beasiswa dari Nurul Hayat Madiun setiap bulan.
- c) **Pembinaan Yatim**
Ada 8 titik/wilayah pembinaan untuk anak Yatim Dhu'afa dengan mencari bakat. Binaan tersebut diantaranya adalah, Latihan Qari', Al-Banjari, Kursus Bahasa Arab, Kursus Bahasa Inggris dan Kursus Komputer.
- d) **SAJADA** (Santunan Janda Tua Dhuafa)
Ada 125 janda tua dhuafa yang setiap bulannya mendapat sembako dari Nurul Hayat Madiun.
- e) **Kajian Ahad Dhuha**
Kajian keagamaan untuk umum yang dilaksanakan setiap satu bulan sekali
- f) **TAF AQUR** (Tanda Cinta Untuk Penghafal Al-Qur'an)
Kegiatan yang dikhususkan untuk para penghafal al-Qur'an. Setiap satu bulan sekali mengadakan khatmil Qur'an di kantor LAZNAS Nurul Hayat, kecuali ada permintaan di rumah jamaah masing-masing.
- g) **Warung Berkah**
Setiap Jum'at Nurul Hayat Jember membuka warung berkah di 5 titik/wilayah, yaitu depan RS Soebandi, Pasar Tanjung, Pasar Gebang, Pasar Mangli dan Pasar Jenggawah. Setiap hari Jum'at memberikan makan gratis bagi yang tidak mampu.

- h) Rombongan Berkah
Yaitu bantuan untuk keluarga yang mau membuka usaha namun tidak ada rombongan atau yang sudah rusak rombongnya.
- i) Pilar Mandiri (Penciptaan Lapangan Kerja Mandiri)
Berupa bantuan modal usaha tanpa bunga dan pendampingan kewirausahaan bagi anggota binaan KBJ, Rombongan Berkah, dll.³
- j) IBUQU (Intensif Bulanan Guru Al-Qur'an)
Berupa pemberian intensif dan pendampingan usaha ekonomi kreatif bagi guru Al_Qur'an.
- k) Sarpras TPQ (Sarana dan Pra Sarana TPQ)
Kurang lebih ada 66 TPQ di Jember yang mendapat bantuan sarana dan pra sarana dari Nurul Hayat Jember
- l) Surga Desa (Sumur untuk Warga Desa)
Yaitu pembangunan ataupun pengeboran sumur di tempat-tempat yang kesulitan air.
- m) MATABACA (Majelis Taklim Abang Becak)
Kegiatan pembinaan keagamaan yang dilakukan khusus untuk para abang becak yang dilaksanakan setiap satu bulan sekali di Sogaten, Sidorejo, Kec. Wungu, Kota Madiun.
- n) Kajian Bunda Yatim
Yaitu majelis taklim khusus Ibu-ibu dari anak yatim di SAHABAT (Santunan Kesehatan dan Berobat), LAZNAS Nurul Hayat membantu

³ *Ibid*

ratusan fakir miskin untuk mendapat pelayanan kesehatan gratis.

- o) **DANSOS (Dana Sosial)**
Yaitu bantuan untuk orang-orang yang sangat membutuhkan, seperti bantuan menebus obat bagi pasien yang tidak mampu membeli/menebus obatnya sendiri, biaya menebus ijazah karena punya tunggakan hutang di sekolah, dll.
- p) **SIGAP (Aksi Tanggap Bencana)**
Yaitu kegiatan yang dilakukan setiap ada bencana di Jember maupun daerah sekitar Jember dengan memberikan bantuan sosial berupa makanan dan obat-obatan, dll.
- q) **GENPRES (Generasi Prestasi)**
Yaitu beasiswa untuk anak Yatim Dhuafa yang berprestasi.

Yayasan Nurul Hayat yang awalnya dikelola oleh keluarga, sekarang menjadi yayasan milik umat yang dikelola secara profesional, sehingga dibentuklah 3 direktorat yaitu: direktorat dana, direktorat program, dan direktorat usaha. Dimana 3 direktorat tersebut saling melengkapi dalam melaksanakan berbagai program Nurul Hayat Madiun.

Program adalah hal yang sangat harus dibuat oleh setiap lembaga amal zakat. Dengan adanya program, sistem pendistribusian dapat dilakukan oleh lembaga Amil Zakat Nurul Hayat. Program ini direncanakan dan dilakukan sesuai dengan visi dan misi dari

lembaga Amil Zakat itu sendiri. Nurul Hayat banyak membuat program yang telah direncanakan sesuai dengan visi dan misi, berikut program dari LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun yaitu:

a. Sektor Sosial Kemanusiaan

Di dalam bidang sosial kemanusiaan program dari LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun beragam mulai dari pemberian bantuan kepada korban bencana alam, IBUQU (Insentif dan Pembinaan Potensi Guru *Qur'an*), SAJADA (Santunan Janda Dhuafa), SURGA Desa (Sumber Air untuk Desa), Warung Berkah, Pesantren Lansia, Qurban Salur, hingga bantuan mobil jenazah yang gunanya untuk meringankan beban perekonomian. Terutama bantuan ini di berikan kepada orang-orang yang terkena musibah baik bencana alam maupun konflik antara golongan. Sektor Sosial Kemanusiaan, LAZ Nurul Hayat Cabang Madiun membantu meringankan perekonomian para guru TPA/TPQ yang tidak mendapatkan gaji dengan program IBUQU. program IBUQU dilakukan dengan memberikan *insentif* bulanan kepada pengajar TPA/TPQ di wilayah Madiun dan sekitarnya yang sebelumnya telah terdaftar. Saat ini sudah ada 500 Guru pengajar TPA/TPQ. Insentif diberikan, sementara para guru menyerahkan absensi kehadirannya mengajar di TPA/TPQ masing-masing setiap

satu bulan sekali. Di sektor kemanusiaan lainnya bersifat kondisional, yaitu saat terjadi bencana alam baik di wilayah lokal, nasional, maupun internasional yang dampaknya besar, maka LAZ Nurul Hayat Cabang Madiun tidak ketinggalan untuk ikut membantu baik berupa dana sosial maupun barang keperluan yang sedang dibutuhkan para korban bencana. Dan masih banyak lagi program-program di sektor kemanusiaan seperti SAJADA (Santunan Janda Dhuafa'), SURGA Desa (Sumber Air untuk Desa), Warung Berkah, Ambulance / Mobil Jenazah, zakat fitrah, dan lain sebagainya.⁴

b. Sektor Kesehatan

Melalui bidang kesehatan ini LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun memberikan bantuan pengobatan kepada orang-orang yang kurang mampu untuk berobat dengan cara membantu pengobatan, tidak hanya untuk pengobatan juga memberikan santunan dan khitan massal. Dimana harapannya setelah diberikan bantuan dapat meringankan beban biaya berobat agar cepat sembuh.⁵

Adapun Pada bulan ini khususnya, LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun telah menerapkan program SAHABAT dengan memberi santunan kesehatan untuk pengobatan. Ada adik Elvano yang masih berumur kurang

⁴ Khoirul Rohman, *Wawancara*, Madiun, 25 September 2022.

⁵ Khoirul Rohman, *Wawancara*, Madiun, 25 September 2022

dari 1 tahun sedang menderita Hidrosefalus yaitu kelebihan cairan otak, sehingga membuat kepalanya besar sejak lahir. Ada juga adik Elvangga yang berumur 12 tahun yang kekurangan cairan otak sehingga membuatnya tidak bisa mandiri dan harus selalu di bawah pengawasan orang tua. Oleh karena itu LAZNAS Nurul Hayat Madiun membantu menyalurkan dana dari para donatur LAZNAS Nurul Hayat Madiun dengan memberi bantuan berupa uang dan barang kebutuhan sehari-hari yang sedang dibutuhkan sang adik.

c. Sektor Pendidikan

Tidak hanya berfokus pada bidang sosial, dan kesehatan LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun juga berfokus pada bidang pendidikan. Telah banyak program di LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun di sektor pendidikan ini, di mulai dari beasiswa sampai dengan sahabat yatim. Dimana harapannya setelah di berikan beasiswa pendidikan ini lebih termotivasi untuk belajar lebih giat guna kedepannya bisa merubah ekonomi keluarga dan meringankan beban orang tua.

d. Bidang Dakwah dan Ekonomi

Selain di bidang sosial kemanusiaan, kesehatan, dan pendidikan di LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun juga mempunyai program di bidang dakwah dan ekonomi, program di bidang dakwah meliputi: Matabaca,

Ibuqu, Tafaqur, Sahabat Muallaf, Dan masih banyak lagi, sangat banyak sekali program di bidang dakwah ini karena pentingnya mengajak umat islam ke jalan Allah, Allah telah menyebutkan di dalam ayatnya di QS yusuf ayat 108 Sebagai berikut:

قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُوا إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا
وَمَنِ اتَّبَعْنِي ۖ وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ

Artinya: Katakanlah: Inilah jalan (agama)ku, aku dan orang-orang yang mengikutiku mengajak (kamu) kepada Allah dengan hujjah yang nyata, Maha Suci Allah, dan aku tiada termasuk orang-orang yang musyrik.

Adapun pengertian dari hadist di atas bisa disimpulkan bahwasanya Yang tidak kalah penting dari bidang dakwah adalah di bidang ekonomi bantuan ekonomi yang dikembangkan LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun untuk membantu mustahik bukan hanya mewujudkan modal untuk berusaha, namun juga pembelajaran dan pendampingan produksi berbagai sektor ekonomi mustahik serta menguatkan pemasaran berbagai produk mustahik secara berkelanjutan. LAZNAS Nurul Hayat Cabang Madiun tidak diberikan dengan paradigma santunan tetapi melalui mekanisme yang lebih mendidik dan memberdayakan.

Salah satu hal yang menarik dari Nurul hayat adalah komitmen yang terus dipegangnya yaitu biaya operasional tidak mengambil dari dana zakat, infak, dan sedekah namun dipenuhi dengan hasil usaha, sehingga ZIS 100% tersalurkan untuk mendukung layanan sosial dan dakwah. Hal ini membedakan dengan lembaga amil zakat lainnya. Komitmen ini diwujudkan oleh LAZ Nurul Hayat dengan beberapa unit usaha yang telah dibangun, yaitu: Aqiqah, Barbeku, Percetakan, dan Biro Umroh.

