

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani *strategos*, yang berarti Jenderal. Oleh karena itu kata strategi secara harfiah berarti “Seni dan Jenderal”. Kata ini mengacu pada apa yang merupakan perhatian utama manajemen puncak organisasi. Secara khusus, strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.¹

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan gagasan, perencanaan, dan eksekusi, sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema mengidentifikasi faktor pendukungnya sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisiensi dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif.² Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh organisasi untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting. Setiap organisasi untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting.

Sebagaimana dalam firman Allah SWT dalam surah As-Sajadah ayat 5.

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya : “Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepada-Nya dalam

¹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: GemaInsani, 2001), Cet. 1, 153-157

² Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Cet. Ke-II (Yogyakarta: Andi, 2000), 17

suatu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu”. (As-Sajadah: 5).³

Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit. Mengenai definisi strategi berikut ini akan disebutkan beberapa definisi: Menurut Alfred Chandler strategi adalah penetapan sasaran dan arahan tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Menurut *Kenneth Andrew* strategi adalah pola sasaran, maksud atau tujuan kebijakan serta rencana. Rencana penting untuk mencapai tujuan itu yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang dianut dan jenis atau akan menjadi apa jenis organisasi tersebut. *Buzzel* dan *Gale* mengungkapkan bahwa strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.⁴

Strategi adalah rencana yang menyeluruh dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bagi perusahaan, strategi diperlukan tidak hanya untuk memperoleh proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.⁵ Strategi merupakan faktor yang paling penting dalam mencapai tujuan perusahaan, keberhasilan suatu usaha tergantung pada kemampuan pemimpin yang busa dalam merumuskan strategi yang digunakan. Strategi perusahaan sangat tergantung dari tujuan perusahaan, keadaan dan lingkungan yang ada. Strategi adalah keseluruhan upaya, dalam rangka mencapai sasaran dan mengarah pengembangan rencana marketing yang terinci.⁶

³ QS. As-Sajadah ayat 5

⁴ Agustinus Sri Wahyudi. *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Binarupa Aksara,1996), 19

⁵ Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*, (Jakarta:Ikral Mandiri Abadi,1994), 17

⁶ Philip Kotler, *Marketing Management*, (Jakarta: Pren Hallindo,1997), 8

b. Jenis-jenis Strategi

Dalam buku Konsep Manajemen Strategi, David menjelaskan bahwa terdapat lima jenis strategi yaitu :

1) Strategi Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha perusahaan meningkatkan jumlah nasabah baik secara kuantitas maupun kualitas pada pasar saat ini melalui promosi dan distribusi secara aktif. Strategi tersebut sangat cocok untuk pasar yang sedang tumbuh dengan lamban.

2) Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah konsumen dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perusahaan. Inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan selalu berusaha untuk melakukan pembaharuan kepada konsumen. Perusahaan tiada henti untuk terus melakukan eksplorasi terhadap kebutuhan pasar dan berupaya untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut.

3) Strategi Pengembangan Pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu cara membawa produk ke arah pasar baru dengan membuka atau mendirikan anak cabang baru yang dianggap cukup strategis untuk menjalin Kerjasama dengan pihak lain dalam rangka untuk menarik konsumen baru. Perusahaan menggunakan strategi ini apabila pasar sudah padat dan peningkatan pasar sudah sangat besar atau pesaing yang kuat.

4) Strategi Intergrasi

Strategi intergrasi merupakan strategi pilihan akhir yang biasanya ditempuh oleh para perusahaan yang mengalami kesulitan likuiditas sangat parah. Biasanya yang dilakukan adalah strategi diversifikasi horizontal, yaitu penggabungan perusahaan-perusahaan.

5) Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi dibagi menjadi dua yaitu diversifikasi konsentrasi maupun diversifikasi konglomerat. Diversifikasi konsentrasi adalah dimana

perusahaan memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu yang menawarkan berbagai varian produk perusahaan yang dimiliki. Sementara diversifikasi konglomerat adalah perusahaan yang memfokuskan untuk memberikan berbagai varian produk perusahaan kepada kelompok konglomerat.⁷

c. Tingkatan Strategi

Ada beberapa tingkatan dalam strategi yang berkembang sesuai dengan perkembangan perusahaan yaitu:

1) Strategi Korporasi

Strategi korporasi merupakan strategi yang mencerminkan seluruh arah perusahaan dengan tujuan menciptakan pertumbuhan bagi perusahaan secara keseluruhan. Terdapat tiga strategi yang dapat dipakai pada strategi tingkat korporasi yaitu;

- a) Strategi pertumbuhan, merupakan strategi yang berdasarkan pada tahap pertumbuhan yang sedang dilalui perusahaan
- b) Strategi stabilitas, merupakan strategi yang digunakan untuk menghadapi kemerosotan penghasilan yang sedang dihadapi oleh perusahaan.
- c) Strategi penghematan, merupakan strategi yang diterapkan untuk memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan sebuah perusahaan.⁸

2) Strategi Bisnis

Strategi bisnis merupakan strategi yang terjadi pada tingkat produk dan merupakan strategi yang menekankan pada posisi persaingan produk atau jasa pada spesifik industry atau segmen pasar tertentu. Pada strategi tingkat bisnis terdapat tiga macam strategi yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan, yaitu strategi keunggulan biaya, strategi diferensiasi dan strategi focus. Strategi focus sendiri terdiri dari focus biaya dan focus diferensiasi. Pada tingkat bisnis, strategi bersifat departementel.

⁷ Hari Suminto, *Pemasaran Blak-Blakan*, (Batam: Inter Aksara, 2002), 2

⁸ David Hanger dan Thomas Wheelen, *Strategic Management*, (Jakarta, 2008), 11

Strategi pada tingkat ini dirumuskan dan ditetapkan oleh seorang manager yang disertai tugas tanggung jawab oleh manajemen untuk mengelola bisnis yang bersangkutan. Strategi yang diterapkan pada unit bisnis biasa disebut dengan *generic strategy*.

3) **Strategi Fungsional**

Strategi fungsional merupakan strategi yang terjadi pada level fungsional, seperti operasional, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia. Riset dan pengembangan, dimana strategi ini akan meningkatkan area fungsional perusahaan sehingga mendapat keunggulan dalam bersaing. Strategi ini mengacu pada strategi korporasi dan strategi bisnis. Dimana harus memfokuskan dan memaksimalkan produktivitas sumber daya yang digunakan dalam memberikan value terbaik untuk memenuhi kebutuhan customer. Strategi fungsional biasa disebut dengan *Value-based-strategy*.⁹

d. Komponen-Komponen Strategi

Mengenai komponen-komponen atau unsur-unsur dari strategi dapatlah kiranya dinyatakan bahwa suatu perusahaan harus mempunyai unsur-unsur penting sebagai berikut:

- 1) Arena, yaitu dimana perusahaan selalu aktif dalam menjalankan aktivitasnya, yang merupakan area produk pasar dimana perusahaan beroperasi seperti inti atau *core* teknologi dan penciptaan nilai.
- 2) Sarana kendaraan, yang digunakan untuk dapat mencapai dan menjangkau arena sasaran seperti pengembangan internal, aliansi, akuisisi dan *joint venture*.
- 3) Unsur pembeda, yang bersifat spesifik dari strategi yang ditetapkan sehingga perusahaan dapat menang dalam bersaing seperti mode, citra dan cepat tembus pasar (masuk pasar).
- 4) Tahap rencana, yang menggambarkan penetapan waktu dan langkah dari pergerakan waktu seperti konstruksi, uji coba dan masuk pasar.
- 5) Gagasan logik, yang menggambarkan hasil akan dapat dicapai dengan logika ekonomi yang menekankan pada

⁹ David Hanger dan Thomas Wheelen, *Strategic Management*, (Jakarta, 2008), 12

manfaat atau keuntungan yang dihasilkan seperti replikasi, layanan premium dan skala ekonomi.

