

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Islam merupakan agama universal dan memiliki kesempurnaan di segala aspek yang dapat diaplikasikan oleh manusia dalam kehidupannya. Islam adalah agama universal yang tidak hanya mengatur hubungan antara tuhan dengan manusia, tapi juga mengatur hubungan antara manusia dengan sesamanya. Berbicara masalah hubungan antara manusia dengan manusia erat hubungannya dengan masalah ekonomi. Ekonomi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam kehidupan umat manusia, ekonomi bahkan dapat menentukan pola hidup, budaya dan karakter masyarakat.

Berbicara masalah ekonomi maka akan semakin erat hubungannya dengan kata kaya dan miskin, bagi masyarakat yang memiliki daya ekonomi yang lemah maka akan sulit dalam memenuhi kebutuhannya dan tidak menutup kemungkinan akan semakin terpuruk, sedang bagi yang memiliki daya ekonomi yang tinggi maka kesejahteraan akan mudah dicapai. Islam sebagai agama yang madani telah meletakkan dasar-dasar yang kuat dalam rangka mewujudkan sebuah tatanan masyarakat Islam yang sejahtera baik lahir maupun batinnya.

Telah menjadi *sunnatullah* bahwa manusia harus bermasyarakat, tunjang menunjang, tolong menolong, dan tolong-menolong antara satu dengan yang lainnya, sebagai makhluk sosial, manusia menerima dan memberikan andilnya kepada orang lain. Saling bermu'amalah untuk memenuhi hajat hidup dan

mencapai kemajuan dalam hidupnya.<sup>1</sup> Dalam al-Qur'an telah ditegaskan perintah serta anjuran bekerja agar menuju kehidupan yang makmur serta sejahtera ekonominya dalam aspek kehidupan di dunia. Salah satunya adalah seperti tersurat dalam Q.S. al-Jumu'ah/ 62: 10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

*“Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”*<sup>2</sup>

Pada ayat ini Allah menerangkan bahwa setelah selesai melakukan salat Jumat, umat Islam boleh bertebaran di muka bumi untuk melaksanakan urusan duniawi, dan berusaha mencari rezeki yang halal, sesudah menunaikan yang bermanfaat untuk akhirat. Hendaklah mengingat Allah sebanyak-banyaknya dalam mengerjakan usahanya dengan menghindarkan diri dari kecurangan, penyelewengan, dan lain-lainnya.<sup>3</sup>

Untuk menguatkan anjuran dalam berusaha mencari rezeki, maka Rasulullah bersabda yang tercatat di dalam Shahih Muslim nomor 1042:

حَدَّثَنِي هُنَادُ بْنُ السَّرِيِّ. حَدَّثَنَا أَبُو الْأَحْوَصِ عَنْ بَيَانَ أَبِي بَشْرٍ، عَنْ قَيْسِ بْنِ أَبِي حَازِمٍ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ؛ قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: لَأَنْ يَغْدُوَ أَحَدُكُمْ فَيَحْطَبَ عَلَى ظَهْرِهِ، فَيَتَصَدَّقَ

<sup>1</sup> H. Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1984), h. 13.

<sup>2</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an & Tafsirnya*, Jilid 10, (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), h. 134.

<sup>3</sup> *Ibid.*, 136.

بِهِ وَيَسْتَعِينِي بِهِ مِنَ النَّاسِ، خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ رَجُلًا، أَعْطَاهُ أَوْ مَنَعَهُ ذَلِكَ. فَإِنَّ الْيَدَ الْعُلْيَا أَفْضَلُ  
 مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى. وَابْتَدَأْ بِمَنْ تَعُولُ.<sup>4</sup>

“Hannad bin As-Sari telah memberitahukan kepadaku, Abu Al-Ahwash telah memberitahukan kepada kami, dari Bayan Abu Bisyr, dari Qais bin Abu Hazim, dari Abu Hurairah Radhiyallahu Anhu, ia berkata, “Aku telah mendengar Rasulullah Shallallahu Alaihi wa Sallam bersabda, *“Jika salah seorang dari kalian pergi pagi hari dan memanggul kayu bakar di atas punggungnya, lalu dia bersedekah dengannya dan membuatnya merasa cukup dari manusia, maka itu lebih baik baginya daripada meminta-minta kepada seseorang, yang mungkin memberinya atau menolaknya. Karena sesungguhnya tangan di atas lebih afdhal daripada tangan di bawah; dan mulailah dengan orang yang menjadi tanggunganmu”*.<sup>5</sup>

