

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis merupakan aktivitas terorganisasi yang dilakukan perorangan maupun kelompok untuk menciptakan nilai, menyediakan barang atau jasa, dan memperoleh keuntungan finansial sebagai keberlanjutan usaha (Tambunan, 2021). Dalam perspektif Islam, aktivitas bisnis memiliki kedudukan yang penting karena merupakan bagian dari upaya manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup secara seimbang, baik aspek material maupun spiritual. Bisnis dipahami sebagai sarana untuk mencapai kesejahteraan (*falāḥ*) yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga pada kemaslahatan, keadilan, dan kebermanfaatn sosial (Muhaimin, 2015).

Bisnis merupakan salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi suatu daerah. Peranannya tidak hanya dalam meningkatkan pendapatan, tetapi juga dalam menciptakan lapangan kerja, memberdayakan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi berkelanjutan (Tambunan, 2021). Dalam konteks pembangunan daerah, keberadaan sektor bisnis yang dinamis menjadi indikator produktivitas dan daya saing suatu wilayah (Halid, dkk, 2023).

Perkembangan sektor bisnis dewasa ini semakin beragam, salah satu sektor yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan perekonomian di Indonesia yaitu industri keolahragaan. Pengembangan industri keolahragaan

ini dapat dijadikan sebagai peluang kerja untuk masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, pengembangan industri keolahragaan menjadi salah satu upaya penting yang harus dilakukan untuk meningkatkan potensi olahraga dan perekonomian di Indonesia.

Banyak cabang olahraga di Indonesia yang berpotensi besar dan dapat menjadi peluang bisnis, salah satunya yaitu olahraga panahan (Simamora, 2023). Seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap jenis olahraga ini dalam beberapa tahun terakhir (Joana, 2018), terjadi pertumbuhan berbagai komunitas panahan di berbagai daerah yang menunjukkan antusiasme masyarakat. Selain karena faktor kesehatan, nilai religius juga menjadi pendorong penting dalam minat terhadap olahraga panahan, terutama bagi umat Islam yang memandang panahan sebagai bagian dari sunnah Nabi Muhammad SAW (Ghifari Yuristiadhi Masyhari Makhasi dkk., 2020).

Panahan sebagai olahraga yang bernilai religius ini dapat ditemui dalam berbagai tulisan yang membahas panahan dalam Islam seperti “Panahan Seni Kesatrian” yang ditulis oleh Muhammad Rasikh Masykur. Buku ini merupakan telaah terhadap Kitab al-Furisiyyah al-Muhammadiyah karya Ibnu qayyim al-Jauziyyah. Dalam buku ini dibahas secara lugas bahwa panahan tidak sekedar keterampilan fisik, tetapi ia adalah ibadah yang memiliki dimensi syar’i (Masykur, 2025). Pandangan tersebut sejalan dengan anjuran Rasulullah SAW. sebagaimana sabdanya:

الْحَيْلُ وَرُكُوبُ وَالرَّمَايَةُ السَّبَاحَةُ أَوْلَادِكُمْ وَعَلِّمُوا

Artinya: “Ajarkanlah anak-anak kalian berenang, memanah, dan menunggang kuda.” (HR. Thabrani dan Baihaqi)

Hadits tersebut menunjukkan bahwa panahan merupakan aktivitas yang dianjurkan dalam Islam dan memiliki nilai positif, baik dari sisi fisik, mental, maupun spiritual. Keyakinan bahwa memanah adalah olahraga yang bernilai ibadah inilah yang menjadi dasar spiritual bagi sebagian umat Muslim untuk menghidupkan kembali praktik panahan, tidak hanya sebagai hobi, tetapi juga sebagai bagian dari identitas dan pengamalan nilai-nilai keislaman. Adanya keyakinan bahwa memanah adalah olahraga yang dianjurkan agama menjadi dasar spiritual yang mendorong sebagian umat Muslim untuk menghidupkan kembali praktik memanah, tidak hanya sebagai hobi, tetapi juga sebagai bagian dari identitas keislaman.

