

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah agama rahmat bagi seluruh alam dengan syariat Islam yang bersifat universal dan komprehensif. Islam tidak hanya mengatur hubungan vertikal yakni manusia dengan Tuhannya tetapi juga mengatur hubungan horizontal yakni manusia dengan manusia. Ruang lingkup pengaturan hubungan dalam Islam telah mencakup perihal ritual (ibadah) dan interaksi sosial (muamalah).

Manusia sebagai makhluk sosial, dituntut untuk perlu berkomunikasi, berinteraksi, dan mendapatkan informasi agar dapat menjalin hubungan satu sama lainnya. Sikap tolong-menolong, gotong-royong, tenggang rasa, bertanggung jawab dan sikap lain sebagainya menjadi gambaran bahwa manusia tidak dapat hanya hidup seorang diri, melainkan perlu orang lain yang menjadi rekan dalam aktivitas yang dilakukan.

Abdullah Zaky al-Kaaf menyebutkan dua istilah yang berkaitan dengan muamalah, yakni:¹

¹Abdullah Zaky al-Kaaf, *Ekonomi dalam Perspektif Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2002), hlm. 12.

1. *Muamalah Maddiyah* yaitu perhubungan kebutuhan hidup yang dipertalikan oleh materi dan inilah yang dinamakan ekonomi.
2. *Muamalah Adabiyah* yaitu pergaulan hidup yang dipertalikan oleh kepentingan moral, rasa kemanusiaan, dan ini dinamakan sosial.

Ayat al Quran yang berisi anjuran bekerja dan bertransaksi yang benar serta menjadi nilai yang urgen sebagai koridor ekonomi antara lain:

Surah al-Isra/17: 2

“Dan Kami jadikan malam dan siang sebagai dua tanda, lalu Kami hapuskan tanda malam dan Kami jadikan tanda siang itu terang, agar kamu mencari kurnia dari Tuhanmu, dan supaya kamu mengetahui bilangan tahun-tahun dan perhitungan. dan segala sesuatu telah Kami terangkan dengan jelas.”²

Rezeki diistilahkan dalam Al Quran dengan karunia Allah swt.³ Ayat di atas menjelaskan tentang anjuran untuk bekerja mencari rezeki yang telah Allah sediakan di atas muka bumi ini.

²Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Jakarta: Ferlia Citra Utama, 2008), hlm. 385-386.

³ Mardani, *Ayat-ayat dan Hadits Ekonomi Syariah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), hlm. 5.

Surah an-Nisa/4: 29

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁴

Surah al-Baqarah/2: 278-279

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman(278). Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu

⁴Kementrian Agama RI, *op. cit.*, hlm. 107-108.

tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya(279).”⁵

Kedua ayat di atas menenjelaskan dua prinsip penting dan mendasar dalam bertransaksi keuangan, yakni prinsip suka sama suka/rela sama rela/ridha (an-Nisa/4: 29) dan prinsip tidak menzhalimi dan dizhalimi (al-Baqarah/2: 278-279). Prinsip rela sama rela berarti pelaku ekonomi melakukan transaksi dengan hati yang ikhlas tanpa paksaan. Kemudian prinsip rela sama rela ini berlanjut dengan prinsip tidak menzhalimi dan dizhalimi yang berarti pelaku ekonomi menjunjung tinggi keadilan dan salah satu bentuknya adalah meninggalkan praktik riba.

Problematika dunia usaha termasuk problematika yang diperhatikan oleh ajaran syariat Islam yang suci. Islam menggambarkan, memberikan konsep-konsep, menciptakan struktur hukum, dan menetapkan berbagai macam jenis usaha yang berbeda-beda, sehingga bisa dijadikan naungan bagi kalangan usahawan di sepanjang perputaran masa. Mereka tidak perlu lagi terjebak ke dalam hal-hal yang diharamkan. Dalam naungan hukum-hukum tersebut, mereka sudah bisa memperoleh bahan demi merealisasikan segala kepentingan yang disyariatkan dan segala kebutuhan yang adil dalam bingkai aturan bermetodologi *ilahi*, dan dengan tujuan serta target yang suci.⁶

Bekerja atau berwirausaha merupakan bagian yang tak terpisahkan

⁵ *Ibid.*, hlm. 58-59.

