

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis dalam kehidupan ini bukanlah merupakan hal yang baru dan asing namun kegiatan bisnis merupakan warisan dari generasi ke generasi yang dimulai zaman sejarah hingga modern. Bisnis yang terjadi pada saat ini merupakan embrio bisnis yang dilakukan pada masa lampau, hanya saja bisnis saat ini menampilkan fitur dan kemasan yang disesuaikan dengan zaman. Hakekat berbisnis merupakan ajang kegiatan manusia berusaha untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan dan butuhkan. Berbisnis terjadi dalam kegiatan ekonomi yaitu adanya kebutuhan terhadap suatu barang tersebut dikarenakan barang atau jasa tersebut mampu menghasilkan nilai ekonomis yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan hidup. Selain itu, kegiatan bisnis dalam ekonomi menempatkan pada posisi yang central karena dengan kegiatan bisnis aktivitas ekonomi lebih terbuka, pembangunan akan tercapai dan pertumbuhan ekonomi akan terlihat bahkan lebih luas lagi dampak dari aktivitas bisnis dalam kegiatan ekonomi. Kegiatan bisnis tidak hanya mendorong pada pertumbuhan ekonomi, pembangunan ekonomi, namun bisnis akan menggerakkan kegiatan ekonomi (produksi-distribusi-konsumsi).

Menurut Wijono salah satu indikator kemajuan pembangunan adalah pertumbuhan ekonomi,¹ maka untuk mencapai hal tersebut dalam melaksanakan pembangunan akan semakin mengandalkan pada aktivitas dan peran aktif masyarakat itu sendiri agar terwujud masyarakat yang sejahtera. Pendapatan merupakan salah satu indikator untuk mengukur tingkat kesejahteraan masyarakat, sehingga pendapatan dapat mencerminkan kemajuan ekonomi suatu masyarakat.² Ini menunjukkan kegiatan bisnis mempunyai pengaruh pada pertumbuhan ekonomi.

Perkembangan ekonomi (bisnis) adalah salah satu kegiatan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam arti tingkat hidup yang lebih maju maupun taraf hidup yang lebih bermutu, sehingga diusahakan jika semakin besar kegiatan ekonomi maka semakin luas lapangan kerja produktif bagi masyarakat.³ Perkembangan yang terjadi disektor industri sekarang ini mulai menjadikan sektor industri sebagai sektor yang sangat diminati dan bisa berkembang dengan pesat apalagi dengan didukung oleh teknologi tepat guna yang juga terus mengalami perkembangan.

Walaupun kegiatan bisnis mendorong pada kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi dan pada akhirnya mengarahkan pada pencapaian kesejahteraan hidup kecenderungan masyarakat untuk berbisnis sangatlah fobia. Untuk meningkatkan kemampuan dan kemauan individu berbisnis dalam sektor

¹Wiloejo Wiryo Wijono, *Mengungkap Sumber-Sumber Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Dalam Lima Tahun Terakhir*, (Jakarta: Jurnal Manajemen dan Fiskal Volume V No. 2, 2005), hlm. 1

²Arsyad Lincolin, *Ekonomi Pembangunan*, (Yogyakarta: STIE YKPN, 1999), hlm. 25

³*Ibid*, hlm. 353

ekonomi dengan cara membangun mindset masyarakatnya untuk keterampilan berusaha. Keterampilan berusaha (*entrepreneurial*) adalah bekal masa depan.⁴

Dalam konteks bisnis, peran fungsi keterampilan (kemauan) merupakan pembangkit ide yang menghasilkan penyempurnaan efektivitas dan efisiensi pada suatu sistem. Aspek penting dalam kreativitas adalah proses dan manusia. *Proses* berorientasi pada tujuan yang didesain untuk mencapai solusi suatu problem. *Manusia* merupakan sumber daya yang menentukan solusi. Proses tetap sama, namun pendekatan yang digunakan dapat bervariasi misalnya, pada suatu problem mereka mengadaptasikan suatu solusi, tetapi pada kesempatan yang berbeda mereka menerapkan solusi inovasi.⁵

