

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia terkenal sebagai negara dengan tingkat eksistensi yang tinggi dalam hal kearifan lokal, baik budaya maupun makanan tradisional yang dimilikinya. Mengingat bahwa Indonesia adalah Negara kepulauan yang memiliki jumlah pulau lebih dari 17.500 pulau bernama dan tanpa nama. Setiap pulau di Indonesia memiliki sejumlah daerah. Dan daerah-daerah tersebut memiliki sejumlah kearifan lokal baik budaya dan makanan tradisionalnya. Berbicara mengenai makanan tradisional khas Kota Banjarmasin, karena Banjarmasin adalah Kota seribu sungai dan memiliki kebudayaan yang beragam, maka tidak dapat ditentukan secara signifikan makanan apa yang menjadi ciri khas dari Kota ini. Namun dapat dipastikan bukan hanya “wadai Bingka” saja yang menjadi ciri khas dari Kota ini. Usaha membuat “wadai Bingka” ini perlu dipertahankan eksistensinya karena merupakan usaha lokal berupa makanan tradisionalnya yang perlu kita lestarikan.

Selama ini berkembang anggapan bahwa mempertahankan usaha merupakan hal tersulit dibandingkan membangun atau mendirikan suatu usaha. Akan tetapi setiap orang berhak memulai usaha dengan keyakinan dapat mempertahankan usaha tersebut dalam waktu yang lama. Menurut Longenecker G et, al. (2001) ada empat jalur yang dapat digunakan seseorang untuk memulai usahanya yaitu dengan menggunakan jalur memasuki bisnis keluarga, memasuki

bisnis, memasuki bisnis tersebut seseorang dapat menjadi pembisnis yang mandiri.

Dalam agama islam telah diatur oleh Allah semua sisi kehidupan termasuk ekonomi, yang mana manusia diwajibkan berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa Allah maha pemurah sehingga rezeki Nya sangat luas diberikannya kepada kita sebagai hamba-Nya. Berdasarkan dalam situasi yang penuh ketidakpastian di era global seperti sekarang ini, hanya bangsa/individu yang memiliki kreativitas, Pengaruh startegi dapat meningkatkan inovasi, dan keunggulan strategis yang mampu memenangkan persaingan pasar. Maka mewujudkan kewirausahaan inovatif ditengah persaingan masyarakat global itu, merupakan suatu keniscayaan. Apalagi bagi masyarakat islam yang dulu pernah mengenal masa emas (*the golden age*) pada abad pertengahan, menemukan kembali dan meng-create elan vital yang telah lama menghilang itu merupakan suatu keniscayaan ((Yunus, 2008, hal. 3) Islam merupakan agama yang bersifat paripurna dan *universal*. Juga merupakan agama yang lengkap dalam memberikan tuntutan dan panduan bagi kehidupan umat manusia. Islam merupakan suatu sistem kehidupan yang dijalankan oleh manusia selaku khalifah di muka bumi perhatikan QS. As-Saff [61] ayat 10-11:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ (١٠) تُوْمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَتُجَاهِدُونَ فِي

سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (١١)

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari adzab yang pedih. (10). Engkau

beriman kepada Allah dan Rasulnya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu jika kamu mengetahuinya. (11)''

Dilihat dari sebab-turun QS. As-Saff [61] ayat 11-10, telah memberikan penawaran bagi orang-orang yang beriman tentang amal yang dicintai Allah dan paling afdhal daripada mereka berjihad tapi tidak pernah melakukannya baik memukul, menusuk maupun membunuh. Andaikata mereka mengetahui, niscaya mereka akan turut ikut memberikan harta benda dan keluarga.

Perusahaan dituntut untuk selalu melakukan inovasi-inovasi pada usahanya dalam strategi bersaing. Dimana strategi bersaing merupakan upaya mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri atau tempat dimana persaingan berlangsung. Perusahaan-perusahaan yang mampu menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas baik adalah perusahaan yang efektif dalam arti akan mampu bersaing. Perusahaan terus berusaha meningkatkan efektifitas kompetitif dan nilai perusahaan dimata konsumennya (Dimas Hendika Wibowo, 2015, hal. 60)

Sebuah usaha dapat berhasil jika dilandaskan oleh berbagai macam aspek pendorong yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha yang dapat memicu keberhasilan usaha tersebut. Menurut Sukantow Reksohadiprodjo bahwa manajemen strategi yang dilakukan untuk mendorong keberhasilan suatu usaha yaitu: pemasaran, keuangan, produksi, SDM dan manajemen. Keberhasilan suatu usaha dapat diindikasikan dalam beberapa hal penting yaitu dana usaha bertambah, hasil produksi meningkat dan keuntungan bertambah. (Assauri, 2013, hal. 29)