Kalimantan Selatan, sebagai salah satu provinsi dengan masyarakat yang memiliki basis keislaman yang kuat, juga memiliki perkembangan olahraga panahan. Menurut M. Ikhsan, -seorang pegiat, pelatih sekaligus pelaku bisnis panahan di Kalimantan Selatan- pada masa awal mula berkembangnya olahraga panahan, yaitu sekitar tahun 2017-2019, sedikitnya ada 16 (enam belas) komunitas atau klub panahan di Kalimantan Selatan. Adanya komunitas panahan ini turut diikuti dengan bermunculannya bisnis panahan di Kalimantan selatan, dalam bentuk toko yang bersifat online dan offline yang menyediakan alat-alat panahan (seperti busur, anak panah, dan aksesoris panahan), servis peralatan panahan, jasa pelatihan atau kursus, *tuning bow* (penyetelan busur), konsultasi panahan, layanan pelatihan, dan penyewaan

fasilitas lapangan panahan (M.Ikhsan, Komunikasi Pribadi, 29 Mei 2025). Hingga sekarang di tahun 2025 masih banyak komunitas panahan yang aktif dan berkembang, namun di sisi lain bisnis panahan justru banyak mengalami penurunan sehingga tersisa hanya 5 (lima) toko panahan dan yang terbesar adalah Star Club Banjarmasin. Beberapa toko yang terpaksa tutup tersebut adalah *X Archery Shop* Banjarbaru. Kemudian kasus lain yaitu *Starclub Archery*, bisnis ini berupa penyediaan peralatan panahan, jasa pelatihan dan penyewaan lapangan, yang mana dahulu beroperasi di dua tempat yaitu Banjarmasin dan Banjarbaru namun kini juga terpaksa menutup cabangnya di Banjarbaru. Kemudian *Al-Fatih Borneo Stable*, dahulu bisnis ini menyediakan berbagai peralatan panahan, namun sekarang sudah tidak menjual peralatan tersebut dan kini hanya berfokus pada pelatihan memanah berkuda. Begitu juga dengan bisnis panahan lainnya yang hingga sekarang secara umum belum menunjukkan pertumbuhan signifikan (M. Ikhsan, Komunikasi Pribadi, 29 Mei 2025). Kondisi ini menunjukkan adanya stagnasi atau penurunan dari bisnis, serta adanya peluang yang tidak sepenuhnya diikuti oleh pertumbuhan bisnis yang seimbang.

Adanya penurunan bisnis panahan di Kalimantan Selatan pada awalnya karena pengaruh pandemi *COVID-19*. Selain itu menurutnya dalam bisnis panahan pada hakikatnya banyak memiliki tantangan, diantaranya keterbatasan modal, kurangnya sumber daya manusia dan manajemen usaha, terbatasnya konsumen pada segmen pasar khusus, tidak adanya strategi pemasaran yang terarah, minimnya daya beli masyarakat, hingga belum tersedianya

infrastruktur pendukung. Berbagai tantangan ini dapat membuat skala pertumbuhan bisnis menjadi stagnan, sulit menjangkau pasar yang lebih luas, dan rentan terhadap perubahan lingkungan eksternal seperti kompetisi, perubahan tren krisis ekonomi. Oleh karena itu untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis panahan yang ada, diperlukan strategi pengembangan yang komprehensif dan adaptif (M. Ikhsan, Komunikasi Pribadi, 29 Mei 2025).

Strategi pengembangan bisnis menjadi komponen penting yang menentukan keberlanjutan dan daya saing suatu usaha. Strategi pengembangan bisnis mencakup perencanaan jangka panjang yang sistematis untuk memperluas pasar, meningkatkan efisiensi operasional, memperkenalkan produk baru, dan memperkuat posisi kompetitif (Priatin & Humairoh, 2023). Tanpa strategi pengembangan yang terencana, bisnis berisiko stagnan, kehilangan peluang, atau tidak mampu bersaing di tengah perubahan lingkungan eksternal yang cepat.

Salah satu pendekatan yang relevan untuk merumuskan strategi tersebut adalah analisis SWOT. Alat ini digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam suatu unit usaha. Metode ini membantu pelaku usaha untuk memetakan kondisi internal dan eksternal bisnis secara komprehensif, serta mengenali bagaimana kekuatan dapat dimanfaatkan untuk merespon peluang, dan bagaimana kelemahan serta ancaman dapat diminimalkan (Bandono, 2020). Untuk memperdalam hasil analisis SWOT, peneliti mengembangkannya melalui penyusunan matriks IFAS (*Internal Factor*

Analysis Summary) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*), yang mengaitkan setiap faktor dengan bobot dan skor berdasarkan tingkat pengaruh dan urgensinya. Dengan pendekatan ini, pelaku usaha dapat menentukan strategi prioritas berdasarkan kekuatan internal yang dimiliki, peluang eksternal yang tersedia, serta langkah antisipatif terhadap kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT menjadi alat diagnosis strategis yang relevan untuk sektor usaha yang menghadapi keterbatasan sumber daya, karena metode ini bersifat aplikatif, sederhana, dan mampu menangkap dinamika lingkungan bisnis. Dalam konteks UMKM atau bisnis berbasis komunitas, analisis SWOT dapat membantu menetapkan arah strategi pemasaran, pengelolaan SDM serta diversifikasi produk dan layanan (Bandono, 2020). Dalam konteks bisnis panahan di Kalimantan Selatan, pendekatan ini belum banyak diterapkan secara sistematis, padahal sektor ini menyimpan potensi pertumbuhan yang besar jika diarahkan dengan strategi bisnis yang matang.