2. Visi dan Misi

a. Visi LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Mengabdikan kepada Allah dengan Membangun Ummat

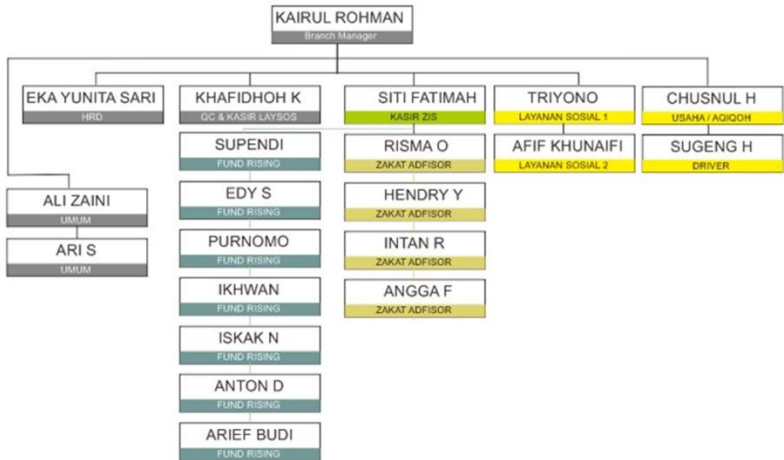
b. Misi LAZNAS Nurul Hayat Madiun.

Menebar Kemanfaatan dan Pemberdayaan di Bidang Sosial, Dakwah, Kesehatan, Pendidikan dan Ekonomi.⁶

c. Struktur Kepengurusan LAZNAS Nurul Hayat Madiun

⁶ <https://nurulhayat.org/tentang-kami/> Diakses pada 11 Februari 2023

STRUKTUR ORGANISASI LAZNAS NURUL HAYAT MADIUN



Gambar 3.1 Struktur Kepengurusan Nurul Hayat Madiun

B. Data Khusus

1. Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Bapak Triyono yang bertugas sebagai pelayanan sosial Cabang LAZNAS Nurul Hayat Madiun, bahwa:

“Dari unit usaha nurul hayat memiliki unit usaha aqiqoh dan umroh, nah dari semua karyawan disini nanti di bagi sebagian khusus untuk bagian usaha ini. jadi di sini itu dari semua karyawan yang non pesantren ya maksudnya itu nanti di bagi marketingnya 1. penawaran, 2. penarikan, 3. admin, 4. penyaluran itu yang ada di LAZ. satu lagi untuk

usaha itu fokus ke usaha kalau di sini itu hanya 3 orang. itu nanti dari hasil unit usaha dikumpulkan jadi satu tetapi rekeningnya misah dari rekening sosial(zis) dan rekening unit usaha. nanti dari hasil unit usaha digunakan untuk gaji pokok karyawan, kalau dulu sebelum jadi LAZ dari hasil unit usaha juga digunakan sebagai biaya operasional lembaga tetapi sekarang itu LAZ 2,5% yang dari ambil itu harus di ambil, nah itu nanti bisa digunakan untuk menambah biaya operasional karena LAZ mempunyai hak itu kan tetapi bukan untuk gaji karyawan tapi hanya untuk operasional saja”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka diketahui bahwa LAZNAS Nurul hayat madiun memiliki 2 unit usaha untuk menunjang biaya operasional Lembaga yaitu unit usaha aqiqoh dan biro umroh. untuk mekanismenya dari semua karyawan yang ada di LAZNAS Nurul Hayat Madiun untuk untuk marketingnya dibagi yang pertama, dibagian penawaran kedua, dibagian penarikan ketiga, dibagian admin dan yang keempat, dibagian penyaluran. Untuk yang focus di unit usaha ada 3 orang yang nantinya hasil dari unit usaha tersebut dikumpulkan jadi satu tetapi rekeningnya misah dari rekening sosial (ZIS) dan rekening unit usaha, kemudian dari hasil unit usaha digunakan sebagai gaji pokok karyawan. Di Nurul Hayat Madiun sebelum menjadi LAZNAS untuk

keperluan biaya operasional termasuk gaji karyawan sepenuhnya diambilkan dari hasil laba unit usaha tanpa mengambil hak amil, tetapi setelah menjadi LAZNAS Nurul Hayat Madiun diwajibkan mengambil hak amil sebesar 2,5% tetapi dari hak amil tersebut hanya digunakan sebagai biaya operasional Lembaga tidak termasuk gaji karyawan.⁷

Lebih lanjut Bapak Triyono menjelaskan biaya operasional berkaitan apa saja,

“Kalau untuk biaya operasional itu menyangkut peralatan, perlengkapan, seperti bbm itu kan termasuk operasional bukan termasuk pembangunan ya nanti beda lagi tapi kalau untuk pembangunan itu kita biasanya membuat program khusus untuk pembangunan itu nanti murni wakaf dari donatur bukan operasional nah kalau untuk peralatan dan perlengkapan termasuk operasional lembaga.”

Jadi menurut Bapak Triyono untuk biaya operasional itu berkaitan dengan peralatan, perlengkapan Lembaga bukan termasuk Pembangunan karena kalau Pembangunan Lembaga biasanya membuat program khusus untuk Pembangunan dari wakaf donatur.⁸

Ibu Khusnul juga memberikan penjelasan mengenai sumber biaya operasional Lembaga,

⁷ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

⁸ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

“Kalau untuk gaji karyawan itu nanti dari unit usaha, kalau untuk operasional dari 1/8 hak amil, jadi 1/8 bukan untuk amil malahan tapi untuk operasional lembaga. kalau dulu hak amil gak diambil itu semua dari aqiqoh untuk gaji dan operasional, karena kita berkomitmen tidak mengambil gaji dari LAZ maka ketika ada anggaran dari hak amil itu di pakai untuk operasional. selain operasional semisal kalau ada sisa yang lebih/besar itu digunakan untuk reward karyawan untuk umroh gratis gantian, terus untuk membantu keluarga yang sakit yang tidak memiliki bpjs , orangtua, anak, tunjangan sekolah, tunjangan nikah dan lain-lain itu di ambilkan dari reward ini. karena hak nya amil tapi tidak boleh digunakan untuk gaji karyawan. sebenarnya sama kita terlanjur berkomitmen bahwasanya gaji karyawan tidak diambilkan dari zakat”.

Jadi untuk gaji karyawan itu sepenuhnya diambilkan dari hasil laba unit usaha sedangkan untuk keperluan biaya operasional diambilkan dari hak amil, jadi hak amil tidak diberikan untuk amil melainkan digunakan untuk biaya operasional Lembaga. Kalau dulu hak amil tidak diambil sedikitpun bahkan untuk keperluan operasional dan gaji karyawan sepenuhnya diambilkan dari laba unit

usaha karena Lembaga sudah berkomitmen tidak mengambil gaji dari LAZ.⁹

2. Faktor-faktor Penghambat dan Pendukung Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Madiun

Dalam menjalankan sebuah bisnis tidak semua dapat berjalan sesuai dengan ketentuan pasti ada yang menjadi penghambat itu semua sudah hal yang wajar bagi pembisnis seperti halnya unit usaha aqiqoh dan biro umroh Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional terdapat penghambat yang timbul dikarenakan beberapa faktor seperti masa peralihan, pesaing, dan tingginya biaya operasional. Dengan permasalahan tersebut mengakibatkan unit usaha Nurul Hayat Madiun masih kurang maksimal dalam menjalankan unit usahanya. Berikut ulasan data lapangan tentang faktor-faktor penghambat yang terjadi di unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga Nurul Hayat Madiun telah disusun menjadi beberapa faktor antara lain yaitu:

a. Masa peralihan

Masa peralihan merupakan masa pergantian yang ditandai dari perubahan fase awal ke fase baru biasanya pada saat transisi keadaan belum stabil, belum benar-benar

⁹ Khusnul, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

meninggalkan yang lama dan belum sepenuhnya beradaptasi dengan yang baru.¹⁰

Menurut pendapat Bapak Afif Kunaifi mengenai masa peralihan:

“Kayak kemarin waktu pandemi sangat berpengaruh jadi orang gajadi keluar rumah, gajadi hajatan, gak boleh undang hajatan kan gajadi aqiqoh terus akhirnya solusinya mengirim ke rumah masing-masing itupun banyak yang gak mau akhirnya gajadi terus diundur, setelah itu orang berbondong-bondong basis online maka marketingnya semua dari online”

Jadi menurut Bapak Afif Kunaifi mengenai masa peralihan sangat berpengaruh terhadap unit usaha aqiqoh di Nurul Hayat Madiun dikarenakan waktu pandemi Masyarakat banyak yang menunda hajatan aqiqoh pada akhirnya LAZNAS Nurul Hayat Madiun memberi Solusi untuk pemesanan bisa lewat online serta siap antar kerumah, meskipun demikian Masyarakat masih banyak yang mengundurkan niatnya untuk aqiqoh. Dengan demikian hal ini yang menjadi salah satu faktor penghambat unit usaha aqiqoh.¹¹

¹⁰ Pendapat Para Pakar, “Definisi Transisi” dalam <http://www.dfinisimenurutparaahli.com>, (diakses pada tanggal 11 Maret 2024, jam 11.55).

¹¹ Afif Kunaifi, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

Bapak Afif Kunaifi juga menjelaskan terkait unit usaha biro umroh:

“Kalau untuk umroh kendalanya ya vaksin karena vaksin itu kan jaraknya 3 bulan ini yang gak bisa, kita juga terlalu main disana sebenarnya bisa 1 vaksin sekian juta tetapi kita gak terlalu main kesitu, langsung vaksin 3 9juta bisa sebenarnya tapi kita tidak melakukan itu nanti malah rusak. jadi di NH ini 99,9% berangkat sesuai jadwal paling cepat 1 minggu lah pengurusannya diluar gak ada seperti itu”

Menurut Bapak Afif Kunaifi untuk unit usaha biro umroh kendalanya terkait vaksin karena vaksin meningitis pada waktu setelah pandemi susah dicari. Dari Lembaga Nurul Hayat juga tidak mau dengan adanya kecurangan dalam artian jarak vaksin itu 3 bulan bisa saja dibuat sekali vaksin langsung bisa berangkat tetapi dari pihak Nurul Hayat tidak melakukan seperti itu karena bisa merusak ketentuan yang ada di biro umroh Nurul Hayat Madiun.¹²

b. Pesaing

Persaingan usaha juga dapat ditemui dalam UU No.5 tahun 1999 tentang larangan

¹² Afif Kunaifi, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

praktek Monopoli dan persaingan tidak sehat. Secara umum, persaingan bisnis adalah perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula.¹³

Bapak Triyono menjelaskan tentang pesaing yang dimaksud:

“Persaingan untuk aqiqoh itu banyak dalam konteks pesaing disini kalau pesaing yang normal gapapa tapi kalau pesaing yang nakal kan kadang ngaku-ngaku dari NH itu ada dan dia membuat brand yang mirip itu biasa atau sering terjadi dan itu menjadi permasalahan selama ini”