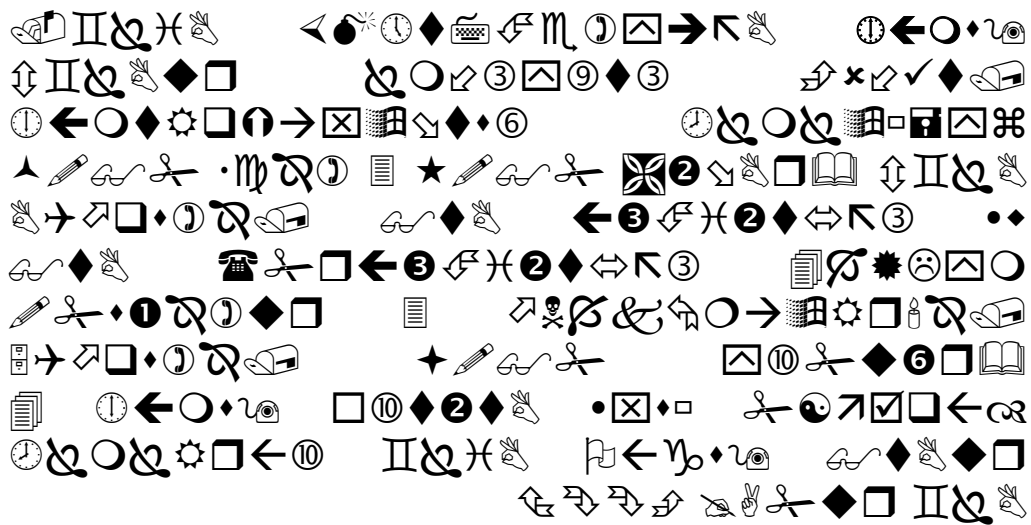
Keberhasilan atau kegagalan dalam bisnis sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik eksternal maupun internal. Yang berpengaruh adalah kemauan, kemampuan dan kelemahan, sedangkan faktor yang berasal dari eksternal diri perlaku adalah kesempatan atau peluang.⁶

Senada penjelasan sebelumnya dalam Al-Qur'an pada Surat Ar Ra'ad ayat 11 menjelaskan untuk melakukan usaha mencoba berusaha tanpa menggantungkan dari orang lain, yaitu wirausaha dengan bersikap kreatif dan inovatif. Dalam hal ini kreatif dan inovatiflah usaha bisa berjalan lancar. Sebagaimana teori yang dikemukakan oleh para ahli sekarang, berikut ayat yang menyatakan hal tersebut:

⁴Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2011), hlm.17

⁵Zarkasi, *Cara Kreatifitas Dalam Menggapai Kesuksesan* (<http://www.yahoo.com>, di akses 3 Mei 2010)

⁶Suaryadi, Purwanto, dkk. *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hlm. 42



Artinya: Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia. (QS.Ar -Rad:11).⁷

Sebagaimana kita ketahui bahwa potensi produk ataupun jasa yang terdapat dalam usaha tidak mungkin dapat mencari sendiri pembeli ataupun peminatny. Oleh karena itu, produsen dalam kegiatan pemasaran produk atau jasa harus membutuhkan konsumen mengenai produk dan jasa yang dihasilkannya. Sehingga sangatlah tepat apabila dalam kegiatan usaha memahami kebijaksanaan potensi suatu produk-produk yang dihasilkannya khususnya usaha ikan hias dengan cara membangun strategi. Perusahaan yang memutuskan untuk beroperasi dalam pasar yang luas dengan mencoba melayani seluruh pelanggan akan mendapatkan masalah karena pasar sudah

