BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam mewajibkan seorang muslim untuk memilih pekerjaan yang halal dan memiliki pekerjaan yang cocok bagi dirinya atau dapat dilakukan dengan cukup mampu, fakta sejarah menunjukan, bahwa Islam merupakan sistem kehidupan yang bersifat komprehenshif, yang mengatur semua aspek baik dalam sosial, ekonomi, politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual.[1]

Allah SWT akan membukakan pintu rezeki bagi setiap muslim agar ia dapat memilih pekerjaan yang sesuai dengan minat dan kemampuanya, namun demikian banyak orang yang enggan bekerja dan berusaha dengan alasan bertawakal kepada Allah SWT serta menunggu rezki dari langit, seperti yang pernah Rasul katakan "*Samaikanlah benih kemudian mohonkanlah buah dari rabbmu*". Allah akan memberikan rezki pada makhluknya, kalau ia mau berusaha berjalan dan bertebaran di muka bumi dan seisinya untuk kemakmuran manusia siapa yang mau berusaha dan bekerja ialah yang akan mendapat rezki dan rahmat dari Allah. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S al-Jumu'ah/62:10

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِى ٱلۡأَرۡضِ وَٱبۡتَغُواْ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ وَٱذۡكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ

[1]Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grapindo Persabda, 2008), hlm. 1.

‘‘Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.[2]

Dari ayat di atas selain berisikan perintah melaksanakan shalat juga memerintahkan setiap umat Islam untuk berusaha atau bekerja mencari rezeki sebagai karunia Allah SWT. Ayat ini memerintahkan manusia untuk melakukan keseimbangan antara kehidupan dunia dan mempersiapakan untuk kehidupan di akhirat kelak, dijalankan mengunakan ukuran tertentu sehingga diperoleh hasil secara maksimal.

Meningkatkan kinerja dan memilih bisnis yang baik dalam menjalankan suatu usaha merupakan cara yang tepat agar tetap eksis dalam persaingan dan produknya bisa dikenal dan diminati oleh konsumen. Dengan kata lain, bisnis sangat berperan penting dalam menjalankan kelangsungan hidup suatu usaha, baik usaha di bidang jasa maupun di bidang penjualan suatu produk.

Dalam arti luas bisnis dapat di artikan sebagai semua aktivitas manusia yang berkaitan dengan penciptaan barang dan jasa serta melibatkan faktor produksi dan ketergantungan antar manusia dalam aspek kehidupan. Dalam arti sempit bisnis merupakan kegiatan ekonomi yang pada prinsipnya bertujuan mendapatkan keuntungan sebagai hasil akhir. Bisnis itu sendiri memiliki berbagai macam bentuk, ada yang berbentuk pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan dan perdagangan baik barang maupun jasa. Dalam hal ini peneliti berusaha mengkaji lebih mendalam tentang bisnis perdagangan yang berbentuk

[2]Bahtiar Surin, *Terjemah dan Tafsīr al-Qur’ān*, (Bandung: Fa, Sumatra, 1997), hlm. 278.

produk/barang, di mana dalam dunia perdagangan pelaku ekonominya adalah pedagang dan konsumen.

Berbagai macam usaha bisnis yang bisa ditekuni dalam kehidupan sehari-hari salah satunya adalah bisnis telur asin. Telur asin merupakan teknologi hasil peternakan yang peminatnya cukup banyak. Sebagian besar telur asin dibuat dari telur bebek. Hal ini disebabkan telur bebek mempunyai pori-pori yang besar sehingga baik untuk dikonsumsi.[3]

Penggemar telur asin memang sangat banyak mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, telur asin seringkali disantap dengan berbagai menu utama baik soto, rawon, nasi campur dan makanan lainya. Dalam suatu usaha maupun bisnis sangat diperlukan suatu strategi untuk menjalankan bisnis tersebut supaya berjalan dengan lancar seperti halnya yang dilakukan pada usaha bisnis telur asin yang dijalankan oleh bapak Noor Rahman yang beralamat Jl. Simpang Tangga Komplek Bumi Indah Lestari 4 No.29 RT 38 Kayu Tangi Banjarmasin. Beliau merintis bisnis ini sejak tahun 2011 yang lalu. Hingga sampai sekarang bisnis tersebut mengalami kemajuan, baik itu dalam bidang produksi maupun pemasaran nya.

