STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS USAHA PAPAN BUNGA NABILA FLORIST DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI KOTA LANGSA

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

RAHMA HIJRIAH
Nim. 4022018013

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
2024 M / 1445 H

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS USAHA PAPAN BUNGA NABILA FLORIST DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI KOTA LANGSA

Oleh:

Rahma Hijriah
Nim. 4022018013

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)

Pada Program Studi Ekonomi Syariah

Langsa, Januari 2024

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Muhaini, MA	**Mutia Sumarni, MM**
NIP. 19680616 199905 1 002	**NIDN. 2007078805**

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Chahayu Astina, M.SI
NIP. 19841123 201903 2 007

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul **"Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kota Langsa"** Atas Nama **Rahma Hijriah** dengan NIM **4022018013** Program Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 19 Februari 2024. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah.

Langsa, 18 Maret 2024
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Langsa

Ketua/Penguji I	Sekretaris/Penguji II
Dr. Muhaini, MA	**Mutia Sumarni, MM**
NIP. 19680616 199905 1 002	**NIDN. 2007078805**
Anggota/Penguji III	Anggota/Penguji IV
Dr. Abdul Hamid, MA	**Dr. Syamsul Rizal, M.SI**
NIP. 19730731 200801 1 007	**NIP. 19781215 200912 1 002**

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Langsa

Dr. Muhammad Amin, MA
NIP. 19820205 200710 1 001

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Rahma Hijriah
Nim	: 4022018013
Tempat, Tanggal Lahir	: Langsa, 11 Desember 2000
Pekerjaan	: Mahasiswa
Alamat	: Sidorejo Lr Duku Dusun Mulia Kec. Langsa Lama

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **"Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kota Langsa"** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sepenuhnya.

Langsa, Agustus 2023

Yang membuat pernyataan



Rahma Hijriah

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

-Q.S Al-Baqarah ayat 286-

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras, tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan, tidak ada kemudahan tanpa doa”

“Jangan pernah menyerah atas impianmu. Impian memberikan tujuan hidup kebahagiaan, kebahagiaanlah kunci untuk sukses”

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menjelaskan dan menganalisis strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist dalam perspektif ekonomi Islam di Kota Langsa. Bentuk penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa menggunakan seluruh aspek strategi pemasaran yang terdiri dari bauran pemasaran (4p) yaitu produk yang berkualitas dengan bahan terpal, busa, kain, kayu, bunga serta ukiran-ukiran yang sangat berkualitas. Dalam penetapan harga sangat terjangkau dari Rp. 100.000,- sampai Rp. 120.000,- dalam perpapan bunganya dan untuk dua papannya sekitar Rp. 200.000,- sampai dengan Rp. 240.000, Sedangkan distribusinya melalui relasi sekolahan, potografer dan kantor-kantor yang saat ini bekerja sama dengan Nabila Florist. Sedangkan media promosi dilakukan dengan media *Whatsapp*, Facebook dan Instagram saya juga menggunakan spanduk dan brosur. (2) Strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif Ekonomi Islam sudah sesuai, hanya saja dari segi etika bisnis Islam dari teori tanggung jawab dan amanah tidak sesuai dimana pemilik usaha papan bunga tidak dapat menyelesaikan tanggung jawabnya dalam mengerjakan pemesanan papan bunga yang sudah dipesan oleh pelanggan karena terkendala oleh tenaga kerja sehingga menimbulkan kekecewaan bagi pelanggan. (3) Kendala dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa ialah keterbatasan atau kekurangan modal selain itu terkendala dalam tenaga kerja.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, Usaha Papan Bunga Nabila Florist, Perspektif Ekonomi Islam.

ABSTRACT

The purpose of this study is to explain and analyze strategies in developing the Nabila Florist business in Langsa City from an Islamic economic perspective. The form of this research is qualitative research. The type of research used is field research. Data collection techniques using observation techniques, interviews and documentation. The results of this study indicate that (1) the strategy in developing the Nabila Florist flower board business in Langsa City uses all aspects of the marketing strategy consisting of the marketing mix (4p), namely quality products made from plywood, foam, cloth, wood, flowers and very high quality carvings. In very affordable pricing from Rp. 100,000, - up to Rp. 120.000,- in a board of interest and for two boards around Rp. 200.000,- up to Rp. 240,000, while the distribution is through school relations, photographers and offices that are currently working with Nabila Florist. Meanwhile media promotion is carried out using Whatsapp, Facebook and Instagram media, I also use banners and brochures. (2) The strategy for developing the Nabila Florist flower business in Langsa City in the perspective of Islamic Economics is appropriate, it's just that in terms of Islamic business ethics from the theory of responsibility and trustworthiness it is not appropriate where the flower board business owner cannot complete his responsibilities in carrying out orders flower boards that have been ordered by customers due to labor constraints, causing disappointment for customers. (3) Obstacles in developing the Nabila Florist flower business business in Langsa City are limitations or lack of capital besides being constrained in manpower.

Keywords: *Business Development Strategy, Nabila Florist Business, Islamic Economic Perspective.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini, sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang kita harapkan pertolongannya di hari kiamat.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dan kerjasama yang baik dari berbagai pihak tidak bisa menyelesaikan penelitian ini. Maka pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ismail Fahmi Arrauf Nasution, MA, selaku Rektor pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
2. Bapak Dr. Muhammad Amin, S.TH., M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
3. Ibu Chahayu Astina, M.Si selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
4. Bapak Dr. Muhaini, MA selaku pembimbing pertama yang dengan penuh kesabaran dan keikhlasan telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran yang sangat berharga bagi penulis.
5. Ibuk Mutia Sumarni, MM selaku pembimbing kedua yang dengan penuh kesabaran dan keikhlasan telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran yang sangat berharga bagi penulis.