Menurut Bapak Triyono sebuah pesaing dalam hal bisnis itu merupakan hal yang sangat wajar tetapi untuk pesaing yang dimaksud adalah pesaing yang tidak sehat dalam artian pesaing ini mengeklaim brand aqiqoh Nurul Hayat Madiun tanpa izin dan hal ini sering terjadi saat ini sehingga menjadi permasalahan selama ini.¹⁴

¹³ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 27

¹⁴ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

c. Biaya operasional tinggi

Biaya operasional merupakan perhitungan penting karena dapat membantu menilai biaya Perusahaan dan efisiensi manajemen stok. Biaya operasional meyoroti Tingkat biaya yang harus dikeluarkan Perusahaan untuk menghasilkan pendapatan, yang merupakan tujuan utama Perusahaan. Jika sebuah perusahaan mengeluarkan biaya operasional yang relative lebih tinggi sebagai persentase penjualan dibandingkan dengan pesaingnya, itu mungkin menunjukkan bahwa mereka kurang efisien dalam menghasilkan penjualan tersebut.¹⁵

Bapak Triyono juga menjelaskan mengenai tingginya biaya operasional:

“Biaya operasional semakin tinggi itu sangat berat bagi lembaga. oleh karena itu maka lembaga mau gamau harus memangkas/mengurangi karyawan yang dulu ada 4 orang sekarang hanya 3 orang karena biaya operasional semakin tinggi, mereka gajinya dinaikkan oleh umk sedangkan pendapatan menurun rill nya itukan yang menjadi banyak perusahaan bangkrut posisinya. operasional naik, bbm naik tapi gaji juga minta naik sedangkan masa-masa peralihan dari

¹⁵ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), 119

pandemi kan belum sesuai dengan sebelumnya maka banyak perusahaan bangkrut dan gak jalan”

Jadi menurut Bapak Triyono tingginya biaya operasional sangat berat bagi Lembaga hal ini dikarenakan masa peralihan pandemi belum sesuai dengan masa sebelumnya ditambah lagi gaji karyawan dinaikkan oleh umk sedangkan pendapatan unit usaha terus menurun sehingga Langkah atau Solusi yang diambil Lembaga dengan terpaksa harus mengurangi jumlah karyawan yang semula ada 4 orang menjadi 3 orang hal ini dilakukan karena untuk sekarang kebanyakan semua masih basis online sehingga tidak membutuhkan banyak tenaga karyawan.¹⁶

Selain faktor penghambat unit usaha di LAZNAS Nurul Hayat Madiun juga memiliki faktor pendukung antara lain:

- a. Kesadaran Masyarakat
Nurul Hayat Madiun selalu memeberikan edukasi mengenai betapa pentingnya melaksanakan aqiqoh untuk bersyukur menyambut kehadiran anak yang baru lahir dengan menyembelih domba atau kambing kemudian dagingnya dibagikan kepada

¹⁶ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

yang membutuhkan. Menurut islam aqiqoh termasuk sunnah muakkadah atau sunnah yang sangat diajurkan untuk dilakukan setiap orang muslim.¹⁷

Sadarnya Masyarakat mengenai betapa pentingnya melaksanakan aqiqoh menjadikan faktor pendukung seperti yang dikemukakan Bapak Triyono:

“Dulu mungkin banyak yang kurang paham tapi setelah kita beri edukasi masyarakat itu alhamdulillah mereka itu semakin sadar bahwa aqiqoh itu hukumnya sunah hampir wajib mereka semakin paham contohnya kalau anak laki-laki itu aqiqohnya 2 ekor kambing kalau perempuan 1 ekor kambing. untuk saat ini mereka mulai sadar kalau dulu merasa keberatan hal ini sangat mendukung bagi kami”.

Menurut Bapak Triyono Masyarakat sebelum di beri edukasi mengenai betapa pentingnya aqiqoh Masyarakat banyak yang kurang paham tetapi setelah diberi edukasi Masyarakat mulai sadar bahwa bersyukur atas kelahiran bayi sangat diajurkan oleh agama bahkan hukumnya hampir wajib bagi seorang muslim, mereka sekarang juga tidak merasa

¹⁷ Abu Anisah Syahrul Fatwa, *Fiqih Praktis Aqiqah Menurut Al-quran dan As- Sunnah*, (Bogor: Media Tarbiyah, 2012), 21

keberatan dan semakin paham pelaksanaan aqiqoh sesuai dengan syariat islam.¹⁸

Lebih lanjut Bapak Triyono juga menjelaskan mengenai faktor pendukung dari unit usaha biro umroh:

“Kalau untuk biro umroh faktor pendukungnya di NH itu tidak untuk mencari keuntungan karena niat utama NH itu adalah membantu umat untuk beribadah, ini yang dipegang NH selama ini. Dan sangat berbeda dari dengan yang lain tidak murni hanya untuk jadi unit usaha saja khususnya umroh karena umroh ini dengan yang lain selisihnya sangat jauh. fasilitasnya sama tapi selisihnya hampir 3-5 juta tapi fasilitasnya sama”.

Menurut Bapak Triyono unit usaha biro umroh faktor pendukungnya yakni dari Lembaga tidak mengambil keuntungan dikarenakan tujuan utama didirikanya unit usaha ini adalah untuk membantu umat beribadah. Hal ini yang menjadi perbedaan dengan unit usaha yang ada di luar Lembaga Nurul Hayat Madiun dengan fasilitas yang sama tetapi selisihnya

¹⁸ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

hampir 3-5 juta. Jadi ini yang menjadi faktor pendukung dari unit usaha biro umroh.¹⁹

b. Memiliki relasi

Relasi merupakan hubungan antara dua belah pihak atau lebih untuk mencapai suatu tujuan. Nurul Hayat Madiun juga memiliki relasi dalam membangun sebuah bisnis terutama pada unit usaha aqiqoh sebab dengan memiliki koneksi yang baik menjalankan sebuah bisnis dapat lebih mudah selain itu setiap bisnis yang mempunyai banyak relasi biasanya akan berkembang lebih cepat terutama relasi yang dibentuk saling menguntungkan.²⁰ Dengan demikian relasi sangat penting untuk unit usaha aqiqoh seperti yang dikatakan Bapak Triyono beliau berpendapat sebagai berikut:

“Kita punya relasi, jadi punya ternak atau istilah (blantik) kalau kita sudah punya blantik bahkan kita bisa yang membuat harga, kesepakatan harga sekian kalau gak ya gak nah itu kita kalau beli gausah nawar, contoh tipe a, b, c harga sekian jadi gausah nawar itu yang mendukung. kalau kita tidak punya itu bisa saja lebih murah beli di pasar tapi besok belum tentu dapat lagi bahkan besok bisa salah seharusnya yang di beli

¹⁹ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

²⁰ Muhammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1999), 43.

tipe a tapi salah yang di beli tipe c, nah itu mungkin terjadi kalau kita ga punya relasi, jadi kita harus punya binaan-binaan yang lain”.

Menurut Bapak Triyono unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun memiliki relasi yaitu peternak sekitar yang sudah mempunyai kesepakatan dua belah pihak dengan harga sekian atau tidak perlu tawar menawar. Hal tersebut menjadi faktor pendukung karena dapat mempermudah unit usaha aqiqoh dalam mencari tipe kambing untuk aqiqoh sesuai pesanan pembeli. Jika tidak memiliki relasi seperti ini kemungkinan bisa saja membeli kambing di pasar dengan harga yang lebih murah tetapi berikutnya belum tentu dapat sesuai tipe kambing yang hendak dibeli. Dengan demikian relasi ini sangat penting bagi unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun.²¹

c. Mempunyai brand netral

Nurul Hayat Madiun memiliki brand yang netral dalam arti tidak ikut atau tidak membantu salah satu pihak dalam hal apapun sehingga dapat dikatakan bisa untuk semua kalangan Masyarakat sebagaimana yang di jelaskan Bapak Triyono mengenai hal ini:

²¹ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

“Di Nurul Hayat Madiun ini secara umum ya kadang-kadang begini orang itu sekarang ada hubungannya dengan zakat termasuk aqiqoh itu kadang ada hubungannya dengan ritual masyarakat itu saat ini masih banyak yang lihat warna, contohnya ini kok warnanya hijau seharusnya kan kuning gamau saya, nah itu kadang-kadang yang menjadi kendala tapi alhamdulillah di NH ini netral itupun masih banyak yang mewarnai padahal berusaha netral (mengeclaim) NH itu ini padahal kita itu enggak, itu sangat mendukung karena pada akhirnya kita bisa masuk ke semua lingkungan itu sangat mendukung, jadi aqiqoh NH ini bisa diterima disemua kalangan karena background kita netral. kadang-kadang orang itu melihat beda warna saja sudah gamau nah itu sangat mendukung karena kita itu netral untuk semua.”

Unit usaha Nurul Hayat Madiun mempunyai brand yang netral dalam artian dapat di terima disemua kalangan Masyarakat meskipun dari Lembaga berusaha netral tapi masih banyak usaha diluar lembaga yang berusaha mengeclaim atau memakai brand aqiqoh Nurul Hayat Madiun untuk usahanya hal tersebut menjadi kendala selama ini. Meskipun

demikian hal ini termasuk juga menjadi keuntungan Nurul Hayat Madiun karena Masyarakat sudah mengenal Nurul Hayat Madiun itu bukan karena aqiqohnya saja tapi dari zakat infaq shodaqohnya sehingga bisa masuk disemua lingkungan Masyarakat.²²

d. Standar produk

Standar produk merupakan Paduan yang dapat digunakan dalam proses produksi dan memberikan pedoman sebagai dasar untuk pengambilan Keputusan-keputusan mulai dari desain, pabrikasi, sampai menjadi produk jadi. Standarisasi merupakan penentuan ukuran yang harus di ikuti dalam memproduksi sesuatu mulai dari proses pembentukan standar teknis yang bisa menjadi standar spesifikasi, standar cara uji, standar definisi, dan prosedur standar.²³

Unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun juga mempunyai standar produk seperti yang di kemukakan Bapak Triyono:

“Produk kita sudah standart dari pusat jadi hampir di seluruh indonesia masakanya hampir sama, seperti halnya kfc itu sama contohnya gini, itu kalau yang masak berbeda orang nanti rasanya hampir tetap sama karena sudah di standarkan semua resep masakanya,

²² Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktokber 2023

²³ A. Adang Supriyadi, *Airmanship*, (Jakarta: PT. Gramedia Puataka Utama, 2019), 183

akhirnya gini orang-orang tidak akan fanatik ke penjualnya.”

