

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi sangat diperlukan setiap negara sebab adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi menunjukkan kesejahteraan yang tercermin pada peningkatan output perkapita serta diikuti dengan daya beli masyarakat yang semakin meningkat. Pertumbuhan ekonomi ditandai dengan bertumbuhnya sektor ekonomi masyarakat.

Salah satu cara agar pertumbuhan ekonomi dalam sektor masyarakat yaitu dengan membuat usaha. Karena “usaha merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan" (Kasmir, 2012, hlm. 2). Aktivitas mengelola usaha pada umumnya memiliki tujuan untuk menghasilkan laba demi kelangsungan hidup serta mengumpulkan dana yang cukup bagi pelaku usaha itu sendiri (Fuad dkk, 2009).

Data perkembangan UMKM di Indonesia memiliki 65,5 juta usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pada 2019. Jumlah itu meningkat 1.98% dibandingkan pada 2018 yang sebanyak 64,2 juta unit. UMKM menyerap 119,6 juta orang atau 96,92% dari total tenaga kerja Indonesia.

(<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/08/12/umkm-indonesia-bertambah-198-pada-2019>) Data tersebut menunjukkan bahwa peranan UMKM dalam perekonomian Indonesia sangat penting dalam

berkontribusi pada peningkatan ekonomi, penyediaan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat juga akan terpenuhi. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka dibutuhkan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap setiap angkatan yang ada. Indonesia sebagai negara yang penuh dengan kekayaan alam, diharapkan dapat memaksimalkan potensi yang ada. Seperti dalam firman Allah SWT dalam Q.S An-Nahl (16:68-69).

وَأَوْحَىٰ رَبُّكَ إِلَى النَّحْلِ أَنِ اتَّخِذِي مِنَ الْجِبَالِ بُيُوتًا وَمِنَ الشَّجَرِ وَمِمَّا يَعْرِشُونَ

Artinya: "Dan Tuhanmu mengilhamkan kepada lebah, "Buatlah sarang di gunung-gunung, di pohon-pohon kayu, dan di tempat-tempat yang dibikin manusia,"

ثُمَّ كُلِي مِن كُلِّ الثَّمَرَاتِ فَاسْلُكِي سُبُلَ رَبِّكِ ذُلُلًا يَخْرُجُ مِنْ بُطُونِهَا شَرَابٌ مُّخْتَلِفٌ أَلْوَانُهُ فِيهِ شِفَاءٌ لِلنَّاسِ إِنَّ فِي ذَلِكَ

لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ

Artinya: "Kemudian, makanlah (wahai lebah) dari segala (macam) buah-buahan lalu tempuhlah jalan-jalan Tuhanmu yang telah dimudahkan (bagimu). Dari perutnya itu keluar minuman (madu) yang beraneka warnanya. Di dalamnya terdapat obat bagi manusia. Sesungguhnya pada demikian itu bena-benar terdapat tanda (kebesaran Allah) bagi kaum yang berpikir (Q.S. An-Nahl : 69).

Dari ayat tersebut Allah SWT telah menunjukkan dan memberi tahu manusia bahwa di alam ini terdapat banyak sekali sumber daya, nikmat yang

dapat dimanfaatkan untuk kehidupan manusia, baik untuk kebutuhan diri sendiri maupun untuk mencari keuntungan (usaha atau perdagangan).

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang dituntut untuk mempunyai kemampuan dan jeli melihat potensi, menemukan peluang usaha bagi masyarakat. Dengan adanya peluang usaha, diharapkan dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran yang tinggi (Maulidah & Oktafia, 2020).

Dalam ekonomi syariah, strategi pengembangan usaha berhubungan dengan ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah, diantaranya yaitu:

1. Niat yang baik. Niat yang baik merupakan pondasi dari amal perbuatan. Jika niatnya baik dalam usaha maka amalnya juga baik, sebaiknya jika niatnya rusak, maka amalnya juga rusak;
2. Memiliki akhlak yang baik. Dalam menempati posisi seseorang yang berakhlak dalam membangun ekonomi Islam haruslah menjadi tujuan Islam dan dakwah para nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak. Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha muslim antara lain: [a] Jujur; [b] Amanah; [c] Toleran; [d] Menepati janji;
3. Percaya kepada takdir dan ridha Allah. Seorang wirausaha muslim wajib mengimani atau percaya pada takdir, baik atau buruk. Tidak sempurna keimanan seseorang tanpa mengimani takdir Allah

Sebuah usaha tidak terlepas dari strategi dan pengembangan usaha agar dapat bertahan dan lebih maju dari para pesaing. Strategi merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindak serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan (Anoraga, 2009). Pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisasikan dalam suatu bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup.

Strategi pengembangan usaha adalah bagian dari strategi usaha dan tidak dapat dipisahkan dari model usaha. Dalam rangka mengembangkan usaha secara berkelanjutan, suatu perusahaan harus terus menerus melakukan penilaian atas strategi usaha yang dijalankan. Analisis strategi usaha merupakan langkah penting dalam merancang model usaha yang dapat bertahan lama, sehingga berdampak pada hidup perusahaan yang berlangsung lama pula.

Zaman sekarang ini berbagai macam jenis usaha yang dijalankan oleh setiap orang untuk mendapatkan penghasilan agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, mulai dari yang bertani, bekerja kantoran, berdagang, memanfaatkan sumber daya alam yang ada dan lain sebagainya. Sebagaimana usaha madu kelulut di Kasongan yang dikemas dengan brand “Kaysha” merupakan bentuk nyata sebuah jenis usaha yang menjadi pendapatan penghasilan dengan memanfaatkan sumber daya alam. Adapun brand “Kaysha” adalah nama dari anak pemilik usaha tersebut. Kota Kasongan, Kabupaten Katingan dijuluki dengan *The Green City* yang artinya kota hijau dikarenakan sebagian besar dari kota ini masih

asri akan alam dan hutan hutan yang lebat. Maka dari itu suatu peluang yang baik untuk mengelola madu lebah kelulut dengan memanfaatkan situasi dan sumber daya alam sekitar.

Balai Penelitian Kehutanan Banjarbaru (2016) menyatakan bahwa madu merupakan makanan yang mengandung nilai gizi yang tinggi dan berkhasiat untuk kesehatan. Salah satu jenis madu yang terkenal di Kalimantan adalah madu kelulut. Madu berkualitas yang dihasilkan dari lebah *Trigona sp.* Rasanya asam sedikit dibanding dengan madu lebah. Cairan itu bisa bertambah manis akibat pencampuran dengan zat-zat kimia yang melekat pada lebah. Lebah ini penting sebagai agen pembungaan di hutan-hutan dan kebanyakan spesies buah, bunga, sayur dan tanaman lain.

Berdasarkan observasi awal usaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan sendiri memiliki potensi lapangan kerja yang besar untuk dikembangkan, karena pada proses produksinya akan mempekerjakan masyarakat sekitar dalam proses produksi, seperti memanen madu, membuat kotak-kotak baru untuk sarang madu, dan pengemasan madu, secara tidak langsung beberapa orang sekitar di Kasongan mempunyai pekerjaan sampingan.

Usaha madu kelulut Kaysha di Kasongan sendiri mempunyai banyak kendala dalam pengembangan usahanya seperti kurangnya lahan untuk penempatan sarang lebah, kurangnya perawatan dan ancaman serangga terhadap lebah sehingga mengakibatkan penghasilan madu sedikit. Berdasarkan pengakuan dari pengusaha madu kelulut Kaysha menyatakan penjualan di kasongan semakin menurun karenapengusaha madu kelulut juga menjualkan induk sarang lebah

kepada masyarakat di kasongan, sehingga masyarakat mengkonsumsi madu lebah kelulut secara langsung dengan memproduksi mandiri dirumah masing-masing. Hal tersebut menjadi salah satu penyebab menurunnya permintaan madu kelulut Kaysha di Kasongan (Wawancara dengan Anshari M., 5 November 2022).

Usaha madu kelulut Kaysha pun memiliki sedikit pasar di Kasongan, sehingga pemilik usaha madu kelulut Kaysha melakukan pemasaran melalui media sosial facebook untuk menjangkau para konsumen lebih luas lagi. Selain pemasaran yang menggunakan media sosial, madu kelulut Kaysha juga dikemas dengan menarik sebagai daya tarik dan juga untuk menjaga kualitas madu kelulut.

