

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang komprehensif dan universal serta memberikan solusi dari berbagai permasalahan yang ada, terutama permasalahan yang menuntut adanya persaingan dalam bisnis. Dewasa ini banyak para bisnismen yang persaingan secara tidak sehat dengan cara saling menjatuhkan antara satu dengan yang lain, diantaranya adalah dengan menggunakan sistem monopoli dan sistem jual beli yang tidak jujur. Dikatakan komprehensif karena Islam mengatur seluruh aspek kehidupan manusia, universal karena tidak terbatas oleh waktu dan tempat.¹

Umat Islam telah lama terlibat dalam dunia bisnis, karena Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan kegiatan bisnis. Rasulullah saw sendiri telah terlibat dalam kegiatan bisnis selaku pedagang bersama istrinya khodijah.²

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntutan kehidupan, disamping itu pula anjuran yang mempunyai dimensi ibadah yang sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-mulk ayat 15 sebagai berikut:

¹Neni Sri Imayati, *Hukum Ekonomi Islam dalam Perkembangan* (Bandung : Bandung Maju,2003), hal. 168

²Gama Meza, *Aktivitas Ekonomi Syari'ah*, (Pekanbaru : Unri Press,2004),hal. 120

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

Artinya: "Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah kamu disegala penjurunya dan maknalah sebagaimana dari rezeki-nya dan hanya kepada nyalah kamu dikembalikan".³

Dari firman Allah diatas kita sebagai umat Islam dapat diperintah untuk melakukan aktifitasnya yang produktif bagi pemenuhan kebutuhan hidup manusia sehari-hari dan dalam ayat ini Allah berfirman dalam surat Al-Jumu'ah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung".

Dari firman Allah diatas dapat kita simpulkan bahwa Allah mempersilahkan umatnya untuk mencari rizki diatas bumi sebanyak-banyaknya, tetapi janganlah engkau meninggalkan sholat. Dengan demikian konsep Al-qur'an tentang bisnis dilihat dari seluruh aspek perjalanan hidup manusia. Suatu bisnis tidak dianggap berhasil jika hanya membawa keuntungan pada waktu tertentu saja, dan kemudian mengalami kebangkrutan atau kerugian yang diderita melampaui keuntungan yang dicapai.

Persaingan bisnis dalam Islam sudah sejak lama senantiasa menjadi objek kajian yang menarik. Berbagai kajian seputar kajian bisnis sudah banyak dilakukan, baik pada tataran teoritik maupun dalam tataran praktik. Namun

³Yayasan Penyelenggara Penerjemahan Al-qur'an *Al-qur'an dan terjemahnya* (Jakarta: Pelita II, 1997), hal: 564

kajian yang secara umumnya mempunyai aspek kajian yang sama yaitu upaya menanggulangi praktek persaingan tidak sehat.

Bisnis akan tercapai dan menguntungkan, jika apa yang di dapat seseorang pelaku bisnis melebihi ongkos yang dikeluarkan atau melampaui kerugian yang diderita serta mempunyai manfaat bagi masyarakat dan lingkungan.

Persaingan adalah kenyataan hidup dalam dunia tidaklah mungkin dihindari. hal ini juga terjadi dalam Islam dimana persaingan adalah fenomena umum dan merupakan suatu alat yang sangat efisien untuk mendorong pola pikir dan bekerja. Namun, dalam bersaing kita umat Islam dituntut untuk jujur karena kita ketahui persaingan yang tidak sehat sangat dilarang oleh Allah swt.⁴

Persaingan dalam Islam yang positif dinamakan dengan *fastabiqul khairat*. hal ini yang diterapkan dalam surat Al-baqarah ayat 148:

وَلِكُلِّ وُجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya:” Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya yang menghadap kepada Allah, maka berlomba-lombalah dalam berbuat kebaikan. Dimana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian. sesungguhnya Allah maha kuasa atas segala sesuatu.

Pada zaman sekarang ini, persaingan sangat terlihat untuk itu setiap perusahaan harus pandai memikirkan strategi agar tidak menjadi yang keterbelakangan. Begitu juga dengan travel-travel yang menawarkan jasa

⁴ Michael e Porter *Strategi Bersaing* Ahli Bahasa(Jakarta: Erlangga,2001),hal. 20

kepada calon jama'ah haji dan umroh untuk melakukan perjalanan ke tanah suci yang ada dipekanbaru dan sekitarnya, mereka berusaha memberikan fasilitas-fasilitas dan pelayanan yang lebih dari saingannya agar dapat menarik minat para jama'ah haji dan umrah untuk dapat menggunakan jasa mereka dalam menjalankan ibadah haji dan umrah ketanah suci.

Mengingat semakin banyaknya pesaing yang muncul dengan berbagai fasilitas yang ditawarkan, sudah sepantasnya pihak travel silver silk dan muhibah mengevaluasi kembali kinerja travel dalam hal pelayanan yang diberikan, dari harga travel dan keunikan yang ditawarkan serta kuantitas dan kualitas produk agar bisa meningkatkan penjualan dan menjaga kestabilannya.

