

## BAB II LANDASAN TEORI

### A. Manajemen Strategi

#### 1. Konsep Manajemen Strategi

Kata “**Strategi**” berasal dari bahasa Yunani yaitu “**Strategos**” Yang terdiri dari dua suku kata yaitu “**Stratos**” yang mempunyai arti Militer dan “**Ag**” yang berarti pemimpin. Strategi memiliki banyak arti dan strategi banyak diasumsikan sebagai sesuatu yang juga bisa diterapkan pada dunia ekonomi yang dilakukan bagaimana dalam menguasai pasar, dan bagaimana mengalahkan kompetitor.

Menurut Robbins dan Coulter (2007), strategi merupakan penetapan atau program yang dilakukan oleh pembisnis atau perusahaan sebagai jangka panjang untuk mencapai tujuan penetapan aktivitas serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang direncanakan tersebut.<sup>1</sup>

Sedangkan manajemen merupakan aktivitas suatu bisnis dalam perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian untuk mencapai tujuan organisasi.

Jadi secara umum, pengertian manajemen strategi yang dikemukakan oleh Sondang P. Siagian, (2016) manajemen strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan ini menunjukkan jumlah opsi keputusan dan opsi yang diambil manajer untuk mencapai tujuan organisasi. Keputusan dan pemilihan tindakan dibuat sebagian atau seluruhnya dan dalam praktiknya dapat dilakukan secara bersamaan atau bertahap.<sup>2</sup>

#### 2. Proses Manajemen Strategi

Manajemen strategi adalah proses manajemen dengan mengikuti tiga fase, yaitu pertama, mengembangkan strategi dengan melibatkan visi dan

---

<sup>1</sup> Arief Prayitno Rudiyanto, *Strategi bersaing dalam Perspektif Militer dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 257–258.

<sup>2</sup> Efri Novianto, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2019), 12.

misi organisasi berdasarkan analisis SWOT terhadap lingkungan internal dan eksternal untuk mengetahui kelemahan, kekuatan, ancaman, dan peluang. Kedua, mengembangkan tujuan sebagai kejelasan visi dan misi yang ditetapkan dengan rinci dan jelas. Ketiga, mengembangkan strategi dengan kesepakatan bersama untuk mencapai visi dan misi sebuah perusahaan yang sudah ditetapkan.<sup>3</sup>

Adapun strategi yang dilakukan dalam pengambilan keputusan menurut Kuncoro, (2010) bahwa dalam pengambilan keputusan ada tiga fase, yaitu input, pencocokan, dan mengambil keputusan. Fase input merupakan fase untuk memasukkan dan meringkas informasi dasar yang diperlukan dalam mengembangkan strategi. Tahapan pencocokan adalah tahapan yang menitikberatkan pada faktor eksternal dan internal. Sedangkan fase mengambil keputusan adalah fase dimana semua alternatif yang bisa dievaluasi secara obyektif, sehingga memberikan tujuan dasar bagi perusahaan atau organisasi untuk memilih strategi dengan hasil yang lebih spesifik.

Proses manajemen strategi menurut ungkapan Kuncoro, (2010) terdiri dari tiga fase, yaitu pengembangan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Pengembangan strategi melibatkan pengembangan misi perusahaan dengan mengidentifikasi peluang dan ancaman di luar perusahaan, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan didalam perusahaan, menghasilkan strategi alternatif untuk memilih strategi yang baik dan khusus. Implementasi strategi yaitu dengan pengembangan budaya yang mendukung strategi, menciptakan struktur organisasi, mengubah arah kegiatan pemasaran, menciptakan anggaran biaya, mengembangkan dan menggunakan sistem informasi. Kemudian yang terakhir adalah fase evaluasi strategi yang merupakan tahap akhir dari

---

<sup>3</sup> Ahmad, *Manajemen Strategi*, (Makassar: CV. Nas Media Pustaka, 2020), 16.

manajemen strategis. Dan seorang manajer perlu mengetahui jika strategi tidak bekerja sesuai dengan yang di inginkan.<sup>4</sup>

Di dalam Al- Qur'an ada hadist Nabi SAW. yang menekankan untuk perencanaan (planning) dalam lima perkara sebelum datang lima perkara, dalam riwayat imam Hakim pada waktu Nabi SAW. menasehati kepada seseorang sebagai berikut.