Kota Banjarmasin merupakan salah satu kota yang juga banyak memiliki khas makanan daerah yang banyak di minati oleh wisatawan ataupun masyarakat

Banjarmasin sendiri salah satunya adalah kue Bingka atau masyarakat Banjarmasin menyebutnya *wadai* Bingka. Bingka merupakan salah satu kue tradisional dari Banjarmasin. Warga Banjar sangat menggemari kue Bingka karena memiliki cita rasa manis, bentuknya yang menarik, dan teksturnya lembut setengah berminyak. Kue Bingka bahan dasar utamanya dari kentang, telur bebek (itik), dan santan kelapa. Pamor Bingka memang sangat populer di Kalimantan Selatan, khususnya Kota Banjarmasin. Makanan khas daerah Banjarmasin ini semacam hal yang wajib ada pada bulan Ramadhan. Masyarakat Banjarmasin menyebutnya dengan Bingka atau kue Bingka bentuknya menyerupai enam kuntum bunga

Berdasarkan studi pendahuluan peneliti ke tempat usaha “Bingka Bunda” dapat diketahui berdasarkan proses produksinya jaman dulu kue Bingka ini hanya memiliki satu varian rasa saja yaitu kentang, namun sekarang untuk produksinya memiliki varian rasa yang beraneka macam ada Bingka tapai, nangka, kurma, telur, dan keju bahkan ada varian rasa durian dan kelapa muda.

Bingka Bunda juga mempromosikan usahanya melalui event-event organisasi mahasiswa, bazar UMKM, serta meletakkan *wadai* Bingka Bunda ke toko-toko.

Hal ini yang membuat usaha Bingka yang ada di Banjarmasin yaitu “Bingka Bunda” tetap eksis dan mampu mempertahankan rasa dari dulu sampai sekarang. Dilihat dari aspek peningkatan jumlah karyawan yang memproduksi Bingka mulai tahun 1984 orang tua Ibu Netty tersebut menadapatkan kebanjiran orderan dan pada tahun 1990 beliau membuka pabrik pengolahan Bingka yang dimana memiliki karyawan yang berjumlah hanya 5 orang, namun sekarang

karena banyaknya pesanan pelanggan maka terjadi peningkatan jumlah karyawan menjadi berjumlah hanya 7 orang.

Dan juga tempat usaha Bingka Bunda ini yang berada di jalan vetran di komplek guru tempat usaha Bingka Bunda ini tidak untuk langsung menjual akan tetapi langsung memproduksi Bingka yang dimana tempat usahanya ini seperti rumah dengan memiliki kurang lebih 3 oven panggang kue untuk memasak Bingka.

Adapun dilihat dari aspek penghasilan beliau dalam sehari tidak menentu yaitu dari 40 kotak hingga 50 kotak perharinya dengan harga Rp. 40.000 – Rp.45.000 bahkan usaha Bingka Bunda ini yang sekarang di jalan kan mendapatkan kebanjiran orderan pada bulan Ramadhan yaitu sekitar 600 – 1000 kotak orang yang membeli ada yang orang membelinya untuk menikmati sendiri dan ada juga yang menjual kembali. Adapun total penghasilan beliau di hari biasa yaitu Rp. 1.600.000 – Rp. 1.800.000 perharinya (Selasa, 18 Februari 2020, hasil wawancara peneliti).

Berdasarkan definisi wawancara dapat diketahui permasalahan dari memepertahankan serta mengembangkan usaha “Bingka Bunda: tersebut yaitu mempengaruhi respon sasaran dalam bauran pemasaran, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi), sedangkan dalam pemasaran jasa memiliki beberapa permasalahan pada alat pemasaran tambahan seperti *people* (orang), *physical evidence* (fasilitas fisik), dan *process* (proses) atau dikenal dengan istilah 7P maka dapat disimpulkan bauran pemasaran yaitu *product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*.

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, dewasa ini dituntut untuk dapat mengembangkan usaha, agar usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses. Definisi pengembangan usaha terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru memulai usaha sangatlah sulit (Hidayati, 2018: 5).

Banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, *skill* tenaga kerja, kinerja keuangan usaha yang buruk dan sebagainya. Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus diikuti dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh kita dapat mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha kita akan bangkrut. Cara lain yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan meningkatkan keahlian (Hidayati, 2018: 5). Pengembangan usaha yang baik itu dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha.

Faktor modal bukanlah hal terpenting dalam mengembangkan usaha tetapi strategi bagaimana kita sebagai pengusaha dapat mengembangkan usaha dengan baik (Hidayati, 2018: 6). Dalam sebuah perusahaan perlu mengenali kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam persaingan bisnis. Hal ini akan sangat

membantu sebuah perusahaan dalam mengenali bisnisnya, serta memanfaatkan setiap peluang yang ada serta meminimalisir ancaman.