Untuk menghadapi persaingan-persaingan tersebut, selain melakukan evaluasi terhadap kinerja pelayanan, travel silver silk dan Muhibah harus menerapkan suatu strategi yang tepat agar keunggulan yang diraih tidak hilang begitu saja direbut oleh pendatang baru, sehingga dengan demikian travel silver silk dan Muhibah dapat mempertahankan tingkat peminat atau berusaha untuk meningkatkan persaingan yang semakin ketat.⁵

Pesatnya persaingan antara perusahaan sejenis menjadi masalah yang dihadapi pada saat ini, sehingga mendorong jasa travel silver silk dan Muhibah calon jama'ah haji dan umroh dalam melakukan berbagai upaya agar konsumen tidak merasa kecewa dan puas terhadap jasa yang diberikan oleh travel tersebut. Untuk itu travel silver silk dan muhibah mempunyai beberapa komitmen yang selalu dikedepankan yaitu selalu memberikan pelayanan yang

⁵Peter Paul, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, (Jakarta : PT. INC, 1996). Cet ke-1 hal.71

prima kepada para jama'ah, sehingga para jama'ah merasa khusuk dalam menjalankan ibadahnya tanpa harus lagi memikirkan hal-hal yang menyita waktu.

Berdasarkan hal ini maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul: **"STRATEGI PERSAINGAN ANTARA TRAVEL HAJI DAN UMRAH PADA PT.SILVER SILK DAN MUHIBAH UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH JAMA'AH DITINJAU MENURUT PERSFEKTIF EKONOMI ISLAM"**

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipermasalahkan, maka penulis membatasi permasalahan penelitian ini pada Strategi Persaingan Travel Haji dan Umrah pada PT. Silver Silk dan Muhibah untuk meningkatkan jumlah jama'ah ditinjau menurut perspektif ekonomi Islam.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, maka masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Persaingan antara Travel Haji dan Umrah pada PT.Silver Silk dan Muhibah untuk meningkatkan jama'ah?
2. Bagaimana Tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi persaingan antar Travel Haji dan Umrah pada PT.Silver Silk dan Muhibah Pekanbaru ditinjau menurut Perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan dalam menghadapi persaingan travel haji dan umrah di Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi persaingan Travel Haji dan Umrah pada PT. Silver Silk dan Muhibah di Pekanbaru ditinjau menurut perspektif Ekonomi Islam.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Sebagai syarat bagi penulis dalam menyelesaikan study guna mendapat gelar sarjana Ekonomi Islam pada fakultas syari'ah dan ilmu hukum prodi perbankan universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- b. Bagi perusahaan diharapkan berguna sebagai bahan masukan dalam menciptakan pelayanan yang lebih efisien mungkin
- c. Bagi pihak lain diharapkan berguna sebagai sumbangan pikiran dan perbandingan dalam melakukan penelitian yang sama pada tempat yang berbeda untuk masa yang akan datang.

E. Metode Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan, maka metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field reseach*), metode tersebut diterapkan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Lokasi Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis mengambil lokasi pada PT. Silver Silk di Jl.Khairudin Nasution no.77 simpang 3 Pekanbaru dan PT. Muhibah Jl. RA Kartini penulis memilih lokasi ini karena Travel ini terdaftar dalam kementrian agamaserta PT.Silver Silk dan Muhibah merupakan Travel yang memiliki banyak konsumen, sehingga menimbulkan persaingan antara perusahaan tersebut.

2. Subjek dan Objek Penelitian

- 1) Subyek penelitian ini adalah karyawan dan pimpinan Travel Haji dan Umrah pada kedua PT.
- 2) Obyek penelitian ini adalah strategi dalam bersaing untuk meingkatkan jumlah jama'ah

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan travel Silver Silk dan Muhibah yang berjumlah 20 orang. Dimana 10 orang Pimpinan dan Karyawan PT.Silver Silk dan 10 orang Pimpinan dan Karyawan PT.Muhibah. Karena jumlah yang tidak terlalu banyak maka penulis mengambil seluruh populasi untuk dijadikan sampel dengan menggunakan *total sampling*.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua macam yaitu:

- a. **Data primer**, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek atau responden , yaitu wawancara yang dilakukan terhadap Pimpinan dan Karyawan pada Travel Silver Silk dan Muhibah Pekanbaru.

- b. **Data sekunder**, yaitu data yang diperoleh dari buku-buku atau arsip yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

5. Teknik Pengumpulan Data.

1. Wawancara yaitu penulis mengadakan tanya jawab dengan pihak yang terkait secara langsung maupun tidak langsung mengenai masalah data yang diperlukan oleh penulis dalam melaksanakan penelitian.
2. Studi Dokumen adalah dengan melihat dan menganalisa dari buku-buku dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini.

6. Analisis Data

Analisa data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan metodedeskriptif kualitatif yaitu, analisa data yang bersifat penjelasan dari data-data dan informasi yang kemudian dikaitkan dengan teori dan konsep-konsep yang mendukung pembahasan, dimana penjelasan ini menggunakan metode kualitatif yang menggambarkan dengan kata-kata atau kalimat untuk memperoleh kesimpulan.

7. Metode Penelitian

Dalam penulisan ini penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

1. Metode Deduktif yaitu suatu uraian yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum, kemudian dianalisa diambil kesimpulan secara khusus.

2. Metode Induktif yaitu suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kadah-kaedah khusus, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum
3. Metode Diskriptif yaitu suatu uraian penulisan yang menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi atau menambah sedikitpun.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami isi dari penelitian ini, maka penulis menyusun sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini dibahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PT.SILVER SILK DAN MUHIBAH

Dalam bab ini menjelaskan tentang sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan serta struktur

BAB III : KERANGKA TEORITIS

Dalam bab ini menjelaskan tentang, Pengertian Strategi Persaingan, Pengertian Strategi, Pengertian persaingan, Jenis-jenis persaingan, Keunggulan Persaingan, Analisis persaingan, Persaingan dalam Islam dan Dalil Tentang Persaingan

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang hasil penelitian dan pembahasan tentang strategi persaingan antara travel haji dan umrah pada PT. Silver Silk dan Muhibah ditinjau menurut perspektif ekonomi Islam.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN