

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Selama ini kewirausahaan yang dijalankan di Kota Watampone masih secara tradisional, cara tradisional ini belum dapat memaksimalkan omzet penjualan. Namun demikian ada pengusaha pedagang kaki lima yang memiliki usaha dengan melakukan perencanaan yang matang untuk dapat meningkatkan omzet penjualannya.

Dengan membuka usaha atau berwirausaha, sang pengusaha status sosialnya akan berubah, Si pengusaha memiliki kelas tersendiri di masyarakat dan dianggap memiliki wibawa tertentu, seperti disegani dan dihormati. Biasanya para wirausaha selalu memiliki ide yang begitu banyak untuk menjalankan kegiatan usahanya. Telinga, mulut, dan mata selalu memberikan inspirasi untuk menangkap setiap peluang yang ada.

Islam mendorong setiap amal perbuatan hendaknya menghasilkan produk atau jasa tertentu yang bermanfaat bagi umat manusia, atau mendatangkan kemakmuran dan kesejahteraan bersama. Terhadap usaha tersebut, Islam memberi nilai tambah sebagai ibadah kepada Allah dan jihad di jalan-Nya. Dengan bekerja, setiap individu dapat memenuhi hajat hidupnya, keluarga, dan berbuat baik kepada kaum kerabatnya, memberikan pertolongan kepada yang membutuhkannya, ikut berpartisipasi bagi kemaslahatan ummat, berinfaq di jalan Allah dalam menegakkan kalimah-Nya. Ini semua merupakan keutamaan-keutamaan yang sangat dijunjung tinggi oleh Islam, yang tidak mungkin bisa dilakukan kecuali dengan kekayaan yang dimiliki.

Sementara itu tidak ada jalan untuk mendapatkan kekayaan (harta) kecuali dengan usaha dan bekerja.

Islam tidak menolak kehidupan dan kebutuhan materialistis, tapi menjadikan materi sebagai segalanya itulah yang tidak bisa diterima. Tujuan bekerja bukan hanya sekedar mendapatkan uang, tapi kita juga harus tahu bagaimana cara mencari dan mendapatkan uang yang halal, sehingga terkadang antara panduan dan kenyataan praktisi di lapangan akan berlawanan arah, seperti ada bisnis yang berkaitan dengan riba, penipuan, perjudian, dan masih banyak lagi yang diharamkan oleh syariah. Karenanya, agama Islam memerintahkan pemeluknya untuk bekerja, dan memberi bobot nilai atas perintah kerja tersebut sepadam dengan perintah sholat, shodaqoh, dan jihad di jalan Allah. Allah berfirman dalam Q.S. At-Taubah.105:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Terjemahnya :

Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan."¹

Berbagai pekerjaan dapat dilakukan diantaranya berdagang. Perdagangan merupakan salah satu aspek kehidupan yang bersifat horizontal dengan sendirinya dapat berarti ibadah karena memberi kemudahan kepada orang yang membutuhkan. Disamping itu, dagang juga sebagai salah satu aspek kehidupan yang bersifat eskatologis yang berarti ibadah yang bersifat dunia dan akhirat.

¹Depak RI, Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahan, (Bandung: PT syamil Cipta Media, 2002), h.2003

Seorang pedagang harus mengetahui bagaimana agar usahanya berkembang dan sukses sesuai dengan tujuan yang diinginkannya. Salah satunya adalah dengan memahami perencanaan yang baik untuk usaha tersebut. Adapun rencana usaha yang akan dijalankan dalam usaha kuliner terang bulan ialah: Rencana jangka menengah, usaha yang dirintis dari titik nol ini diharapkan dapat berkembang pesat dan menjadi kuliner favorit. Mengembangkan pelayanan dan jumlah produk atas permintaan pelanggan adalah salah satu harapan kedepannya dengan usaha ini, pengusaha berharap menjadi pengusaha sukses sesuai dengan apa yang diharapkan. Melakukan strategi pasar dan pemasaran untuk keberlanjutan usaha. Promosi juga kiat dilaksanakan untuk mengembangkan pasar. Rencana jangka panjang, setelah berhasil dalam usaha dan mendapatkan pelanggan yang loyal, maka membuka cabang baru di tempat yang baru adalah salah satu rencana yang dirancang.

Sulitnya memutuskan usaha untuk mulai berwirausaha hampir melanda seluruh lapisan masyarakat indonesia, khususnya masyarakat menengah ke bawah. Banyak faktor penyebab yang mengakibatkan mereka belum berani memulai suatu kegiatan yang disebut wirausaha. Sebenarnya untuk memulai segala sesuatu yang masih baru, pasti akan terasa segan dan canggung. Untuk melangkah ke suatu hal yang baru akan terasa berat, akan tetapi setelah kita memasuki dunia baru tersebut kita akan merasakan adanya perbedaan.² Sebelum memulai usaha, terlebih dahulu perlu pemilihan bidang yang ingin ditekuni. Pemilihan bidang usaha ini penting agar kita mampu mengenal seluk beluk usaha tersebut dan mampu mengelolanya, pemilihan bidang usaha ini harus disesuaikan dengan minat atau bakat seseorang karena minat dan bakat merupakan faktor penentu dalam menjalankan usaha. Berani

²Kasmir, *Kewirausahaan*, (cet I: Jakarta PT.Raja Grafindo persada 2006).h.41

memulai artinya seseorang harus segera memulai, paling tidak berpikir untuk berusaha; memulai usaha dari hal-hal yang paling kecil seperti pedagang kaki lima dan lain sebagainya sesuai dengan kemampuan si calon pengusaha.

Perencanaan bisnis/usaha mengandung pengertian usaha untuk melihat ke depan dan mempersiapkan tindakan untuk mengatasi kejadian-kejadian yang mungkin terjadi dan dengan rencana diharapkan memudahkan mencapai tujuan. Dalam memulai suatu bisnis, perlu adanya perencanaan yang matang. Perencanaan yang berbentuk dokumen tertulis yang berisikan ide dasar dan pertimbangan pendirian usaha. Dalam perencanaan dibutuhkan rincian yang diperlukan oleh perusahaan untuk jangka pendek dan jangka panjang karena hampir setiap orang ataupun organisasi memiliki perencanaan. Kemudian, perencanaan itu sendiri adalah suatu proses untuk menentukan visi, misi, tujuan dan sasaran yang diinginkan guna mencapai tujuan yang diinginkan pada masa yang akan datang sesuai dengan syariat Islam.

Rencana usaha itupun mempunyai tujuan yaitu: identifikasi lingkungan dan kesempatan kerja, pendekatan yang digunakan dalam memanfaatkan kesempatan, identifikasi faktor penentu keberhasilan usaha, rencana permodalan dan pembukuannya. Jadi fungsi rencana usaha adalah sebagai alat bantu untuk melihat kemungkinan usaha yang bisa dikembangkan, tingkat persaingan, peluang pasar, biaya-biaya, mekanisme kerja, kemampuan tenaga kerja dan besar investasi yang ditanam. Selain itu ada hal-hal yang harus diperhatikan dalam membuat suatu rencana usaha.

Diantaranya adalah suatu rencana harus realitas, mengetahui masalah yang dihadapi, perubahan yang terjadi dan tujuan yang diinginkan. perlu digaris bawahi

bahwa sebuah perencanaan bisnis dibuat sesuai dengan skala bisnis yang diperhitungkan dari besar kecilnya usaha yang akan dijalankan. Semakin besar suatu usaha maka semakin rinci dan kompleks. Yang terpenting dari semuanya adalah rancangan berupa kerangka mengapa usaha itu kita jalankan dan apa keuntungan serta kerugiannya.³ Perencanaan yang matang dan strategi yang baik merupakan langkah awal yang baik agar terciptanya bisnis yang baik dan mampu bersaing ditengah gencernya persaingan bisnis saat ini. Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu bentuk usaha yang mempunyai jiwa kewirausahaan yang tinggi dan mampu bersaing ditengah persaingan perekonomian. Keberadaan PKL cenderung dilatar belakanginya persoalan minimnya lapangan pekerjaan yang disediakan oleh pemerintah, upaya bertahan hidup, minimnya modal usaha disektor formal, pekerjaan sementara dan faktor keturunan serta profesi, menjadikan usaha PKL sebagai salah satu alternatif yang dapat dilakukan oleh masyarakat.