Strategi yang dibangun dan disusun secara baik berisi pula lima komponen yaitu diantaranya sebagai berikut:

- 1) Lingkup dari suatu perusahaan untuk diperluas dari domain stratejik, yang mencakup jumlah dan jenis industri, lini produk dan segmen pasar bersaing atau rencana untuk dimasuki dari dimensi-dimensi tersebut.
- 2) Tujuan dan sasaran, dimana strategi harus dapat dirinci dalam menjalankannya pada satu atau lebih dimensi dari kinerja seperti volume, pertumbuhan, kontribusi laba atau *Return On Investment (ROI)*.
- 3) Penyebaran dan pengalokasian sumber daya, dimana setiap perusahaan akan menghadapi keterbatasan sumber daya manusia dan keuangan sehingga perlu disiapkan suatu strategi untuk menetapkan keputusan mengenai bagaimana dapat dicapainya dan dialokasikannya sumber daya tersebut di antara bisnis, produk pasar, bagian-bagian fungsional dan kegiatan atau aktivitas di dalam setiap bisnis atau produk pasar.
- 4) Pengidentifikasian keunggulan bersaing yang berkelanjutan, dengan penetapan strategi yang menspesifikasikan bagaimana perusahaan akan bersaing dalam setiap bisnis dan produk pasar di dalam bidang bisnisnya, terutama dengan mengembangkan dan mempertahankan keunggulan yang berbeda di atas atau melebihi para pesaing yang ada dan pesaing potensialnya.
- 5) Sinergi, yang dilakukan perusahaan yang saling melengkapi bisnisnya, produk pasar, penyebaran atau pengalokasian sumber daya dan saling melengkapi kompetensi serta saling memperkuat satu dengan yang lainnya. Dengan demikian perusahaan mampu meningkatkan kinerja keseluruhan guna meningkatkan kinerja bisnis yang terkait dan pada akhirnya keseluruhan bisnis perusahaan akan menjadi lebih besar lagi.¹⁰

¹⁰ Sofjan Assauri, *Strategic Marketing: Sustaining Lifetime Customer Value*, Rajawali Pers, Jakarta, 2013, 64.

2. Manajemen Strategi Islam

Manajemen strategi adalah sebuah proses untuk menjalankan sebuah perusahaan dan yang akan mengatur semua aktifitas perusahaan yang dijalankan. Dengan manajemen ini perusahaan tersebut akan mengetahui arah, gerak, langkah, dan tujuan perusahaan. Didalam islam juga sudah diatur sedemikian rupa, dalam perspektif Islam manajemen diistilahkan dengan kata at-tadbir (pengaturan).¹¹ Sebagaimana dalam firman Allah SWT dalam surah As-Sajadah ayat 5. Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya : “Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepada-Nya dalam suatu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu”. (As-Sajadah: 5).¹²

Dari ayat ini kita dapat mengambil ‘ibroh, bahwasanya Allah sudah mengatur seluruh alam jagat raya ini, dan ini merupakan tanda-tanda kekuasaan dan kebesaran Allah SWT.

Dalam perspektif Islam tahapan manajemen ini ada 4, yaitu perencanaan (ahdaf), pelaksanaan (tatbiq), evaluasi (muhasabah), dan pengawasan (ar-riqobah). Perencanaan (ahdaf) merupakan sesuatu yang ada sebelum menjalankan sebuah perusahaan atau organisasi dan lainnya. Karena tanpa adanya perencanaan (ahdaf), maka sebuah perusahaan atau organisasi tersebut tidak akan terarah dan tidak mengetahui tujuannya apa.¹³

Maka di dalam perusahaan perencanaan (ahdaf) harus ada, agar perusahaan tersebut mengetahui arah, gerak, langkah, dan tujuan yang hendak dicapai. Ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah Al-Hasyr ayat 18. Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang direncanakan untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah,

¹¹ Ismail Sholihin, Manajemen Strategik, (Bandung : Erlangga, 2012),
64

¹² QS. As-Sajadah ayat 5

¹³ Didin Hafidhuddin Dan Hendri Tanjung, Manajemen Syariah Dalam Produk ,(Jakarta: Gema Insane Press, 2003)

sesungguhnya Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan (yang direncanakan)”¹⁴.

Pelaksanaan (tatbiq) merupakan sesuatu yang wajib ada dalam menjalankan sebuah perusahaan. Dan di sini dibutuhkan sosok pemimpin yang mampu memajukan perusahaan, dengan cara training anggota perusahaan tentang manajemen strategi yang baik, supaya anggota perusahaan bisa mengimplementasikan manajemen strategi yang bisa membuat perusahaan menjadi unggul. Ini sesuai dengan firman Allah swt dalam surah Shaad ayat 26.

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya : “Hai Daud, sesungguhnya kami menjadikan kamu khalifah (penguasa) di muka bumi, maka berilah keputusan (perkara) di antara manusia dengan adil dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu, karena ia akan menyesatkan kamu dari jalan Allah SWT. Sesungguhnya orang-orang yang sesat dari jalan Allah akan mendapat azab yang sangat berat, karena mereka melupakan hari perhitungan”¹⁵.

Dari ayat ini kita bisa mengetahui, bahwa seorang pemimpin perusahaan haruslah menjadi seorang pemimpin yang sesuai dengan syariat Islam. Agar perusahaan yang dijalankan tidak hanya berorientasi dunia saja, melainkan berorientasi akhirat juga.

Evaluasi (muhasabah), setelah perencanaan dan pelaksanaan munculah evaluasi, karena evaluasi ini sangatlah penting dalam sebuah perusahaan. Dengan adanya evaluasi, maka perusahaan yang sudah direncanakan dan dilaksanakan, harus mengetahui apakah perusahaan tersebut sudah berjalan dengan baik, apakah perusahaan tersebut sudah mencapai target, apakah perusahaan tersebut sudah menghasilkan profit sesuai yang direncanakan dll.¹⁶ Ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah Al-Hasyr ayat 18.

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

¹⁴ QS. Al-Hasyr ayat 18

¹⁵ QS. Shaad ayat 26

¹⁶ Didin Hafidhuddin Dan Hendri Tanjung, Manajemen Syariah Dalam Produk ,(Jakarta: Gema Insane Press, 2003)

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang ia perbuat untuk esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha menegetahui apa yang kamu kerjakan”.¹⁷

Dari ayat ini kita dapat isyarat, bahwa siapa yang lupa muhasabah diri, dia akan kecanduan dan terlena dalam melakukan maksiat.

Yang terakhir pengawasan (ar-riqobah), pengawasan ini bertujuan agar pengimplementasian manajemen strategi berjalan sesuai dengan prosedur. Hasilnya akan menjadi saran perbaikan dan penyempurnaan perusahaan untuk pengimplementasian manajemen strategi berikutnya.

Ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah Al-Infithaar ayat 10-12.

