

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kehidupan manusia sehari-hari tidak terlepas dari kegiatan bisnis karena masyarakat yang hidup bermasyarakat lebih berpeluang untuk sukses dan saling membutuhkan. Tidak ada satupun manusia yang sanggup menyiapkan semua keperluan hidupnya sendiri. Kurangnya kemampuan seseorang dalam menyediakan keperluan hidupnya dapat dilakukan oleh orang lain yang dapat menyediakan melalui aktivitas perdagangan bisnis. Dengan pemikiran ini strategi bisnis kini menjadi cerminan dari perilaku manusia yang konsisten dengan keadaan manusia saat ini di dunia. Serta menjadi lapangan mata pekerjaan yang sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari.

Dalam Islam, bisnis dianggap sebagai bagian dari muamalah, yang merupakan hubungan horizontal antar manusia. Namun dalam prakteknya, kegiatan bisnis juga dapat digolongkan sebagai ibadah jika aturan dan pedoman yang mengaturnya didasarkan pada Allah SWT.

Perintah dalam melakukan berusaha ada di Q.S. at-Taubah/9:105 yaitu :

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ ۗ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَى

عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya : “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan

dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”

Pertumbuhan ekonomi yang lebih cepat menyebabkan persaingan yang lebih agresif. Dengan begitu setiap bisnis yang bergerak di bidang barang atau jasa memiliki tujuan untuk tetap eksis dan berkembang. Sejak saat ini, semakin banyak bukti bahwa mempertahankan bisnis atau suatu pekerjaan lebih sulit bagi seorang pengusaha daripada memulai atau menjalankannya. Namun demikian, setiap penanggung jawab suatu usaha atau yang lebih dikenal dengan sebutan wirausahawan, harus memiliki pemahaman yang sangat penting bahwa jika ada keraguan atau keresahan terhadap arah usaha, maka usaha tersebut harus dapat terus berjalan dalam jangka panjang. Lebih efektif lagi bisa menumbuhkan usaha dengan membangun cabang atau melebarkan sayap ke bidang usaha lain.

Penurunan pelaku bisnis dapat dianggap sebagai kegagalan para pengusaha untuk mempertahankan usahanya. Setelah seseorang memulai bisnis, langkah selanjutnya adalah memikirkan bagaimana cara memperkuat bisnis tersebut agar bisa bertahan lama. Bagi pemilik usaha yang baru memulainya, sangat penting untuk memahami bagaimana mengembangkan strategi untuk melindungi bisnis mereka dari ancaman apapun dengan menggunakan ancaman pesaing yang dapat mencegah masalah jangka panjang.

Sebuah usaha membutuhkan strategi yang sesuai dengan keadaannya agar dapat bertahan di pasar, dengan mempertimbangkan persaingan, ancaman dan waktu pasar (Syuhardi, 2018, hlm. 351). Biasanya, strategi bisnis yang efektif dimulai dengan mengidentifikasi nilai dan tujuan perusahaan(ancaman).

Selain itu, pemahaman tentang kekuatan dan kelemahan lingkungan bisnis internal diperlukan. Dengan cara ini, bisnis dapat tumbuh dan mencapai tujuan secara efektif dan efisien (Rangkuti, 2000). Pendekatan strategi dasar yang umum digunakan suatu perusahaan ada 5 untuk membuat perbedaan dengan pesaing di pasar, membangun loyalitas konsumen dan menciptakan keunggulan kompetitif adalah strategi menyediakan harga yang murah, strategi fokus pada biaya yang rendah, strategi fokus pada diferensiasi, strategi diferensiasi dan strategi dengan biaya yang terbaik (Rijanto, 2021, hlm. 230).

Persaingan merupakan keadaan usaha untuk mencapai tujuannya dengan kerja yang lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan organisasi lain (Gultom dkk., 2022, hlm. 2). Pesaing memang ancaman bagi pengusaha, namun tetapi sebaliknya jika dari sudut pandang positif pesaing merupakan orang yang menyemangati dan mendorong pelaku usaha agar mampu melakukan yang lebih baik, menjadi yang lebih baik dan terus-menerus memperbaiki masalah apa pun atau kemunduran yang dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk menjalankan tujuan. Pasti tidak akan rela, tidak akan membiarkan usahanya disaingi dan diunggulkan oleh pesaing dan para pengusaha tidak akan melakukannya. Persaingan usaha juga membutuhkan konsumen karena dengan begitu perusahaan dapat berjalan dan berkembang dengan baik. Sehingga, pemilik usaha perlu terus berinovasi, melakukan perbaikan proses produksi, meningkatkan kualitas produk, diversifikasi lini produk, mengoptimalkan sistem distribusi, dan menjaga loyalitas pelanggan agar tetap bertahan. Keunggulan bersaing disebabkan oleh penggunaan rencana

strategis perusahaan untuk membangun pintu masuk pasar (Riswandi dkk., 2016, hlm. 295).

