

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pendidikan diasumsikan begitu mempengaruhi pola kesuksesan seseorang. Pengaruh tersebut diantaranya mempermudah mendapatkan pekerjaan, memperbaiki pola pikir, mengenal banyak orang, dan mengantarkan kepada pekerjaan atau jabatan yang tinggi. Dalam dunia bisnis pendidikan memiliki pengaruh, misalnya dari pengetahuan mengenai strategi bisnis, salah satunya metode yang digunakan pengusaha untuk memikat kehadiran konsumen. Mereka menonjolkan keunikan tertentu guna menanamkan kesan yang kuat di benak pelanggan. Lebih-lebih, bermacam motif promosi serta diskon ikut ditawarkan. Salah satu contoh metode unik yang digunakan oleh pendiri spagethi pedas yang siasat bisnisnya menggunakan media sosial instagram, dan tiap bulannya akan memberikan *give away* untuk pengguna instagram yang beruntung akan diberikan spagethi pedas.

Pendidikan memberikan kemampuan seseorang untuk dapat mengembangkan kemampuan pola pikir serta dapat membentuk watak serta peradaban bangsa yang lebih bermartabat, tujuannya tidak lain dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, dan juga bertujuan untuk perkembangan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang memiliki kreativitas, kecakapan, dan kemandirian. Melalui pendidikan membuat seseorang memiliki banyak wawasan yang bukan hanya akan berguna bagi dirinya sendiri, tapi juga berguna untuk

keluarga, sahabat, dan orang lain.<sup>1</sup> Terlebih dalam ruang lingkup ekonomi, memperbaiki tingkat sumber daya manusia, pendidikanlah yang menjadi sarana penghubung kepada hal-hal yang sifatnya kearah pembaharuan, dan perubahan. Hal ini diartikan bahwa orang yang berpendidikan akan melahirkan masyarakat yang terbekali, terutama dari segi ilmu yang diperolehnya selama mengenyam pendidikan.

Menurut pengamatan peneliti bahwa seseorang yang memiliki kemampuan ataupun pengetahuan yang memadai memiliki strategi bisnis yang juga berbeda dengan seseorang yang tidak pernah mengenyam pendidikan. Hal ini dapat dilihat dari cara seseorang mengetahui bagaimana ciri-ciri pasar yang akan dimasuki. Artinya, memiliki kemampuan untuk memilah, mengetahui, mengelompokkan serta mendiagnosa sistem yang ada sehingga memiliki suatu strategi bisnis ataupun tujuan dari pemasaran bisnisnya. Segmentasi dapat dikatakan sebagai awal mula dari kesuksesan suatu bisnis yang dijalankan, karena dari segmentasi inilah bagaimana cara seorang pengusaha memandang satu pasar menjadi beberapa pasar secara kreatif, bagaimana pemetaan suatu pasar, sampai mengidentifikasi dan menggambarkan dengan cepat dan tepat kesempatan yang sedang berkembang di pasar.<sup>2</sup>

Hal ini dapat peneliti lihat dari catering Hj. W, bahwa Hj. W orang yang pernah bersekolah di Sekolah Menengah Kejuruan, mengambil jurusan Tata Boga, mengingat ia sebagai lulusan Tata Boga dan dalam jiwanya ada jiwa

---

<sup>1</sup>Made Pidarta, *Manajemen Pendidikan Indonesia*, Cet. II, Jakarta: Rineka Cipta, 2004, h. 6.