6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa yang telah memberikan ilmu, pengalaman, pelajaran kepada penulis selama proses perkuliahan.
7. Seluruh staff akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta pengawai perpustakaan yang telah memberikan pelayanan yang baik dan memberikan informasi serta sumber referensi kepada penulis.
8. Kedua orang tua saya tercinta, yang selalu mendoakan saya dan membesarkan saya dengan tulus dan ikhlas, terimakasih atas segala perhatian, kasih sayang, dan motivasi serta semua pengorbanan baik moral maupun material yang telah diberikan kepada saya sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada kakak saya Marlina Syafutri dan abang saya Saiffudin yang selalu mendukung serta membantu sehingga dapat memotivasi.
10. Sahabat terbaik saya Fadhillah Husna, Dewi Vortuna, Sopia Anjani, dan Yuniar Safrita , yang tidak pernah bosan untuk selalu bersama-sama serta selalu memberikan semangat dan bantuan dalam penyusunan skripsi.
11. Semua pihak yang membantu penulis selama ini, terutama dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan ganjaran yang terbaik dari Allah SWT. Selain itu, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari skripsi ini. Oleh karena itu, kritik yang membangun serta saran-saran yang bermanfaat sangat penulis harapkan. Semoga

skripsi ini bermanfaat bagi perkembangan ilmu ekonomi untuk kita yang membaca.

Langsa, 07 Agustus 2023

Penulis,

Rahma Hijriah

NIM. 4022018013

PEDOMAN TRANSLITERASI

1. Transliterasi berfungsi untuk memudahkan penulis dalam memindahkan bahasa asing ke dalam bahasa Indonesia. Pedoman transliterasi harus konsisten dari awal penulisan sebuah karya ilmiah sampai akhir. Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam skripsi ini disesuaikan dengan penulisan transliterasi Arab-Latin mengacu kepada keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI tahun 1987 Nomor: 158 tahun 1987 dan Nomor: 0543b/u1987, sebagai berikut:

No	Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
1	ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
2	ب	Ba	B	Be
3	ت	Ta	T	Te
4	ث	Sa	Ś	Es (dengan titik di atas)
5	ج	Jim	J	Je
6	ح	Ha	H	Ha (dengan titik di bawah)
7	خ	Kha	Kh	Ka dan ha
8	د	Dal	D	De
9	ذ	Dzal	Z	Zet
10	ر	Ra	R	Er
11	ز	Zai	Z	Zet
12	س	Sin	S	Es
13	ش	Syin	Sy	Es dan ye

14	ص	Shad	Sh	Es dan ha
15	ض	Dhad	Dh	De dan ha
16	ط	Tha	Th	Te dan ha
17	ظ	Zhaa	Zh	Zet dan hà
18	ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
19	غ	Ghain	Gh	Ge dan ha
20	ف	Fa	F	Ef
21	ق	Qaf	Q	Ki
22	ك	Kaf	K	Ka
23	ل	Lam	L	El
24	م	Min	M	Em
25	ن	Nun	N	En
26	و	Waw	W	We
27	ه	Ha	H	Ha
28	ء	Hamzah	‘	Apostref
29	ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal rangkap atau diftong bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dengan huruf, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan gabungan huruf sebagai berikut:

    a. Vokal rangkap (أَوْ) dilambangkan dengan gabungan huruf *aw*, misalnya: *al-yawm.*
    b. Vokal rangkap (أَيْ) dilambangkan dengan gabungan huruf *ay*, misalnya: *al-bayt.*

3. Vokal panjang atau maddah bahasa Arab yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf dan tanda *macron* (coretan horisontal) di atasnya, misalnya (الْفَاتِحَةْ = *al-fātihah*), (الْعُلُوْم = *al-'ulūm*) dan (قِيْمَةٌ = *qīmah*).
4. Syaddah atau tasydid yang dilambangkan dengan tanda syaddah atau tasydid, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang bertanda syaddah itu, misalnya (حَدٌّ = *haddun*), (سَدٌّ = *saddun*), (طَيِّب = *tayyib*).
5. Kata sandang dalam bahasa Arab yang dilambangkan dengan huruf alif-lam, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf "al", terpisah dari kata yang mengikuti dan diberi tanda hubung, misalnya (الْبَيْت = *al-bayt*), (السَّمآء = *al-samā'*).
6. *Tā' marbūtah* mati atau yang dibaca seperti ber-*harakat sukūn,* transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf "h", sedangkan *tā' marbūtah* yang hidup dilambangkan dengan huruf "t", misalnya (رُؤْيَةُ الْهِلال = *ru'yah al-hilāl* atau *ru'yatul hilāl*).
7. Tanda apostrof (') sebagai transliterasi huruf hamzah hanya berlaku untuk yang terletak di tengah atau di akhir kata, misalnya (رُؤْيَةُ = *ru'yah*), (فُقَهَاء = *fuqahā'*).

DAFTAR ISI

COVER
PERSETUJUAN
PENGESAHAN
SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIASI
MOTTO i
ABSTRAKSI (Bahasa) ii
***ABSTRACT* (Bahasa Inggris) ..... iii**
KATA PENGANTAR iv
TRANSLITERASI vii
DAFTAR ISI. x

BAB I : PENDAHULUAN
1.1. Latar Belakang Masalah 1
1.2. Identifikasi Masalah. 5
1.3. Batasan Masalah. 5
1.4. Perumusan Masalah 6
1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian 6
1.6. Penjelasan Istilah 7
1.7. Sistematika Pembahasan 9

BAB II : LANDASAN TEORETIS
2.1.Strategi. 11
2.1.1. Pengertian Strategi. 11
2.1.2. Manajemen Strategi. 13
2.1.3. Tujuan Manajemen Strategi. 15
2.1.4. Perencanaan Strategi. 16
2.1.5. Strategi Pengembangan Bisnis. 19
2.1.6. Strategi Pengembangan Usaha. 21
2.2.Bauran Pemasaran 24
2.3.Ekonomi Islam. 28
2.3.1. Pengertian Ekonomi Islam. 28
2.3.2. Sumber-Sumber Ekonomi Islam. 31
2.3.3. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam. 32
2.3.4. Perilaku Bisnis dalam Ekonomi Islam. 33
2.4. Usaha. 34
2.4.1. Pengertian Usaha. 34
2.4.2. Tujuan Usaha. 36
2.4.3. Jenis-Jenis Usaha. 38
2.4.4. Cara Melakukan Usaha. 39
2.5. Penelitian Terdahulu. 40
2.6. Kerangka Pemikiran. 44

BAB III : METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian. 45
3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian..... 46
3.3. Subjek Penelitian..... 46
3.4. Sumber Data..... 47
3.5. Teknik Pengumpulan Data. 47
3.6. Teknik Analisa Data..... 48
3.7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data. 50

BAB IV : HASIL PENELITIAN
4.1. Gambaran Usaha Papan Bunga Nabila Florist Kota Langsa..... 52
4.2. Strategi dalam Mengembangkan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist di Kota Langsa. 53
4.3. Strategi dalam Mengembangkan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif ekonomi Islam... 58
4.4. Kendala dalam Mengembangkan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist di Kota Langsa. 61

BAB V : PENUTUP
5.1. Kesimpulan..... 65
5.2. Saran 66

DAFTAR PUSTAKA..... 67

LAMPIRAN – LAMPIRAN.....