Menurut Bapak Triyono unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun sudah mempunyai standar produk dari pusat bahkan bukan diterapkan di cabang Nurul Hayat Madiun saja tetapi semua cabang di Indonesia. Hal ini dilakukan agar resep masakan aqiqoh Nurul Hayat Madiun tetap standar atau sama meskipun yang memasak berbeda orang sehingga konsumen tidak fanatik ke penjualnya.²⁴

3. Optimalisasi Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun

LAZNAS Nurul Hayat Madiun saat ini terus berupaya menjalankan tugasnya semaksimal mungkin untuk mengoptimalkan unit usaha aqiqoh dan biro umroh dengan menggunakan program dan pola yang baru, menjaga kualitas, pengelolaan SDM, guna memaksimalkan unit usaha Nurul Hayat Madiun sehingga diharapkan berdampak signifikan terhadap peningkatan laba dari unit usaha untuk membiayai operasional Lembaga.

Berikut ulasan data lapangan tentang optimalisasi unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional Lembaga antara lain:

- a. Program dan pola yang baru

²⁴ Triyono, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

Unit usaha Nurul Hayat Madiun setelah pandemi dalam melakukan penjualan dan pengiklanan kebanyakan dilakukan secara online atau digital marketing hal ini dilakukan karena setelah masa pandemi budaya Masyarakat sampai sekarang masih terbawa suasana dan banyak menyukai basis online selain lebih efektif dan efisien basis online juga berpeluang besar dalam bisnis apalagi Masyarakat makin banyak yang menggunakan gadget saat ini. Penggunaan gadget tersebut tidak sebatas pada sarana komunikasi dan hiburan saja melainkan juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan dengan cara berbelanja secara online lewat berbagai platform.²⁵

Transaksi jual beli secara online menawarkan banyak kemudahan dari sisi konsumen sehingga Masyarakat lebih memilih berbelanja secara online karena beberapa alasan terutama masalah kesibukan atau memang ingin praktis saat berbelanja. Kemudahan tersebut justru meningkatkan peluang keberhasilan bisnis online pada masa kini.

Menurut Bapak Afif Kunaifi mengenai basis online sebagai berikut:

²⁵ Ulfatul Azizah, "Pengaruh Digital Marketing Dan Customer Relationship Marketing Terhadap Keputusan Nasabah Produk Tabungan Faedah BRI Syariah Ib," *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2020), 16-17

“Seperti waktu pandemi sangat berpengaruh jadi orang gajadi keluar rumah, gajadi hajatan, gak boleh undang hajatan kan gajadi aqiqoh terus akhirnya solusinya menggunakan basis online dengan cara pemesanan lewat online dan mengirim ke rumah masing-masing itupun banyak yang gak mau akhirnya gajadi terus diundur, setelah itu orang berbondong-bondong basis online maka marketingnya semua dari online”.

Berdasarkan ulasan data dari informan diatas yang menyebabkan menggunakan basis online yaitu setelah masa pandemi sangat berpengaruh dikarenakan banyak Masyarakat yang menunda hajatan aqiqoh dikarenakan takut keluar rumah sehingga unit usaha Nurul Hayat Madiun memberi Solusi seluruh marketingnya menjadi online dan Masyarakat bisa melakukan pemesanan lewat platform online kemudian dari pihak Nurul Hayat Madiun mengirim pemesanan kerumah masing-masing. Setelah itu sampai sekarang unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun melakukan penjualan dan pengiklanan secara online karena selain proses lebih cepat pengiklanan basis online juga dapat menjangkau

pasar yang lebih luas serta peluang penjualan basis online lebih besar.²⁶

b. Menjaga kualitas

Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk atau jasa untuk melaksanakan fungsinya dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti kendalanya, kebutuhannya akan perbaikan, serta nilai-nilai lainya yang perlu diperhatikan. Kualitas produk usaha menjadi salah satu hal yang penting saat menjalankan usaha produk usaha yang berkualitas dapat membuat konsumen merasa puas selain itu produk usaha yang berkualitas juga mampu meningkatkan citra usaha dan membantu memperluas jangkauan pasar.²⁷ Oleh karena itu menjaga kualitas produk usaha merupakan salah satu hal yang penting dan harus dilakukan oleh suatu usaha seperti halnya yang dilakukan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun dalam mengoptimalkan unit usahanya.

Bapak Afif Kunaifi memberikan penjelasan mengenai hal ini:

“Dari unit usaha aqiqoh tidak menurunkan kualitas justru menaikkan kualitas, harga ya dinaikkan biar logis karena kalau harga dibuat murah orang-orang malah memandang gak percaya.

²⁶ Afif Kunaifi, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

²⁷ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 272

jadi belajar dari perusahaan indomaret itu gak pernah dia menurunkan harga malah harga di naikkan lebih tinggi tapi menjaga kualitas dan pelayanan dimaksimalkan”.

Berdasarkan ulasan data diatas menurut Bapak Afif Kunaifi unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun selalu menjaga kualitas produk dengan cara menaikkan harga tapi kualitas dan pelayanan dimaksimalkan. Hal ini dilakukan agar unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun juga semakin berkembang dan optimal sehingga konsumen tetap puas terhadap produk unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun.²⁸

c. Pengelolaan SDM

Sumber daya manusia atau SDM merupakan seorang individu yang bekerja di sebuah industri maupun Perusahaan dengan kemampuan yang harus terus dilatih dan dikembangkan untuk mencapai suatu tujuan, sehingga Perusahaan perlu melakukan manajemen sumber daya dengan melakukan strategi perencanaan, pelaksanaan, serta pemeliharaan untuk memonitor dan mengevaluasi kinerja SDM agar dapat bekerja secara maksimal sesuai fungsinya.²⁹

²⁸ Afif Kunaifi, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

²⁹ Baharuddin dan Moh. Makin, *Manajemen Pendidikan Islam*, (Malang: UIN Maliki Press, 2010), 61

Di era digital seperti sekarang ini teknologi telah mengubah cara kerja Perusahaan secara signifikan, pandemi juga telah mempercepat transformasi digital di banyak Perusahaan seperti halnya di unit usaha Nurul Hayat Madiun yang telah beralih ke Solusi digital untuk mengelola SDM atau disebut dengan digitalisasi pengelolaan SDM. Digitalisasi pengelolaan SDM merupakan penggunaan teknologi informasi pada penerapan manajemen informasi dan data yang berkaitan dengan SDM pada sebuah Perusahaan atau organisasi. Dengan menerapkan digitalisasi pengelolaan SDM Perusahaan dapat mempermudah meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya operasional, dan meningkatkan kinerja karyawan.

Bapak Afif Kunaifi memberikan penjelasan mengenai pengelolaan SDM di Nurul Hayat Madiun:

“Mungkin setelah pandemi kita jadi dibawa suasana sampai sekarang apa-apa serba online sehingga kita mengurangi SDM karena basis online jadi gak terlalu butuh banyak tenaga SDM itu saja mungkin saat ini”.

Dari ulasan data lapangan diatas dapat disimpulkan bahwa pengelolaan SDM yang dilakukan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat

Madiun adalah dengan cara mengurangi SDM yang ada di Lembaga, hal ini dilakukan karena setelah masa pandemi pengelolaan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun mulai dari pemesanan dan pengiklakan dapat dilakukan secara online lewat berbagai platfrom media sosial, jadi tidak memerlukan terlalu banyak tenaga SDM sehingga harus dilakukan pengurangan tenaga SDM agar dapat meminimalkan biaya opsional dari Lembaga.³⁰



³⁰ Afif Kunaifi, *Wawancara*, Madiun, 05 oktober 2023

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Analisis Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada BAB III, diketahui bahwa Analisis Kemampuan Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional LAZ Nurul Hayat Madiun memiliki dua unit usaha untuk menunjang biaya operasional Lembaga yaitu unit usaha aqiqoh dan biro umroh. Untuk mekanismenya sebagai berikut:

1. Unit Usaha Aqiqoh Nurul Hayat Madiun

Aqiqoh Nurul Hayat dikenal sebagai “Pelopor Aqiqoh Siap Saji” yang didirikan sejak tahun 2003 sebagai unit usaha pondok pesantren Nurul Hayat yang berlokasi di Jalan Kapten Tendean No.14, Sogaten, Sidorejo, Kec. Wungu, Kota Madiun¹. Untuk mekanismenya di unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun marketingnya ada 3 orang yang fokus khusus untuk unit usaha aqiqoh yang nantinya hasil dari unit usaha tersebut dikumpulkan jadi satu tetapi rekeningnya misah dari rekening sosial (ZIS) dan rekening unit usaha, kemudian dari hasil unit usaha digunakan sebagai gaji pokok karyawan. Di Nurul Hayat Madiun sebelum menjadi LAZNAS untuk keperluan biaya operasional termasuk gaji karyawan sepenuhnya diambilkan dari hasil laba unit usaha

¹ <https://aqiqahnurulhayat.com/harga-aqiqah> (diakses pada tanggal 28 februari 2024, jam 10.22).

tanpa mengambil hak amil, tetapi setelah menjadi LAZNAS Nurul Hayat Madiun diwajibkan mengambil hak amil sebesar 2,5% tetapi dari hak amil tersebut hanya digunakan sebagai biaya operasional Lembaga tidak termasuk gaji karyawan.

LAZNAS Nurul Hayat Madiun merupakan Lembaga mandiri yang berkomitmen tidak mengambil hak amil untuk keperluan biaya operasional Lembaga terutama untuk gaji karyawan itu sepenuhnya diambilkan dari hasil laba unit usaha salah satunya unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun sedangkan untuk keperluan biaya operasional diambilkan dari hak amil, jadi hak amil tidak diberikan untuk amil melainkan digunakan untuk biaya operasional Lembaga. Sebelum menjadi LAZNAS Nurul Hayat Madiun tidak diambil hak amil sedikitpun bahkan untuk keperluan operasional dan gaji karyawan sepenuhnya diambilkan dari laba unit usaha karena Lembaga sudah berkomitmen tidak mengambil gaji dari LAZ. Untuk biaya operasional itu berkaitan dengan peralatan, perlengkapan Lembaga bukan termasuk Pembangunan karena untuk program Pembangunan Lembaga biasanya membuat program khusus untuk Pembangunan dari wakaf donatur.

