

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang melarang pemeluknya untuk bermalas-malasan, oleh karenanya Islam mewajibkan bagi setiap pemeluknya untuk bekerja keras, salah satu pekerjaan yang dianjurkan Rasulullah Saw adalah berwirausaha seperti jual beli, seperti hadis riwayat berikut:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ

وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ (Idri, 2016, hal. 158)

*Dari Rifa'ah bin Rafi' RA "Sesungguhnya Nabi Muhammad s.a.w, pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik? nabi berkata: "usaha seseorang dengan tangannya dan jual beli yang mabrur" (HR: Al-Bazar dinyatakan shahih oleh al-Hakim al-Naysaburi)*

Berdasarkan riwayat hadist di atas dapat kita ketahui bahwa setiap usaha yang dilakukan dengan kerja keras dan hasil keringat sendiri lebih baik dari pada kita meminta-minta, serta Nabi Saw juga menjelaskan bahwa berniaga (jual beli) merupakan usaha yang sangat dianjurkan dan merupakan pekerjaan yang paling baik. Berbicara mengenai jual beli tentu tidak lepas dari pentingnya strategi atau cara dalam prosesnya, bahkan Rasulullah Saw pun mempunyai cara yang sangat baik dalam berbisnis,

dimana beliau menjadikan sikap jujur sebagai sikap yang paling utama dalam berbisnis karena dari kejujuranlah akan terjadi kepercayaan, jika sudah percaya maka terjalinlah kesetiaan pelanggan. Rasulullah Saw selalu memaparkan kelebihan dan kekurangan produk yang beliau jual serta memberitahukan modal yang sebenarnya pada pelanggan, sehingga pelanggan tidak merasa tertipu. Dari uraian strategi atau cara bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah Saw tadi menunjukkan strategi merupakan hal yang sangat penting dalam mengembangkan bisnis yang kita jalani. Apalagi untuk usaha kecil.

Usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur undang-undang. Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil adalah kegiatan ekonomi yang dimiliki dan menghidupi sebagian besar rakyat. (Tohar, 2000, hal. 1) Indonesia merupakan salah satu Negara yang berkembang dimana sebagian besar masyarakat Indonesia menjadikan usaha kecil sebagai pendapatan mereka dalam mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. Namun dalam perkembangannya usaha kecil mempunyai banyak kendala dalam mengembangkan usahanya karena di sebabkan berbagai macam faktor seperti modal yang tidak memadai, alat produksi yang tidak mendukung, sumber daya manusia yang tidak terampil serta kurangnya strategi dalam pengembangan usahanya. Selain itu kebanyakan dari pengusaha mikro saat ini, mereka hanya terfokus pada kuantitas atau banyaknya produk

yang dihasilkan tanpa menghiraukan kualitas produk mereka, padahal jika kualitas itu sendiri diperhatikan maka produk yang mereka jalankan justru akan memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Karena sebagaimana yang kita ketahui bahwa salah satu unsur yang membentuk citra sebuah produk adalah persepsi mengenai kualitas produk, dan persepsi mengenai kualitas produk ditentukan antara lain oleh harga jual produk, artinya semakin mahal harga sebuah produk maka persepsi konsumen mengenai kualitas produk tersebut semakin tinggi dan sebaliknya. (Kristanto, 2011, hal. 200-203) dalam teori lain juga disebutkan sebagai berikut:

*“When consumer can to evaluate product quality with to study it or with to remember experience past with product mentioned, they are not too to rely on it price to evaluate quality. but when they can not to evaluate quality because the information subtraction or experting, price become sign of quality important ones”.* (Kotler, 1999, hal. 12)

Ketika konsumen bisa mengevaluasi kualitas produk dengan mempelajari atau dengan mengingat pengalaman masa lalu dengan produk yang disebutkan, mereka tidak terlalu bergantung pada harga untuk mengevaluasi produk. Tapi ketika mereka tidak bisa mengevaluasi kualitas karena informasi yang subtraksi atau ahli, harga menjadi kualitas yang penting.