اِغْتَنِمِ حَمْسًا قَبْلَ خَمْسٍ : شَبَابَكَ قَبْلَ هَرَمِكَ وَ صِحَّتَكَ قَبْلَ سَقَمِكَ وَ غِنَاكَ قَبْلَ فُقْرِكَ وَ فَرَاغَكَ قَبْلَ شُغْلِكَ وَ حَيَاتَكَ قَبْلَ مَوْتِكَ

Artinya : *"Jagalah olehmu lima perkara sebelum datang lima perkara yang lainnya, jagalah masa mudamu sebelum tuamu, jaga masa sehatmu sebelum datang waktu sakit, jaga masa kayanya sebelum jatuh miskin, jaga masa lapangmu (luas) sebelum sempit, dan jagalah masa hidupmu sebelum maut menjemput (kematian)".* (Mustadrok Hakim Kitab Raqooq : 4/36).

Hadist di atas menjelaskan bahwa umat manusia harus bisa mengatur rencana manajemen yang jelas untuk masa depan sebagai tujuan untuk mempertanggung jawabkannya. Agama mengajarkan umatnya untuk membuat perencanaan yang matang, karena setiap pekerjaan pasti menimbulkan sebab akibat. Adanya perencanaan strategi yang baik pasti hasilnya juga akan baik dan tentunya ini akan di senangi oleh Allah SWT.

### 3. Manfaat Manajemen Strategi

Secara umum, penerapan manajemen strategi bagi sebuah perusahaan memiliki tiga manfaat:

- 1) Visi strategis yang lebih jelas
- 2) Lebih fokus pada faktor - faktor penting yang strategis

<sup>4</sup> Zuriani Ritongga, *Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2020), 13.

- 3) Dapatkan pemahaman yang lebih baik tentang lingkungan yang dapat berubah dengan cepat.

Sementara itu, menurut Taufiqurohman, (2016) menyatakan bahwa manajemen strategis memiliki beberapa manfaat bagi organisasi.

- 1) Memperjelas arah jangka panjang atau masa depan
- 2) Organisasi dapat beradaptasi dengan lingkungan yang dapat berubah dengan cepat
- 3) Organisasi menjadi lebih efektif
- 4) Mencegah masalah di masa depan
- 5) Ubah cara berfikir karyawan dan rekan kerja
- 6) Kurangi aktivitas duplikat
- 7) Meningkatkan kinerja karyawan

## **B. Strategi Pengembangan Bisnis**

Secara umum, mendefinisikan strategi sebagai sarana untuk mencapai tujuan. Menurut Clausewitz, (2013) strategi adalah teknik yang menggunakan pertempuran untuk memenangkan perang. Strategi adalah rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi ini terdiri dari aktivitas kunci yang diperlukan untuk mencapai sebuah tujuan.<sup>5</sup>

Dalam bisnis terkadang ada peluang eksternal yang besar, tetapi karena kelemahan internal dalam perusahaan, peluang tersebut tidak tersedia yang dikemukakan oleh David, (2004). Pengembangan bisnis yang berkelanjutan membutuhkan manajemen jangka panjang. Langkah - langkah yang diperlukan untuk mengembangkan strategi antara lain mengembangkan visi dan misi organisasi, mengidentifikasi peluang dan ancaman dari di luar organisasi, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal organisasi dan menetapkan jangka panjang atau masa depan organisasi. Termasuk kegiatan untuk mengembangkan berbagai alternatif strategi.

---

<sup>5</sup> Eddy Yunus, *Manajemen Strategis*, (Surabaya: Andi Publishing, 2016), 15.

