

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebelum terjun kedalam dunia usaha, seorang wiausahawan harus bisa banyak untuk mempelajari hal-hal dasar sebagai pedoman-pedoman dalam melakukan sebuah usaha. Dalam menjalankan suatu usaha pastinya akan menemui rintangan dan hambatan karena memang kondisi yang ada dilapangan tidak seperti apa yang difikirkan. Oleh karena itu seoraang pengusaha harus memiliki mental yang kuat agar tetap bisa bertahan dalam menjalankan bisnis jika sewaktu-waktu mengalami kegagalan/kebangkrutan. Dengan niat yang kuat akan membuat seorang lebih yakin akan hasil yang akan dicapai, ia akan berfikiran akan mendapatkan hasil yang maksimal dan ia tidak akan mudah menyerah dalam melakukan usaha yang di tekuni.

Hal terpenting yang harus dilakukan oleh seorang pengusaha yaitu kerja keras, banyak sekali yang harus dikorbakan pada saat melakukan sebuah usaha seperti harus mengkorbankan banyak waktu, tenaga, maupun pikiran yang akan terkuras habis dalam melakukan usaha. Bisa dikatakan hasi-hasil yang didapatkan dalam berusaha akan berbanding lurus dari apa yang dilakukan, semakin besar usaha-usaha yang dilakukan maka akan semakin

besar peluang untuk meraih kesuksesan, begitupun sebaliknya, jika berusaha hanya dengan bersantai kesuksesan akan sulit untuk dicapai atau bahkan bisa saja mendapatkan kegagalan di tengah-tengah jalanya usaha. Adanya usaha yang keras juga harus diimbangi dengan berdoa kepada Allah SWT, karena tanpa dikabulkannya doa kita tidak akan berjalan dengan lancar

Sebagai wirausahawan di dalam suatu bisnis/usaha tentunya ada yang namanya persaingan bisnis. Persaingan bisnis terjadi saat adanya seseorang yang melakukan suatu usaha /bisnis di bidang yang sama. Selain itu banyak penyebab terjadinya persaingan di dalam suatu bisnis seperti ketersediaan atau kelengkapan barang ditempat usaha yang akan dikonsumsi oleh konsumen, apakah barang tersebut sudah bisa memenuhi kebutuhan seorang konsumen. Seorang konsumen akan lebih memilih dimana ia menemukan kebutuhannya secara lengkap, dengan ini para pelaku bisnis akan berlomba-lomba untuk bagaimana caranya agar konsumen tertarik pada produk miliknya agar konsumen akan merasa puas dengan apa yang telah disediakan para pelaku bisnis.

Persaingan di dalam dunia bisnis/usaha sudah merupakan hal yang wajar dan para pelaku usaha pastinya sudah sadar dengan hal demikian. Tidak akan heran jika semua pelaku usaha sudah mengetahui akan hal ini. Maka dari itu pelaku usaha harus mempunyai strategi-strategi dan kebijakan yang benar dalam

melakukan suatu usaha. Walaupun persaingan sering dibidang hambatan dalam suatu usaha, persaingan juga memiliki hal positif terhadap usaha yang dijalankan. Persaingan akan menimbulkan para pelaku usaha memiliki motivasi yang tinggi, dengan ini para pelaku usaha akan semakin terpacu dalam melakukan usahanya. Jika usahanya kurang diminati oleh konsumen, para pengusaha akan berusaha semaksimal mungkin agar produknya kembali diminati oleh para konsumen. Walaupun terkadang mereka pesimis akan usahanya yang mungkin belum tentu akan berhasil jika dilakukan. Dengan usaha yang keras (bekerja keras) para wiausahawan akan mendapatkan hasil maksimal atas apa yang mereka kerjakan.

Saat ini semakin banyak orang yang memilih untuk terjun kedalam dunia usaha. Banyak sekali yang menginginkan untuk menjadi pengusaha. Untuk saat ini salah satu usaha yang populer di banyak kota yaitu usaha toko pakan ternak. Hal ini bisa dilihat dari semakin banyaknya orang yang memiliki hewan ternak, pastinya kebutuhan akan pakan untuk hewan ternak mereka akan semakin meningkat seiring semakin banyaknya orang yang terjun ke dalam dunia peternakan. Kondisi ini akan membuat para pengusaha akan tertarik untuk membuat usaha toko pakan ternak. Bisa dikatakan usaha ini akan menjanjikan bila dilakukan dengan cara yang benar,

seperti penentuan harga, kualitas produk maupun penempatan lokasi secara tepat akan membuat usaha berjalan dengan lancar.

