BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam memandang bahwa bumi dan segala isinya merupakan amanah Allah kepada sang khalifah agar dipergunakan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan manusia.¹ Islam mengartikan ‘kesejahteraan’ dengan istilah *falah* yang bermakna kesejahteraan holistik dan seimbang antara dimensi material dengan spiritual, individu dengan sosial, serta kesejahteraan di kehidupan dunia dan di akhirat.² Kesejahteraan dunia dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang memberikan kenikmatan dunia. Sedangkan kesejahteraan di akhirat dapat diartikan dengan kenikmatan yang akan diperoleh setelah kematian.

Sebuah kesejahteraan tentunya akan tercapai apabila terpenuhinya kebutuhan manusia, baik itu kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder. Dalam Islam melalui *naṣ-naṣ* Alquran dan Sunnah, Allah menganjurkan manusia untuk melakukan usaha demi memenuhi kebutuhan hidupnya.³ Sebagaimana dijelaskan dalam Q.S. *al-Jumu'ah*/ 62: 10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

¹ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 3.

² Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 42.

³ Muhammad Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, alih bahasa Muhammad Humaidy (Surabaya: Bina Ilmu, 2003) hlm. 184.

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.⁴

Pada ayat di atas dijelaskan bahwa apabila telah ditunaikan shalat maka segeralah mencari karunia Allah, kembali kepada kegiatan masing-masing untuk mencari rezeki yang halal dan baik yang salah satu bentuknya adalah dengan cara mendirikan usaha (bisnis).

Seorang pebisnis adalah seorang yang memiliki keahlian dalam menjual, mulai dari menawarkan ide, hingga memasarkan produk yang akan dipasarkan. Seorang pebisnis juga harus memiliki kemampuan menemukan dan mengevaluasi peluang-peluang, dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya, mengumpulkan sumber-sumber daya yang diperlukan dan bertindak untuk memperoleh keuntungan dari peluang-peluang itu. Dengan kreativitasnya, pebisnis mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan. Sebagai pelaku bisnis harus mempunyai teknik penjualan mulai dari pengetahuan tentang produk, daya saing produk terhadap produk lain maupun sejenisnya.⁵

Seorang pebisnis dalam menjalankan usaha kecil dapat berhasil jika dilandaskan oleh berbagai faktor pendorong yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha yang dapat memicu dalam mencapai keberhasilan usaha tersebut. Faktor pendorong keberhasilan usaha adalah dengan adanya faktor rencana

⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Semarang: CV. Asy Syifa', 1998), hlm. 442.

⁵ Kasmir, *kewirausahaan* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2006), hlm. 15.

pemasaran, rencana organisasi dan rencana keuangan.⁶ Keberhasilan suatu usaha dapat diindikasikan dengan beberapa hal penting yaitu peningkatan modal kerja, peningkatan omzet penjualan, peningkatan pangsa pasar, dan peningkatan aset.⁷

Selain mendirikan usaha (bisnis) dan menjalankannya sampai berhasil seorang pebisnis juga perlu melakukan pengembangan terhadap usaha tersebut. Pengembangan usaha merupakan usaha yang dilakukan untuk membuat bisnis yang dijalankan menjadi lebih maju lagi. Pengembangan usaha ini sangat diperlukan untuk semua jenis usaha (bisnis) termasuk bisnis jasa seperti rumah kecantikan, penyewaan kendaraan, dan lain-lain.

Pada masa sekarang ini kemunculan bisnis rumah kecantikan di Banjarmasin merupakan kegiatan bisnis yang menarik perhatian dan mulai berkembang. Perkembangan ini dikarenakan banyaknya para wanita yang sibuk dan tidak mempunyai waktu lebih untuk merawat kecantikan diri mereka ataupun ada yang mempunyai waktu lebih namun kurang mengetahui cara yang tepat untuk merawat kecantikan diri mereka, sehingga banyak para pengusaha yang memanfaatkan kesempatan ini untuk membuka dan mengembangkan bisnis rumah kecantikan, baik itu rumah kecantikan biasa atau rumah kecantikan yang berkonsep *syarī'ah* atau yang biasa disebut rumah kecantikan muslimah.

Salah satu bisnis rumah kecantikan muslimah yang ada di kota Banjarmasin adalah Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah. Pengoperasian Rumah Kecantikan

⁶ Anoraga, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil* (Jakarta: Penerbit Rineka Cipta, 1992), hlm. 38.

⁷ Muhaimin, *Sukses Bisnis Ala Orang Alabio* (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Prisma, 2013), hlm. 44.

