

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Bisnis

1. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani yang awalnya berarti “perkataan jendral militer”. Namun, makna strategi telah berkembang menjadi suatu pola tujuan, kebijakan, dan rencana besar yang dirancang untuk mengarahkan bisnis perusahaan.¹ Strategi mencakup perencanaan yang terintegrasi dan luas, hubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, serta bertujuan mencapai tujuan utama perusahaan melalui pelaksanaan tepat. Strategi juga harus memberikan berbagai bentukbatasan bagi proyek perusahaan, mengarahkan arah perusahaan ke depan, dan menyatukan keseluruhan organisasi.²

Strategi bisnis melibatkan pemilihan posisi yang unik dan berharga, yang melibatkan kegiatan yang berbeda dari pesaing atau melakukan kegiatan yang sama dengan cara yang berbeda. Para akademisi dan praktisi menggunakan berbagai pendekatan untuk menetapkan strategi kompetitif dan bisnis, termasuk analisis industri, pendekatan berbasis sumber daya, kemampuan dinamis, dan teori permainan. Strategi bisnis dapat berubah seiring waktu dan mencakup analisis lingkungan kompetitif, penentuan posisi perusahaan, pengembangan keunggulan kompetitif, dan pengenalan

¹ Suharto Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial* (Bandung: CV Budi Utama, 2017), 18.

² Torang Syamsir, *Organisasi & Manajemen (Perilaku, Struktur, Budaya & Perubahan Organisasi)* (Bandung: Alfabeta, 2014), 86.

ancaman untuk menjaga keberlanjutan perusahaan. Strategi harus fleksibel dalam menghadapi dunia yang dinamis dan tidak pasti, serta harus dapat beradaptasi dengan perubahan tak terduga dari lingkungan perusahaan.³

Untuk menetapkan strategi bisnis, manajer perlu memiliki rencana strategis yang memastikan kedudukan perusahaan di pasar dan mencapai hasil yang diinginkan. Keuntungan kompetitif menjadi kunci untuk memperoleh penghasilan yang besar dan kesuksesan jangka panjang. Manajer yang terlibat secara mendalam dalam implementasi strategi dan memastikan strategi tersebut berjalan sesuai rencana akan mencapai performa yang baik. Dengan demikian, strategi bisnis melibatkan perencanaan dan aktivitas yang dipimpin oleh manajemen untuk mengoptimalkan sumber daya perusahaan dan mencapai tujuan perusahaan. Setiap perusahaan dapat memiliki strategi yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan dan konteksnya.⁴

2. Pengertian Pengembangan Bisnis

Pengembangan bisnis yang berkelanjutan menjadi fokus utama perusahaan dengan menerapkan strategi dan aktivitas bisnis yang sesuai dengan kebutuhan dan kepentingan perusahaan serta para pemegang saham. Tujuan pengembangan bisnis adalah menciptakan keuntungan melalui pemanfaatan peluang bisnis di pasar dan menciptakan lapangan kerja⁵ Pengembangan bisnis mencakup berbagai aktivitas yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan, produksi, atau potensi layanan perusahaan. Ini

³ Fred. R. David, *Manajemen Strategis* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 21.

⁴ Michael E. Porter, *Strategi Bersaing (Competitive Strategy)* (Jakarta: Erlangga, 2015), 34.

⁵ Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012), 61.

juga melibatkan investasi modal atau waktu yang berdampak pada pertumbuhan dan perluasan perusahaan. Proses pengembangan bisnis melibatkan kemajuan perusahaan hingga mencapai titik di mana perusahaan dapat menyediakan barang dan jasa kepada pihak eksternal yang membutuhkannya. Dari perspektif pemasaran, pengembangan bisnis melibatkan upaya promosi untuk membangun dan mempertahankan sebuah hubungan kerja yang sesuai dengan tujuan bisnis.⁶

Pengembangan bisnis mencakup semua aktivitas perusahaan yang bertujuan untuk menciptakan nilai dan potensi pendapatan, mengembangkan produk dan teknologi yang dapat dikomersialkan, serta membangun hubungan dengan mitra, konsumen, dan pemangku kepentingan potensial untuk kepentingan perusahaan. Dengan demikian, pengembangan bisnis merupakan proses yang melibatkan berbagai aktivitas strategis untuk mencapai pertumbuhan, keuntungan, dan pelayanan yang lebih baik dalam bisnis. Tujuan utamanya adalah mencapai keberlanjutan perusahaan dan memberikan manfaat bagi semua pemangku kepentingan.⁷

3. Strategi Pengembangan Bisnis

Strategi pengembangan bisnis adalah kumpulan berbagai bentuk tujuan, kebijakan, perencanaan, dan aktivitas perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis, mempertahankan kelangsungan, dan mencapai kesuksesan bisnis.⁸ Strategi ini merupakan bagian integral dari strategi bisnis dan erat kaitannya dengan model bisnis. Evaluasi strategi

⁶ Hendra Rjfitia, *Strategi Pemasaran* (Pekanbaru: Mutiara Pesisir Sumatra, 2015), 19.

⁷ Anisa Septianingrum, *Revolusi Industry Sebab dan Dampaknya* (Jakarta Pusat: Anak Hebat Indonesia, 2018), 24.

⁸ Kasali, *Strategi Pengembangan Bisnis di Era Digital*, 54.

bisnis sangat penting untuk merancang model bisnis yang berkelanjutan dan berdampak pada kelangsungan jangka panjang perusahaan.⁹

Strategi pengembangan bisnis harus memiliki kualitas seperti konsistensi, keselarasan, keunggulan, dan kelayakan. Konsistensi berarti tujuan dan kebijakan strategi harus sejalan. Keselarasan mengindikasikan bahwa strategi harus mencerminkan respons adaptif perusahaan terhadap perubahan lingkungan eksternal. Keunggulan berarti strategi harus menciptakan atau meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan di bidang yang relevan. Kelayakan berarti strategi harus mempertimbangkan ketersediaan sumber daya dan dapat diselesaikan tanpa menghadapi kendala yang tidak dapat diatasi.¹⁰

Proses pengembangan strategi bisnis melibatkan beberapa tahapan. Tahap pertama adalah analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, yang melibatkan berbagai pengamatan terhadap peluang dan ancaman di lingkungan eksternal serta pemahaman kompetensi dan sumber daya internal perusahaan. Tahap kedua melibatkan sintesis dan evaluasi data yang dikumpulkan untuk merumuskan alternatif strategi yang dapat dijalankan, yang dievaluasi menggunakan kriteria finansial dan kualitatif. Tahap ketiga melibatkan pengembangan strategi fungsional di berbagai bidang, seperti pemasaran, pengembangan produk, operasional, dan keuangan. Tahap keempat adalah implementasi strategi, yang dipengaruhi oleh faktor-faktor

⁹ Ririn Tri Puspita Ningrum, "Pengembangan Ekonomi Islam Berbasis Local Wisdom: Upaya Konvergensi Etika Bisnis Islam Dan Tionghoa (Studi Pada Etnis Tionghoa Dimadiun Jawa Timur)," *Al-Mabsut: Jurnal Studi Islam dan Sosial* 10 (2016): 218, <https://doi.org/10.56997/almabsut.v10i2.127>.

¹⁰ Ahmad Wildan Maulana, Muhammad Yani, dan Alshaf Pebrianggara, "Strategi Digital Marketing untuk Pengembangan Bisnis dan Meningkatkan Daya Saing pada UMKM Kopi di Sidoarjo," *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)* 5 (2024): 78, <https://doi.org/10.37385/msej.v5i2.5102>.

seperti pembiayaan, pesaing, sistem kendali, kepemimpinan, dan motivasi dalam perusahaan.¹¹

Pada proses pengembangan bisnis, ada berbagai jenis produk yang dapat dikembangkan, seperti barang fisik, jasa, peristiwa, orang, tempat, kepemilikan, organisasi, informasi, dan gagasan. Penting untuk mempertimbangkan jenis produk yang sesuai dengan pasar dan kebutuhan konsumen dalam proses pengembangan bisnis. Untuk mencapai tujuan pengembangan bisnis yang berkelanjutan, strategi bisnis harus terus diperbarui dan disesuaikan dengan perubahan lingkungan dan kebutuhan perusahaan.¹² Evaluasi terus-menerus dan pengaturan ulang strategi merupakan langkah penting dalam menjaga keberlanjutan dan kesuksesan bisnis.