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Papan bunga saat ini telah digunakan masyarakat sebagai tanda adanya kegiatan pesta, kenduri, peresmian gedung, dan kematian. Papan bunga dijadikan sebagai suatu media informasi khusus pada kegiatan yang dilakukan di masyarakat. Keberadaan papan bunga tidak hanya dalam acara besar, acara sederhana seperti acara ulang tahun, kelulusan sekolah dan bahkan pindahan rumah mulai marak menggunakan papan bunga. Masyarakat memiliki pandangan yang berbeda-beda dalam hal penggunaannya.

Usaha papan bunga Nabila Florist Langsa menyajikan papan bunga dalam bentuk yang bervariasi jenis bunganya, warna bunga dan warna *background* (kain baldu sebagai penutup papan), semua bisa disesuaikan sesuai keinginan sang pemesan, begitu juga dengan ukuran luasnya yang bervariasi, ada yang berukuran kecil, sedang dan sampai berukuran yang besar dan panjang. Pemakaian bunga pada papan, biasanya papan bunga banyak menggunakan bunga yang palsu dikarenakan bunga yang palsu tak mudah layu dan bisa digunakan sampai waktu yang cukup lama walau dalam harum atau aroma yang di dapatkan di bunga palsu menggunakan pengharum namun itu tidak mengurangi keindahan papan bunga.

Bentuk tulisan dan ukurannya bervariasi sesuai keinginan sang pembeli bisa berukuran sedang motif tulisan yang indah dan hal yang lainnya.[1]

Pengembangan usaha sangat dibutuhkan oleh pengusaha papan bunga Nabila Florist Langsa. Karena melihat banyaknya usaha yang gagal karena tidak adanya strategi yang matang. Untuk mengembangkan usaha tersebut, Pengembangan usaha dilakukan agar bisnis yang dijalankan dapat berjalan dengan maksimal. Pertama kali yang dibutuhkan oleh pengusaha saat merintis usaha adalah kebutuhan modal keuangan. Pengusaha papan bunga Nabila Florist Langsa mengupayakan modal usahanya kebanyakan dari modal sendiri.

Usaha papan bunga Nabila Florist Langsa merupakan salah satu usaha papan bunga yang sudah berjalan cukup lama dan berkembang. Namun dalam menjalankan usahanya, pengusaha papan bunga Nabila Florist Langsa harus menghadapi pesaing yang jumlahnya tidak sedikit sesama pengusaha papan bunga. Penciptaan kreasi desain-desain terbaru yang ditawarkan oleh pengusaha-pengusaha papan bunga yang ada di Kota Langsa serta harga sewa yang bersaing membuat usaha papan bunga Nabila Florist Langsa harus mampu menciptakan desain-desain terbaru dengan kualitas yang terbaik. Adanya persaingan dengan pengusaha bunga papan lain, menyebabkan usaha papan bunga Nabila Florist Langsa harus mencari strategi untuk pemasaran usaha papan bunganya. Untuk itu diperlukan kajian mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha papan bunga Nabila Florist Langsa untuk dapat terus mengembangkan usahanya.[2]

[1] Hasil observasi peneliti pada Usaha papan bunga Nabila Florist Langsa, pada tanggal 05 Januari 2023.

[2] Hasil observasi peneliti pada Usaha Papan Bunga Nabila Florist Langsa.

Dalam kondisi persaingan, pengusaha papan bunga Nabila Florist Langsa belum mempunyai strategi khusus dalam menghadapi pesaing-pesaing lain yang berjalan sesama usaha papan bunga. Selain itu dalam menjalankan usaha papan bunga Nabila Florist Langsa belum sesuai dengan konsep ekonomi Islam. Karena masih terdapat unsur *gharar* dimana pelanggan memesan papan bunga dengan model terbaru, akan tetapi pemilik usaha menggunakan model bunga lama dan pelanggan tidak mengetahuinya. Dalam pemasaran syariah Islam mengajarkan untuk menjaga kualitas dan keberadaan produk. Islam melarang jual beli suatu produk yang belum jelas (*gharar*) bagi pembeli. Pasalnya, disini berpotensi terjadi penipuan dan ketidak adilan terhadap salah satu pihak. Oleh karna itu Rasulallah SAW mengharamkan jual beli barang yang tidak jelas produknya.[3]

Kompleksnya masalah pemasaran dalam suatu perusahaan, strategi yang tepat merupakan hal yang penting didalam menyampaikan pesan kepada konsumen, dengan melalui media pelayanan yang berkualitas sudah pasti suattu perusahaan ingin selalu meningkatkan jumlah penjualannya untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal, dan dapat dilihat dari kegiatan menajemen yang mempunyai peran dalam upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, yakni meningkatkan penjualan dengan menjaga kualitas pelayanan agar konsumen puas secara lahiriyah dan secara batiniyah. Salah satu cara agar penjualan meningkat yaitu dengan melalui media promosi yang baik, karna dengan adanya promosi masyarakat dapat mengenal produk yang ditawarkan.[4] Maka dari itu, setiap

[3] Aziz Hakim Muhammad, *Sistem Oprasional Pemasaran Syariah* (Jakarta: Renaisan, 2017), h. 15.

