

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agama Islam adalah agama yang lengkap yang mengajarkan segala sesuatu tentang kehidupan di dunia ini mulai dari hal yang kecil hingga hal yang besar. Agama Islam juga mengajarkan bagaimana kita harus bersikap yang baik antar sesama makhluk, baik dengan manusia, binatang, dan tumbuhan. Begitu pula agama Islam mengajarkan kita untuk berhubungan baik dan bertakwa terhadap sang pencipta. Agama Islam mewajibkan setiap orang untuk bekerja, dan tidak ada peluang bagi orang yang beriman untuk menganggur. Begitu pentingnya bekerja ini sehingga Rasulullah bersabda:

طَلَبُ كَسْبِ الْحَالِ قَرِيبٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ (الطبرانی، والبيهقي و ضعفه عن ابن مسعود)

“Mencari rezeki yang halal itu wajib sesudah menunaikan yang fardhu (seperti shalat, puasa dan sebagainya)”.¹Salah satu yang diajarkan dalam agama Islam yaitu tentang muamalat atau yang dikenal dengan jual beli. Jual beli menurut bahasa adalah menukar sesuatu dengan sesuatu, sedangkan menurut syara adalah menukar harta dengan hartamenurut cara-cara tertentu atau aqad”.²Allah berfirman dalam Q.S.al-Baqarah/2:275.

¹Dewan Pengawas Syariah, *Kumpulan Khotbah Bisnis dan Keuangan Syariah*, (Surabaya: Otoritas Jasa Keuangan, 2015), hlm. 324.

²Mashunah Hanafi, *Fiqh Praktis* (Yogyakarta: IAIN Antasari Press, 2015), hlm. 62.

ذَٰلِكَ الْمَسَّ مِنَ الشَّيْطَانِ يُتَخَبَّطُهُ الَّذِي يُقَوْمُ كَمَا إِلَّا يُقَوْمُونَ لَا الرِّبَا يُأْكُلُونَ الَّذِينَ
 هِيَ رَبِّهِمْ مِنْ مَوْعِظَةٍ جَاءَهُ رَفَعْنَا الرِّبَا أَوْ حَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ الرِّبَا مِثْلَ الْبَيْعِ إِنَّمَا قَالُوا بِأَنَّهُمْ
 خَلِدُونَ فِيهَا هُمْ النَّارُ أَصْحَابُهَا وَلَيْسَ عَادَ وَمَنْ جَاءَهُ رَفَعْنَا إِلَى اللَّهِ وَإِلَى اللَّهِ رَفَعْنَا

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusanya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal di dalamnya”.³

Terkadang seseorang yang mempunyai suatu usaha jual beli yang telah berkembang maju membuat dia ingin menambah usahanya lagi dengan membuka usaha-usaha yang lain sehingga dia disebut dengan pembisnis karena memiliki lebih dari satu cabang usaha. Bisnis berasal dari bahasa Inggris *business* yang berarti usaha, perdagangan, usaha komersial. Bisnis juga berarti “aktivitas guna meningkatkan nilai tambah barang dan jasa”.⁴

Dalam dunia bisnis, studi kelayakan bisnis sangat diperlukan dalam menjalankan usaha. Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan, artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan

³Departemen Agama RI, *AlQur'an Tajwid dan Terjemah* (Jakarta: Bayan Al Qur'an, 2005), hlm. 56.

⁴M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), hlm. 1.

informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu, sehingga diperoleh hasil maksimal dari penelitian tersebut.⁵

Selain membutuhkan studi kelayakan bisnis juga perlu adanya strategi pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari dua kata yaitu strategi dan pemasaran. Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya dari bisnis yang dijalankan. Terkadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Disamping itu, banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah, karena pemasaran adalah proses sosial yang dengan proses itu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain.⁶ Dari pengertian ini dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan dari suatu pertukaran.

Mengingat pengertian strategi pemasaran tersebut di atas adalah langkah-langkah dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, maka dari itu pada perkembangan zaman yang semakin maju sekarang ini membuat masyarakat berlomba-lomba dalam bekerja terlebih dalam hal berdagang, banyaknya pesaing yang ada pada saat ini dengan strategi baru yang dimilikinya membuat para penjual atau pengusaha

⁵Kasmir, Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2003), hlm. 6.

⁶Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2005), hlm. 10.

sering kali melakukan strategi bauran pemasaran atau lebih dikenal dengan nama *Marketing Mix Strategy*.

