

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Usaha

1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan, setiap orang memiliki definisi berbeda mengenai konsep tentang strategi. Dalam pengembangannya strategi harus terus memiliki perkembangan. Strategi dibutuhkan untuk mencapai visi, misi, dan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang dalam suatu perusahaan.¹ Secara komprehensif strategi didefinisikan sebagai suatu rencana dan tindakan yang menguraikan alokasi sumber daya dan kegiatan lain yang ramah lingkungan dan membantu organisasi mencapai tujuannya.² Pengembangan adalah upaya terstruktur oleh organisasi yang digunakan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karyawannya. Usaha adalah pengejaran terus menerus dari kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh orang perseorangan maupun orang perseorangan atau dalam bentuk badan hukum.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses yang menggerakkan pikiran, tenaga, dan tubuh untuk mengembangkan usaha, meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi, serta meningkatkan lapangan pekerjaan saat ini dan yang akan datang.³

2. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha meliputi:

a. Pengembangan Produk

Pengembangan produk bertujuan untuk meningkatkan penjualan dengan meningkatkan kualitas produk yang ada atau pengembangan produk. Perusahaan menjalankan strategi pengembangan produk dengan memodifikasi produk yang sudah ada atau membuat produk baru yang berhubungan dengan produk saat ini. Oleh karena itu dengan memodifikasi

¹ Heru S, *Analisis SWOT : Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007), 12.

² Lawrence R, *Manajemen strategis dan kebijakan perusahaan*, (Jakarta: Erlangga, 2010), 12

³ John A.Pearce II, *Manajemen strategik*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 7.

produk yang sudah ada atau membuat produk baru, dapat dipasarkan kepada pelanggan yang sudah ada melalui saluran pemasaran yang sudah dijalankan. strategi ini dilaksanakan dengan tujuan untuk untuk memuaskan pelanggan.⁴

b. Pengembangan pasar

Pengembangan pasar adalah pengenalan produk atau jasa saat ini ke wilayah baru. fokus dari strategi ini adalah pada pemasaran produk yang saat ini dijalankan dengan pertimbangan telah dimilikinya keahlian dan keterampilan dalam pengoperasian baik untuk pelanggan yang ada, maupun untuk pelanggan baru.⁵ Dalam pengembangan pasar yang dijadikan sebagai alat pemasaran taktis untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran diantaranya:

1) Strategi Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan. Strategi produk merupakan penyediaan produk dan penetapan cara yang tepat untuk pasar yang dituju, yang dapat dilakukan dengan menyempurnakan produk atau memodifikasi produk yang memiliki tujuan untuk memuaskan pelanggan dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan suatu usaha dalam jangka waktu panjang. Dalam situasi persaingan yang sangat ketat, perusahaan tidak hanya hanya mengandalkan produk yang ada tanpa upaya pengembangan khusus. Strategi produk merupakan faktor yang paling penting karena dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya.⁶

2) Strategi Harga

Harga adalah elemen penting dari strategi pemasaran dan harus selalu dilihat dalam konteks strategi pemasaran. Salah satu keputusan tersulit yang dihadapi bisnis adalah penetapan harga. Harga yang wajar adalah harga yang sepadan dengan kualitas produk dan merupakan harga yang memuaskan pelanggan, namun saat kondisi mendukung untuk

⁴ *Ibid*, 17

⁵ Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication* (Jakarta: PT Gramedia pustaka utama, 2009), 14.

⁶ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2016), 32.

menaikkan atau menurunkan harga sesuai dengan pangsa pasar maka perubahan harga juga harus dilakukan.

3) Strategi Promosi

Strategi promosi adalah aktivitas yang dilakukan dengan memberikan informasi tentang barang atau produk yang bertujuan untuk menambah nilai suatu barang atau produk. Informasi yang disampaikan berupa jenis produk, harga, dan yang lainnya dapat membuat pelanggan mengerti tentang kebutuhan dan keinginannya dan akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian, sehingga terjadi pertukaran yang memuaskan. Selain keuntungan promosi dalam hal memperkenalkan produk, penting juga untuk menjaga selera konsumen terhadap produk.⁷

4) Strategi Distribusi

Distribusi adalah aktifitas membagikan atau mengirimkan kepada orang atau beberapa tempat.⁸ Strategi distribusi adalah aktifitas penyaluran atau menyampaikan produk atau jasa ke konsumen pada waktu yang tepat. Strategi distribusi memiliki peran penting bagi sebuah usaha yang menentukan bagaimana untuk mencapai target pasar atau pelanggan serta bagaimana untuk melaksanakan fungsi-fungsi distribusi dalam usaha yang berbeda-beda.⁹

c. Pengembangan Modal Usaha

Modal usaha adalah Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan. Pada pengembangan modal usaha sebuah perusahaan berarti menumbuhkan produktivitas modal usaha untuk memperbaiki kinerja usaha, pengembangan modal usaha memfokuskan pada aktifitas perusahaan yang mengacu terhadap struktur modal yang digunakan perusahaan dan manajemen modal

⁷ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Indeks, 2007), 23-24.

