

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam agama islam telah diatur oleh Allah semua sisi kehidupan termasuk ekonomi, yang mana manusia diwajibkan berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa Allah maha pemurah sehingga rezeki-Nya sangat luas diberikannya kepada kita sebagai hamba-Nya. Berdasarkan dalam situasi yang penuh ketidakpastian di era global seperti sekarang ini, hanya bangsa/individu yang memiliki kreativitas, inovasi, dan keunggulan strategis yang mampu memenangkan persaingan pasar. Maka mewujudkan kewirausahaan inovatif ditengah persaingan masyarakat global itu, merupakan suatu keniscayaan. Apalagi bagi masyarakat islam yang dulu pernah mengenal masa emas (*the golden age*) pada abad pertengahan, menemukan kembali dan meng-create elan vital yang telah lama menghilag itu merupakan suatu keniscayaan. (Yunus, 2008, hal. 3)

Allah SWT. Berfirman di dalam Al-Quran pada surah Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ

مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (Q.S. Al-Baqarah: 275)

Pada ayat di atas dijelaskan tentang dihalalkannya jual beli dan diharamkannya riba. Jual beli merupakan transaksi komersial yang banyak menjadi pilihan masyarakat sebagai mata pencahariannya untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Berbagai macam barang diperdagangkan dan bersaing satu sama lain dalam mencari pelanggan atau konsumen dan bagaimana meningkatkan keuntungan atau omset penjualan.

Kegiatan bisnis merupakan bagian dari kehidupan ummat, karena manusia yang hidup bermasyarakat ini saling ketergantungan, saling memerlukan antara yang satu dengan yang lain. Tidak ada manusia yang sanggup menyiapkan semua keperluan hidupnya sendiri. Kekurangan kemampuan seseorang menyediakan sesuatu keperluan hidupnya dapat ditutupi oleh orang lain yang bisa menyediakan melalui aktivitas perdagangan bisnis. Dengan demikian kegiatan berbisnis itu sudah merupakan peradaban manusia yang sama tuanya dengan keberadaan manusia dimuka bumi ini. Dalam kenyataanya juga berbisnis menjadi

lapangan mata pencaharian yang banayak dipilih oleh warga masyarakat. Kenyataan ini berkorelasi positif dengan hadis Nabi Muhammad SAW: “*Sembilan dari sepuluh pintu rezeki itu terdapat dalam usaha berdagang dan sepersepuluhnya dalam usaha beternak*” (H.R. Ibnu Manshur)

Mereka yang beroperasi sebagai pedagang (pebisnis) ini mempunyai kesempatan yang banyak untuk berbuat kebajikan, sebagaimana dapat dipahami dari hadis Nabi Muhammad SAW: “*Pedagang (pebisnis) yang jujur dan amanah akan tinggal bersama para Nabi, Shiddiqin dan para syuhada dihari kiamat*” (H.R. Turmuji dan Ibnu Majah).

Dari dua hadis ini kita dapat memahami begitu luasnya kesempatan bagi seorang pebisnis untuk berbuat kebajikan dengan ganjaran yang luar biasa. (Abdullah, 2014, hal. 3)

Menurut John j. Kao dikutip oleh saiman mendefinisikan entrepreneurship sebagai berikut:” *Entrepreneurship is the attempt to create value trough recognition of business opportunity, the management of risk-taking appropriate to the opportunit, and through the communicative and management skills to mobilize human, financial, and material resources necessary to bring a project to fruition.* Berwirausahaan adalah usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat, dan melalui keterampilan komunikasi dan manajemen untuk memobilisasi manusia, uang dan bahan-bahan baku atau

sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek supaya terlaksana dengan baik. (Saiman, 2015, hal. 41)

Wirausaha adalah orang yang berani menghadapi risiko dan menyukai tantangan. Ide kreatif dan inovatif wirausaha tidak sedikit yang diawali dengan proses imitasi (peniruan) dan duplikasi, kemudian berkembang menjadi proses pengembangan, dan berujung pada proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda (inovasi). Peran dan fungsi wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan, yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan perencana (*planner*). (Suryana, 2008, hal. 3)

Menurut Leonardus identifikasi dan evaluasi yang harus dilakukan oleh seorang wirausahawan yaitu:

1. Analisis eksternal

Pemahaman sifat dasar lingkungan eksternal perusahaan dengan cara mempelajari tren-tren umum dan dinamika kompetisi. Apakah diluar perusahaan terdapat potensi-potensi peluang bisnis yang dapat diidentifikasi dengan baik. Dalam analisis SWOT umumnya dikenali O dan T untuk *Opportunities* (berbagi peluang) dan *Threats* (berbagi kendala) yang ada.

2. Analisis internal

Pengenalan kemampuan bersaing perusahaan, baik kelemahan-kelemahan maupun kekuatan-kekuatan perusahaan. Disamping itu, juga

perlu diketahui kelemahan dan kekuatan perusahaan pesaing terdekat. Apakah perusahaan mampu menyusun strategi atas kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Dengan mengenali lebih baik seluruh kekuatan dan kelemahan perusahaan diharapkan perusahaan mampu memperbesar kekuatannya sehingga mampu menangkap peluang secara strategi. (Saiman, 2015, hal. 127)

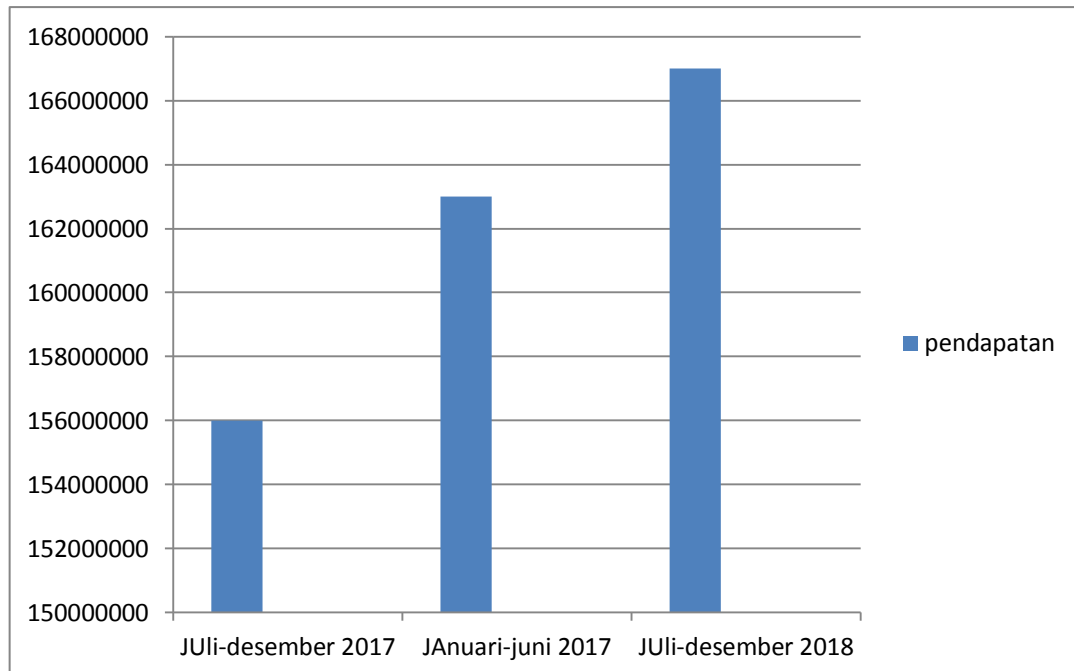
Strategi adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing dalam berwirausaha. Strategi dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Dipandang dalam luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukannya manajemen strategi untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Perusahaan harus meningkatkan efektifitas dan nilai pelanggan. Menurut Bestari bahwa respon yang paling baik untuk melindungi pasar yaitu dengan dengan melakukan inovasi terus menerus (*continuous innovation*). Perusahaan terus berusaha meningkatkan efektifitas kompetitif dan nilai perusahaan dimata konsumennya (Dimas Hendika Wibowo, 2015, hal. 60)

Usaha dapat berhasil jika dilandaskan oleh berbagai macam aspek pendorong yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha yang dapat memicu keberhasilan usaha tersebut. Menurut Sukantow Reksohadiprodjo bahwa manajemen strategi yang dilakukan untuk mendorong keberhasilan suatu usaha yaitu: pemasaran, keuangan, produksi, organisasi dan

manajemen. keberhasilan suatu usaha dapat diindikasikan dalam beberapa hal penting yaitu dana usaha bertambah , hasil produksi meningkat dan keuntungan bertambah. (Assauri, 2013, hal. 29)

Mengenai tempat makan kuliner di Banjarmasin saat ini, memang banyak kita dapati di sepanjang jalan. Namun, diantara warung makan tersebut yang membuat si peneliti paling tertarik adalah warung makan Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin. Karena Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin merupakan usaha yang berdiri sejak lama yaitu pada tahun 1992. Berawal dari membuka usaha bubur di depan rumah dengan hanya 3 buah meja dan kursi yang sederhana dengan pekerjanya hanya 3 orang dan sekarang menjadi lebih luas dan berkembang sehingga karyawannya pun bertambah menjadi 40 orang serta menu makannya pun menjadi 30 menu. Untuk saat ini pelanggan yang datang di Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin sekitar 700 orang dalam satu hari dan bahkan setiap sabtu malam dan hari minggu bisa mencapai sekitar 1.000 orang. Adapun total penghasilan dalam satu hari berkisar Rp. 5.000.000. Titin, (2019, April 15). Wawancara pribadi.