Barang-barang yang bisa diperjualbelikan tersebut bermacam-macam baik dari segi pakaian, makanan, minuman, maupun obat-obatan. Obat-obatan yang dijual ada yang berbahan dasar alami dan ada juga yang berbahan dasar kimia, obat-obatan yang berbahan dasar alami biasanya bisa terbuat dari tumbuh-tumbuhan atau binatang. Di Kota Banjarmasin sendiri sudah banyak obat-obatan yang terbuat dari bahan alami, salah satunya yaitu minyak bulus yang terbuat dari binatang bulus atau bidawang. Menurut penjual minyak bulus yang berada di jalan Piere Tendean, binatang bulus disebut juga sebagai bidawang. Bidawang adalah jenis binatang yang hidup di dua alam, berbentuk seperti kura-kura dan besarnya seperti penyu. Kulit bidawang berwarna hitam, punggungnya bersifat lunak dan licin.⁷ Sedangkan menurut Koen Setyawan bulus atau bidawang, karapaks bulus tidak memiliki sisik seperti kura-kura. Binatang ini ditemukan di sungai-sungai kecil terutama yang ada tempat bernaung, terutama di dalam hutan di Sumatera, Singkep, Natuna, Kalimantan, dan Jawa. Binatang ini biasanya bersifat *nocturnal*, disianghari lebih banyak bersembunyi dalam lumpur. Binatang ini pemakan daging. Mereka memakan bekicot, katak, mamalia, burung dan ikan. Hidungnya seperti snorkel, hidungnya sangat panjang sehingga ia masih bisa bernafas walau pun seluruh badannya berada di dalam air.⁸

⁷Salman, Penjual Minyak Bulus, wawancara pribadi, Banjarmasin 23 Januari 2017.

⁸Koen Setyawan, *Story Pedia Flora dan Fauna di Indonesia* (Jakarta: Buah Hati, 2013), hlm. 87.

Menurut pandangan agama Islam tentang binatang yang hidup di dua alam seperti yang terdapat pada Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) tentang memakan dan membudidayakan kodok yang diselenggarakan pada hari senin, 18 Syafar 1405 H (12 November 1984 M) di Masjid Istiqlal Jakarta “khusus mengenai memakan daging kodok seperti Imam Malik menghalalkannya” Allah berfirman dalam Q.S.al-An’am/6:145.

لَحْمٌ أَوْ مَسْفُوحًا مَّا أَوْ مَيْتَةً يَكُونُ . أَنْ إِلَّا يَطْعَمُهُ رَطَاعِمٍ عَلَىٰ مُحَرَّمًا إِلَىٰ أَوْ حَيٍّ مَا فِي أَجْدًا لَأَقْلٍ
يَمُّ غَفُورٌ رَبُّكَ فَإِنَّ عَادٍ وَلَا بَاغٍ غَيْرَ اضْطُرَّ فَمَنْ بِهِ ۚ اللَّهُ لَغَيْرِ أَهْلِ فَسَقَاءٍ أَوْ رَجَسٍ ۗ فَإِنَّهُ رَخِيزٍ



“Katakanlah, tiadalah aku peroleh dalam wahyu yang diwahyukan kepadaKu, sesuatu yang diharamkan bagi orang yang hendak memakannya, kecuali kalau makanan itu bangkai, atau darah yang mengalir atau daging babi karena sesungguhnya semua itu kotor, atau binatang yang disembelih atas nama selain Allah. Barangsiapa yang dalam keadaan terpaksa, sedang dia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka sesungguhnya Tuhanmu Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”.

Selain itu juga dikatakan bahwa membudidayakan kodok hanya untuk diambil manfaatnya, tidak untuk dimakan, tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Jadi dapat disimpulkan bahwa mengoleskan minyak bulus yang terbuat dari binatang bidawang itu dibolehkan.⁹ Kodok termasuk dalam golongan binatang yang hidup di dua alam seperti bidawang, maka dari itu peneliti menghubungkan penelitian tentang minyak bulus yang terbuat dari binatang bidawang ini dengan kodok karena hidupnya sama-sama berada di dua alam.

⁹K.H. Ma’ruf Amin, et al eds. *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia* (Jakarta: Erlangga, 2011), hlm. 616-618.

Minyak bulus merupakan salah satu ramuan herbal yang cukup terkenal, karena khasiatnya dan manfaatnya yang banyak. Pembuatan minyak bulus bisa dibilang cukup mudah dan pembuatannya pun berbeda-beda dari setiap pembuat minyak bulus tersebut. Salah satu contohnya yaitu oleh Bapak Bahrani selaku penjual sekaligus pembuat minyak bulus yang berjualan di Jl. Piere Tendean Kota Banjarmasin beliau menceritakan dari awal pembuatan minyak bulus, manfaat dari minyak bulus, dan strategi penjualannya. Pembuatan minyak bulus Bapak Bahrani berbahan dasar 100% dari binatang bulus, kemudian tubuhnya langsung dijemur di tempat penjemuran khusus pembuatan minyak bulus, pada saat penjemuran maka bulus tersebut akan menghasilkan minyak, setelah menjadi minyak kemudian langsung dikemas menggunakan botol. Botol tersebut berukuran kecil yang terbuat dari kaca, harganya pun bermacam-macam sesuai dengan takaran minyak bulus tersebut.