Pilih organisasi dan buat strategi yang spesifik sesuai kriteria perusahaan atau organisasi.

Menurut David, (2004) sebagai organisasi yang menghadapi berbagai ancaman eksternal maupun kelemahan internal, tentu berada dalam posisi yang berbahaya. Faktanya, perusahaan mungkin mengalami kesulitan untuk memilih bertahan hidup atau merger, penarikan perusahaan, alokasi sumber daya, ekspansi atau diversifikasi bisnis, pesaing, usaha patungan atau join rasionalisasi, dan pengajuan kebangkrutan, atau likuidasi.<sup>6</sup>

Dalam pengembangan bisnis setiap umat Muslim juga dijelaskan dengan dengan jelas dalam hadist sebagai berikut.<sup>7</sup>

خير الناس من طال هو حسن عمله وثر الناس من طال عمر هو ساء عمله.

(رواه طبرانی)

Artinya: "Sebaik - baiknya manusia adalah orang yang panjang umurnya dan baik dalam perbuatan, dan seburuk - buruknya manusia adalah orang yang panjang umurnya, dan buruk kelakuannya". (HR. Thabrani)

Dan untuk hadist yang kedua yang dijelaskan sebagai berikut.

من كان يومه خيرا من امس فهو رابح. ومن كان يومه مثل امسه فهو مغبون.

ومن كان يومه ثرا من امس فهو ملعون. (رواه الحاكم)

Artinya: "Barang siapa hari ini lebih baik dari hari kemarin, dialah tergolong orang yang bahagia atau beruntung, dan barang siapa hari ini seperti hari kemarin dialah tergolong orang yang pecundang atau

<sup>6</sup> Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep Edisi Sepuluh*, (Jakarta: PT. Prenhallindo, 2004), 6-7.

<sup>7</sup> Dona Fitria, "Dakwah Pengembangan Ekonomi Masyarakat," *EL-Arabah* 4, no. 1 (2020), 37-52.

*lebih buruk yang sama dari hari kemarin tergolong orang yang celaka”.* (Hr. Al- Hakim)

Dari kedua hadist diatas sudah dijelaskan bahwa seorang beriman wajib melakukan hal ini, untuk selalu mengarahkn kearah yang lebih baik dari sebelumnya agar bisnis yang dijalankan kedepannya dapat berkembang lebih maju dengan baik sesuai dengan kaidah syariat dalam islam agar tidak menjadi tergolong pribadi yang merugi.

Dalam menyusun strategi bisnis dalam menekankan prinsip dan nilai - nilai yang harus dijadikan pedoman dalam praktik dunia bisnis agar tidak menyimpang dalam ajaran Islam, yaitu prinsip tauhid dan kesatuan, prinsip kebenaran, prinsip khilafah dan pertanggung jawaban, dan prinsip keadilan dan keseimbangan. Nilai - nilai moral ajaran islam di atas bersifat universal dan dapat diterapkan setiap saat dalam situasi apapun. Nilai - nilai tersebut adalah keadilan, kejujuran, kredibilitas, profesionalisme, transparansi, dan kredibilitas, jauh dari hal yang haram dan zalim. Menerapkan prinsip - prinsip dan nilai - nilai diatas akan terhindar dari kemudhorotan agar dijauhkan dari perilaku yang merugikan dan membahayakan konsumen.

Islam mengajurkan umatnya untuk memenuhi kebutuhan dan tanggungannya dengan cara bekerja. Bekerja adalah bagian dari ibadah manusia dan ketika seseorang melaksanakan tugasnya dengan mengikuti perintah Allah swt. dengan niat murni, dan tidak melupakannya. Melalui bekerja, seseorang dapat memenuhi tugas kekhalfahan, dan melindungi dirinya dari maksiat dan mencapai tujuan besar yang diaharapkan. Dan melalui pekerjaan, individu bisa memenuhi kebutuhan individu untuk setiap hari, memenuhi kebutuhan keluarga, dan berbaik kepada sesamanya.