Dalam observasi awal, peneliti telah memperoleh informasi tentang bisnis yang dilakukan oleh bapak Noor Rahman, dalam menjalankan usaha bisnis tersebut beliau hanya mengambil keuntungan yang lumayan menjanjikan untuk harga juga terjangkau per butirnya, dengan menjual harga yang relatif murah beliau bisa menarik perhatian masyarakat khususnya Kota Banjarmasin. Selain itu

[3]Rustam Efendi, *Produksi Dalam Islam*, (Yogyakarta: Andhi, 2003), hlm. 10.

juga selalu mengikuti kegiatan bazar atau expo yang diadakan di setiap wilayah Kalimantan Selatan khususnya Banjarmasin, beliau juga mempunyai pelanggan tetap di antaranya adalah Andalas, D'cost dan Lotertmart.

Adapun rata-rata penjualan atau produksi dalam bisnis telur asin ini adalah 2000 butir dalam sekali produksi dengan menjual sebutirnya Rp. 5000 yang ukuran besar dan Rp. 3000 untuk ukuran kecil, sebelum melakukan produksi ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam bisnis ini, salah satunya adalah keadaan telur yang kurang baik akan mempengaruhi kualitas produk kalau produknya rusak tidak akan bisa dijual, terlepas dari itu telur terlebih dahulu harus di-*candling* atau diterawang untuk mengetahui apakah telur ini bagus untuk diasinkan atau tidak, sesudah diterawang baru dipilih telur-telur yang berkualitas baik agar dapat diasinkan.

Dengan demikian berawal dari bisnis kecil-kecilan sampai bisnis ini berkembang beliau mampu mengelola dan mempertahankan bisnis ini hingga sekarang sudah mencapai Rp. 20.000.000 lebih omset per bulannya, dalam penelitian ini penulis menemukan titik permasalahan yang harus dikembangkan, yaitu untuk mengetahui mengapa bisnis tersebut sangat cepat berkembang dalam kurun waktu tertentu, yang bermula dari memproduksi ratusan butir telur dan sekarang bisa memproduksi ribuan butir telur per minggunya. Sebab, dibalik perekonomian Indonesia yang sedang melemah saat ini, bisnis ini mampu berkembang dan bersaing di pasar nasional bahkan ke beberapa luar daerah Kalimantan Selatan di antaranya di Jakarta, Madiun, dan Bekasi.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, peneliti merasa sangat tertarik untuk meneliti lebih jauh lagi mengenai "Strategi Pengembangan Bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin".

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang akan diteliti dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin?
2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui strategi pengembangan bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin.
2. Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin.

D. Signifikansi Penulisan

Dari penelitian yang penulis lakukan ini, diharapkan berguna:

1. Sebagai bahan informasi dan ilmu kesyariahan, khususnya dalam bidang kajian ekonomi Islam yang salah satunya adalah mengenai bisnis di bidang perdagangan seperti bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin dan menambah pemahaman serta pengetahuan penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya yang ingin mengetahui permasalahan yang penulis teliti secara lebih mendalam.
2. Sebagai sumbangan pemikiran dalam mengisi khazānah ilmu pengetahuan pengembangan dan penalaran pengetahuan bagi perpustakaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam khususnya, dan perpustakaan UIN Antasari pada umumnya dalam bentuk karya tulis ilmiah khususnya disiplin pengetahuan tentang ekonomi syariah.
3. Sebagai bahan referensi perbandingan bagi peneliti selanjutnya dalam permasalahan serupa yang ingin melakukan penelitian secara lebih mendalam.