Dalam riwayat hadits di atas terkandung anjuran untuk bersedekah, makan dari hasil keringat sendiri, dan mencari pekerjaan yang halal, seperti mencari kayu, mencari rumput atau bentuk pekerjaan lainnya.<sup>6</sup>

Dewasa ini, manusia berlomba-lomba untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam rangka mencapai taraf kemakmuran hidup dan kesejahteraan ekonomi dalam kehidupan di dunia. Tentang jalan mencapai kemakmuran hidup dan kesejahteraan ekonomi ini telah diatur dalam al-Qur’an serta sunnah sedemikian rupa, dengan cara yang sesuai dengan kaidah fikih agama Islam. Misalnya seorang pedagang yang berjualan mencari nafkah guna memenuhi kebutuhan keluarganya, hal yang harus diperhatikan adalah objek yang dijual serta bagaimana cara ia memperoleh serta mendistribusikannya kepada konsumen. Dalam menggapai kemakmuran serta kesejahteraan yang hakiki haruslah dengan

---

<sup>4</sup> Abu Husain, Muslim Bin Al-Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaburi, *Shahih Muslim*, Juz 2, (Bandung: CV Diponegoro, TT), h. 721.

<sup>5</sup> Imam An-Nawawi, *Syarah Shahih Muslim* Jilid 7, terj. Wawan Djoenaidi Soffandi, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2011), h. 391-392.

<sup>6</sup> *Ibid.*, h. 396.

cara yang sesuai dengan konsep ekonomi islam maupun etika yang ada dalam ajaran agama islam, tapi tidak hanya sampai di situ cara mencapai kemakmuran serta kesejahteraan juga memerlukan kecerdasan dalam mengelola apa yang dimiliki.

Berkenaan dengan hal ini erat kaitannya dengan istilah bisnis. Bisnis terdiri dari semua aktifitas yang bertujuan mencari laba dan perusahaan yang menghasilkan barang serta jasa yang dibutuhkan oleh suatu sistem ekonomi.<sup>7</sup> Bisnis sudah dikenal sejak zaman dahulu kala dengan berbagai macam alat tukar yang pada masa-masa tertentu semakin berkembang secara praktis.

Pada zaman dahulu, para pedagang melakukan segmentasi secara sederhana, yaitu dengan menjual dagangannya ke daerah terdekat atau ke daerah lain yang tidak memproduksi barang yang mereka perdagangkan. Biasanya para pedagang melihat potensi daerah yang akan dikunjungi. Para pedagang Indonesia misalnya, mereka menjual rempah-rempah ke daerah yang tidak memiliki hasil bumi, atau para pedagang Cina yang menjual keramik ke daerah-daerah yang tidak memproduksi keramik.<sup>8</sup>

Bagi seorang muslim, menjalankan usaha merupakan aktivitas ibadah sehingga ia harus dimulai dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala*), cara yang benar,

---

<sup>7</sup> Boone & Kurtz, *Pengantar Bisnis*, Jilid I, terj. Fadriansyah Anwar (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2002), h. 8.

<sup>8</sup> Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad*, (Bandung: PT. Karya Kita, 2007), h. 12.

dan tujuan serta pemanfaatan hasil secara benar. Sebab, dengan itulah ia memperoleh garansi keberhasilan dari Tuhan.<sup>9</sup>

Manusia adalah *homo faber*, makhluk bekerja. Kerja merupakan cara langsung dalam rangka memenuhi tuntutan yang bersifat pembawaan. Menurut Al-Faruqiy, manusia memang diciptakan untuk bekerja. Kerjanya adalah ibadahnya. Tidak ada kesuksesan, kebaikan, manfaat atau perubahan dari keadaan buruk menjadi lebih baik kecuali dengan bekerja menurut bidang masing-masing. Terhadap mereka yang enggan bekerja Al-Faruqiy menyatakan, mereka tidak mungkin menjadi muslim yang baik.<sup>10</sup>

Diantara persaingan usaha guna bekerja memenuhi kebutuhan ada seseorang pengusaha *laundry* karpet di Kota Pelaihari bernama H. Setia Agus, S.E. Bisnis *laundry* karpet ini bisa dibilang masih baru, yaitu dibentuk sejak tahun 2015 pasca beliau pensiun bekerja pada salah satu lembaga keuangan bank. Tempat bisnis yang berada di dalam gang menjadikan bisnis ini dipandang akan sulit dalam bersaing, tetapi walaupun demikian dan bisnis bisnisnya masih tergolong baru bisnis yang dibentuk beliau cukup menuai sukses dengan cakupan pemasaran di Kota Pelaihari dan sekitarnya.

