

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era revolusi industri perubahan lingkungan bisnis telah menjadi gaya hidup, di mana lingkungan bisnis dicirikan dengan kemampuan penguasaan teknologi informasi dan komunikasi serta tekanan persaingan global dengan menggunakan berbagai strategi. Intensitas persaingan dalam suatu industri bukanlah peristiwa kebetulan atau nasib buruk. Akan tetapi, persaingan dalam suatu industri berakar pada struktur ekonomi yang mendasarinya dan berjalan di luar perilaku pesaing-pesaing yang ada.

Strategi menurut Steiner dan Milner adalah penetapan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan implementasi sasaran utama organisasi tercapai. Perusahaan harus menyadari berbagai dimensi persaingan di pasar untuk mencapai kinerja superior. Dengan demikian, perusahaan harus cepat memperkenalkan berbagai produk dan jasa, mempertahankan biaya rendah, meningkatkan kualitas yang superior, serta menghasilkan produk dan jasa dalam yang lebih cepat untuk menciptakan nilai bagi pelanggan.

Di samping itu, perusahaan harus mengadopsi berbagai indikator keunggulan bersaing agar dapat memperoleh keunggulan bersaing berkelanjutan. Dalam menghadapi globalisasi menggunakan adanya kemajuan teknologi, laju persaingan dalam industri serta antar industri.

Kalimantan Selatan merupakan daerah yang terkenal dengan penghasil intan terbesar di Indonesia. Oleh karena itu, sentralnya permata intan adalah Cahaya Bumi Selamat (CBS). CBS merupakan salah satu ikonnya pariwisata di Banjarmasin pengunjungnya pun dari berbagai kalangan mulai dari orang-orang lokal sampai dari orang asing.

Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan cara berdagang. Pedagang juga merupakan mereka yang melakukan perbuatan perdagangan sebagai pekerjaan sehari-hari. Berikut ini merupakan jumlah pedagang di pertokoan CBS.

Tabel I
Jumlah Pedagang

No.	Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang
1.	Permata & Perhiasan	100
2.	Berlian	2
3.	Sasirangan	9
4.	Souvenir Khas Kalimantan	10
5.	Kerajinan Rotan	2
6.	Optik kaca Mata	4
7.	Barang Elektronik	3
8.	Kerajinan Pukaha	1
9.	Peralatan Sekolah	1
10.	Pigura & Kaligrafi	1
11.	Baju Daster Wanita	1
12.	Jam	1
	Jumlah	137

Sumber : Hasil observasi mengenai Jumlah Pedagang, 2022.

Pertokoan cahaya bumi selamat merupakan sebagai wadah untuk melakukan transaksi jual beli oleh pedagang permata sekarang sudah memiliki 110 toko atau 110 pedagang. Wisatawan dari luar Kalimantan biasanya

menjadikan CBS sebagai destinasi wisata untuk berbelanja oleh-oleh. Berbagai jenis bebatuan permata mulia khas Kalimantan tersedia seperti intan, akik, kecubung, safir, rubi dan lain-lain. Tidak hanya jenis bebatuan mulia namun ada juga kerajinan tangan lainnya seperti tasbih, tas bahan manik khas suku Dayak sekaligus baju tradisionalnya (BAPPEDA kab.Banjar).

Di pertokoan ini, souvenir dari batu mulia tak hanya berupa bongkahan atau batu yang sudah digosok yang dijual, namun banyak juga sudah berupa perhiasan siap pakai seperti gelang, kalung, anting, cincin, dan bros. Harga yang ditawarkan beragam sekitar Rp 10.000,00 an hingga mencapai jutaan rupiah.

Berdasarkan dalam ekonomi Islam dibolehkan menggunakan cara dan strategi untuk memasarkan atau menjual suatu produk, sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara, asal tidak melakukan dengan cara-cara yang batil, tidak melakukan penipuan, kebohongan, ataupun menzalami pihak lain. Rasulullah saw sendiri dalam perjalanan dakwahnya mengimplementasikan strategi bisnis dengan prinsip universal atau menyeluruh serta tidak terbatas oleh ruang dan waktu.