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya : "Dan sesungguhnya bagi kamu ada (malaikat-malaikat) yang mengawasi (pekerjaanmu), yang mulia (di sisi Allah) dan yang mencatat (perbuatanmu). Mereka mengetahui apa yang kamu kerjakan." (QS. Al-Infitar 82: Ayat 10 - 12)¹⁸

Dari ayat ini kita dapat ‘ibroh, setiap apa yang kita kerjakan selalu ada yang mencatat, pekerjaan yang baik maupun itu tercela. Maka pengawasan dalam perusahaan sangatlah berperan penting, untuk mengetahui apa yang belum maksimal dalam menjalankan perusahaan tersebut.¹⁹

3. Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan merupakan usaha yang terencana dari suatu organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan dari pegawai. Pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan

¹⁷ QS. Al-Hasyr ayat 18

¹⁸ QS. Al-infithar ayat 10-12

¹⁹ <https://modernis.co/manajemen-strategi-perspektif-islam-dalam-perusahaan/24/04/2020>, diakses pada tanggal 07 Juli 2022

pengetahuan untuk melakukan suatu pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.²⁰

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (starting), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan franchising. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain.²¹

Dalam hadits Al-Baihaqy, Rasulullah SAW. Bersabda sebagai berikut :

Dari ‘Ashim Ibn ‘Ubaidilah dari Salim dari ayahnya, ia berkata bahwa Rasulullah SAW. Bersabda : “Sesungguhnya Allah menyukai orang mukmin yang berkarya.” (H.R. Al-Baihaqy)

Berdasarkan hadits diatas dapat disebutkan bahwa berwirausaha merupakan kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha atau bisnis. Seseorang yang berwirausaha mempunyai jiwa untuk berkarya dan kemampuan menciptakan kreativitas dan inovasi. Allah memerintahkan kepada umatnya untuk bekerja keras dalam menjalankan kehidupan karena merupakan ibadah dan mendapatkan

²⁰ Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, ed. 3 cet. 3, (Jakarta: Balai Pustaka 2005), 538

²¹ Pandji Anoraga, *Pendekatan Bisnis dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007)

pahala apabila dilakukan dengan ikhlas sesuai dengan tuntutan dan tidak bertentangan dengan ketentuan syari'ah. Islam memposisikan bekerja sebagai kewajiban kedua setelah shalat.

Semua yang kita lakukan dalam berwirausaha akan dipertanggungjawabkan dalam pengadilan Allah dan lalu diberitakannya sanksi dan ganjaran atas apa yang telah kamu kerjakan selama hidup di dunia. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha starting, membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan finachising. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam mempertahankan bisnis agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, teknologi dan lainlain.²²

Freddy menjelaskan ada beberapa definisi pengembangan usaha menurut para ahli, diantaranya menurut Brown dan Petrello, pengembangan usaha merupakan suatu Lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka Lembaga bisnis pun akan meningkat perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut hingga memperoleh laba. Selain itu, Allan Affuah juga menjelaskan bahwa pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan atau mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang/jasa yang diinginkan konsumen.²³

b. Unsur Pengembangan Usaha

- 1) Unsur yang berasal dari dalam perusahaan
 - a) Adanya niat dari pengusaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar
 - b) Mengetahui tehnik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi

²² Ari Abdurrohman, *Strategi Pengembangan Usaha, Kualitas Produk, Keberhasilan Usaha, Dan Analisis SWOT*, (UNIKOM) 2017, 15

²³ Fredy Rangkuti, *Analisis SWOT Tehnik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001), 10

- maupun cara yang digunakan untuk mengembangkan produk tersebut
- c) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.
- 2) Unsur yang berasal dari luar
 - a) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha
 - b) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha
 - c) Harga dan kualitas.
 Harga dan kualitas merupakan unsur yang paling umum ditemui, dimana hal tersebut bisa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas prima dan harga yang sesuai untuk menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah pula
 - d) Cakupan jajaran produk. Jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja. Hal tersebut juga bisa mendorong perekonomian yang akan memberi untung pada konsumen.²⁴

c. Tahapan Pengembangan Usaha

Menurut Pandji Anoraga, ada empat tahapan dalam pengembangan usaha yaitu:

- 1) Identifikasi Peluang
 Mengidentifikasi peluang dapat didukung dengan data dan informasi. Informasi dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti:
 - a) Rencana perusahaan
 - b) Saran dan usul dari manajemen
 - c) Program dan pemerintahan
 - d) Hasil berbagai riset peluang usaha
 - e) Kadin atau asosiasi usaha sejenis
- 2) Merumuskan Alternatif Usaha
 Setelah informasil terkumpul dan dianalisis, maka pimpinan perusahaan atau manajer usaha dapat dirumuskan usaha apa saja yang dapat dibuka.

²⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Business and Economic Ethics, Mengacu pada Al-Qur'an dan Mengikuti Jejak Rasulullah SAW dalam Bisnis, Keuangan dan Ekonomi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012), 193

- 3) Seleksi Alternatif
Dalam pemilihan usaha dapat menggunakan pemilihan sebagai berikut:
 - a) Ketersediaan pasar
 - b) Resiko kegagalan
 - c) Harga
- 4) Evaluasi
Evaluasi digunakan untuk memberikan koreksi dan perbaikan terhadap usaha yang dijalankan. Selain itu juga diarahkan untuk dapat memberikan masukan perbaikan untuk pelaksanaan usaha selanjutnya.²⁵

d. Indikator Pengembangan Usaha

Indikator teori pengembangan usaha diantaranya adalah.²⁶

- 1) Produksi dan Pengolahan
Pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan bertujuan untuk meningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi usaha mikro, memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana, produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong, dan kemasan bagi produk usaha mikro, dan mendorong penerapan standarisasi dalam proses produksi dan pengolahan.
- 2) Pemasaran
Pengembangan dalam bidang pemasaran dapat dilakukan dengan cara melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran, menyebarluaskan informasi pasar, meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran, menyediakan sarana dan prasarana yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi usaha mikro, memberikan dukungan promosi, jaringan pemasaran, distribusi, dan menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran.

²⁵ Pandji Anoraga, *Pendekatan Bisnis dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007)

²⁶ Noviyanti Supardi, *Pengaruh Pembiayaan terhadap Pengembangan Usaha Mikro (Studi: Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari)* IAIN Kendari 2018, 14-15

3) Sumber Daya Manusia

Pengembangan dalam bidang sumber daya manusia dapat dilakukan dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan, meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, dan membentuk serta mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

4) Desain dan Teknologi

Pengembangan dalam bidang desain dan teknologi bertujuan untuk meningkatkan kemampuan usaha mikro dibidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu, meningkatkan kerja sama dan alih teknologi, memberikan insentif kepada usaha mikro yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup, dan mendorong usaha mikro untuk memperoleh sertifikat kelayakan intelektual.²⁷

e. Tehnik Pengembangan Usaha

1) Peningkatan Skala Ekonomis

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha.²⁸ Ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti mencapai skala ekonomis. Sebaliknya, bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biayajangka panjang, maka tidak baik untuk dilakukan.

Dengan kata lain, bila produk barang dan jasa yang dihasilkan sudah mencapai titik paling efisien, maka memperluas skala ekonomi tidak bisa dilakukan, sebab akan mendorong kenaikan biaya. Skala usaha ekonomi terjadi apabila perluasan usaha atau peningkatan output menurunkan biaya jangka panjang. Oleh karena itu, apabila terjadi skala usaha

²⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2005), Edisi I, 304

²⁸ Suryana, *Kewirausahaan pedoman praktis: kiat dan proses menuju sukses* (Jakarta: Salemba, 2006) edisi ketiga, 156.

yang tidak ekonomis, wirausaha dapat meningkatkan usahanya dengan memperluas cakupan usaha.

2) Perluasan Cakupan Usaha

Cara ini bisa dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi (*diversifikasi*), serta dengan teknologi yang berbeda. Dengan demikian, lingkup usaha ekonomis dapat didefinisikan sebagai suatu diversifikasi usaha ekonomis yang ditandai oleh total biaya produksi gabungan (*joint total production cost*) dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih kecil daripada penjumlahan biaya produksi masing-masing produk itu apabila diproduksi secara terpisah. Perluasan cakupan usaha ini bisa dilakukan apabila wirausaha memiliki permodalan yang cukup. Sebaliknya, lingkup usaha tidak ekonomis dapat didefinisikan sebagai suatu diversifikasi usaha yang tidak ekonomis, dimana biaya produksi total bersama (*joint total production cost*) dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih besar daripada penjumlahan biaya produksi dari masing-masing jenis produk itu apabila diproduksi secara terpisah. Untuk memperluas skala ekonomi atau cukup, lingkup ekonomi. bila pengetahuan usaha dan permodalan yang cukupcukup. Wirausaha bisa melakukan kerjasama dengan perusahaan lain melalui usaha patungan (*joint venture*), atau kerjasama manajemen melalui sistem kemitraan.

f. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

Factor-faktor yang mempengaruhi pengembangan suatu usaha yaitu:

1) Perencanaan

Perencanaan usaha (*Business Plan*) merupakan dokumen disediakan oleh entrepreneur yang sesuai dengan pandangan penasehat profesional yang telah membuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan masa depan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan, pekerja, produk dan sumber permodalan. Business plan tersebut dirancang oleh anggota tim manajemen

yang menyangkut tentang strategi dan tujuan usaha yang hendak di capai.