Menurut Leonardus identifikasi dan evaluasi yang harus dilakukan oleh seorang wirausahawan yaitu:

1. Analisis eksternal

Pemahaman sifat dasar lingkungan eksternal perusahaan dengan cara mempelajari tren-tren umum dan dinamika kompetisi. Apakah diluar perusahaan terdapat potensi-potensi peluang bisnis yang dapat diidentifikasi dengan baik. Dalam analisis SWOT umumnya dikenali O dan T untuk *Opportunities* (berbagi peluang) dan *Threats* (berbagi kendala) yang ada.

2. Analisis internal

Pengenalan kemampuan bersaing perusahaan, baik kelemahan kelemahan maupun kekuatan-kekuatan perusahaan. Disamping itu, juga perlu diketahui kelemahan dan kekuatan perusahaan pesaing terdekat. Apakah perusahaan mampu menyusun strategi atas kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Dengan mengenali lebih baik seluruh kekuatan dan kelemahan perusahaan diharapkan perusahaan mampu memperbesar kekuatannya sehingga mampu menangkap peluang secara strategi.

Dalam menentukan strategi bersaing dan mengambil keputusan, dibutuhkan seorang manajer yang cakap sehingga dapat mengenali apa saja kelemahan, kekuatan, ancaman dan peluang yang dimiliki perusahaan serta keunggulan pesaing yang mungkin dimiliki (Nuary, 2016: 31)

Melihat masalah yang dihadapi tentang mempertahankan usaha Bingka Bunda melalui wawancara langsung yang dilakukan oleh penulis maka diperlukan strategi-strategi mempertahankan keberhasilan usaha dan pengembangan bisnis, yang mana strategi-strategi tersebut akan dianalisis menggunakan analisis SWOT, untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Tolak ukur keberhasilan usaha adalah kemampuannya untuk dapat mengalokasikan dan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki untuk menangkap kesempatan (*opportunity*), menyikapi ancaman (*threat*) yang ada dalam usahanya, serta mengevaluasi lingkungan internal.

Adanya kejadian serta permasalahan di atas maka peneliti tertarik untuk mencari tahu apa saja yang menjadi kendala dan strategi dalam mempertahankan keberhasilan usaha untuk menjadikan usaha Bingka Bunda ini yang terbaik dan mampu mempertahankan usahanya tentu membutuhkan strategi yang khusus. Maka dari itu, peneliti tertarik mengangkat judul penelitian tentang **“Strategi Mempertahankan Keberhasilan Usaha Lokal Khas Daerah Banjarmasin” (Studi Kasus Bingka Bunda di Banjarmasin)**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, peneliti merumuskannya menjadi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi mempertahankan keberhasilan usaha lokal khas daerah banjarmasin (studi kasus Bingka Bunda di banjarmasin)?
2. Apa saja kendala mempertahankan keberhasilan usaha lokal khas daerah banjarmasin (studi kasus Bingka Bunda di banjarmasin)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, peneliti merumuskannya tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengetahui strategi mempertahankan keberhasilan usaha lokal khas daerah banjarmasin (studi kasus Bingka Bunda di banjarmasin).
2. Mengetahui Kendala mempertahankan keberhasilan usaha lokal khas daerah banjarmasin (studi kasus Bingka Bunda di banjarmasin).

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini memiliki dua jenis kegunaan, yaitu kegunaan teoritis dan praktis, yang akan dijelaskan sebagai berikut

1. Kegunaan Teoritis

Sebagai sumber informasi untuk menjadi pertimbangan dalam mendirikan usaha dan sebagai bahan masukan kepada pelaku bisnis mengenai bagaimana pentingnya strategi mempertahankan keberhasilan usaha juga memberikan bahan masukan dan pertimbangan sebagai upaya untuk mempertahankan keberhasilan usaha Bingka Bunda di Banjarmasin.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan peneliti tentang strategi mempertahankan keberhasilan usaha dan memberikan kontribusi bagi pemikiran untuk mempertajam cakrawala berpikir bidang kewirausahaan, khususnya yang berkaitan dengan persaingan didalam usaha.

b. Bagi Peneliti Lain

Sebagai bahan referensi yang nantinya dapat memberikan perbandingan untuk penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, bahan kajian ilmiah untuk menambah khazanah keilmuan di pustaka atau informasi bagi pengoleksi mengenai penelitian terkait referensi tambahan bagi ilmu pengetahuan dan pendidikan untuk Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan penafsiran terhadap unsur- unsur pada penelitian ini, maka definisi operasional penelitian yang akan dilaksanakan sebagai berikut:

1. Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini 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, komparatif dan sinergis yang ideal berkelanjutan, sebagai arah, cakupan, dan prespektif jangka panjang keseluruhan yang ideal dari usaha Bingka Bunda.
2. Mempertahankan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hal yang harus diperhatikan dalam usaha yaitu dari faktor internal dan eksternal agar tidak kalah atau tenggelam oleh pesaing yang di era sekarang ini sangat banyak di dunia kuliner.