Sikap Rasulullah saw. yang tidak mau menetapkan harga pasar meskipun harga-harga sedang naik, ini karena baginda menyadari bahwa harga ditentukan oleh kekuatan tawar menawar (*demand and supply*) yang terjadi secara suka sama suka selama perubahan harga tersebut disebabkan oleh faktor-faktor permintaan dan penawaran yang adil dan tidak didorong oleh *monopolistik* dan *monopsonik*, maka tidak ada alasan bagi pemerintah untuk menetapkan harga di pasar. Oleh

karena itu untuk mengembalikan pasar kepada nilai-nilai murni yang Islami, maka nilai-nilai moral harus ditegakkan.

Nilai-nilai moral yang harus ada dalam pasar Islam adalah persaingan yang sehat (*fair play*), kejujuran (*honesty*), keterbukaan (*tranparancy*), dan keadilan (*justice*). Nilai-nilai *morality* ini harus menjadi dasar yang kuat dalam pasar yang Islami. Rasulullah saw sendiri berperan sebagai al-muhtasib atau *market controller* (pengawas pasar) terhadap kinerja pasar, beliau akan menegur, menasehati bahkan memberikan hukuman terhadap siapa saja yang melanggar aturan (*syariat*).

Mekanisme pasar dalam konsep Islam akan tercermin prinsip syariah dalam bentuk nilai-nilai yang secara umum dapat dibagi dalam dua perspektif yaitu makro dan mikro. Nilai syariah dalam perspektif mikro menekankan aspek kompetensi atau *profesionalisme* dan sikap amanah sedangkan dalam perspektif makro nilai-nilai syariah menekankan aspek distribusi, pelarangan riba dan kegiatan ekonomi yang tidak memberikan manfaat secara nyata kepada sistem perekonomian. Oleh karena itu, dapat dilihat secara jelas manfaat sistem perekonomian Islam dalam pasar yang ditujukan tidak hanya kepada warga masyarakat Islam, melainkan kepada seluruh umat manusia termasuk para pedagang.

Hal ini merupakan suatu keniscayaan bagi para pebisnis muslim untuk menerapkan prinsip-prinsip yang dicontohkan Rasulullah saw. Untuk mendapatkan keuntungan dan berkah secara bersamaan. Namun tetap juga diperlukan kesungguhan dan kedisiplinan dan keyakinan untuk dapat

mengaplikasikannya karena pasti banyak godaan dan tantangan. Sebagaimana Allah SW. berfirman dalam Q.S. Al-Zalzalah/ 99 : 7-8 yang berbunyi:

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (٧) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ (٨)

Artinya: “Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat zarrah pun, niscaya dia akan melihat balasannya. Dan barangsiapa yang mengerjakan kejahatan seberat zarrah pun, niscaya dia akan melihat balasannya pula.”(quran. kemenag. go. id).

Namun usaha ini sedang terpuruk oleh imbas dari wabah pandemic covid 19 yang terjadi diseluruh dunia. Covid 19 ini merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh virus bernama SARS-COV-2, atau sering kali disebut virus corona. Virus corona merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit pada manusia dan hewan. Pada manusia biasanya menyebabkan penyakit infeksi saluran pernapasan mulai dari flu hingga penyakit serius *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS).

Di tengah wabah pandemi Covid-19 yang sedang terjadi di Indonesia banyak dampak yang terjadi bagi perekonomian masyarakat Indonesia terutama pedagang di pertokoan- pertokoan yang ada di CBS. Para pedagang tidak menduga pandemi ini banyak menimbulkan kerugian pada usahanya. Semenjak itu beberapa daerah memberlakukan pembatasan kegiatan diluar rumah. Kerumunan sampai ada yang melakukan karantina parsial sehingga banyak pedagang merugi karena tidak diperbolehkan beroperasi selama masa covid kecuali dengan prosedur pemerintah yang diharuskan menerapkan protokol kesehatan.