Berhasilnya sebuah strategi yang ditentukan tergantung pada berapa besar strategi tersebut sejalan dengan perubahan lingkungan, sosial dan organisasi. Sebuah strategi harus menerima kepercayaan dari konsumen. Karena tingkat kepercayaan yang tinggi dapat menciptakan norma sosial yang kuat antar individu memungkinkan terbentuknya jaringan sosial dalam kelompok tertentu (Fatimah & Tyas, 2020, hlm. 245). Standarisasi usaha yang dapat bertahan lama dapat dilihat dari tingkat aset yang dimiliki dimana aset yang semakin meningkat dan pangsa pasar yang luas. Kedua standarisasi itu dapat mencerminkan manajemen yang baik serta pengelolaan pendapatan yang baik pula. Ketika suatu usaha dapat memajemen usahanya dengan baik maka dipastikan perusahaan tersebut dapat bertahan dengan persaingan yang semakin ketat di antara para pengusaha lainnya. Dimana sekarang ini semakin banyak pengusaha baru yang bermunculan di Indonesia karena peluang usaha yang besar. Sehingga banyak pengusaha yang menginginkan saran jitu agar dapat mempertahankan usahanya dalam jangka panjang.

Keberagaman budaya dan kuliner yang kuat tersebar di pulau di setiap wilayah Indonesia, termasuk Kalimantan. Indonesia adalah negara yang sangat makmur. Sebagai salah satu dari lima provinsi di pulau Kalimantan. Kalimantan Selatan sebagai Banjarmasin yang menjadi ibu kotanya dan merupakan rumah bagi 11 kota/kabupaten. Kabupaten Hulu Sungai Selatan yang terletak di kota Kandangan memiliki kekhasan tersendiri baik budaya

maupun kulinernya. (Yulandha & Oktaviana, 2020, hlm. 154).

Ada beberapa usaha kecil menengah di kota Kandangan seperti dodol dan ketupat Kandangan. Mengenai dodol asli Kandangan dalam konteks usaha kecil, bahwa hidangan ini adalah salah satu jenis makanan khas di lingkungan Bumi Antaludin Hulu Sungai Selatan berupa *home industry* pengolah dodol asli Kandangan, dimana usaha tersebut cukup terkenal dan usahanya yang lumayan besar, juga usaha tersebut memberikan kontribusi yang cukup besar bagi masyarakat atau sukses dalam mengelola usahanya sehingga masyarakat disana mendapatkan pekerjaan. Dan juga usaha dodol tersebut banyak mendirikan cabang di daerah-daerah lain. Penelitian ini menggunakan deskriptif strategi yang menekankan pada keunggulan bersaing (*Competitive Advantage*) dimana penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang lebih menekankan pada diferensiasi pada sebuah usaha.

Salah satu makanan khas dari Kandangan yaitu dodol asli Kandangan yang dulunya disajikan pada hari besar keagamaan seperti Idul Fitri, Idul Adha, kelahiran, perkawinan dan lain-lain. Awalnya, dodol asli Kandangan hanya disajikan pada acara-acara tersebut. Namun, untuk saat ini dodol asli Kandangan bisa dikonsumsi kapan saja. Dodol dari Kandangan ini mempunyai rasa manis dan sedikit pekat yang pembuatannya dilakukan secara turun-menurun yang bahan utamanya adalah gula aren atau disebut juga dengan gula merah, adapun campuran bahannya yaitu tepung ketan, santan, air, garam dan sebagainya. Dalam hal segi rasa dodol asli Kandangan awalnya hanya satu rasa original namun saat ini sudah memiliki beberapa varian rasa yang tersedia

seperti rasa durian, susu, coklat, kacang, pandan, kelapa muda, nangka, pisang dan lain-lain. Awalnya dikemas dengan sederhana akan tetapi kreasi kemasan dodol asli Kandangan juga diperbaiki agar lebih menarik konsumen biasanya usaha dodol banyak dijual di pinggir jalan.

Menurut peraturan Bupati Hulu Sungai Selatan No. 22 tahun 2015 mengenai Rencana Kerja Pemerintah Daerah di Kabupaten Hulu Sungai Selatan Tahun 2017 disebutkan mengenai Kawasan industri dodol asli Kandangan terdiri dari Desa Kapuh Kecamatan Simpur, Desa Telaga Bidadari, Desa Hariti, Desa Hamalau Kecamatan Sungai Raya, Desa Gambah Luar, Kelurahan Kandangan Utara dan Kandangan Barat Kecamatan Kandangan (Bappeda, 2019, hlm. 22).