⁶ Abdullah al-Muslih & Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 144.

dari nilai-nilai kehidupan manusia, karena peran sebagai *kalifatullah fi al ardh* yang bertugas mensejahterakan, mengamankan, dan membawanya kearah yang lebih damai dan menentramkan. Salah satu media memakmurkan bumi adalah wirausaha atau wiraswasta. Wirausahawan adalah orang yang pandai atau berbakat dalam bidang usaha. Seorang wirausahawan mampu mengenal produk baru, menentukan cara membuat produk baru, dan menyusun pedoman operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasionalnya.⁷

Pertumbuhan ekonomi dan perubahan lingkungan yang cepat, mengharuskan seorang pengusaha untuk secara *continue* memantau dan menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar. pengusaha harus lebih kreatif dalam merancang dan memutuskan visi misi bisnis dan strategi pemasaran yang akan diterapkan di lapangan untuk bisa mengantisipasi berbagai macam perubahan yang akan terjadi, serta dapat terus berkompetisi dan bergerak searah dengan keinginan konsumen, karena pada dasarnya fungsi perusahaan adalah memproduksi barang dan jasa yang dapat diterima konsumen sekaligus dapat memenuhi keinginan konsumen, dengan tujuan untuk memperoleh laba sesuai dengan keinginan perusahaan dan untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus melakukan kegiatan pemasaran terhadap produk dan jasa yang dihasilkannya.

⁷Muhaimin, *Sukses Bisnis Ala Orang Alabio: Sebuah Model Penerapan Ekonomi Islami dalam Bisnis* (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Prisma, 2014), hlm.37.

Kegiatan produksi membutuhkan faktor produksi untuk menghasilkan produk (barang atau jasa). Faktor produksi ini sering disebut sumber daya ekonomi. Faktor produksi adalah segala sesuatu yang digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa dalam rangka menambah manfaat suatu barang atau jasa dengan terdiri dari sumber daya alam, tenaga kerja, modal dan kewirausahaan. Faktor produksi tersebut diklasifikasi kembali menjadi faktor produksi asli (sumber daya alam dan tenaga kerja) dan faktor produksi turunan (modal dan kewirausahaan).⁸

Menurut Usman Thoyib, beliau merumuskan formula strategi keseluruhan dalam sebuah bisnis yang dijalankan dengan mengklasifikasikannya menjadi dua variabel penting, yakni variabel yang dapat dikendalikan dan variabel yang tidak dapat dikendalikan. Variabel yang dapat dikendalikan terdiri dari: pemilihan suatu lokasi, *memanage* bisnis, manajemen barang dagangan dengan harga jual, dan komunikasi dengan pelanggan. Variabel yang tidak dapat dikendalikan terdiri dari: konsumen, pesaing, teknologi, kondisi ekonomi, perubahan musiman (*seasonality*), dan batasan hukum (*legal restriction*).⁹

Teori yang dipaparkan oleh Usman Thoyib di atas, maka terdapat dua variabel penting dalam berbisnis yang perlu dan penting untuk

⁸Sadono Sukirno, *Mikroekonomi: Teori Pengantar* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 6-7.

⁹Usman Thoyib, *Manajemen Perdagangan* (Yogyakarta: Ekonisia, 1998), hlm. 46-51.

diperhatikan, dikenali, dan dipahami lebih jauh. Keberadaan dua variabel tersebut akan mempengaruhi bagaimana bisnis yang dijalankan kedepannya. Dengan begitu, kebijakan pengelolaan dua variabel tersebut menjadi sebuah langkah *logic* dalam memaksimalkan laba usaha.

Memang demikian perlu adanya strategi yang tepat ataupun jitu untuk mampu mendapatkan laba yang tergolong besar. Strategi yang jelas dan tegas akan dapat merumuskan perkiraan terhadap perubahan lingkungan secara cepat dan tepat, baik yang menyangkut aspek-aspek internal maupun eksternal industri yang dijalankan sehingga pelaku usaha dapat mengambil tindakan lebih dini terhadap perubahan-perubahan tersebut. Penentuan strategi yang baik dalam menghadapi persaingan di pasar adalah salah satu kunci sukses pengusaha dalam memasarkan barang dan jasa yang dimilikinya.