Semua ini diberkati oleh Agama yang sudah dijelaskan dalam Al - Qur'an bahwa agama hanya dapat di capai dengan memiliki kekayaan dan mencapainya melalui pekerjaan. Sebagaimana dielaskan dalam surah Al - Aqaaf ayat : 19.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2010), 504.

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ مِمَّ عَمِلُوا وَلِيُوَفِّيَهُمْ أَعْمَلَهُمْ وَهُمْ يَظْلَمُونَ.

Artinya: “Dan bagi masing - masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agr Allah Swt. mencukupi bagi mereka (balasan) pekerjaan - pekerjaan mereka sedang mereka”.(QS. Ahqaaf : 19).

Dalam surah Ahqaaf ayat 19 tersebut dijelaskan bahwa oarng muslim di dorong untuk selalu melakukan aktivitasnya sehari - hari dengan cara mencari karunia Allah dengan memperoleh keuntungan dengan cara bekerja atau berbisnis. Dengan ini orang - orang muslim harus selalu mengingat larangan dalam Islam untuk tidak melakukan aktiviatas perbuatan buruk, curang, tidak jujur, dan memakan riba.

## C. Analisis SWOT

### 1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu proses yang mengevaluasi keadaan lingkungan eksternal untuk kekuatan dan kelemahan lingkungan internal secara rinci, serta mengevaluasi keadaan peluang dan ancaman di ling<sup>9</sup>ingkungan eksternal untuk mengidentifikasi faktor – faktor yang mempengaruhi keberhasilan organisasi.

Menurut Rangkuti, (2014) analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi dalam perusahaan. Analisis ini terdiri dari empat unsur yaitu, kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities), ancaman (threats). Dalam menggunakan analisis SWOT disini sebuah perusahaan dapat mengatur strategi dan mengidentifiaksi perencanaan dalam menentukan apa yang di inginkan dengan tujuan untuk mempertahankan jangka panjang sebuah perusahaan.

---

<sup>9</sup> Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2019), 20.

Ada empat faktor yang terlibat dalam analisis SWOT, yaitu kekuatan (strength), kelemahan (weakness), ancaman (threats), dan peluang (opportunity).<sup>10</sup> Berikut penjelasan dari empat faktor analisis SWOT tersebut.

- a. Kekuatan (*Strength*) adalah suatu kondisi dimana menjadi keunggulan yang terdapat dalam organisasi untuk memuaskan keistemewaan untuk pelanggan.
- b. Kelemahan (*Weakness*) adalah kondisi baik buruknya bagi suatu organisasi atau perusahaan untuk mengubah kebijakan yang kurang baik dengan cara mengembangkan kelebihan atau keunggulan yang tidak dimiliki oleh bisnis lain.
- c. Ancaman (*Threats*) adalah kondisi yang mempengaruhi organisasi dari adanya dampak yang mencakup kelancaran atau penghambat terwujudnya visi dan misi perusahaan.
- d. Peluang (*Opportunity*) adalah kondisi lingkungan internal yang bisa memanfaatkan situasi dengan mencari cara untuk mengetahui lingkungan eksternal sebagai untuk memajukan bisnis.

Jadi, kesimpulannya dengan mengetahui analisis SWOT ini dapat digunakan sebagai alat yang sangat berguna bagi organisasi atau perusahaan untuk menilai keadaan dengan mudah dan bertujuan untuk mempertahankan kelemahan dan keuntungan dari peluang yang ada sebelum menentukan tujuan atau tindakan dalam analisis yang dilakukan untuk menghindari kekurangan dan ancaman baru.

## 2. Tujuan Analisis SWOT

Dalam analisis SWOT ini banyak digunakan oleh banyak orang sebagai untuk membantu penyusunan strategi yang baik dan terkonsep dalam organisasi ataupun perusahaan. Secara umum, analisis memiliki tujuan sebagai berikut.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Fajar Nur Aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi Yang Efektif dan Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), 9 – 10.

