

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Sampai sejauh ini, Indonesia masih dianggap sebagai Negara berkembang. Padahal, jika ditilik dari ketersediaan potensi sumber daya alam, Indonesia tidak pernah punya masalah. Justru terjadi masalah pada tahap pengelolaan. Penduduk di Indonesia tahun 2019 mencapai 267 juta ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)). 85% beragama Muslim, dengan populasi Muslim tertinggi, antusias Muslim di Indonesia semestinya dibidang ekonomi juga harus tinggi (Mahyarni, dkk. 2017: 730). Indonesia jadi pasang pasar bagi negara lain, terkadang dengan adanya investor yang datang ke Indonesia hanya memberikan lowongan tenaga kerja bagi warga indonesia sebagai tenaga kasar. Sedangkan warga negara lain mendapat posisi kerja yang enak serta jadi bosnya. Teramat disayangkan warga negara Indonesia tidak menjadi tuan rumah di negeri sendiri. Dengan menggembor indeks laju ekonomi positif, angka pengangguran semakin bertambah. Alasan yang digunakan ialah jenjang pendidikan yang menjadikan tolak ukur untuk melihat potensi sumber daya manusia Indonesia diletakkan pada posisi tenaga kasar dan bahkan ditolak sehingga bertambah pengangguran. (Hamdani, 2017: 5).

Sumber daya manusia yang melimpah menjadikan pekerjaan rumah bagi pemerintah untuk bisa memberikan keadilan pada bidang pekerjaan yang layak, namun sayang kebanyakan sumber daya manusia tidak kompeten pada setiap

bidang yang diperlukan perusahaan. Selain itu, pemerintah harus mengubah pola berpikir dan budaya malas yang selama ini melekat pada sumber daya manusia di Indonesia. Solusi bagi pemerintah dalam mengatasi permasalahan ini tentu memberikan pelatihan dan pembinaan kepada masyarakat agar memiliki kompetensi dalam bersaing di dunia kerja, termasuk penumbuhan jiwa kewirausahaan kepada masyarakat. Pemerintah juga harus mendorong usaha yang sudah berjalan dari sebagian masyarakat agar usaha tersebut jika berkembang pesat tentu membutuhkan karyawan sehingga tingkat pengangguran berkurang. Taraf ekonomi yang diterapkan agar bangsa Indonesia bisa maju yaitu mencetak wirausaha-wirausaha baru dengan aksi nyata memberi modal hingga membina hingga mandiri dalam menjalankan usahanya (Franita, 2016: 92-93).

Indonesia sebagai negara agraris yang mempunyai populasi muslim sangat terbesar dikancah dunia, tentu yang timbul dari populasi yang besar ini adalah kemiskinan semakin banyak (Fianto, 2017: 3). Sebagai negara yang mempunyai sumber daya alam yang melimpah ruah tidak menjamin kesejahteraan kepada masyarakatnya. Karena sudah dijelaskan dalam UUD 1945 Pasal 33 Ayat 1 bahwa ekonomi harus disusun bersama agar semua bisa menikmati. Ayat 2 mempunyai makna bahwa produksi sesuatu dari bumi Indonesia harus dikuasai oleh negara demi hajat hidup orang banyak. Dan pada ayat 3 bermakna seluruh yang ada di Indonesia termasuk air, bumi serta kekayaan alam harus dikuasai oleh negara serta diperuntukan kepada kemakmuran rakyat (Kitab UUD 1945).

Menurut Panandiker dalam Tulus (2002: 1-2) ekonomi adalah sebuah proses negara secara alami agar menciptakan kegiatan ekonomi untuk skala usaha

yang lebih besar. Dua faktor penting yang harus diperhatikan ialah perkembangan teknologi dan pasar sebagai ujung tombak.

Indonesia sendiri memiliki penguatan pada usaha skala kecil atau mikro seperti, pertanian, produsen rumahan, pengolahan kecil, serta industri makanan (Risanda, dkk. 2018: 285). Melihat yang demikian tentu Indonesia harus mendorong wirausaha sebagai kekuatan utama agar bisa menopang pembangunan ekonomi di masyarakat. Wirausaha itu sendiri memiliki peran untuk menghasilkan ekonomi yang lebih baik menurut pakar ekonomi (Michael, 2002: 19). Indonesia selalu mengupayakan para wirausaha bisa menjadi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang penting serta diperhitungkan sebagai sebuah program ekonomi. Ada dua faktor UKM menjadi jurus jitu bagi bangsa Indonesia, pertama bahwa terbatasnya usaha-usaha besar yang tidak bisa menyerap secara keseluruhan pengangguran di Indonesia dikarenakan adanya keterbatasan perusahaan besar tersebut dan yang kedua perusahaan besar tidak bisa memperkenakan sumber daya manusia yang tidak berkompeten berdasarkan jenjang pendidikan yang pernah ditempuh. Sehingga kedua alasan inilah UKM diharapkan bisa membuka dan terciptanya lapangan pekerjaan baru bagi pengangguran (Tulus, 2002: 21-22).