Pengintegrasian pengelolaan dalam strategi keseluruhan dengan memperhatikan kedua variabel yang disebutkan sebelumnya dari variabel yang dapat dikendalikan dan variabel yang tidak dapat dikendalikan, maka operasional bisnis yang digeluti akan mampu mengarahkan pada hasil yang bagus dalam fase pemaksimalan laba.

Salah satu bisnis yang berkembang di masa modern sekarang ini adalah kegiatan *home industry*. Secara harfiah *home* berarti rumah, tempat tinggal ataupun kampung halaman, sedang *industry* dalam kamus ilmiah populer ARKOLA-Surabaya dapat diartikan sebagai kerajinan usaha

produk barang dan ataupun perusahaan. Singkatnya *home industry* adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil.¹⁰

Umumnya pelaku kegiatan ekonomi yang berbasis di rumah ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu dari anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya itu dengan mengajak beberapa orang disekitarnya sebagai karyawannya. Meskipun dalam skala yang tidak terlalu besar, namun kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan untuk sanak saudara ataupun tetangga di kampung halamannya¹¹

Usaha *home industry* sekarang ini semakin diminati oleh masyarakat, sebab selain bisa dilakukan di rumah dengan konsep yang sederhana juga cukup menjanjikan. Apalagi jika produk yang dihadirkan banyak dibutuhkan masyarakat dan mampu berkreativitas dan berinovasi menciptakan produk yang berbeda, maka tentu saja akan mudah diterima oleh pasar.

Makanan adalah kebutuhan primer yang menjadi bagian penting dalam transaksi sehari-hari. Banyak para pelaku ekonomi yang mencukupi kebutuhan keuangan dengan menggantungkan pekerjaan sebagai pedagang makanan, karena memang bisnis makanan atau kuliner

¹⁰Disperindaq Sumenep, "*Home Industry*", dari www.disperindaq-sumenep.com, diakses tanggal 25 Maret 2016.

¹¹*Ibid.*

menjanjikan untuk digeluti. Termasuk dalam aktivitas bisnis *home industry*.

Salah satu pelaku ekonomi yang bergerak dalam bidang *home industry* adalah Ibu Khairunnisa, yaitu pada sektor kuliner roti dengan merek dagang "Roti Ridho". Menurut pernyataan beliau pada wawancara awal yang penulis lakukan laba yang didapatkan perhari sekitar Rp. 200.000 atau Rp. 250.000 yang jika diakumulasikan secara merata dalam sebulan maka didapatkan sekitar Rp. 6.000.000 s.d 7.500.000.¹²

Kuliner atau makanan adalah salah satu kebutuhan manusia yang paling mendasar. Tak heran jika peluang bisnis makanan kemudian menjadi bisnis yang tidak ada matinya. Keuntungan bersih sebulan ibu khairunnisa yang mencapai Rp. 6.000.000 s.d Rp. 7.500.000 adalah tergolong jumlah yang besar dalam *home industry* kuliner roti, terutama dengan fasilitas yang masih tergolong tradisional.

Penerapan faktor produksi pada *home industry* usaha roti Ridho Banua Anyar yaitu sumber daya alam berupa air keperluan produksi dan tanah lokasi dibangunnya tempat produksi, tenaga kerja berupa karyawan berjumlah 7 orang termasuk pemilik usaha, modal berupa dana operasional dan mesin operasional, dan kewirausahaan berupa pengalaman berwirausaha Ibu Khairunnisa sebagai pemilik usaha. Adanya faktor-faktor produksi yang telah diterapkan dalam operasional usaha,

¹²Khairunnisa, Pemilik *Home Industry* Roti Ridho, Wawancara Pribadi, Rumah Prbadi di Banjarmasin, 26 Maret 2016.

tetap terdapat kendala dalam usaha yang dijalankan. Kendala-kendala tersebut seperti operasional yang tergolong tradisional dan akses penjualan.

Memperhatikan pada uraian di atas, maka penulis disini tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengambil judul: **Strategi Maksimalisasi Laba Usaha *Home Industry* Kuliner Roti Ridho Banua Anyar.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang diterapkan *home industry* kuliner usaha Roti Ridho Banua Anyar dalam maksimalisasi laba usaha?
2. Apa saja kendala-kendala yang dihadapi dalam operasional *home industry* kuliner usaha Roti Ridho Banua Anyar?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan *home industry* kuliner usaha Roti Ridho Banua Anyar dalam maksimalisasi laba usaha.

