BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam bukan hanya agama langit, tetapi sekaligus adalah agama yang dapat membumi *(workable)*. Bekerja adalah fitrah dan sekaligus merupakan salah satu identitas manusia, sehingga bekerja yang didasarkan pada prinsip-prinsip tauhid, bukan saja menunjukan fitrah seorang muslim, tetapi sekaligus meninggikan martabat dirinya sebagai "Abdullah (hamba Allah)", yang mengelola seluruh alam sebagai bentuk dari cara dirinya mensyukuri kenikmatan dari Allah rabbul 'Alamin. (Tasmara, 1995, hlm. 2)

Ada hal-hal yang harus dilakukan oleh manusia, salah satunya dengan cara bekerja, bekerja adalah fitrah dan sekaligus merupakan salah satu identitas manusia. Firman Allah SWT dalam Q.S al-jumu'ah/62:10

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَٱبۡتَغُواْ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ وَٱذۡكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرٗا لَّعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٠

Apabila shalat telah dikerjakan, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung. (Depag, 1993, hlm. 933)

Pada ayat diatas telah 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. Maksud dari ayat ini adalah barang siapa memiliki kelebihan dalam menjalankan agamanya, maka Allah juga

melebihkannya dalam hal pahala, dan memberinya kedudukan yang utama di dunia. Allah memberi izin kepada kita untuk bertebaran dimuka bumi guna mencari rezeki-Nya. (RI, 2010, hlm. 135) Jadi seseorang yang menjalankan usaha haruslah menjalankan kewajiban-kewajibannya dulu dengan beribadah kepada Allah kemudian ia mencari rezeki yang halal dan baik dan allah akan memudahkan nya dalam urusannya di dunia.

Islam memang tidak hanya menyeru manusia untuk beraktivitas duniawi. Tetapi aktivitas tersebut dapat dimasukkan dalam kategori ibadah kepada Allah, selama dilakukan dengan niat karena Allah dengan mematuhi hukum-hukum-Nya. Setiap muslim harus meyakini bahwa iman akan terasa kelezatannya apabila secara aktual dimanifestasikan dalam bentuk amal saleh yaitu suatu bukti wujud aktivitas kerja kreatif, yang ditempa oleh semangat dan motivasi tauhid untuk mewujudkan identitas dan cita-citanya yang luhur sebagai umat terbaik. Jadi bekerja adalah kewajiban setiap muslim. Sebab dengan bekerja setiap muslim akan mengaktualisasikan kemuslimannya sebagai manusia, makhluk ciptaan Allah yang paling sempurna dan mulia di atas dunia. (Tasmara, 1995, hlm. 1)

Wirausaha adalah kemampuan untuk menciptakan, mencari dan memanfaatkan peluang dalam menuju apa yang diinginkan sesuai dengan yang diidealkan. (Sahal, 2019, hlm. 1) Jadi seorang pembisnis adalah seorang yang memiliki keahlian dalam menjual, mulai dari menawarkan ide, hingga memasarkan produk yang akan dipasarkan. seorang pembisnis juga harus memiliki kemampuan menemukan dan mengevaluasi peluang-peluang, dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dengan sudah ada sebelumnya, mengumpulkan sumber-sumber daya yang diperlukan dan bertindak untuk memperoleh keuntungan dari peluang-peluang itu. Dengan kreativitasnya, pembisnis 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. (Kasmir, 2006, hlm. 15)

Banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keungan usaha yang buruk, dan sebagainya. Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh kita bisa mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha kita akan bangkrut. Usaha yang dibahas dalam konteks ini adalah produk olahan cabai rawit Hiyung.

Cabai Hiyung adalah salah satu varietas cabai di Indonesia. Cabai ini hanya tumbuh di Desa Hiyung, Kecamatan Tapin Tengah, Kabupaten Tapin, Kalimantan Selatan. Sehingga cabai tersebut diberi nama cabai Hiyung. Dan diakui sebagai cabai rawit terpedas se-indonesia.

Dari hasil penelitian pihak Dinas Pertanian, cabai Hiyung memiliki kadar kapsaisin mencapai 94.500 *part permilion* satuan konsentrasi yang dinyatakan dalam satuan mg/kg, atau tujuh belas kali lebih pedas dibandingkan cabai rawit bisa yang ada di Indonesia. Selain tingkat kepedasannya, cabai Hiyung juga memiliki kandungan vitamin C dan vitamin A yang tinggi. Kelebihan lainnya, cabai Hiyung juga mampu bertahan lebih lama dalam suhu ruang hingga 15 hari dan tidak membusuk. Plasma Nutfah ini telah resmi terdaftar pada pusat perlindungan varietas tanaman dan perizinan pertanian kementrian pertanian Republik Indonesia Nomor 09/PLV/2012 tanggal 12 april 2012 sebagai varietas lokal dengan nama “Cabai Rawit Hiyung”.

Penduduk Desa Hiyung mayoritas adalah petani cabai Hiyung. Kalau lagi musim panen serentak pada bulan november, biasanya harga cabai berkisar Rp. 15.000 – Rp. 25.000 per

kilonya, baru memasuki bulan desember hingga januari harga cabai mulai merangkak naik hingga mencapai Rp. 45.000 bahkan Rp. 120.000 perkilo. Pernah pada satu waktu harga cabai Hiyung menurun drastis hingga Rp. 7000 perkilo. Seorang tokoh desa yang bernama Bapak Junaidi selaku Sekretaris desa Hiyung memiliki ide kreatif untuk mengolah cabai Hiyung menjadi bernilai ekonomi dengan mendirikan rumah produksi abon cabe Hiyung dengan produk olahan boncabe dan sambal cabe.

Boncabe Hiyung juga sudah mendapatkan standarisasi atau izin halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang merupakan lemabaga yang melakukan pengujian dan pembahasan menetapkan bahwa produk, pangan, obat-obatan, atau kosmetika yang disebutkan namanya adalah halal menurut syarat islam. Yang mana izin halal ini dikeluarkan di Banjarmasin pada tanggal 27 Oktober 2018 sesuai keputusan komisi fatwa Majelis Ulama Indonesia Provinsi Kalimantan Selatan. Dan mendapatkan Hak Paten Standar dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).

Nama cabai rawit Hiyung sekarang sudah tak asing lagi, berbagai kalangan telah mengenal cabai rawit Hiyung dan produk olahannya. Namun rumah produksi Abon Cabe Hiyung saat ini memiliki peralatan mesin yang terbatas dan gudang penyimpanan cabai rawit yang masih kecil berukuran 4×6 meter menjadi penghambat dalam memproduksi. Yang menyebabkan keterbatasan dalam order pesanan. Hal ini memicu kendala besar dalam perkembangan rumah produksi abon cabe Hiyung. Sehingga penulis tertarik untuk mengangkat judul ***"Strategi Rumah Produksi Abon Cabe Hiyung dalam Mengembangkan Usaha di Desa Hiyung Kabupaten Tapin".***

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis menyimpulkan rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Rumah Produksi Abon Cabe Hiyung?
2. Apa yang menjadi kendala rumah produksi abon cabe Hiyung dalam mengembangkan usaha?

C. Tujuan Masalah

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

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha rumah Produksi Abon Cabe Hiyung.
2. Untuk mengetahui yang menjadi kendala rumah Produksi Abon Cabe Hiyung dalam mengembangkan usaha.

D. Signifikasi Penelitian

Hasil yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah agar dapat bermanfaat dan berguna sebagai berikut

a. Signifikasi Teoritis
    1. Sumbangan pemikiran dalam mengisi khazanah ilmu pengetahuan, pengembangan dan penalaran prngetahuan bagi perpustakaan Fakultas Ekonomi bisnis dan Islam khususnya dan perpustakaan UIN Antasari banjarmasin pada umumnya dalam bentuk karya tulis ilmiah khususnya displin ilmu pengetahuan ekonomi syariah.

2. Sebagai informasi dan bahan referensi bagi peneliti berikutnya yang ingin meneliti lebih lanjut lagi tentang hal yang sama namun dari sudut pandang yang berbeda.

b. Signifikasi Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi sebagai bahan masukan/sumbangan pikiran dan sebagai infomasi ilmiah dalam kesyariahan. khususnya dibidang ekonomi, salah satunya mengenai strategi pengembangan usaha.

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 usaha yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. (Bahasa, 2005, hlm. 859) Adapun strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah cara atau usaha yang dilakukan untuk mengembangkan usaha rumah produksi abon cabe Hiyung.
2. Pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. (Bahasa, 2005, hlm. 538) Adapun pengembangan disini adalah pengembangan strategi dalam mengembangkan usaha di desa hiyung.
3. Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai maksud. pekerjaan (perbuatan, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu. (Bahasa, 2005, hlm. 1254) Usaha ini dilakukan oleh kelompk tani karya baru di desa hiyung dalam pengembangan usaha rumah produksi abon cabe hiyung.