[4] Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar* (Yogyakarta: UII, 2018), h. 229.

pengusaha dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan dan share pasarnya, harus mengadakan usaha untuk menyempurnakan dan inovasi produk yang dihasilkan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan manfaat dan kepuasan serta daya tarik konsumen yang lebih besar. Inovasi produk yang disediakan untuk pasar yang dituju dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan pengusaha dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha papan Bunga Nabila Florist menyatakan:

> "Selama ini dalam menjalankan usaha papan bunga saya kesulitan dalam modal, dikarenakan usaha ini membutuhkan modal yang lumayan besar karena perlu inovasi-inovasi bunga terbaru untuk menarik daya beli konsumen. Selain itu saya tidak mempunyai media promosi khusus seperti promosi lewat media online, karena selama ini saya hanya menggunakan media pamplet saja dan promosi lewat saudara dan kerabat-kerabat saja. Sehingga masih banyak belum diketahui oleh masyarakat usaha saya ini".[5]

Kegiatan usaha ekonomi dalam Islam dibenarkan sepenjang tidak menyakiti orang lain atau masyarakat, usaha yang dilakukan seorang muslim harus berlandaskan kenyakinan bahwa semua yang dilakukan bernilai amal ibadah, yaitu kegiatan yang dilakukan dengan landasan dan berpedoman pada peraturan Allah SWT dalam Al-Qur'an dan sunnah Nabi SAW. Harapannya usaha yang dikelola itu membawa manfaat dan kemaslahatan yang positif bagi manusia sebagai bekal hidup dalam kehidupan, baik untuk hidup dan kehidupan di dunia maupun untuk hidup dan kehidupan di akhirat. Dalam menjalankan suatu usaha

[5] Hasil wawancara dengan pemilik usaha papan Bunga Nabila Florist.

dengan berbasis syariah akan membawa pelaku usaha kepada kesejahteraan dunia dan akhirat dengan selalu memenuhi standar etika perilaku bisnis, yaitu takwa, kebaikan ramah dan amanah. Dalam konsep ekonomi Islam, para pelaku usaha dituntut harus memiliki amanah dengan menampilkan sikap keterbukaan, kejujuran, disiplin, dan berbuat baik dalam segala hal.[6] Maka dari sinilah penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kota Langsa".**

1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat di identifikasikan permasalahannya sebagai berikut:

1. Pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Langsa belum mempunyai strategi khusus dalam mengembangkan usahanya.
2. Pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Langsa dalam menjalankan usahanya belum sepenuhnya berlandaskan ekoomi Islam.

1.3. Batasan Penelitian

Agar permasalahan dalam penulisan skripsi ini tidak meluas, maka peneliti membatasi masalah dalam penelitian dengan:

1. Strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa.
2. Kendala dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa.

[6] Arif Johan, *Etika Bisnis Islam* (Semarang: Walisongo Press, 2019), h. 153.

3. Strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif ekonomi Islam.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas, maka peneliti dapat merumuskan pertanyaan penelitian yang berupa:

1. Bagaimana strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa?
2. Apa saja kendala dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa?
3. Bagaimana strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif ekonomi Islam?

1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

a. Untuk mengetahui strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa.

b. kendala dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa.

c. Untuk mengetahui strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoretis

1. Diharapkan menjadi sebuah tambahan ilmu untuk mahasiswa khususnya bidang ekonomi syariah mengenai strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga.
2. Sebagai pendorong bagi peneliti yang lain apabila ingin meneliti tema yang sama namun dengan fokus yang berbeda.

b. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pedoman serta mengembangkan teori mengenai strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif ekonomi Islam.

1.6. Penjelasan Istilah

Untuk menghindari dari pemahaman yang berbeda oleh para pembaca dalam memberikan penafsiran serta untuk memudahkan dalam memahami maksud dari judul proposal skripsi ini perlu dijelaskan beberapa istilah sebagai berikut:

a. Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.[7]

[7] M. Manulang, *Manajemen Strategi* (Medan: Perdana Publishing, 2016), h. 16.

b. Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/ jabatan melalui pendidikan dan latihan.

c. Bisnis adalah aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen.[8]

d. Usaha adalah kegiatan ekonomi yang memiliki peranan vital untuk memenuhi kebutuhan manusia. Adapun salah satu usahanya antaranya seperti jual beli, memproduksikan dan memasarkan, dan interaksi dengan manusia yang lain.[9]

e. Usaha papan bunga ialah salah satu peluang usaha di bidang jasa. Melayani permintaan konsumen dengan kualitas rangkaian bunga papan yang menarik.

f. ekonomi Islam adalah segala gejala di masyarakat yang timbul karena perbuatan manusia dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup atau untuk mencapai kemakmuran berdasarkan paradigma Islam, yakni suatu ajaran hidup yang bersumber dari Al-Qur'an dan Sunnah.[10]

1.7. Sistematika Pembahasan

BAB I Pendahuluan

Bab ini menguraikan secara singkat mengenai isi skripsi, yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan penelitian, perumusan

[8] Rahmani, *Manajemen Strategik* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 17.
[9] M. Manulang, *Manajemen Strategi*., h. 40.
[10] *Ibid.*, h. 778.

masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisi teori-teori yang diperoleh melalui tinjauan pustaka dari berbagai literatur yang berkaitan dengan penelitian yang telah ditetapkan dan diperoleh melalui penelitian terdahulu.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini membahas tentang metodologi penelitian yaitu jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV Hasil Penelitian

Bab ini menguraikan deskripsi objek penelitian yang relevan dengan masalah yang diteliti, juga menguraikan tentang strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa, kendala dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dan strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif ekonomi Islam. Data tersebut dianalisis dengan menggunakan metode analisis yang ditetapkan berlandaskan pada teori-teori yang ada dan penelitian terdahulu sehingga memungkinkan untuk penarikan kesimpulan.

BAB V Penutup

Bab ini merupakan bab terakhir sekaligus menjadi penutup dari skripsi ini. Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Usaha Papan Bunga Nabila Florist Kota Langsa

Papan bunga Nabila Florist beralamat di Gampong Sidorejo Lorong Duku Dusun Mulia Kec Langsa Lama Kota Langsa, pada awalnya pengusaha papan bunga membuka usaha ini belajar secara otodidak. Pemilik usaha mengandalkan beberapa video tutorial yang tersedia di *Youtube* sebagai bahan referensi. Untuk belajar dari *Youtube* sendiri juga membutuhkan usaha ekstra, karena jarang ada pengusaha papan bunga Indonesia yang mengajarkan teknis pembuatan papan. Sementara itu, pemilik papan bunga Nabila Florist mengatakan, bahwa usaha papan bunga itu sebenarnya sudah dirintisnya sejak tahun 2019. Nama Nabila Florist diambil dari nama anaknya yang paling kecil, yakni Nabila Nazwa Auliza yang saat ini sudah duduk dibangku Kelas 6 SD.

Pada awalnya agar usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa dikenal orang, pemilik usaha melakukan promosi dalam bentuk spanduk dan brosur. Dengan perkembangan zaman memasuki tahun 2023 Nabila Florist menambahkan media dengan media sosial seperti *Whatsapp,* Facebook dan Instagram. Saat ini akun instagram bisnis kami (@Nabilaflorist.langsa) sudah memiliki lebih dari 200 followers. Sehingga pengusaha papan bunga sekarang mempunyai relasi dari sekolahan, potografer dan kantor-kantor yang saat ini bekerja sama dengan Nabila Florist.[68]

[68] Gambaran Usaha Papan Bunga Nabila Florist Kota Langsa.

