

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lapangan kerja cukup sulit dewasa ini melahirkan pengangguran di Kalimantan Selatan. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Kalimantan Selatan menyebutkan pada bulan Februari 2016, 3.63% tingkat pengangguran. Sedangkan pada bulan Agustus 2016 mengalami penambahan yaitu 5.45% tingkat pengangguran terbuka Provinsi Kalimantan Selatan.¹ Oleh karena itu, salah satu jalan keluar adalah menyediakan lapangan pekerjaan dengan berbagai cara seperti pengembangan ekonomi masyarakat yaitu dengan membuka lapangan pekerjaan sendiri dan untuk orang lain (berwirausaha). Allah berfirman dalam Q.S. At-Taubah/9:105.

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

"dan Katakanlah: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan".²

Allah memerintahkan agar manusia bekerja dan berbuat sesuatu, tidak berpangku tangan dan bermalas-malasan. Nabi pun demikian, ia bekerja dan

¹<http://kalsel.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/894> (14 Maret 2017).

²Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2012), hlm. 203.

berbuat. Tidak ada yang sia-sia dari segala yang dikerjakan atau dilakukan karena semua akan diketahui hasilnya baik di dunia maupun akhirat kelak.³

Faktor utama dalam berwirausaha adalah modal, tetapi pada kondisi sekarang ini selain modal, pedagang atau pengusaha haruslah memiliki keahlian tersendiri yang dapat menunjang bisnis tersebut. Artinya memiliki kemampuan yang kreatif, mampu membaca peluang usaha yang bisa di produksi dan mudah di pasarkan kepada masyarakat.

Keberhasilan dan kegagalan dalam dunia usaha merupakan kenyataan yang dapat dialami oleh setiap pengusaha. Dunia usaha berisi dengan persaingan, peluang, tantangan, kegairahan maupun kelesuan yang dapat menyebabkan naik turunnya suatu usaha. Oleh karena itu, sudah seharusnya seorang pengusaha jeli dalam melihat suatu peluang dan memanfaatkannya, karena dunia usaha yang penuh tantangan dan kegairahan tersebut tidak selalu akan berakhir dengan membawa suatu kesuksesan.⁴

Bagi seorang pengusaha suatu usaha dimulai karena adanya suatu peluang (*opportunity*) bisnis dan ketertarikan pada keuntungan yang diharapkan dari usaha tersebut. Mewujudkan suatu peluang menjadi suatu kenyataan adalah suatu proses yang memerlukan waktu yang relatif cukup lama. Dengan mengidentifikasi peluang-peluang bisnis baru, merupakan suatu hal yang tidak mudah bagi para

³Idri, *Hadits Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadits Nabi* (Jakarta: Prenamedia Group, 2015), hlm. 294.

⁴Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), hlm. 4.

pengusaha terutama bagi pemula karena hal ini menyangkut produk dan pasar yang relatif baru.⁵

Begitu juga yang dialami oleh bapak Aulia seorang pengusaha yang mendirikan usahanya bersama dengan istri Gina, mereka mendirikan usaha yang disebut dengan sambal acan raja banjar (ARB). Usaha yang didirikan tiga tahun terakhir ini, sekarang berdiri dengan kokohnya dengan membuka tiga cabang rumah sambal acan raja banjar yang berjalan sudah kurang lebih dua tahun, pada mulanya mereka hanya menjual atau memasarkan melalui teman-teman secara *online* dan menjual ke pasar-pasar sekarang sudah bisa membuka 3 cabang rumah sambal acan raja banjar tersebut bahkan sudah mengekspor ke luar negeri.

Sambal Acan Raja Banjar pertama kali diproduksi dan dipasarkan pada tahun 2014, resep pembuatan sambal acan raja Banjar sendiri adalah berasal dari resep turun temurun keluarga bapak Aulia sehingga rasa yang dihasilkan sangat cocok untuk lidah orang banjar dan bahkan juga banyak disukai oleh orang-orang selain orang Banjar. Pada awal mula diproduksi sambal acan raja banjar dijual kepada teman-teman bapak Aulia terlebih dahulu dan pada tahun yang sama beliau memulai untuk membuka *sales promotion* untuk penjualan produk sambalnya.

Satu tahun kemudian tepatnya pada tahun 2015 Sambal ARB menjadi perbincangan masyarakat Banjar sehingga orang-orang banyak mengenal sambal ARB dan pastinya berdampak pada peningkatan penjualan sambal ARB, orang-orang Banjar membawa sambal ARB sebagai bekal mereka jika mereka bepergian

⁵*Ibid.*, hlm. 14.