2) Sumber Daya Manusia

Salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dalam pengembangan usaha adalah SDM yang dimiliki. Manusia menjadi mesin penggerak usaha yang perlu dikelola secara baik. Pengelolaan manusia sebagai asset penting dalam pengembangan usaha.²⁹

Keadaan sumber daya manusia saat ini lebih difokuskan terhadap kualitas tenaga kerja dimana tenaga kerja merupakan factor yang turut mempengaruhi tinggi rendahnya suatu pendapatan dari usaha yang tekah dijanlankannya. Keberhasilan suatu usaha juga didukung oleh factor kemauan karyawan yang tinggi dalam melaksanakan tugasnya untuk menghasilkan produk.

3) Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan sangat menentukan dalam pengembangan usaha. Kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain secara sistematis. Ada beberapa pengertian mengenai kepemimpinan menurut para ahli. Namun pada intinya, kepemimpinan adalah proses kegiatan seseorang yang menggerakkan orang lain untuk melakukan sesuatu agar tercapai hasil yang diharapkan.³⁰

4) Permodalan

Kegiatan menjalankan suatu usaha, modal adalah salah satu factor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut. Dimana modal sangt besar perannya dalam menunjang kelangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuan.³¹

g. Pengembangan Usaha dalam Kerangka Islam

Sejak zaman Rasulullah SAW umat Islam telah menggeluti dunia bisnis dan berhasil. Banyak diantara

²⁹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011), 154

³⁰ Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009), 213

³¹ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 1996), 56

para sahabat yang menjadi pengusaha besar dan mengembangkan jaringan bisnisnya melewati batas teritorial Makkah ataupun Madinah. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, mereka membangun kehidupan bisnisnya. Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal manajemen perusahaan pun mereka berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Demikian juga dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya, pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan bisnis.³²

Namun harus dipahami, bahwa praktek-praktek bisnis seharusnya dilakukan setiap manusia, sesuai ajaran Islam yang telah ditentukan batas-batasnya. Oleh karena itu, ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah, antara lain:

1) Niat yang baik

Niat yang baik adalah pondasi dari amal perbuatan. Jika niatnya baik usaha amalnya juga baik, sebaiknya jika niatnya rusak, maka amalnya juga rusak, sebagaimana hadits Rasulullah berikut ini:

“Sesungguhnya amalan itu tergantung pada niatnya. Dan seseorang sesuai dengan apa yang ia niatkan”.
(HR. Bukhari)

Apa yang dikatakan Rasulullah itu bukan hanya untuk urusan ibadah saja, tetapi juga berlaku untuk urusan muamalah seperti kegiatan berwirausaha. Oleh karena itu, semua wirausaha muslim dituntut agar aktivitas ekonomi yang ditekuninya selalu berorientasi pada mencari ridha Allah semata,³³ sebagaimana firman Allah Q.S. Al-An'am: 162-163 berikut.

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: "Katakanlah (Muhammad), Sesungguhnya sholatku, ibadahku, hidupku, dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan seluruh alam,

³² Muhammad Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002.

³³ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjamasin: Antasari Press, 2011, 17

tidak ada sekutu bagi-Nya; dan demikianlah yang diperintahkan kepadaku dan aku adalah orang yang pertama berserah diri (muslim)." (QS. Al-An'am 6: Ayat 162 - 163)³⁴.

Semakin berkualitas keikhlasan seseorang wirausaha muslim dalam menghadirkan niat untuk semua aktivitasnya, maka pertolongan dan bantuan Allah akan semakin mengalir. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa bantuan Allah berjalan seiring dengan persiapan kita (niat) yang terkandung di dalam hati.

2) Berinteraksi dengan akhlak

Akhlak menempati posisi puncak dalam rancang bangun ekonomi Islam, karena inilah yang menjadi tujuan Islam dan dakwah para nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak. Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha muslim antara lain:

a. Jujur

Dalam mengembangkan harta seorang wirausaha muslim harus menjunjung tinggi kejujuran, karena kejujuran merupakan akhlak utama yang merupakan sarana yang dapat memperbaiki kinerja bisnisnya, menghapus dosa, dan bahkan dapat mengantarkannya masuk ke dalam surga,³⁵ sebagaimana firman Allah:

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kamu kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar, niscaya Allah akan memperbaiki amal-amalmu dan mengampuni dosa-dosamu. Dan barang siapa menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sungguh, dia menang dengan kemenangan yang

³⁴ M.Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian AlQur'an*, Jakarta: Lentera hati, 2001, 358

³⁵ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha ...*, 18

agung." (QS. Al-Ahzab 33: Ayat 70 - 71)³⁶

Begitu pentingnya kejujuran ini bagi profesi pedagang (termasuk wirausaha atau bisnis) Rasulullah SAW bersabda dalam haditsnya:

“Seorang pedagang yang jujur akan bersama para nabi, orang-orang jujur, dan para syuhada’ “. (HR. Bukhari)

Pencerminan dari sifat jujur ini dapat dilihat ketika seorang wirausaha mempromosikan barang dagangannya. Apakah ia mempromosikan/menjelaskan dengan sejujurnya atau keterangan/sumpah palsu yang dapat menyesatkan seperti marak terjadi dalam iklan produk/jasa yang banyak ditayangkan lewat televisi. Mayoritas iklan yang dimuat tidak sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya.³⁷ Bila kita jujur, kita akan hidup harmonis dengan Allah karena Allah adalah yang maha jujur.

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: "Dan orang yang beriman dan mengerjakan amal kebajikan, kelak akan Kami masukkan ke dalam surga yang mengalir di bawahnya sungai-sungai, mereka kekal di dalamnya selama-lamanya. Dan janji Allah itu benar. Siapakah yang lebih benar perkataannya daripada Allah?" (QS. An-Nisa' 4: Ayat 122)³⁸

Bila kita jujur, semua orang juga akan menyukai kita, bila kita jujur karena setiap orang membutuhkan informasi yang akurat untuk mengambil keputusan apapun. Misalnya: sebagai penjual kita akan disukai pelanggan, sebagai

³⁶ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an* ..., 427

³⁷ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha*, 19

³⁸ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an*, 81

karyawan akan disukai juragan, sebagai juragan akan disukai karyawan.³⁹

b. Amanah

Amanat berarti kedudukan atau kewajiban orang yang dipercaya (al-amin). Namun, amanat secara umum merupakan menjaga sesuatu, tidak harus harta, yang mesti dijaga dan disampaikan kepada seseorang. Seperti amanat untuk menjaga rahasia perusahaan, amanat dalam pekerjaan tertentu ataupun amanat untuk memberikan informasi kepada pihak tertentu. Dasar hukum menjaga amanat terdapat dalam Al-Qur'an QS. Al-Anfal: 27

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui." (QS. Al-Anfal 8: Ayat 27)⁴⁰

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. Ia tidak menyepelekan atau tidak memperhatikan amanah yang diamanatkan Allah kepadanya, karena ia sadar melanggarnya adalah suatu malapetaka baginya. Sebagaimana diingatkan Rasulullah SAW dalam haditsnya:

"Tidaklah beriman seseorang yang tidak bisa amanah dan tidaklah dianggap beragama orang

³⁹ Rikza Abdullah, "Kiat Menjadi Orang Kaya", dalam Artikel, Desember 2015, 13-14

⁴⁰ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, 11

yang tidak bisa memegang perjanjian”.(HR. Ahmad)

Makna amanah dalam berbisnis juga bisa dilihat dari ketika seorang penjual mengatakan dengan terus terang mengenai cacat barang yang dijualnya kepada calon pembelinya. Penjual yang jujur itu tidak khawatir barangnya tidak laku karena cacatnya diketahui oleh calon pembeli. Ia sadar betul dengan apa yang dirasakan dalam hatinya: “selayaknya seorang tidak ridha terhadap sesuatu yang menimpa orang lain sebagaimana dia tak akan ridha bila hal itu menimpa dirinya”. 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.

c. Toleran

Sikap toleran akan memudahkan seseorang dalam menjalankan bisnisnya. Ada beberapa manfaat yang didatangkan oleh sikap toleran dalam berbisnis, diantaranya: mempermudah terjadinya transaksi, mempermudah hubungan dengan calon pembeli, dan mempercepat perputaran modal.⁴¹

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban), dan Qalaid (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan

⁴¹ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha*, 22

Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksa-Nya."

