

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Usaha

1. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu istilah status yang berarti militer dan yang memiliki arti memimpin. Penggabungan berasal dua kata tadi ialah panglima perang, Zaman dulu sering terjadi perang, sebagai akibatnya pemimpin perlu mempelajari strategi dalam menghadapi musuhnya. Strategi bisa diartikan menjadi suatu ketrampilan mengatur suatu kejadian atau peristiwa.¹

Definisi strategi secara umum yaitu suatu tahap menentukan rencana pemimpin puncak yang berfokus pada sasaran jangka panjang instansi serta menyusun cara supaya sasaran bisa tercapai. Secara khusus strategi bisa didefinisikan menjadi suatu perbuatan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) serta terus menerus dilaksanakan sesuai dengan sudut pandang terkait yang diinginkan oleh para konsumen dimasa yang akan datang.²

Menurut Stephanie K. strategi dalam buku Murdiffin Haming dan Mahmud Nurnajamiddin mendefinisikan sebagai suatu tahap menentukan planning pemimpin puncak yang memiliki sasaran jangka

¹ Murdiffin Haming dan Mahmud Nurjamiddin, *Manajemen Produksi* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), 49.

² Jemsly Hutabarat dan Martani, *Strategi: Terpadu/Komprehensif/Simultan* (Jakarta: Prasetya, Mulya Publishing, 2018), 220.

panjang instansi, dan menyusun cara supaya tujuan tersebut bisa dicapai.³

Menurut David, strategi ialah media dalam mencapai sasaran jangka panjang yang terdiri dari ekspansi geografis, diverifikasi, akuisi, mengembangkan produk, penetrasi pasar, mengurangi usaha, pelepasan, likuidasi, dan join venture. strategi ialah tindakan potensial yang memerlukan keputusan manajemen tingkat atas serta sumber daya perusahaan dengan jumlah yang besar.⁴

Teori Wichter menjelaskan bahwa strategi ialah pendekatan guna mengarahkan operasi-operasi instansi usaha pada arah serta sasaran yang berkelanjutan dari masa ke masa. strategi sangat diperlukan karena untuk memberikan arahan yang jelas pada seluruh jajaran manajemen dalam perusahaan.⁵

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi ialah suatu rencana yang menyeluruh supaya mencapai tujuan perusahaan

2. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang

³ Ibid., 50.

⁴ David Fred R, *Strategi Manajemen "Manajemen Strategi Konsep"* (Bandung: Salemba Empat, 2011), 05.

⁵ Ahmad Bahudin, *Manajemen Bisnis Kontemporer Prinsip Dasar dan Aplikasinya* (Yogyakarta: CV. Diandra Primamitra Media, 2020), 72-73.

pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang besar terutama di bidang teknologi industri Pengembangan Usaha adalah istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis serta aliansi dengan yang lain.

Freddy menjelaskan ada beberapa definisi pengembangan usaha menurut para ahli, diantaranya:

a. Mahmud Mach Foedz

Perkembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

b. Brown dan Petrello

Pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Jika kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut sambil mendapatkan laba.

c. Steinfeld

Pengembangan usaha adalah aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen yang memiliki badan usaha maupun perorangan yang tidak memiliki badan usaha, maupun badan usaha seperti, pedagang kaki lima yang tidak memiliki surat izin tempat

usaha.

d. Mussleman dan Jackson

Pengembangan usaha adalah suatu aktifitas yang memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat dan perusahaan yang diorganisasikan untuk terlibat dalam aktifitas tersebut.

e. Allan Afuah

Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.

3. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha

Menurut Budiarta (2009) seorang pengusaha untuk melakukan pengembangan usaha umumnya melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

a) Memiliki ide usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.

b) Penyaringan ide/konsep usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c) Pengembangan rencana usaha (*business plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi laba-rugi dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d) Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai

sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

e) Tahap Pertumbuhan Bisnis

Seiring dengan berjalannya waktu, suatu usaha bisnis akan mulai mengalami pertumbuhan dengan mulai bisa memetakan pasar, memiliki basis pelanggan yang kuat, dan tahu keunggulan apa saja yang dimiliki sehingga pendapatan akan semakin meningkat. Seiring bertumbuhnya bisnis, tantangannya juga akan semakin berat, yaitu seperti menjaga kepuasan pelanggan tetap, mengelola pendapatan dengan baik, memastikan perusahaan berjalan dengan efektif dan efisien, serta menghadapi kompetitor yang terus bermunculan.