2. Unit Usaha Biro Umroh

Unit usaha biro umroh Nurul Hayat Madiun atau yang sering disebut NH Travel berdiri sejak tahun 2016 yang berlokasi di Jalan Kapten Tendean No.14, Sogaten, Sidorejo, Kec. Wungu, Kota Madiun merupakan biro perjalanan wisata umroh dan haji

milik Nurul Hayat sehingga hasil usaha travel ini digunakan untuk mensupport program-program kebaikan Nurul Hayat. Travel Nurul Hayat atau NH Travel sudah mendapat izin penyelenggaraan umroh dari kemenag dengan No. izin U.401/2021. Untuk keberangkatan setiap bulan selalu dibuka 2-4 kali keberangkatan umroh dan sudah membantu dan dipercaya ribuan jamaah untuk menunaikan ibadah umroh dan haji. NH travel merupakan unit usaha dibawah Lembaga sosial yang menerapkan sistem manajemen yang profesional sehingga pada tahun 2022 Nurul Hayat Kembali tersertifikasi sistem manajemen mutu ISO 9001:2015. Nurul Hayat juga konsisten menerapkan budaya 5R (Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, Rajin).²

Keunggulan unit usaha biro umroh Nurul Hayat Madiun adalah tidak mengambil keuntungan dikarenakan tujuan utama didirikanya unit usaha ini adalah untuk membantu umat beribadah. Selain itu umroh Nurul Hayat Madiun juga memiliki keunggulan yaitu berangkat tepat waktu sesuai jadwal dalam artian tidak ada permainan waktu. Hal ini yang menjadi perbedaan dengan unit usaha yang ada di luar Lembaga Nurul Hayat Madiun dengan fasilitas yang sama tetapi selisihnya hampir 3-5 juta bahkan berangkat tepat waktu.

Unit usaha biro umroh Nurul Hayat Madiun memiliki beberapa program di antaranya:

² <https://nhumroh.com/harga-umroh-madiun> (diakses pada tanggal 28 februari 2024, jam 10.25).

a. Regular

Program regular yang dimaksud adalah program untuk umroh umum dalam artian program ini merupakan program yang berfasilitas kelas regular meskipun demikian kelas regular juga mempunyai beberapa manfaat yang akan membantu ibadah umroh di tanah suci yang lebih nyaman. Untuk biaya umroh kelas regular di Nurul Hayat Madiun sekisar Rp. 31.000.000 selama 16 hari di tanah suci untuk 1 orang.

b. Khusus

Program khusus yang di maksud adalah program paket umroh untuk guru penghafal al-qur'an. Program ini merupakan program yang khusus untuk guru tahfidz yang mempunyai keunggulan yakni terdapat diskon 7-10 juta per orang. Untuk biaya umroh kelas khusus biasanya berkisar Rp. 27.000.000 per orang belum termasuk diskon Rp. 7.000.000 - Rp. 10.000.000 sehingga lebih murah dari kelas regular.

Dengan demikian unit usaha biro umroh Nurul Hayat Madiun memberikan akses kemudahan bagi Masyarakat yang hendak beribadah ke tanah suci dengan beberapa pilihan program sesuai kebutuhan Masyarakat serta dengan berbagai fasilitas yang menjadikan unit usaha ini berbeda dengan unit usaha yang lain.

B. Analisis Faktor-Faktor Penghambat dan Pendukung Unit Usaha Dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Dalam berjalannya suatu program tentu akan ditemukan beragam hal yang menghambat dan mempermudah keberlangsungan program. Unit usaha Nurul Hayat Madiun Dalam menunjang biaya operasional pada kesempatan observasi dan wawancara dapat penulis simpulkan beberapa faktor tersebut, antara lain:

1. Faktor penghambat

Faktor penghambat itu semua sudah hal yang wajar bagi pembisnis seperti halnya unit usaha aqiqoh dan biro umroh Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional terdapat penghambat yang timbul dikarenakan beberapa faktor antara lain:

a. Masa peralihan

Masa peralihan merupakan masa pergantian yang ditandai dari perubahan fase awal ke fase baru biasanya pada saat transisi keadaan belum stabil, belum benar-benar meninggalkan yang lama dan belum sepenuhnya beradaptasi dengan yang baru.³

Dari hasil peneliti masa peralihan menjadi salah satu faktor penghambat unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan peneliti mengenai masa peralihan

³ Pendapat Para Pakar, “Definisi Transisi” dalam <http://www.dfinisimenurutparaahli.com>, (diakses pada tanggal 11 Maret 2024, jam 11.55).

sangat berpengaruh terhadap unit usaha aqiqoh di Nurul Hayat Madiun dikarenakan waktu pandemi daya beli Masyarakat menurun hal ini disebabkan karena pertumbuhan ekonomi Masyarakat kurang stabil pada masa peralihan sehingga banyak yang menunda hajatan aqiqoh pada akhirnya unit usaha Nurul Hayat Madiun mengalami penurunan pendapatan bahkan hampir 50% dari sebelum masa pandemi.

Dampak yang ditimbulkan dari adanya pandemi covid-19 membuat tingkat ekonomi masyarakat mengalami penurunan. Kegiatan-kegiatan usaha melemah, akibat adanya pembatasan ruang gerak disegala sektor usaha, bahkan banyak pengusaha barang dan jasa tidak lagi mampu mencapai target perusahaan, akhirnya berimbas kepada banyaknya para pekerja dirumahkan, bahkan diberhentikan. Kebijakan pemerintah dalam mengurangi tingkat risiko penyebaran Covid-19 dengan memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) sangat terasa pengaruhnya termasuk menurunnya volume penjualan karena berkurangnya aktivitas masyarakat di luar rumah.⁴

⁴ Geraldi Calvin Senaen, Joula J. Rogahang, Olivia F. Walangitan, "Analisis Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Usai Terdampak Covid-19," *E-ISSN: Productivity*, Volume 4, Nomor 3, (2023), 421.

LAZNAS Nurul Hayat Madiun saat ini terus berupaya dalam mengatasi masa peralihan antara lain dengan menerapkan *digital marketing* dalam pengiklanan maupun pemesanan, sehingga mempermudah Masyarakat yang hendak melaksanakan aqiqoh meskipun demikian Masyarakat masih banyak yang mengundurkan niatnya untuk aqiqoh, dengan demikian masa peralihan menjadi salah satu faktor penghambat unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional Lembaga dikarenakan Masyarakat masih belum terlepas dari masa pandemi bahkan sampai sekarang belum stabil dari masa sebelum pandemi.

Selain unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun unit usaha biro umroh juga memiliki kendalanya terkait vaksin meningitis. Vaksin meningitis adalah jenis vaksin yang dirancang khusus untuk mencegah infeksi meningitis, yaitu peradangan pada selaput pelindung otak dan sumsum tulang belakang yang disebut meninges. Dari pihak Arab Saudi hanya akan mengeluarkan visa perjalanan setelah vaksinasi dilakukan guna mencegah terjadinya penularan penyakit meningitis. Vaksinasi meningitis diberikan kepada masyarakat yang akan melakukan perjalanan umroh dan haji ditanah suci minimal 30 hari sebelum keberangkatan. Semua jamaah umrah seharusnya melaksanakan vaksinasi meningitis minimal 30 hari sebelum keberangkatan, namun

terkadang masih ditemukan jamaah umrah yang melakukan Vaksinasi meningitis kurang dari 30 hari dari tanggal keberangkatannya ke Arab Saudi.⁵

Dari hasil wawancara peneliti vaksin meningitis pada waktu setelah pandemi susah dicari dikarenakan menurunnya produksi vaksin akibat penundaan ibadah haji dan umroh sekitar 2,5 tahun akibat pandemi. Dengan demikian dari Lembaga Nurul Hayat harus menunggu ketersediaan vaksin meningitis yang memerlukan waktu yang cukup lama karena vaksin tersebut menjadi salah satu syarat untuk berangkat ketanah suci dari pihak Lembaga juga tidak mau melanggar aturan tersebut dalam artian jarak vaksin itu 30 hari sebelum keberangkatan bisa saja dibuat kurang 30 hari sekali vaksin langsung bisa berangkat tetapi dari pihak Nurul Hayat tidak melakukan seperti itu karena bisa merusak ketentuan yang ada di biro umroh Nurul Hayat Madiun.

Selain itu ketersediaan agen-agen biro umroh di Nurul Hayat Madiun juga sangat minim yang seharusnya dengan adanya agen-agen biro umroh dapat menjaring jamaah haji dan umroh dengan memberikan fasilitas pembinaan,

⁵ Aditya, Milkhatun, “Hubungan Pengetahuan Vaksinasi Meningitis dan Dukungan Keluarga terhadap Kepatuhan Vaksinasi Meningitis Jamaah Umrah di Kantor Kesehatan Pelabuhan Kelas II Samarinda”, *E-ISSN: Borneo Student Research*, Volume 1, Nomor 3, (2020), 2.

pelayanan, dan perlindungan kepada jamaah sehingga dengan adanya fasilitas tersebut dapat meningkatkan minat jamaah untuk melakukan ibadah ketanah suci lewat NH Travel. Selain minimnya agen-agen biro umroh menurut pihak LAZNAS Nurul Hayat Madiun terkait sosialisasinya juga kurang hal ini dikarenakan dari pihak Lembaga dalam melakukan promosi hanya menggunakan rekomendasi orang yang sudah pernah melaksanakan umroh lewat NH Travel jadi tidak lewat pengiklanan maupun promo karena menurut pihak Lembaga dapat meminimalkan biaya operasional Lembaga.

b. Pesaing

Persaingan usaha tidak sehat merupakan kondisi persaingan diantara pelaku usaha yang berjalan secara tidak fair. Sebagaimana yang dijelaskan dalam Pasal 1 angka 6 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha. Berdasarkan pengertian tersebut dapat diperoleh gambaran bahwa persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatannya dilakukan dengan cara

tidak jujur atau melawan hukum, implikasinya akan menghambat persaingan usaha secara sehat.⁶

Dari hasil data wawancara peneliti menemukan permasalahan pesaing yang dimaksud adalah pesaing yang tidak sehat dalam artian pesaing yang dimaksud adalah pesaing unit usaha yang ada diluar Lembaga Nurul Hayat Madiun yang berusaha mengeklaim brand aqiqoh Nurul Hayat Madiun tanpa izin Lembaga hal ini sebenarnya sudah melanggar undang-undang.

Dari pihak LAZNAS Nurul Hayat Madiun saat ini juga kurang memperhatikan terkait pesaing yang tidak sehat sehingga diluar sana masih banyak yang memanfaatkan hal tersebut dan melakukan berbagai macam kecurangan terutama berusaha mengambil brand unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun hal tersebut sebenarnya yang menjadi penghambat dan harus diselesaikan dari pihak LAZNAS Nurul Hayat Madiun karena bisa merugikan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun.

c. Biaya operasional tinggi

Biaya operasional merupakan perhitungan penting karena dapat membantu menilai biaya Perusahaan dan efisiensi manajemen stok. Biaya operasional meyoroti Tingkat biaya yang harus dikeluarkan Perusahaan untuk menghasilkan

⁶ Suhasril dan Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha tidak Sehat di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 35.

pendapatan, yang merupakan tujuan utama Perusahaan. Jika sebuah perusahaan mengeluarkan biaya operasional yang relative lebih tinggi sebagai persentase penjualan dibandingkan dengan pesaingnya, itu mungkin menunjukkan bahwa mereka kurang efisien dalam menghasilkan penjualan tersebut.⁷

Dari hasil wawancara peneliti menemukan bahwa tingginya biaya operasional sangat berat bagi Lembaga hal ini dikarenakan masa peralihan pandemi belum sesuai dengan masa sebelumnya ditambah lagi gaji karyawan dinaikkan oleh umk sedangkan pendapatan unit usaha terus menurun sehingga Langkah atau Solusi yang diambil Lembaga dengan terpaksa harus mengurangi jumlah karyawan yang semula ada 4 orang menjadi 3 orang hal ini dilakukan karena untuk sekarang kebanyakan semua masih basis online sehingga menurut Lembaga tidak membutuhkan banyak tenaga karyawan.