(QS. Al-Ma'idah 5: Ayat 2)⁴²

d. Menepati Janji

Islam adalah agama yang sangat menganjurkan penganutnya untuk menepati janji dan semua bentuk komitmen yang telah disepakati dalam hubungan muamalah antar manusia.⁴³ Allah Berfirman QS. AlBaqarah: 282: Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya." (QS. Al-Baqarah: 282)⁴⁴

Semua petunjuk yang diberikan Al-Quran dan Rasul dalam hadits itu merupakan sarana yang akan membantu wirausaha muslim untuk merealisasikan janji yang dibuatnya, sehingga akan terhindar dari kategori orang munafik yang dibenci Allah.⁴⁵

⁴² Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an* ..., 106

⁴³ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha* ..., 23

⁴⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan* ..., 48

⁴⁵ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha* ..., 24

3) Percaya pada takdir dan ridha

Seorang wirausaha muslim wajib mengimani/percaya pada takdir, baik atau buruk. Keimanan seseorang tidak sempurna tanpa mengimani takdir Allah. Setelah percaya dengan takdir, maka ia pun harus berdzikir dan bersyukur bila menerima keuntungan dalam hartanya dan tidak akan bergembira secara berlebihan, sebagaimana diingatkan Allah dalam firmanNya:

Artinya:“....Maka ingatlah nikmat-nikmat Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”(QS. Al-A'raf:69)⁴⁶

Begitu pula jika sebaliknya, maka tetap ridha dan sabar menghadapi dan menjalaninya, karena dalam setiap kejadian pasti ada hikmah yang tersembunyi.

4) Bersyukur

Wirausaha muslim adalah wirausaha yang selalu bersyukur kepada Allah. Bersyukur merupakan konsekuensi logis dari bentuk rasa terimakasih kita atas nikmat-nikmat yang sudah Allah berikan selama ini, hal ini akan selalu diingatnya, karena Allah sudah mengingatkannya dalam Al-Qur'an.

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: “Dan (ingatlah juga), tatkala Tuhanmu memaklumkan; "Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), Maka Sesungguhnya azab-Ku sangat pedih".(QS. Ibrahim:7)⁴⁷

Rasa syukur kepada Allah yang dimaksudkan di sini bukan hanya diucapkan saja, tetapi juga harus diiringi dengan perbuatan terutama bagi yang sudah berkecukupan dari hasil usahanya, yaitu dengan berzakat, berinfak, dan bersedekah.

⁴⁶ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an ...*, 159

⁴⁷ Kementian Agama RI, *Al-Qur'an ...*, 256

5) Menjaga aturan syari'ah

Islam memberikan keleluasaan kepada kita untuk menjalankan usaha ekonomi, perdagangan atau bisnis apapun sepanjang bisnis (perdagangan) itu tidak termasuk yang diharamkan oleh syariah Islam, oleh karena itu agar wirausahawan merasa aman dalam menjalankan bisnis (perdagangan) nya, maka ada baiknya kita ajak kembali untuk melihat batasan-batasan syari'ah yang berkenaan dengan praktik bisnis ini.⁴⁸

Pantangan moral bisnis yang harus dihindari:

a) Maysir

Kata maysir dalam bahasa arab berarti memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja. Termasuk dalam jenis maysir adalah bisnis yang dilakukan dengan sistem pertaruhan/judi. Perilaku judi dalam proses maupun pengembangan bisnis dilarang secara tegas oleh Al-Qur'an, Allah berfirman QS. Al-Baqarah: 219.⁴⁹

Artinya: "Mereka menanyakan kepadamu (Muhammad) tentang khamar dan judi. Katakanlah, "Pada keduanya terdapat dosa besar dan beberapa manfaat bagi manusia. Tetapi dosanya lebih besar daripada manfaatnya." Dan mereka menanyakan kepadamu (tentang) apa yang (harus) mereka infakkan. Katakanlah, "Kelebihan (dari apa yang diperlukan)." Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu agar kamu memikirkan,"

(QS. Al-Baqarah 2: Ayat 219)

Ayat di atas secara jelas menerangkan bahwa semua bentuk perjudian atau taruhan

⁴⁸ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha*, 30

⁴⁹ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi*, 22

dilarang dan dianggap sebagai perbuatan zalim dan sangat dibenci.⁵⁰

b) Asusila (zalim)

Dalam Islam, kita sering mendengar zalim. Zalim berarti merugikan diri sendiri dan orang lain. kezaliman merupakan kebalikan dari prinsip keadilan. Pelaku bisnis Islam sepatutnya tidak menyakiti rekanan bisnisnya. Landasan syari'ah dalam QS. An-Nisa': 29.⁵¹

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka samasuka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".(QS. AnNisa': 29)

Dalam dunia bisnis, konsep zalim berkaitan erat dengan batil, yang menyatakan bahwa memakan harta orang lain dengan cara yang batil adalah suatu kezaliman. Mezalimi orang lain dalam ekonomi berarti merusak dan membunuh kehidupannya. Oleh karena itu, Allah mengaitkan larangan memakan harta dengan batil dengan larangan membunuh diri kamu. Maka, lakukanlah perdagangan yang fair, tidak zalim, yang disebut Al- Qur'an dengan istilah „an taradin (suka sama suka).⁵²

c) Gharar

Gharar pada arti asalnya adalah al-Khatar, yaitu sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya. Bisnis gharar adalah jual beli yang tidak memenuhi perjanjian yang tidak dapat dipercaya, dalam keadaan bahaya, tidak

⁵⁰ Kuat Ismanto, *Manajemen Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000, 48

⁵¹ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, 59

⁵² Kuat Ismanto, *Manajemen Syari'ah*, 40

diketahui harganya, barangnya, kondisi, serta waktu memperolehnya. Dengan demikian antara yang melakukan transaksi tidak mengetahui batas-batas hak yang diperoleh melalui transaksi tersebut. Contoh jual beli yang mengandung gharar adalah membeli ikan dalam kolam, membeli buah-buahan yang masih mentah di pohon. Praktik gharar ini, tidak dibenarkan karena ada ketidakjelasan pada kualitas, kuantitas, harga dan waktu.⁵³

d) Haram

Termasuk pula kemungkaran yang dilarang oleh Allah dan Rasul-Nya dalam perilaku bisnis adalah melakukan hal-hal yang diharamkan. Karena semua yang dilarang itu berarti haram dan jika masih dikerjakan itu berdosa. Selain itu, pada umumnya setiap pelanggaran berarti perbuatan tersebut harmful (berbahaya) ataupun materinya impurity (tidak suci atau najis).⁵⁴

e) Riba

Menurut Syaikh Muhammad Abduh dalam Hendi Suhendi menyatakan bahwa riba merupakan penambahan-penambahan yang diisyaratkan oleh orang yang memiliki harta kepada orang yang meminjam hartanya (uangnya), karena pengunduran janji pembayaran oleh peminjam dari waktu yang telah ditentukan.⁵⁵ Sesuatu yang mengandung riba, dilarang keras dalam Islam, karena akan merugikan salah satu pihak, yaitu peminjam. Dengan itu Allah memperjelas hukum riba dengan firmanNya QS. Arrum: 39.⁵⁶