Memperkuat sektor usaha kecil merupakan cara kita untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat Indonesia kedepannya, karena Indonesia sebagai negara yang berkembang banyak dari masyarakatnya yang melakoni usaha kecil ini. Hal ini tentu tidak lepas dari dukungan pemerintah.

Dengan kurangnya usaha kecil yang kita ketahui sehingga hal ini menjadikan tugas bagi kita semua untuk memperbaikinya, karena usaha kecil sendiri merupakan sebagian besar usaha yang dilakoni oleh masyarakat Indonesia. Oleh karenanya mengembangkan usaha kecil ini dapat meningkatkan kesejahteraan bagi masyarakat Indonesia kedepannya.

Salah satu usaha kecil yang juga sangat berpotensi untuk di kembangkan adalah usaha *home industry* kolang-kaling yang terdapat di Desa Walatung kecamatan Pandawan Kabupaten Hulu Sungai Tengah, dimana sebagian masyarakatnya menjadikan usaha kolang-kaling ini sebagai mata pencaharian mereka, karena usaha kolang kaling di Desa Walatung sendiri di lakoni oleh tujuh kepala rumah tangga yang rutin dalam produksinya dan akan bertambah banyak pada bulan ramadhan.

Berdasarkan observasi awal usaha kolang-kaling di Desa Walatung sendiri mempunyai potensi lapangan kerja yang sangat besar untuk dikembangkan, karena pada proses produksinya tujuh kepala rumah tangga yang rutin dalam proses usaha ini biasanya akan mempekerjakan masyarakat sekitar dalam proses produksinya, seperti memisahkan buah aren dari tangkainya, merebusnya, dan memisahkan isi dari kulitnya, secara otomatis masyarakat di Desa Walatung tersebut mempunyai pekerjaan sampingan mereka. Dimana mayoritas pekerjaan mereka adalah bertani, yang mana kita ketahui pekerjaan bertani merupakan pekerjaan musiman, sehingga usaha kolang-kaling menjadi pekerjaan sampingan sementara menunggu musim tanam dan musim panen. Namun secara

pengamatan penulis sendiri, perekonomian pengusaha dan masyarakat Desa Walatung belum memenuhi kriteria sejahtera, artinya dalam pengelolaan kolang kaling di Desa Walatung terdapat masalah yang harus di atasi dan perlu adanya strategi pengembangan usaha yang benar-benar dikembangkan sesuai dengan kaidah ekonomi Islam. Sehingga tentu jika dikembangkan secara sungguh-sungguh usaha kolang-kaling ini akan menjadi lahan yang lebih luas bagi pengusaha dan masyarakat dalam meningkatkan taraf kesejahteraan dalam perekonomian rumah tangga mereka.

Usaha kolang-kaling di Desa Walatung sendiri mempunyai banyak kendala dalam pengembang usahanya seperti terbatasnya sumber daya, di antaranya Pengelola usaha yang tidak berpendidikan tinggi sehingga tidak mengetahui bagaimana memajemen usaha mereka, mereka hanya mengutamakan kuantitas produk tanpa megutamakan kualitas produk mereka. Selain itu keterbatasan dalam sumber daya modal, dimana pengusaha kolang kaling sendiri dalam menggajih buruh harus meminjam uang terlebih dahulu kepada pengepul, akibatnya pengusaha kolang kaling di Desa Walatung harus menjualnya kepada pengepol tersebut dan tidak bisa menjualnya langsung ke pasar, sehingga keuntungan yang di dapat tidak sebanyak menjual langsung ke pasar. Peralatan yang masih manual, dimana proses produksinya tidak menggunakan mesin. Pada awal produksi pemerintah sempat memberikan peralatan mesin dalam proses produksinya namun karena mesin menggunakan tenaga listrik sehingga

tidak bisa dijalankan, karena KWH mereka tidak cukup kuat untuk menjalankan mesin tersebut selain itu sumber daya manusia yang kurang paham dalam menjalankan mesin tersebut juga menjadi kendala dalam penggunaan mesin, sehingga sampai saat ini mereka masih menggunakan peralatan manual. Kendala lain yaitu tidak adanya pengembangan pada produk, dimana produk yang dijual hanya produk setengah jadi tanpa adanya inisiatif dari pengusaha atau pengelola untuk mengolah dan mengemas kolang kaling tersebut menjadi nilai jual yang lebih tinggi.

