

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi *Business Model Canvas*

1. Pengertian Strategi *Business Model Canvas*

Asal muasal kata strategi yakni berasal dari bahasa Yunani yakni ‘*strategos*’ (stratos = tentara atau militer, dan ag = memimpin) yang mempunyai makna seni berperang. Strategi militer yang memiliki hubungan dengan kata strategi menurut orang Yunani yaitu pengetahuan mengenai perencanaan serta sumber daya yang dikerahkan guna operasi besar-besaran guna memperoleh kekuatan pada kedudukan dengan kesiapan yang sangat penuh supaya mendapatkan keuntungan sebelum menyerang lawan.

Strategi yaitu arah dan cakupan dalam waktu jangka panjang pada suatu organisasi supaya bisa merubah lingkungan dan sumber daya alam yang ada agar dapat memperoleh dan menggapai kebutuhan pasar serta melengkapi impian para pihak yang berkepentingan (*stakeholder*). Strategi merupakan jawaban untuk pihak manajemen tentang bagaimana caranya menggapai tujuan perusahaan. Pembuatan strategi ialah mengenai bagaimana menemukan caranya menemukan target-target, bagaimana menghadapi para pesaing, menggapai keunggulan bersaing yang berkepanjangan, dan menciptakan visi perusahaan yang dapat menjadi sebuah kenyataan bagi perusahaan.¹

¹ Jemsly Hutabarat and Martani Huseini, *Pengantar Manajemen Strategik Kontemporer Di Tengah Operasional* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2006), 18–20.

Business Model Canvas (BMC) ialah alat yang berfungsi untuk menggambarkan segala aspek yang dibutuhkan untuk membabarkan *roadmap* bisnis atau peta panduan pelaksanaan bisnis dan mencakup hal tentang konsumen, alur ke pasar, dan juga mengenai perencanaan keuangan.

BMC merupakan gambaran visual dari sebuah model bisnis, yang akan dituangkan dalam 1 (satu) lembar kertas terdapat penjelasan lengkap dari strategi yang dibutuhkan bisnis agar dapat mendapatkan kesuksesan di pasar. Dalam metode bisnis ini para pebisnis dipaksa untuk menciptakan ide bisnis ke dalam selembar kertas supaya dapat menggambarkan bisnis, menemukan kelemahan bisnis, dan menguji strategi.²

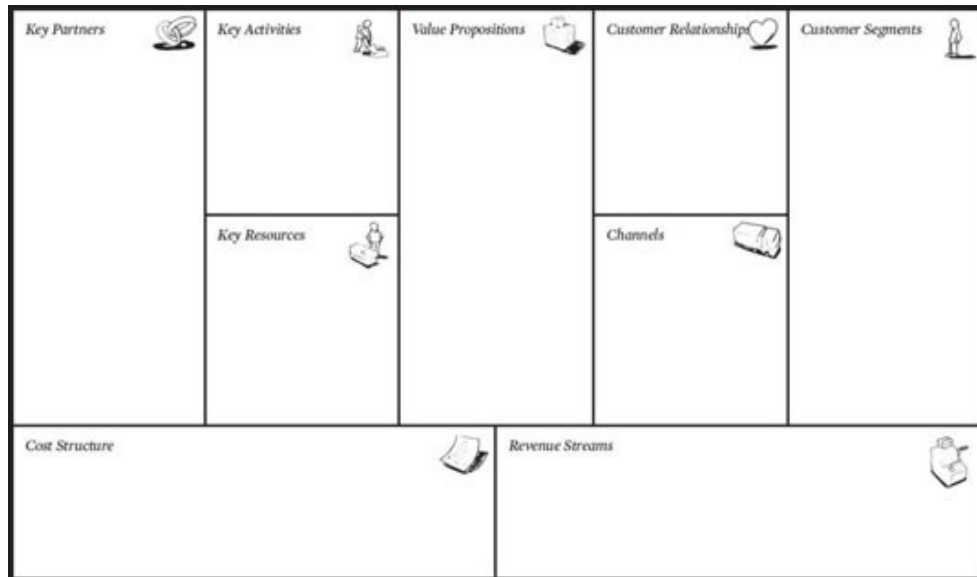
2. Elemen-Elemen *Business Model Canvas*

Business Model Canvas merupakan alat visual yang efisien yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder beserta kolega-koleganya, dimana digunakan secara sistematis untuk mencari tau lebih dalam, mendesain, dan juga menerapkan model bisnis yang baru. BMC tertuang dalam satu halaman yang terdiri dari 9 (Sembilan) kotak yang berbeda kemudian saling berkaitan dan juga teridentifikasi menjadi kunci penting dalam menciptakan model bisnis yang sukses dan tertuang dalam satu lembar yang menunjukkan bagaimana cara berpikir perusahaan dan agar dapat mendapatkan uang. Untuk memberikan kemudahan kepada para penggunanya, berikut ini yaitu penyajian gambar *business model canvas*:³

² Wulandary, *Business Model Canvas*, 7–8.

³ Frans Royan, *Bisnis Model Kanvas Distributor* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 13–16.

Gambar 2.1
The Business Model Canvas



Sumber : Bisnis Model Kanvas Distributor, 2014.

a. Segmen Pelanggan (*Customer Segment*)

Segmen pelanggan merupakan pihak yang menggunakan jasa atau produk yang ditawarkan oleh suatu lembaga atau organisasi sesuai dengan kebutuhan mereka. Pelanggan ialah resep utama untuk memperoleh keuntungan dan jika organisasi atau lembaga tidak terdapat pelanggan maka bisnis tidak mampu bertahan dengan waktu yang cukup lama.

b. Proposisi Nilai (*Value Propositions*)

Proposisi nilai menunjukkan apakah jasa atau produk yang telah ditawarkan oleh suatu lembaga atau organisasi pantas untuk pelanggan pilih. Hadirnya proposisi nilai guna membantu pelanggan yang ingin memenuhi kebutuhannya dengan cara memberikan penawaran kepada pelanggan dengan semaksimal mungkin.

c. Saluran Pemasaran (*Channels*)

Saluran pemasaran menunjukkan bagaimana organisasi atau lembaga dapat berhubungan dan berkomunikasi secara baik dengan segmen pelanggan untuk menjelaskan proposisi nilainya yang telah ditawarkan.

d. Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*)

Hubungan perusahaan yang terjalin dengan para pelanggan dibangun untuk memperoleh pelanggan yang baru, mempertahankan pelanggan yang terlebih dahulu, dan juga melakukan penawaran produk atau jasa yang baru atau lama kepada pelanggan lama.

e. Arus Pendapatan (*Revenue Stream*)

Arus pendapatan disini merupakan faktor terbesar untuk organisasi agar tetap hidup. Dimana arus pendapatan ini menggambarkan organisasi yang mendapatkan pendapatan atau uang dari setiap segmen pelanggan. Sumber daya pendapatan juga dapat membuat perusahaan agar dapat menciptakan hingga proses penawaran proposisi nilai, penjangkauan *market*, menjaga hubungan bersama semua segmen pelanggan, ataupun memperoleh pelanggan.

f. Sumber Daya Utama (*Key Resources*)

Sumber daya utama menampilkan asset-aset penting yang memastikan apakah organisasi berhasil mengoperasi model bisnis. Asset-aset penting dan berharga ini sebagai wujud dari janji proposisi nilai yang telah ditawarkan kepada segmen pelanggan.

g. **Aktivitas Kunci (*Key Activity*)**

Kehadiran aktivitas kunci dikarenakan semua aktivitas dapat menjadi sumber daya utama, tetapi hanyalah aktivitas-aktivitas kunci yang benar-benar mendukung keberhasilan organisasi dalam mengiring proposisi nilainya kepada segmen pelanggan.

h. **Kemitraan Utama (*Key Partnership*)**

Biasanya perusahaan melaksanakan kemitraan atau kerja sama dengan tujuan ingin mengoptimalkan bisnis, meminimalisir adanya akibat buruk yang muncul, dan supaya perusahaan mempunyai daya kekuatan saing yang tinggi jika disandingkan dengan para kompetitor.

i. **Struktur Biaya (*Cost Structure*)**

Struktur biaya menampilkan keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk seluruh proses model bisnis yang dijalankan dengan andal yang membutuhkan dana. Pemilihan strategi dalam sebuah organisasi yang menentukan apakah biaya yang dikeluarkan akan rendah atau sebaliknya.

3. Manfaat *Business Model Canvas*

Manfaat utama dari BMC yakni mempercepat penulisan perencanaan bisnis, dikarenakan dalam BMC perusahaan hanya memerlukan mengisi poin-poin penting perencanaan bisnis sesuai dengan tabel-tabel atau blok yang diterapkan tanpa harus menulis panjang lebar.