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

Artinya: “dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah

⁵³ Kwat Ismanto, *Manajemen Syari'ah*, 49-50

⁵⁴ Faisal Badroen, et al., *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Prenada Media Group, 2006, 172

⁵⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, 58

⁵⁶ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi*, 37

pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)” (QS. Arrum: 39).

f) Batil

Menurut An-Nadawi dalam Kuat Ismanto, batil adalah segala sesuatu yang tidak dihalalkan syari’ah, seperti riba, judi, korupsi, penipuan dan segala yang diharamkan Allah.⁵⁷ Mengenai batil ini, Allah berfirman QS. An-Nisa’’: 29.⁵⁸

Allah Subhanahu Wa Ta’ala berfirman:

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka samasuka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’’:29)

Ayat di atas, sesungguhnya tidak hanya berisi tentang syarat sahnya perdagangan, yaitu kerelaan para pihak (“an taradin), tetapi juga mengandung makna dan interpretasi yang luas. Larangan memakan harta dengan cara yang batil mengharuskan kita untuk mengetahui apa saja cakupan bisnis yang batil itu.⁵⁹

Memakan harta dengan batil ini mencakup dua pengertian, yaitu memakan harta sendiri dan memakan harta orang lain. Memakan harta sendiri dengan cara batil misalnya menggunakannya untuk kepentingan maksiat.

⁵⁷ Kuat Ismanto, *Manajemen*, 39

⁵⁸ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi*, 60

⁵⁹ Kuat Ismanto, *Manajemen*, 40

Sedangkan memakan harta orang lain dengan batil adalah memakan harta hasil riba, judi, kecurangan dan kezaliman, juga termasuk memakan harta dari hasil perdagangan barang dan jasa yang haram, misalnya khamr, babi, bangkai, pelacuran (mahr al-baghi), tukang tenung, para normal, dukun (hilwan al-khanin) dan sebagainya.⁶⁰

Aktivitas terlarang yang harus dihindari:

- a) Transaksi bisnis yang diharamkan Islam, seperti: minuman keras, narkoba, dan pelacuran.
 - b) Memperoleh dan menggunakan harta secara tidak halal, seperti: menipu, riba dan spekulasi.
 - c) Persaingan yang tidak adil, seperti monopoli
 - d) Pemalsuan dan penipuan, seperti: testimoni fiktif, iklan yang tidak sesuai dengan kenyataan, eksploitasi wanita dalam bisnis kosmetik dan perawatan tubuh.
- 6) Selalu tepat waktu karena terlatih dalam shalat Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:
Artinya: “Maka apabila kamu telah menyelesaikan shalat(mu), ingatlah Allah di waktu berdiri, di waktu duduk dan di waktu berbaring. kemudian apabila kamu telah merasa aman, Maka dirikanlah shalat itu (sebagaimana biasa). Sesungguhnya shalat itu adalah fardhu yang ditentukan waktunya atas orang-orang yang beriman”. (QS. An-Nisa“:103)

Kedisiplinan akan membuat kita selalu memperhitungkan waktu untuk menyelesaikan pekerjaanpekerjaan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan. Bila kita bisa selalu disiplin, siapapun yang berkepentingan dengan kita, termasuk pelanggan, akan senang bekerjasama dengan kita

⁶⁰ Kuart Ismanto, *Manajemen*, 39

karena mereka bisa membuat perhitungan dengan baik dalam urusan mereka.⁶¹

h. Fungsi Manajemen

Dalam proses pelaksanaannya, manajemen mempunyai tugas-tugas khusus yang harus dilaksanakan. Tugas-tugas itulah yang biasa disebut sebagai fungsi-fungsi manajemen. Menurut George R. Terry terdapat 4 fungsi manajemen, yang dalam dunia manajemen dikenal sebagai POAC; Yaitu: *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (penggerakan/pengarahannya) dan *controlling* (pengendalian).⁶²

1) *Planning* (perencanaan)

Perencanaan ialah kegiatan yang akan dilakukan di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan.⁶³ Menurut KoontzO'Donell, dalam *Principles of Management*, *planning is the most basic of all management functions since it involves selection from among alternative courses of action*.⁶⁴ Perencanaan adalah fungsi manajemen yang paling dasar karena manajemen meliputi penyeleksian di antara bagian pilihan dari tindakan).

Empat tujuan yang penting dari perencanaan:

- a) Mengurangi atau mengimbangi ketidakpastian dan perubahan yang akan datang.
- b) Memusatkan perhatian kepada sasaran.
- c) Menjamin atau mendapatkan proses pencapaian tujuan terlaksana secara efisien dan efektif.
- d) Memudahkan pengendalian. Jadi perencanaan dalam manajemen kesiswaan perlu dilakukan, yaitu sebagai patokan dalam melaksanakan kegiatan.

⁶¹ Rikza Abdullah, *Kiat ...*, 18

⁶² Mulyono, *Manajemen Administrasi*, 22-23

⁶³ Husaini Usman, *Manajemen, Teori, Praktik, dan Riset Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), Cet. 1, 49

⁶⁴ Koontz-O'Donnell, *Principles of Management: An Analysis of Managerial Functions*, (Kogakusha, McGraw Hill), 111

2) *Organizing* (pengorganisasian)

Istilah organisasi mempunyai dua pengertian umum. Pertama, organisasi diartikan sebagai suatu lembaga atau kelompok fungsional, misalnya, sebuah perusahaan, sebuah sekolah, sebuah perkumpulan, badan-badan pemerintahan. Kedua, merujuk pada proses pengorganisasian yaitu bagaimana pekerjaan diatur dan dialokasikan di antara para anggota, sehingga tujuan organisasi itu dapat tercapai secara efektif. Sedangkan organisasi itu sendiri diartikan sebagai kumpulan orang dengan sistem kerjasama untuk mencapai tujuan bersama. Dalam sistem kerjasama secara jelas diatur siapa menjalankan apa, siapa bertanggung jawab atas siapa, arus komunikasi, dan memfokuskan sumber daya pada tujuan. Pengorganisasian sebagai proses membagi kerja ke dalam tugas-tugas yang lebih kecil, membebaskan tugas-tugas itu kepada orang yang sesuai dengan kemampuannya, dan mengalokasikan sumber daya, serta mengkoordinasikannya dalam rangka efektivitas pencapaian tujuan organisasi.⁶⁵ Jadi setelah melaksanakan perencanaan langkah selanjutnya adalah pengorganisasian, dalam hal ini harus jelas siapa yang menjalankan dan apa yang dijalankan, agar semuanya berjalan dengan lancar.

3) *Actuating* (penggerakan/pengarahan)

Penggerakan/pengarahan adalah fungsi manajemen yang terpenting dan paling dominan dalam proses manajemen. Fungsi ini baru dapat diterapkan setelah rencana, organisasi, dan karyawan ada. Jika fungsi ini diterapkan maka proses manajemen dalam merealisasi tujuan dimulai. Penerapan fungsi ini sangat sulit, rumit, dan kompleks, karena karyawankaryawan tidak dapat dikuasai sepenuhnya. Hal ini disebabkan karyawan adalah makhluk hidup yang punya

⁶⁵ Nanang Fattah, *Landasan Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008), Cet. IX, 71

pikiran, perasaan, harga diri, cita-cita, dan lainnya.