<sup>2</sup>Siti Khotijah, *Smart Strategy of "Marketing" Persaingan Pasar Global*, Cet. I, Bandung: Alfabeta, 2004, h. 17.

pengusaha maka Hj. W sebagai narasumber telah merintis usaha tersebut dari awal. Strategi bisnis yang digunakannya yaitu mengambi hati para konsumen, artinya tarif jasa catering yang ditawarkan oleh catering Hj. W cukup terjangkau untuk masyarakat kelas bawah ataupun menengah. Hj. W tidak ingin memasang tarif yang begitu tinggi sehingga masyarakat kelas bawah ataupun menengah tidak bisa menggunakan jasa cateringnya. Kemudian ia menggunakan ilmu-ilmu strategi lainnya yang pernah dipelajarinya ketika duduk dibangku sekolah dulu. Ia memandang bahwa perubahan sebagai sebuah norma dan sebagai hal yang sehat, dalam perubahan itulah kemudian ia bereaksi dan memanfaatkannya sebagai sebuah peluang.<sup>3</sup>

Observasi selanjutnya dilakukan kepada salah seorang anak pemilik Rumah Makan B di Palangka Raya yaitu ibu M, orang tua dari ibu M tidak pernah bersekolah, artinya tidak pernah bergelut dibidang akademik. Awalnya bisnis tersebut dijalankan berdasarkan keisengan untuk menambah penghasilan sebagai ibu rumah tangga, dengan usaha yang juga tidak mengesampingkan kewajiban sebagai seorang istri sekaligus sebagai ibu rumah tangga. Karena bukan dari kalangan orang yang berpendidikan maka ia memulai usahanya dari kebiasaan yang dimilikinya, kebiasaan sekaligus hobinya tersebut yaitu memasak. Usaha awalnya kecil-kecilan, bahkan ditengah perjalanan terdapat pertentangan dari suaminya. Ia punya strategi tersendiri, strategi yang ia gunakan yaitu mengikuti sebagaimana yang telah dicontohkan Rasulullah saw. bagaimana sistem perdagangan yang bermoral yaitu berdagang dengan tidak merugikan kedua belah

---

<sup>3</sup>Wawancara terhadap pemilik *Catering* Hj. W, pada Tanggal 30 Maret 2015.

pihak.<sup>4</sup> Contohnya, ketika ada pembeli yang baru pertama kali melakukan pemesanan makanan di Rumah Makan tersebut meminta pesannya diantarkan pada pukul 08.00 WIB pagi, maka ia mengantarkannya tepat pada waktunya sehingga pembeli ataupun pelanggan merasa nyaman dan tidak dirugikan. Sistem perdagangan ini merupakan salah satu strategi yang digunakan dalam berdagang ataupun berbisnis. Bahwa dalam setiap transaksi perdagangan diperintahkan untuk lebih mengutamakan kejujuran dan memegang teguh kepercayaan yang diberikan orang lain sehingga orang-orang selalu berlangganan.

Berdasarkan teori dan observasi awal yang dilakukan peneliti, ada permasalahan yang peneliti temukan, yaitu pendidikan bukanlah faktor utama keberhasilan suatu bisnis. Masyarakat non akademik yang tidak memiliki latar pendidikan yang baik ternyata mampu berjalan beriringan dengan masyarakat akademik yang memiliki latar belakang pendidikan bisnis. Seseorang yang tidak pernah mengenyam bangku pendidikan serta tidak ada bekal mengenai pengelolaan bisnis mampu mengembangkan bisnisnya. Hal ini akan memberikan kesan bahwa seseorang yang memiliki latar belakang pendidikan ekonomi dan bisnis tidak ada bedanya dengan masyarakat non akademik yang tidak memiliki latar belakang pendidikan dalam bidang tersebut. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut menjadi sebuah penelitian. Judul penelitiannya ialah **Strategi Bisnis Masyarakat Muslim Akademik dan Non Akademik di Kota Palangka Raya** (Studi Kasus pada Cathering Hj. W dan Rumah Makan B).

## **B. Rumusan Masalah**

---

<sup>4</sup>Wawancara terhadap salah seorang anak dari pemilik Rumah Makan B di Palangka Raya, pada Tanggal 17 Maret 2015.