4.2. Strategi dalam Mengembangkan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist di Kota Langsa

Strategi merupakan cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi bisnis bisa berupa perluasan geografis, diversifikasi, akusisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi *dan joint venture*.

a. Produk

Produk adalah kombinasi penawaran barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar, yang mencakup kualitas, rancangan, bentuk, merek, dan kemasan produk. Produk merupakan elemen kunci dari penawaran di pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Anwar sebagai pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa menyatakan:

> "Papan bunga Nabila Florist Kota Langsa yang saya buat atau tawarkan kepada konsumen dalam bentuk tulisan karangan bunga yang rapi, warna juga bagus selain itu bisa request mau latin, huruf besar, atau ukir lainnya oleh sesuai dengan keinginan dan permintaan konsumen".[69]

Pernyataan diatas juga sesuai dengan pernyataan Kartika Sari sebagai pelanggan papan bunga Nabila Florist Langsa menjelaskan bahwa:

> "Yang menjadi daya tarik saya memesan papan bunga Nabila Florist Kota Langsa karena tulisan karangan bunganya rapi, warna juga bagus selain itu bisa request mau latin, huruf besar, atau ukir lainnya. Sehingga saya menjadi langganan tetap dari acara peresmian sampai acara tertentu selalu memesan papan Bungan pada Nabila Florist".[70]

---

[69] Hasil wawancara dengan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa pada tanggal 24 Juli 2023.

[70] Hasil wawancara dengan Kartika Sari CBR (Consumer Business Representative) pada tanggal 24 Juli 2023.

Anwar sebagai pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa juga menuturkan bawa:

> "Saya pada awalnya membuka usaha papan bunga karena ketika itu belum banyak menjamur usaha papan bunga di Langsa. Modalnya ketika itu hanya keberanian membuka usaha papan bunga dengan cara membeli sejumlah bahan, peralatan dan perlengkapan dengan modal awal sebesar Rp. 15. 000.000,- untuk membeli busa, kain, kayu, terpal, bunga dan lainnya. Awalnya, hanya sekitar 5 buah papan kemudian berkembang sampai sekarang 20 buah papan lebih. Dengan demikian lama-kelamaan mulai banyak yang tertarik memesan papan bunga Nabila Florist, sehingga permintaan mulai berdatangan untuk berbagai acara. Karena permintaan mulai banyak, usaha papan bunga membutuhkan modal yang lebih besar untuk memperbanyak papan bunga".[71]

Pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pedagang atau pengusaha untuk menciptakan barang atau jasa dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, memberikan nilai kepada konsumen dan laba bagi pengusaha. Kualitas produk papan bunga Nabila Florist sudah bagus dan dapat dipercaya dikalangan masyarakat, hal tersebut didukung karena papan bunga yang digunakan menggunakan bahan dengan kualitas yang bagus.

b. Harga

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa tertentu.

Pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa menjelaskan bahwa:

> "Harga pasaran papan bunga Nabila Florist kami bandrol untuk perpapannya itu dari harga sekitar Rp. 100.000,- sampai Rp. 120.000,- dan untuk dua papannya sekitar Rp. 200.000,- sampai dengan Rp. 240.000,- Untuk distribusinya sendiri strategi marketingnya itu selain melalui media *Whatsapp*, Facebook dan Instagram saya juga menggunakan spanduk dan brosur agar mudah dikenal oleh masyarakat.

[71] Hasil wawancara dengan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa pada tanggal 24 Juli 2023.

> Keuntungan saya peroleh tidak bisa diukur dari perhari/perbulannya, biasanya kalau ada acara besar, peresmian, berlangsungkawa keuntungan 1 gandeng papan bunga bisa mencapai Rp. 50.000,- sampai dengan Rp. 120.000,-".[72]

Pernyataan diatas juga dibenarkan oleh Dini pengusaha baju sebagai pelanggan papan bunga Nabila Florist Langsa mengatakan bahwa:

> "Yang menjadi daya tarik saya memesan papan bunga kepada Nabila Florist karena hasilnya sangat mewah, memuaskan, dan juga bagus. Selain itu harganya juga murah dari Rp. 100.000,- sampai Rp. 220.000,- itu sudah termasuk biaya pengantaran".[73]

Harga merupakan peran yang penting dalam pertimbangan konsumen dalam memutuskan membeli suatu barang. Barang yang berkualitas serta harga yang terjangkau menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen dalam memutuskan untuk membeli suatu barang. Produsen menetapkan harga dengan tujuan untuk lebih menarik konsumen lebih banyak lagi. Mayoritas harga yang ditetapkan oleh pengusaha papan bunga dari harga Rp. 100.000,- sampai Rp. 120.000,- dalam perpapan bunganya.

c. Distribusi

Distribusi adalah sarana perpindahan produk dari produsen ke konsumen termasuk pelayanan yang diberikan oleh produsen. Pemilihan saluran distribusi menyangkut keputusan dalam menyalurkan barang serta menjalin kerja sama dengan penyalur.

Saluran distribusi merupakan proses pemasaran yang sangat penting, karena dengan proses distribusi barang yang di produksi oleh produsen bisa

[72] Hasil wawancara dengan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa pada tanggal 24 Juli 2023.

[73] Hasil wawancara dengan Dini pengusaha baju pada tanggal 24 Juli 2023.

sampai ditangan konsumen. Pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa juga menjelaskan bahwa:

> "Saluran distribusi merupakan proses pemasaran yang sangat penting bagi saya selaku pemilik usaha. Selama ini saya melakukan relasi dengan sekolahan, potografer dan kantor-kantor yang saat ini bekerja sama dengan Nabila Florist dalam pemesanan papan bunga".[74]

Saluran distribusi merupakan proses pemasaran yang sangat penting karena dengan proses distribusi barang yang di produksi oleh produsen bisa sampai ditangan konsumen. Distribusi yang dilakukan oleh pengusaha papan bunga melalui relasi dengan sekolahan, potografer dan kantor-kantor yang saat ini bekerja sama dengan Nabila Florist. Cara mengembangkannya usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa mempunyai banyak relasi seperti sekolahan, potografer dan kantor-kantor yang saat ini bekerja sama dengan Nabila Florist. Untuk meningkatkan daya saing usaha papan bunga, pemilik usaha menjaga kepercayaan konsumen dan juga menjaga kualitas produk. Setelah itu baru cara strategi marketing dalam pemasarannya.

d. Promosi

Promosi merupakan suatu alat komunikasi yang bersifat membujuk, informasi yang tepat akan mempunyai pengaruh yang diperhitungkan terhadap konsumen sasaran. Karena dengan informasi dapat memperoleh keistimewaan produk yang dihasilkan.