Seperti halnya dalam usaha pedagang kaki lima, pedagang kaki lima sangat populer di Negara kita. Pedagang kaki lima saat ini yang menjadi salah satu solusi dari permasalahan penduduk dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Perkembangan pedagang kaki lima semakin pesat saat ini, ditandai dengan banyaknya pedagang yang menempati dan memanfaatkan lahan atau tempat umum yang memang di pandang memiliki profit. PKL adalah seseorang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan dan jasa yang menempati tempat-tempat prasarana Kabupaten dan fasilitas umum baik yang mendapat izin dari pemerintah Kabupaten maupun yang tidak mendapat izin pemerintah Kabupaten antara lain badan jalan, trotoar, taman atau tempat umum lainnya.

³Lantip susilowati, *Bisnis Kewirausahaan*, (Cet.1; Depok sleman Yogyakarta 2013),h. 41-43

Di Kota Watampone terbukti di tiap sisi jalan sekarang ini banyak ditemui pedagang kaki lima. Terutama di malam hari sangat mudah sekali di temukan para pedagang terang bulan/ martabak manis tersebut. Kepopuleran pedagang kaki lima ini mungkin dalam arti yang positif dan mungkin juga dalam arti negatif. Positifnya, perdagangan kaki lima, secara pasti juga dapat menyerap lapangan pekerjaan, dari sekian banyak penganggur. Para penganggur ini mencoba berkreasi, berwirausaha, dengan modal sendiri ataupun tanpa modal. Yang penting mereka adalah orang-orang berani menempuh kehidupan, berjuang memenuhi tuntutan hidup, jika tidak demikian mereka berarti mati. Menteri Tenaga Kerja, beserta ketua kadin pusat, telah mencanangkan, agar kehidupan pedagang kaki lima, dibina, diatur, jangan dikejar-kejar, jangan dimatikan, karena mereka sudah turut menyumbangkan andil dalam membangun lapangan kerja. Pedagang kaki lima sangat membantu konsumen, mudah mendapat barang, servis cepat, sambil lewat di kaki lima, dapat membeli sekedar oleh-oleh buat anak-anaknya. Kebanyakan barang-barang yang dijual oleh pedagang kaki lima ini, adalah barang-barang conveniences, yang dibeli dengan cara emosional, begitu melihat barang langsung timbul keinginan membeli. Harga yang mereka tawarkan, biasanya mula-mula tinggi, tapi pada akhirnya dapat ditawarkan serendah mungkin. Dengan cara demikian baik pembeli maupun penjual merasa mendapat keuntungan.

Negatifnya pedagang kaki lima tidak menghiraukan tata tertib, keamanan, kebersihan, dan kebisingan. Di mana ada pedagang kaki lima, di sana timbul kesemrawutan, bising dan banyak sampah. Inilah lain suatu kampung yang tumbuh menjadi kota besar, di mana masyarakat kotanya belum sanggup menerima pertumbuhan kota, sejalan dengan pertumbuhan sikap dan tingkah laku warganya.