Hal menarik dari madu kelulut Kaysha di Kasongan ialah rasa madu kelulut yang lebih manis, hal itu dikarenakan pengusaha madu kelulut Kaysha menempatkan sarang lebah kelulut di lahan yang juga ditanami banyak bunga, pohon buah dan tanaman lain. Hal ini juga diperkuat oleh pendapat Vaulina dan Kurniati (2019) yang menyatakan bahwa pemilihan lokasi merupakan bagian yang sangat penting dalam pengembangan budidaya madu seperti tersedianya sumber pakan yang memadai semua jenis tanaman berbunga yang menghasilkan nectar (makanan lebah) dan serbuk sari (makanan anak lebah).

Pada observasi awal, produksi madu kelulut Kaysha dilakukan setiap 20 hari sekali dengan hasil produksi bisa paling sedikit 10 Liter apabila terjadi gangguan serangga dan paling banyak hingga 20 Liter. Namun madu yang terjual dalam satu kali produksi paling banyak 5 Liter saja. Dengan berbagai strategi pengembangan usaha yang telah dilakukan oleh pelaku usaha madu kelulut Kaysha di Kasongan seperti pengemasan madu yang baik, menghasilkan madu

dengan rasa yang lebih manis serta menggunakan media sosial dalam pemasaran produk. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang usaha madu kelulut Kaysha di Kasongan yang kemudian di susun dalam bentuk skripsi yang berjudul:

“Strategi Pengembangan Usaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan?
2. Apasaja kendala yang dihadapi usaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan.
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam usaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut

1. Hasil dari penelitian bermanfaat bagi pengusaha Madu Kelulut Kaysha sebagai bahan masukan pengembangan usaha.
2. Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai pusat informasi dan referensi bagi para peneliti selanjutnya.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami mengidentifikasi judul serta permasalahan yang akan penulis teliti dan sebagai pegangan agar lebih fokus dalam kajian pembahasan lanjutannya, maka penulis membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi menurut David (2004) strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sekumpulan kegiatan yang terintegrasi yang bertujuan pada peningkatan kesejahteraan dan kekuatan jangka panjang serta strategi-strategi alternatif yang dapat dilakukan pengusaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan.
2. Pengembangan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah proses, cara, pembuatan pengembangan. Pengembangan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah perbuatan atau aktivitas yang berorientasi ke masa yang akan datang dan untuk jangka panjang agar dapat

mengembangkan usaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan.

3. Usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud, perbuatan, pekerjaan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai sesuatu. Usaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kegiatan secara tetap atau terus menerus untuk mencapai tujuan dan memperoleh keuntungan dari penjualan Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan.
4. Madu Kelulut adalah cairan manis yang dihasilkan oleh lebah yang tidak bersengat yang lazim disebut sebagai lebah kelulut (Harjanto dkk, 2020). Madu kelulut yang dimaksud dalam penelitian ini adalah madu kelulut yang dibudidaya dan dipasarkan oleh pengusaha Madu Kelulut Kaysha di Kasongan Kabupaten Katingan.

F. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang peneliti rasa sangat relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Siska Ariani (2019). Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Binsis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin. Dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Usaha Dagang Warung Bebek Sinjay di Kota Banjarmasin”. Penelitian ini menganalisis strategi pengembangan usaha yang dilakukan Bebek Sinjay di Banjarmasin dan ditemukanlah strategi yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik

bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu inovasi, harga dan promosi. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai data penelitian, jumlah informan ada 7 orang. Dari hasil penelitian yang didapat Bebek Sinjay di kota Banjarmasin menggunakan strategi pemasaran *marketing mix*, dengan faktor penghambat dari segi inovasi kurang efektif strategi pengembangan usaha yang dijalankan, dari segi promosi kurang fokusnya promosi yang dilakukan berpotensi kalah saing dan dari segi harga dapat berubah tergantung keadaan, serta faktor pendukung untuk inovasi dengan memfokuskan membuka cabang-cabang baru di Banjarmasin, promosi menggunakan media sosial dan aplikasi makanan online dengan pelayanan mengutamakan aspek kejujuran, fathanah, tabligh, murah hati, profesional dan niat suci serta ibadah dalam melayani pelanggan. Menaikkan harga untuk menjaga kualitas produk.