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi sukses bisnis masyarakat muslim akademik dan non akademik sebagai pedagang muslim di Kota Palangka Raya?
2. Bagaimana perbandingan dari strategi bisnis masyarakat muslim akademik dan non akademik dalam meningkatkan pendapatan pedagang muslim di Kota Palangka Raya?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi sukses bisnis masyarakat muslim akademik dan non akademik sebagai pedagang muslim di Kota Palangka Raya.
2. Untuk mengetahui perbandingan dari strategi bisnis masyarakat muslim akademik dan non akademik dalam meningkatkan pendapatan pedagang muslim di Kota Palangka raya.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun yang menjadi kegunaan ataupun manfaat dari penelitian ini, dapat dirumuskan menjadai beberapa bagian ialah sebagai berikut:

1. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis tentang studi komparatif strategi bisnis masyarakat muslim akademik dan non akademik di Kota Palangka Raya (Studi Kasus pada Cathering Hj. W dan Rumah Makan B).
2. Guna menyelesaikan studi S1 Ekonomi Syari'ah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

3. Guna menambah wawasan peneliti secara pribadi dan pihak-pihak lain yang membutuhkan secara umumnya mengenai strategi bisnis masyarakat muslim akademik dan non akademik di kota Palangka Raya.
4. Diharapkan hasilnya dapat bermanfaat bagi masyarakat akademisi dan praktisi sebagai acuan untuk menjalankan bisnis.
5. Sebagai kajian ilmiah untuk penelitian lebih lanjut.

#### **E. Sistematika Penelitian**

Adapun sistematika penelitian dalam penelitian ini diurutkan menjadi 6 bab kajian, yaitu:

##### **1. 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.

##### **2. BAB II: Kajian Pustaka**

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 berpikir. Berikut dasar-dasar teoritik yang dijadikan acuan, yaitu:

###### **a. Konsep Strategi Bisnis Modern**

- 1) Pengertian Strategi Bisnis
- 2) STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*)
- 3) 4P (*Product, Price, Place, Promotion*)
- 4) Manfaat Strategi Bisnis

- b. Konsep Strategi Bisnis Islam
    - 1) Pengertian Strategi Bisnis Islam
    - 2) STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*)
    - 3) 4P (*Product, Price, Place, Promotion*)
    - 4) Karakteristik Pengusaha Muslim
  - c. Konsep Strategi Bisnis Masyarakat Akademik dan Non Akademik
    - 1) Masyarakat Akademik
    - 2) Masyarakat Non Akademik
3. BAB III: Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang rancangan atau rencana penelitian skripsi yang akan dilakukan. Adapun bagian-bagian di dalamnya yaitu terdiri dari: waktu dan tempat penelitian, pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, dan analisis data.

4. BAB IV: Gambaran Umum dan Tempat Penelitian

Bab ini berisi tentang gambaran dari tempat dimana penelitian dilakukan. Pembahasan akan dimulai dari gambaran umum lokasi penelitian. Serta akan memaparkan lebih detail terkait gambaran tentang kota Palangka Raya dan gambaran tentang lokasi penelitian.

5. BAB V: Pemaparan dan Analisis Data

Pada bab ini akan dipaparkan data-data hasil penelitian secara rinci dan menyeluruh. Adapun data-data yang diuraikan pada bab ini adalah fakta sebenarnya terkait strategi bisnis masyarakat muslim akademik dan non akademik dan pelaksanaannya yang benar-benar bersumber dari lokasi penelitian yaitu Catering Hj. W di Jl. Dahlia No. 6 dan di Rumah Makan B Cab. Rajawali. Seluruh data yang didapat dianalisis dengan cara

dibandingkan dengan teori dalam deskripsi teoritik. Sekaligus juga menjawab pertanyaan-pertanyaan dari rumusan masalah.

#### 6. BAB V: Penutup

Bab ini merupakan uraian akhir dari penelitian yang dilakukan. Bab ini terbagi atas bagian kesimpulan dan saran dari peneliti terkait dengan penelitian yang dilakukan.