⁷Al- "Alim". *Alqur'an dan Terjemahan*, (Bandung: Al-Mizan Publishing House, Edisi Ilmu Pengetahuan, 2009) hlm, 251

tidak homogen (atau kini menjadi heterogen). Pelanggan mempunyai perilaku yang berbeda, gaya yang berbeda, kebutuhan dan keinginan yang berbeda sehingga tingkat kepuasan akan berbeda pula. Strategi yang harus dilakukan adalah dengan melakukan segmentasi pasar yang lebih menguntungkan, yaitu memilih target pasar yang tepat dengan mempromisi 4P (product, price, place, and promotion) dengan cara yang tepat pula.⁸

Begitu juga usaha ikan hias yang dilakukan oleh beberapa pengusaha ikan hias yang merupakan salah bisnis yang bergerak dalam usaha ikan hias yang terdapat di Pekanbaru. Bisnis ini tidak mungkin dikelola jika tidak memiliki nilai ekonomisnya, tidak mungkin terus beroperasi tanpa ada potensi, dan tidak mungkin bisa bertahan jika tidak ada kemauan. Melihat kondisi lapangan usaha ini mampu meraup untung ratusan juta bahkan sampai milyaran rupiah pertahun harga jual bermain dari ribuan rupiah hingga juta rupiah seperti ikan arwana yang memiliki keindahan yang sangat memukau dijual jutaan rupiah. Memang secara ketersediaan jenis ikan hias yang dimiliki hampir lebih 150 jenis, sedangkan yang baru tergarap hanya 70 jenis. Dengan demikian, tentunya sangat mendukung pelaku usaha untuk berusaha dengan leluasa mengelola potensi terhadap bermacam jenis ikan, namun dari segi pemasaran timbulnya kebingungan akan usaha ini karena kebutuhan orang akan jenis ikan mudah didapat di alam liar. Hasil wawancara dengan pemilik usaha “saat ini ketersediaan ikan hias secara alami bisa memenuhi kebutuhan

⁸Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2011), hlm. 383

konsumen dengan baik akan tapi untuk dibudidaya dan meningkatkan penjualan agak sulit” ini berarti adanya kebimbangan dalam menjalankan usaha ikan hias pada masa akan datang. Hal ini disebabkan karena usaha ini termasuk kebutuhan tersier, yang mana dalam bahasa ekonomi konvensional, yaitu kebutuhan akan tersebut bukan karena kebutuhan dasar yang harus dipenuhi akan tetapi karena kecintaan dan kehabian saja.

Berdasarkan fanomena ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul peniltian **“Potensi Usaha Ikan Hias Di Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah”**

B. Batasan Masalah

Dalam penulisan karya ilmiah ini, penulis perlu menetapkan batasan masalah agar penelitian ini terarah pada pokok permasalahan yang akan dibahas untuk itu peneliti membatasi penilitian ini hanya pada potensi usaha ikan hias di Pekanbaru menurut ekonomi Syariah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan dan uraian latar belakang di atas maka didapat rumusan masalah yang menjadi kajian dalam penelitian ini, yaitu

1. Bagaimana potensi usaha ikan hias di Pekanbaru?
2. Bagaimana potensi usaha ikan hias di Pekanbaru menurut ekonomi Islam?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini, yaitu:

- (1) Untuk mengetahui potensi usaha ikan hias di Pekanbaru.
- (2) Untuk mengetahui potensi usaha ikan hias di Pekanbaru menurut ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

- 1) Sebagai penulis, yaitu untuk menambah pengetahuan dan aplikasi ilmu pengetahuan penulis selama ini serta memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam (S.E,Sy) pada Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Pekanbaru-Riau.
- 2) Sebagai masyarakat, yaitu dapat dipergunakan sebagai salah satu masukan dalam memproduksi barang maupun jasa khususnya usaha ikan hias.
- 3) Sebagai Akademis, yaitu untuk dijadikan sebagai salah satu sumber tambahan khazanah ilmu pengetahuan mengenai bisnis khususnya bisnis ikan hias dalam perspektif ekonomi Syariah.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*file research*). Lokasi penelitian ini dilakukan terhadap usaha-usaha Ikan Hias yang ada di Kota Pekanbaru (CV Arwana Fisher dan A dan W Aquarium). Alasan penulis memilih lokasi ini, karena usaha ini merupakan usaha yang tergolong *home industry* yang mengelola aneka ikan hias dimana usaha ini sudah beroperasi