Dalam memasarkan produk jasa guna mengembangkan bisnisnya beliau mengutamakan nilai kepuasan dari konsumennya oleh karenanya dalam praktik kerjanya beliau mengutamakan ketelitian, dan kesabaran di samping juga tenaga. Di samping itu dari segi pelayanannya pun juga mempermudah konsumen karena

---

<sup>9</sup> Muh. Yunus, *Islam & Kewirausahaan Inovatif*, (Malang: UIN-MALANG PRESS, 2008), h. 55-56.

<sup>10</sup> Ahmad Janan Asifudin, *Etos Kerja Islami*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2004), h. 60.

pada bisnis ini beliau menawarkan pelayanan antar jemput karpet, sehingga dapat mempermudah konsumen dan diharapkan dapat memberikan nilai kepuasan tertentu bagi konsumen.

Tawaran akan berhasil jika memberikan nilai dan kepuasan kepada pembeli sasaran. Pembeli memilih di antara beraneka ragam tawaran yang dianggap memberikan nilai yang paling banyak. Nilai dapat dilihat terutama sebagai kombinasi mutu, jasa, dan harga (*QSP: quality, service, price*), yang disebut tiga “serangkai nilai pelanggan”. Nilai meningkat jika mutu dan layanannya meningkat serta menurun jika harganya meningkat.<sup>11</sup>

Adapun dari segi pangsa pasar tergolong mudah untuk diserap karena sebagaimana yang terlihat di dalam kebiasaan masyarakat khususnya di daerah Kalimantan Selatan yang memiliki berbagai macam kegiatan baik dari segi aspek keagamaan maupun lainnya masih menggunakan karpet sebagai media untuk alas duduk, ditambah lagi sebagaimana yang kita ketahui hampir seluruh rumah memiliki karpet tersendiri baik itu untuk alas di dalam rumah ataupun untuk berbagai macam kegiatan.

Dalam proses pengerjaan *laundry* karpet ini, beliau mengerjakannya ditemani 2 orang karyawan dan 2 orang agen keliling dalam pengantaran maupun penjemputan karpet, sedangkan untuk penerimaan serta penyerahan karpet bisa dilakukan di beberapa tempat (*outlet*) yang sudah tersedia di beberapa titik di kawasan kota Pelaihari dengan sistem kerjasama bagi hasil untuk pemilik tempat *outlet*.

---

<sup>11</sup> Philip Kotler, *Marketing Manajemen*, terj. Drs. Benyamin Molan (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2005), h. 13.

Bisnis laundry karpet yang sudah berjalan dari 2015 sampai sekarang ini beroperasi di jalan Ki Hajar Dewantara Rt. 7A, RW.3, No.33, Kelurahan Angsau, Kecamatan Pelaihari. Pemilik bisnis ini kini sudah mengembangkan bisnisnya ke beberapa lokasi di kawasan kota Pelaihari yaitu dengan membentuk 3 *outlet*, Kemudian dalam kegiatan bisnis yang diberi nama “*Ryanagi Carpet Wash Express*” ini bapak Agus selaku pemilik bisnis menentukan cara pemasaran dengan cara yang tergolong efisien.

Dari bisnis yang dirintis oleh beliau ada hal yang menarik peneliti dari bisnis *laundry* karpet ini yaitu bagaimana cara beliau mengembangkan bisnis ini, baik dari segi bagaimana langkah yang diambil dalam melakukan pengembangan bisnis jasa *laundry* karpet, dan juga bagaimana kendala yang dihadapi dalam mengembangkannya. Sehingga dapat memperkirakan prospek peluang bisnis *laundry* karpet ini. Penulis perhatikan walaupun adanya pesaing bisnis yang sejenis tetapi bisnis yang diberi nama *Ryanagi Carpet Wash Express* ini dapat terus bersaing dan berkembang.