2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang di hadapi dalam operasional *home industry* kuliner usaha Roti Ridho Banua Anyar.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Bahan informasi ilmiah bagi mereka yang akan mengadakan penelitian yang lebih mendalam berkenaan dengan permasalahan ini dari sudut pandang berbeda.
2. Bahan studi ilmiah maupun urgenisitas terapan ilmu ekonomi syariah.
3. Kontribusi pengetahuan dalam menambah keilmuan dalam kepustakaan IAIN Antasari Banjarmasin pada umumnya dan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada khususnya.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahan dalam memahami penelitian ini, maka penulis merasa perlu memberi batasan istilah dan

penegasan judul penelitian, sebagai berikut:

1. Strategi adalah pola keputusan yang membentuk dan menggunakan tujuan maksud dan sasaran sebuah organisasi, menghasilkan kebijakan pokok dan rencana pencapaian sasaran, dan menentukan perusahaan dimana rencana organisasi itu akan dijalankan.¹³ Strategi yang dimaksudkan pada penelitian akan menggunakan teori yang diungkapkan oleh Usman Thoyib yang diklasifikasikan menjadi dua variabel penting perlu diperhatikan yang selanjutnya dikelola yakni variabel yang dapat dikendalikan terdiri dari: pemilihan suatu lokasi, manage bisnis, manajemen barang dagangan dengan harga jual, dan komunikasi dengan pelanggan. Kemudian variabel yang tidak dapat dikendalikan terdiri dari: konsumen, pesaing, teknologi, kondisi ekonomi, perubahan musiman (*seasonality*), dan batasan hukum (*legal restriction*).
2. Maksimal dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebanyak-banyaknya, setinggi-tingginya, dan batas yang tertinggi.¹⁴ Maksimalisasi (memaksimalkan) adalah usaha mendapatkan hasil yang terbaik.
3. Laba adalah keuntungan, yakni selisih antara harga jual dan biaya

¹³Eric Reidenbach & M. Gray Grubbs, *Mengembangkan Produk Baru Perbankan* (Jakarta: Bumi Aksara, 1994), hlm. 226

¹⁴Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008), hlm. 974.

produksi.

4. *Home industry* adalah rumah usaha produk barang atau perusahaan kecil.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka dalam penelitian ini sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama dengan peneliti yang akan diteliti. Oleh sebab itu penulis membuat kajian pustaka dari peneliti sebelumnya. Ada beberapa penelitian terdahulu mengenai penelitian terkait dengan penelitian sebuah usaha dengan substansi yang berbeda dengan yang akan penulis teliti, penelitian yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Arik Adi Wijaya (090810201168) dari Fakultas Ekonomi Universitas Jember dengan penelitian berjudul *"Analisis Strategi Pemasaran Makanan Tradisional (Studi Kasus pada Home Industry Rengginang Halimatus Sa'diyah Kalibaru di Kabupaten Banyuwangi)"*. Tujuan dari penelitian ini adalah (1) mengkaji strategi pemasaran yang selama ini telah diterapkan oleh Home Industry Halimatus Sa'diyah dalam memasarkan produk rengginangnya. (2) Mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang mempengaruhi strategi pemasaran pada pemasaran rengginang Home Industry Halimatus Sa'diyah. (3)

Merumuskan dan menetapkan alternatif strategi pemasaran yang sesuai untuk diterapkan oleh Home Industry Halimatus Sa'diyah dalam memasarkan produk rengginangnya.¹⁵

2. Wahyuniarso Tri D. S (7450406037) dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang dengan penelitian berjudul *"Strategi Pengembangan Industri Kecil Keripik di Dusun KarangBolo Desa Lerep Kabupaten Semarang"*. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah mengetahui profil industri kecil keripik di dusun Karangbolo desa Lerep Kabupaten Semarang, mengetahui kondisi SDM, teknologi, permodalan dan pemasaran pada industri kecil keripik di dusun Karangbolo desa Lerep Kabupaten Semarang, mengetahui strategi pengembangan industri kecil keripik di dusun Karangbolo desa Lerep kabupaten Semarang.¹⁶
3. Dahliati (0601157363) Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Antasari (IAIN) Banjarmasin Fakultas Syariah Jurusan Ekonomi Islam dengan judul *"Manajemen Produksi pada PT. Sarikaya Sega Utama Unit Belitung Banjarmasin"*. Penelitian ini masuk dalam manajemen strategik yang menitik beratkan pada manajemen produksinya. Kesimpulan dari penelitian ini adalah manajemen

