

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Bangsa Indonesia merupakan bangsa yang berkembang di dunia, tengah dihadapkan pada masalah pengangguran, pengangguran yang tinggi akan berdampak langsung maupun tidak langsung terhadap kemiskinan dan kriminalitas yang semakin meningkat.¹ Setiap manusia memiliki kebutuhan hidup yang harus terpenuhi setiap hari, dan untuk itu manusia diharuskan meningkatkan taraf hidupnya dan memiliki materi yang cukup agar mampu memenuhi kebutuhan tersebut. Salah satu cara untuk mendapatkan materi, jutaan orang melakukan kegiatan bisnis kecil maupun besar. Bagi orang yang berhasil, kegiatan bisnis semakin menarik untuk kehidupan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang sehingga orang-orang akan tetap mempertahankan dan semakin mengembangkan bisnis atau usahanya, karena dengan mengembangkan bisnisnya setiap orang berharap akan meningkatkan kualitas bisnisnya dari segi pelayanan maupun karyawan.

Menjalankan usaha seringkali harus dimulai dari bisnis kecil yang diartikan sebagai bisnis yang dimiliki dan dikelola oleh orang setempat mungkin juga dibantu dengan beberapa pegawai. Di Indonesia, bisnis kecil mengalami pertumbuhan yang pesat apalagi setelah krisis moneter melanda sejak paruh kedua tahun 1997. Mulai

¹ Yulnab Dewita Hia, "Strategi dan Kebijakan Pemerintah Dalam Menanggulangi Pengangguran". *Ekonomica*, 01, No.2 (2013): 209, <https://media.neliti.com/media/publications/43057-ID-strategi-dan-kebijakan-pemerintah-dalam-menanggulangi-pengangguran.pdf>.

dari pedagang kaki lima (PKL) dipinggir jalan, Usaha rumahan seperti catering, jual antar voucher ponsel, jasa pendidikan luar sekolah seperti bimbel (bimbingan belajar), les privat, rumah makan, toko, kantor akuntan, penasehat hukum dan sebagainya.² Kenyataannya dalam menjalankan usaha masih membutuhkan tenaga orang lain serta kemampuan diri sendiri dalam memulai bisnis agar bisa bertahan dan bersaing dengan bisnis-bisnis lain. Maka dari itu, perlu adanya pengembangan keterampilan yang sesuai dengan usaha yang dijalankan dari pemilik maupun karyawan.

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Bisnis berlangsung karena adanya ketergantungan antara individu, adanya peluang Nasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup, dan lain sebagainya.³ Setiap orang melakukan bisnis dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan, mempertahankan kelangsungan hidup Usaha, pertumbuhan sosial dan tanggung jawab sosial. Awalnya mayoritas masyarakat Indonesia bekerja di sektor pertanian, namun saat ini masyarakat lebih tertarik melakukan bisnis mandiri seperti perdagangan, industri serta pertambangan bahan galian (pasir dan batu). Karena, bisnis mandiri lebih menguntungkan diri sendiri dan orang lain.

Dalam Islam bisnis merupakan serangkaian aktivitas bisnis baik produksi, distribusi maupun konsumsi dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan harta barang dan jasa termasuk keuntungan yang diperoleh, namun dibatasi cara perolehan dan pendaugaannya yang bisa dikenal dengan istilah

² Ika Yunia Fauziyah, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Kenacana, 2013), 3.

³ Ibid., 3.

halah dan haram. Konsep al-Qur'an dan Hadis Nabi mengenai bisnis sangatlah komprehensif dan parameter yang dipakai tidak hanya masalah dunia tetapi juga akhirat. Yang dimaksud al-Quran tentang bisnis adalah yang benar benar sukses (baik) adalah bisnis yang membawa keuntungan pada pelakunya dalam kehidupan dunia dan akhirat.⁴

Strategi pengembangan merupakan tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karna itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan.⁵ Dengan adanya strategi pengembangan masyarakat yang melakukan bisnis bisa mengetahui naik turunnya kualitas bisnis yang dipimpinya. Hal ini dikarenakan strategi pengembangan merupakan tahap awal perencanaan masyarakat yang memiliki bisnis agar bisa mencapai tujuan dari bisnis tersebut.