Selain itu berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara awal yang dilakukan oleh penulis strategi pengembangan dan kendala yang dimiliki masing-masing pengusaha ada perbedaan namun juga ada persamaan seperti usaha yang dimiliki oleh bapak Ghazali Rahman dimana strategi pengembangan usaha beliau yaitu dengan cara menyediakan modal sendiri, sehingga beliau bisa langsung menjual kepasar tanpa harus melalui tangan pengepul dan keuntungan yang didapat akan lebih banyak dibandingkan jika melalui tangan pengepul serta kendala yang beliau miliki yaitu terkendala dalam hal cuaca, dimana jika cuaca hujan maka proses produksi akan sulit dilakukan, hal ini juga dialami oleh bapak Kamarudin dimana beliau juga terkendala dalam hal cuaca, namun berbeda dengan bapak Ghazali Rahman, bapak Kamarudin tidak mempunyai strategi khusus dalam mengembangkan usaha beliau dimana untuk mendapatkan modal, beliau harus meminjam kepada pengepul, sehingga beliau harus menjual hasil produksi kepada pengepul dan

keuntungan yang didapat tidak sebanyak jika dibandingkan menjual langsung kepasar, hal ini pulalah yang menjadi kendala bapak Kamarudin dalam mengembangkan usaha beliau, dimana beliau mempunyai keterbatasan modal. Berdasarkan uraian dari bapak Ghazali Rahman dan bapak Kamarudin serta untuk mengetahui lebih dalam lagi mengenai usaha kolang-kaling yang ada di Desa Walatung dalam proses usaha, maka penulis ingin melakukan penelitian lebih lanjut tentang **Strategi Pengembangan Usaha *Home Industri* Kolang-kaling di Desa Walatung, Kecamatan Pandawan, Kabupaten Hulu Sungai Tengah.**

#### B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Walatung?
2. Kendala apa yang dihadapi dalam strategi pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Walatung?
3. Bagaimana perspektif Ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Walatung?

#### C. TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Walatung
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam strategi pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Walatung

3. Untuk mengetahui perspektif Ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Walatung

#### D. Manfaat penelitian

Hasil penelitian ini di harapkan bisa bermanfaat di antaranya sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, penelitian ini berfungsi sebagai pengaplikasian teori-teori yang telah di dapat selama menduduki bangku perkuliahan di perguruan tinggi.
2. Bagi tempat yang di teliti, penelitian ini di jadikan sumber masukan dan evaluasi terkait dengan masalah yang dihadapi pengusaha dalam mengembangkan *Home Industri* Kolang-kaling di Desa Walatung.
3. Bagi pihak lain hasil penelitian ini dapat dijadikan sumber informasi awal dan bahan penelitian bagi peneliti selanjutnya.

#### E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam judul ini peneliti perlu memberikan batasan beberapa istilah dalam ruang lingkup pembahasan penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi adalah Sekumpulan pilihan kritis untuk perencanaan dan penerapan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif, kompratif dan sinergis yang ideal berkelanjutan, sebagai arah, cakupan, dan prespektif jangka panjang keseluruhan yang ideal dari individu atau organisasi (Purwanto,



2012, hal. 16-17). Strategi merupakan cara bagi pengusaha untuk mencapai tujuan dari usaha yang ia kelola, strategi yang dimaksud disini adalah bagaimana cara pengelola kolang-kaling di Desa Walatung untuk meningkatkan usaha mereka agar tercapai usaha kolang-kaling yang lebih baik.