Dalam hal ini masalah pendidikan, disiplin, upaya perlakuan hukum ditegakkan secara terus menerus, dengan rencana matang, dan terarah, tidak sporadis, dengan menangkapi mereka sewaktu-waktu. Tindakan sporadis ini hanya akan merugikan sebagian warga Negara, dan merusak kehidupan mereka karena modal mereka yang kecil, karena razia, disita. Dengan penegakkan disiplin terus menerus, pengarahan yang bersifat edukatif dari penguasa, akan dapat membenahi permasalahan pedagang kaki lima. Yang jelas kaum pedagang kaki lima, tidak pernah habis dan dimanapun mereka ada, sebab penduduk selalu bertambah, habis angkatan sekarang, akan muncul lagi angkatan berikutnya. Mereka semua melakukan kegiatan usaha guna memenuhi tuntutan hidup.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian secara lebih mendalam mengenai perencanaan usaha pedagang kaki lima dalam meningkatkan omzet penjualan pada usaha penjual terang bulan. Peneliti mengambil lokasi di Kota Watampone. oleh karena itu peneliti membuat skripsi dengan judul yang di atas.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi perencanaan usaha PKL penjual terang bulan di Kota Watampone?
2. Bagaimana kontribusi perencanaan usaha dalam meningkatkan omzet penjualan PKL penjual terang bulan ?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam Terhadap PKL penjual terang bulan dalam meningkatkan omzet penjualan?

C. Tujuan Dan Manfaat

1. Tujuan penelitian

- a. Untuk mengetahui strategi perencanaan PKL penjual terang bulan di Kota Watampone.
- b. Untuk mengetahui konstibusi perencanaan usaha dalam meningkatkan omzet penjualan PKL penjual terang bulan.
- c. Untuk mengetahui Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap PKL penjual terang bulan dalam meningkatkan omzet penjualan.

2. Kegunaan penelitian

- a. Kegunaan teoritis

Sebagai pengetahuan mengenai perencanaan usaha pedagang kaki lima dalam rangka meningkatkan omzet penjualan pada PKL penjual terang bulan di Kota Watampone. dan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

- b. Kegunaan praktis

Diharapkan penelitian ini sebagai bahan masukan yang bermanfaat bagi masyarakat ataupun bagi institusi yang terkait, khususnya bagi pedagang kaki lima penjual terang bulan di Kota Watampone. Dalam perencanaan usaha dalam rangka meningkatkan omzet penjualan.

D. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Tanete Riattang Kota Watampone. Ruang lingkup penelitian ini akan difokuskan untuk mengetahui perencanaan pedagang kaki lima dalam meningkatkan omzet penjualan.

Perencanaan yang dimaksud dalam penelitian ini hanyalah fokus pada perencanaan keuangan dan pemasaran.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini terbagi dalam lima bentuk bab:

BAB I: PENDAHULUAN

Pada Bab ini terdiri dari Latar belakang masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Ruang Lingkup Penelitian, Penegasan Istilah, Metode Penelitian dan Sistematika Pembahasan.

BAB II: KAJIAN PUSTAKA

Pada Bab ini membahas tentang tinjauan pustaka, yaitu tinjauan kajian penelitian terdahulu dan tinjauan umum mengenai teori-teori yang berkaitan dengan judul penelitian.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini memuat secara rinci metode penelitian yang digunakan oleh peneliti beserta justifikasi alasannya, jenis dan pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, data dan sumber data, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data yang digunakan.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang hasil penelitian yang diperoleh, berupa jawaban dari pertanyaan masalah yang telah diajukan pada bagian rumusan masalah pada bagian pembahasan, hasil penelitian yang telah ditampilkan sebelumnya

diuraikan, dibahas sesuai dengan kajian teori yang telah ditentukan pada Bab II dan analisis dengan menggunakan teknik analisis yang telah ditentukan pada Bab III.

BAB V: PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran. Kesimpulan menyajikan secara ringkas seluruh penemuan penelitian yang ada hubungan dengan masalah penelitian. Kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dibahas di bab sebelumnya.

Adapun saran dirumuskan berdasarkan kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil penelitian, yang berisi uraian mengenai langkah-langkah apa saja yang perlu diambil oleh pihak yang terkait dengan hasil penelitian yang bersangkutan.