

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis (*business*) tidak terlepas dari aktivitas produksi, pembelian, penjualan, maupun pertukaran barang dan jasa yang melibatkan orang atau perusahaan. Aktivitas dalam bisnis pada umumnya punya tujuan menghasilkan laba untuk kelangsungan hidup serta mengumpulkan cukup dana bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku bisnis atau bisnismen (*businessman*) itu sendiri. Masyarakat awam seringkali menghubungkan bisnis dengan usaha, perusahaan atau organisasi yang menghasilkan dan menjual barang dan jasa. Sedangkan bisnismen dikaitkan pedagang, pengusaha, usahawan, atau orang yang bekerja dalam bisnis, serta orang yang menjalankan perusahaan atau industri komersial.¹

Perekonomian global yang menjelang di depan mata, didukung kemajuan teknologi yang demikian pesat. Sebagai contoh di Indonesia sekitar tahun 1960-an atau 1970-an, penggunaan mesin hitung mekanis masih dominan. Kemudian dikenal kalkulator elektronik yang masih sederhana. Sekarang kalkulator ilmiah makin menjamur, bahkan juga pemakaian *computer* dan *handphone* yang dari waktu ke waktu makin menampilkan dan menawarkan kecanggihan. Perkembangan internet dan bisnis yang menyertainya, dalam beberapa tahun ini juga makin terasa dampaknya dalam aktivitas masyarakat keseharian. Tiap orang akan menyaksikan banjir produk baru tanpa henti. Kemajuan teknologi yang demikian pesat, semakin mendorong seleksi alamiah yang mengarah pada terkuat

¹M.Fuad, dkk, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000, h. 1.

yang bertahan. Untuk itulah, agar dapat bertahan diperlukan perencanaan strategis bisnis sehingga bisnis dapat tumbuh, berkembang dan mampu menghasilkan laba sebagaimana yang diharapkan.²

Untuk mengetahui apa itu perencanaan strategis, baiklah di sini penulis akan jabarkan sedikit tentang perencanaan strategis bisnis. Untuk penjelasan lebih detailnya akan di jabarkan pada bab dua (2). Perencanaan ditujukan pada masa depan yang penuh dengan ketidak pastian. Dampak perencanaan baru terasa pada masa yang akan datang, agar resiko yang ditanggung relative kecil, hendaknya segala kegiatan, tindakan, direncanakan terlebih dahulu.³ Adapun strategi diartikan sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan.⁴ Jadi, perencanaan strategis yaitu rencana-rencana yang berlaku bagi seluruh organisasi, menentukan secara umum organisasi dan berusaha menempatkan organisasi dalam lingkungannya.⁵

Sebagaimana, pada penjelasan sebelumnya diketahui bahwa penting adanya menerapkan perencanaan strategis bisnis. Dimana, setiap pelaku bisnis tentunya mengharapkan keuntungan ataupun usaha yang dijalankan mampu bersaing dengan pembisnis yang lain. Seperti hal nya, yang ada di Kota Palangka Raya telah banyak orang membuka usaha khususnya usaha kecil menengah (*UKM*).⁶

²*Ibid.*, h. 3.

³Brantas, *Dasar-dasar Manajemen*, Bandung: Alfabeta, 2009, h. 55-56.

⁴Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik*, Tangerang Selatan: Binarupa Aksara, t.th., h. 33.

⁵Usman Effendi, *Asas Manajemen*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014, Cet. Ke- I h. 88.

⁶Berdasarkan UU No. 9/1995 usaha kecil yang dimaksud adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dalam memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan seperti kepemilikan. Usaha kecil yang dimaksud di sini meliputi juga usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil informal adalah berbagai usaha yang belum terdaftar, belum

Adanya produk-produk perbankan khususnya tentang pembiayaan pada UKM sangat membantu dalam peningkatan usaha, dengan banyaknya orang yang berbisnis akan menambah lowongan pekerjaan sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran. Di Kota Palangka Raya, dapat dilihat banyak orang yang membuka usaha. Namun yang terjadi, banyaknya orang yang mendirikan usaha tersebut ada beberapa usahanya yang tidak dapat bertahan dalam jangka waktu lama. Sedangkan tujuan untuk berbisnis adalah mendapatkan keuntungan dan usaha yang dijalankan mengalami pertumbuhan.⁷

Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis yaitu pada toko *handphone* (HP) yang ada di Kecamatan Pahandut Kota Palangka Raya khususnya di “Betang Cellular.” Ada beberapa alasan yang menjadikan penulis melakukan penelitian di Betang Cellular diantaranya Betang Cellular merupakan jenis usaha yang menjual berbagai macam *handphone* dan aksesoris.

Dilihat dari pertumbuhan dan perkembangan usahanya, menunjukkan bahwa Betang Cellular mampu bersaing dan sedikit lebih unggul dari toko-toko *handphone* yang lain. Pada awal berbisnis, diketahui bahwa usaha yang dijalankan masih berupa toko kecil, sebagaimana toko *handphone* (HP) pada umumnya. Yang hanya menjual pulsa, beberapa merek HP, dan aksesoris. Seiring dengan berjalannya waktu, usaha yang dijalankan menjadi besar seperti

tercatat, dan belum berbadan hukum. Sementara itu, usaha kecil tradisional adalah usaha dengan alat produksi sederhana yang digunakan secara turun temurun dan atau berkaitan dengan seni kebudayaan. Dengan kata lain, ekonomi rakyat adalah kegiatan ekonomi atau usaha yang dilakukan oleh rakyat kebanyakan (populer) yang dengan secara swadaya mengelola sumber daya ekonomi apa saja yang dapat diusahakan dan dikuasainya, yang selanjutnya disebut sebagai usaha kecil dan menengah (UKM) terutama meliputi sektor pertanian, peternakan, kerajinan, makanan, yang ditujukan terutama untuk memenuhi kebutuhan dasarnya dan keluarganya tanpa harus mengorbankan kepentingan masyarakat lainnya.