Pemerintah sebagai ujung tombak untuk membantu permasalahan ini mengeluarkan kebijakan-kebijakan dengan berbagai pertimbangan yaitu diawali

dengan menerapkan kebijakan PSBB atau Pembatasan Sosial Secara Berkala bahkan memberlakukan *lockdown* daerah-daerah yang masyarakatnya banyak terpapar covid-19. Adapun tujuan dari diberlakukannya *social distancing* ini oleh pemerintah untuk mengurangi pencegahan penyebaran covid-19. Berlandaskan pasal 1 permenkes No 9 Tahun 2020 istilah Pembatasan Sosial Berskala Besar. wilayah yang diduga terinfeksi *Coronavirus Disease 2019 (Covid-19)*.

Dampak yang terjadi akibat kebijakan pemerintah tersebut memengaruhi kehidupan masyarakat seperti pedagang-pedagang CBS tak sedikit yang menutup usahanya dan banyak karyawan yang dirumahkan untuk sementara. Sebelum adanya covid-19 omset penjualan setiap bulan stabil dan pemasukan yang diperoleh hampir rata-rata setiap minggunya lebih 50 %.

Berdasarkan permasalahan, penulis tertarik untuk meneliti tentang bagaimana para pedagang mampu bertahan untuk tetap berdagang di masa covid-19, Penulis ingin melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Bersaing pedagang di pertokoan Cahaya Bumi Selamat (CBS) Pada Masa Pandemi Covid-19”**.

B. Rumusan Masalah

1. Apa dampak pandemi covid-19 ini terhadap penjualan permata di pertokoan Cahaya Bumi Selamat CBS pada masa pandemi covid-19?
2. Bagaimana strategi bersaing pedagang toko permata di pertokoan Cahaya Bumi Selamat CBS pada masa pandemi covid-19?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dampak dari pandemi ini terhadap penjualan permata di pertokoan Cahaya Bumi Selamat CBS pada masa pandemi covid-19.
2. Untuk mengetahui strategi bersaing pedagang toko permata di pertokoan Cahaya Bumi Selamat CBS pada masa pandemi covid-19.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan sebagai acuan untuk memperkaya ilmu pengetahuan yang menjadi referensi bagi kalangan akademis dan non akademis khususnya dibidang ekonomi syariah.
 - b. Sebagai bahan literature atau pertimbangan bagi penulis khususnya bagi masyarakat.

2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan jawaban dari permasalahan. Permasalahan yang ada dan dapat memberikan manfaat atau hal yang berguna bagi pihak yang membutuhkan.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami judul penelitian, maka peneliti sangat perlu untuk menjelaskan terlebih dahulu yang dimaksud dengan judul penelitian “ Strategi Bersaing Pedagang Di Pertokoan Cahaya Bumi Selamat (CBS) Pada Masa Pandemi Covid-19”. Adapun penjelasan sekaligus membatasi penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi Bersaing

Strategi dapat diartikan sebagai kiat untuk mencapai suatu tujuan. Adanya strategi yang tepat, maka kelangsungan hidup manusia akan selalu terjaga (Maharaini, 2008: 304). Strategi bersaing merupakan upaya untuk mempertahankan pejualan di pertokoan CBS ditengah persaingan produk, harga, tempat dan promosi. Strategi bersaing menurut Michael E. Porter yaitu kekuatan tawar menawar pembeli, kekuatan tawar menawar pemasok, ancaman baru potensial, ancaman produk atau jasa pengganti, dan pesaing sejenis. Peneliti akan melakukan penelitian pada usaha Toko Nur Sari dan Toko Peramata Banjar.

2. Pedagang

Menurut Kamus Bahasa Bahasa Indonesia KBBI pedagang adalah seseorang yang pekerjaannya adalah berdagang. Pedagang adalah seseorang yang menjual atau menukarkankan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Pedagang yang ingin diteliti yaitu pedagang Toko Permata Nur Sari dan Toko Permata Banjar.