⁸ M Soleh Mauludin and Ayu Wulandini Putri Pratama, 'Analisis Manajemen Pendistribusian Dana Zakat Infaq Shodaqoh Di Baitul Maal Hidayatullah Dalam Mensejahterakan Masyarakat Di Masa Pandemi Covid-19', *Salimiya: Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam*, 2.1 (2021), 142 <<http://ejournal.iaifa.ac.id/index.php/salimiya/article/view/287>>.

⁹ *Ibid*, 34.

kerja. Jadi dapat disimpulkan bahwa, modal usaha mempunyai pengaruh penting dalam produktivitas dan pengembangan suatu usaha karena modal adalah hal utama atau pokok dalam menjalankan kelangsungan usaha.¹⁰

d. Pengembangan kualitas SDM

Faktor sumber daya manusia (SDM) menjadi modal yang penting untuk mengembangkan dan memajukan suatu organisasi. Oleh karena itu, pengembangan kualitas SDM yang baik bermanfaat untuk mewujudkan visi, misi, dan tujuan organisasi. Pengembangan kualitas Sumber Daya Manusia dijalankan suatu perusahaan untuk meningkatkan dan melatih kemampuan teoritis, teknis, konseptual serta moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan.¹¹

3. Indikator Pengembangan Usaha

Indikator pengembangan usaha menurut Agustina (2016) meliputi:

a. Peningkatan pendapatan

Peningkatan pendapatan adalah kemampuan suatu usaha dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

b. Peningkatan jumlah pelanggan

Pelanggan adalah setiap orang yang memakai barang dan jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain dan tidak untuk di perdagangkan. Jadi jumlah pelanggan adalah jumlah pembeli yang membeli dagangan atau jasa yang ditawarkan.

c. Peningkatan kualitas produk

Merupakan suatu pengelolaan kualitas atau mutu produk yang dilaksanakan perusahaan untuk menciptakan produk yang di inginkan oleh konsumen.

d. Peningkatan kualitas SDM.

Usaha yang memiliki kualitas SDM yang baik, maka juga akan berdampak pada performa dan kemajuan usaha.¹²

¹⁰ Agustina, *Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM*, (Bandung: Pustaka Belajar, 2016), 47.

¹¹ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), 79.

¹² *Ibid*, 13-14.

B. Peningkatan Ekonomi

1. Pengertian Peningkatan Ekonomi

Peningkatan sendiri dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai menaikkan, mengangkat (taraf, derajat) diri. Sedangkan Ekonomi dari sudut pandang ilmiah didefinisikan sebagai cara memproduksi, mendistribusikan, berbagi dan menggunakan barang dan jasa dalam masyarakat.¹³

Jadi peningkatan Ekonomi adalah produksi semakin maju, sirkulasi semakin mudah dan baik sehingga kebutuhan materi bisa terpenuhi dengan baik. Kedepannya para pelaku usaha tentu menginginkan adanya peningkatan dalam ekonomi mereka. Perubahan ataupun peningkatan ekonomi wirausaha berkaitan dengan semua hal diantaranya peningkatan pendapatan, produksi, distribusi, dan kualitas sumber daya manusia.

2. Indikator peningkatan ekonomi

Indikator peningkatan ekonomi dapat dilihat dari dua aspek diantaranya:

a) Sisi pengembangan usaha

Perkembangan usaha adalah suatu proses peningkatan kuantitas dari suatu usaha. Hubungan pengembangan usaha terhadap peningkatan ekonomi diantaranya pengembangan usaha memiliki peran terhadap peningkatan ekonomi serta memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, dapat menciptakan lapangan kerja dan peningkatan daya saing, dan pengembangan usaha dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah.

b) Sisi ekonomi keluarga.

Ekonomi keluarga menjadi bagian yang penting mendapatkan perhatian, hal ini karena dari usaha menjadi sumber penghasilan keluarga dan hal ini juga menjadikan keberdayaan keluarga dapat diwujudkan. Seiring usaha mengalami perkembangan, maka ekonomi keluarga pun juga akan ikut berkembang hal ini terlihat dari peningkatan pendapatan. Pengembangan

¹³ Ahmad Ma'aruf, *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia: Determinan dan Prospeknya*, Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan, Vol. 9, No. 1, (Yogyakarta: STIE YKPN, 2008), 44.

usaha ekonomi keluarga ini menjadi salah satu langkah strategis yang diperoleh dan dapat dindalkan dalam keluarga.¹⁴