⁷Solehudin Murpi & Dea Tanyo Iskandar, *Manajemen Bisnis untuk Orang Awam*, Bekasi: Laskar Aksara, 2011, Cet. Ke- I, h. 8.

sekarang, hal ini dapat dilihat dari bertambahnya jumlah produk yang dijual dan adanya penambahan cabang baru.⁸

Tumbuh dan berkembangnya Betang Cellular, bisa jadi dikarenakan strategi yang diterapkan mereka. Perkembangan bisnis yang telah dijalani memberikan beberapa keuntungan. Mencari keuntungan dalam bisnis pada prinsipnya merupakan suatu perkara yang dibenarkan syara'. Perlu diketahui bahwa dalam berbisnis harus berlandaskan pada nilai-nilai Islam, dengan memperhatikan aspek-aspek keridhaan dan kehalalannya. Seperti halnya tentang *pelayanan prima*.⁹ Untuk memberikan kepuasan pelanggan, Islam mengajarkan beberapa cara melayani di antaranya yaitu: memberikan senyuman manis sehingga orang senang dan merasa di hormati, memberikan perhatian dan memenuhi semua permintaannya, bersikap ramah dan sopan.¹⁰

Sebagaimana yang ada pada Betang Cellular, mereka dalam melayani pelanggan sikapnya ramah, sopan, murah senyum. Selain itu, memberikan penjelasan sejujurnya tentang kondisi kualitas dan harga barang yang akan dibeli oleh pelanggan. Setelah selesai transaksi pramuniaganya menyatakan terimakasih dengan harapan pelanggan kembali.¹¹

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa Betang Cellular dalam menjalankan bisnisnya sudah mengarah kepada bisnis Islam. Dari realita tersebut melahirkan dua asumsi. Pertama, apakah Betang Cellular telah memahami bisnis

⁸Observasi Strategi Bisnis di Betang Cellular Kota Palangka Raya, 09 Mei 2016.

⁹Pelayanan prima adalah pelayanan sebaik-baiknya kepada pelanggan sehingga dapat menimbulkan rasa puas pada pelanggan.

¹⁰Abdul Rachman Husein, *Business With Love In Islam*, Jakarta:Gramedia, 2009, h .150.

¹¹Observasi Strategi Bisnis Betang Cellular 09 Mei 2016.

Islam sehingga pada praktiknya telah sesuai dengan ketentuan syariah. Kedua, Betang Cellular belum terlalu memahami bisnis Islam. Namun tanpa sepengetahuan mereka bisnis yang di jalankan telah mengarah pada bisnis Islam. Begitu juga halnya dengan strategi bisnis yang digunakan. Berdasarkan penjelasan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “PERENCANAAN STRATEGIS BISNIS BETANG CELLULAR KOTA PALANGKA RAYA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan terkait “Perencanaan Strategis Bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya Dalam Perspektif Ekonomi Islam.” Dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pemahaman pemilik Betang Cellular Kota Palangka Raya terhadap perencanaan strategis bisnis?
2. Bagaimana pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya?
3. Apakah pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan dari skripsi ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana pemahaman pemilik Betang Cellular terhadap perencanaan strategis bisnis.

2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya.
3. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

- a. Memperkaya khazanah keilmuan dilingkungan IAIN Palangka Raya khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, prodi Ekonomi Syariah.
- b. Sebagai bahan pengkajian dalam bidang mengenai tentang perencanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya dalam perspektif Ekonomi Islam.

2. Kegunaan Praktis

- a. Sebagai pertimbangan awal dalam melakukan penelitian skripsi guna tugas akhir pada program studi ekonomi syariah (ESY) di IAIN Palangka Raya.
- b. Sebagai bahan rujukan atau referensi mengenai perencanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya dalam perspektif ekonomi Islam.

E. Sistematika Penelitian

BAB I, Pendahuluan. Pada bab pendahuluan ini terdapat beberapa pokok pembahasan yang dituliskan, yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II, Kajian Pustaka. Pada bab ini berisi tentang seluruh teori penguat atau pendukung yang membentuk suatu paradigma terkait penelitian ini. Bagian dari kajian pustaka itu sendiri termasuk di dalamnya penelitian terdahulu yang relevan, dasar teoritik, dan kerangka berfikir.

BAB III, Metode Penelitian. Pada bab ini tentang rencana atau rancangan penelitian yang akan dilakukan. Adapun bagian di dalamnya yaitu waktu dan lokasi penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, serta pengabsahan data dan metode analisis data.

BAB IV, Pemaparan Data dan Analisis Data. Pada bab ini akan dipaparkan data hasil penelitian secara rinci dan menyeluruh. Adapun data yang di uraikan pada bab ini adalah fakta sebenarnya dan benar-benar bersumber dari lokasi penelitian. Adapun Analisis data dari peneliti terhadap seluruh data yang telah di dapat dari lokasi penelitian. Data tersebut dibandingkan dengan teori dalam deskripsi teoritik. Sekaligus menjawab pertanyaan-pertanyaan dari rumusan masalah.

BAB V, Penutup. Pada bab ini merupakan uraian akhir dari penelitian yang dilakukan. Bab ini terbagi atas bagian kesimpulan dan saran dari penulis.