

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Islam telah mewajibkan kerja atas setiap lengan tangan yang mampu dan menganggap pekerjaan adalah fardhu yang mesti dilakukan demi mendapatkan keridhaan Allah swt dan rejeki –Nya yang baik-baik.<sup>1</sup>

Melalui tauladan Rasulullah SAW dan para Khalifah yang selalu terjaga tindakannya, menunjukkan betapa pentingnya arti bisnis. Abu Bakar r.a menjalankan usaha perdagangan pakaian, Umar r.a memiliki bisnis perdagangan jagung, dan Utsman r.a juga memiliki usaha perdagangan pakaian. Jadi bisnis sudah ada pada zaman Rasulullah SAW dan para Khalifah<sup>2</sup>. Karena Islam Mewajibkan setiap muslim untuk bekerja. Salah satu dari ragam bekerja adalah berwirausaha. Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rezki. Firman Allah Swt dalam Q.S. al-Jumuah/62:10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ  
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٦٢﴾

---

<sup>1</sup>Badan Pembina Rohani, *Agama dan Etika Profesi*, (Jakarta:Jaya Raya, 2000), hlm. 15

<sup>2</sup>Rafik Issa Beekum, *Islamic Business Athics*, diterjemahkan oleh Muhammad dengan judul, *Etika Bisnis islami*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 49

Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”

Pada ayat di atas di jelaskan bahwa apabila telah di tunaikan shalat maka segeralah mencari rezeki yang halal dan baik yaitu dengan cara membuka usaha.

Seorang pembisnis adalah seorang yang memiliki keahlian dalam menjual, mulai dari menawarkan ide, hingga memasarkan produk yang akan dipasarkan. Seorang pembisnis juga harus memiliki kemampuan menemukan dan mengevaluasi peluang-peluang, dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya, mengumpulkan sumber-sumber daya yang diperlukan dan bertindak untuk memperoleh keuntungan dari peluang-peluang itu. Dengan kreativitasnya, pembisnis mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan. Sebagai pelaku bisnis harus mempunyai teknik penjualan mulai dari pengetahuan tentang produk, daya saing produk terhadap produk lain maupun sejenis.<sup>3</sup>

Pelaku bisnis harus mengetahui dengan baik apa itu fungsi manajemen, penjualan serta etika dalam berbisnis. Untuk berhasil tentu harus bisa menguasai dan mengetahui tehnik menjual yang strategis mulai pengetahuan dari produk yang dipasarkan, ciri khas produk maupun jasa, serta daya saing. Bisnis atau usaha kecil dapat berhasil jika dilandaskan oleh berbagai macam faktor pendorong yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha. Hal ini tak lepas dari manajemen bisnis yang dikelola dengan baik yang dapat memicu keberhasilan usaha tersebut. seperti Sumber daya manusia, pemasaran, produksi, manajemen dan organisasi, serta keuangan yang diukelola dengan baik.

---

<sup>3</sup>Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2006), hlm. 15.

Manajemen merupakan proses penggerakkan tenaga manusia, modal dan peralatan lainnya secara terpadu untuk mencapai tujuan tertentu, kombinasi antara kebijakan administrasi, dan orang yang mengambil keputusan dan pengawasan yang dibutuhkan untuk melaksanakan tujuan pemilik dalam mencapai stabilitas dan pertumbuhan usaha.<sup>4</sup> Manajemen dapat diartikan suatu rangkaian aktivitas perencanaan, pengambilan keputusan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan, yang diarahkan pada sumber-sumber daya manusia dan lainnya, untuk mencapai tujuan organisasi dengan cara yang efektif dan efisien. Dengan adanya manajemen ini, pelaku usaha akan lebih mudah dalam mengambil keputusan dan mencapai tujuan, serta dalam melaksanakan kegiatannya akan lebih teratur dan terarah.<sup>5</sup>

Dengan berwirausaha para pelaku usaha bisa mendapatkan penghasilan yang cukup meski hanya dengan sebuah usaha yang kecil, tapi bisa mendapatkan penghasilan yang lumayan besar, itupun jika para wirausaha ini memiliki niat usaha yang bagus untuk memajukan sebuah usaha yang kecil menjadi besar. Dengan bermodalkan kemampuan dalam mengelola sebuah usaha, maka mereka bisa mendapatkan profit yang cukup menjanjikan dari usaha tersebut.

Salah satu jenis wirausaha yang saat ini banyak sekali dilakukan oleh para wirausahawan adalah, usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik itu berdagang pakaian, makanan, souvenir, atau produksi lain yang bisa dijual dengan harga jual yang menjanjikan.

---

<sup>4</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kompas Gramedia, 2010), hlm. 482.