[74] Hasil wawancara dengan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa pada tanggal 24 Juli 2023.

Berdasarkan pernyataan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa menjelaskan bahwa:

> "Salah satu strategi yang saya gunakan dalam mengatasi persaingan sesama pengusaha papan bunga dalam meningkatkan penjualan saya melakukan kerjasama dengan wedding organizer, usaha pelaminan dan partner perusahaan seperti BUMN dan lain lain. Untuk strategi pemasaran kami mengandalkan media sosial seperti *Whatsapp,* Facebook dan Instagram. Saat ini akun instagram bisnis kami (@Nabilaflorist.langsa) sudah memiliki lebih dari 200 followers, Pemesanan rangkaian bunga lewat online memiliki nilai praktis, sehingga para pelangganya pun semakin banyak dan usaha Nabila Florist pun semakin berkembang sampai sekarang".[75]

Produk papan bunga Nabila Florist Kota Langsa sekarang sudah mempunyai strategi tersendiri dalam memasarkan produknya seperti promosi menggunakan pemasaran melalui media sosial dengan media *Whatsapp*, Facebook dan Instagram. Suatu usaha dapat unggul terhadap kompetitornya jika memiliki produk yang berkualitas. Produk yang memiliki kualitas tinggi akan disukai oleh konsumen.

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa menggunakan seluruh aspek strategi pemasaran yang terdiri dari bauran pemasaran (4p) yaitu produk yang berkualitas dengan bahan busa, kain, kayu, terpal, bunga serta ukiran-ukiran yang sangat berkualitas. Dalam penetapan harga sangat terjangkau dari Rp. 100.000,- sampai Rp. 120.000,- dalam perpapan bunganya dan untuk dua papannya sekitar Rp. 200.000,- sampai dengan Rp. 240.000,- Sedangkan distribusinya melalui relasi sekolahan, potografer dan

[75] Hasil wawancara dengan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa pada tanggal 24 Juli 2023.

kantor-kantor yang saat ini bekerja sama dengan Nabila Florist. Sedangkan media promosi dilakukan dengan media *Whatsapp*, Facebook dan Instagram saya juga menggunakan spanduk dan brosur.

4.3. Strategi dalam Mengembangkan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam strategi pengembangan bisnis usaha papan bunga nabila Florist di Kota Langsa teori ekonomi Islam merupakan perilku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan yang terbatas di dalam kerangka syariah. Teori sistem dan aktivitas menjadi basis dalam upaya penegakan syariah dalam bidang ekonomi Islam yang harus dilakukan secara akumulatif. Dengan demikian diperlukan adanya upaya yang sinergi dengan melibatkan seluruh komponen dalam rangka menegakkan Syariah dalam bidang ekonomi.[76]

Strategi pengembangan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Dimana dalam strategi pengembangan merupakan suatu cara untuk menggapai tujuan dari sebuah perusahaan. Dengan demikian strategi pengembangan dalam sebuah perusahaan tidak dapat dilakukan hanya sekali proses saja, melainkan butuh proses lumayan panjang untuk membuat strategi pengembangan yang sesuai dengan perusahaan tersebut.

Berdasarkan prinsip dalam bisnis Islam, bahwasanya di dalam berbisnis mempunyai aspek-aspek yang harus diperhatikan agar tidak menyalahi prinsip-

[76] Nur Ariyanto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 1-2.

prinsip etika bisnis Islam. Adapun prinsip-prinsip etika bisnis Islam yaitu tauhid, kejujuran, keseimbangan (keadilan), kehendak bebas, tanggung jawab, dan kebajikan. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, dapat disimpulkan bahwasanya dari ke-6 prinsip tersebut, masih ada beberapa prinsip yang bertolak belakang dengan fakta di lapangan.

Dari segi etika bisnis Islam, ada beberapa point yaitu tauhid, kejujuran, amanah, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan kebajikan. Dari beberapa point tersebut ada beberapa point yang sesuai dengan teori yaitu keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan kebajikan dan untuk teori yang tidak sesuai yaitu teori tanggung jawab dimana pemilik usaha papan Bunga tidak dapat menyelesaikan tanggung jawabnya dalam mengerjakan pemesanan papan bunga yang sudah dipesan oleh pelanggan karena terkendala oleh tenaga kerja sehingga menimbulkan kekecewaan bagi pelanggan.

Selain itu, Islam mengajarkan agar seorang wirausaha muslim selalu menghidupkan mata hati mereka dengan selalu menegakkan sikap amanah. Dan dengan sikap amanah itu pula mereka dapat menjaga hak-hak Allah dan hak-hak manusia, sehingga ia tidak lalai dalam melaksanakan kewajibannya. Oleh karena itu bagi seorang wirausaha muslim keuntungan satu rupiah yang diberkahi Allah akan menjadi sebab kebahagiaannya di dunia dan akhirat jauh lebih baik dari pada jutaan rupiah yang dicela dan dijauhkan dari berkah yang akan menjadi sebab kehancuran pemiliknya di dunia dan akhirat.

Pengusaha papan bunga Nabila Florist selain tidak bertanggung jawab juga tidak amanah dalam pengerjaan papan bunga yang telah dipesan oleh pelanggan,

sedangkan pelanggan sudah memberikan kepercayaan bahwa pemilik usaha dapat menyelesikannya dengan tepat waktu sesuai perjanjian yang telah disepakati.

Salah satu tugas utama dan tanggung jawab dari seorang pembisnis yaitu memikirkan bagaimana produk yang akan dijual, sehingga dapat diterima oleh banyak kalangan. Dalam aspek produk ini pengusaha papan bunga Nabila Florist memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, Nabila Florist menyajikan produk papan bunga yang berkualitas, sehingga dengan mudah menarik pelanggan baru untuk menyewa jasa bunga papan dari toko tersebut.