keluar kota. Sambal acan biasanya disajikan dengan campuran buah-buah lokal Kalimantan Selatan yang segar mengundang selera makan seperti limau wangkang, ramania (gandaria), hampalam atau asam, terong asam dan binjai. Buah-buah itu biasanya diiris kasar dan dicampurkan ke sambal sebelum disajikan. Selama ini, sambal acan disajikan dalam piring atau cobek. Sekarang, ada sambal acan kemasan botol yang juga bisa dijadikan oleh-oleh.⁶ Usaha sambal ARB ini mengalami pasang surut dan pada tahun 2016 bapak Aulia dan istri mulai membuka rumah makan sambal acan raja Banjar di Jl.R.E Martadinata no.20 Banjarmasin. Sekarang membuka rumah makan sambal acan raja Banjar dengan 3 cabang di Banjarmasin Kalimantan Selatan yakni di Jl.R.E Martadinata no.20 Banjarmasin, yang kedua Jl. A.Yani, Km.7 Kota Banjarmasin dan yang ketiga Jl. Brig.Jen. Hasan Basri Kayu Tangi Banjarmasin.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka perlu dilakukan penelitian untuk mengeksplorasi serta mengetahui pengembangan usaha rumah sambal acan tersebut, penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang hasilnya akan dituangkan dalam sebuah karya ilmiah yang berbentuk skripsi yang berjudul **“PENGEMBANGAN USAHA RUMAH SAMBAL ACAN RAJA BANJAR”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka permasalahan yang akan diteliti adalah:

1. Bagaimana pengembangan usaha rumah sambal acan raja banjar?

⁶Mahriansyah, *Sambal Acan Raja Banjar Sambal Acan yang Nikma*, http://www.mahriansyah.com/2016/06/sambal-acan-raja-banjar-sambal-asli_22.html (8 Februari 2017).

2. Apa saja kendala-kendala yang dihadapi pada pengembangan usaha rumah sambal acan raja banjar?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pengembangan usaha rumah sambal acan raja banjar.
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi pada pengembangan usaha rumah sambal acan raja banjar tersebut.

D. Signifikansi Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini, diharapkan dapat berguna sebagai:

1. Sebagai kontribusi pengetahuan dalam memperkaya khazanah kepustakaan IAIN Antasari pada umumnya dan fakultas syariah pada khususnya serta pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini.
2. Bahan kajian ilmiah dalam disiplin ilmu kesyari'ahan khususnya bidang ekonomi Islam yang salah satu aspek kajiannya tentang pengembangan usaha.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan dalam menginterpretasikan judul serta permasalahan yang akan penulis teliti dan sebagai pegangan agar lebih terfokusnya kajian lebih lanjut, maka penulis membuat definisi operasional yaitu pengembangan berasal dari kata “kembang” yang

artinya mekar terbuka membentang.⁷ Ditambah dengan awalan “pe”, maka artinya menjadi proses, cara, pembuatan. Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan, untuk mencapai suatu maksud (perbuatan, prakarsa dan upaya) untuk mencapai sesuatu.⁸ Pengembangan usaha adalah proses atau cara, pembuatan kegiatan yang dijalankan dalam rangka meningkatkan daya jual. Maksudnya ialah cara-cara yang ditempuh untuk meningkatkan kemampuan perusahaan agar lebih besar atau berkembang luas dan dikenal masyarakat banyak. Sedangkan yang penulis maksudkan adalah pengembangan usaha Rumah Sambal Acan Raja Banjar yaitu cara atau proses kegiatan yang dikembangkan melalui manajemen dan pemasarannya.

F. Kajian Pustaka

Dari hasil penelusuran yang dilakukan, penulis menemukan penelitian yang membahas tentang pengembangan, yakni penelitian yang dilakukan oleh:

1. Nurmalasari (1001150152) yang berjudul “Penjualan Jagung Bakar Di Kecamatan Banjarmasin Tengah (Analisis Studi Kelayakan Bisnis)”. Penelitian ini menghasilkan data: Pertama, Studi kelayakan bisnis penjualan jagung bakar di Kalimantan Banjarmasin Tengah dari aspek pasar dan pemasarannya yaitu: a) strategi produk, b) strategi harga, c) strategi lokasi, dan d) strategi promosinya. Kedua, kendala dalam penjualan jagung bakar di Kecamatan Banjarmasin Tengah adalah: a) ketersediaan bahan baku jagung,

⁷Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), hlm. 667.

⁸*Ibid.*, hlm. 1112.

b) kondisi cuaca atau hujan, c) persaingan.⁹ Persamaan penelitian yang penulis teliti adalah sama-sama meneliti tentang strategi penjualan dan perbedaan penelitian ini yaitu penjualan jagung bakar, sedangkan penelitian disini adalah Rumah Sambal Acan Raja Banjar.

2. Muhammad Heryunian Noor (0601157351) yang berjudul "Strategi Marketing Mix Bisnis Usaha Restoran Cepat Saji AZ-Zahra Express Food Banjarbaru. Penelitian ini menghasilkan temuan yaitu Usaha Restoran Azzahra didirikan yang mana awal mulanya hanya berupa ayam goreng, kemudian mengalami penambahan menu kebab dan es krim. Strategi yang digunakan adalah dengan meningkatkan kualitas rasa dan juga mengutamakan pelayanan yang baik dan ramah tamah. Kemudian memberikan varian-varian produk dengan menyesuaikan kemampuan konsumen baik dari praktik pengolahan sampai pendistribusian dan juga dari segi pemasaran, cara menghadapi tantangan dan dalam proses produksinya guna menjaga persaingan pasar usaha sejenis dalam pangsa pasarnya, tidak ditemukan adanya unsur penyimpangan dalam pemasaran yang bertentangan dengan hukum Islam, baik aspek pemasaran maupun aspek produksi. Kekurangan dalam produk ini yaitu promosi dan distribusinya, dan telah dilakukan uji coba laboratorium oleh dinas kesehatan bahwa produk ini tidak mengandung zat yang berbahaya, dan untuk sudah ada label halal dari MUI atas kehalalan komposisi produknya. Hal ini sesuai dengan etika bisnis yang baik dalam hal mutu penyajian