Oleh karena itu, di tahap ini biasanya perusahaan akan mulai mempekerjakan karyawan baru, baik untuk menangani operasional yang semakin kompleks maupun untuk menghasilkan ide-ide baru yang memenangkan kompetisi.

f) Tahap mapan atau pada saat bisnis berjalan stabil

Pada tahap ini bisnis sudah berjalan stabil, banyak diminati oleh banyak orang. Namun, tetap harus berhati-hati, karena banyak pebisnis yang terlena ketika sudah memasuki tahap ini karena tantangan yang dihadapi dirasa mudah ditaklukkan. Ingat, menjaga kesuksesan lebih sulit daripada meraihnya. Setiap hari selalu ada bisnis baru yang muncul dengan inovasi yang juga

tidak kalah menarik. Sebagai pebisnis, hal pertama yang harus diingat adalah tidak semua konsumen menitikberatkan pada harga. Saat ini konsumen semakin cerdas, sehingga mereka lebih mengutamakan value atau nilai dari pada harga. Oleh karena itu, sebuah bisnis tidak hanya dititikberatkan pada harga saja, melainkan harus ada inovasi terus-menerus pada bisnisnya dan tidak lupa selalu menciptakan value karena konsumen zaman sekarang lebih memilih produk yang berkualitas tinggi namun harga mahal, daripada memilih produk kualitas biasa aja namun harga rendah.

g) Tahap pengembangan bisnis dengan melakukan ekspansi

Pada tahap ini, seorang pebisnis harus melakukan ekspansi usahanya, misalkan dengan menggandeng partner baru dan menyasar pasar dan target konsumen yang baru agar bisnis tetap berjalan dengan baik.

4. Unsur Pengembangan Usaha

Adapun unsur-unsur penting dalam mengembangkan usaha yaitu:

a. Unsur yang berasal dari dalam perusahaan (pihak internal)

- 1) Adanya niat dari si pengusaha atau wirausaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
- 2) Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk dan

lain-lain.

- 3) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.

b. Unsur yang berasal dari luar (pihak eksternal)

- 1) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha
- 2) Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
- 3) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik dan kondusif untuk usaha.
- 4) Harga dan kualitas adalah unsur strategi yang paling umum ditemui. Strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai atau menghasilkan barang dengan biaya yang rendah dan menjualnya dengan harga yang murah pula.
- 5) Cakupan jajaran produk, suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi yang memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja. Hal ini juga bisa mendorong perekonomian yang pada gilirannya akan memberi untung pada konsumen. Namun sebaliknya, sebuah jajaran produk yang sedikit memungkinkan untuk menggali potensi produk dengan lebih dalam lagi, mungkin termasuk banyak alternatif untuk jenis produk yang sama. Variasi produk yang sedikit juga bisa dibandingkan dengan keahlian

yang seksama.

Sedangkan kreatifitas merupakan salah satu unsur penting yang perlu dijadikan sebagai salah satu karakter dalam mengelola bisnis. Kreatifitas akan memberikan banyak kontribusi bagi pengembangan sebuah bisnis usaha. Usaha bisnis sangat perlu dikelola secara kreatif oleh pemiliknya dalam segala aspek, mulai dari ide dan produksi. Dalam artian, kreatif berarti menginovasi. Inovasi juga sangat penting dalam pengembangan usaha untuk pembaharuan produk agar dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

5. Tipe-tipe Strategi

Menurut Rangkuti bahwa pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan 3 tipe strategi yaitu strategi manajemen, strategi investasi dan strategi bisnis.

- a) Strategi Manajemen, meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya: strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.
- b) Strategi Investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya: apakah organisasi ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu

divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.

- c) Strategi Bisnis, sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen misalnya: strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

B. Kesejahteraan

1. Konsep kesejahteraan

Kesejahteraan ialah acuan bagi masyarakat yang sudah ada dalam keadaan sejahtera. menurut Kamus besar Bahasa Indonesia kesejahteraan ialah keadaan sejahtera, keselamatan, serta ketentraman.⁶ Menurut Jeremy Bentham terdapat 4 hal yang perlu diperhatikan dalam mencapai kesejahteraan, yaitu:

- a. Kebahagiaan ialah sasaran utama yang wajib dicapai oleh masyarakat pada aktivitas ekonomi. Pendidikan diberikan kepada masyarakat dengan sasaran supaya bisa memilih sesuatu yang mampu meningkatkan aspek bahagia pada masyarakat.
- b. Penerapan rumusan hukum yang memiliki tujuan agar menaikkan akumulasi kebahagiaan yang dirasakan masyarakat pada aktivitas ekonomi.

⁶ Anwar Abbas, *Bung Hatta dan Ekonomi Islam* (Jakarta:Multi Presindo, 2008), 166.

- c. Peran pemerintah sebagai aparat yang menegakkan hukum yang diciptakan dalam rangka meningkatkan kepentingan masyarakat pada kegiatan ekonomi sangat dibeperlukan.

2. Indikator Kesejahteraan

Kesejahteraan ialah aspek yang penting tidak hanya untuk mengutamakan pola konsumsi, namun juga untuk mengembangkan peluang pada setiap keterampilan sebagai modal untuk mewujudkan hidup sejahtera. Oleh karena itu, Sukirno membagi kesejahteraan menjadi 3 yaitu:⁷

- a) Kelompok yang berupaya membandingkan taraf sejahtera di dua negara dengan memperbaiki cara menghitung pendapatan nasional yang dipelopori Collin Clark, Gilbert, dan Kravis.
- b) Kelompok yang berupaya menata kesesuaian pendapatan masyarakat yang dibandingkan dengan mempertimbangkan perbedaan tingkat harga negara.
- c) Kelompok yang berupaya membandingkan tingkat sejahtera setiap negara sesuai data yang tidak memiliki sifat moneter.

Berdasarkan Badan Kependudukan dan keluarga Berencana Nasional (BKKBN), kesejahteraan menitikberatkan perhatian pada masalah kesehatan lingkungan, tidak renta pada penyakit, memiliki tempat dan tidak harus menerima bantuan sandang serta pangan.

⁷ Bahrudin dan Rudy, *Ekonomi Otonomin Daerah* (Yogyakarta: UPPSTM YKP, 2002), 48.

Dijelaskan dalam kategori 5 jenis keluarga sejahtera berdasarkan Undang-Undang No. 10 Tahun 1992 sebagai berikut:

1) Keluarga Pra Sejahtera

Merupakan keluarga yang belum bisa memenuhi keperluan dasarnya secara minimal, seperti ketuhanan akan pangan, sandang, papan, kesehatan serta pendidikan dasar bagi anak usia sekolah yaitu keluarga yang tidak bisa memenuhi syarat keluarga sejahtera.

2) Keluarga Sejahtera 1

Merupakan keluarga yang baru bisa memenuhi keperluan dasarnya secara minimal, namun belum bisa memenuhi keeluruhan keperluan sosial psikologis seperti keperluan akan ibdah/agama, kualitas makan, pakaian, papan, penghasilan, pendidikan, kesehatan, keluarga berencana.

3) Keluarga Sejahtera II

Merupakan keluarga yang sudah bisa memenuhi semua keperluan dasar serta keperluan sosial psikologisnya, akan tetapi belum memenuhi seluruh keperluan perkembangannya, seperti keperluan guna meningkatkan pengetahuan agama, interaksi dengan anggota keluarga dan lingkungannya, serta akses keperluan mendapat informasi.

4) Keluarga Sejahtera III

Merupakan keluarga yang sudah bisa memenuhi semua keperluan dasar, keperluan sosial, dan keperluan pengembangannya, namun belum bisa memenuhi kebutuhan aktualisasi diri, seperti sumbangan secara teratur pada masyarakat.

5) Keluarga Sejahtera III Plus

ialah keluarga yang sudah bisa memenuhi semua keperluannya yaitu keperluan dasar, sosial psikologis, pengembangan, serta aktualisasi diri, terutama dalam memberikan sumbangan yang nyata dan berlanjut bagi masyarakat.

Adapun menurut Badan Pusat Statistik (BPS), Kesejahteraan adalah suatu kondisi dimana kebutuhan jasmani dan rohani dari rumah tangga terpenuhi sesuai dengan tingkat hidup. Dalam upaya mengukur tingkat kesejahteraan masyarakat, Badan Pusat Statistik (BPS) menyediakan beberapa indikator yang dapat digunakan, di antaranya adalah:

1. Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk menggambarkan tingkat kesejahteraan masyarakat. Pendapatan ini merujuk pada total penerimaan yang diperoleh oleh individu atau rumah tangga dalam

jangka waktu tertentu, umumnya selama satu tahun. Pendapatan terdiri dari penghasilan yang diperoleh melalui kerja, pendapatan dari aset seperti sewa, bunga, dan dividen, serta tunjangan yang diberikan oleh pemerintah.

2. Perumahan dan Pemukiman

Perumahan dan pemukiman tidak hanya merupakan kebutuhan dasar bagi setiap individu, tetapi juga memainkan peran penting sebagai tempat untuk membangun keluarga dan meningkatkan kualitas generasi mendatang. Selain itu, kondisi rumah yang sehat dan nyaman juga menjadi faktor yang memengaruhi kesehatan masyarakat, karena rumah yang layak dapat menunjang kondisi kesehatan penghuni dengan lebih baik.

3. Kesehatan

Kesehatan adalah salah satu indikator utama dalam menilai kesejahteraan penduduk dan kesuksesan program pembangunan yang dilaksanakan. Masyarakat yang menderita sakit akan mengalami kesulitan dalam memperjuangkan kesejahteraan mereka sendiri, sehingga penting bagi sektor kesehatan untuk dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat tanpa adanya diskriminasi. Indikator kesehatan dapat dilihat dari sejauh mana masyarakat mampu mengakses layanan kesehatan yang

dibutuhkan dan kemampuan mereka untuk membayar biaya pengobatan yang diperlukan.

4. Pendidikan

Pendidikan merupakan hak asasi setiap individu untuk mengembangkan potensi dirinya melalui proses belajar. Setiap warga negara Indonesia berhak memperoleh pendidikan yang berkualitas, yang sesuai dengan minat dan bakatnya, tanpa memandang latar belakang sosial, ekonomi, suku, agama, atau lokasi tempat tinggal.

Berdasarkan indikator-indikator kesejahteraan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan ekonomi yang optimal harus mampu mendorong pembangunan manusia yang lebih berkualitas.