E. Definisi Operasional

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

1. Strategi adalah suatu rencana kegiatan yang harus ditempuh untuk mencapai visi, misi, dan tujuan organisasi dengan menggunakan sumber

daya untuk menanggapi lingkungan dan berorientasi ke masa yang akan datang dan mempertimbangkan faktor eksternal dan internal yang akan dihadapi perusahaan.[4] Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah metode atau rangkaian cara yang akan dilakukan oleh pemilik bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida untuk mendapatkan suatu tujuan yang diinginkan.

2. Pengembangan bisnis adalah cara dalam memperbesar usaha (bisnis) dalam waktu yang ditentukan.[5] Sedangkan pengembangan bisnis yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pengembangan dari bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida dan strategi yang dilakukan pemilik dalam mengembangkan bisnisnya dari segi aspek produksi dan pemasaran guna meningkatkan volume produksi dan volume penjualan.
3. Telur Asin Tambak Banua Annida, yaitu sebuah *brand* yang menjual makanan telur yang dibuat dengan bahan baku telur itik. Adapun bisnis telur asin yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida yang dilakukan oleh bapak Noor Rahman dalam meningkatkan jumlah produksi mulai dari memasarkan produk hingga menjualnya.

[4]Fred R. David, *Strategi Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 18.

[5]https://id.m.wikipedia.org/wiki/bisnis/pengembangan diunduh pada tanggal 15 mei 2017.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama dengan penelitian yang akan diteliti. Oleh karena itu penulis melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan pengembangan bisnis, ada beberapa penelitian yang penulis temukan yang berhubungan dengan penelitian yang penulis teliti di antaranya:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Nafisah NIM 1201151456, yang berjudul ‘‘Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Kecantikan Muslimah Aisya di Banjarmasin”. Dalam skripsi ini menghasilkan temuan bahwa strategi yang dilakukan untuk mengembangkan bisnis rumah kecantikan muslimah Aisya dalam mengembangan produk perawatan yang ditawarkan dalam mengikuti kebutuhan dan tren yang ada di masyarakat, yaitu dengan melakukan strategi promosi dan selalu menyebarkan brosur, memberikan diskon-diskon setiap bulannya dan melakukan pelatihan sesuai dengan perawatan yang mereka tawarkan kepada konsumen, adapun hambatan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis ini adalah ketika konsumen non muslim melakukan perawatan, terkadang ada konsumen yang muslim merasa kurang nyaman terhadap hal tersebut, dan masih belum ditemukan nya perawatan syar’i yang bisa lebih menarik para muslimah karena dengan gencarnya perawatan yang tidak sesuai syariah serta masih sulitnya untuk menemukan bahan-bahan yang halal untuk digunakan dalam perawatan. Melihat penelitian yang telah dilakukan, maka penelitian yang akan penulis lakukan berbeda, di mana dalam

penelitian ini lebih menitikberatkan kepada pokok permasalahan pengembangan bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin yang merupakan usaha dalam bidang kuliner meskipun terdapat persamaan yaitu sama-sama meneliti bagaimana perkembangan bisnisnya.[6]

2. Penelitian yang dilakukan oleh Baidah NIM 0301155814, yang berjudul Pengembangan Industri Kecil Kue Roti Manis ”Ummi” dan Kendala yang di Hadapi di Kelurahan Banua Anyar Kec. Banjarmasin Timur (Tinjauan Aspek Manajemen Pemasaran)”. Intinya penelitian ini menghasilkan temuan bahwa pertumbuhan dan perkembangan industri kecil kue roti manis “ummi” ini sangat lambat, karena cara pemasaran yang dilakukan hanya sekedar menunggu konsumen datang ke rumah dan kurangnya pengetahuan, mereka tidak punya keberanian untuk melangkah kepada pemasaran yang lebih luas. Serta dalam pengembangan usaha kue roti manis ini mengalami hambatan-hambatan yaitu terbatasnya modal yang dimiliki untuk produksi, sistem pemasaran nya terbatas hanya memilih warung-warung dan ditawarkan ke rumah-rumah oleh pembeli yang menjual kembali dan mahalnya harga bahan baku karena fluktuasi harga. Melihat penelitian yang dilakukan maka penelitian yang akan peneliti lakukan berbeda di mana dalam penelitian ini menitikberatkan pokok permasalahan yang dibahas adalah pengembangan bisnis pada telur Asin di Kota Banjarmasin yang merupakan usaha dalam bidang kuliner