Pelaksanaan pekerjaan dan pemanfaatan alat-alat bagaimanapun canggihnya baru dapat dilakukan jika karyawan (manusia) ikut berperan aktif melaksanakannya. Fungsi pengarahan ini adalah ibarat starter mobil, artinya mobil baru dapat berjalan jika kunci starternya telah melaksanakan fungsinya. Demikian juga proses manajemen, baru terlaksana setelah fungsi pengarahan diterapkan.⁶⁶ Definisi pengarahan ini dikemukakan oleh Malayu S. P. Hasibuan sebagai berikut: pengarahan adalah mengarahkan semua bawahan agar mau bekerjasama dan bekerja efektif dalam mencapai tujuan.⁶⁷ Oleh karena itu pengarahan perlu dijalankan dengan sebaikbaiknya, dan perlu adanya kerjasama yang baik pula di antara semua pihak baik dari pihak atasan maupun bawahan.

4) *Controlling* (pengendalian/pengawasan)

Setelah melaksanakan perencanaan, pengorganisasian, dan pengarahan, langkah selanjutnya adalah pengawasan. Menurut Chuck Williams dalam buku *Management*, *Controlling is monitoring progress toward goal achievement and taking corrective action when progress isn't being made.*⁶⁸

4. Baling-Baling Perahu (Kipas Perahu)

Propeller (baling-baling) adalah kitiran untuk menjalankan kapal atau pesawat terbang.⁶⁹ Blade/kipas ini memindahkan tenaga dengan mengkonversi gerakan rotasi menjadi daya dorong untuk menggerakkan sebuah kendaraan seperti pesawat terbang, kapal atau kapal selam untuk melalui suatu massa seperti air atau udara, dengan

⁶⁶ Malayu S. P. Hasibuan, *Manajemen Dasar*, 183

⁶⁷ Malayu S. P. Hasibuan, *Manajemen Dasar*, 41

⁶⁸ Chuck Williams, *Management*, (United States of America: South-Western College Publishing, 2000), 7

⁶⁹ https://p2k.unkris.ac.id/id3/1-3073-2962/Propeler_49345_p2k-unkris.html

memutar dua atau lebih bilah kembar dari sebuah poros utama.

Baling baling yang digunakan yaitu jenis *propeller* dengan *pitch* tetap (*fixed pitch propeller*) dengan langkah tetap biasa digunakan untuk kapal besar dengan rpm relatif rendah dan torsi yang dihasilkan tinggi, pemakaian bahan bakar lebih ekonomis, noise atau getaran minimal, dan kavitas minimal, biasanya di desain secara individual sehingga memiliki karakteristik khusus untuk kapal tertentu akan memiliki nilai efisiensi optimum.

5. Perekonomian Masyarakat dalam Perspektif Islam

Secara harfiah pengertian ekonomi adalah segala upaya dan daya manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya guna mencapai suatu tingkatan kemakmuran. Karena itu, ekonomi merupakan salah satu ilmu yang berkaitan dengan tindakan dan perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya yang berkembang dengan sumber daya yang ada melalui kegiatan produksi, konsumsi, dan distribusi.⁷⁰

Ekonomi Islam menurut beberapa ahli mendefinisikan berbeda-beda. Menurut Muhammad Abdul Manan, ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam. Sedangkan menurut Umer Chapra, ekonomi Islam adalah sebuah pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam tanpa memberikan kebebasan individu atau tanpa perilaku makro ekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidakseimbangan lingkungan.⁷¹

Adapun dasar yang berhubungan dengan ekonomi sebagaimana firman Allah SWT :

Artinya: "Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi

⁷⁰ <http://umum-pengertian.blogspot.com/2016/05/pengertian-ekonomisecara-umum.html>. diakses pada 10 Juli 2022

⁷¹ Mustafa Edwin Nasution dkk, Pengenaln Eksklusif Ekonomi Islam, (Jakarta: Kencana, 2006)

pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat." (QS. An-Nisa' 4: Ayat 58)⁷²

Menurut Tafsir Ibnu Katsir, Allah Swt. memberitahukan bahwa Dia memerintahkan agar amanat-amanat itu disampaikan kepada yang berhak menerimanya. Di dalam hadis Al-Hasan, dari Samurah, disebutkan bahwa Rasulullah Saw. telah bersabda :

"Sampaikanlah amanat itu kepada orang yang mempercayaimu, dan janganlah kamu berkhianat terhadap orang yang berkhianat kepadamu." (HR. Ahmad dan Ahlul Sunan).

Hal itu mencakup semua amanah yang wajib bagi manusia, berupa hak-hak Allah SWT terhadap hambanya, seperti sholat, zakat, puasa, kafarat, nadzar dan selain dari itu yang semuanya adalah amanah tanpa pengawasan hambanya yang lain. Serta amanah yang berupa hak-hak sebagian hamba dengan hamba lainnya. Seperti titipan dan seterusnya, itu adalah amanah yang dilakukan tanpa pengawasan saksi. Itu yang diperintahkan oleh Allah SWT untuk ditunaikan. Barangsiapa yang tidak melakukannya di dunia ini, maka akan dimintai pertanggungjawabnya di hari kiamat.⁷³

6. Upaya Meningkatkan Ekonomi Masyarakat

Menurut Usman Yatim dan Enny A Hendargo menyatakan bahwa upaya-upaya dalam meningkatkan ekonomi masyarakat yaitu, dengan cara sebagai berikut:⁷⁴

- 1) Pertama, adanya modal yakni untuk memberikan bantuan dalam
- 2) membangun produksi usaha bagi orang yang tidak mampu ekonominya.
- 3) memiliki ketrampilan yakni membantu untuk seseorang dalam menentukan usaha produksinya.

⁷² Q.S An-Nisa: 58

⁷³ M. Abdul Ghoffar E.M, Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2, (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2001)

⁷⁴ Usman Yatim dan Enny A Hendargo, Zakat dan Pajak, (Jakarta: PT. Bina Rena Parieara, 1992)

- 4) menguasai teknologi yakni membantu seseorang dalam mempermudah produksi usaha maupun pemasaran
- 5) memiliki lahan usaha yakni untuk mendirikan suatu usaha yang akan dijalani.

Konsep “kesejahteraan” yang memasukkan tujuan kemanusiaan dan keruhaniaan, tentu akan berakibat pada keharusan mendiskusikan secara ilmu ekonomi apa hakekat tujuan kesejahteraan tersebut dan bagaimana merealisasikannya. Tujuan-tujuan konsep kesejahteraan tersebut tidak hanya mencakup soal kesejahteraan ekonomi dalam arti materi semata, tetapi juga mencakup permasalahan persaudaraan manusia dan keadilan sosial-ekonomi, kesucian kehidupan, kehormatan individu, kehormatan harta, kedamaian jiwa dan kebahagiaan, serta keharmonisan kehidupan keluarga dan masyarakat. Paradigma kesejahteraan ekonomi rakyat memang sangat perlu diupayakan demi peningkatan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Upaya-upaya ke arah tingkat kesejahteraan ekonomi tersebut selama ini dianggap cukup memadai melalui peningkatan kemakmuran rakyat (pembangunan ekonomi) atau melalui program-program penanggulangan kemiskinan yang hasilnya memang sejauh ini masih belum menggembirakan.

Untuk menciptakan kesejahteraan ekonomi masyarakat, ada 5 cara meningkatkan ekonomi masyarakat yaitu :

- 1) Pengurangan kemiskinan dan pengangguran;
- 2) Berkurangnya kesenjangan antar wilayah;
- 3) Meningkatkan kualitas manusia,
- 4) Membaiknya mutu lingkungan hidup, dan
- 5) Meningkatnya dukungan infrastruktur.⁷⁵

B. Penelitian Terdahulu

Berikut beberapa uraian diskripsi yang berkaitan dengan Strategi Pengembangan Usaha yang pernah peneliti temui. Dalam hal ini akan disajikan persamaan dan perbedaan baik dari struktur maupun konsep penelitian sehingga dapat tercermin kebaruan dalam penelitian ini dengan jelas.

⁷⁵ Qurratul A’yun Nailufarh, “Kesejahteraan Ekonomi Rakyat ; di Antara Harapan dan Realitas”, Fakultas Ekonomi, UM Surabaya, 2010.