Selain produk, harga merupakan variabel yang dapat menentukan diterima tidaknya suatu produk oleh konsumen. Dalam penentuan harga sewa Nabila Florist menawarkan harga murah dengan harga Rp. 100.000,- sampai Rp. 120.000,- dalam perpapan bunganya. Setelah harga produsen dalam memasarkan produknya, maka harus difikirkan lokasi tempat yang strategis, pemilihan lokasi merupakan investasi yang sangat mahal, sebab lokasi bisa menentukan ramai atau tidaknya pengunjung. Dalam aspek tempat Nabila Florist memiliki tempat yang cukup strategis.

Setelah melakukan pemilihan produk, penetapan harga, penentuan lokasi, ada aspek yang tidak kalah pentingnya, yaitu aspek promosi, dimana aspek promosi sangat dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis yang sedang digeluti, dengan adanya promosi maka konsumen dengan mudah mendapatkan informasi tentang keunggulan produk dari papan bunga Nabila Florist dari media *Whatsapp*, Facebook, Instagram dan juga spanduk serta brosur.

Dapat disimpulkan, strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif Ekonomi Islam sudah sesuai, hanya saja dari segi etika bisnis Islam dari teori tanggung jawab dan amanah tidak sesuai dimana pemilik usaha papan bunga tidak dapat menyelesaikan tanggung jawabnya dalam mengerjakan pemesanan papan bunga yang sudah dipesan oleh pelanggan karena terkendala oleh tenaga kerja sehingga menimbulkan kekecewaan bagi pelanggan.

4.4. Kendala dalam Mengembangkan Bisnis Usaha Papan Bunga Nabila Florist di Kota Langsa

Keberadaan usaha Papan bunga Nabila Florist beralamat di Gampong Sidorejo Lorong Duku Dusun Mulia Kec Langsa Lama Kota Langsa ini sangat dibutuhkan dan diminati oleh masyarakat khususnya pada acara-acara tertentu seperti acara peresmian, berlangsungkawa dan acara-acara lain seperti acara sekolah dan perkantoran. Pencapaian target produksi yang telah ditentukan dapat terhambat oleh beberapa faktor yaitu faktor bahan produksi dan modal.

a. Modal

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output.

Modal merupakan salah satu hal terpenting dalam menjalankan sebuah usaha, karena tanpa adanya modal, jalan perputaran roda sebuah usaha yang

dijalankan tidak akan berjalan dengan normal. Dengan kata lain, para pengusaha papan bunga kekurangan modal dalam proses produksi. Berdasarkan pernyataan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa menjelaskan bahwa:

> "Semakin hari permintaan pemesanan terhadap papan bunga makin meningkat, akan tetapi makin meningkat permintaan otomatis tawaran akan model-model terbaru pun diberikan untuk menjadi daya tarik konsumen sehingga memerlukan modal tambahan yang besar juga. Selain keterbatasan modal, bentuk pesaing sesama papan bunga juga meningkat. Semakin hari pengusaha papan bunga di Kota Langsa semakin bertambahn sehingga membuat papan Nabila Florist terus melakukan upaya dalam menghadapi persaingan dalam usaha".[77]

Strategi yang efektif yang cocok untuk dikembangkan dalam usaha papan bunga yaitu dengan meningkatkan modal serta meningkatkan strategi pemasaran yang lebih bagus lagi. Selain modal, kinerja karyawan sangat membantu pemilik usaha dalam menjalankan usahanya.

b. Sumber daya manusia

Sumber daya manusia merupakan satu-satunya sumber daya yang memiliki akal perasaan, keinginan, keterampilan, pengetahuan, dorongan, daya, dan karya (rasio, karya dan karsa). Semua potensi sumber daya manusia tersebut berpengaruh terhadap upaya organisasi dalam mencapai tujuan.

Selain itu Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa menjelaskan bahwa seorang karyawan mempunyai peran penting dalam pengerjaan usaha papan bunga yang dijalankan. Seperti penuturannya yang menyatakan bahwa:

[77] Hasil wawancara dengan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa pada tanggal 24 Juli 2023.

> "Selain keterbatasan modal, saya juga mempunyai kendala lain dalam mengembangkan usaha papan bunga ketika permintaan pemesanan papan bunga lagi banyak-banyaknya malah pekerja/karyawan yang menulis atau mengukir papan bunga tidak bisa hadir karena ada acara keluarga atau sakit. Maka mau tidak mau pemesanan itu dialihkan ke pengusaha papan bunga lainnya. Dengan kejadian seperti itu dapat menimbulkan kekecewaan bagi pelanggan yang sudah mempercayai papan bunga kepada Nabila Florist dan hal ini juga dapat mengurangi pendapatan saya sebagai pemilik usaha".[78]

Mengenai usaha papan bunga Nabila Florist Langsa, Marlina Counter Cell sebagai pelanggan papan bunga Nabila Florist menyatakan bahwa:

> "Saya pernah memesan papan bunga pada Nabila Florist dalam acara keluarga dalam bentuk ukiran. Namun ketika itu pekerjanya lagi sakit sehingga tidak bisa memenuhi pesanan saya dan mengalihkan kepada orang. Sebenarnya hal itu membuat saya kecewa tapi mau gimana lagi".[79]

Penuturan ini juga dibenarkan oleh Aji seorang mahasiswa sebagai pelanggan papan bunga Nabila Florist menyatakan bahwa:

> "Papan bunga Nabila Florist mempunyai kualitas yang sangat bagus, elegan, menarik perhatian dan sesuai dengan keinginan custumer. Saya memesan papan bunga untuk acara peresmian abang saya. Namun saya sangat kecewa sebelum 2 hari acara tiba, pemilik usaha menghubungi saya dan mengatakan tidak bisa mengerjakannya karena keryawannya dalam keadaan sakit sedangkan saya tidak punya kontak cadangan papan bunga lain untuk saya hubungi lagi ditambah waktu yang sangat kepepet."[80]

Usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa mempunyai kelebihan/kekuatan hanya dari kualitas produk saja, sedangkan dalam hal lain,

---

[78] Hasil wawancara dengan Anwar pemilik usaha papan bunga Nabila Florist Kota Langsa pada tanggal 24 Juli 2023.

[79] Hasil wawancara dengan Marlina Counter Cell pada tanggal 25 Juli 2023.