Persaingan dalam dunia usaha pada saat ini sangatlah besar, saat ini jika kita melakukan suatu usaha kita dituntut untuk bisa bersaing dengan tempat usaha lain. Dalam melakukan suatu usaha tentunya banyak hambatan yang harus bisa dilalui oleh para pelaku usaha. contoh hambatan-hambatan yang ditemui oleh pelaku usaha seperti modal. Tidak hanya modal dalam biaya kita juga harus mempunyai modal utama, yaitu modal dalam keterampilan. Walaupun dalam melakukan usaha terdapat hambatan-hambatan yang dapat membuat pelaku usaha berkecil hati, akan tetapi hambatan-hambatan tersebut pastinya bisa diatasi dengan cara-cara tertentu, seperti dengan melakukan perencanaan suatu usaha dengan semetang-matangnya. Dengan niat yang kuat suatu usaha pasti akan bisa dijalankan dengan lancar. Tidak hanya dengan niat kita juga harus berusaha semaksimal mungkin dalam menjalankan usaha².

Dalam melakukan usaha pentingnya berperilaku jujur harus diterapkan, hal ini sangat penting karena kejujuranlah yang utama. Konsumen akan menjadi lebih percaya dengan orang yang jujur

² Ulfa Hidayati, *Skripsi*: "Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Ekonomi Islam", (Lampung: UIN Raden Intan, 2018), Hlm. 4.

akan usahanya. Jangan sampai karena untuk mencapai keuntungan semata rela menggunakan cara yang tidak bersih. Walaupun mendapat keuntungan yang besar dengan cara ini, lama kelamaan pasti akan terbongkar dan secara langsung usaha yang dijalankan akan mengalami kerugian secara besar-besaran dan tidak akan lagi mendapatkan kepercayaan dari konsumen. Hal ini yang menjadi salah jalan kebangkrutan dalam melakukan usaha. Keuntungan yang besar bisa saja diraih dengan cara-cara yang bisa dilakukan semestinya, seperti melakukan sesuatu (sebuah usaha dengan bekerja keras atau semaksimal mungkin). Disamping itu kita juga harus berperilaku baik dan jujur kepada konsumen. Semua konsumen pastinya akan lebih menyukai seorang yang berperilaku baik, dengan perilaku yang baik setiap konsumen akan memiliki kepuasan tersendiri saat melakukan kerja sama dengan wirausahawan tersebut.

Agar suatu perusahaan dapat berjalan dengan lancar, maka suatu perusahaan harus melakukan perencanaan-perencanaan untuk mengembangkan bagaimana cara agar usahanya tetap berjalan dengan lancar tanpa hambatan (meminimalisir ancaman-ancaman yang membuat suatu usaha bangkrut). Pengembangan adalah suatu cara agar perusahaan menjadi lebih baik dan meningkatkan daya saing dengan tempat usaha lain lain. Dengan melakukan perencanaan untuk mengembangkan usaha akan menjadikan suatu

usaha memperbesar peluang dalam peningkatan keuntungan serta akan menjadikan tempat usaha menjadi lebih mampu dalam menjalankan usahanya. Kinerja dari suatu perusahaan itu dapat dilihat dari faktor internal serta faktor eksternal. Dalam faktor internal ada kekuatan dan kelemahan. Adapun dalam faktor eksternal ada pada peluang dan ancaman dari berjalannya suatu usaha.

Faktor kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu kompetisi khusus yang ada dalam organisasi yang berakibat pada keunggulan kooperatif oleh unit suatu usaha di pasaran. Dikatakan demikian karena suatu perusahaan memiliki sumber ketrampilan dan produk andalan yang membuat perusahaan tersebut menjadi lebih kuat serta unggul daripada pesaing-pesaing lain dalam memuaskan kebutuhan pasar. Faktor kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber ketrampilan serta kemampuan. Hal itu yang akan menjadi penghalang bagi suatu perusahaan yang akan membuat perusahaan itu akan kurang diminati oleh para konsumen.