Data mengenai jumlah pengusaha dodol di Hulu Sungai Selatan saat ini belum dapat ditentukan secara pasti karena banyaknya pengusaha dodol yang tidak mendaftarkan ke dinas terkait dengan berbagai macam alasan (Yasir dkk., 2021, hlm. 3). Sampai saat ini terdapat 18 usaha kecil di kawasan dodol Kandangan yang memproduksi dodol Kandangan. Usaha-usaha tersebut perlu dipertahankan keberlangsungan usahanya agar tetap menjadi salah satu produk unggulan daerah yang terus diproduksi hingga saat ini yang termasuk dalam kategori UKM (Zulfikar dkk., 2020, hlm. 1). Berikut nama produksi usaha dodol asli Kandangan seperti dodol asli Kandangan Hj. Noor Hikmah, dodol asli Kandangan Maila, dodol asli Kandangan produksi Ibu Mita, dodol Kandangan Mama Alfi (berkat shalawat), dodol asli Kandangan Noor Jannah, dodol asli Kandangan Ibu Nurhayati, dodol asli Kandangan Hj. Jubaidah, dodol

asli Kandangan produksi Norhasanah, dodol asli Kandangan Tiga Berlian, dodol asli Sri Rahayu, dodol Kandangan Abah Aluh, dodol asli Kandangan Pulau Salak, dodol asli Kandangan ibu Siti Khadijah, dodol Harum Manis, dodol Madu Kasirat Raisa, dodol asli Kandangan produksi Nabila, dodol asli Kandangan produksi Zidane, dodol asli Kandangan produksi Naura, dodol asli Kandangan produksi M. Hafi, dodol asli Kandangan Menang Jaya dan lainnya.

Di era globalisasi ini, ekonomi yang sangat berkembang dan persaingan antar pemilik usaha dengan *competitor* semakin kuat. Kesuksesan dan kemajuan suatu usaha yang disebabkan adanya kemajuan teknologi. Dalam hal ini perlunya melestarikan makanan tradisional, salah satunya dengan pelestarian dodol Kandangan ini, khususnya bagi masyarakat Kandangan. Banyaknya pesaing yang berada disekitarnya di bidang serupa dalam penjualan dodol di zaman sekarang, membuat usaha dodol mengalami peningkatan dan penurunan yang tidak begitu besar atau hanya jalan ditempat atau kurang berkembang. Penelitian ini menunjukkan betapa pentingnya strategi bersaing yang dilakukan oleh pengusaha dodol agar dapat mempertahankan usahanya. Dengan menjadi yang terbaik serta mampu mempertahankan usahanya maka pengusaha dodol asli Kandangan membutuhkan strategi yang khusus. Sehubungan dengan mempertahankan usahanya penulis tertarik untuk membahas penelitian yang berjudul “Strategi Bersaing Pengusaha Dodol Asli Kandangan dalam Mempertahankan Usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut

1. Bagaimana strategi bersaing pengusaha Dodol Asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Syariah terhadap strategi bersaing pengusaha Dodol Asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui strategi bersaing pengusaha Dodol Asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan.
2. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Syariah terhadap strategi bersaing pengusaha Dodol Asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat dan berguna sebagai:

1. Bagi penulis dapat memperluas ilmu pengetahuan baik dalam teori maupun praktik, menambah wawasan dalam berpikir dan sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan program studi SI Ekonomi

Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

2. Bagi instansi terkait penelitian, penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran yang dapat digunakan sebagai pertimbangan bagi sebuah perusahaan terkait pentingnya mempertahankan usaha agar mampu bertahan dalam jangka panjang.
3. Bagi pembaca, dapat menambah literatur untuk mengembangkan ilmu pengetahuan terkait strategi bersaing dalam mempertahankan suatu usaha.
4. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada khususnya dan untuk UIN Antasari pada umumnya, sebagai penambahan pustaka atau pusat informasi terkait penelitian sebagai tambahan referensi bagi ilmu pengetahuan atau pendidikan. Sebagai khazanah keilmuan untuk masyarakat luas, khususnya untuk UIN Antasari Banjarmasin.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari adanya kesalahpahaman dalam penelitian ini, penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi bersaing yaitu upaya yang dilakukan untuk memenangkan sebuah persaingan dalam sebuah perusahaan yang menjadi target pasarnya dengan cara menciptakan keunggulan dalam persaingan, menganalisis pesaing serta menerapkan strategi persaingan yang dilakukan oleh perusahaan (Gultom dkk., 2022, hlm. 4). Dimana

ketika sebuah bisnis secara konsisten memproduksi dan mendistribusikan barang menggunakan strategi yang membedakannya dari bisnis pesaing.

2. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, seorang pengusaha adalah orang yang memiliki pengetahuan atau antusias terhadap suatu produk baru, memahami bagaimana produk tersebut diproduksi, menyusun operasi untuk menyediakan produk tersebut, memasarkannya, dan menyesuaikan cara pelaksanaannya (Winarto, 2002, hlm. 2). Maksud pengusaha disini adalah pengusaha dodol asli Kandangan.
3. Dodol Asli Kandangan merupakan makanan tradisional yang berasal dari kota Kandangan yang terbuat dari tepung ketan, gula dan kelapa, yang dicampurkan dengan buah-buahan. Kata “asli” maksudnya dodol tersebut salah satu makanan khas dari kota Kandangan.
4. Mempertahankan adalah mengusahakan untuk tetap meningkat dari keadaan semula, hal ini yang perlu diperhatikan agar terhindar atau kalah dari para pesaing.
5. Usaha didefinisikan sebagai kegiatan dalam melakukan transaksi bisnis yang melibatkan barang dan jasa atau sebagai kegiatan bisnis yang dilakukan oleh seseorang, organisasi kelompok maupun perusahaan. Usaha memiliki peranan penting karena untuk

memenuhi kebutuhan manusia (Norvadewi, 2015, hlm. 33). Maksud usaha disini yaitu usaha dodol asli Kandangan.

F. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelaahan beberapa penelitian terbaru, terdapat beberapa penelitian yang memiliki kaitan dengan masalah yang diteliti, diantaranya sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ridho Akbar Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin Jurusan Ekonomi Syariah (2019) dalam skripsinya yang berjudul "Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Nida Sasirangan Banjarmasin". Fokus penelitian ini yaitu untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dalam menghadapi persaingan. Adapun kesamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu meneliti terkait strategi bersaing, dan perbedaannya yang terletak pada objek dan tempat penelitian, yaitu pada penelitian ini objek penelitiannya yaitu strategi bersaing dalam meningkatkan pangsa pasar Nida Sasirangan Banjarmasin. Sedangkan penelitian yang akan penulis teliti adalah strategi bersaing pengusaha Dodol Asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan.
2. Penelitian yang kedua oleh Latipah Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin Jurusan Ekonomi Syariah (2018) yang berjudul "Upaya Mempertahankan Usaha Kampung Sasirangan dalam Menghadapi Persaingan dengan Sasirangan Printing di Kota Banjarmasin". Adapun

persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama meneliti dalam mempertahankan sebuah usaha, sedangkan bedanya yang terletak pada objek dan tempat penelitian, yaitu pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah usaha Kampung Sasirangan dalam menghadapi persaingan yaitu sasirangan printing. Sedangkan penelitian yang akan penulis teliti adalah strategi bersaing pengusaha Dodol Asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

3. Penelitian yang ketiga oleh Selvy Anggrayni Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi Jurusan Ekonomi Islam (2017) yang berjudul “Strategi Menghadapi Pesaing dalam Mempertahankan Usaha Kue Sangko Bama di Balingka Kab. Agam” terdapat persamaan dari yaitu sama-sama meneliti terkait strategi bersaing dalam mempertahankan sebuah usaha, dan untuk perbedaannya terletak pada objek penelitian dan tempat penelitian, yaitu pada penelitian ini yang menjadi objek penelitiannya adalah Usaha Kue Sangko Bama di Balingka Kab. Agam. Sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu usaha Dodol Asli Kandangan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

G. Sistematika Pembahasan

Sistem penulisan ini yang berisi ringkasan dalam lima bab, yang akan dibahas dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut.

Bab I merupakan pendahuluan, yang berisi uraian mengenai latar

belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori, pada bab ini memaparkan mengenai teori-teori yang berhubungan dengan pembahasan penelitian, yaitu teori tentang strategi bersaing dan strategi bersaing dalam Islam serta teori-teori usaha atau bisnis.

Bab III merupakan metode penelitian. Dalam penelitian ini menjelaskan informasi tentang pelaksanaan penelitian, metode yang digunakan dan teknik pengumpulan data.

Bab IV merupakan analisis data dan laporan penelitian. Pada bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian yang telah dilaksanakan berupa strategi bersaing pengusaha dodol asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan dan tinjauan Ekonomi Syariah terhadap strategi bersaing pengusaha dodol asli Kandangan dalam mempertahankan usaha di Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

Bab V merupakan penutup. Pada bab ini yang terdiri dari kesimpulan dan saran atas penelitian yang dilakukan.