<sup>11</sup> *Ibid*, 13-15.

- a. Untuk menganalisis kondisi dan keadaan lingkungan pribadi.  
Analisis ini dapat mengidentifikasi secara rinci dengan diri secara pribadi dengan kemungkinan yang kita lihat sekaligus melihat seperti apa lingkungan sosial di sekitar kita. Dengan mengetahui lingkungan sosial kita dapat melihat seberapa baik peluang yang kita miliki sejalan dengan potensi kita.
- b. Untuk menganalisis keadaan internal lembaga dan lingkungan eksternal lembaga.  
Seperti yang kita ketahui atau lihat, analisis SWOT ini dilakukan oleh organisasi dan perusahaan sebagai pendekatan strategi bisnis. Analisis SWOT memungkinkan organisasi atau perusahaan untuk menemukan keadaan internal dan eksternalnya. Kondisi internal ini merupakan bentuk kekuatan dan kelemahan organisasi, dan kondisi eksternal merupakan bentuk peluang dan hambatan dalam kepemilikan perusahaan.
- c. Untuk mengetahui sejauh mana kita dalam lingkungan dekat.  
Analisis SWOT membantu kita menemukan apa yang kita lihat tentang lingkungan di sekitar kita. Misalnya, Anda adalah pemilik perusahaan yang mengirimkan barang. Hasil analisis SWOT akan memberi tahu Anda apakah perusahaan Anda dikenal baik oleh pasar atau masih kalah dari perusahaan sejenis yang melakukan hal yang sama.
- d. Untuk mencari lokasi perusahaan atau organisasi di antara perusahaan atau organisasi yang lain.  
Mengidentifikasi empat unsur dalam analisis SWOT yaitu, kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman, dan yang akan membantu dalam melihat posisi perusahaan yang menggunakan layanan dan produk serupa. Dengan hasil metode analisis SWOT memudahkan untuk mengidentifikasi mana pesaing yang berada di atas atau dibawah perusahaan dengan melihat posisi perusahaan untuk melakukan perbandingan dengan perusahaan yang melakukan penawaran produk dan layanan yang sama.

- e. Untuk menentukan kemampuan perusahaan melakukan bisnis dengan para pesaingnya.

Mengetahui kekuatan dan kelemahan diri Anda dan organisasi Anda dapat membantu kita mengetahui seberapa jauh kita berada di lingkungan kita. Sebagai sebuah perusahaan, analisis SWOT membantu dalam menentukan apakah suatu produk atau layanan yang ditawarkan dapat bersaing dengan pesaing yang menawarkan layanan atau produk serupa. Hal ini memudahkan untuk menentukan strategi yang tepat untuk menghadapi pesaing yang ada.

### 3. Manfaat Analisis SWOT

Sebagai metode analisis yang paling dasar, analisis SWOT memiliki banyak kelebihan dibandingkan dengan metode analisis lainnya. Beberapa manfaat dari metode analisis SWOT dijelaskan sebagai berikut.<sup>12</sup>

- a. Analisis SWOT membantu untuk mempertimbangkan masalah secara bersamaan dari empat aspek yang menjadi dasar analisis dari sebuah masalah, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.
- b. Analisis SWOT membantu menganalisis jaringan dari empat aspek yang mendasari dalam proses identifikasi. Analisis ini dapat mengungkap aspek - aspek yang belum terlihat.
- c. Analisis SWOT dapat memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam untuk memberikan petunjuk dan rekomendasi dalam meningkatkan keuntungan berdasarkan peluang yang ada dengan tetap menjaga kekuatan sekaligus mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.
- d. Analisis SWOT adalah alat yang sangat bagus untuk melakukan analisis strategis, sehingga teknik analisis SWOT dapat melakukan langkah yang tepat dan baik dalam situasi pada perusahaan.
- e. Analisis SWOT membantu organisasi atau perusahaan dalam meminimalkan kerentanan yang ada untuk mengurangi dampak atau ancaman yang kurang baik.