F. Penelitian Terdahulu

1. Muhammad Ahda Khairy/2011 yang berjudul "Strategi Pengembangan usaha bisnis pentol Tenes sebagai salah satu usaha mikro. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Kesimpulan dalam skripsi 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 menjualnya secara keliling. Strategi yang digunakan adalah strategi bauran pemasaran meliputi strategi produk, harga, distribusi, dan promosi.
2. Muhammad Khusaini/2017 yang berjudul "Strategi Pengembangan home Industri di kota Banjarmasin (Studi kasus industri kreatif miniatur pohon dan bunga). Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Kesimpulan dalam skripsi ini yaitu manajemen pengembangan usaha raja salad yang berkaitan dengan beberapa aspek yang saling mendukung satu sama lain yaitu aspek manusia, keuangan, manajemen dan organisasi. dan kendala dalam promosi.
3. Nur Imron/2017 yang berjudul "Manajemen Pengembangan Usaha Raja salad di Banjarmasin. Dalam skripsi ini memaparkan bagaimana manajemen pengembangan usaha raja salad yang berkaitan dengan beberapa aspek yang saling mendukung satu sama lain yaitu aspek manusia, keuangan, manajemen dan organisasi, produksi serta pemasaran yang dikelola dengan baik dan mengembangkan usaha dengan kendala yang dihadapi yaitu keterbataan modal dan cuaca yang tidak menentu yang tentunya dapat menghambat perkembangan usahan raja salad.
4. Muhammad Alfiat/2007 yang berjudul "Pengembangan Ekonomi Pengrajin Batu Aji Di Kecamatan Martapura Kota". Penelitian ini menyimpulkan pengembangan ekonomi

pengrajin ini sangat dinamis dan dikatakan maju dan meningkat, hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan pendapatan masyarakat pengrajin itu, di tambah dengan adanya rekrutmen dari karyawan sehingga kondisi ini secara langsung membuka lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat pengrajin batu aji itu sendiri.

Setelah uraian kajian pustaka di atas, maka penelitian akan peneliti lakukan berbeda dimana dalam penelitian ini memfokuskan strategi dan strategi bauran pemasaran dalam aspek pengembangan usaha rumah produksi abon cabe Hiyung. Penelitian ini juga menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman agar penulis dapat mengetahui dengan mudah apa saja yang menjadi kekurangan dan kelebihan dalam usaha ini dan dapat mengantasipasi kendala dengan mudah.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah mempelajari dan memahami keseluruhan mengenai penulisan skripsi ini maka penulis membagi sistematika penulisan yang terdiri dari lima bagian yaitu:

Bab I Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah yang menguraikan alasan menyangkut judul skripsi dan gambaran atau penjelasan dari pemasalahan yang akan diteliti. Permasalahan yang telah digambarkan dirumuskan dalam rumusan masalah dan tujuan dari penelitian tersebut untuk mengetahui apa yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah dan tujuan dari penelitian tersebut untuk mengetahui apa yang mejadi tujuan dari rumusan masalah. Signifikasi penelitian merupakan manfaat dari hasil penelitian dan dampak dari tercapainya tujuan. Definisi operasional dirumuskan untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian agar mempermudah pembaca dan juga agar tidak ada kesalahpahaman pembaca saat memahami

penelitian. Kajian pustaka disajikan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain yang mempunyai perbedaaan dengan penelitian yang dilakukan. Adapun sistematika penulisan yaitu susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II Merupakan landasan teori mengenai pembahasan strategi rumah produksi abon cabe Hiyung dalam mengembangkan usaha di desa Hiyung.

Bab III Merupakan metode penelitan, yang dipergunakan untuk menggali data yang terdiri dari jenis, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data.

Bab IV Merupakan laporan penelitian, yang berisikan penyajian data tentang pengembangan usaha rumah produksi abon cabe Hiyung, analisis data dan dalam bab inilah semua hasil penelitian dan analisis yang berhubungan langsung dengan rumusan masalah, yaitu berisi tentang hasil dan analisis data serta jawaban atas rumusan masalah yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini dituangkan.

Bab V Merupakan bab penutup, dalam bab ini berisi simpulan dari hasil penelitian serta saran sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.