⁹Nurmalasari, *Penjualan Jagung Bakar Di Kecamatan Banjarmasin Tengah Analisis Studi Kelayakan Bisnis* (Skripsi Tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri, 2014),.

produk yang Islami. Adapun persamaan penelitian yang penulis teliti adalah ingin mengetahui cara dan seperti apa pengembangan usaha dari masing-masing objek yang penulis teliti dan analisis SWOT nya untuk mengidentifikasi lingkungan intern dan ekstern perusahaan dalam iklim persaingan dengan perusahaan yang bergerak dalam bidang bisnis yang sama. Sedangkan perbedaannya dengan penelitian terdahulu dengan peneliti adalah dalam penelitian ini, penulis ingin mengetahui bagaimana cara mengembangkan usaha dan kendala-kendala yang dihadapi (pemilik) rumah sambal acan raja banjar bisa membangun 3 cabang dalam kurun waktu kurang lebih 10 bulan di Banjarmasin.¹⁰

3. Muhammad Ahda Khairy (0601157348) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro” penelitian ini menghasilkan temuan yaitu pengusaha pentol ini melakukan praktik jual beli, dari memproduksi barang belum jadi sampai menjualnya kembali menjadi barang jadi atau siap saji dengan cara menjualnya secara keliling. Strategi dalam melakukan kegiatan pemasarannya, salah satunya strategi bauran pemasaran yang meliputi strategi produk, harga, distribusi, promosi. Pada strategi produk agar dapat bertahan produk ini terus meningkatkan kualitas dan memberikan nama pada tempat usahanya yaitu “Pentol Tenes”. Dengan harga yang relative murah yang dapat dijangkau oleh masyarakat, produk ini cepat laku dengan saluran distribusi melalui perantara di samping menggunakan promosi. Namun dalam hal distribusi

¹⁰Muhammad Heryunian Noor, *Strategi Marketing Mix Bisnis Usaha Restoran Cepat Saji AZ-Zahra Express Food Banjarbaru* (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2015).

dan promosi masih terdapat ada kekurangannya. Produk ini telah dilakukan ujicoba laboratorium oleh dinas kesehatan bahwa produk ini tidak mengandung zat yang berbahaya, akan tetapi untuk publisitas belum ada label halal dari MUI atas kehalalan komposisi produknya. Hal ini tidak sesuai dengan etika bisnis yang baik dalam hal mutu penyajian produk yang Islami.¹¹ Adapun persamaan penelitian yang penulis teliti adalah dalam penelitian ini sama-sama meneliti tentang usaha masing-masing, sedangkan pada perbedaannya dengan penulis teliti adalah untuk mengetahui bagaimana cara mengembangkan usaha pentol tenes sedangkan yang penulis teliti adalah bagaimana mengembangkan rumah sambal acan raja banjar.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini penulis membagi dalam lima bab dengan susunan sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan merupakan bab yang akan menguraikan latar belakang masalah dan alasan memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang telah tergambarkan dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian yang bermakna umum atau luas. Kajian pustaka ditampilkan sebagai adanya informasi tulisan atau

¹¹Muhammad Ahda Khairy, *Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro* (skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2011),

penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan merupakan susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II : Landasan teori, pada bab ini akan di bahas masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Bab III : Metode penelitian untuk mempermudah dalam melakukan penelitian agar tepat sasaran apa yang ingin dicapai maka perlu adanya subjek dan objek penelitian. Data dan sumber data yang sangat diperlukan dalam penelitian ini agar hasil dari penelitian ini menjadi jelas dan valid. Dalam mengumpulkan data harus ada cara agar dapat terkumpul dengan akurat dan efektif, maka perlu adanya teknik pengumpulan data dan agar data yang diperoleh nantinya harus lengkap dan jelas maka teknik pengolahan data dan analisis data, kemudian dalam melakukan penelitian ini ada tahapan-tahapan yang dimasukkan dalam prosedur penelitian.

Bab IV : Merupakan penyajian data dan analisis, terdiri dari: pertama, penyajian data, berupa hasil penelitian yang telah dilakukan. Kedua, analisis terhadap hasil penelitian berdasarkan landasan teoritis yang telah disusun tentang Pengembangan Usaha Rumah Sambal Acan Raja Banjar.

Bab V : Penutup, dari penelitian yang dilakukan ini, terdiri atas: kesimpulan dan saran. Dalam bab ini secara keseluruhan, hal ini dimaksudkan sebagai penegasan terhadap jawaban atas permasalahan yang telah dipaparkan. Setelah itu penulis membuat kesimpulan atas hasil penelitiannya dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitiannya.