

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Konteks Penelitian**

Perkembangan dunia usaha terus dihadapi oleh setiap perusahaan, terutama karena keadaan pertumbuhan ekonomi yang pesat. Dengan terdapatnya perubahan yang cepat, maka keputusan strategi setiap perusahaan harus terus disempurnakan agar perkembangan pertumbuhan atau kemajuan dapat dicapai secara berkesinambungan. Menghadapi perubahan-perubahan tersebut, dibutuhkan adanya peningkatan kemampuan perusahaan dalam menghadapi kompetisi dan tantangan yang semakin besar.

Dunia bisnis adalah sebuah dunia yang dinamis, dengan segala dinamika persoalan dan tantangan yang dihadapi bagi pelakunya. Hal ini merupakan bentuk ujian dari Allah Swt kepada hamba-Nya yang berusaha menjemput rezeki dan karunia-Nya di muka bumi.

Banyak yang tergelincir dan tidak sedikit yang tetap istiqomah ketika ujian dan halangan silih berganti menerpa para enterpreneur muslim dalam menjalankan roda usahanya. Godaan dunia yang begitu memikat hati dengan segala pernak-perniknya dapat membuat goyah keimanan seseorang. Sebuah keniscayaan bahwa sistem kehidupan sempurna dan lengkap yang bersumber pada Al-Qur'an dan Sunnah akan menghadapi tantangan dan rintangan sebagai sebuah bentuk sunnatullah kehidupan.

Dunia bisnis merupakan salah satu sisi kehidupan manusia yang juga membutuhkan sebuah bukti empiris dilapangan dengan segala dinamikanya.

Hal ini menjadi sebuah tantangan bagi pembisnis muslim, bahwa dengan sistem sempurna yang diyakini kebenarannya (Al-Islam) akan mampu bersaing dan memiliki strategi yang tepat untuk mengembangkan roda bisnis yang dijalankannya dalam persaingan didunia bisnis yang cenderung membolehkan segala cara untuk sebuah keuntungan meteri.<sup>1</sup>

Perkembangan dunia bisnis saat ini telah mengalami banyak perubahan. Perusahaan yang berada dalam lingkungan bisnis tertentu harus tanggap dan mengetahui terhadap perubahan yang terjadi di organisasi bisnis. Situasi dan kondisi lingkungan yang selalu berubah-ubah dapat mengakibatkan dan mempengaruhi perusahaan, baik itu kesempatan yang menguntungkan maupun ancaman atau resiko yang merugikan.

Setiap organisasi bisnis dihadapkan kepada dua jenis “lingkungan” yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Analisa lingkungan internal adalah proses dimana perencanaan strategi mengkaji faktor intern perusahaan untuk menentukan dimana perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan yang berarti, sehingga dapat mengelola peluang secara efektif dalam menghadapi ancaman yang terdapat dalam lingkungan. Faktor-faktor internal diantaranya meliputi faktor pemasaran, keuangan dan akuntansi, sumber daya manusia,. Sedangkan lingkungan eksternal perusahaan adalah meneliti kecenderungan yang sedang berlangsung diluar perusahaan yang bertujuan untuk mengetahui peluang dan ancaman dan menggunakannya sebagai dasar pemilihan alternatif strategi perusahaan sebagai bagian dari

---

<sup>1</sup>Salim Segaf Al-Djufri, *Islamic Business Strategy for Entrepreneurship*,(Jakarta : Zikrul Hakim,2006),

proses perencanaan strategis . Makin besar suatu perusahaan atau organisasi, makin kompleks pula bentuk, jenis dan sifat interaksi yang terjadi dalam menghadapi kedua jenis lingkungan tersebut.<sup>2</sup> Untuk itu perusahaan dituntut agar bisa merumuskan strategi-strategi bisnis serta tanggap dan mampu menyesuaikan diri terhadap lingkungan tersebut. Setiap perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Kecenderungan ini tampaknya akan terus semakin meningkat, terutama dalam era perdagangan bebas abad 21, yang satu sama lain saling berhubungan dan saling bergantung.<sup>3</sup>

Bisnis atau berwirausaha sebenarnya sudah diajarkan nabi Muhammad Saw jauh sebelum beliau menjadi Rasul, sebab beliau sudah berbisnis kecil-kecilan pada usia kurang 12 tahun dengan cara membeli barang dari suatu pasar dan kemudian menjualnya kepada orang lain dengan maksud memperoleh keuntungan. Aktifitas bisnis tersebut dilakukan dengan maksud untuk meringankan beban pamanya Abu Thalib berlanjut dengan sejumlah orang dikota Makkah. Dalam usahanya tersebut, beliau bersama dengan pamanya Abu Thalib melakukan perjalanan dagang ke Syiria. Bisnis nabi Muhammad Saw terus berkembang sampai kemudian Khadijah menawarkan kemitraan bisnis dengan system *profit sharing*. Selama bermitra dengan Khadijah, nabi Muhammad Saw telah melakukan perjalanan ke pusat bisnis di Habasyah (Ethiopia), Syiria dan Jorash, dan setelah menikah dengan

---

<sup>2</sup>Sondang Siagian, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta : Bumi Aksara,1995), 1.

<sup>3</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*,(Jakarta :PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), x.

Khadijahpun, usaha daganganya tetap berjalan dengan bertindak sebagai manajer sekaligus mitra usaha istrinya. Kegiatan wirausaha pada zaman nabi terus mengalami perkembangan karena para sahabat dan orang-orang shaleh pada waktu itu termotivasi dengan adanya ayat-ayat Al-Qur'an dan hadist yang memerintahkan untuk berusaha.<sup>4</sup>

Ditengah persaingan usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup ada beberapa pengusaha di sudut pinggiran kota Tulungagung. Yang lebih tepatnya terletak di kota Tulungagung bagian utara, yaitu di Desa Jeli kecamatan Karangrejo kabupaten Tulungagung. Luas Wilayah desa Jeli adalah 344,5 H, dengan jumlah penduduk laki-laki 2684 jiwa dan perempuan 2695 jiwa. Para penduduk desa Jeli sebagian besar bermatapencarian sebagai pengusaha Bengkel las karena dalam satu desa itu terdapat sekitar 33 pengusaha bengkel las sehingga para pengusaha bisa memberikan lapangan pekerjaan bagi para pemuda yang ada disekitarnya.<sup>5</sup> Desa Jeli dibagi atas 3 dusun yaitu : Dusun Blimbing, Dusun Denok, Dusun Tlusung. Dari masing-masing dusun tersebut terdapat usaha Bengkel Las Listrik, berikut data-datanya :

---

<sup>4</sup> "Karakter pengusaha muslim", [Http://karakter-entrepreneur-muslim.html](http://karakter-entrepreneur-muslim.html), diakses tanggal 10 april 2014.

<sup>5</sup>Profil desa Jeli,diperoleh pada tanggal 15 april 2014.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Pengusaha Bengkel Las**

Desa	Dusun	Jumlah Pengusaha Bengkel Las Listrik
Jeli	Blimbing	8
	Tlusung	16
	Denok	9

Sumber data : Monografi desa

Dari ketiga dusun tersebut peneliti memilih dusun Tlusung untuk dijadikan tempat penelitian. Karena diantara ketiga dusun tersebut dusun Tlusung adalah dusun yang terdapat lebih banyak pengusaha bengkel las listrik. Mayoritas mata pencaharian para pemuda di dusun tersebut adalah menjadi tenaga ahli pada bengkel las yang ada disekitar tempat tinggal mereka, dan hasil produksi bengkel las yang terdapat didusun tersebut setiap tahunnya meningkat untuk tiap pemesanannya, dan produknyapun dari tahun ketahun semakin bervariasi. Salah satu bengkel yang ada disana adalah “Rizki Jaya”. Bengkel Rizki Jaya adalah bengkel las yang berdiri pada tahun 2000, yang memiliki karyawan selalu meningkat dari tahun-ketahun. Berikut tabel jumlah karyawan dari tahun 2000-2014:

**Tabel 1.2****Jumlah Karyawan Rizki Jaya tahun 2000-2014**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>	<b>Prosentase Peningkatan karyawan</b>
2000 - 2005	5 orang	-
2006 - 2010	10 orang	100 %
2010 – sekarang	15 orang	50%

Sumber data : Bengkel Las Rizki Jaya

Dari tabel diatas, pada awalnya hanya memiliki 5 karyawan saja dengan berjalanya waktu bengkel Las Rizki Jaya mulai menambah karyawan dengan adanya banyak pesanan baik dalam kota maupun luar kota. Dengan banyaknya karyawan yang dimiliki sangat berpengaruh pada tingkat produksinya sehingga meningkatkan pendapatan Bengkel las tersebut, dengan prosentase karyawan yang setiap tahunnya meningkat sehingga pendapatan setiap tahunyapun juga meningkat yaitu berkisar antara Rp.100.000.000- Rp. 150.000.000 tergantung pemesanan.<sup>6</sup> Bengkel Rizki Jaya mampu bertahan dalam persaingan yang ada disekitarnya yaitu dengan banyaknya bengkel las yang mungkin jarak antara satu bengkel dengan bengkel lainnya sangat berdekatan, dan bengkel ini mampu mempertahankan para pelangganya, dan mampu mempertahankan eksistensinya baik dalam tingkat produksi, kualitas

<sup>6</sup> Wawancara dengan bpk.Sulin pemilik Bengkel Rizki Jaya, pada tanggal 15 April 2014.