4. Indikator Strategi Pengembangan Bisnis

Strategi pengembangan bisnis melibatkan beberapa indikator utama:¹³

a. Pengembangan Produk

Pengembangan produk bertujuan meningkatkan penjualan melalui peningkatan kualitas produk yang ada atau pengembangan produk baru. Perusahaan menerapkan strategi ini dengan memodifikasi atau menciptakan produk baru yang terkait dengan produk yang sudah ada, untuk memenuhi kepuasan pelanggan.

b. Pengembangan Pasar Melalui Strategi Pemasaran

¹¹ Dana Budiman, "Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan," *Prosiding Seminar Nasional Manajemen dan Bisnis 2* (2022): 103.

¹² Karyoto, *Proses Pengembangan Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2021), 26.

¹³ Tuwanku Aria Auliandri, "Analisa Aktivitas Manajemen Strategi pada Industri Pariwisata Berbasis Digital," *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen 1* (2018): 173-174.

Pengembangan pasar melibatkan pengenalan produk atau jasa saat ini ke wilayah baru. Strategi ini berfokus pada pemasaran produk yang sudah ada, dengan mempertimbangkan keahlian dan keterampilan dalam operasional, baik untuk pelanggan yang sudah ada maupun pelanggan baru. Dalam pengembangan pasar, digunakan alat pemasaran taktis untuk menghasilkan respons yang diinginkan, meliputi:

1) Strategi Produk

Menyediakan produk dan menentukan cara yang tepat untuk memasarkannya, termasuk menyempurnakan atau memodifikasi produk untuk memuaskan pelanggan.

2) Strategi Harga

Membuat keputusan sulit terkait penetapan harga yang sesuai dengan kualitas produk dan memuaskan pelanggan. Penyesuaian harga juga dapat dilakukan sesuai dengan kondisi pasar.

3) Strategi Promosi

Memberikan berbagai bentuk informasi tentang produk untuk menambah nilai dan mempengaruhi keputusan pembelian.

4) Strategi Distribusi

Menyalurkan produk atau jasa kepada konsumen pada waktu yang tepat.

c. Pengembangan Modal Usaha

Pengembangan modal usaha melibatkan peningkatan produktivitas modal untuk memperbaiki kinerja bisnis. Fokusnya pada struktur modal dan manajemen modal kerja.

d. Pengembangan Kualitas SDM

Sumber daya manusia adalah aset penting untuk mengembangkan dan memajukan organisasi. Pengembangan kualitas SDM dilakukan untuk meningkatkan kemampuan karyawan melalui pendidikan dan pelatihan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Menurut Mardiasmo, pendapatan adalah sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting bagi kelangsungan hidup seseorang.¹⁴ Bastian mendefinisikan pendapatan sebagai peningkatan aset kotor atau penurunan liabilitas, atau kombinasi keduanya selama periode tertentu, yang berasal dari investasi halal dan keuntungan seperti manajemen rekening investasi terbatas.¹⁵

Menurut Mohammad Syafi'i Antonio, pendapatan merupakan peningkatan aset kotor atau penurunan liabilitas, atau kombinasi keduanya selama periode tertentu, yang terkait dengan investasi halal, perdagangan, jasa, atau kegiatan lain yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Proses produksi barang dan jasa dapat menghasilkan pendapatan yang berperan dalam meningkatkan standar hidup. Besar kecilnya pendapatan yang diterima tergantung pada jenis pekerjaan. Segala sesuatu yang didapat dari hasil usaha, baik berupa uang atau barang, merupakan pendapatan.¹⁶

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia, dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP), pendapatan

¹⁴ Mardiasmo, *Akuntansi Sektor Publik* (Yogyakarta: Andi Publisher, 2018), 41.