¹⁵Arik Adi Wijaya, *Analisis Strategi Pemasaran Makanan Tradisional (Studi Kasus pada Home Industry Rengginang Halimatus Sa'diyah Kalibaru di Kabupaten Banyuwangi* (Jember: Universitas Jember, Skripsi tidak diterbitkan).

¹⁶Wahyuniarso, *Strategi Pengembangan Industri Kecil Keripik di Dusun KarangBolo Desa Lerep Kabuoaten Semarang* (Semarang: Universitas Negeri Semarang, Skripsi tidak diterbitkan).

produksi pada PT Sarikaya Sega Utama Unit Belitung selama ini dengan melakukan proses produksi dan dengan cara pemasaran atau menggunakan proses produksi putus-putus. Dengan kata lain, apabila ada pemesanan dari konsumen, maka pihak perusahaan baru akan melakukan pembuatan keranjang yang disesuaikan dengan pesanan konsumen. Hal ini menyebabkan PT Sarikaya Sega Utama Unit Belitung dihadapkan pada risiko terjadinya pemberhentian sesaat proses produksi untuk sementara waktu sampai adanya pemesanan kembali dari konsumen.¹⁷

4. Pornamayadi (0601157354) Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Antasari (IAIN) Banjarmasin Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Syariah dengan judul "*Manajemen Pelayanan Terhadap Konsumen Pada Apotek Azzmi*". Kesimpulan dari penelitian ini yaitu berdasarkan hasil akhir penelitian kegiatan manajemen serta pelayanan yang diterapkan pada apotek Azzmi lebih menonjolkan sisi kualitas pelayanan dan kualitas produk dari pada berdasarkan kualitas fasilitas penunjang. Kurangnya kenyamanan ruang tunggu serta fasilitas pendukung seperti tempat parkir, harusnya menjadi evaluasi bagi apotek Azzmi untuk meningkatkan kualitas fasilitas seperti sama halnya yang lebih baik untuk memastikan bahwa jasa pelayanan yang diberikan dan

¹⁷Dahliati, *Manajemen Produksi pada PT. Sarikaya Sega Utama Unit Belitung Banjarmasin* (Banjarmasin: IAIN Antasari, Skripsi tidak diterbitkan).

diperuntungkan sebagai prioritas utama dapat terlaksana dengan baik. Agar semua konsumen mempunyai respon yang positif baik itu untuk kinerja karyawan apotek maupun fasilitas yang disediakan apotek Azzmi sendiri.¹⁸

Melihat pada beberapa penelitian terdahulu, maka terdapat substansi yang berbeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan. Dalam hal ini penelitian yang akan dilakukan penulis lebih menitikberatkan pada strategi maksimalisasi laba usaha yang di terapkan pada *home industry* kuliner Roti Ridho Banua Anyar

G. Sistematika Penulisan

Untuk lebih mudah memahami isi, maka penullis membagi dalam 5 bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I pendahuluan merupakan bab yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah yang menguraikan alasan memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambarkan dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Manfaat penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian baik pada aspek teoritis maupun praktis. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum atau luas. Kajian pustaka

¹⁸Pornamayadi, *Manajemen Pelayanan Terhadap Konsumen pada Apotek Azzmi* (Banjarmasin: IAIN Antasari, Skripsi tidak diterbitkan).

ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan merupakan susunan skripsi secara keseluruhan

Bab II landasan teori merupakan bab yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh terdiri dari pengantar pengetahuan tentang strategi yang kemudian dilanjutkan dengan teori-teori yang berkaitan dengan produksi dan bisnis.

Bab III metode penelitian merupakan bab yang terdiri dari jenis, pendekatan, dan lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data.

Bab IV penyajian data dan analisis merupakan bab yang berisi tentang gambaran usaha, penyajian data, dan analisis data.

Bab V penutup merupakan bab yang terdiri dari simpulan dan saran.