Minyak bulus mempunyai banyak manfaat, diantaranya ialah mengencangkan dan mengenyalkan kulit, menghilangkan bekas luka (luka bekas operasi maupun *stretch mark*), mempercepat pengeringan pada luka, menghilangkan jerawat dan bekas jerawat, menghilangkan jerawat punggung, menghilangkan flek-flek hitam di wajah, mencerahkan kulit wajah yang kering dan kusam, mencerahkan dan menghaluskan kulit wajah/badan, menyembuhkan kulit terkelupas (kena air panas, kena knalpot, dll). Adapun strategi pemasaran dari Bapak Bahrani adalah dengan berjualan di Jl. Piere Tendean setiap hari. Bapak Bahrani juga memasarkan produk minyak bulusnya di media sosial.

Semakin banyaknya dan semakin populernya penjualan minyak bulus di Banjarmasin menimbulkan pertanyaan, apakah minyak bulus yang berasal dari

binatangdua alam tersebut layak di perjual belikan dan strategi yang dipilih oleh penjual minyak bulus dalam memasarkan produkminyak bulus tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini, membahas tentang **“Strategi Pemasaran Minyak Bulus Di Kota Banjarmasin (Studi Kelayakan Bisnis)”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penjualan minyak bulus menurut studi kelayakan bisnis ?
2. Bagaimana strategi pemasaran minyak bulus di Kota Banjarmasin ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui studi kelayakan bisnispenjualan minyak bulus yang berada di Kota Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran minyak bulus yang berada diKota Banjarmasin.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk :

1. Secara teori penelitian ini berguna untuk menambah dan memperluas ilmu pengetahuan tentang studi kelayakan bisnis
2. Secara praktis penelitian ini sebagai bahan informasi bagi mereka yang ingin melakukan penelitian yang terkait dengan penjualan minyak bulus dari sudut pandang yang berbeda.

3. Bagi kampus UIN Antasari

Dapat dijadikan khazanah kepustakaan UIN Antasari pada umumnya dan Fakultas Syariah khususnya, serta pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman pada penelitian ini, maka peneliti memberikan penjelasan definisi operasional terhadap judul tersebut :

1. Strategi adalah pola keputusan yang membentuk dan mengungkapkan tujuan maksud dan sasaran sebuah organisasi, menghasilkan kebijakan pokok dan rencana pencapaian sasaran, serta menentukan perusahaan di mana rencana organisasi itu akan dijalankan.¹⁰Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah cara yang digunakan oleh penjual minyak bulus yang berada di Jalan Piere Tendean Kota Banjarmasin khususnya dalam bidang pemasaran.
2. Menurut Philip Kotler pemasaran adalah suatu proses sosial dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.¹¹Pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pemasaran minyak bulus yang berada di Jalan Piere Tendean Kota Banjarmasin.

¹⁰Eric Reidenbach, M. Ray Grubbs, *Mengembangkan Produk Baru Perbankan* (Jakarta: Bumi Aksara, 1994), hlm. 226.

¹¹Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm 158.

3. Minyak bulus merupakan minyak yang terbuat dari binatang bidawang, bidawang merupakan binatang golongan reptil amphi yang sejenis labi-labi alias kura-kura berpunggung lunak. Punggung lunak tersebut terdiri dari tulang rawan dan tempurung punggungnya terdiri dari kulit yang tebal dan licin.
4. Studi kelayakan bisnis, terdiri dari kata studi ialah pelajaran.¹² Pelajaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pelajaran tentang kelayakan bisnis. Kelayakan ialah kepatutan, kepantasan.¹³ Kelayakan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah layak atau tidaknya minyak bulus tersebut diperjual belikan. Bisnis ialah seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung di dalam bidang perniagaan (produsen, pedagang, konsumen, dan industri dimana perusahaan berada) dalam rangka memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.¹⁴ Bisnis yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bisnis minyak bulus yang berada di Jl. Piere Tendean Kota Banjarmasin dalam studi kelayakan bisnis yang bersifat non finansial.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan kajian terdahulu ada beberapa penelitian yang berkaitan dengan apa yang ingin peneliti teliti, diantaranya yaitu :

¹²John M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia* (Jakarta: PT.Gramedia, 2007), hlm. 563.