Di Kalimantan Selatan, analisis SWOT sering digunakan dalam penelitian pengembangan bisnis skala kecil dan menengah, sebagaimana penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Industri Kreatif di Era Digital pada Subsektor Kuliner dalam Sinergi Menuju Smart Ekonomy Kota Banjarmasin (Pratama & Maulida, 2022), “Potensi dan Strategi Pengembangan Industri sasirangan Kota Banjarmasin” (Rahmatullah, 2021), “Strategi dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Banjarmasin dalam Pengembangan Industri Kecil dan Menengah” (Handayani & Yuliani, 2019), “Perumusan Strategi dengan Analisis SWOT pada Usaha Mikro Kecil Menengah” (Inayati

dkk., 2018), “Transformasi Digital dan Strategi Ketahanan Pasca Pandemi pada UMKM di Kota Banjarmasin” (Wulandari & Prasetya, 2023), dan “Strategi Pemasaran Usha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal di Kelurahan Basisih Kecamatan Banjarmasin Barat, kota Banjarmasin” (Saputra dkk., 2019).

Sedangkan penelitian tentang pengembangan bisnis alat-alat olah raga pada dasarnya telah dilakukan diberbagai tempat, terutama di luar pulau Kalimantan, sebagaimana penelitian Maftuhin Arif dan Budi Djatmiko yang berjudul *Feasibility Study Business Development Ajwa Archery Collaboration and Community Based* (Arif & Djatmiko, 2022). Penelitian oleh Nandar Cundara, Larisang, dan Muhammad Andry yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis Usaha Perlengkapan Olahraga Menggunakan Metode SWOT dan 4P: Studi Kasus: Toko Umar Sports. (Cundara, 2024). Dan penelitian Bagus Lintang Ashari dan Reza Widhar Pahlevi yang berjudul Pengembangan bisnis jasa “kaluna badminton club” menggunakan *business model canvas*. (Ashari & Pahlevi, 2024).

Berdasarkan hasil penelusuran terhadap penelitian terdahulu tersebut, dapat diketahui adanya gap penelitian yaitu belum adanya studi yang secara khusus membahas strategi pengembangan bisnis panahan di daerah ini dengan menggunakan kerangka analisis SWOT secara mendalam. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengisi kekosongan tersebut melalui identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh pelaku usaha

panahan di Kalimantan Selatan, serta menyusun strategi pengembangan yang berbasis pada data dan analisis SWOT.

Dengan demikian, penelitian ini relevan dan signifikan tidak hanya dari sisi teoritis, tetapi juga praktis. Dari sisi teoritis, penelitian ini memperkaya ilmu pengetahuan, khususnya kajian strategi pengembangan bisnis. Dari sisi praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pelaku bisnis panahan untuk menetapkan strategi yang tepat untuk bisnisnya, dan bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pengembangan ekonomi berbasis potensi lokal. Bisnis panahan, jika dikembangkan dengan strategi yang tepat, dapat menjadi sektor yang tidak hanya menghasilkan keuntungan ekonomi, tetapi juga memperkuat identitas sosial, memperluas jaringan komunitas, serta membuka ruang bagi generasi muda untuk berwirausaha dengan basis nilai yang kuat.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana gambaran umum bisnis panahan yang dijalankan di Kalimantan Selatan?
2. Bagaimana strategi pengembangan bisnis panahan di Kalimantan Selatan berdasarkan Analisis SWOT?

C. Tujuan Penelitian

1. Menggambarkan secara umum bisnis panahan yang dijalankan di Kalimantan Selatan
2. Menganalisis strategi pengembangan bisnis panahan di Kalimantan Selatan berdasarkan analisis SWOT.