C. Ekonomi Islam

1. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah suatu cabang pengetahuan yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui suatu alokasi dan distribusi sumber daya alam yang langka yang sesuai dengan maqasid, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makroekonomi dan ekologi yang berkesinambungan, membentuk solidaritas keluarga, sosial dan jaringan moral masyarakat.¹⁵ Ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.¹⁶

2. Tujuan Ekonomi Islam

Tujuan yang ingin dicapai dalam suatu sistem ekonomi Islam berdasarkan konsep dasar dalam Islam yaitu tauhid dan berdasarkan rujukan kepada Al-Qur'an dan Sunnah adalah:

- a) Pemenuhan kebutuhan dasar manusia meliputi pangan, sandang, papan, kesehatan, dan pendidikan untuk setiap lapisan masyarakat.
- b) Memastikan kesetaraan kesempatan untuk semua orang.
- c) Mencegah terjadinya pemusatan kekayaan.
- d) Meminimalkan ketimpangan dana distribusi pendapatan dan kekayaan di masyarakat.
- e) Memastikan kepada setiap orang kebebasan untuk memenuhi nilai-nilai moral.
- f) Memastikan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.¹⁷

3. Pengembangan Usaha dalam Ekonomi Islam

Ajaran Islam menugaskan manusia untuk beriman dan melakukan amal saleh, melakukan ibadah, berbisnis, bekerja secara halal, dan melakukan segala

¹⁴ Rahardjo Adisasmita, *Teori-Teori Pembangunan Ekonomi, Pertumbuhan Ekonomi dan Pertumbuhan wilayah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), 47-48.

¹⁵ Monzerh Kahf, *Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995), 32.

¹⁶ Juhaya S Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 84.

¹⁷ *Ibid*, 35.

aktivitas harus sesuai dengan ketentuan syariat islam untuk memperoleh harta dan kemakmuran dalam hidup. Di dalam islam sendiri kekayaan atau peningkatan ekonomi tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia tetapi juga harus digunakan untuk meningkatkan ketaqwaan kepada Allah SWT. Dalam hal ini Islam tidak melarang untuk mencari, mengumpulkan dan memiliki harta kekayaan. Asalkan diakui sebagai limpahan karunia dan sebagai amanah dari Allah SWT. QS. At- Talaq [28]: 3 berfirman:

وَيَرْزُقُهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرٍ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا

Artinya: “Dan memberinya rezeki dari arah yang tiada disangka-sangkanya. Dan barang siapa yang bertawakkal kepada Allah niscaya Allah akan mencukupkan (keperluannya). Sesungguhnya Allah melaksanakan urusan (yang dikehendaki) Nya. Sesungguhnya Allah telah mengadakan ketentuan bagi tiap-tiap sesuatu.” (QS. Al- Talaq [28]: 3).¹⁸

Sebelum memulai bisnis atau usaha, seorang wirausaha harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, dalam membangun kehidupan bisnis tidak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dan hal manajemen perusahaan harus berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Oleh karena itu, ajaran Ekonomi Islam mendasari cara mengembangkan usaha antara lain:

a) Niat yang baik

Niat baik adalah dasar dari tindakan jika niatnya baik, maka perbuatannya juga baik. Ketika niatnya rusak, tindakannya juga rusak. Sebagaimana dalam hadist Rasulullah, Nabi bersabda:

إِنَّمَا لِأَعْمَالٍ بِالنِّيَّاتِ وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَا نَوَى

Artinya: “Sesungguhnya amalan itu tergantung kepada niatnya. Dan seseorang sesuai dengan apa yang ia niatkan”. (HR. Bukhari).¹⁹

Hadist tersebut menjelaskan bahwa niat baik tidak hanya berlaku untuk masalah ibadah, tetapi juga untuk urusan muamalah seperti kegiatan

¹⁸ Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Tajwid*, (Jakarta Timur: Magfirah Pustaka, 2006), 380.

¹⁹ Rachmat Syafe'i, *Al-Hadis*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 61.

bisnis atau berwirausaha. Oleh karena itu, semua wirausaha muslim dituntut agar kegiatan ekonominya selalu ditujukan untuk mencari keridhaan Allah semata.²⁰

b) Berinteraksi dengan akhlak

Akhlak menempati posisi puncak dalam rancang bangun ekonomi Islam, karena ini adalah tujuan Islam dan dakwah Nabi, akhlak yang sempurna. Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha muslim antara lain:

1) Jujur

Dalam mengembangkan usahanya para wirausahawan harus menjunjung tinggi kejujuran, karena sifat jujur adalah akhlak utama yang dapat memperbaiki aktivitas usaha. Seperti yang disebutkan dalam firman Allah QS. Al- Ahzab [21]: 70, yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar.” (QS. Al- Ahzab [21]: 70).²¹