2. Zuhriyadi (2019). Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Binsis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin. Dengan judul penelitian “Manajemen Pengembangan Usaha Kebab Blasan di Banjarmasin”. Dalam penelitian ini peneliti membahas manajemen pengembangan usaha dan kendala yang dihadapi usaha kebab blasan. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana manajemen pengembangan usaha kebab blasan dan kendala yang dihadapi dalam melakukan manajemen pengembangan usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Hasil dari

penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen pengembangan usaha Kebab Blasan ini memiliki pelayanan yang ramah dan sopan, menggunakan bahan-bahan yang terbaik dalam pembuatannya, melakukan pembaharuan tampilan outlet dan variasi menu, dan memiliki cita rasa yang khas. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan usaha Kebab Blasan yang cukup pesat. Adapun kendala yang dihadapi dalam mengembangkan usaha berupa keterbatasan modal, kurangnya promosi, jam buka yang masih kurang optimal. Dengan mempertahankan kualitas yang ada dengan harga yang terjangkau, melakukan inovasi pada broduk baik varian menu dan promosi melalui teknologi dan media sosial lebig ditingkatkan. Serta dengan mempertahankan cita rasa yang ada tentunya agar dapat bersaing dan bertahan.

3. Syaiful Rizal (2020). Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Antasari Banjarmasin. Dengan judul penelitian “Prospek Pengembangan Usaha Madu Lebah Kelulut di Desa Jatuh Kecamatan Pandawa Kabupaten Hulu Sungai Tengah”. Peneliti menganalisis prospek pasar madu lebah kelulut. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui prospek pengembangan dan kendala-kendala yang dihadapi dalam usaha madu lebah kelulut ini. Peneliti menggunakan metode penelitian lapangan dengan pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi lalu dianalisis secara deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prospek pengembangan madu lebah kelulut sangat didukung oleh iklim yang cocok dengan

budidaya lebah kelulut , lahan yang luas dari hutan, perkebunan dan pertanian masyarakat sehingga sumber makanan lebah kelulut sudah tersedia, jenis tanaman sumber pakan yang berkesinambungan, pemasaran produk dijaga dengan baik serta memperbaharui kemasan supaya menarik minat pelanggan, tempat distribusi, penentuan harga di sesuaikan dengan kebutuhan. Serta kendala yang dihadapi yaitu keterbatasan modal, musim hujan sangat membuat gugur makanan lebah.

4. Rianthi Idayu, dkk (2021) Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo Vol. 7 No. 1. Dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten”. Dalam penelitian ini membahas potensi UMKM yang bersumber dari pertanian dan perkebunan. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk menganalisa dan mengidentifikasi masalah yang dihadapi dan menyusun strategi dalam pengembangan usaha UMKM, sebagai salah satu sektor unggulan dalam membantu peningkatan ekonomi masyarakat. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui proses observasi, wawancara dan dokumentasi disajikan dalam bentuk data, kemudian dianalisisa menggunakan analisis matrik SWOT. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap pelaku usaha UMKM, seperti: permodalan, produksi, pemasaran, sdm, sarana dan prasarana, pengenalan teknologi, sosial dan ekonomi, sehingga pengembangan UMKM di desa Nembol

Kecamatan Mandalawangi belum bisa terlaksana dengan baik. sedangkan strategi yang tepat dilakukan dalam pengembangan UMKM adalah strategi SO (*Growth*). Strategi SO merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah:

Bab I pendahuluan memuat tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu serta sistematika pembahasan. Latar belakang masalah memuat substansi dasar yang menjadi fokus masalah dalam penelitian ini, kemudian dibentuk menjadi satu rumusan masalah dengan menggunakan metode tertentu yang akan dijawab pada hasil penelitian ini. Tujuan penelitian pada dasarnya sejalan dengan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang peneliti ajukan, sehingga kegunaan dari penelitian ini jelas dan dikhususkan pada satu pokok bahasan yang dibatasi dalam batasan masalah.

Bab II landasan teori mengenai teori-teori yang melandasi penelitian dan menjadi dasar acuan teori yang relevan untuk menganalisis penelitian serta penelitian sebelumnya. Terdiri dari kajian teori dan kerangka berpikir. Penelitian terdahulu yang penulis bandingkan dengan penelitian ini adalah tiga penelitian yang masing-masing berasal dari penelitian skripsi. Bab III metode penelitian berisi uraian mengenai jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data. Beberapa hal itu merupakan alat yang peneliti gunakan untuk memadukan landasan teori yang

penulis kumpulkan dan data yang penulis temukan, untuk menjawab rumusan masalah yang diajukan dalam proposal skripsi ini.

Bab IV berisi tentang analisis data dan laporan dari penelitian.

5. Bab V merupakan kesimpulan dan saran-saran dari hasil penelitian yang telah diolah.