Era perdagangan bebas dewasa ini, Usaha dituntut untuk menemukan dan membangun sistem manajemen yang mampu secara profesional meritensi para konsumennya dua hal yang menjadi pertimbangan utama Usaha dalam melakukan retensi konsumen ini adalah pertama karena semakin mahalnya biaya perolehan konsumen baru dalam iklim kompetisi yang sedemikian ketat, kedua adalah adanya kenyataan bahwa tingkat kemampu labaan Usaha berbanding dengan pertumbuhan hubungan antara Usaha dan konsumen secara permanen. Penerapan berbagai

⁴ Idri, *Hadist Ekonomi: ekonomi dalam Perspektif hadist Nabi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), 327.

⁵ Muhammad Afridhol, "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen". *Jurnal S. Pertanian*, Vol. 1 No.3 (2017), 224, <https://media.neliti.com/media/publications/210812-strategi-pengembangan-usaha-roti-tanjong>.

kesempatan perdagangan di era globalisasi berkeyakinan bahwa di era perdagangan bebas yang tidak terproteksi sama sekali, tumpuan Usaha untuk tetap mampu bertahan hidup adalah konsumen konsumen yang loyal. Untuk itulah, Usaha dituntut untuk mampu memupuk keunggulan kompetitifnya masing-masing melalui upaya-upaya yang kreatif, inovatif serta efisien, sehingga menjadi pilihan dari banyak konsumen yang pada gilirannya nanti diharapkan loyal.⁶

Loyalitas konsumen memiliki peran penting dalam sebuah Usaha mempertahankan mereka berarti meningkatkan kinerja keuangan dan mempertahankan kelangsungan hidup Usaha, hal ini menjadi alasan utama bagi sebuah Usaha untuk menarik dan mempertahankan mereka. Usaha untuk memperoleh konsumen yang loyal tidak bisa dilakukan sekaligus tetapi melalui beberapa tahapan mulai dari mencari konsumen potensial sampai memperoleh *partners*.⁷

Di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan terdapat beberapa usaha yang menggeluti usaha pasir batu (sirtu) yang berguna sebagai campuran bahan bangunan. Ada dua usaha pasir batu (sirtu) yang ada di kecamatan galis yaitu usaha pasir batu milik H. baidhowi yang ada di Desa Tobungan Galis Pamekasan dan pasir Batu milik Bapak Hamid yang ada di desa Konang Galis Pamekasan.

Usaha pasir batu milik H. Baidhowi yang bergerak dalam Usaha ini dikelola oleh satu keluarga dengan adanya beberapa karyawan dari masyarakat sekitar yang usaha mereka jalankan secara kompeten dari segi pelayanan, pemasaran, pemilihan kualitas produk. Usaha ini mulai berdiri sejak tahun 2018

⁶ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran & loyalitas konsumen* (Bandung : CV. Alfabeta, 2019), 127.

⁷ Ibid., 128.

sampai sekarang. Pengusaha melakukan usaha jatuh bangun untuk mempertahankan bahkan meningkatkan usaha pasir batu (sirtu) ini. Sejak pertama kali berdiri usaha ini sudah memiliki beberapa konsumen, bahkan sampai saat ini konsumen semakin meningkat kurang lebih 27 konsumen. Perkembangan konsumen dari tahun ke tahun semakin meningkat dilihat dari data yang ada di Usaha pasir batu (sirtu). Tahun 2018, sebanyak 9 konsumen, tahun 2019, sebanyak 14 konsumen, tahun 2020, sebanyak 21 konsumen, Tahun 2021, sebanyak 27 konsumen.

Usaha pasir batu milik Bapak Hamid yang bergerak dalam Usaha ini dikelola oleh satu keluarga dengan adanya beberapa karyawan dari masyarakat sekitar yang usaha mereka jalankan secara kompeten dari segi pelayanan, pemasaran, pemilihan kualitas produk. Usaha ini mulai berdiri sejak tahun 2015 sampai sekarang. Pengusaha melakukan usaha jatuh bangun untuk mempertahankan bahkan meningkatkan usaha pasir batu (sirtu) ini. Sejak pertama kali berdiri usaha ini sudah memiliki beberapa konsumen, bahkan sampai saat ini konsumen semakin meningkat kurang lebih 15 konsumen. Perkembangan konsumen dari tahun ke tahun semakin meningkat dilihat dari data yang ada di Usaha pasir batu (sirtu). Tahun 2015, sebanyak 6 konsumen, tahun 2016, sebanyak 8 konsumen, tahun 2017 , sebanyak 10 konsumen, Tahun 2018, sebanyak 12 konsumen, tahun 2019, sebanyak 14 konsumen, tahun 2020, sebanyak 15 konsumen dan tahun 2021 sebanyak 15 konsumen.