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu

| Nama dan Judul Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan dan Perbedaan Penelitian |
|---|---|--|
| <p>Niswaton Hasanah, M. A (2019)</p> <p>Upaya Peningkatan Kesejahteraan ekonomi Masyarakat Desa melalui Strategi Pengembangan BumDes Desa Melirang Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik</p> | <p>Hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa strategi yang dilakukan oleh BumDes pada dasarnya sudah memenuhi fokus pencapaian dengan berhasilnya pengembangan usaha-usaha yang ada dan pengelolaan korporasi dari BumDes tersebut.</p> | <p>Penelitian ini memiliki persamaan dimana salah satu variable yang digunakan adalah strategi pengembangan usaha. Perbedaan dalam penelitian ini adalah tempat dan produk yang digunakan untuk penelitian</p> |
| <p>Riyanthi Idayu, Mohamad Husni dan Suhandi (2021)</p> <p>Strategi Pengembangan UMKM Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nampol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten</p> | <p>Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap pelaku usaha UMKM yang ada di desa tersebut, seperti Permodalan, Produksi, Pemasaran, SDM, Pengenalan Teknologi, Sosial dan Ekonomi sehingga pengembangan UMKM belum bisa terlaksana dengan baik. Strategi yang dilakukan dalam</p> | <p>Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif. Sedangkan yang membedakan pada penelitian ini adalah strategi yang digunakan dalam penelitian.</p> |

| | | | |
|--|------------------------------------|---|--|
| | | <p>pengembangan UMKM di desa tersebut adalah strategi SO (Growth). Strategi SO merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan yang kompetitif.</p> | |
| <p>Egidius (2019)</p> <p>Eksistensi Usaha Milik Desa Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Subun Bestobe Kecamatan Insana Barat</p> | <p>Fkun Badan Usaha Milik Desa</p> | <p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa BUMDes Tulus di Desa Subun Bestobe menggunakan konsep pemberdayaan yakni memberdayakan masyarakat dan potensi lokal yang ada di masyarakat sendiri. Kehadiran BUMDes Tulus sangat membantu masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan khususnya dalam menamban pendapatan masyarakat. Sedangkan tantangan yang dihadapi oleh BUMDes Tulus yakni terkait akuntabilitas,</p> | <p>Perbedaan dalam penelitian ini adalah obyek atau lokasi yang digunakan untuk penelitian, sedangkan persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif.</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | infrastuktur dan sumber daya manusia. | |
| <p>Abdulhalil Hi Ibrahim, Bakri La Suhu, Rahmat Suaib, Ashari Salim, Nardiansyah Noor (2021)</p> <p>Strategi pengembangan badan usaha milik desa dalam meningkatkan perekonomian masyarakat perdesaan (Studi di Desa Were Kecamatan Weda Kabupaten Halmahera Tengah)</p> | <p>Hasil penelitian Dari hasil penelitian menggambarkan bahwa ; pertama, BUMDes Were Mandiri memiliki 4 (empat) unit usaha yakni (1) Unit Usaha Pengolahan Tepung Sagu, (2) Unit Usaha Swalayan Desa, (3) Unit Usaha Pariwisata, dan (4) Unit Usaha Simpan Pinjam. Namun unit usaha yang sementara dilakukan dan menjadi usaha unggulan adalah Usaha Pengolahan Tepung Sagu. Kedua, BUMDes Were Mandiri dibentuk dengan modal anggaran dari Dana Desa (DD) sebesar Rp. 350.000.000,- dan pengembangannya dari tahun 2017,2018,2019 telah mengalami kemajuan serta pendapatannya tiap tahun meningkat. Ketiga, strategi</p> | <p>Perbedaan dalam penelitian ini adalah obyek atau lokasi yang digunakan untuk penelitian, sedangkan persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif.</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>dalam pengembangan BUMDes Were Mandiri Desa Were Kecamatan Weda Kabupaten Halmahera Tengah antara lain : (1) Identifikasi Potensi dan pemilihan produk usaha, (2) Survey Pasar, (3) Analisis dan perencanaan usaha, (4) Pengembangan sumber daya manusia, dan (5) Pengembangan jaringan usaha, pemasaran dan kemitraan usaha.</p> | |
|--|--|--|

| | | |
|--|---|--|
| Kadeni, Ninik Srijani (2020) | Dengan hasil penelitian bahwa UMKM tampil | Persamaan dalam penelitian tersebut adalah sama-sama membahas cara |
| Peran UMKM Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat | dengan menunjukkan bahwa keberadaannya sangat berperan penting meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Perhatian yang diberikan oleh pemerintah kepada UMKM merupakan wujud penghargaan pemerintah yang mampu menunjang keberadaan ekonomi rakyat kecil dan akan meningkatkan kehidupan masyarakat kalangan bawah. | meningkatkan perekonomian masyarakat Sedangkan perbedaan dalam penelitian tersebut yaitu metode yang digunakan dalam penelitian. |

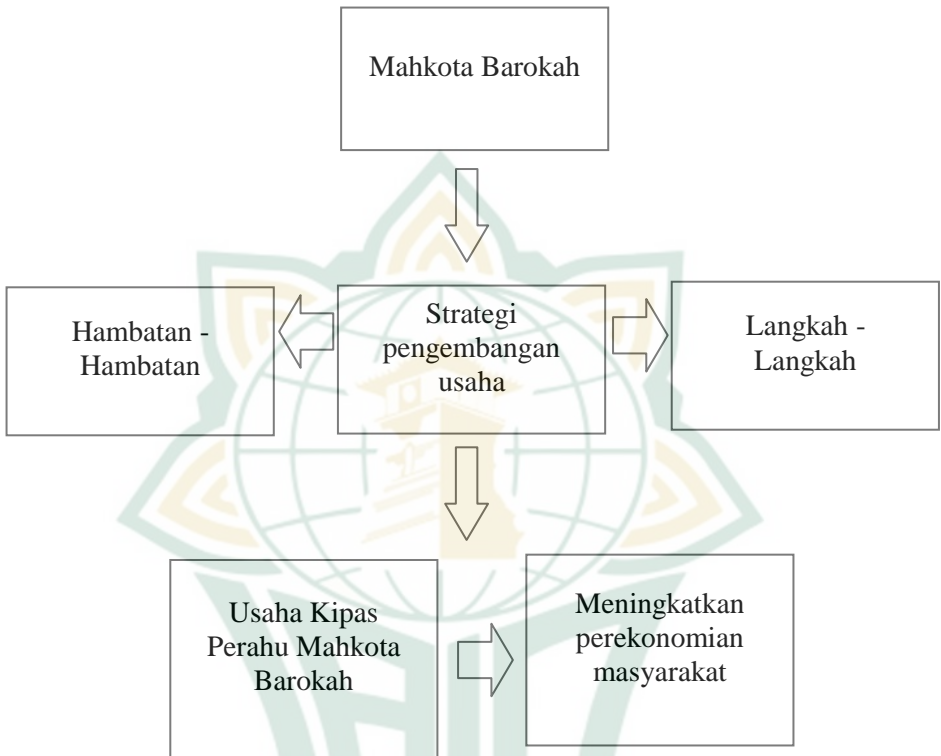
C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan sebuah alur yang menggambarkan proses riset secara keseluruhan. Dengan kata lain kerangka berpikir merupakan miniature keseluruhan riset.⁷⁶

Kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

⁷⁶ Suliyanto, *Metode Riset Bisnis* (Andi Offset: Yogyakarta, 2006), 48

Gambar 2.2
Kerangka Berfikir



Pada gambar 2.1 merupakan kerangka berfikir dalam penelitian ini. Berdasarkan kerangka berfikir di atas peneliti ingin mengetahui dan menganalisis mengenai strategi pengembangan usaha, hambatan yang dihadapi, dan langkah-langkah yang dilakukan oleh owner atau pemilik usaha kipas perahu "Mahkota Barokah" Sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.