[80] Hasil wawancara dengan Aji seorang mahasiswa pada tanggal 25 Juli 2023.

seperti modal dan tenaga kerja masih menjadi kelemahan untuk usaha papan bunga Nabila Florist. Agar pemasar bisa merancang strategi yang tepat dalam mempengaruhi konsumen, dasar yang digunakan harus berupa pengetahuan mengenai perilaku mereka dalam proses beli yang dialami untuk suatu kategori produk tertentu pula. Untuk mengembangkan strategi pemasaran yang kompetitif, pemasar perlu mengetahui konsumen mana yang cenderung membeli produknya, faktor-faktor apa yang kira-kira menyebabkan mereka menyukai produk tersebut, kriteria apa yang dipakai dalam memutuskan membeli produk, bagaimana mereka memperoleh informasi tentang produk dan lain sebagainya. Oleh sebab itu dalam menjalankan sebuah usaha itu harus menjaganya secara efektif dan efisien khususnya dalam bidang pemasaran. Maka ini dapat membantu cara terbaik untuk menentukan suatu strategi dan hal apa yang perlu diperhatikan dalam menjalankan strategi tersebut. Berdasarkan permasalahan diatas dapat disimpulkan bahwa yang menjadi kendala dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa ialah keterbatasan atau kekurangan modal selain itu terkendala dalam tenaga kerja.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa menggunakan seluruh aspek strategi pemasaran yang terdiri dari bauran pemasaran (4p) yaitu produk yang berkualitas dengan bahan terpal, busa, kain, kayu, bunga serta ukiran-ukiran yang sangat berkualitas. Dalam penetapan harga sangat terjangkau dari Rp. 100.000,- sampai Rp. 120.000,- dalam perpapan bunganya dan untuk dua papannya sekitar Rp. 200.000,- sampai dengan Rp. 240.000, Sedangkan distribusinya melalui relasi sekolahan, potografer dan kantor-kantor yang saat ini bekerja sama dengan Nabila Florist. Sedangkan media promosi dilakukan dengan media *Whatsapp*, Facebook dan Instagram saya juga menggunakan spanduk dan brosur.
2. Strategi dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa dalam perspektif Ekonomi Islam sudah sesuai, hanya saja dari segi etika bisnis Islam dari teori tanggung jawab dan amanah tidak sesuai dimana pemilik usaha papan bunga tidak dapat menyelesaikan tanggung jawabnya dalam mengerjakan pemesanan papan bunga yang sudah dipesan oleh pelanggan karena terkendala oleh tenaga kerja sehingga menimbulkan kekecewaan bagi pelanggan.

3. Kendala dalam mengembangkan bisnis usaha papan bunga Nabila Florist di Kota Langsa ialah keterbatasan atau kekurangan modal selain itu terkendala dalam tenaga kerja.

5.2. Saran-Saran

Sebagai saran dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pemilik usaha papan bunga untuk dapat meningkatkan strategi pengembagan dan pemasaran papan bunga.
2. Bagi pemilik usaha papan bunga agar dapat mempertahankan strategi yang telah berjalan baik, efektif dan efisien. Kemudian tetap menjaga pelayanan yang baik kepada konsumen serta menjadi usaha yang mengikuti perkembangan zaman untuk dapat bertahan dalam kompetisi bisnis yang ada.
3. Bagi pemilik usaha untuk dapat menjalankan usaha berdasarkan prinsip Ekonomi Islam.
4. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat memperluas objek penelitian pada aspek kualitas pelayanan dan sumber daya manusia (SDM) serta tidak hanya terbatas pada strategi pengembangannya saja.

DAFTAR PUSTAKA

Ariyanto, Nur. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Yuliadi, Imamudin. *Ekonomi Islam*. Yogyakarta: LPPI, 2016.

Aedy, Hasan. *Indahnya Ekonomi Islam*. Bandung: Alfabeta, 2011.

Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Chandra, Gregorius. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: ANDI, 2017.

D. Triyana, Alek. *Menerapkan Strategi Marketing di Indonesia*. Jakarta: Marketing Seminar, 2015.

Durianto, Darmadi. *Strategi Menaklukkan Pasar*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014.

Djam'an Satori dan Aan komariah, *Metodologi penelitian kualitatif*. Jakarta: Kencana Prenada Media, 2013.

Effendi, Usman. *Asas Manajemen*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.

Fathoni, Abdurrahman. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2016.

George A. Steiner dan Jhon B. Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen*. Jakarta: Erlangga, 2017.

Hasan, M.Iqbal. *Pokok-Pokok Materi Metodelogi Penelitian dan Alikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2012.

Hamali, Arif Yusuf. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: PrenadaMedia Group, 2016.

Johan, Arif. *Etika Bisnis Islam*. Semarang: Walisongo Press, 2019.

Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Prenhalindo, 2016.

Komaruddin, *Kamus Istilah Karya Tulis Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.

Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 2012.

Muhammad, Aziz Hakim. *Sistem Oprasional Pemasaran Syariah*. Jakarta: Renaisan, 2017.

M. Manulang, *Manajemen Strategi*. Medan: Perdana Publishing, 2016.

Mahmud dan Anomsari, *Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis dalam Peningkatan Kinerja Perusahaan.* Semarang: Semantik, 2011.

Michael, *Manajemen Strategi, Edisi Pertama*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.

M. Husni, *Manajemen Strategi.* Jakarta: DIPA, 2019.

Manan, Muhammad Abdul. *Teori dan Prakteik Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1997.

Manullang, *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2012.

Nasution, Mustafa Edwin. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana, 2016.

Rahmani, *Manajemen Strategik*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.

Sedarmayanti, *Manajemen Strategi.* Bandung: PT Refika Aditama, 2014.

Sutarno, *Manajemen Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.

Situmorang, *Pemasaran Sebagai Alat Untuk Mengukur Kinerja Pemasaran Perusahaan*. Bandung: Parahyangan, 2011.

Simamora, Henry. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE, 2017.

Sudarsono, Heri. *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*. Yogyakarta: UII, 2018.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2011.

Suryabrata, Sumadi. *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali, 2017.

Sutopo, *Metode Penelitian Kualitatif.* Surakarta: UNS Press, 2014.

Tjiptono, Fandi. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Press, 2012.

Tarigan, Azhari Akmal. *Pergumulan Ekonomi Syariah di Indonesia*. Bandung: Cita Pustaka Media, 2012.

Tambulan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. Jakarta: LP3ES, 2012.

Umar, Husein. *Strategic Management in Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011.