3. Pertokoan Cahaya Bumi Selamat (CBS) merupakan salah satu pusat perbelanjaan khas Kalimantan Selatan seperti batu permata yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani KM 40 kecamatan Martapura Kabupaten Banjar.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan jawaban dari permasalahan. Permasalahan yang ada dan dapat memberikan manfaat atau hal yang berguna bagi pihak yang membutuhkan.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Azki Afidah, (2021) dengan judul Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional di Masa Covid-19 studi kasus di Desa Jejeg Kecamatan Bumijaya Kabupaten Tegal. Untuk menghindari kesalahpahaman dan memperjelas permasalahan yang peneliti angkat, maka diperlukan kajian pustaka untuk membedakan penelitian ini dengan yang telah ada. Tujuan kegiatan penelitian ini untuk mengetahui strategi pedagang pasar Jejeg untuk bertahan di masa pandemi covid-19. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan jenis penelitiannya adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat tiga jenis strategi bertahan yang dilakukan yaitu: 1. Strategi aktif dengan meningkatkan kualitas barang dan pelayanan adanya anggota keluarga yang ikut membantu bekerja, serta penambahan jam kerja, 2. Strategi pasif, yaitu dengan mengurangi persediaan barang dagangan, mengurangi jumlah karyawan, 3. Strategi jaringan dengan menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, menitipkan barang dagangan di warung-warung terdekat, serta melakukan bisnis online sampingan.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Nazipa Sapitri (2021). Judul penelitian ini adalah Strategi Pedagang Pada Masa Covid-19 Terhadap Pendapatan

Pedagang Kaki Lima di Pasar Malioboro Kota Jambi. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif. Sedangkan pengumpulan data ini ialah wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil dari penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan para pedagang yaitu dengan menggunakan strategi pemasaran seperti menjaga kualitas produk, mempromosikan produk, pelayanan yang baik, penetapan harga yang sesuai dipasaran, serta pemilihan tempat yang strategis, PKL juga menggunakan strategi melalui informasi dari mulut ke mulut.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Kurnia Pebriyanti Zega (2022) dengan judul “Strategi Bersaing dan Bertahan Pedagang Pasar Tradisional Saroha Padangsidempuan pada Masa Pandemi Covid-19”. Jenis penelitian yaitu penelitian deskriptif kualitatif Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa strategi pemasaran pedagang Pasar Tradisional Saroha Padangsidempuan dapat ditempuh dengan matriks analisis SWOT yang terdiri dari strategi S-O yaitu menyesuaikan harga produk dengan harga pasar, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk dagangan. Strategi W-O yaitu menambah jaringan pemasaran dengan cara memanfaatkan media sosial seperti facebook, whatsApp agar lebih banyak pembeli yang berbelanja di Pasar Tradisional Saroha Padangsidempuan, mengoptimalkan sistem pemasaran di bagian promosi. Strategi S-T meningkatkan dan memperluas jaringan pemasaran agar dapat memengaruhi pembeli tetap berbelanja di Pasar Tradisional Saroha Padangsidempuan. Strategi W-T Pedagang Pasar Tradisional Saroha

Padangsidimpuan harus meningkatkan hubungan internal dan eksternal usahanya agar mengungguli persaingan dengan pedagang yang menjualkan produk yang sama.

G. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan penelitian ini sebagai berikut:

Bab I Memuat latar belakang untuk memberikan penjelasan dari pembahasan yang diteliti. Berfungsi untuk mengarahkan peneliti agar tidak melebar dan untuk memperjelas peneliti memaparkan identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu dilanjutkan dengan sistematika penulisan ditampilkan untuk mempermudah membaca dan melihat sudut pandang penulis.

Bab II Memuat landasan teori yang berhubungan dengan dengan penggambaran judul yaitu Strategi Bertahan Para Pedagang di Pertokoan Cahaya Bumi Selamat CBS Pada Masa Covid-19.

Bab III Memuat metode penelitian yang terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, metode pengumpulan data dan teknis analisis data.

Bab IV Memuat Hasil dari penelitian.

Bab V Memuat penutup, dalam bab ini mencakup simpulan dan saran.