Business Model Canvas yang dituangkan dalam selembar kertas akan memfokuskan dan memberikan kejelasan tentang model bisnis yang

akan diajukan. Hal ini akan mendorong pertumbuhan perusahaan dengan adanya bantuan pemahaman bisa mengerti gambaran keseluruhan bisnis, kekuatan dan kelemahan bisnis. Dikarenakan penerapan BMC yang dapat memperjelas fokus bisnis maka perusahaan pun akan lebih mudah meraih konsumen karena langkah yang diambil lebih jelas dan lebih terfokus.⁴

B. Infak

1. Pengertian Infak

Berinfak yakni membayar menggunakan harta, mengeluarkan harta, dan membelanjakan harta. Tujuan dari berinfak yakni digunakan untuk hal-hal kebaikan, berdonasi, atau sesuatu yang bersifat untuk diri sendiri, lebih-lebih untuk hal-hal yang diinginkan dan seluruh kebutuhan yang sifatnya konsumtif, dan semua itu termasuk ke dalam istilah infak.⁵

Dalam ajaran agama Islam infakkanlah harta terbaikmu, karena sejatinya dalam berinfak tidak terdapat penentuan besaran jumlah harta yang harus dikeluarkan dan tidak terdapat penentuan tertentu terhadap siapa yang harus menerima infak yang telah dikeluarkan. Tetapi dalam agama Islam lebih baik infak dikeluarkan untuk orang tua, saudara atau para kerabat, anak-anak yatim, dan orang yang sedang melakukan perjalanan,⁶ seperti yang dijelaskan pada QS. Al-Baqarah ayat 215:

يَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ ۗ قُلْ مَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ خَيْرٍ فَلِلْوَالِدَيْنِ وَالْأَقْرَبِينَ وَالْيَتَامَىٰ
وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ ۗ وَمَا تَفْعَلُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

⁴ Wulandary, *Business Model Canvas*, 21–22.

⁵ Ahmad Sarwat, *Ensiklopedia Fikih Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2019), 12.

⁶ Thufail Rosyad Abdi and Aminullah Achmad Muttaqin, “Infak Dan Kesejahteraan,” *Islamomics* 10 (June 2020), 3, <http://jurnal.isvill.ac.id/index.php/JURNAL/article/view/78>.

Artinya: “Mereka bertanya kepadamu (Muhammad) tentang apa yang harus mereka infakkan. Katakanlah, “Harta apa saja yang kamu infakkan, hendaknya diperuntukkan bagi kedua orang tua, kerabat, anak yatim, orang miskin, dan orang yang dalam perjalanan.” Dan kebaikan apa saja yang kamu kerjakan, maka sesungguhnya Allah Maha Mengetahui.” (QS. Al-Baqarah [2]: 215).⁷

Ayat di atas menerangkan bahwasanya berinfak itu dimulai dari rumah, yang artinya bahwasanya konsep infak mempunyai sebuah cara untuk melakukan pemerataan serta keadilan dan hal itu dimulai dari populasi yang paling terkecil dahulu yakni keluarga.

2. Dasar Hukum Infak

Umat Islam telah seringkali diajarkan dan dianjurkan berinfak kepada mereka yang membutuhkan.⁸ Di dalam Al-Qur’an dan Hadist telah disebutkan dalam surat al-Baqarah ayat 262 sebagai berikut:

الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ثُمَّ لَا يُتْبِعُونَ مَا أَنْفَقُوا مَنًّا وَلَا أَدَىٰ لَهُمْ
أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ

Artinya: “Orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah, kemudian tidak mengiringi apa yang dia infakkan itu dengan menyebutkannyebutnya dan menyakiti (perasaan penerima), mereka memperoleh pahala di sisi Tuhan mereka. Tidak ada rasa takut pada mereka dan mereka tidak bersedih hati.” (QS. al-Baqarah [2]: 262).⁹

Sedangkan dalam Hadist yang diriwayatkan oleh Imam Muslim

وَحَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ رَافِعٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّزَّاقِ بْنُ هَمَّامٍ حَدَّثَنَا مَعْمَرُ بْنُ رَاشِدٍ عَنْ هَمَّامِ
بْنِ مُتَيْبٍ أَخِي وَهَبِ بْنِ مُنَبِّهِ قَالَ هَذَا مَا حَدَّثَنَا أَبُو هُرَيْرَةَ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَذَكَرَ أَحَادِيثَ مِنْهَا وَقَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ

⁷ Segara, *Al-Qur'an Tajwid*, 33.

⁸ Rachmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2020), 44.

⁹ Segara, *Al-Qur'an Tajwid*, 44.

قَالَ لِي أَنْفَقْ أَنْفَقْ عَلَيْكَ وَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَمِينُ اللَّهِ مَلَأَى لَا يَغِيضُهَا سَحَاءَ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنْفَقَ مُذْ خَلَقَ السَّمَاءَ وَالْأَرْضَ فَإِنَّهُ لَمْ يَغِيضْ مَا فِي يَمِينِهِ قَالَ وَعَرْشُهُ عَلَى الْمَاءِ وَيَدُهُ الْأُخْرَى الْقَبْضَ يَرْفَعُ وَيَخْفِضُ

Artinya : Dan telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Rafi' Telah menceritakan kepada kami Abdurrazaq bin Hammam Telah menceritakan kepada kami Ma'mar bin Rasyid dari Hammam bin Munabbih saudaranya Wahb bin Munabbih, ia berkata; Ini adalah beberapa hadits yang telah diceritakan oleh Abu Hurairah kepada kami, dari Rasulullah ﷺ -maka ia pun menyebutkan hadits, di antaranya adalah- Dan Rasulullah ﷺ bersabda, "Sesungguhnya Allah telah berfirman kepadaku: 'Berinfaklah kamu, niscaya Aku akan berinfak (memberikan ganti) kepadamu.'" Dan Rasulullah ﷺ juga bersabda, "Pemberian Allah selalu cukup, dan tidak pernah berkurang walaupun mengalir siang dan malam. Adakah terpikir olehmu, sudah berapa banyakkah yang diberikan Allah sejak terciptanya langit dan bumi? Sesungguhnya apa yang ada di dalam Tangan Allah, tidak pernah berkurang karenanya. Arsy-Nya di atas air, sedangkan di tangan-Nya yang lain maut, yang meluaskan rezeki hamba-Nya atau menyempitkan." (HR. Imam Muslim)¹⁰

3. Manfaat dan Hikmah Infak

Sejatinya manfaat dari infak bukan hanyalah kepada penerimanya, tetapi juga memiliki manfaat yang sangat besar kepada orang yang berinfak seperti akan meningkatkan kedudukan seseorang yang berinfak menjadi lebih tinggi dan bisa dijadikan obat terapi untuk menghilangkan penyakit cinta akan harta yang sangat akan mempengaruhi kesejahteraan pada hidup.¹¹

Seperti yang tertuang pada QS. Al-Baqarah ayat 245:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعُّهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً ۗ

Artinya: Barangsiapa meminjami Allah dengan pinjaman yang baik maka Allah melipatgandakan ganti kepadanya dengan banyak. Allah

¹⁰ Lidwa Pusaka, *Ensiklopedia Hadist Kitab 9 Imam Online*, (2015, 3 Juli), Hadist Nomor 1659. <https://get.hadits.in/app>

¹¹ Abdi, "Infak Dan Kesejahteraan," 1.

menahan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nyalah kamu dikembalikan. (QS. Al-Baqarah [2] : 245).¹²

Adapun hikmah dari mengeluarkan infak ialah sebagai berikut:

- a. Pembersihan jiwa dari penyakit *kikir bakhil* atau pelit.
- b. Mendapatkan kebahagiaan dunia.
- c. Jauh dari dendam para orang fakir, iri, dan dengki.
- d. Mendapatkan doa dari orang yang menerima zakat, infak, dan sedekah.¹³

C. Manajemen Syariah

1. Pengertian Manajemen Syariah

Manajemen ialah suatu kegiatan yang diawali dengan perencanaan yang dilanjutkan dengan pengorganisasian kemudian sumber daya manusianya diberikan penggerakan (*actuating*) oleh pemimpin, setelah keseluruhan aktivitas organisasi bergerak menuju tujuan organisasi maka mulailah pemimpin melakukan pengawasan yang dalam organisasi modern saat ini lebih sering disebut monitoring dan evaluasi.¹⁴

Manajemen syariah yakni sebuah kegiatan khusus yang terdapat sangkut paut pada perencanaan, kepemimpinan, pengarahan, *ekspansi* proposal, serta pengawasan pada seluruh pekerjaan yang dikerjakan dan berkenaan pada semua unsur pokok di suatu usaha maupun proyek dan sinkron dengan syariah agama Islam.¹⁵ Agama Islam memandang bahwasanya semua hal wajib dilaksanakan secara cermat, teratur, dan tertib.

¹² Segara, *Al-Qur'an Tajwid*, 39.

¹³ Basyirah Mustarin, "Urgensi Pengelolaan Zakat Terhadap Peningkatan Perekonomian Masyarakat," *Jurisprudentie*, Desember 2017, 90–91.

¹⁴ Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah* (Sleman: Aswaja Perssindo, 2012), 20.

¹⁵ Sunarji Harahap, "Implementasi Manajemen Syariah Dalam Fungsi-Fungsi Manajemen," *At-Tawassuth*, 1, 2 (2017): 211, <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/tawassuth/article/view/838/630>.

Segala prosesnya wajib dilaksanakan secara baik dan haram dilaksanakan secara asal-asalan¹⁶

2. Manajemen dalam Islam

Agama Islam memiliki pandangan bahawa semua hal harus dikerjakan secara benar, sistematis, teratur, rapi, dan juga secara tuntas yang tidak boleh dikerjakan secara asal-asalan. Dan hal itu menjadi indikator dari kegiatan manajemen yang termasuk dalam syariaah agama Islam. Salah satu ayat al-Qur'an yang menjadi penjelasan untuk basis aktivitas manajemen yakni:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَهُمْ بُنْيَانٌ مَّرْصُومٌ

Artinya: “Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur, mereka seakan-akan seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.” (QS. As-Shaff [61]: 4).¹⁷

Kata kokoh di atas bermakna terdapat hubungan yang bagus dan rapi antar setiap bagian, dan jika tujuan dari itu tercapai maka akan menghasilkan hal yang maksimal. Jadi dari sini dapat disimpulkan bahwasanya kegiatan manajemen bermakna mengelola dan mengatur termasuk sesuatu hal yang menjadi syariat dari ajaran agama Islam.¹⁸

3. Sistem dalam Manajemen Syariah

Manajemen syariah dalam menjalankan sistemnya menjadikan sistem tersebut sebagai pedoman bagi para pelakunya untuk berperilaku baik dan sulit untuk tergoda melaksanakan penyimpangan. Sistem manajemen tersebut bisa terlihat dari bagaimana organisasi menggunakan

¹⁶ Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah Dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2003), 1.

¹⁷ Segara, *Al-Qur'an Tajwid*, 551.

¹⁸ Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah*, 13–14.

fungsi-fungsi yang ada di manajemen.¹⁹ Fungsi-fungsi tersebut secara umum terdiri dari sebagai berikut:²⁰

a. Perencanaan (*Planning*)

Langkah awal dalam aktivitas manajemen dalam suatu organisasi yakni perencanaan, karena untuk dapat merumuskan dan memperoleh cara untuk mencapai tujuan yang diharapkan maka diperlukannya perencanaan pada kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan dalam suatu organisasi pada masa mendatang dengan begitu sumber daya yang ada pada suatu organisasi yang fokusnya guna menggapai tujuan organisasi.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasi yakni aksi yang diambil manajer untuk mencapai tujuan organisasi yaitu dengan cara mengelompokkan aktivitas-aktivitas seperti menetapkan dan membagi pekerjaan, dan juga membatasi tugas dan wewenang yang dibutuhkan sinkron dengan semua sumber daya yang dimiliki, tujuan organisasi dan lingkungan yang memayunginya.

c. Pengarahan (*Actuating*)

Pengarahan merupakan sebuah aktivitas dimana menjadikan orang lain menuruti kemauannya dengan memanfaatkan kekuasaan jabatannya atau kekuatan dirinya sendiri secara efektif dan dilakukan hanya untuk keperluan organisasi.

¹⁹ Ibid., 18–19.

²⁰ Harahap, “Implementasi Manajemen Syariah,” 218–19.

d. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan merupakan serangkaian proses yang digunakan untuk menakar seberapa jauh kesuksesan tujuan organisasi yang telah dicapai, kemudian mengevaluasi dan memperbaiki kekurangan yang mungkin muncul untuk bisa lebih baik lagi.