<sup>5</sup> Ricki W. Griffin, *Manajemen*, diterjemahkan. Oleh Gina Gania (Jakarta: Erlangga, 2004), Jilid 1, hlm, 8.

Jika kita lihat, saat ini banyak sekali para wirausahawan yang sukses dengan usahanya yang berjalan di segmen perdagangan. Dengan menjual produk yang mereka jual dengan strategi usaha yang bagus, para pengusaha ini bisa mendapatkan penghasilan yang lumayan besar, dan dari keuntungan usaha dagang ini para pengusaha ini bisa mengembangkan usaha dagangnya untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari sebelumnya.

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Ada beberapa cara mengembangkan usaha kuliner :

Melakukan survei pasar dan buat diferensiasi, memilih lokasi yang strategis, menghadirkan menu yang variatif dan inovatif, membuka cabang baru, membuka usaha franchise kuliner anda, memperbaiki strategis promosi, membuat desain tempat usaha kuliner semenarik mungkin, memperhitungkan price point, perhitungkan reputasi, meningkatkan kualitas sumber daya manusia.<sup>6</sup>

Salah satunya usaha kuliner yang berkembang walaupun di tengah ketatnya persaingan kuliner saat ini di Banjarmasin yaitu “Kebab Blasan”, usaha kuliner ini juga mampu bertahan sampai saat ini dan berhasil membuka beberapa

---

<sup>6</sup>Puput Purwanti, *10 cara mengembangkan usaha kuliner menjadi semakin populer*, <http://dosenekonomi.com/bisnis/cara-mengembangkan-usaha-kuliner> (21 Mei 2018 jam 21.56 WITA)

otlet, hal ini dibuktikan dengan membuka beberapa cabang di Banjarmasin. Menurut wawancara yang penulis lakukan dengan Bapak Ajie selaku pimpinan usaha “Kebab Blasan” yang sudah memiliki 6 outlet yang berlokasi Jl. A. Yani KM 4 Kawasan Wisata Kuliner Baiman (Samping Flyover), Jl. A. Yani KM 14 Gambut (Samping SPBU Gambut), Jl. Sultan Adam (Samping J&T), Jl. Setoyo S (Samping Dennis Catering / Angkringan Dek’ Rini), Duta Mall Banjarmasin (Duta Rasa Lantai Dasar), dan Jl. A. Yani KM 5,9 Komplek Bunyamin Permai 2, Ray 5 No 7 sekaligus kantor usaha Kebab Blasan.<sup>7</sup> Walaupun sudah berkembang usaha ini namun masih memiliki kendala dalam pengembangannya yaitu keterbatasan modal dan juga pencarian lokasi yang strategis.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut, dalam sebuah skripsi dengan berjudul **“Manajemen Pengembangan Usaha Kebab Blasan Di Banjarmasin.”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah sebagaimana tersebut di atas, maka permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini penulis rumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana Sistem Manajemen Pengembangan Usaha Kebab Blasan Di Banjarmasin?
2. Apa kendala yang dihadapi dalam Pengembangan Usaha Kebab Blasan Di Banjarmasin?

---

<sup>7</sup> Aji Dwi Prasetyo, *Manager Usaha Kebab Blasan*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 17 Mei 2018

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Sistem Manajemen Pengembangan Usaha Kebab Blasan Di Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam Pengembangan Usaha Kebab Blasan Di Banjarmasin.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini nantinya diharapkan oleh penulis berguna sebagai berikut:

1. Sebagai sumber informasi untuk menjadi pertimbangan bagi para wirausahawan dalam mendirikan usaha dan sebagai masukan kepada wirausahawan mengenai bagaimana pentingnya melakukan manajemen dalam mengembangkan serta mendorong keberhasilan usaha dan menghadapi persaingan yang ketat.
2. Bahan kajian ilmiah untuk menambah khazanah pengembangan keilmuan pada keputakaan UIN Antasari Banjarmasin.
3. Bahan informasi bagi peneliti yang lain yang berkeinginan meneliti masalah ini dari aspek yang berbeda.

## E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman dalam memahami istilah-istilah dalam penelitian ini dan permasalahan yang akan penulis teliti dan untuk menjadi pegangan agar lebih terfokusnya kajian lebih lanjut, penulis membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Manajemen, sebagai bahan kegiatan atau penelaahan yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian sebagai proses penggunaan sumberdaya secara efektif untuk mencapai sasaran, pimpinan yang bertanggung jawab atas jalannya perusahaan dan organisasi.<sup>8</sup> Manajemen yang dimaksud dalam penelitian ini adalah manajemen yang dilakukan oleh Kebab Blasan.
2. Pengembangan adalah suatu proses, cara atau perbuatan mengembangkan.<sup>9</sup> Sedangkan yang penulis maksud adalah sebuah perbuatan untuk mengembangkan suatu kegiatan dalam hal menghasilkan atau memperluas bisnis yang dilakukan oleh Kebab Blasan.
3. Usaha adalah suatu organisasi atau kegiatan usaha dagang yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya untuk mendapatkan keuntungan.<sup>10</sup> Usaha yang di maksud penulis disini adalah usaha Kebab Blasan Di Banjarmasin.