Pada negara maju jiwa untuk menjadi wirausaha sangat besar, tidak ingin terkekang akan orang lain, walau sekecil apapun usahanya dia adalah bosnya. Meski berjalan tertitih-titih serta tentu berusaha lebih keras agar menjadi seorang wirausaha yang besar tentu mereka juga didukung penuh oleh negara tempat mereka tinggal. Dengan fasilitas yang memadai akan memberikan kemudahan dalam proses usaha tersebut. Negara maju juga mendorong hak intelektual

seseorang agar dipermudah dalam hal lisensi, hak waralaba, hak cipta, dll. Dorongan ini muncul saat para wirausaha masih dibangku sekolah, pembinaan minat yang dilakukan sebagian besar negara maju di dunia sebagai bentuk pencetakan karakter berwirausaha. Jenjang pendidikan yang lebih tinggi pun seperti bangku perkuliahan, di negara-negara maju memasukan kurikulum kewirausahaan sebagai pengembangan bagi tercapainya program untuk mencetak wirausaha baru. Selain itu juga pemberian kursus atau pendidikan non formal mengenai wirausaha sering kali dilaksanakan serta permodalan yang menjadi penunjang kegiatan kepada masyarakatnya agar bisa langsung terjun sebagai wirausaha, dengan pembekalan ilmu dan pengalaman praktik selama dipendidikan formal maupun nonformal maka mereka diharapkan bisa mandiri menjalani bisnis agar bisa bermanfaat pada orang orang terdekat (Leonardus, 2014: 25).

Zaman sekarang banyak hal yang jadi solusi suatu negara dalam mengatasi tingkat pengangguran, salah satunya adalah dengan mendorong wirausaha wirausaha baru. Menurut Agus Muharram (2018) mengatakan, solusi pemerintah Indonesia untuk mengatasi angkata pengangguran adalah dengan mencetak wirausaha baru yang bisa membuka kesempatan bekerja bagi pengangguran dengan kriteria dan pembinaan baik dari calon wirausaha maupun dari calon tenaga kerja dengan tujuan saling memenuhi kebutuhan dari suatu usaha nantinya.

Menurut Kasmir dalam Wisnu (2013) untuk menciptakan wirausaha baru harus ditopang dengan modal sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan oleh seorang calon wirausaha tentunya harus juga berbadan hukum yang jelas. Tujuan

## IR – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

utama tentu memberikan kesempatan untuk calon wirausaha membuka pekerjaan baru bagi pengangguran. Setiap usaha yang dilakukan diharapkan mendapat profit yang jelas serta bisa tumbuh dengan pesat. Selain tujuan profit sebuah usaha tentu diharapkan bisa berimbas pada hal positif untuk lingkungan sekitar termasuk memberikan manfaat pada sekeliling seperti sarana dan prasana yang sesuai kemampuan dari usaha tersebut.

Wirausahawan tentu memiliki peran yang sangat besar untuk memberikan dukungan ekonomi suatu negara. Pertumbuhan ekonomi akan melaju dengan cepat beriring dengan dukungan yang serius dari pemerintah terhadap wirausaha yang sudah berjalan maupun mencetak wirausaha yang baru. Termasuk dengan mendorong para wirausaha akan menciptakan kesejahteraan serta kemakmuran suatu bangsa yang lebih bermatabat serta mandiri dari segi ekonomi. Hal ini juga diperkuat oleh beberapa tokoh, di antaranya Konosuke Matsushita. Pendiri Matsushita Electric tersebut mengemukakan bahwa “Tujuan dari berdirinya usaha baru adalah mengurangi angka kemiskinan, menciptakan kesejahteraan. Para wirausaha ini nantinya akan mampu mendukung pemerintah dalam mengurangi pengangguran baik nanti pembinaan yang dilakukan berupa spiritual maupun material bahkan bisa keduanya. Harapan yang tertunggang dipundak seorang wirausaha ialah membawa perubahan bangsa kearah lebih baik terkhusus pada bidang perekonomian (Rambat, 2016: 2).