Untuk biaya operasional itu berkaitan dengan peralatan, perlengkapan dan gaji karyawan sedangkan untuk pembangunan Lembaga biasanya membuat program khusus untuk Pembangunan dari wakaf donatur, contohnya waktu Pembangunan pesantren khoirunnas yang merupakan bagian dari Yayasan Nurul Hayat Madiun itu dari wakaf donatur.

⁷ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), 119

Dari unit usaha aqiqoh LAZNAS Nurul Hayat Madiun memiliki kisaran pendapatan per bulan hampir Rp. 50.000.000 yang kemudian dari hasil keuntungan tersebut digunakan untuk gaji pokok karyawan, untuk perhitungannya sebagai berikut: Pendapatan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun dari 100 ekor kambing x harga 1 ekor kambing Rp. 2.500.000:

Harga kambing	Jumlah	Total
Rp. 2.500.000	100	Rp. 250.000.000

Jadi untuk total pendapatan dari 100 ekor kambing adalah Rp. 250.000.000 itu termasuk dana aset atau dana putar untuk unit usaha aqiqoh. Sedangkan untuk keuntungannya semisal dibuat Rp. 500.000 per ekor kambing untuk perhitungannya:

Keuntungan	Jumlah	Total
Rp. 500.000	100	Rp. 50.000.000

Jadi untuk total keuntungan dari 100 ekor kambing kurang lebih Rp. 50.000.000. kemudian dari hasil keuntungan tersebut dibagi dengan jumlah karyawan yang ada di LAZNAS Nurul Hayat Madiun untuk gaji pokok karyawan. Karyawan LAZNAS Nurul Hayat Madiun keseluruhan berjumlah 25 orang dan UMR

Madiun berkisar Rp. 1.800.000 untuk perhitungannya sebagai berikut:

Keuntungan	Jumlah karyawan	Total
Rp. 50.000.000	25	Rp. 2.000.000

Jadi untuk pembagiannya dari hasil keuntungan unit aqiqoh Nurul Hayat Madiun Rp. 50.000.000 dibagi dengan jumlah keseluruhan karyawan LAZNAS Nurul Hayat Madiun sebanyak 25 orang dan hasilnya untuk gaji karyawan LAZNAS Nurul Hayat Madiun sebesar Rp. 2.000.000.

Dari hasil penelitian untuk kisaran kebutuhan operasional Lembaga terutama terkait peralatan dan perlengkapan kantor itu berkisar kurang lebih Rp. 20.000.000 per bulan yang diambilkan dari 1/8 hak amil. Jadi total keseluruhan pengeluaran operasional Lembaga dari peralatan dan perlengkapan kantor berkisar Rp. 20.000.000 ditambah untuk gaji karyawan sebesar Rp. 50.000.000 maka total keseluruhan kebutuhan biaya operasional Lembaga sebesar Rp. 70.000.000 per bulan.

Dengan demikian tingginya biaya operasional Lembaga menjadikan sebagai salah satu faktor penghambat unit usaha Nurul Hayat Madiun Dalam menunjang biaya operasional Lembaga yang seharusnya dengan adanya unit

usaha Nurul Hayat Madiun bisa menambah atau membuka lapangan pekerjaan bukan mengurangi karyawan. Tingginya biaya operasional seharusnya bisa dikendalikan oleh Lembaga dengan cara memaksimalkan unit usaha Nurul Hayat Madiun sehingga bisa meminimalkan terjadinya faktor penghambat hal ini yang harus diperhatikan Lembaga saat ini.

2. Faktor pendukung

Selain faktor penghambat juga terdapat faktor pendukung unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional Lembaga antara lain:

a. Kesadaran Masyarakat

LAZNAS Nurul Hayat Madiun saat ini selalu memeberikan edukasi dan sosialisasi mengenai betapa pentingnya melaksanakan aqiqoh untuk bersyukur menyambut kehadiran anak yang baru lahir dengan menyembelih domba atau kambing kemudian dagingnya dibagikan kepada yang membutuhkan. Menurut islam aqiqoh termasuk sunnah muakkadah atau sunnah yang sangat diajurkan untuk dilakukan setiap orang muslim.⁸ Aqiqah adalah penyembelihan hewan untuk anak yang baru saja lahir. Melaksanakan aqiqah di anjurkan di hari ke tujuh anak tersebut lahir dan pada hari yang sama, anak akan diberi nama dan rambut yang tumbuh dari dalam kandungan dicukur. Menurut Imam Syafi,i,

⁸ Abu Anisah Syahrul Fatwa, *Fiqh Praktis Aqiqah Menerut Al-quran dan As- Sunnah*, (Bogor: Media Tarbiyah, 2012), 21

untuk anak perempuan menyembelih satu ekor kambing atau domba sedangkan untuk anak laki-laki menyembelih dua ekor kambing atau domba dengan syarat hewan-hewan yang akan disembelih dalam keadaan sehat dan tidak cacat.⁹

Dari hasil data wawancara peneliti bahwa untuk sekarang Masyarakat sudah mulai sadar bahwasanya bersyukur atas kelahiran bayi sangat dianjurkan oleh agama bahkan hukumnya hampir wajib bagi seorang muslim, mereka sekarang juga tidak merasa keberatan dan semakin paham pelaksanaan aqiqoh sesuai dengan syariat islam, sebelum di beri edukasi mengenai betapa pentingnya aqiqoh Masyarakat banyak yang kurang paham bahkan masih banyak yang melaksanakan aqiqoh belum sesuai dengan ketentuan syariat islam. Untuk sekarang Masyarakat mulai sadar atau paham mengenai ketentuan aqiqoh menurut islam yakni untuk anak perempuan menyembelih 1 ekor kambing atau domba, sedangkan untuk laki-laki menyembelih 2 ekor kambing atau domba yang sehat dan tidak cacat sesuai dengan syariat islam.

Dengan kesadaran Masyarakat tersebut menjadikan salah satu faktor pendukung unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam

⁹ Putri Salsabila , Iwan Permana, Arif Rijal Anshori, “Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Praktik Aqiqah di Sentra Aqiqah Kota Cimahi”, *Bandung Conference Series: Sharia Economic Law*, Volume 4, Nomor 1, (2024), 124.

memaksimalkan berjalanya program karena dengan sadarnya Masyarakat dari pihak LAZNAS Nurul Hayat Madiun bisa mempermudah melakukan promosi dan pemasaran unit usaha terutama aqiqoh.

b. Memiliki relasi

Relasi merupakan hubungan antara dua belah pihak atau lebih untuk mencapai suatu tujuan. Relasi bukan hanya seputar bisnis namun, hubungan dua orang juga bisa disebut relasi termasuk antara petinggi dan pekerja, karyawan dengan mitra kerja, dan sebagainya yang berkaitan dengan bisnis. Khusus untuk sebuah Perusahaan relasi bisnis bisa dimaknai sebagai hubungan dengan pihak luar. Pada intinya semua hubungan yang punya keterkaitan dengan bisnis baik secara internal maupun eksternal masuk ranah relasi bisnis.¹⁰

LAZNAS Nurul Hayat Madiun juga memiliki relasi dalam membangun sebuah bisnis terutama pada unit usaha aqiqoh sebab dengan memiliki koneksi yang baik menjalankan sebuah bisnis dapat lebih mudah selain itu setiap bisnis yang mempunyai banyak relasi biasanya akan berkembang lebih cepat terutama relasi yang dibentuk saling menguntungkan.¹¹

¹⁰ Muhammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1999), 43.

¹¹ Ibid, 43-44.

Dari hasil data wawancara peneliti relasi unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun yaitu memiliki hubungan usaha dengan peternak sekitar yang sudah mempunyai kesepakatan dua belah pihak dengan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun berupa kesepakatan harga sekian atau tidak perlu tawar-menawar. Hal tersebut menjadi faktor pendukung karena dapat mempermudah unit usaha aqiqoh dalam mencari tipe kambing untuk aqiqoh sesuai pesanan pembeli. Jika tidak memiliki relasi seperti ini kemungkinan bisa saja membeli kambing untuk aqiqoh di pasar dengan harga yang lebih murah tetapi berikutnya belum tentu dapat sesuai tipe kambing yang hendak dibeli. Dengan demikian relasi ini sangat penting bagi unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun.

c. Mempunyai brand netral

Brand atau merek adalah identitas dari sebuah barang atau jasa yang dijual fungsi utama brand adalah untuk membedakan barang atau jasa yang diproduksi atau dibuat perusahaan yang sejenis, dengan demikian brand merupakan tanda pengenal asal suatu barang atau jasa yang bersangkutan dengan produsennya. Pada hakikatnya brand atau merek mengidentifikasi penjual atau pembuat, merek dapat berupa nama, merek dagang, logo atau symbol lain. Citra merek (brand image) adalah citra yang dibangun dalam alam bawah sadar konsumen melalui informasi dan ekspektasi yang diharapkan melalui produk

atau jasa. Pendekatan yang menyeluruh dalam membangun merek meliputi struktur merek, bisnis dan manusia yang terlibat dalam produk. Citra merek dibangun dengan memasukan kepribadian atau citra ke dalam produk atau jasa, untuk kemudian dimasukan ke alam bawah sadar konsumen.¹²

Dari hasil wawancara peneliti unit usaha Nurul Hayat Madiun mempunyai brand yang netral dalam artian dapat di terima disemua kalangan Masyarakat meskipun dari Lembaga berusaha netral tapi masih banyak usaha diluar lembaga yang berusaha mengeklaim atau memakai brand aqiqoh Nurul Hayat Madiun untuk usahanya hal tersebut menjadi kendala selama ini. Meskipun demikian hal ini termasuk juga menjadi keuntungan Nurul Hayat Madiun karena Masyarakat sudah mengenal Nurul Hayat Madiun itu bukan karena aqiqohnya saja tapi dari zakat infaq shodaqohnya sehingga bisa masuk disemua lingkungan Masyarakat.

d. Standar produk

Standar produk merupakan Paduan yang dapat digunakan dalam proses produksi dan memberikan pedoman sebagai dasar untuk pengambilan Keputusan-keputusan mulai dari

¹² Nuri Anjar Sari, Susi Indriyani, “Pengaruh Syariah Marketing, Kualitas Pelayanan, Citra Merek terhadap Kepuasan Konsumen pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Bandar Lampung”, *P-ISSN: Jurnal Enterpreneur dan Bisnis*, Volume 1, Nomor 1, (2020), 83.

desain, pabrikasi, sampai menjadi produk jadi. Standarisasi merupakan penentuan ukuran yang harus di ikuti dalam memproduksi sesuatu mulai dari proses pembentukan standar teknis yang bisa menjadi standar spesifikasi, standar cara uji, standar definisi, dan prosedur standar.¹³

Dari hasil wawancara peneliti demi menjaga kualitas masakan yang dihasilkan aqiqoh Nurul Hayat Madiun selalu menjaga dan mengontrol bisnis dari seluruh rangkaian proses bisnis terutama produksi menjadi vital dan penting untuk dijaga dan di tingkatkan. Unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun sudah mempunyai standar produk dari pusat bahkan bukan diterapkan di cabang Nurul Hayat Madiun saja tetapi semua cabang di Indonesia. Hal ini dilakukan agar resep masakan aqiqoh Nurul Hayat Madiun tetap standar atau sama meskipun yang memasak berbeda orang sehingga konsumen tidak fanatik ke penjualnya.