---

<sup>12</sup> Ibid.,12.

#### 4. Indikator Analisis SWOT

Menurut Poerwadarminta.W.J.S, (2003) analisis diartikan sebagai membagi sebuah topik yang menjadi bagian yang berbeda dan memeriksa hubungan antara bagian satu dengan yang lain untuk memperoleh bagian yang sesuai dengan pemahaman secara keseluruhan.

Analisis SWOT adalah metode yang sangat berguna untuk menganalisis masalah strategi dengan memberikan gambaran yang jelas untuk mengetahui kelemahan, peluang, dan ancaman dalam organisasi.

Menurut Wijayanti, (2019) untuk mendukung analisis tersebut dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang dapat membantu organisasi untuk mencapai tujuan. Faktor internal yang dimiliki oleh suatu perusahaan adalah sebagai berikut.<sup>13</sup>

1. Sumber daya keuangan perusahaan adalah bentuk personel dari perusahaan
2. Menunjukkan sumber daya manusia yang memiliki loyalitas dan moral yang tinggi dalam perusahaan
3. Sumber daya informasi dengan mempercepat jaringan yang luas untuk kemajuan perusahaan.

Sedangkan faktor eksternal yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk mencapai visi dan misi sebagai berikut.<sup>14</sup>

- a) Melihat kejadian di luar perusahaan yang kemungkinan akan mempengaruhi kinerja perusahaan atau organisasi
- b) Penjualan dalam produk yang dibagi menjadi peluang dan ancaman atau resiko yang bisa dilihat dari konsumen atau pesaing.
- c) Banyak pesaing organisasi atau perusahaan yang memiliki keunggulan dari segi modal, mempunyai nama atau brand yang sudah besar, dan banyak dukungan dari suatu organisasi yang lainnya.

---

<sup>13</sup> Septi Gumindari, "Analisis swot mutu evaluasi pembelajaran," *Jurnal Dinamika Manajemen Pendidikan (JDMP)* 6, no. 1 (2021), 59–69.

<sup>14</sup> Syamsudin Noor, "Penerapan Analisis Swot dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio di Malang," *Jurnal INTEKNA* 14, no. 2 (2014), 102–209.

#### D. Analisis SWOT dalam Islam

Analisis SWOT merupakan teknik dalam strategi pengembangan dalam usaha. Keuntungan dari analisis SWOT adalah sebagai tujuan atau arah untuk menentukan visi dan misi yang sudah ditentukan sehingga bisa dijadikan acuan atau tolak ukur untuk keberhasilan dalam mencapai tujuan masa depan perusahaan.<sup>15</sup>

Dalam kehidupan Islam analisis SWOT<sup>16</sup> bila kita lihat dalam Al - Qur'an surah Al- Hasyr ayat 18 Allah Swt. berfirman.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ.

Artinya: “Wahai orang - orang yang beriman! Bertawakalah kepada Allah Swt. dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok nanti (akhirat), dan bertawakalah kepada Allah Swt. Sungguh, Allah Mahatahu apa yang kamu lakukan”. ( QS. Hasyr ayat 18 ).

Kehidupan yang baik dalam menjalankan aktivitas berbisnis atau kegiatan lainnya akan bertransformasi kearah yang positif jika menggunakan perencanaan yang benar. Allah SWT. berfirman, dalam surat Al Insiyroh ayat 7 dan 8 sebagai berikut.

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ۖ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْجِعْ ۝ ٨

<sup>15</sup> I Made Tamba I Gusti Wiswata Ngurah Ait, I Gusti Ayu Ari Agung, *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, dan Pengembangan Usaha)*, (Denpasar: Unmas Press, 2018), 4.

<sup>16</sup> Abdul Halim Hakim, “Analisis SWOT dalam Kehidupan” di lihat dari ceramah Jum’at tanggal 15 Januari 2010, <http://salmanitb.com/2010/01/analisis-swot-dalam-kehidupan/> (Di akses pada 17 April 2022 pukul 08.55).

Artinya: “Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhan-mulah hendaknya kamu berharap.” (Al Insiroh ayat 7- 8).

Sudah dijelaskan diatas bahwa persyaratan dari Allah SWT. kita sebagai umat manusia dituntut untuk berfikir dan bermusahabah atau intropeksi pada diri sendiri untuk menghindari perbuatan hal yang buruk apa yang kita telah lakukan dalam hidup kita. Maka dari ini diperlukan suatu bidang ilmu, yaitu ilmu manajemen dengan menggunakan strategi manajemen.

Dalam tafsir Al- Qur’an Allah sudah menjelaskan untuk memerintahkan hamba - hambanya yang setia untuk memenuhi konsenkuensi iman, yaitu takut akan Tuhan Yang Maha Esa, dalam segala hal dan Allah SWT. memerintahkan kita untuk memenuhi apa yang diperintahkan, baik itu perintah syariat atau larangannya serta memikirkan akibat baik dan buruk apa yang mereka dapatkan, serta apa yang mereka dapatkan dari amalan perbuatan yang akan membawa manfaat atau penderitaan di akhirat nanti.<sup>17</sup>

Dalam ilmu filsafat, manusia disebut sebagai makhluk yang selalu di dorong oleh rasa ingin tahu tentang segala sesuatu. Dorongan ini mengarahkan orang untuk berfikir, menelaah, dan menganalisis realitas yang dihadapinya untuk di ungkapkan untuk memperoleh pengetahuan dan pemahaman secara menyeluruh dengan harapan agar segala sesuatu yang ada dapat membawa manfaat dalam kehidupannya.

Diakui bahwa manusia memiliki banyak kelemahan dalam usahanya untuk memperoleh ilmu pengetahuan karena keterbatasan kemampuan untuk menangkap dan memahami apa yang ada. Manusia dalam melakukan aktivitasnya untuk mencari atau menemukan pengetahuan adalah hal yang harus terus dilakukan sesuai dengan kemampuan untuk mendapatkan ilmu yang didapat untuk digunakan sebagai alat untuk mencapai pengetahuan yang

---

<sup>17</sup> Maya Sari et al., “Ayat-Ayat Tentang Fungsi Manajemen,” *ALACRITY: Journal Of Education* 1, no. 1 (2021), 87–94.

dimiliki dengan akal atau indra mereka sebagai makhluk ciptaan Allah SWT. manusia sebenarnya tidak dapat mencapai ilmu pengetahuan yang sempurna, karena satu-satunya yang memiliki ilmu yang mutlak adalah sang pencipta, yaitu Allah SWT.<sup>18</sup> Dan Allah juga memerintahkan kepada hambanya untuk memberikan perencanaan dalam segala bentuk aktivitas apapun agar dapat membawa manfaat untuk kedepannya yang sudah disesuaikan dengan syariat Islam.

Jika diuraikan dalam analisis SWOT hal yang pertama adalah kekuatan kita sebagai iman umat Islam. Iman adalah asset yang sangat besar dan tidak semua orang bisa menjalankan atau menerimanya. Adapun kekuatan yang lainnya adalah kesehatan, kemampuan berfikir, kemampuan melakukan hal-hal yang potensial, dan kekayaan. Ketika kita berbicara tentang kelemahan, kelemahan kita mungkin belum memiliki pengetahuan atau ilmu yang cukup, karena pengetahuan harus mendahului amalan dalam Islam. Tantangan hidup, disisi lain yang termasuk masalah hidup yang sudah sangat mendarah daging dengan ide dan inovasi kreativitas dalam hal materialistis yang sangat mengejar kesenangan dalam duniawi.

---

<sup>18</sup> Rosita Baiti, "Esensi Wahyu dan Ilmu Pengetahuan," *Wardah* 8, no. 2 (2017), 163–180.