Berkembangnya zaman maka seorang pembisnis atau wirausaha harus mengembangkan strategi dari bisnis yang digeluti dengan banyak perbedaan antara orang satu dengan orang lain sebagai wirausaha. Pengembangan strategi

## IR – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

tidak hanya berlaku pada masa akan datang saja tetapi juga harus bisa membaca peluang saat ini dengan memperkenalkan usaha serta merambah kepada pelanggan yang baru tanpa melupakan pelanggan yang sudah loyal. Saat ini usaha yang fenomenal adalah dibidang pariwisata yang identik dengan kuliner salah satunya restoran. Peran dari bisnis ini sangat penting dan memiliki potensi besar di pasang pasar global (Hahn, dkk. 2014: 369). Besaran dari pasang pasar industri kuliner pada segmentasi global adalah 40% permintaan yang datang dari konsumen. Pertumbuhan dari industri kuliner ini juga berkembang dan pertumbuhan yang sangat signifikan dalam bebera periode belakangan di Indonesia (Nguyen, dkk, 2017: 1207-1208).

Berikut Jumlah restoran/rumah makan di Provinsi Jawa Timur :

**Tabel. 1.1. Jumlah restoran/rumah makan di Provinsi Jawa Timur**

Kabupaten/Kota	2014	2015	2016	2017	2018
Kabupaten					
Pacitan	12	20	20	26	25
Ponorogo	14	38	38	61	60
Trenggalek	29	29	29	29	93
Tulungagung	19	38	38	42	42
Blitar	30	43	43	43	45
Kediri	32	57	57	102	114
Malang	190	195	195	202	202
Lumajang	37	21	21	104	111
Jember	56	67	67	31	33
Banyuwangi	107	88	88	88	100
Bondowoso	31	37	37	43	51
Situbondo	23	48	48	22	22
Probolinggo	17	29	29	20	24
Pasuruan	7	37	37	24	25
Sidoarjo	33	124	124	121	147
Mojokerto	23	29	29	29	34

## IR – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

Jombang	18	21	21	10	13
Nganjuk	25	24	24	22	31
Madiun	20	31	31	31	31
Magetan	12	52	52	49	49
Ngawi	11	12	12	10	13
Bojonegoro	40	72	72	22	26
Tuban	35	27	27	76	76
Lamongan	28	20	20	24	25
Gresik	23	23	23	105	106
Bangkalan	15	19	19	23	23
Sampang	7	12	12	13	11
Pamekasan	27	26	26	29	29
Sumenep	28	17	17	39	43
Kota					
Kediri	35	25	25	25	35
Blitar	41	34	34	22	22
Malang	173	707	707	707	1 028
Probolinggo	17	21	21	35	34
Pasuruan	26	90	90	53	30
Mojokerto	14	14	14	11	10
Madiun	38	27	27	13	17
Surabaya	383	713	790	1 083	1 341
Batu	30	43	43	43	48
Jawa Timur	1 706	2 930	3 007	3 432	4 169

Sumber : Data Olahan, BPS 2018

Indonesia mendorong industri pariwisata melalui program ekonomi kreatif. Dimana sumber daya alam, keanekaragaman budaya, serta sumber daya manusia harus seimbang dalam mengelola kekayaan yang melimpah ini. Tentu kreativitas dan inovasi dalam pengembangan sektor ini diperlukan untuk menopang berlangsungnya program tersebut agar mencapai optimalisasi dari potensi yang tersedia. Dukungan ini juga sangat diberikan kesempatan untuk bersaing dengan pesaing lokal, nasional bahkan global (Santo, dkk, 2016: 155). Menurut Miller (2003) dalam Mojca (2014:703) dalam menjalankan bisnis yang

sangat terpenting ialah pengalihan kepemilikan dari generasi sebelumnya ke generasi selanjutnya yang harus memiliki perencanaan yang matang. Namun, masalah ini menjadi masalah utama untuk keberlangsungan dari sebuah bisnis atau usaha. Terpenting untuk mempertahankan bisnis adalah adanya strategi bisnis yang matang dan final mengikat sehingga diharapkan usaha akan terus berlanjut hingga generasi selanjutnya.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Global Entrepreneurial & Private Business Leader (PWC) dijelaskan bahwa perusahaan masih tetap menjadi peran dalam perkembangan ekonomi dunia serta pertumbuhan PDB pada sebuah negara. Perusahaan dalam hal ini menjadi sebuah pondasi bagi sebuah negara untuk mempertahankan lingkungan perusahaan agar menjadi kondusif. Hasil survey menjelaskan digitalisasi memiliki masalah sebesar 47%. Hal ini menjadi sebuah tantangan bagi pengusaha dalam menjalankan bisnis mereka . karena permasalahan ini menyangkut tentang kegiatan bisnis yang dijalankan. Isu digital menjadi rentan pada saat sekarang ini. beberapa usaha memang menjadikan sistem digital menjadi faktor penunjang dalam pertumbuhan usaha ini. isu profesionalitas menjadikan tiga dari lima responden menggunakan jasa professional agar bisnis yang dijalankan menjadi maksimal.