Keunikan dan pengembangan usaha yang dilakukan satu keluarga yang memiliki usaha pasir batu (sirtu) baik yang ada di Desa Tobungan Galis Pamekasan maupun yang ada di Desa Konang Galis Pamekasan dalam mempertahankan usaha

tersebut dalam melewati berbagai macam peluang, tantangan dan solusi yang harus dihadapi. Oleh karena itu, hal ini membuat peneliti ingin mengetahui lebih dalam tentang strategi pengembangan pasir batu (sirtu) terhadap loyalitas konsumen. Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Pasir Batu (Sirtu) dalam Membangun Loyalitas Konsumen dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen?
2. Bagaimana peluang dan tantangan pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen?
3. Bagaimana solusi yang dilakukan pemilik usaha pasir batu (sirtu) dalam mengatasi tantangan untuk membangun loyalitas konsumen?
4. Bagaimana strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam perspektif ekonomi islam ?

C. Tujuan penelitian

Berdasarkan konteks penelitian yang telah diuraikan tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen.

2. Untuk mengetahui peluang dan tantangan pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen.
3. Untuk mengetahui solusi yang dilakukan oleh pemilik usaha pasir batu (sirtu) dalam mengatasi tantangan untuk membangun loyalitas konsumen.
4. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam perspektif ekonomi islam

D. Kegunaan penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat mempunyai kegunaan dan nilai manfaat dari berbagai pihak diantaranya yaitu :

1. Kegunaan teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, khazanah dan ilmu pengetahuan dalam bidang kewirausahaan serta dapat memberikan masukan dan informasi lebih jauh tentang strategi pengembangan usaha pasir batu (sirtu) dalam membangun loyalitas konsumen.

2. Kegunaan praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan, di antaranya sebagai berikut :

a. Bagi penulis

Penelitian ini dimaksudkan sebagai tambahan ilmu tentang strategi pengembangan usaha, untuk memaparkan dan melatih mengembangkan pola pikir yang sistematis sekaligus dapat menambah wawasan serta pengalaman baru yang nantinya dapat

dijadikan modal dalam meningkatkan dalam meningkatkan pengetahuan penulis.

b. Bagi pemilik usaha pasir batu (sirtu)

Penelitian ini dapat dijadikan catatan atau koreksi untuk tetap mempertahankan dan menumbuhkan loyalitas konsumen, serta memperbaiki kelemahan dan kekurangan yang ada.

c. Bagi Institut Agama Islam Negeri Madura

Penelitian ini diharapkan menjadi wawasan dan dapat pula dijadikan salah satu sumber untuk meningkatkan daya pikir mahasiswa.

d. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat menjadi bahan rujukan dan wawasan bagi pembaca sekaligus untuk dijadikan sebagai kajian secara ilmiah sesuai dengan perkembangannya, dan dapat dijadikan bahan acuan penelitian pada masa yang akan mendatang.

E. Definisi Istilah

Peneliti perlu memberikan batasan terhadap istilah yang digunakan dalam penelitian agar terdapat kesamaan pemahaman dan penafsiran serta terhindar dari kekaburan makna. Berikut istilah-istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini, yaitu:

1. Strategi adalah proses penentuan rencana yang disatukan, luas dan berintegritas yang menghubungkan keunggulan strategis Usaha dengan

tantangan lingkungan, dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari Usaha dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

2. Pengembangan usaha merupakan tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, namun tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.
3. Loyalitas konsumen merupakan kepuasan konsumen terhadap pelayanan yang dilakukan oleh Usaha sehingga menumbuhkan kesetiaan konsumen.
4. Sirtu adalah kepanjangan dari pasir dan batu, yang merupakan bahan galian golongan C yang paling banyak dibutuhkan.
5. Ekonomi Syariah merupakan salah satu jenis sistem ekonomi yang saat ini berkembang di dunia, terutama negara-negara dengan mayoritas penduduk muslim. Penerapan ekonomi syariah sebagai sistem dilandaskan nilai-nilai Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadist.

Jadi yang dimaksud judul di atas adalah menjelaskan strategi pengembangan usaha sirtu yang meliputi peluang dan tantangan serta solusi dari usaha tersebut untuk meningkatkan loyalitas konsumen dalam perspektif islam.