2. Dalam kamus besar bahasa Indonesia yang dimaksud dengan pengembangan berasal dari kata “kembang” yang artinya mekar terbuka atau mengembang. (RI, 1990, hal. 114) Kemudian mendapatkan awal “Pe” maka maksudnya pun berubah menjadi proses, cara pembuatan pengembangan. Pengembangan yang dimaksud dalam penelitian disini adalah sesuatu yang sudah ada atau belum ada dan bagaimana proses para pengusaha dalam meningkatkan usaha yang mereka jalankan.
3. *Home industri* adalah sebuah kegiatan ekonomi berupa pengolahan barang menjadi bernilai tinggi untuk penggunaannya, dilakukan oleh masyarakat pengusaha dari golongan ekonomi lemah atau perusahaan kecil seperti industri rumah tangga dan kerajinan. (Rizkika, 2017, hal. 29) , *home industri* yang dimaksud dalam usaha kolang kaling ini adalah usaha yang beroperasi dalam rumah tangga.
4. Kolang-kaling adalah nama cemilan kenyal berbentuk lonjong dan berwarna putih transparan dan mempunyai rasa yang menyegarkan. (Wikipedia, 2012) , kolang kaling adalah isi dari buah aren yang berwarna putih dan berbentuk lonjong yang diproduksi dari buah aren.

## F. Penelitian Terdahulu

Setelah melakukan kajian pustaka mengenai penelitian terdahulu, penulis menemukan beberapa penelitian terdahulu yang sama membahas tentang pengembangan usaha antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2017 oleh Wisma Maulan Idris NIM 1201150203, mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah, UIN Antasari Banjarmasin laporan penelitian ini berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Jual beli pada toko Bunga Lumiere” dalam penelitiannya bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dan mengetahui kendala-kendala apa saja yang dihadapi. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah pengembangan usaha toko bunga lumiera melalui pengembangan pasar dari segi produk dan sistem penjualannya, selain itu juga ada varian harga dan promosi serta bisnis ini sudah sesuai dengan tata cara bermuamalah dalam Islam. (Idris, 2017) Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis buat adalah sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan dan mengetahui kendala-kendala yang di hadapi sedangkan untuk perbedaan jelas terlihat pada segi isinya.
2. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2012 oleh Muhammad Alfiat, Mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah, IAIN Antasari Banjarmasin laporan penelitian ini berjudul “Pengembangan Ekonomi Pengrajin Batu Aji Di Kecamatan Martapura Kota”. Dalam penelitian ini

membahas bagaimana perkembangan ekonomi masyarakat pengrajin batu aji di Kecamatan Martapura Kota dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pengembangan ekonomi masyarakat pengrajin batu aji tersebut. Penelitian ini meneliti 10 orang pengrajin batu aji. Jenis penelitian ini adalah (*field research*) yang bersifat deskriptif dengan teknik wawancara dan dokumentar. Data yang terkumpul di analisis secara kualitatif. Hasil dari penelitian ini bahwa pengembangan ekonomi pengrajin batu aji di kecamatan Martapura sangat dinamis dan dapat di setujui maju dan meningkat. (Alfiat, 2012) Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulsi buat adalah sama-sama meneliti tentang pengembangan pada usaha sedangkan perbedaannya adalah terletak pada fokus masalah yaitu penelitian ini lebih fokus pada bagaimana perkembangan ekonomi masyarakatnya sedangkan penelitian yang penulis buat lebih fokus pada strategi dan kendala yang dihadapi.

3. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2018 oleh Putu Mrita Cakatina Rosyanta, I ketut Satriawan dan I WayanGede Sedana Yoga tentang “Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Kopi Luwak Pada Satria Agrowisata Di Kabupaten Gianyar”. Penelitian ini bertujuan menganalisis kondisi eksternal dan internal serta menyusun dan merekomendasikan strategi pengembangan usaha agroindustri pada usaha agrowisata di Kabupaten Gianyar. Metode penelitian ini merupakan observasi lapangan dan wawancara mendalam

menggunakan kuisioner. Data yang didapatkan dari hasil obeservasi dan wawancara di analisis dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini terdapat 5 kekuatan, 5 kelemahan, 4 peluang dan 3 ancaman. (Putu Nruta Cakatina Rosyanta, 2018) Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi pengembangan sedangkan perbedaannya adalah terletak pada isi dan teknis penulisan.

4. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2017 oleh Rizkika NPM 1251010056, jurusan Ekonomi Syariah, IAIN Raden Intan Lampung, penelitian ini berjudul “Pengembangan Usaha Home Industri Air Kerawang Prespektif Ekonomi Islam”. Usaha produk Air Kerawang merupakan salah satu *home industri* yang digeluti oleh masyarakat Desa Ambarawa Timur. Sebagian besar masyarakat menggeluti usaha ini. Usaha home industry ini sangat menjanjikan kesejahteraan secara keuntungan 50% setiap produksi. Penulis melihat peluang yang sangat besar jika usaha ini dikembangkan. Adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengembangan usaha serta kendala apa saja yang dihadapi. Hasil dari pengamatan dalam penelitian ini, penulis melihat sebagian besar usaha air kerawang masih perlu banyak pengembangan, baik dari segi usaha maupun manajemen keuangan. Namun dari segi prespektif Islam sudah cukup baik walaupun masih ada pengusaha yang bersaing secara tidak sehat. (Rizkika, 2017) Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis buat adalah sama-sama membahas tentang pengembangan dan kendala sedangkan

perbedaannya terletak pada fokus masalah, penelitian ini lebih fokus kepada pengembangan sedangkan penelitian yang penulis buat lebih fokus kepada strategi.

5. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Difana Meilani dan Roby Febrinaldo pada tahun 2016 tentang “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Produk Olahan coklat”. Pabrik Chokato merupakan UKM yang mengolah biji kakao menjadi beberapa produk dan memiliki kendala yaitu persaingan yang ketat, permodalan kecil, serta kegiatan promosi yang kurang maksimal. Oleh sebab itu penelitian ini dilakukan untuk merumuskan strategi bisnis yang tepat bagi Pabrik Chokato. Analisis faktor internal dan eksternal menggunakan matriks IFE dan EFE, penentuan posisi dan perancangan alternative strategi menggunakan matriks IE dan SWOT. Adapun hasil dari penelitian ini strategi pengembangan lokasi pabrik menjadi pusat pengolahan coklat dan wisata agro khusus coklat merupakan strategi yang paling di prioritaskan. (Febrinaldo, 2016) Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis buat adalah sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan sedangkan perbedaannya terletak pada isi, teknis penulisan dan fokus masalah didalamnya.

Dari lima penelitian terdahulu diatas mempunyai kesamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan saya teliti. Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan namun dari

perbedaannya terlihat sangat jelas, baik dari segi isinya maupun dari segi fokus masalah yang diteliti.

#### G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini dilakukan guna mempermudah penulis dalam memahami pembahasan yang disusun dalam 5 (lima) bab secara garis besar dapat dikemukakan sebagai berikut:

Bab I pendahuluan merupakan bab yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, definisi operasional dan sistematika penulisan.

Bab II adalah strategi pengembangan *home industri*, pada bab ini dijelaskan masalah-masalah yang berkaitan dengan objek-objek yang diteliti dalam penelitian strategi pengembangan usaha *home industri* kolang-kaling ini dengan mengacu pada teori-teori yang relevan dari berbagai buku dan literatur yang berkaitan dengan objek-objek seperti strategi pengembangan, tahapan penyusunan strategi, tahapan-tahapan dalam pengembangan usaha, kebijakan fungsional, *home industri* serta industri dalam Ekonomi Islam yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi lain dengan masalah yang diteliti yaitu bagaimana strategi pengembangan usaha *home industri* kolang-kaling dan bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha.

Bab III adalah metode penelitian yang mencakup jenis penelitian, pendekatan, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data serta tahapan dalam penelitian.

Bab IV adalah laporan hasil penelitian, yang berisi tentang penyajian data berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan analisis data berdasarkan penelitian yang diangkat penulis.

Bab V adalah merupakan penutup dari penelitian yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran. Kesimpulan berisi tentang uraian sebelumnya tentang penelitian dan saran berisi tentang masukan terhadap usaha yang diteliti