Faktor peluang yang dimiliki oleh perusahaan yaitu berbagai situasi yang dapat menguntungkan perusahaan tersebut. Peluang yang bisa dilihat dalam melakukan suatu usaha yaitu seperti dalam daerah tersebut membutuhkan barang maupun jasa yang sedang dijalankan oleh seorang wirausahawan. Hal inilah

yang membuat seorang wirausahawan ingin membuat usaha di tempat tersebut, sebelum melkuakan suatu usaha pastinya sudah melihat peluang laku tidaknya usaha pada tempat tersebut. Faktor ancaman yang dimiliki oleh perusahaan yaitu suatu faktor yang sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan tersebut dalam suatu bisnis jika ancaman ini tidak diatasi akan menjadikan ganjalan bagi perusahaan yang bersangkutan pada saat ini maupun pada masa yang akan datang³.

Islam menyebutkan bahwa bukan merupakan suatu larangan bila umatnya memiliki suatu rencana atau keinginan untuk berhasil dalam menjalankan usahanya, namun semua itu juga harus sesuai dengan syariat dan tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Islam juga menganjurkan semua umatnya untuk memproduksi dan berperan dalam aktivitas ekonomi, pertanian, perkebunan, perikanan, pendistribusian, dan perdagangan. Dalam pandangan Islam bekerja merupakan suatu kewajiban, karena dalam memenuhi kebutuhan dalam kesehariannya setiap orang harus bekerja untuk bisa memenuhi semua kebutuhannya. Perlunya memperhatikan bagaimana cara dan proses kerja yang akan membawa konsekuensi terhadap hasil yang didapat. Dalam

³ Andi Hasryningsih. Strategi Pemasaran Pakan Ternak Ayam Ras Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar. (Banten: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Bangsa), Vol. 08 No. 1 Februari 2015, Hlm. 23.

Ekonomi Islam menolak pengambilan keuntungan atau pendapatan yang diperoleh dari hasil yang tidak halal dari suatu usaha.⁴

Sebagaimana telah disebutkan dalam Al-Qur'an surat Al-Jumu'ah ayat 10 yang berbunyi :

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

Artinya :

“Apabila sholat telah dilaksanakan, maka bertebarlah kamu di muka bumi carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”. (Q.S. Al-Jumu'ah 10).

Dari ayat yang dijelaskan diatas, berkata bahwa “carilah karunia Allah” yang mempunyai makna untuk segala usaha halal yang melibatkan orang untuk memenuhi semua kebutuhannya. Dari ayat-ayat diatas bila dihubungkan dengan strategi pengembangan, maka strategi pengembangan merupakan suatu interaksi yang berusaha untuk menciptakan atau mencapai suatu sasaran pengembangan seperti apa yang diharapkan untuk mencapai keberhasilan bahwa

⁴ Ulfa Hidayati, “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Ekonomi Islam”, hlm. 9.

semua yang sudah direncanakan berhasil atau tidaknya semua ada pada ketentuan Allah SWT.⁵

Dari penulisan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pada saat ini sangat banyak masyarakat untuk terjun kedalam usaha ternak pakan, maka dari itu harus memikirkan bagaimana caranya agar usaha dapat berkembang dan dapat bersaing dengan pengusaha lainnya. Maka dari itu penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITIES, THREATS (SWOT) TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA PAKAN TERNAK(Sutdy kasus Central Poultry Shop Wonodadi Kabupaten Blitar)”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengembangan usaha pakan ternak di Central Poultry Shop Wonodadi Kabupaten Blitar ?
2. Faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi Central Poultry Shop Wonodadi Kabupaten Blitar dalam mengembangkan tempat usaha ?
3. Faktor apa saja yang menjadi peluang dan ancaman bagi Central Poultry Shop Wonodadi Kabupaten Blitar dalam pengembangan tempat usaha ?

⁵ Ulfah Hidayati, Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Ekonomi Islam, Hlm. 10

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui pengembangan usaha pakan ternak di Central Poultry Shop.
2. Mengetahui faktor-faktor kekuatan dan kelemahan bagi Central Poultry Shop Wonodadi Kabupaten Blitar dalam mengembangkan tempat usaha.
3. Mengetahui factor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi Central Poultry Shop Wonodadi Kabupaten Blitar dalam pengembangan tempat usaha.

D. Identifikasi Penelitian dan Batasan Masalah

Penelitian ini dilakukan di Toko Central Poultry Shop yang berada di Desa Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar dengan menganalisis pengembangan usaha pakan ternak. Dari situlah akan terlihat bagaimana proses perkembangan usaha pakan dengan adanya metode analisis SWOT.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak antara lain:

1. Secara Teoritis

Dari hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi

pengembangan pengetahuan di bidang dunia bisnis dalam hal pengembangan usaha bagi pelaku usaha di Toko Central Poultry Shop Desa Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar.