Persentase keahlian sebesar 58% dilihat dari bagaimana kemampuan karyawan dalam meningkatkan hasil usaha sehingga dapat mempertahankan karyawan mereka dalam periode lima tahun mendatang. Sebesar 48% pebisnis menuntut untuk bekerja lebih keras baik dalam merekrut maupun mempertahankan SDM.



Hasil lain menyebutkan bahwa 32% mengalami kesulitan untuk mendapatkan modal dibandingkan perusahaan non bisnis. Sehingga sekitar 76% mereka menggunakan modal sendiri dalam membangun usaha mereka. Pada sisi keamanan sekitar 45% telah siap untuk menghadapi kerawanan data atau serangan siber. Hal ini juga dimaklumi karena berkaitan dengan kondisi geopolitik dari bisnis yang ditempati pada sebuah negara. Stabilitas ekonomi dan politik menjadi penting untuk mempertahankan pertumbuhan dan peningkatan ekspor ke berbagai negara. Edisi survei tahun 2018 ini menunjukkan adanya hubungan antara menempatkan nilai-nilai di pusat perencanaan strategis dan prospek pertumbuhan yang kuat. Walaupun 75% bisnis meyakini bahwa budaya dan nilai-nilai mereka yang lebih kuat memberi mereka keunggulan atas perusahaan-perusahaan lain selain bisnis, kurang dari separuh (49%) responden menguraikan nilai-nilai tersebut secara tertulis. Di antara bisnis-bisnis yang melaporkan pertumbuhan tahunan berdigit ganda, 53% dapat menunjukkan serangkaian nilai yang dituangkan secara tertulis sebagai pedoman. Hal ini mencerminkan kebutuhan akan adanya penekanan yang semakin besar untuk mengintegrasikan strategi-strategi bisnis.

Hal ini mencerminkan kebutuhan akan adanya penekanan yang semakin besar untuk mengintegrasikan strategi-strategi kepemilikan usaha dan strategi-strategi bisnis. Selain strategi menurut Sri (2006: 217) Kebangkrutan pada bisnis atau kegagalan usaha berawal dari kondisi keuangan yang tidak baik, namun tidak selalu diikuti dengan pembubaran atau penutupan alias gulung tikar. Salah satu contoh Salah satu perusahaan mobil ternama buatan paman Sam yaitu General

Motors juga pernah mengalami masa sulit dan kebangkrutan setelah mereka terkena imbas dari badai krisis keuangan yang melanda Amerika. Mereka pun mengalami kebangkrutan selama kurang lebih 16 bulan. Mereka pun meminta bantuan finansial dan menggunakan strategi bisnis untuk kembali memulihkan perusahaan yang memiliki markas di Michigan dan akhirnya mampu kembali menuju bursa saham terbesar Wall Street ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)).

Keterangan dari Peter dan Michael serta Sri, di atas bermaksud bahwa bisnis di dunia khususnya Indonesia menggambarkan usaha kecil dan menengah akan mendapatkan respon positif untuk pemicu ekonomi suatu negara. Selain itu, bertambahnya usaha-usaha baru dari masyarakat dapat mengurangi angka pengangguran. Untuk di ketahui mengenai perdagangan dunia kita ketahui bersama dikuasai oleh negara adikuasa, sedangkan di Indonesia sendiri juga yang sering kita jumpai adalah pedagang etnis cina yang menguasai perdagangan di Indonesia, sedangkan pedagang muslim di Indonesia selalu mengalami kebangkrutan. Namun, hal ini yang jadi permasalahan adalah mengintegrasikan strategi-strategi kepemilikan usaha dan strategi bisnis agar tetap tumbuh. Tentunya untuk mengetahui bisnis keluarga yang *action* sampai sekarang memiliki sistem strategi yang bisa saja tidak ada di dalam kamus bisnis yang tercatat dalam teori. Maka dari itu, peneliti akan meneliti lebih lanjut strategi bisnis.