¹³W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*(Jakarta: Balai Pustaka, 2010), hlm. 674.

¹⁴Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), hlm. 4.

1. Fathul Jannah Eka Safitri (1101150097) “Strategi Pemasaran Es Krim Miami (Studi Pada Agen Es Krim Miami PT. Kaltim Houten)”. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran es krim Miami PT. Kaltim Houten di Banjarmasin. Hasil penelitian yang dianalisis secara kualitatif, menghasilkan temuan bahwa agen dan para penjual es krim Miami mempunyai strategi pemasaran masing-masing, baik itu bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk, harga, distribusi, dan promosi. Strategi yang dilakukannya seperti: Setiap harinya memasarkan produk yang berbeda-beda rasa, memiliki rasa yang berkualitas karena diolah dari perusahaan, memasuki desa yang jauh dari perkotaan, membunyikan musik es krim Miami, dan harga yang sangat terjangkau sehingga banyak memiliki pelanggan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian saya karena penelitian ini membahas tentang Strategi Pemasaran Es Krim Miami (Studi Pada Agen Es Krim Miami PT. Kaltim Houten) sedangkan penelitian saya membahas tentang strategi pemasaran minyak bulus di kota Banjarmasin (studi kelayakan bisnis).
2. Nurmalasari (1001150152) “Penjualan Jagung Bakar di Kecamatan Banjarmasin Tengah (Analisis Studi Kelayakan Bisnis)”. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Penelitian ini membahas tentang Penjualan Jagung Bakar di Kecamatan Banjarmasin Tengah (Analisis Studi Kelayakan Bisnis), hasil penelitian ini yaitu diperoleh data mengenai: Pertama, Studi kelayakan bisnis penjualan jagung bakar di Kecamatan Banjarmasin Tengah dari aspek pasar dan pemasarannya yaitu: a) strategi produk, b) strategi harga, c) strategi lokasi, dan d) strategi promosinya. Kesemuanya sangat menentukan layak

tidaknya jagung bakar yang dijual. Kedua, kendala dalam penjualan jagung bakar di Kecamatan Banjarmasin Tengah adalah: (a) ketersediaan bahan baku jagung (deskripsi data I, III, IV dan V), (b) kondisi cuaca atau hujan (deskripsi data II dan VII), dan (c) banyaknya saingan yang juga berjualan (deskripsi data VI). Tinjauan ekonomi Islam terhadap kelayakan penjualan jagung bakar di Kecamatan Banjarmasin Tengah adalah usaha jagung bakar sangat layak untuk dilakukan bahkan dikembangkan lebih baik lagi karena ada yang menjadikan sebagai pekerjaan pokoknya dan sumber pendapatan utama keluarganya. Sementara kendala yang dapat mengganggu penjualan jagung bakar, haruslah diatasi dengan sebaik mungkin agar tidak ada kerugian dari pihak penjualnya dan yang utama adalah pembelinya agar jangan sampai kemahalan atau rasa jagungnya tidak enak. Oleh karena itu, antara cara penjualan jagung bakar, rasanya dengan harga merupakan kesatuan yang integral dan saling menunjang. Sebab semuanya saling melengkapi, rasa jagung bakar tetaplah merupakan hal utama penentu kelayakan bisnisnya dan menjadi penentu kepuasan pembeli. Penelitian ini berbeda dengan penelitian saya karena penelitian ini membahas tentang penjualan jagung bakar di kecamatan Banjarmasin tengah (studi kelayakan bisnis) sedangkan penelitian saya membahas tentang strategi penjualan minyak bulus di kota Banjarmasin (studi kelayakan bisnis).

G. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini terdiri dari V (lima) bab dengan sistematika sebagai berikut Bab I merupakan pendahuluan, yang menjelaskan tentang latar belakang masalah terkait tentang Penjualan Minyak Bulus terhadap Studi Kelayakan Bisnis. Kemudian dirumuskanlah permasalahan penelitian, dan tujuan penelitian, serta disusunlah signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori, pada bab ini akan dibahas mengenai masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literature yang berkaitan dengan masalah yang ingin diteliti.

Bab III merupakan metode penelitian, terdiri dari jenis, sifat dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data dan analisa data, serta tahapan penelitian.

Bab IV merupakan hasil dan pembahasan, yang berisikan tentang hasil dan analisa data serta jawaban atas rumusan masalah.

Bab V merupakan bab terakhir sebagai penutup yang berisikan tentang kesimpulan dan saran.