¹⁵ Indra Bastian, *Manajemen Keuangan Publik* (Yogyakarta: Indra Bastian, 2020), 80.

¹⁶ Rifki Abdurrahman, *Manajemen Keuangan Keluarga* (Bandung: Alfabeta, 2017), 67.

diartikan sebagai segala bentuk penghasilan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Pendapatan ini bisa berasal dari berbagai sumber seperti hasil penjualan, penerimaan jasa, bunga, dividen, royalti, maupun sewa.¹⁷

Harnanto menjelaskan bahwa pendapatan adalah peningkatan aset atau penurunan kewajiban (utang) perusahaan yang terjadi sebagai hasil dari kegiatan operasional, khususnya dalam hal menyediakan barang dan jasa kepada konsumen.¹⁸ Sementara itu, Sochib menyatakan bahwa pendapatan adalah arus masuk kekayaan (aktiva) yang diperoleh karena adanya penyerahan barang atau jasa selama periode tertentu. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan akan menambah kekayaan perusahaan tersebut, dan secara otomatis juga meningkatkan modalnya. Namun, dalam pencatatan akuntansi, peningkatan modal karena transaksi penjualan atau jasa tersebut dicatat secara khusus dalam akun pendapatan.¹⁹

Jika seseorang memiliki keterampilan tertentu, seperti yang diperoleh dengan bekerja di bidang tertentu, dia akan mendapatkan penghasilan maksimal dari pekerjaannya. Jika penghasilan yang diperoleh kurang dari itu, berarti orang tersebut kurang memanfaatkan potensi tempat kerjanya. Karena unit bisnis hanya membayar gaji berdasarkan kinerja atau produktivitas, potensi pekerjaan mungkin tidak sepenuhnya dimanfaatkan..²⁰

Dari berbagai pengertian tersebut, bisa disimpulkan bahwa pendapatan merupakan jumlah uang atau manfaat ekonomi lain yang diterima oleh

¹⁷ Ikatan Akuntan Indonesia, *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)* (Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2019), 35.

¹⁸ Harnanto, *Akuntansi: Dasar dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan* (Yogyakarta: BPF, 2019), 21.

¹⁹ Sochib, *Akuntansi Keuangan* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2018), 11.

²⁰ Dinny M. Aruperes, Bernhard . Tewel, dan Rotinsulu Jopie Jorie, "Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Rangka Peningkatan Kinerja Karyawan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Bitung," *Jurnal EMBA* 6 (2018): 26.

perusahaan sebagai hasil dari kegiatan usahanya, baik melalui penjualan barang maupun pemberian jasa. Pendapatan ini berperan penting dalam menambah aset perusahaan dan mengurangi beban utangnya.

2. Indikator Pendapatan

Adapun terdapat beberapa indikator pendapatan sebagai berikut:²¹

a. Pendapatan Bulanan

Pendapatan bulanan adalah total atau jumlah penerimaan yang diterima seseorang setiap bulan sebagai imbalan atas kinerjanya. Ini mencakup gaji, sewa, laba, bunga, tunjangan, dan jenis penghasilan lainnya, baik dalam bentuk uang maupun non-uang.

b. Pekerjaan

Pekerjaan merujuk pada jenis aktivitas atau tindakan yang dilakukan seseorang untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan, seperti bekerja dan mendapatkan upah atau imbalan sebagai cara untuk memenuhi kebutuhan hidup.

c. Anggaran Biaya Sekolah

Anggaran biaya sekolah adalah alokasi pendapatan yang direncanakan untuk membiayai pendidikan di sekolah atau perguruan tinggi. Ini mencakup biaya pendaftaran, uang kuliah, buku-buku, seragam, dan kebutuhan lainnya yang terkait dengan pendidikan.

d. Beban Keluarga yang Ditanggung

Beban keluarga yang ditanggung merujuk pada orang-orang dalam anggota keluarga yang tidak memiliki pendapatan atau pekerjaan sendiri.

²¹ Ermaini, Ade Irma Suryani, dan Maheni Ika Sari, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Yogyakarta: Samudra Biru, 2021), 56–57.

Mereka bergantung pada anggota keluarga lain yang bekerja dan mendapatkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka..

3. Pendapatan dalam Islam

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang, baik dalam bentuk uang maupun barang. Pendapatan ini berupa uang tunai atau barang, seperti kebutuhan pokok, dan terdiri dari tiga jenis: pendapatan formal, informal, dan subsistem. Pendapatan formal adalah penghasilan yang diterima sebagai balas jasa, sementara pendapatan informal adalah penghasilan tambahan di luar pekerjaan utama. Pendapatan subsistem diperoleh dari sektor konsumsi yang dikelola oleh individu atau komunitas kecil.²²

Dalam ekonomi Islam, pendapatan adalah hasil dari usaha dan bekerja. Pendapatan bisa berupa uang atau barang yang diperoleh melalui kerja keras dan usaha. Dalam konteks karyawan, meningkatkan pendapatan mereka akan memberikan manfaat dalam mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan hidup, baik secara materi maupun spiritual.²³ Al-Quran menyebutkan pentingnya upaya pemenuhan kebutuhan hidup sebagai penghargaan atas perjuangan dalam menjaga kehidupan sebagai amanah, seperti dalam firman Allah:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ
فَيَرْجِعُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata.

²² Dhika Dzulkarnain Wibisono dan Dewi Ariyani, “Pemanfaatan Limbah Bekas (Rongsokan) Sebagai Penghasilan Utama Masyarakat Desa Panguragan Cirebon,” *Jurnal Pengabdian Masyarakat* 3 (2022): 72.

²³ Amri Amir, Junaidi, dan Subhan, *Ekonomi dan Keuangan Islam* (Jakarta: WIDA Publishing, 2021), 23.

Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan.” (QS. At-Taubah Ayat 105)²⁴

Ayat di atas memerintahkan manusia, khususnya umat Muslim, untuk bekerja dan berusaha memenuhi kebutuhan hidup mereka. Allah menginginkan bahwa usaha manusia dilakukan dengan niat yang ikhlas dan sesuai dengan perintah-Nya. Dalam Islam, bekerja memiliki nilai ibadah, dan segala aktivitas manusia akan dilihat dan dinilai oleh Allah SWT. Pada akhirnya, manusia akan dimintai pertanggungjawaban atas apa yang telah mereka kerjakan di dunia ini.²⁵

Pada ekonomi Islam, tujuan meningkatkan pendapatan adalah untuk mencapai *falah* (kebahagiaan) di dunia dan akhirat, yang meliputi pemenuhan kebutuhan dasar, kesejahteraan keluarga, dan bantuan sosial. Islam mengajarkan agar pendapatan diperoleh dengan cara yang sesuai dengan nilai-nilai Islam, seperti menjalankan prinsip keadilan, menghindari eksploitasi, dan mempertimbangkan nilai-nilai moral dalam transaksi ekonomi. Pentingnya pengelolaan sumber daya secara adil dan berbagi rezeki dengan orang lain juga ditekankan. Dalam konteks meningkatkan pendapatan karyawan, Islam menyarankan memahami karakteristik mereka, memberikan perlakuan sesuai, dan menerapkan pengembangan serta pelatihan karyawan dengan integritas dan kejujuran. Upaya ini diharapkan membawa manfaat dalam mencapai kesejahteraan hidup yang lebih baik dan memenuhi tanggung jawab sosial.²⁶

²⁴ Agus Hidayatulloh, penerj., *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemah Per Kata* (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2015), 491.

²⁵ Muhammad Sauqi, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Banyumas: CV. Pena Persada, 2021), 68.

²⁶ Ikhsan Bayanuloh, *Marketing Syariah: Sebuah Disiplin Bisnis Strategis yang Sesuai dengan Akad dan Prinsip Muamalah dalam Islam* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 72.