C. Analisis Optimalisasi Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun

Dalam mengoptimalkan kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional LAZNAS Nurul Hayat Madiun saat ini terus berupaya menjalankan tugasnya semaksimal mungkin untuk mengoptimalkan unit usaha aqiqoh dan biro umroh dengan menggunakan program dan

¹³ A. Adang Supriyadi, *Airmanship*, (Jakarta: PT. Gramedia Puataka Utama, 2019), 183

pola yang baru, menjaga kualitas, pengelolaan SDM, guna memaksimalkan unit usaha Nurul Hayat Madiun sehingga diharapkan berdampak signifikan terhadap peningkatan laba dari unit usaha untuk membiayai operasional Lembaga.

Dari hasil wawancara peneliti LAZNAS Nurul Hayat Madiun dalam mengoptimalkan kemampuan unit usaha dalam menunjang biaya operasional Lembaga memiliki Langkah-langkah sebagai berikut:

1. Program dan pola yang baru

Unit usaha Nurul Hayat Madiun setelah pandemi dalam melakukan penjualan dan pengiklanan kebanyakan dilakukan secara online hal ini dilakukan karena setelah masa pandemi budaya Masyarakat sampai sekarang masih terbawa suasana dan banyak menyukai basis online selain lebih efektif dan efisien basis online juga berpeluang besar dalam bisnis apalagi Masyarakat makin banyak yang menggunakan gadget saat ini. Penggunaan gadget tersebut tidak sebatas pada sarana komunikasi dan hiburan saja melainkan juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan dengan cara berbelanja secara online lewat berbagai platform.¹⁴ Transaksi jual beli secara online menawarkan banyak kemudahan dari sisi konsumen sehingga Masyarakat lebih memilih berbelanja secara online karena

¹⁴ Ulfatul Azizah, "Pengaruh Digital Marketing Dan Customer Relationship Marketing Terhadap Keputusan Nasabah Produk Tabungan Faedah BRI Syariah Ib," *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2020), 16.

beberapa alasan terutama masalah kesibukan atau memang ingin praktis saat berbelanja. Kemudahan tersebut justru meningkatkan peluang keberhasilan bisnis online pada masa kini.¹⁵

Berdasarkan data wawancara penggunaan metode basis online setelah masa pandemi sangat berpengaruh dikarenakan banyak Masyarakat yang menunda hajatan aqiqoh dikarenakan takut keluar rumah sehingga unit usaha Nurul Hayat Madiun memberi Solusi seluruh marketingnya menjadi online dan Masyarakat bisa melakukan pemesanan lewat platform online kemudian dari pihak Nurul Hayat Madiun mengirim pemesanan kerumah masing-masing. Setelah itu sampai sekarang unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun melakukan penjualan dan pengiklanan secara online karena selain proses lebih cepat pengiklanan basis online juga dapat menjangkau pasar yang lebih luas serta peluang penjualan basis online lebih besar.

2. Menjaga kualitas

Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk atau jasa untuk melaksanakan fungsinya dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti kendalanya, kebutuhannya akan perbaikan, serta nilai-nilai lainya yang perlu diperhatikan. Kualitas produk usaha menjadi salah satu hal yang penting saat menjalankan usaha produk usaha yang berkualitas dapat membuat konsumen merasa puas selain itu

¹⁵ Ibid, 17.

produk usaha yang berkualitas juga mampu meningkatkan citra usaha dan membantu memperluas jangkauan pasar. Oleh karena itu menjaga kualitas produk usaha merupakan salah satu hal yang penting dan harus dilakukan oleh suatu usaha seperti halnya yang dilakukan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun dalam mengoptimalkan unit usahanya.¹⁶

LAZNAS Nurul Hayat Madiun selalu menjaga kualitas produk unit usahanya agar dapat digunakan sebagai keunggulan atas para pesaing karena diharapkan dengan menjaga kualitas produk yang tinggi dapat digunakan sesuai dengan harapan pelanggan atau konsumen. Sebuah unit usaha dapat dikatakan sukses jika produknya berhasil mempertahankan tempatnya dalam benak pelanggan atau konsumen meskipun ada persaingan dari barang pesaing jika kualitasnya cukup tinggi.

Kualitas produk sangat perlu diperhatikan oleh seluruh kalangan bisnis karena merupakan hal yang diperlukan agar bisnis dapat bertahan dan memenuhi keinginan konsumen. Kemudian perusahaan harus membuat produk yang berkualitas baik maka konsumen akan merasa puas. Membangun kualitas produk yang baik akan memenuhi harapan konsumen yang dapat menciptakan kepuasan konsumen. Terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dengan kepuasan konsumen. Sehingga kualitas

¹⁶ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 272

produk dapat mempengaruhi peningkatan kepuasan konsumen karena konsumen mempertimbangkan kualitas yang diterima semakin baik kualitas produk semakin meningkat pula kepuasan konsumen sebaliknya jika produk berkualitas buruk maka konsumen akan kecewa.¹⁷

Berdasarkan data wawancara peneliti unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun selalu menjaga kualitas produk dengan cara menaikan harga tapi kualitas dan pelayanan dimaksimalkan. Hal ini dilakukan agar unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun juga semakin berkembang dan optimal sehingga konsumen tetap puas terhadap produk unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun, serta dapat bersaing dari unit usaha lain diluar Lembaga.

Dengan menaikkan harga dan kualitas pelayanan dinaikkan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun belajar dari Perusahaan indomaret Dimana Perusahaan tersebut tidak pernah menurunkan kualitas bahkan menaikkan kualitas tetapi harga di naikkan. Sama halnya seperti unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun yang tidak pernah menurunkan kualitas produk tetapi menaikkan kualitas produk dengan harga juga dinaikkan karena jika harga tetap sama tetapi kualitas diturunkan itu akan menurunkan citra unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun.

¹⁷ Carmelia Cesariana , Fadlan Juliansyah , Rohani Fitriyani, “Model Keputusan Pembelian Melalui Kepuasan Konsumen Pada Marketplace Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan (Literatur Review Manajemen Pemasaran)”, *E-ISSN: Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial*, Volume 3, Nomor 1, (2022), 219.

3. Pengelolaan SDM

Sumber daya manusia atau SDM merupakan seorang individu yang bekerja di sebuah industri maupun Perusahaan dengan kemampuan yang harus terus dilatih dan dikembangkan untuk mencapai suatu tujuan, sehingga Perusahaan perlu melakukan manajemen sumber daya dengan melakukan strategi perencanaan, pelaksanaan, serta pemeliharaan untuk memonitor dan mengevaluasi kinerja SDM agar dapat bekerja secara maksimal sesuai fungsinya.¹⁸

Di era digital seperti sekarang ini teknologi telah mengubah cara kerja Perusahaan secara signifikan, pandemi juga telah mempercepat transformasi digital di banyak Perusahaan seperti halnya di unit usaha Nurul Hayat Madiun yang telah beralih ke Solusi digital untuk mengelola SDM atau disebut dengan digitalisasi pengelolaan SDM. Digitalisasi pengelolaan SDM merupakan penggunaan teknologi informasi pada penerapan manajemen informasi dan data yang berkaitan dengan SDM pada sebuah Perusahaan atau organisasi. Dengan menerapkan digitalisasi pengelolaan SDM Perusahaan dapat mempermudah meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya operasional, dan meningkatkan kinerja karyawan. Selain itu, digitalisasi pengelolaan SDM juga memungkinkan perusahaan untuk memantau kinerja karyawan dengan lebih akurat dan

¹⁸ Baharuddin dan Moh. Makin, *Manajemen Pendidikan Islam*, (Malang: UIN Maliki Press, 2010), 61

memberikan umpan balik yang tepat waktu. Perusahaan membutuhkan digitalisasi pengelolaan SDM, Saat keadaan perusahaan dirasa mengalami pengelolaan data yang lambat. Jika dalam perusahaan masih menggunakan metode manual seperti pengisian dokumen secara fisik di kertas, akan membutuhkan waktu yang lama untuk memprosesnya sehingga penyampaian informasi tidak berjalan secara efektif.¹⁹

Dari hasil data wawancara peneliti dalam mengoptimalkan unit usaha Nurul Hayat Madiun dilakukan dengan cara mengurangi SDM yang ada di Lembaga, hal ini dilakukan karena setelah masa pandemi pengelolaan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun mulai dari pemesanan dan pengiklakan dapat dilakukan secara online lewat berbagai platform media sosial, jadi tidak memerlukan terlalu banyak tenaga SDM sehingga harus dilakukan pengurangan tenaga SDM agar dapat meminimalkan biaya operasional dari Lembaga.