2. Secara Praktis

a. Bagi Pemilik Usaha

Untuk pemilik usaha bisa bermanfaat untuk memberi saran dan informasi di pakai evaluasi untuk menjalankan bisnis. Pemilik usaha bisa terus mengembangkan usahanya dengan melihat dari analisis SWOT yang telah dilakukan.

b. Bagi Masyarakat

dari hasil penelitian ini diharapkan untuk menambah khazanah keilmuan dan wawasan dan sebagai sumbangan saran, pemikiran, informasi yang dapat digunakan sebagai masukan yang berguna dalam menggambarkan bagaimana perkembangan dalam dunia bisnis di Toko Central Poultry Shop Desa Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi dan perbandingan untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak-pihak

yang tertarik pada masalah yang dibahas untuk diteliti lebih lanjut.

F. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a. Pengembangan usaha

pengembangan adalah tindakan yang dilakukan oleh sebuah organisasi maupun perusahaan untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan, serta ketrempilan yang dimiliki oleh anggota dari tempat usaha⁶.

b. Usaha Pakan Ternak

Bisnis usaha pakan ternak menjadi peluang yang menjanjikan untuk terjun ke jenis usaha yang banyak ditemui di berbagai daerah yang tersebar di desa maupun di kota yang ada di Indonesia.⁷

c. Analisis SWOT

Menurut Jogiyanto SWOT mempunyai peran yang khusus dalam melakukan penilaian kekuatan dan

⁶ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT.Gramedia Widiasrana Indonesia, 2002), Hlm. 168.

⁷ Siti Nur Aidah, *Jadi Jutawan Dengan Berbisnis Ternak*, (Bantul: KBM Indonesia, 2020), Hlm. 1

kelemahan yang ada pada ragam sumberdaya pada segi internal maupun eksternal dalam berbagai masalah maupun tantangan yang ada pada suatu perusahaan ataupun tempat usaha⁸.

2. Definisi Operasional

Analisis SWOT terhadap pengembangan usaha diharapkan bisa meningkatkan pengetahuan, kemampuan serta keterampilan yang dimiliki oleh anggota dari tempat usaha merupakan suatu pembahasan dengan melakukan suatu penelitian analisis SWOT yang membahas bagaimana mengembangkan suatu usaha agar perusahaan berjalan dengan lancar tanpa hambatan serta dapat bersaing dengan perusahaan lain.

G. SISTEMATIKA PENULISAN

Untuk mempermudah dan memberikan gambaran pembahasan secara menyeluruh dan sistematis dalam penyusunan penelitian ini, penyusun merumuskan sistematika pembahasan secara garis besar terdiri atas tiga bagian, yaitu bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir.

⁸ Alexander Christian Agnefa, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Warmino Wala Weleu Berdasarkan analisis SWOT Kasus Jalan Kledokan III Caturtunggal, Sleman,DIY*, (Yogyakarta: Skripsi tidak diterbitkan, 2018), hlm.26.

Bagian Awal terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman kata pengantar, halaman daftar isi, halaman daftar tabel, halaman daftar gambar, halaman daftar lampiran, pernyataan keaslian, motto, persembahan, pedoman transliterasi, dan abstrak.

Bagian Utama memuat lima bab yang masing-masing bab berisikan sub-sub bab, antara lain:

Bab I: Pendahuluan, menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan.

Bab II:Kajian Pustaka, berisi tentang pengembangan usaha, usaha pakan ternak, analisis SWOT dan hasil penelitian terdahulu.

Bab III: Metode Penelitian, terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, teknik pengolahan data, pengecekan keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV: hasil penelitian, berisi tentang pengembangan usaha pakan ternak di Central Poultry Shop Wonodadi serta temuan penelitian.

Bab V: Pembahasan, berisi tentang analisa dari data lapangan menggunakan teori yang terdapat dalam BAB II yaitu menguraikan tentang analisis SWOT terhadap pengembangan

usaha pakan ternak di Central Poultry Shop sesuai dengan fokus penelitian atau jawaban dari rumusan masalah.

Bab VI: Penutup, bab ini berisi kesimpulan akhir dari permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini yaitu kesimpulan analisa dari BAB IV dan juga saran-saran dari penulis baik secara akademis maupun secara praktis.

Bagian Akhir, pada bagian ini memuat uraian tentang daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan dan daftar riwayat hidup.