Strategi bisnis yang menjadi menarik, datang dari pedagang muslim pada bidang kuliner dengan nama usaha restoran Madinah terletak di daerah Wisata religi sunan ampel, Kota Surabaya yang sudah berdiri sejak tahun 1972 dan

sudah turun menurun (generasi) hingga masuk generasi ke 3. Hal ini yang menjadi menarik untuk diteliti sebagaimana selalu kita ketahui, bahwa pedagang muslim dominan dengan nama kebangkrutan atau ketika regenerasi ke 2 sudah tidak produktif bahkan mengalami tutup usia. *study case* di atas bisa menjadi sebuah penelitian yang menarik dalam hal strategi bisnis dari usaha restoran Madinah ini, hingga masih *action* sampai sekarang.

Penelitian ini nantinya memiliki fokus pada strategi yang dilakukan oleh depot Madinah, dalam penelitian yang relevan dengan penelitian ini tentu ada beberapa celah yang berbeda antara lain: objek penelitian dan indikator dalam penelitian. Indikator yang digunakan adalah teori Rahayu (2009:51) tentang strategi secara umum dan Najamuddin (2013: 47-112) tentang strategi bisnis Rasulullah SAW.

### 1.2. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana strategi bisnis pedagang muslim pada restoran Madinah?”

### 1.3. Lingkup Penelitian

**Tabel 1.2. Lingkup Penelitian**

No	Lingkup Penelitian	Keterangan
1.	Jenis Penelitian	Kualitatif
2.	Isu Penting	Hasil <i>survey</i> dari PWC tentang rintangan sebuah bisnis ada pada strategi bisnis

3.	Metode Penelitian	Pendekatan studi kasus
4.	Dasar Teori	Rahayu Puji Suci (2009: 51) tentang strategi bisnis umum dan Najamuddin Muhammad (2013:47-112) tentang strategi bisnis Rasulullah SAW
5.	<i>Time Frame</i>	Waktu penelitian yang dibutuhkan selama dua bulan

#### 1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu, dengan mengetahui strategi bisnis pedagang muslim pada restoran madina, maka para pedagang muslim lain dapat menggunakan strategi dalam berbisnis yang telah dirintis oleh restoran Madinah yang bertahan sejak tahun 1970 sampai dengan sekarang.

#### 1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah ketika strategi dalam berbisnis yang baik ini diterapkan oleh seluruh pedagang muslim, maka secara agregat jumlah pedagang muslim diharapkan bisa terus meningkat dan secara jangka panjang akan berdampak pada tumbuhnya perekonomian, mengurangi angka pengangguran serta menguatnya persaudaraan antar sesama keluarga muslim untuk saling bahu membahu dalam kebaikan bersosial dan dalam bidang taraf ekonomi keluarga.

## **1.6. Sistematika Penulisan**

Secara garis besar, sistematika penulisan tesis ini terdiri dari lima bab yang mengikuti buku pedoman penulisan tesis Universitas Airlangga. Adapun lima bab tersebut terdiri dari:

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab 1 ini merupakan bagian awal dari penulisan tesis. Pendahuluan ini berisi latar belakang masalah, di mana dalam latar belakang ini dijelaskan tentang bisnis yang akhirnya membuat peneliti ingin melaksanakan penelitian. Kemudian adapun penjelasan tentang rumusan masalah, batasan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab 2 ini menjelaskan tentang teori-teori yang menjadi landasan penelitian yang didalamnya terdapat uraian tentang landasan theory menjelaskan tentang definisi bisnis, bisnis dalam perspektif Islam, strategi bisnis umum, cara bisnis Rasulullah SAW, penelitian terdahulu, proses kerangka berpikir, dan terakhir kerangka konseptual.

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

Pada bab ini dijelaskan mengenai model analisis yang digunakan dalam penelitian ini, dimana berawal dari studi kasus bisnis Restoran Madinah. Selain itu jenis penelitian ini menggunakan kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Dengan jenis data empiris, teknik pengumpulan data observasi dan wawancara, serta di dokumentasi dengan analisa data dengan penafsiran dari hasil wawancara.

**BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini, setelah peneliti melakukan pengolahan data, maka setelahnya adalah analisa terhadap hasil pengolahan data. Sebelum menjelaskan hasil penelitian, bab ini menjelaskan terlebih dahulu gambaran umum restoran Madinah. Analisis yang dilakukan pada setiap langkah yang dilakukan pada bab sebelumnya dalam hal pengumpulan data, pengolahan data dan hasil data yang diperoleh.

**BAB 5 PENUTUP**

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian secara keseluruhan dan disertai dengan saran untuk para peneliti yang ingin meneliti pada objek dan permasalahan yang serupa menjadikan bahan penelitian.