maupun tingkat wilayah pemesanan yang semakin luas. Dan bahkan bengkel Rizki Jaya pada saat ini mempunyai 2 cabang bengkel yang ada di wilayah Tulungagung. Bengkel Rizki Jaya mempunyai perbedaan dengan bengkel-bengkel yang ada disekitarnya yaitu sistem pembayaran pada Bengkel Rizki Jaya dapat dilakukan dengan diangsur tiap bulanya sedang pada bengkel-bengkel yang ada disekitarnya belum bisa menerapkan sistem pembayaran tersebut. Ada hal yang menarik peneliti dari bisnis ini yaitu bagaimana pemilik usaha dapat mengembangkan usahanya untuk meningkatkan produksi, sehingga dapat memperkirakan penambahan peluang usaha sehingga usahanya bisa berkembang. Hal ini peneliti perhatikan dengan banyaknya usaha yang sejenis dan tempat usahanya saling berdekatan sehingga persaingan yang mereka hadapi sangat ketat, dan itupun memacu semangat mereka untuk saling berlomba-lomba untuk mengembangkan usaha mereka pada dunia bisnis yang sesuai dengan syari'at Islam . Sehingga usaha ini dapat berkembang besar dan mampu memperluas daerah pemasaran hingga mencapai daerah luar Jawa Timur.

Berdasarkan alasan diatas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian bagaimana cara pemilik usaha untuk mengembangkan bisnisnya tersebut, maka timbul keinginan penulis untuk meneliti dan dituangkan dalam sebuah skripsi dengan judul **“Strategi Internal dan Eksternal dalam Pengembangan Usaha Bengkel Las Listrik Rizki Jaya Dusun Tlusung Desa. Jeli Kec. Karangrejo Kab. Tulungagung”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah ditemukan diatas, maka yang menjadi bahasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi Internal dan Eksternal dalam pengembangan usaha pada Bengkel Las Listrik Rizki Jaya di Dusun Tlusung Desa Jeli kec. Karangrejo Kab. Tulungagung ?
2. Bagaimana peran Strategi Internal dan Eksternal dalam pengembangan usaha pada Bengkel Las Listrik Rizki Jaya di Dusun Tlusung desa Jeli Kec. Karangrejo Kab. Tulungagung?

## **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan konteks penelitian dan fokus penelitian maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui:

1. Strategi Internal dan Eksternal dalam Pengembangan usaha pada Bengkel Las Listrik Rizki Jaya di Dusun Tlusung Desa Jeli Kec. Karangrejo Kab. Tulungagung.
2. Peran strategi Internal dan Eksternal dalam Pengembangan usaha pada Bengkel Las Listrik Rizki Jaya di Dusun Tlusung Desa Jeli Kec Karangrejo Kab Tulungagung.



#### **D. Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan tujuan diatas, maka kegunaan penelitian ini adalah:

##### 1) Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran, menambah wawasan dan pengetahuan tentang strategi internal dan eksternal dalam pengembangan usaha dan juga diharapkan dapat menambah khazanah tentang ekonomi Islam.

##### 2) Kegunaan Praktis

###### a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan peneliti tentang strategi internal dan eksternal dalam pengembangan usaha.

1. Dapat menerapkan serta membandingkan antara ilmu yang didapat selama perkuliahan yang berkaitan dengan penelitian dengan keadaan yang sebenarnya secara langsung pada obyek penelitian , sehingga dapat mengetahui yang terjadi di suatu instansi serta menambah informasi atau pengetahuan dan pengalaman dalam dunia kerja.
2. Memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

b. Bagi lembaga pendidikan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumbangan pemikiran bagi perkembangan usaha.

c. Bagi akademisi

Diharapkan dapat menambah referensi perpustakaan STAIN Kediri khususnya jurusan Ekonomi Syariah dan untuk membantu penelitian selanjutnya yang membahas permasalahan yang sama.

d. Bagi Publik

Melalui penelitian ini, diharapkan mampu memberikan informasi bagi masyarakat tentang strategi internal dan eksternal dalam pengembangan usaha.

## **E. Penelitian Terdahulu**

Sesuai dengan permasalahan penelitian ini, maka studi penelitian yang terkait dengan judul yang berasal dari beberapa skripsi terdahulu sebagai penunjang dalam rangka menemukan kesimpulan yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan akan tetapi dengan permasalahan yang berbeda. Skripsi yang mempunyai relevansi dari judul yang diambil antara lain :

Penelitian yang dilakukan oleh Weny Kristiyowati Utami tahun 2012 yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kecil Menengah ( Studi kasus di Pabrik Kulit Kodran Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)”. Perbedan dengan penelitian terdahulu adalah tujuan akhir penelitian tersebut adalah lebih pada peningkatan kinerja karyawan, sedangkan penelitian yang

peneliti lakukan lebih memfokuskan pada faktor-Faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan bisnis. Produksi yang dilakukan pada penelitian ini adalah tergantung pada pemesanan sedang penelitian terdahulu adalah produksi secara langsung tanpa adanya pemesanan terlebih dahulu. Lokasi penelitian yang berbeda yaitu di Bengkel Las listrik di Dusun Tlusung desa Jeli Kec. Karangrejo Kab. Tulungagung.