Berdasarkan pada alasan di atas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana cara pemilik bisnis *laundry* karpet tersebut dalam mengembangkan bisnisnya, maka timbul keinginan penulis untuk meneliti lalu dituangkan dalam sebuah skripsi dengan judul **“Strategi Pengembangan Bisnis Usaha *Ryanagi Carpet Wash Express* di Kota Pelaihari”**.

## **B. Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimana strategi pengembangan bisnis yang dilakukan dalam mengembangkan jasa *laundry* karpet Ryanagi Carpet Wash Express?
2. Apa saja yang menjadi kendala dalam mengembangkan jasa *laundry* karpet Ryanagi Carpet Wash Express?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan bisnis yang dilakukan dalam mengembangkan produk jasa *laundry* karpet Ryanagi Carpet Wash Express.
2. Untuk mengetahui apa saja yang menjadi kendala dalam mengembangkan produk jasa *laundry* karpet Ryanagi Carpet Wash Express.

## **D. Signifikansi Penelitian**

Dalam penelitian ini, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat, antara lain sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Sebagai bahan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, khususnya pada bidang ekonomi dan bisnis.

## 2. Secara Praktis

### a. Bagi peneliti

Menambah pemahaman mengenai pengembangan bisnis, serta dapat mengetahui seberapa besar dampak dan pengaruh strategi bisnis terhadap perkembangan bisnis.

### b. Bagi pihak yang diteliti

Sebagai bahan masukan dalam menerapkan strategi dalam mengembangkan bisnis dan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aktivitas operasional.

## 3. Bagi Akademisi

Memberikan tambahan informasi bagi pembaca serta sebagai salah satu sumber referensi bagi kepentingan keilmuan, dalam hal pengembangan bisnis.

## **E. Definisi Operasional**

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

1. Strategi, yaitu rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.<sup>12</sup> Dalam hal ini yang dimaksud peneliti ialah rencana

---

<sup>12</sup> Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 1092.

yang mencakup seluruh elemen untuk menjamin keberhasilan mencapai tujuan, agar diketahui elemen apa saja yang dipakai untuk menjamin keberhasilan dari bisnis *laundry* tersebut.

2. Pengembangan, yaitu proses, cara, perbuatan mengembangkan.<sup>13</sup> Dalam hal ini yang dimaksud peneliti ialah proses maupun cara yang dilakukan pihak *laundry* karpet Ryanagi Carpet Wash Express dalam mengembangkan bisnisnya.
3. Bisnis, yaitu usaha komersial dalam dunia perdagangan.<sup>14</sup> Dalam hal ini usaha bisnisnya adalah berupa jasa *laundry* karpet.
4. Usaha, yaitu kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud.<sup>15</sup> Dalam hal ini usaha yang dimaksud adalah seluruh aktivitas yang berkaitan dengan kegiatan bisnis Ryanagi Carpet Wash Express dalam rangka menggapai tujuan tertentu, dalam hal ini yang menjadi tujuannya adalah mendapatkan keuntungan dengan cara yang efisien.
5. Ryanagi Carpet Wash Express adalah nama bisnis jasa *laundry* karpet milik bapak Agus yang bertempat di jalan Ki Hajar Dewantara Rt. 7A, RW.3, No.33, Kelurahan Angsau, Kecamatan Pelaihari

---

<sup>13</sup> *Ibid.*, h. 528.

<sup>14</sup> *Ibid.*, h. 157.

<sup>15</sup> *Ibid.*, h. 1254.

## F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang penulis lakukan, penulis menemukan beberapa penelitian sebelumnya yang juga berkaitan dengan penelitian ini, diantaranya:

Muhammad Ahda Khairy (0601157348) dari Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berjudul “*Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro*”. Penelitian ini pada intinya menitik fokuskan dalam praktik usaha bisnis sehari-harinya serta langkah apa yang diambil pemilik bisnis dalam mengembangkan usahanya. Penelitian ini memiliki kesamaan dari segi objek yaitu sama-sama menitikkan pada strategi yang diambil pemilik bisnis dalam mengembangkan bisnis, dalam hal ini bisnis yang dilakukan adalah Pentol Tenes. Perbedaannya terdapat pada subjek maupun lokasi penelitian yang secara garis besar memiliki perbedaan yang akan menghasilkan hasil yang berbeda dengan penelitian sebelumnya.