---

<sup>8</sup>Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi kedua* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 623.

<sup>9</sup> Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, *op, cit.*, hlm. 473.

<sup>10</sup> Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), hlm. 553.

4. Kebab Blasan adalah usaha yang berjalan di bidang kuliner yang di sukai oleh kalangan remaja saat ini yang suka menikmati makanan sehat cepat saji. Outlet Kebab Blasan sekarang bisa anda temui di daerah Banjarmasin.

## **F. Kajian Pustaka**

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Imron (1301150233) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Antasari Banjarmasin dengan judul, "*Manajemen Pengembangan Usaha Raja Salad di Banjarmasin*".<sup>11</sup> Perbedaan yang saya lakukan yaitu dalam penelitian ini Nur Imron meneliti mengenai "*Raja Salad*". Berbeda dengan saya yang meneliti mengenai "*Kebab Blasan*" Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Manajemen Pengembangan.
2. Penelitian yang di lakukan oleh Samiatul Husna (1101150128) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Syariah, IAIN Antasari Banjarmasin dengan judul, "*Manajemen Bisnis Citra Sasirangan dalam Mempertahankan Produk*".<sup>12</sup> Perbedaan yang saya lakukan yaitu dalam penelitian ini Samiatul Husna meneliti mengenai "*Manajemen Bisnis Citra Sasirangan*". Berbeda dengan saya yang meneliti mengenai "*Manajemen Pengembangan Usaha Kebab Blasan*" Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Manajemen.

---

<sup>11</sup> Nur Imron, "Manajemen Pengembangan Usaha Raja Salad di Banjarmasin" (Laporan Hasil Penelitian Pusat Penelitian Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin: Banjarmasin, 2017).

<sup>12</sup>Samiatul Husna, "Manajemen Bisnis Citra Sasirangan dalam Mempertahankan Produk" (Laporan Hasil Penelitian Pusat Penelitian Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin: Banjarmasin, 2015).

3. Penelitian yang dilakukan oleh Slamet Wahyudi (1201150199) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Syariah, IAIN Antasari Banjarmasin dengan judul, “*Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Kedai Coklat di Kota Banjarmasin (Dalam perspektif Ekonomi Islam)*”<sup>13</sup>. Perbedaan yang dilakukan yaitu dalam penelitian ini Slamet Wahyudi meneliti mengenai “*Kedai Coklat*”. Berbeda dengan saya yang meneliti mengenai “*Kebab Blasan*”. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Pengembangan Usaha.

Dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan dengan permasalahan yang ingin penulis teliti dengan penelitian terdahulu di atas, dimana dalam penelitian ini penulis memfokuskan pada bagaimana manajemen pengembangan usaha Kebab Blasan, kendala apa yang dihadapi Kebab Blasan dalam melakukan pengembangan usaha dan mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap manajemen pengembangan usaha Kebab Blasan.

## **G. Sistematika Penulisan**

Penyusunan skripsi ini terdiri dari 5 bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut, yaitu:

Bab I pendahuluan, merupakan bab yang menguraikan mengenai latar belakang masalah yang menguraikan alasan untuk memilih judul dan gambaran

---

<sup>13</sup>Slamet Wahyudi, “Strategi Pengembangan Bisnis Kedai Coklat di Kota Banjarmasin (Dalam Perspektif Ekonomi Islam)” (Laporan Hasil Penelitian Pusat Penelitian Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin: Banjarmasin, 2016).

dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambar dirumuskan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian yang bermakna umum. Kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan yaitu susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II merupakan landasan teoritis tentang manajemen pengembangan usaha yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh, berisikan tentang tinjauan umum manajemen, serta bagaimana pengembangan usaha.

Bab III merupakan metode penelitian, yang terdiri atas jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, dan analisis data serta analisis SWOT sebagai tambahan dalam penelitian.

Bab IV merupakan laporan hasil penelitian, dalam bab ini semua laporan disajikan dan analisisnya berhubungan langsung dengan rumusan masalah, yaitu tentang hasil dan analisa data serta jawaban atas rumusan masalah yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini.

Bab V penutup, penulis membuat simpulan atas hasil penelitian dan memberikan saran-saran yang bermanfaat dari hasil yang didapat dari penelitian.