3. Keberhasilan yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu usaha yang dilaksanakan mengalami peningkatan keuntungan dari hasil yang sebelumnya serta mengalami kemajuan atau perkembangan usaha dengan suatu keberhasilan suatu usaha sehingga mendapatkan keuntungan yang meningkat, bertambahnya jumlah karyawan, bertambahnya jumlah toko dan juga terjadi peningkatan omset penjualan.
4. Usaha lokal yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu berusaha dengan suatu usaha yang mempunyai sifat khas suatu daerah yang bisa di perjual belikan sehingga bisa menjadi suatu usaha.

F. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian dari beberapa jurnal nasional yang mengangkat masalah tersebut dan menjadi acuan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Husein Prambodo 1501150113 Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dan UIN Antasari Banjarmasin (2020) yang berjudul “Strategi Mempertahankan Keberhasilan Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin”. Kesimpulan penelitian ini strategi yang dilakukan oleh Kedai Bunda Pulau Laut Banjarmasin berdasarkan dari analisis SWOT yang dimana Kedai Bunda ini lebih menggali lagi masalah usahanya dari faktor internal dan eksternal, dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki, meminimalkan kelemahan, memanfaatkan peluang serta menghindari atau mengantisipasi ancaman yang bakal terjadi. Dengan strategi memperluas sasaran konsumen Kedai Bunda sampai keluar daerah Banjarmasin dan memberikan potongan harga dan

selalu berkreatifitas dan berinovasi untuk menutupi kelemahan dan ancaman yang dimiliki usaha Kedai Bunda.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Hidayatirahmi 1501151183 Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dan UIN Antasari Banjarmasin (2019) yang berjudul “Strategi Pemasaran Usaha Batu Permata Toko Kalimantan’s di Martapura”. Kesimpulan penelitian ini Toko Kalimantan’s mengutamakan produk yang berkualitas agar para pedagang tidak merasa kecewa dengan produk yang di jual oleh ketika membeli di Toko Kalimantan’s. Dan Toko Kalimantan’s pun juga menyediakan berbagai macam varian permata dari harga yang sangat istimewa sampai harga yang tidak terlalu mahal sehingga tidak menutup kemungkinan bahwa masyarakat menengah biasa tidak bisa membeli.

Disini lah yang membuat masyarakat selalu berdatangan ke Toko Kalimantan’s ini. Dan yang membuat usaha ini cukup kuat adalah pendistribusian atau penyaluran Batu Permata ke pelanggan dan ada juga pelanggan yang membeli untuk di jual dan di pameran.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Siska Ariani 1501150109 Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dan UIN Antasari Banjarmasin (2019) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Dagang Warung Bebek Sinjay di Kota Banjarmasin”. Kesimpulan penelitian ini strategi yang di pakai untuk bisa mengembangkan penjualan produk bebek sinjay Banjarmasin menerapkan kombinasi teknik bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu inovasi, harga, dan promosi. dan adapun juga yang menjadi faktor penghambat sulitnya menerapkan teknik bauran pemasaran

(*marketing mix*) yang di jalankan oleh usaha bebek sinjay dari segi inovasi makanan yang baru di karenakan bahan baku yang cenderung naik.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah membahas tentang strategi mempertahankan usaha. Sedangkan perbedaannya, terletak pada objek penelitiannya dan fokus penelitian serta teori yang dipergunakan oleh peneliti. Penelitian ini mengamati dan menganalisis tentang “Strategi Mempertahankan Keberhasilan Usaha Lokal Khas Daerah Banjarmasin” (Studi Kasus Bingka Bunda di Banjarmasin)”).

G. Sistematika Pembahasan

Untuk Untuk lebih terarahnya pembahasan dalam penulisan skripsi ini, maka disini perlu digunakan sistematika yang dibagi menjadi lima bab, masing-masing bab terdiri dalam beberapa sub bab, yang sistematika tersebut sebagai berikut:

Bab pertama, merupakan pendahuluan yang membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu dan sistematika pembahasan

Bab kedua, membahas tentang Strategi, Pemasaran, Strategi Pemasaran, Manajemen Produksi dan Operasi, Manajemen Keuangan, Manajemen SDM dan kerangka pemikiran.

Bab ketiga, berisi metode penelitian membahas tentang jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan

sumber data, metode pengumpulan data, teknik analisis data dan jadwal kegiatan penelitian.

Bab keempat, berisi laporan hasil penelitian dan analisis data.

Bab kelima, berisi simpulan dan saran-saran.