Muhammad Alfiat (0701157954) dari Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berjudul “*Pengembangan Ekonomi Pengerajin Batu Aji di Kecamatan Martapura Kota*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengembangan ekonomi masyarakat pengerajin batu aji di Kecamatan Martapura Kota, serta faktor apa saja yang memengaruhi dalam pengembangannya. Penelitian ini memiliki kesamaan yaitu sama-sama meneliti tentang langkah-langkah yang dilakukan dalam pengembangan suatu bisnis. Perbedaannya terletak

pada subjek maupun lokasi sehingga pada keseluruhan menghasilkan hasil yang berbeda.

Baidah (0301155798) dari Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berjudul “ *Pengembangan Industry Kecil Kue Roti Manis Umi dan Kendala yang Dihadapi di Kelurahan Banua Anyar Kecamatan Banjarmasin Timur (Tinjauan Berdasarkan Aspek Manajemen Pemasaran)*” . penelitian ini menitik fokuskan kepada bagaimana pengembangan yang terjadi pada industry kecil kue roti manis umi serta apa yang menjadi kendala dalam pengembangan industry tersebut. Penelitian ini memiliki kesamaan yaitu sama-sama menitik fokuskan pada pengembangan suatu bisnis dalam hal ini bisnis yang dijalankan adalah industry kecil kue roti manis umi. Perbedaannya terletak pada subjek maupun objek penelitian yang akan menghasilkan hasil penelitian yang berbeda.

Berkaitan dengan hal di atas, dapat disimpulkan bahwa sudah ada penelitian terdahulu tentang pengembangan, namun pada penelitian terdahulu terdapat perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan, baik subjek maupun objeknya. Tapi penelitian ini menjadi panduan guna mendapatkan referensi penulis yang benar. Dalam penelitian ini penulis lebih banyak menitikberatkan pada langkah-langkah yang diambil dalam mengembangkan bisnis *laundry* karpet di tengah persaingan pemasaran bisnis yang sejenis. Walaupun demikian dari segi isi, konsep dan fokus, penelitian ini berbeda dari penelitian yang telah dilakukan di atas.

## **G. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah mencari laporan penelitian ini perlu adanya sistematika penulisan. Skripsi ini terbagi dalam lima bab yang tersusun secara sistematis, tiap-tiap bab memuat pembahasan yang berbeda-beda, tetapi merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan, secara sistematika penulisan skripsi ini berisi lima bab yang sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah. Agar penelitian menjadi terarah maka dibuatlah rumusan masalah dan tujuan penelitian, dan agar terhindar dari kesalahan pahaman terhadap penelitian penulis, maka dibuat definisi operasional. Untuk dapat diketahui manfaat dari penelitian yang dilakukan maka dirumuskan ke dalam signifikansi penelitian dan kajian pustaka diperlukan untuk menghindari permasalahan yang sama dengan penelitian sebelumnya, maka disusunlah sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori dari kasus yang diteliti. Dalam hal ini landasan teori yang digunakan adalah teori pengembangan bisnis yang meliputi teori mengembangkan bisnis dengan membesarkan pasar, dan bauran pemasaran (*marketing mix*), kemudian digunakan juga teori pengembangan bisnis secara islami yang meliputi dasar-dasar pengembangan ekonomi Islam dan teori strategi bisnis Islam.

Bab III merupakan metode penelitian terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengelolaan dan analisis data serta tahapan penelitian, hal ini dibuat agar penelitian ini sistematis sesuai dengan prosedur penelitian.

Bab IV adalah laporan hasil penelitian, yang menguraikan dengan jelas data hasil penelitian di lapangan, yang terdiri dari identitas responden yang memuat tentang data dari responden yang menjadi sumber data, dan berupa uraian tentang permasalahan yang diteliti sesuai dengan kondisi objektif di lokasi penelitian dalam bentuk wawancara.

Bab V adalah bab terakhir sebagai penutup. Dalam bab ini penulis memberikan kesimpulan hasil penelitian dan dikemukakan juga beberapa saran yang diperlukan bagi pihak yang diteliti dan pihak peneliti selanjutnya.