GAMBAR 1.1 PERIODE LAPORAN KEUANGAN 2017 - 2018



Sumber: Titin, (2019, April 15). Wawancara pribadi.

Perkembangan dunia berwirausaha di era globalisasi ini sangatlah pesat, persaingan antar pelaku usaha dengan competitor semakin ketat. Apalagi kemajuan teknologi yang sangat mendukung kemajuan dan kesuksesan suatu usaha. Untuk menjadi yang terbaik dan mampu mempertahankan usahanya tentu kedai Bunda Pulau Laut membutuhkan strategi yang khusus. Maka dari itu, penulis tertarik mengangkat judul penelitian tentang **“Strategi Mempertahankan Keberhasilan Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang dirumuskan adalah:

1. Bagaimana strategi mempertahankan keberhasilan Kedai Bunda Pulau Laut?
2. Bagaimana strategi pengembangan Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin dalam menjalankan bisnisnya?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah mengenai apa saja yang akan dicapai dalam penelitian tersebut dan selalu menuliskan apa yang ingin dicapai dalam rumusan masalah (Sujarweni, 2015, hal. 59). Sesuai dengan rumusan masalah, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi mempertahankan keberhasilan Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui pengembangan strategi yang dilakukan Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin dalam menjalankan bisnisnya.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi pelaku bisnis, sebagai sumber informasi untuk menjadi pertimbangan bagi para wirausahawan dalam mendirikan usaha dan

sebagai bahan masukan kepada wirausahawan mengenai bagaimana pentingnya strategi mempertahankan keberhasilan usaha.

2. Bagi peneliti, memberikan kontribusi bagi pemikiran untuk memperluas cakrawala berpikir ilmiah dalam bidang kewirausahaan, khususnya yang berkaitan dengan persaingan didalam usaha.
3. Bagi peneliti lain, sebagai bahan referensi yang nantinya dapat memberikan perbandingan dalam mengadakan penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang.
4. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, menambah pustaka atau informasi bagi koleksi mengenai penelitian terkait referensi tambahan bagi ilmu pengetahuan dan pendidikan bagi Jurusan Ekonomi Islam.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahamaan dan kekeliruan dalam menginterpretasikan judul serta permasalahan yang akan penulis teliti dan sebagai pegangan agar lebih terfokus kajian lebih lanjut, maka penulis membuat defenisi operasional sebagai berikut

1. Strategi memiliki arti bahwa semua kegiatan yang ada dalam lingkup perusahaan termasuk di dalamnya pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan. Strategi menjadi kerangka kerja fundamental bagi suatu perusahaan maupun tingkat yang lebih kecil seperti organisasi. Di samping itu, strategi juga dianggap sebagai upaya pengukuran terhadap

bisnis lain yang akan menjadi pesaing di kemudian hari (Nugroho, 2016, hal. 17)

2. Mempertahankan yaitu mengusahakan supaya tetap tidak berubah dari keadaan semula. Hal yang mutlak harus diperhatikan agar tidak kalah atau tenggelam oleh para pesaing.
3. Keberhasilan yaitu dimana suatu usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari laba yang meningkat, penambahan jumlah karyawan dan peningkatan omset penjualan.
4. Kedai Bunda adalah bangunan tempat berjualan (makanan dan minuman yang terletak di jalan Pulau Laut Banjarmasin.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama dengan penelitian yang akan diteliti. Oleh karena itu penulis melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang berkaitan dengan keberhasilan usaha, ada beberapa penelitian yang penulis temukan yang berhubungan dengan penelitian yang penulis teliti di antaranya:

1. Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Saimuri 0801158960 mahasiswa Fakultas Syariah dan IAIN Antasari Banjarmasin (2012) yang berjudul “Faktor-faktor Keberhasilan Usaha Warung Makan Jalan Tarakan Banjarmasin”. Kesimpulan dari penelitian ini adalah faktor keberhasilan warung makan jalan tarakan Banjarmasin bagi penjual aneka

masakan yang menjadi faktor kerja keras, modal, tempat, pelayanan rasa, percaya diri dengan promosi. Faktor yang menjadi kendala adalah hari hujan dan karyawan yang tidak menetap. Persamaan dengan penelitian yang akan dikerjakan penulis sekarang adalah dari segi teori yaitu keberhasilan dan dari aspek yang dipakai meliputi citra khas rasa, sedangkan perbedaan dengan penelitian penulis adalah dari segi aspek yang dipakai meliputi meliputi aspek produksi.

2. Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Taufiq Hidayat 0701157971 Mahasiswa Fakultas Syariah IAIN Antasari Banjarmasin (2011) yang berjudul “Usaha Nasi Bungkus Itik Gambut (Studi kasus terhadap Rumah Makan Tenda Biru). Kesimpulan dari penelitian ini adalah faktor pemasaran, faktor produksi, faktor organisasi, dan manajemen serta faktor keuangan yang dikelola dengan baik. Hal ini dapat terlihat dari upaya promosi yang telah dilakukan, pelayanan konsumen, dan kualitas serta citra khas produk yang dihasilkan Rumah Makan Tenda Biru. Persamaan dengan penelitian yang akan dikerjakan penulis sekarang adalah dari segi teori yaitu keberhasilan dan dari aspek yang dipakai meliputi aspek produksi dan aspek keuangan, sedangkan perbedaan dengan penelitian penulis adalah pada lokasi penelitian dan dari segi aspek yang dipakai meliputi aspek pemasaran dan faktor organisasi.
3. Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ahda Khairy 0601157348, Mahasiswa Fakultas Syariah dan dan IAIN Antasari Banjarmasin (2011) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Bisnis

Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro” 2011. Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi mengembangkan usaha ini yaitu dari strategi pemasaran, strategi produk, strategi harga, strategi pendistribusian, serta strategi promosi. Hal ini dapat terlihat dimana banyaknya usaha pentol keliling sejenis dan pentol tenes ini mampu bertahan dan berkembang ditengah persaingan usaha sejenisnya. Persamaan dengan penelitian yang akan dikerjakan penulis sekarang adalah dari segi teori meliputi produknya, sedangkan perbedaannya dengan penelitian penulis adalah dari lokasi penelitian dan strategi yang dipakai.

Berdasarkan penelaahan penulis terhadap penelitian-penelitian diatas, maka terdapat pokok permasalahan yang berbeda antara penelitian yang penulis kemukakan dengan penelitian sebelumnya selain dilakukan ditempat dan lokasi berbeda. Dalam penelitian ini penulis memfokuskan mengenai strategi yang dipakai dan bagaimana manajemen strategi dalam mempertahankan keberhasilan Kedai Bunda Pulau Laut.

G. Sistematika Penulisan

Skripsi ini ditulis dalam 5 bab yang dilakukan secara sistematis sesuai dengan pola penulisan karya tulis ilmiah dan secara umum merujuk kepada penulisan skripsi yang di atur oleh Fakultas Syariah dan Bisnis Islam adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah:

Bab pertama pendahuluan merupakan bab yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah dari permasalahan yang diteliti.

Permasalahan yang sudah tergambar, dirumuskan dalam rumusan masalah, kemudian dirumuskan pula tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian yaitu merupakan kegunaan hasil penelitian. Untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian maka dibuatlah definisi operasional. Kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan yaitu sebagai susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab kedua merupakan landasan teoritis yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh, menguraikan tentang teori-teori umum tentang strategi, manajemen strategi, definisi mempertahankan keberhasilan usaha.

Bab ketiga merupakan metode penelitian, cara untuk mempermudah dalam melakukan penelitian maka perlu dibuat jenis, sifat dan lokasi penelitian. Dalam melakukan penelitian agar tepat sasaran apa yang ingin dicapai maka perlu adanya subjek dan objek penelitian. Data dan sumber data sangat diperlukan dalam penelitian ini agar hasil dari penelitian ini menjadi jelas dan valid. Dalam mengumpulkan data harus ada suatu cara agar dapat terkumpul dengan akurat dan efektif, maka itu perlu adanya teknik pengumpulan data dan agar data yang terkumpul nantinya harus lengkap dan jelas maka dibuatlah teknik pengolahan dan analisis data, kemudian dalam melakukan penelitian ini ada tahapan-tahapan yang dimasukkan dalam prosedur penelitian.

Bab keempat merupakan laporan hasil penyajian data dan analisis data, di mana dalam penyajian data ini penulis menggambarkan gambaran umum, sejarah singkat, deskripsi hasil wawancara mengenai strategi dan manajemen strategi. Kemudian analisis data, yang terdiri dari jawaban rumusan masalah yang terdiri dari jawaban rumusan masalah yakni strategi mempertahankan keberhasilan kedai bunda pulau laut di Banjarmasin dan strategi pengembangan kedai bunda pulau laut di Banjarmasin. Kemudian pada bagian akhirnya ditarik kesimpulannya.

Bab kelima penutup terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang dihadapi, kemudian pada bagian akhirnya ditarik kesimpulannya.