Dari ayat di atas telah disebutkan bahwa Allah memerintahkan manusia untuk beriman, bertakwa dan selalu berkata benar atau jujur. Begitu pentingnya sifat jujur ini bagi para wirausahawan. Sikap jujur membangun kepercayaan konsumen atau pelanggan. Kepercayaan akan menumbuhkan loyalitas konsumen. Keuntungan terus mengalir ketika konsumen tetap setia pada produk yang kita jual. Pencerminkan kejujuran ini terlihat ketika seorang wirausaha mempromosikan barang dagangannya. Apakah mempromosikan atau menjelaskan dengan sejujurnya atau keterangan palsu yang berpotensi menyesatkan. Bila kita jujur, semua orang juga akan menyukai kita, setiap orang membutuhkan informasi yang akurat untuk mengambil keputusan.²²

²⁰ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, (Banjamasin: Antasari Press, 2011), 17.

²¹ Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Tajwid*, (Jakarta Timur: Maghfirah Pustaka, 2006), 339.

²² Muhammad Djakfar, *Anatomi Perilaku Bisnis Dialektika Etika dengan Realitas*, (Malang: UIN-Malang Press, 2009), 79.

2) Profesional

Sikap jujur merupakan aspek yang mendukung sikap profesional agar saling menguntungkan. Nabi Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam melakukan sesuatu atau dalam menghadapi suatu masalah. Tidak mudah menyerah atau berputus asa dan bahkan juga pengecut yang menghindari dari resiko. Dalam ekonomi islam sendiri saat mengembangkan usaha harus memiliki sikap profesional karena dalam menjalankan suatu usaha pasti terdapat kendala atau masalah yang harus dihadapi. Sebagaimana dalam hadist Rasulullah, Nabi bersabda:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتَّقِنَهُ

Artinya: “Sesungguhnya Allah mencintai seseorang yang apabila bekerja, mengerjakannya secara profesional”. (HR. Thabrani).²³

Dari hadist tersebut dapat dijelaskan bahwa setiap umat islam dianjurkan untuk menerapkan sikap profesional dalam segala aktivitas pekerjaan, dalam hal ini para wirausahawan termasuk dalam menjalankan pengembangan usahanya juga harus menerapkan sikap profesional.

3) Silaturahmi

Silaturahmi adalah jembatan yang menghubungkan pelaku bisnis dengan semua orang, lingkungan, dan penciptanya. Silaturahmi merupakan dasar untuk membangun hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investor, tetapi juga dengan pelanggan potensial (pasar masa depan) dan bahkan pesaing. Silaturahmi adalah jembatan yang menghubungkan pelaku bisnis dengan semua orang, lingkungan, dan penciptanya.²⁴ Seperti yang disebutkan dalam firman Allah QS. An-Nisa' [4]: 1, yang berbunyi:

وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا

²³ Marhun Sayyid Ahmad Al-Hasyimi, *Mukhtarul Ahadits Wa Al-Muhammadiyah*, (Surabaya: Daar An-Nasyr Al-Misriyyah, N.D.), 54.

²⁴ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, (Banjamasin: Antasari Press, 2011), 18.

Artinya: “Bertakwalah kepada Allah yang dengan nama-Nya kamu saling meminta dan (peliharalah) hubungan kekeluargaan (silaturahmi). Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasimu.” (QS. An- Nisa [4]: 1).²⁵

Dari ayat di atas telah disebutkan bahwa Allah memerintahkan kita sebagai umat islam untuk saling membantu dan memelihara hubungan baik yaitu dengan tidak memutuskan tali silaturahmi. Karena dengan menjaga silaturahmi dapat mengantarkan manusia menuju ke tingkat ketaqwaan dan kesempurnaan.

c) Menunaikan Zakat, Infaq, dan Shadaqoh

Menurut ajaran islam, aset yang digunakan untuk membayar Zakat, Infaq, dan Shadaqoh tidak akan hilang, tetapi akan menjadi tabungan kita yang akan dilipatgandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis kita.²⁶ Seperti yang disebutkan dalam firman Allah QS. Al- Baqarah [2]: 261, yang berbunyi:

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ
حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Artinya: “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan) oleh orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir: seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui.” (QS. Al Baqarah [2]: 261).²⁷

Dari ayat di atas telah disebutkan bahwa umat islam diperintahkan untuk menyisihkan sebagian hartanya untuk berinfaq, bersedakah, dan mengeluarkan zakat karena di dalam harta tersebut didalamnya terdapat hak bagi orang-orang yang tidak mampu.

²⁵ Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Tajwid*, (Jakarta Timur: Magfirah Pustaka, 2006), 123.

²⁶ *Ibid*, 19.

²⁷ Kementerian Agama RI, 56.