rata-rata 5 tahun silam tentunya ada mendapatkan tantangan baik dan peluang antara usaha yang sejenis dengan usaha lainnya. Dengan adanya persaingan tersebut tentu ada dilema yang dilewati, baik itu hambatan maupun motivasi selama menjalan usaha tersebut. Lokasi sangat mudah dijangkau oleh penulis sehingga penulis dapat melakukan pengamatan maupun wawancara mengenai permasalahan hambatan dan potensinya serta menghemat waktu dan biaya.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pengelola usaha ikan hias menurut ekonomi syariah sedangkan objeknya adalah usaha-usaha ikan hias yang ada di Pekanbaru (CV Arwana Fisher dan A dan W Aquarium).

3. Populasi dan Sampel

Populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri dari objek/subjek yang mempunyai karakteristik tertentu dan mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel sedangkan Sampel merupakan bagian kecil dari suatu populasi.⁹ Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik dan karyawan yang berjumlah 21 orang (13 orang dari CV Arwana Fisher dan 8 orang dari A dan W Aquarium) dengan demikian sampel pada penelitian ini adalah 21 orang dengan teknik pengambilan total sampling yaitu seluruh populasi dijadikan sampel.

⁹Husien Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 145

4. Sumber Data

- a. Data Primer, yaitu data yang dikumpulkan dari situasi aktual ketika peristiwa terjadi.¹⁰ Data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data langsung diperoleh dari pelaku usaha dan karyawan.
- b. Data skunder, yaitu data yang dikumpul dari tangan kedua atau dari sumber lain yang bersedia sebelum penelitian dilakukan.¹¹ data yang diperoleh pada penelitian ini, yaitu dengan melakukan studi pustaka dan data berkaitan.

5. Metode Pengumpulan Data

Untuk mengumpul data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, metode yang penulis gunakan adalah:

- a. Observasi, yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang diteliti,¹² observasi pada penelitian dengan melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian terhadap objek dan subjek kajian untuk melakukan pengamatan secara nyata.
- b. Wawancara, yaitu tanya jawab langsung dengan beberapa sumber, yaitu para pelaku usaha ikan hias.
- c. Angket, yaitu pertanyaan yang diberikan kepada para pelaku usaha ikan hias dan karyawan untuk dijawab sesuai dengan permasalahannya. Sifat kuisioner yang diajukan bersifat tertutup. Pertanyaan tertutup, yaitu

¹⁰Ulber Silalahi, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2010), Cetakan Kedua, hlm. 289

¹¹*Ibid*, hlm. 291

¹²Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metotodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2008), Edisi Kedua, Cetakan Pertama, h.52

pertanyaan yang variasi jawabannya sudah ditentukan dan disusun terlebih dahulu sehingga responden hanya memilih jawaban yang tersedia.

6. Metode Analisis

Metode yang penulis pakai dalam menganalisis data adalah deskriptif kualitatif, yaitu analisa yang dilakukan setelah data-data terkumpul lalu data-data tersebut diklasifikasikan kedalam katagori atas dasar persamaan jenis dari data tersebut, kemudian data tersebut dihubungkan dengan antara satu masalah yang diperoleh.

7. Metode Penulisan

Untuk mengelola dan menganalisa data yang telah terkumpul, penulis menggunakan beberapa metode, yaitu:

- a. Induktif, yaitu dengan mengumpulkan data-data khusus yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti, lalu data tersebut diambil kesimpulan secara umum.
- b. Deduktif, yaitu mengumpulkan data-data yang bersifat umum yang ada hubungan dengan masalah yang diteliti, lalu data tersebut diambil kesimpulan secara khusus.
- c. Deskriptif, yaitu pengumpulan fakta-fakta serta menyusun dan menjelaskan kemudian menganalisa.