[6]Siti Nafisah, *Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Kecantikan Aisya di Banjarmasin*”. Skripsi, (Banjarmasin: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari Banjarmasin 2016), t.d.

meskipun terdapat persamaan yaitu sama-sama meneliti perkembangan bisnisnya.[7]

3. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ahda Khairy 2011, yang berjudul "Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro". Dari penelitian yang dianalisis secara kualitatif ini menghasilkan temuan bahwa pengusaha pentol ini melakukan praktik jual beli dari memproduksi barang belum jadi sampai menjualnya kembali menjadi barang jadi dan sudah siap saji dengan cara menjualnya secara keliling, namun dalam hal distribusi dan promosi masih terdapat ada kekurangan nya, produk ini telah dilakukan uji coba laboraturium 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. Melihat penelitian yang telah dilakukan, maka penelitian akan peneliti lakukan berbeda di mana dalam penelitian ini menitikberatkan pokok permasalahan yang dibahas adalah pengembangan bisnis pada Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin yang merupakan usaha dalam bidang kuliner meskipun terdapat persamaan yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan bisnisnya.[8] Dapat disimpulkan bahwa sudah ada penelitian tentang bisnis perdagangan, meskipun sama

---

[7]Baidah, ''*Pengembangan Industri Kecil Kue Roti Manis"Ummi" dan Kendala Yang dihadapi di Kelurahan Banua Anyar Kec. Banjarmasin Timur* (Tinjauan Berdasarkan Aspek Manajemen Pemasaran)". Skripsi, (Banjarmasin: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari, 2008), t.d.

[8]Muhammad Ahda Khairy "*Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro*". Skripsi, (Banjarmasin: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari Banjarmasin 2011), t.d.

menitikberatkan tentang pengembangan bisnis, namun terdapat perbedaan dengan permasalahan yang ingin penulis teliti dengan penelitian terdahulu di atas, di mana dalam penelitian ini penulis lebih memfokuskan pada strategi pengembangan bisnis dari segi aspek produksi dan pemasaran dari bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin. Sehingga berbeda dengan penelitian-penelitian yang dilakukan peneliti-peneliti sebelumnya, namun penelitian terdahulu tetap menjadi panduan guna mendapatkan referensi penulisan yang benar.

G. Sistematika Penulisan

Skripsi ini ditulis dalam 5 bab yang dilakukan secara sistematis sesuai dengan pola penulisan karya tulis ilmiah dan secara umum merujuk kepada petunjuk penulisan skripsi yang di atur oleh Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan dari penelitian, terdiri atas latar belakang masalah yang diangkat mengenai strategi pengembangan bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin, selanjutnya yaitu rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori, pada bab ini akan dibahas masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan menguraikan tentang teori-teori umum tentang strategi

pengembangan bisnis, pengertian bisnis dalam ekonomi Islam dasar pengembangan dalam berbisnis dan asas-asas berbisnis dalam Islam.

Bab III merupakan metode penelitian yang merupakan cara (teknik) yang ditempuh dalam melakukan pengumpulan data yang ada di lapangan. Terdiri atas jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan analisis data.

Bab IV merupakan penyajian data dan analisis data, di mana dalam penyajian data ini penulis menggambarkan lokasi penelitian yang terdiri dari sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi, deskripsi hasil wawancara mengenai strategi pengembangan bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin. Kemudian analisis data, yang terdiri dari jawaban dari rumusan masalah yakni analisis terhadap strategi pengembangan bisnis Telur Asin Tambak Banua Annida di Kota Banjarmasin serta kendala yang dihadapi, kemudian pada bagian akhirnya ditarik kesimpulan nya.

Bab V penutup terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang merupakan bagian terakhir dalam penelitian ini yang memuat hal-hal yang dihasilkan dan diperoleh dalam penelitian secara singkat, padat dan jelas.