Muslimah Aisyah dimulai pada bulan Mei tahun 2008 dan beralamat di Komplek Kayutangi I Jalur 2 No. 30 Banjarmasin. Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah merupakan salah satu rumah kecantikan yang menerapkan konsep *syarī'ah*. Penerapan konsep *syarī'ah* bisa dilihat dari peraturan pada rumah kecantikan ini yaitu laki-laki dilarang masuk kedalam rumah kecantikan tersebut. Selain itu, untuk perawatan tubuh seperti lulur, pijat dan perawatan tubuh lainnya memiliki ruangan tersendiri yang di dalamnya antara konsumen satu dengan konsumen lain memiliki tempat yang terpisah sehingga muslimah saat memanjakan dirinya tetap merasa nyaman dengan *privasi* mereka. Kemudian konsep *syarī'ah*nya juga bisa dilihat dari pakaian yang digunakan oleh seluruh karyawatnya yang menggunakan pakaian tertutup.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh penulis, rumah kecantikan muslimah yang buka setiap hari mulai pukul 08.00 sampai dengan 22.00 ini cukup ramai didatangi oleh konsumen terutama pada hari Jum'at, Sabtu dan Minggu. Berdasarkan pernyataan salah satu karyawan yang bekerja disana sedikitnya ada 5 konsumen setiap harinya dan ketika sedang ramai setidaknya ada sekitar 15-20 konsumen yang melakukan perawatan di rumah kecantikan muslimah ini.

Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah pada awal di buka beralamat di Jln. Cemara Kayutangi I dengan skala yang masih kecil, kemudian terus berkembang menjadi lebih besar dan pindah ke tempat sekarang yaitu di Komplek Kayutangi I Jalur 2 No. 30. Selain di daerah Kayutangi, pada tahun 2013 rumah kecantikan muslimah ini membuka cabang di daerah Banjarbaru namun disana mengalami beberapa kendala seperti sulitnya memperoleh tenaga kerja dan susahny pemilik

rumah kecantikan muslimah ini dalam mengawasi yang akhirnya pada tahun 2014 membuat cabang rumah kecantikan muslimah ini dipindahkan ke daerah Sungai Andai dengan perubahan nama menjadi Naya Salon. Selain itu, di daerah Kapuas pada saat ini sudah berjalan untuk pelayanan jasa bekam yang nantinya akan di tambah lagi dengan perawatan tubuh lainnya dan akan diresmikan menjadi Rumah Sehat Muslimah Aisyah pada bulan Juli tahun ini.

Berkembangnya bisnis Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah ini merupakan sesuatu yang menarik di tengah semakin banyaknya rumah kecantikan-rumah kecantikan yang ada di Banjarmasin baik itu yang berkonsep rumah kecantikan muslimah ataupun bukan.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam bagaimana sebenarnya strategi pengembangan bisnis rumah kecantikan muslimah yang telah dilakukan dan hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam sebuah karya tulis ilmiah berbentuk sebuah skripsi dengan judul: **Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah di Banjarmasin.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi pengembangan bisnis pada Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah di Banjarmasin?
2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam bisnis Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah di Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui strategi pengembangan bisnis pada Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah di Banjarmasin.
2. Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam bisnis Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah di Banjarmasin.

D. Signifikansi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada pihak yang berkepentingan diantaranya:

1. Secara teoritis penelitian ini diharapkan berguna untuk:
 - a. Menambah pemahaman dan pengetahuan penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya yang ingin mengetahui permasalahan yang penulis teliti secara lebih mendalam.
 - b. Sumbangan pemikiran dalam mengisi *khazanah* ilmu pengetahuan, pengembangan dan penalaran pengetahuan bagi perpustakaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam khususnya dan perpustakaan IAIN Antasari pada umumnya yang dalam bentuk karya tulis ilmiah khususnya disiplin pengetahuan ekonomi syariah.
 - c. Sebagai bahan referensi dan perbandingan bagi peneliti selanjutnya dalam permasalahan serupa untuk mengadakan penelitian yang lebih mendalam.

2. Secara praktis penelitian ini diharapkan bisa berguna sebagai bahan informasi bagi pihak Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah dalam meningkatkan pengembangan bisnisnya.

E. Definisi Operasional

Guna menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman dalam penelitian yang dikehendaki pada penelitian ini penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁸ Adapun yang dimaksud dalam penelitian ini adalah cara atau usaha yang dilakukan untuk mengembangkan bisnis Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah.
2. Pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.⁹ Sedangkan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah perkembangan dari bisnis Rumah Kecantikan Muslimah Aisyah.
3. Bisnis adalah kegiatan dengan menggunakan modal tertentu untuk memperoleh laba, seperti industri, perdagangan, dan pengangkutan.¹⁰ Adapun bisnis yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bisnis jasa yaitu jasa perawatan kecantikan (rumah kecantikan/salon).

⁸ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 1092.

⁹ *Ibid.*, hlm. 538.

¹⁰ Sholihin, Ahmad Ilham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm. 165.

4. Rumah adalah bangunan untuk tempat tinggal; bangunan pada umumnya (seperti gedung).¹¹ Adapun yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bangunan yang hanya digunakan untuk memberikan perawatan kecantikan, bukan untuk tempat tinggal.
5. Kecantikan adalah keelokan (wajah, muka); kemolekan.¹² Sedangkan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kecantikan rambut, wajah, dan tubuh.
6. Muslimah merupakan perempuan muslim.¹³ Adapun yang dimaksud dalam penelitian ini adalah rumah kecantikan yang menjalankan prinsip *syarī'ah*.

Maksud strategi pengembangan bisnis Rumah Kecantikan Aisyah di Banjarmasin dalam penelitian ini adalah cara yang dilakukan untuk mengembangkan usaha rumah perawatan kecantikan yang menyesuaikan dengan konsep *syarī'ah* sehingga menjadi lebih besar lagi.

F. Kajian pustaka

Guna menghindari kesalahpahaman dan untuk memperjelas permasalahan yang penulis angkat, maka diperlukan kajian pustaka untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian yang telah ada. Berikut penelitian sejenis yang telah diteliti, yaitu:

¹¹ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *op.cit.*, hlm. 966.

¹² *Ibid.*, hlm. 193.

¹³ *Ibid.*, hlm. 767.

1. Katrunnida/ 2013 yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Rumah Timung Hafabi Terhadap Kepuasan Konsumen”. Skripsi ini menekankan pada bagaimana pengaruh variabel kualitas yang terdiri dari bukti langsung, keandalan, tanggung jawab, jaminan dan empati terhadap kepuasan konsumen serta dari kelima variabel kualitas pelayanan tersebut, variabel manakah yang memberikan pengaruh paling dominan terhadap kepuasan konsumen di rumah timung. Melihat penelitian yang telah dilakukan, maka penelitian yang akan peneliti lakukan sangat jelas berbeda dimana dalam penelitian ini menitikberatkan pokok permasalahan yang dibahas adalah bagaimana strategi pengembangan bisnis pada Rumah Kecantikan Aisyah di Banjarmasin meskipun mempunyai persamaan yaitu meneliti usaha dalam bidang jasa rumah kecantikan.
2. Baidah/ 2008 yang berjudul “Pengembangan Industri Kecil Kue Roti Manis “Ummi” dan Kendala yang dihadapi di Kelurahan Banua Anyar Kec. Banjarmasin Timur (Tinjauan Aspek Manajemen Pemasaran Syariah) dalam skripsi ini menekankan pada bagaimana strategi pengembangan industri kecil kue roti manis “ummi” dan kendala apa saja yang dihadapinya dilihat dari aspek manajemen pemasaran *syari’ah*. Melihat penelitian yang telah dilakukan, maka penelitian yang akan peneliti lakukan berbeda dimana dalam penelitian ini menitikberatkan pokok permasalahan yang dibahas adalah bagaimana pengembangan bisnis pada Rumah Kecantikan Aisyah di Banjarmasin yang merupakan

usaha dalam bidang jasa meskipun terdapat persamaan yaitu sama-sama meneliti bagaimana strategi pengembangann bisnisnya.

3. Muhammad Ahda Khairy/ 2011 yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai salah Satu Usaha Mikro” dalam skripsi ini memaparkan bagaimana gambaran praktik usaha bisnis yang dilakukan oleh pemilik usaha pentol tenes dan kemudian bagaimana strategi yang dilakukan oleh pemilik dalam mengembangkan dari segi aspek faktor produksi guna meningkatkan volume produksi dan volume penjualan. Melihat penelitian yang telah dilakukan, maka penelitian yang akan peneliti lakukan berbeda dimana dalam penelitian ini menitikberatkan pokok permasalahan yang dibahas adalah bagaimana pengembangan bisnis pada Rumah Kecantikan Aisyah di Banjarmasin yang merupakan usaha dalam bidang jasa meskipun terdapat persamaan yaitu sama-sama meneliti bagaimana strategi pengembangann bisnisnya.

G. Sistematika Penulisan

Penyusunan skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab dengan sistematika sebagai berikut:

Bab I adalah pendahuluan, merupakan penjelasan mengenai latar belakang masalah dari penelitian, yang kemudian ditarik secara eksplisit dalam rumusan masalah. Setelah itu dari rumusan masalah, maka ditetapkan tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan dari penelitian ini. Signifikansi penelitian merupakan kegunaan dari hasil penelitian. Definisi

operasional dibuat untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian ini sehingga tujuan penelitian ini tidak melenceng dari tujuan yang ingin dicapai. Kajian pustaka dibuat untuk memberi informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Untuk memudahkan dalam penulisan ini, maka juga dibuat sistematika penulisan.

Bab II adalah landasan teori yang menerangkan, menguraikan, dan menginformasikan sebagai elemen teori sehingga membentuk suatu format pikiran teoritis yang utuh, kritis dan sistematis.

Bab III adalah metode penelitian, yang berisi jenis dan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini, desain penelitian yang memaparkan bagaimana proses penelitian ini dilaksanakan, setelah itu maka dibuatlah data dan sumber data yang berisikan data-data apa saja yang diperlukan dan siapa-siapa saja yang menjadi sumber datanya, untuk proses bagaimana data itu dikumpulkan maka dituangkan dalam teknik pengumpulan dan pengolahan data, setelah data terkumpul kemudian data tersebut dianalisis yang proses analisisnya dituangkan dalam teknik analisis data.

Bab IV adalah laporan hasil penelitian dan analisis data yang terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian, serta penyajian data dan analisis data.

Bab V adalah penutup, yang dalam bab ini penulis memberikan kesimpulan terhadap permasalahan yang telah dibahas dalam uraian sebelumnya, selanjutnya akan dikemukakan beberapa saran yang dirasa perlu.