Pengurangan SDM yang dilakukan LAZNAS Nurul Hayat Madiun sebenarnya berat dilakukan bagi Lembaga karena sama saja memutuskan hubungan kerja. Tetapi dari pihak Nurul Hayat Madiun juga memiliki alasan yang cukup kuat Dimana biaya operasional terus naik seperti BBM, peralatan kantor, perlengkapan kantor dan kenaikan gaji UMR di kota Madiun. Selain itu untuk saat ini baik dari pemasaran

¹⁹ Endang Brotojoyo, dkk, "Pendampingan Pengelolaan Sumber Daya Manusia Melalui Digitalisasi Sumber Daya Manusia", *Wasana Nyata: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, Volume 7, Nomor 2, (2023), 103.

dan pengiklanan kebanyakan dilakukan secara lewat online. Dengan demikian pengurangan tenaga SDM harus dilakukan oleh Lembaga agar unit usaha yang dikelola bisa maksimal



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian Analisis Kemampuan Unit Usaha dalam Menunjang Biaya Operasional di LAZNAS Nurul Hayat Madiun. Maka penulis menarik beberapa kesimpulan yakni:

LAZNAS Nurul Hayat Madiun merupakan Lembaga mandiri yang berkomitmen tidak mengambil hak amil untuk keperluan biaya operasional Lembaga terutama untuk gaji karyawan itu sepenuhnya diambilkan dari hasil laba unit usaha salah satunya unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun sedangkan untuk keperluan biaya operasional diambilkan dari hak amil, jadi hak amil tidak diberikan untuk amil melainkan digunakan untuk biaya operasional Lembaga. Kalau dulu hak amil tidak diambil sedikitpun bahkan untuk keperluan operasional dan gaji karyawan sepenuhnya diambilkan dari laba unit usaha karena Lembaga sudah berkomitmen tidak mengambil gaji dari LAZ.

Salah satu faktor penghambat unit usaha Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional adalah masa peralihan, pesaing yang tidak sehat, dan tingginya biaya operasional Lembaga. Selain faktor penghambat unit usaha Nurul Hayat Madiun juga memiliki faktor pendukung antara lain yang pertama Sadarnya Masyarakat, yang kedua Nurul Hayat Madiun juga memiliki relasi, yang ketiga unit usaha Nurul Hayat Madiun mempunyai brand yang netral, yang keempat unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun sudah mempunyai standar produk dari pusat.

LAZNAS Nurul Hayat Madiun juga memiliki Langkah atau Solusi dalam mengoptimalkan unit usahanya diantaranya yang pertama dengan pola dan program yang baru, yang kedua unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun selalu menjaga kualitas produk, yang ketiga dalam mengoptimalkan unit usaha Nurul Hayat Madiun dilakukan dengan cara mengurangi SDM yang ada di Lembaga, hal ini dilakukan karena setelah masa pandemi pengelolaan unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun mulai dari pemesanan dan pengiklakan dilakukan secara online.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis menyampaikan beberapa saran, antara lain:

1. Perlu adanya evaluasi terhadap unit usaha aqiqoh Nurul Hayat Madiun dalam menunjang biaya operasional Lembaga.
2. Perlu adanya pengawasan secara konsisten dari unit usaha Nurul Hayat Madiun, sehingga mendapatkan laba yang maksimal.
3. Perlu adanya pemerataan program antara unit usaha aqiqoh dengan unit usaha biro umroh, sehingga kedua unit usaha bisa optimal.
4. Perlu memperhatikan pesaing yang berusaha mengeklaim brand aqiqoh Nurul Hayat Madiun karena bisa berdampak merugikan bagi Lembaga.

DAFTAR PUSTAKA

- Luthfi, Hanif *Siapakah Amil Zakat?* Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing. 2018.
- Jusuf, *Analisis Kredit*. Yogyakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2009.
- Ernawati, Franciska dan Suwitho. *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi*. Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen. Volume 4. 2015.
- Hafidhuddin, Didin. *Paduan Zakat*. Jakarta: Republika. 2003.
- Hudaifah, Ahmad dkk, *Sinergi Pengelolaan Zakat di Indonesia*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka. 2020.
- Horngren, Charles. *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga. 2014.
- Fatkhul Anwarrosid, Muhammad. *Upaya Pengembangan Kewirausahaan Santri Melalui Unit Usaha di Pondok Pesantren Wali Songo Ngabar Ponorogo*. Skripsi. Ponorogo: IAIN Ponorogo. 2020.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Ulliya, Fina. *Strategi Pemasaran dalam Pengelolaan Unit Usaha di Pondok Pesantren Nurul Huda Blora*. Skripsi. Semarang: Universitas Islam Negeri WaliSongo Semarang. 2021.
- Gusfira, Rahmad. *Efektifitas Pengendalian Biaya Operasional Pada PT. Berkat Jaya Pangestu Medan*. Jurnal AKMAMI, Volume. 3 Nomor 2. 2022.

- Komariah, Siti. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Gerabah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi. Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2020.
- Anggraini, Fira. *Strategi Pengembangan Bisnis PP Gapsera Sejahtera Mandiri Melalui Program Pemberdayaan LAZNAS BSM Umat*. Skripsi. Lampung: IAIN Metro, 2022.
- J. Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019).
- Syah Riza, Mulkan. *Analisis Efektivitas Distribusi Zakat produktif Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Mustahik* (studi kantor cabang Rumah Zakat Sumatera Utara). *Jurnal Ekonomi Islam* vol.4 No. 1. 2019.
- Hermila Hasibuan, Reni. dkk., *Analisis Peran Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengrajin Dan Pengembangan Usaha Perspektif Ekonomi Islam*. E-ISSN: *Jurnal Manajemen Akuntansi*, Volume 3. Nomor 1. 2023.
- Suratno, *Bahan Praktikum Akuntansi Perusahaan Jasa*. Malang: CV IRDH, 2019.
- Kurniawan, Muhammad. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah (Teori Dan Aplikasi)*. Indramayu: Penerbit Adab, 2021.
- Hudaifah, Ahmad. *Sinergi Pengelolaan Zakat Di Indonesia*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2020.
- Ariswanti Triningtyas, Diana. *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jawa Timur: CV. AE MEDIA GRAFIKA, 2016.

- Setyawan, Fariz. *Sejarah Teori Peluang dan Genetika Peluang*. Jakarta Timur: PT Balai Pustaka (persero). 2012.
- Purnomo, Agung. dkk., *Dasar-dasar Kewirausahaan: untuk Perguruan Tinggi dan Dunia Bisnis*. Medan:Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Riniwati, Harsuko. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Aktivitas Utama dan Pengembangan SDM)*. Malang: UB Press, 2016.
- Rini Sutikno, Mike. *120 Solusi Mengelola Keuangan Pribadi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2008.
- Ganda Tua Sibarani, Choms Gary. dkk, *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Medan:Yayasan Kita Menulis, 2019.
- Sudarma Sumadi, Putu. *Hukum Organisasi Bisnis*. Sidoarjo: Zifatama Jawara, 2020.
- Samira Bafadhal, Aniesa. *Perencanaan Bisnis Pariwisata (Pendekatan Lean Planning)*. Malang: UB Press, 2018.
- Shalahuddin, Iwan. dkk, *Prinsip-prinsip Dasar Kewirausahaan*. Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018.
- Sanawiri, Brillyanes dan Iqbal, Muhammad. *Kewirausahaan*. Malang: UB Press, 2018.
- Simamora, Bilson. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Firli Musfar, Tengku. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2020.

- Yusnaini, “Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Harga Pokok Produksi pada Badan Usaha Milik Desa di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir”, *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, Volume 1, 2020.
- Jusuf, *Analisis Kredit*. Yogyakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Nafarin, Marlina dan Fitri, Meutia. “Pengaruh Biaya Operasional Dana Pihak Ketiga dan *Non Performing Finance* Terhadap Pertumbuhan Laba pada Perbankan Syariah di Indonesia”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, Volume 1. 2016.
- Winarso, Widi. “Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas PT Industri Telekomunikasi Indonesia (persero)”, *Journal Ecodemica*, Volume 2. 2014.
- Yurnita, Erlis. Lia Puspita, Indah. Sari Ningsih, Eka “Pengaruh Penjualan Air Bersih Dan Biaya Operasional Terhadap Rugi Bersih Pada (PDAM) Tirta Jasa Kabupaten Lampung Selatan”, *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen*, Volume 4 Nomor 1. 2015.
- Assauri, Soyan. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: LPEE Universitas Indonesia, 1999.
- Molan, Benyamin *Glosarium Prentice Hall Untuk Manajemen Dan Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo, 2002.
- Dendawijaya, Lukman. *Manajemen Perbankan*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Hornrgren, Charles. *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Adisaputro, Gunawan, Yunita Anggraini, *Anggaran Bisnis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007.

- Tim Pengajar Sosiologi IPB University, *Sosiologi*. Bogor: PT Penerbit IPB Press, 2022.
- Bafadhol, Ibrahim *Lembaga Pendidikan Islam di Indonesia*. Jurnal Edukasi Islami: Jurnal Pendidikan Islam, Vol. 06, No.11, 2017.
<https://nurulhayat.org/tentang-kami/> Diakses pada 11 Februari 2023
- Pendapat Para Pakar, “Definisi Transisi” dalam <http://www.dfinisimenurutparaahli.com>. Diakses pada tanggal 11 Maret 2024, jam 11.55.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Jafar Hafsah, Muhammad. *Kemitraan Usaha*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1999.
- Supriyadi, A Adang. *Airmanship*. Jakarta: PT. Gramedia Puataka Utama, 2019
- Calvin Senaen, Gerald. dkk., “Analisis Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Usai Terdampak Covid-19,” *E-ISSN: Productifity*, Volume 4. Nomor 3. 2023.
- Aditya, Milkhatun, “Hubungan Pengetahuan Vaksinasi Meningitis dan Dukungan Keluarga terhadap Kepatuhan Vaksinasi Meningitis Jamaah Umrah di Kantor Kesehatan Pelabuhan Kelas II Samarinda”, *E-ISSN: Borneo Student Research*. Volume 1. Nomor 3. 2020.
- Salsabila. Putri, Permana. Iwan, Rijal Anshori. Arif. “Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Praktik Aqiqah di Sentra Aqiqah Kota Cimahi”, *Bandung Conference Series: Sharia Economic Law*. Volume 4. Nomor 1. 2024.

- Anjar Sari. Nuri, Indriyani. Susi, “Pengaruh Syariah Marketing, Kualitas Pelayanan, Citra Merek terhadap Kepuasan Konsumen pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Bandar Lampung”, *P-ISSN: Jurnal Enterpreneur dan Bisnis*. Volume 1. Nomor 1. 2020.
- Cesariana. Carmelia, Juliansyah. Fadlan, Fitriyani. Rohani, “Model Keputusan Pembelian Melalui Kepuasan Konsumen Pada Marketplace Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan (Literatur Review Manajemen Pemasaran)”, *E-ISSN: Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial*. Volume 3. Nomor 1. 2022.
- Brotojoyo. Endang, dkk., “Pendampingan Pengelolaan Sumber Daya Manusia Melalui Digitalisasi Sumber Daya Manusia”, *Wasana Nyata: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, Volume 7. Nomor 2. 202