D. Signifikansi Penelitian

1. Signifikansi Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang strategi pengembangan bisnis. Dengan menggunakan analisis SWOT, penelitian ini memperkaya kajian tentang bagaimana strategi bisnis dapat disusun secara sistematis berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Temuan dalam penelitian ini dapat menjadi referensi bagi akademisi yang ingin mengkaji lebih dalam model pengembangan bisnis di sektor olahraga khususnya bisnis panahan, yang memiliki muatan nilai-nilai budaya dan keislaman. Hal ini menjadi penting karena selama ini belum banyak riset yang secara khusus mengulas tentang bisnis panahan baik dari segi strategi pengembangannya maupun aspek lainnya.

2. Signifikansi Praktis

Penelitian ini memberikan manfaat langsung bagi pelaku bisnis panahan agar bisnis ini dapat lebih bertahan dan berkembang. Melalui temuan yang ada, pelaku bisnis panahan dapat mengetahui strategi apa saja

yang cocok untuk mengembangkan bisnis mereka ke depan, termasuk mengenali kekuatan dan peluang yang bisa dimanfaatkan, serta mengatasi kelemahan dan tantangan. Selain itu, pemerintah daerah atau pihak pembina UMKM juga bisa memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai bahan pertimbangan dalam mendukung potensi usaha lokal.

E. Definisi Operasional

1. Strategi Pengembangan Bisnis

Strategi pengembangan bisnis adalah langkah-langkah sistematis yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan daya saing, serta memperkuat posisi usaha dalam jangka panjang (Mihani & Hutauruk, 2020). Strategi pengembangan bisnis mencakup upaya meningkatkan aktivitas operasional, diversifikasi produk, perluasan pasar, dan peningkatan kepuasan konsumen untuk mencapai pertumbuhan serta keberlanjutan perusahaan. Dalam konteks penelitian ini, Strategi pengembangan bisnis dimaknai sebagai cara yang dilakukan oleh pelaku bisnis panahan di Kalimantan Selatan untuk mengembangkan usahanya, baik dari sisi aktivitas operasional, pemasaran, kerja sama, peningkatan kualitas pelayanan serta inovasi produk atau jasa (Harahap, 2024).

2. Bisnis Panahan

Menurut KBBI, bisnis diartikan sebagai usaha komersial dalam dunia perdagangan (<https://kbbi.web.id/bisnis>). Sedangkan panahan

adalah cabang olahraga yang memakai alat panah (<https://kbbi.web.id/panahan>). Jadi bisnis panahan pada dasarnya adalah kegiatan menjual perlengkapan memanah yang terdiri dari busur panah, anak panah, aksesoris memanah seperti tas untuk busur dan anak panah, alat pelindung tubuh, dan lain-lain. Di Kalimantan Selatan bisnis panahan ini mencakup pembuatan dan penjualan peralatan panahan (seperti busur, anak panah, dan aksesoris panahan), servis peralatan panahan, jasa pelatihan atau kursus, tuning bow (penyetelan busur), konsultasi panahan, layanan pelatihan, dan penyewaan fasilitas lapangan panahan. (M. Ikhsan, Komunikasi Pribadi, 29 Mei 2025). Sehingga bisnis panahan dalam penelitian ini dapat didefinisikan sebagai segala bentuk kegiatan usaha yang berhubungan dengan penyediaan produk dan layanan untuk olahraga panahan seperti pembuatan dan penjualan peralatan panahan yang terdapat di Kalimantan Selatan.

3. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan teknik perencanaan strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dari suatu organisasi atau bisnis (Mulyadi, 2022). Analisis SWOT digunakan sebagai alat untuk menganalisis posisi bisnis panahan saat ini. Kekuatan dan kelemahan diidentifikasi dari kondisi internal usaha, sementara peluang dan ancaman dilihat dari kondisi eksternal seperti tren pasar, regulasi pemerintah, dan minat masyarakat terhadap olahraga panahan.

Analisis SWOT dalam penelitian ini didefinisikan sebagai alat untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, untuk melihat posisi bisnis panahan saat ini dan merumuskan strategi pengembangan bisnis yang tepat.

F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan tersebut secara keseluruhan, yaitu :

1. BAB I : Pendahuluan, yang menjadi sub bab terdiri dari, yaitu: Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Signifikansi Penelitian, Definisi Operasional dan Sistematika Penulisan.
2. BAB II : Landasan Teori yang menjadi sub bab terdiri dari yaitu Kajian Teori, Kajian Penelitian Terdahulu, Kerangka Berpikir
3. BAB III : Metode Penelitian yang menjadi sub bab. Terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan tahapan penelitian.
4. BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan Data
5. BAB V : Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.