

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Strategi Pengembangan Usaha

a. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha

Istilah Strategi (*Strategy*), oleh manajer diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah strategi merupakan rencana permainan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Suatu strategi mencerminkan kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan, dan dimana perusahaan tersebut berkompetisi; akan melawan siapa dalam kompetisi tersebut; dan untuk tujuan apa suatu perusahaan berkompetisi.

Strategi dapat didefinisikan paling sedikit dari dua perspektif yang berbeda: dari perspektif mengenai apa yang akan dilakukan oleh sebuah organisasi, dan juga dari perspektif mengenai apa yang pada akhirnya dilakukan oleh sebuah organisasi, apakah tindakannya sejak semula memang sudah demikian direncanakan atau tidak. Dari perspektif yang pertama, strategi adalah "program" yang luas untuk mendefinisikan dan mencapai tujuan organisasi dan melaksanakannya.¹

Strategi adalah metode yang digunakan oleh organisasi untuk bergerak dari satu posisi ke posisi yang lain. Bergerak dalam artinya adalah ketika perusahaan menetapkan strategi maka hal ini akan berdampak kepada perusahaan. Dampak tersebut dapat membuat perusahaan menjadi berkembang dan maju ataupun dapat membuat kinerja

¹ Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013),

perusahaan menurun. Perubahan tersebutlah yang membuat perusahaan tersebut bergerak. Strategi adalah cara untuk mencapai tujuan berdasarkan analisa terhadap faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang dimaksud adalah faktor lingkungan perusahaan baik dari segi kekuatan ataupun kelemahan yang dimiliki. Sedangkan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman yang didapat dari faktor diluar perusahaan.²

Kata "program" dalam definisi ini menyiratkan adanya peran yang aktif, yang disadari, dan yang rasional, yang dimainkan oleh manajer dalam merumuskan strategi perusahaan/organisasi. Dari perspektif yang kedua, strategi adalah "pola tanggapan organisasi yang dilakukan terhadap lingkungannya sepanjang waktu". Dibutuhkan suatu pelaksanaan Program pemasaran yang tepat.³

Dalam definisi ini, setiap organisasi mempunyai suatu strategi walaupun tidak harus selalu efektif sekalipun strategi itu tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Artinya, setiap organisasi mempunyai hubungan dengan lingkungannya yang dapat diamati dan dijelaskan. Pandangan seperti ini mencakup organisasi di mana perilaku para manajernya adalah reaktif, artinya para manajer menanggapi dan menyesuaikan diri dengan lingkungan hanya jika mereka merasa perlu untuk melakukannya.

Sedangkan pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi

² John A. Pearce II, Richard B. Robinson, Jr., *Manajemen strategi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 4.

³ Sondang P. Siagian MPA, *Manajemen stratejik*, (Jakarta : PT Bumi Aksara ,2012) , 19.

tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait “Pengembangan usaha” istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga.⁴

Perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi / divestasi teknologi, produk, dan lain-lain.⁵

Pengembangan Usaha adalah Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang 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 dan aliansi dengan yang lain.⁶

Dalam hal ini budidaya ikan merupakan salah satu bentuk budidaya perairan yang khusus membudidayakan ikan, baik itu di kolam atau tempat lainnya guna menghasilkan bahan pangan, ikan hias, dan rekreasi (pemancingan). Ikan air

⁴ AY Lubis, *Pengembangan Usaha*, repository.usu.ac.id>bitstream, pdf, 9. diakses 12-10-19

⁵ Sulaeman, Suhendar. *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global*, (Jakarta, 2004), 44.

⁶ Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003), 14.

tawar merupakan jenis-jenis ikan yang paling banyak dibudidayakan. Sebab, ikan air tawarlah yang paling mudah dalam proses pembudidayaannya. Contoh ikannya adalah ikan lele dan ikan patin.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha dengan menerapkan strategi-strategi usaha, memperhatikan aspek-aspek, dan faktor yang diperlukan dalam mengembangkan usaha adalah hasil akhir dari semua proses tahapan usaha. Sehingga jika kita tidak mengembangkan usaha dengan baik dan bijak maka usaha kita akan mengalami kebangkrutan. Sebaliknya jika mengembangkan usaha dengan baik maka kita bisa menjadi pengusaha yang berhasil dan sukses.

Dalam rangka pencapaian tujuan organisasi, telah umum diketahui bahwa istilah strategi semula bersumber dari kalangan militer dan secara populer sering dinyatakan sebagai "kiat yang digunakan oleh para jenderal untuk memenangkan suatu peperangan". Dewasa ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi dan ide-ide pokok yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya, karena dalam arti yang sesungguhnya, manajemen puncak memang terlibat dalam satu bentuk "peperangan" tertentu. Sementara itu, secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan.⁷

Dengan demikian strategi merupakan cara untuk mencapai tujuan-tujuan jangka panjang dan merupakan tindakan yang menurut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan

⁷ Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003), 14.

yang banyak untuk merealisasikannya. Strategi akan mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang (minimal 5 tahun), oleh karena itu sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Berdasarkan pendapat para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu tindakan yang telah diputuskan oleh suatu organisasi untuk membawa organisasi tersebut untuk berpindah.

b. Perumusan Strategi Pengembangan Usaha

Perumusan strategi sangat diperlukan setelah mengetahui sesuatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada di perusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dicapai, pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan.

1) Misi

Misi organisasi adalah tujuan atau alasan berdirinya suatu organisasi. Pernyataan misi organisasi yang disusun dengan baik, mengidentifikasi tujuan mendasar dan yang membedakan antara suatu perusahaan dengan perusahaan yang lain, dan mengidentifikasi jangkauan operasi perusahaan dalam produk yang ditawarkan dan pasar yang dilayani.

2) Tujuan

Tujuan merupakan hasil akhir aktivitas perencanaan. Tujuan merumuskan hal-hal yang akan diselesaikan, dan sebaiknya diukur jika memungkinkan. Pencapaian tujuan perusahaan merupakan hasil dari penyelesaian misi.

3) Strategi

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang cara perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi memaksimalkan keunggulan

kompetitif dan meminimalkan keterbatasan kemampuan bersaing.

4) Kebijakan

Kebijakan menyediakan pedoman luas untuk pengambilan keputusan organisasi secara keseluruhan. Kebijakan juga merupakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi. Kebijakan-kebijakan tersebut diinterpretasi dan diimplementasi melalui strategi dan tujuan divisi masing-masing. Divisi-divisi kemudian akan mengembangkan kebijakannya, yang akan menjadi pedoman bagi wilayah fungsional yang diikutinya.⁸

Kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

5) 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.

6) 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 aktifitas penilaian kelayakan ide

⁸ Ricky W. Griffin, *Manajemen Jilid I*, alih bahasa Gina Gania, Ed. Wisnu Chandra Kristiaji, (Jakarta: Erlangga, 2004), 226

usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

- 7) 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 rugi-laba 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.

- 8) 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 mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.⁹

Atas dasar hal tersebut di atas, untuk mengidentifikasi tahapan sangat penting dalam pengembangan usaha dan kapan hal tersebut terjadi. Kadang kita perlu membahas tahapan tahapan yang

⁹ Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), 153. Lihat juga Brian R. Ford, Jay M. Bornstein dan Patrick T. Pruitt, *The Ernst & Young Business Plan*, penerjemah Irma Andriani, Jakarta: PT Cahaya Insani Suci, 2008), 227

sudah dilakukan, sehingga pengkaji memahami seberapa cepat usaha telah berkembang sampai pada titik persiapan rencana usaha.

Beberapa hal yang perlu di pertimbangkan adalah sebagai berikut:

- 1) Kemajuan akan terjadi lebih lambat dari yang diantisipasi, khususnya ketika diperlukan kerja sama dari individu atau organisasi eksternal. Meski usaha mungkin dianggap paling penting bagi wirausahawan, tetapi bagi penanam modal usaha, pemberi pinjaman, pemasok atau pengacara mungkin tidak begitu penting. Oleh karena itu mungkin akan terjadi keterlambatan.
- 2) Batas nyaman yang mencukupi harus selalu dimasukkan dalam perencanaan. Lakukan penmasatan kepada sumber dana dengan baik sebelumnya, dan biarkan terjadinya keterlambatan dalam penyerahan dan pemasangan perlengkapan.
- 3) Dalam menyiapkan jadwal tahapan yang penting, tawarkan jadwal yang ambisius tetapi dapat dipenuhi atau dilampaui. Dengan cara ini, wirausahawan dapat membangun reputasi untuk mencapai sasaran, yang akan meningkatkan kredibilitas di masa mendatang.¹⁰

Untuk keperluan perencanaan, menyiapkan jadwal yang jauh lebih rinci sebagai kalender waktu dan tindakan atau kalender implementasi adalah lebih baik. Jadwal ini biasanya tidak dimasukkan ke dalam rencana usaha yang disajikan. Rincian ini akan membantu wirausahawan menetapkan rencana kemajuan usaha yang realistis.

Dengan demikian proses perumusan strategi terdiri dari delapan langkah yaitu mendefinisikan

¹⁰ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: Rineka cipta, 2011), 358.

visi, misi bisnis dan tanggungjawab sosial, menganalisis lingkungan eksternal, menganalisis lingkungan internal, memilih tujuan dan sasaran bisnis, mengembangkan strategi bisnis, merinci rencana program, mengimplementasikan rencana program dan mengumpulkan umpan balik serta menguji pengendalian. Semua langkah tersebut dibentuk agar perusahaan tidak terhambat oleh lingkungan dan untuk melihat peluang dan masalah yang akan muncul.

c. Manajemen Strategi Pengembangan Usaha

Manajemen strategi merupakan proses manajemen yang komprehensif dan berkelanjutan yang ditujukan untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi yang efektif. Hal ini merupakan sebuah cara untuk menggapai peluang dan tantangan bisnis. Strategi yang efektif adalah strategi yang mendorong terciptanya suatu keselarasan yang sempurna antara organisasi dengan lingkungannya dan antara organisasi dengan pencapaiannya dari tujuan strategisnya.¹¹

Dengan mengimplementasikan strategi yang efektif maka alternatif strategi dapat dicapai sebuah lembaga tersebut dalam mencapai tujuannya. Sebagian besar bisnis dalam mengembangkan strategi terdapat dua tingkat yang berbeda. Kedua tingkat tersebut memberikan kombinasi yang kaya dari berbagai pilihan strategi bagi organisasi.

Proses manajemen strategi terdiri dari tiga tahap yaitu:

- 1) Formulasi strategi Formulasi strategi adalah tahap menentukan aktivitas-aktivitas yang berhubungan dengan pencapaian tujuan. Formulasi strategi dapat juga diartikan sebagai

¹¹ Ricky W. Griffin, 227

serangkaian proses yang terlibat dalam penciptaan atau penentuan strategi organisasi. Formulasi strategi termasuk menyiapkan strategi, pemilihan strategi, menetapkan strategi yang akan digunakan, mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, dan menetapkan tujuan jangka panjang.

- 2) Implementasi strategi Implementasi strategi adalah metode yang digunakan untuk mengoperasionalkan atau melaksanakan strategi dalam organisasi. Tahap ini adalah tahapan di mana strategi yang telah diformulasikan tersebut kemudian diimplementasikan. Perbedaan utama antara formulasi strategi dan implementasi strategi sejalan dengan perbandingan antara isi dengan proses. Tahap formulasi strategi menentukan isi strategi, sedangkan tahap implementasi strategi berfokus pada bagaimana strategi dicapai. Implementasi strategi mensyaratkan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, menetapkan kebijakan, mengalokasikan sumber daya, mengubah struktur organisasi yang ada, restrukturisasi dan desain ulang, merevisi rencana insentif dan pemberian imbalan kepada karyawan, meminimalkan resistensi terhadap perubahan, mengembangkan budaya yang mendukung strategi, mengadaptasikan proses produksi atau operasi, mengembangkan fungsi sumber daya manusia yang efektif, dan jika perlu melakukan penyusutan ukuran perusahaan.
- 3) Evaluasi strategi Evaluasi strategi adalah tahap akhir dalam manajemen strategi. Evaluasi strategi berhubungan dengan penilaian dampak keseluruhan dan ketepatan strategi secara keseluruhan. Evaluasi strategi merupakan suatu

usaha untuk memastikan suatu strategi yang telah ditetapkan terlaksana dengan tepat dan mencapai tujuan perusahaan. Terdapat tiga aktivitas dasar evaluasi strategi yaitu: meninjau ulang faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi saat ini, mengukur kinerja, serta mengambil tindakan korektif.¹²

Sejalan dengan hal tersebut, pengembangan usaha merupakan sejumlah tugas atau proses yang bertujuan untuk menumbuhkan usaha yang dilakukan. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

1) Perluasan Skala Usaha

Beberapa cara umum yang digunakan untuk memperluas skala usaha antara lain:

- a) Menambah kapasitas mesin dan tenaga kerja serta tambahan jumlah modal untuk investasi. Ketika memperluas produksi, seorang wirausaha harus memperhitungkan mengenai prospek pemasarannya.
- b) Menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pengembangan jenis ini baik dilakukan untuk menurunkan biaya jangka panjang sekaligus menaikkan skala ekonomi.
- c) Menambah lokasi usaha ditempat lain.

Perluasan skala usaha juga harus memperhatikan beberapa aspek, yaitu: Produktivitas modal dan tenaga kerja, Biaya tetap dan biaya variabel, Biaya rata-rata, dan Skala produksi yang paling menguntungkan. Ketika skala usaha sudah berkembang dititik tertinggi, pengembangan skala usaha harus dihentikan. Sebagai gantinya usaha dapat

¹² MARIHOT TUA EFENDI HARIANDJA, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), 168

dikembangkan dengan menambah cakupan usaha.

- 2) Perluasan Cakupan Usaha
Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru di wilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariasi.
- 4) Perluasan dengan Kerja Sama, Penggabungan dan Ekspansi Baru. Ada beberapa jenis perusahaan dengan cara ini, yaitu:
 - a) *Joint Venture*
Joint venture adalah bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari negara yang berbeda menjadi satu perusahaan untuk mewujudkan konsentrasi kekuatan-kekuatan yang lebih padat.
 - b) *Merger*
Adalah proses penggabungan dua perseroan menjadi satu perusahaan. Salah satu perusahaan tersebut akan tetap berdiri dengan nama yang sama, sementara perusahaan yang lain akan hilang, dan kekayaan menjadi milik perusahaan yang baru. Merger terbagi menjadi tiga, yaitu:
 - (1) *Merger horizontal*, yaitu *merger* yang dilakukan oleh usaha sejenis.
 - (2) *Merger vertikal*, yaitu *merger* yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang saling berhubungan.
 - (3) Konglomerat, yaitu *merger* antara berbagai perusahaan dengan produk-produk yang berbeda dan tidak saling berkaitan.
 - (4) *Holding Company*/Akuisisi; *Holding Company* adalah penggabungan beberapa perusahaan dengan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk

memiliki saham dari perusahaan yang lain dan bisa mengatur perusahaan tersebut.

- (5) *Sindikatis*; Sindikatis adalah kerja sama antara beberapa orang bermodal untuk mendirikan perusahaan besar.
- (6) Kartel; Kartel merupakan kesepakatan tertulis antara beberapa perusahaan yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan.¹³

Teknik pengembangan usaha merupakan serangkaian cara untuk Perluasan skala usaha, di antaranya bisa dikerjakan dengan menambah skala produksi (kapasitas produksi), tenaga kerja, teknologi, lokasi usaha, serta memperluas sistem distribusi dan jaringan usaha. Penambahan kapasitas produksi bisa dikerjakan dengan menambah faktor-faktor produksi, seperti menambah kapasitas mesin, tenaga kerja, bahan baku, modal, dan strategi pemasaran.¹⁴

Dengan demikian manajemen strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan di implementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam pencapaian tujuan organisasi tersebut. Implementasi keputusan strategi yang dibuat tersebut haruslah dimonitor dan dievaluasi untuk melihat perkembangan proses strategi. Selain itu Manajemen strategi sebagai kumpulan keputusan dan tindakan yang merupakan hasil dari

¹³ Brian R. Ford, Jay M. Bornstein dan Patrick T. Pruitt, *The Ernst & Young Business Plan*, penerjemah Irma Andriani, Jakarta: PT Cahaya Insani Suci, 2008, h.227

¹⁴ Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009, h. 153.

rumusan dan implementasi pada rencana yang dibuat untuk mencapai tujuan perusahaan serta bagaimana mengevaluasi dan melaksanakan tindakan tersebut demi tercapainya tujuan organisasi, yang mencakup perumusan, implementasi dan evaluasi rencana strategi.

2. Konsep Strategi Pengembangan Usaha dalam Ekonomi Syari'ah

Strategi pengembangan usaha dalam ekonomi syari'ah merupakan sistem ekonomi yang berlandaskan prinsip-prinsip Islam (syariah). Cakupannya adalah seluruh sektor perekonomian yang ada, baik keuangan maupun sektor riil. Sistem ekonomi syariah juga harus memberikan manfaat (maslahah) yang merata dan berkelanjutan bagi setiap elemen dalam perekonomian.

Pengertian ekonomi syariah dalam dokumen ini mengacu kepada *Global Islamic Economy Report 2013*. Ini merupakan seri laporan global mengenai kinerja perekonomian negara Muslim dunia. Berdasarkan laporan tersebut, Islamic economy diartikan sebagai semua sektor inti perekonomian beserta ekosistemnya yang secara struktural dipengaruhi oleh gaya hidup konsumen dan praktik bisnis sesuai dengan nilai-nilai Islam. Definisi ini konsisten dengan yang diajukan oleh ekonom, seperti Frederic Pryor (1985). Menurutnya, sistem ekonomi syariah adalah konstruksi teoretikal dari sistem ekonomi industri, yang pelakunya mengikuti ajaran Islam.¹⁵

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat an-Nahl ayat 9:

وَعَلَى اللَّهِ قَصْدُ السَّبِيلِ وَمِنْهَا جَائِرٌ وَلَوْ شَاءَ لَهَدَاكُمْ أَجْمَعِينَ

¹⁵ Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 Hasil Kajian Analisis Ekonomi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: PT Zahir Syariah Indonesia, 2018), 4

Artinya: Dan hak bagi Allah (menerangkan) jalan yang lurus, dan di antara jalan-jalan ada yang bengkok. Dan jikalau Dia menghendaki, tentulah Dia memimpin kamu semuanya (kepada jalan yang benar).¹⁶

Pengembangan usaha dalam sistem ekonomi syariah mengutamakan keadilan sosial dan ekonomi, serta keseimbangan antara kebutuhan materi dan spiritual. Ini adalah definisi sistem ekonomi syariah yang universal dan konsisten dengan arah pembangunan nasional, dasar negara Pancasila, serta strategi pembangunan berkelanjutan yang telah diadopsi, seperti tujuan pembangunan yang berkelanjutan.

Apapun aktivitas ekonomi yang berlandaskan Alquran dan sunah, serta yang dilakukan oleh umat Islam secara benar dan komprehensif merupakan aktivitas ekonomi syariah. Aspeknya bisa dikembangkan meliputi keuangan, filantropi, dan sektor riil secara luas. Karakteristik utamanya adalah bebas dari elemen riba, ketidakpastian (*gharar*), dan judi (*maysir*). Dengan kata lain, ini adalah ekonomi yang halal. Dengan definisi yang komprehensif ini, cakupan pembahasan rencana induk atau peta jalan pengembangan ekonomi syariah meliputi seluruh sektor perekonomian yang dikategorikan halal dan pastinya sesuai dengan tujuan (*maqashid*) syariah.¹⁷

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Luqman ayat 32:

وَإِذَا عَشِيَهُمْ مَوَجٌ كَالظُّلِّ دَعَوْا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ فَلَمَّا نَجَّاهُمْ إِلَى الْبَرِّ فَمِنْهُمْ مُقْتَصِدٌ وَمَا يَجْحَدُ بِآيَاتِنَا إِلَّا كُلُّ خَتَّارٍ كَفُورٍ

¹⁶ QS. an-Nahl: 9, , *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Departemen Agama RI, Yayasan Penerjemah dan Penerbit Alquran), 751.

¹⁷ Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 5.

Artinya: Dan apabila mereka dilamun ombak yang besar seperti gunung, mereka menyeru Allah dengan memurnikan ketaatan kepada-Nya maka tatkala Allah menyelamatkan mereka sampai di daratan, lalu sebagian mereka tetap menempuh jalan yang lurus. Dan tidak ada yang mengingkari ayat-ayat Kami selain orang-orang yang tidak setia lagi ingkar.¹⁸

Dengan demikian apabila mengamalkan ekonomi syariah akan mendatangkan manfaat yang besar bagi umat muslim dengan sendirinya, yaitu:

- a. Mewujudkan integritas seorang muslim yang kaffah, sehingga islam-nya tidak lagi setengah-setengah. Apabila ditemukan ada umat muslim yang masih bergelut dan mengamalkan ekonomi konvensional, menunjukkan bahwa keislamannya belum kaffah
- b. Menerapkan dan mengamalkan ekonomi syariah melalui lembaga keuangan islam, baik berupa bank, asuransi, pegadaian, maupun BMT (Baitul Maal wat Tamwil) akan mendapatkan keuntungan dunia dan akhirat. Keuntungan di dunia diperoleh melalui bagi hasil yang diperoleh, sedangkan keuntungan di akhirat adalah terbebas dari unsur riba yang diharamkan oleh Allah.
- c. Praktik ekonomi berdasarkan syariat islam mengandung nilai ibadah, karena telah mengamalkan syariat Allah.
- d. Mengamalkan ekonomi syariah melalui lembaga keuangan syariah, berarti mendukung kemajuan lembaga ekonomi umat Islam.
- e. Mengamalkan ekonomi syariah dengan membuka tabungan, deposito atau menjadi nasabah asuransi syariah berarti mendukung upaya pemberdayaan

¹⁸ QS. Luqman: 32, , *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Departemen Agama RI, Yayasan Penerjemah dan Penerbit Alquran), 444

ekonomi umat. Sebab dana yang terkumpul akan dihimpun dan disalurkan melalui sektor perdagangan riil.

- f. Mengamalkan ekonomi syariah berarti ikut mendukung gerakan amar ma'ruf nahi munkar. Sebab dana yang terkumpul pada lembaga keuangan syariah hanya boleh disalurkan kepada usaha-usaha dan proyek yang halal.¹⁹

Fokus utama implementasi pengembangan ekonomi syariah adalah sektor riil, terutama yang berpotensi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara nasional. Secara lebih spesifik, yang dipilih adalah sektor produksi dan jasa. Terutama yang sudah menerapkan label halal sebagai diferensiasi dari produk lain. Kategori halal mempunyai cakupan yang sangat luas, karena merupakan bagian tidak terpisahkan dari ekonomi syariah. Dalam Undang-undang No.33/2014, produk halal berarti yang telah dinyatakan halal sesuai dengan syariat Islam.

3. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam

Islam mewajibkan setiap Muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Sebagaimana dikutip oleh Mardani "*Hukum Bisnis Syariah*" menurut Dr. Yusuf Qardhawi, bekerja adalah bagian ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya.

Dengan bekerja, manusia dapat melaksanakan tugas kekhalfahannya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang sangat besar. Demikian pula, dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan

¹⁹ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011, h. 4.

hidupnya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memiliki harta dan mendapatkannya dengan bekerja.²⁰ Allah berfirman pada QS. Al-Ahqaaf: 19

وَلِكُلِّ دَرَجَتٌ مِّمَّا عَمِلُوا وَلِيُؤْتِيَهُمْ أَجْرَهُمْ وَهُمْ لَا يَظْلَمُونَ

Artinya: “Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka.²¹”

Dalam surat tersebut, orang-orang islam didorong untuk menggunakan hari-harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi lima sikap utama yaitu jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh.²²

a. Jujur

Sikap jujur melahirkan kepercayaan konsumen/pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Kalau konsumen

²⁰ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011, h. 40.

²¹ Alquran, Al-Ahqaaf ayat 19, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Departemen Agama RI, Yayasan Penerjemah dan Penerbit Alquran), 421.

²² Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011, h. 40.

- sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.
- b. Ikhlas
Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga memperhitungkan keuntungan non materiil (mendapat ridha dari Allah SWT)
 - c. Profesional
Profesional yang didukung oleh sikap jujur dan ikhlas merupakan dua sisi yang saling menguntungkan. Nabi Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi suatu masalah. Tidak mudah menyerah atau berputus asa dan bahkan juga pengecut yang menghindar dari resiko.
 - d. Silaturahmi
Silaturahmi merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan semua manusia, lingkungan, dan penciptanya. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya (*future market*), dan bahkan dengan kompetitornya.
 - e. Niat suci dan ibadah
Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. Al-Dzariyat (51): 56:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

Artinya: “Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”²³

- f. Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh
 Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran islam harta yang digunakan untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqoh tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipatgandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis. Sebagaimana Allah berfirman pada QS. Al-Baqarah: 261.

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَتَتْ سَمْعًا سَعًا
 سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنبُلَةٍ 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.”²⁴

Adapun hal-hal yang berpengaruh dalam pengembangan usaha yang berdasarkan prinsip syariah, diantaranya adalah:

²³ Alquran, Al-Dzariyat (51) ayat 56, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Departemen Agama RI, Yayasan Penerjemah dan Penerbit Alquran), 751.

²⁴ Alquran, Al-Baqarah ayat 261, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Departemen Agama RI, Yayasan Penerjemah dan Penerbit Alquran), 711.

- a. Bangun motivasi dan bulatkan tekad.
- b. Perkuat tawakal kepada Allah.
- c. Saat merintis usaha, jangan memaksakan diri untuk berbisnis
- d. gambaran ideal yang anda miliki.
- e. Pilih bisnis yang paling dikuasai dengan cepat.
- f. Pilih fokus dan bekerjalah secara fokus.
- g. Carilah teman atau partner.
- h. perkuat kesabaran, ketaqwaan dan tawakal.²⁵

B. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan temuan penulis tentang penelitian ini, ditemukan beberapa penelitian yang relevan dalam pembahasan. Namun sepengetahuan penulis, belum menemukan judul penelitian yang sama, sehingga penelitian ini belum pernah dilakukan. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari kesamaan dalam penelitian sebelumnya. Sebagaimana penelitian Salfiani Nuryasri, Redy Badrudin, dan Melli Suryanty, Kajian Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Air Tawar Dalam Mina Padi Di Desa A. Widodo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas. Hasil penelitian tersebut di peroleh temuan-temuan penelitian sebagai berikut: Ada tiga jenis ikan yang diterapkan dalam mina padi di Desa A. Widodo yaitu penerapan ikan lele dalam mina padi, penerapan ikan nila dalam mina padi, dan penerapan ikan mas dalam mina padi. Pendapatan usahatani budidaya ikan air tawar dalam mina padi yang terbesar adalah penerapan ikan lele dalam mina padi yaitu Rp 67.514.850,-/th. Sedangkan untuk penerapan ikan nila dalam mina padi pendapatannya sebesar Rp 63.895.334,86,-/th dan untuk penerapan ikan mas dalam mina padi pendapatannya sebesar Rp 54.777.709,97,-/th. Kemudian Kriteria yang dijadikan dasar penilaian dalam pengembangan usaha budidaya ikan air tawar dalam mina padi adalah produksi, pendapatan, pemasaran, dan dukungan pihak ketiga. Pada kriteria yang menjadi prioritas

²⁵ Mardani, *Hukum Bisnis...*, h. 106.

utama adalah kriteria produksi, sedangkan pada subkriteria pada kriteria produksi yang dijadikan prioritas utama yaitu pada subkriteria modal.²⁶

Penelitian kuantitatif yang dilakukan oleh Listiono, Nanang, Strategi pengembangan usaha budidaya ikan air tawar "Sumber Mina" Klaten. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal sehingga diperoleh sumbu X dan sumbu Y maka dapat diketahui bahwa posisi usaha budidaya ikan air tawar Sumber Mina Klaten berada di kuadran II dimana usaha ini memiliki ancaman dan kekuatan yang lebih besar dibandingkan peluang dan kelemahannya. Hal ini artinya, strategi alternatif yang cocok untuk dilakukan Sumber Mina adalah strategi strategi S-T atau Diversifikasi yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman.²⁷

Penelitian yang dilakukan Lina Syarafina, Strategi Pemasaran Usaha Ikan Lele Di Desa Alur Cucur Kecamatan Rantau Kabupaten Aceh Tamiang, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi harga, kualitas, citra merek, tempat pengembangan usaha, promosi dan produksi. Dari hasil yang didapat dari analisis SWOT dengan menggunakan Matriks Internal Eksternal (IE) dan Diagram SWOT dapat diketahui matrik internal-eksternal di atas skor yang diperoleh dari faktor strategi internal Sebesar 3,71 dan faktor eksternal sebesar 3.48 menunjukkan bahwa titik kordinatnya berada pada posisi kuadran I (+,+). Yang menandai bahwa suatu usaha kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif, artinya usaha tersebut dalam kondisi

²⁶ Salfiani Nuryasri, Redy Badrudin, dan Melli Suryanty, *Kajian Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Air Tawar Dalam Mina Padi Di Desa A. Widodo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas*, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Bengkulu, Jurnal AGRISEP Vol. 14 No. 1 Maret 2015 Hal: 66 - 78

²⁷ Listiono, Nanang, *Strategi pengembangan usaha budidaya ikan air tawar "Sumber Mina" Klaten*, Jurnal Ekonomi Vol.5 Edisi Maret 2017

prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan memaksimalkan keuntungan.²⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Kiki Mariya Dewi, Aida Vitayala S Hubeis, dan Sapta Raharja, Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Salina (*Oreochromis sp.*) Sebagai Varietas Baru Budidaya Perikanan. Berdasarkan analisis kelayakan finansial, usaha budidaya Salina dinyatakan layak. Pengembangan usaha Salina dipengaruhi beberapa faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang menjadi kekuatan Salina adalah tingkat pertumbuhan Salina yang tinggi dan kelemahan utama adalah pada nilai ekonomi Salina. Pada faktor eksternal, ketersediaan tambak di Pantura menjadi peluang utama yang dapat dimanfaatkan dalam usaha pengembangan budidaya Salina dan faktor yang menjadi ancaman utama adalah konsumen/masyarakat daerah Pantura, khususnya Karawang dan sekitarnya kurang berminat terhadap ikan nila berwarna merah. Pemetaan pada matriks IE, menempatkan usaha Salina berada pada kuadran atau sel II. Berdasarkan penilaian AHP, terdapat 3 alternatif strategi teratas yang sesuai untuk diterapkan dalam rangka pengembangan usaha budidaya Salina, yaitu meningkatkan kegiatan promosi dan sosialisasi untuk memperkenalkan Salina sekaligus menarik minat masyarakat dan meningkatkan permintaan; mengembangkan kerjasama dengan industri dan himpunan masyarakat tambak dalam rangka mengoptimalkan pemanfaatan lahan tambak dan penyebaran Salina; dan menjalin kemitraan dengan petani dan memberikan jaminan pasar.²⁹

Berdasarkan temuan jurnal penelitian dan skripsi tersebut di atas, hampir sama dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu strategi pengembangan usaha budidaya ikan

²⁸ Erni Munastiwi, *Implementasi Pendekatan Saintifik pada Pembelajaran Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)*, Jurnal al-athfal, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Vol. 1 (2), 2015.

²⁹ Jurnal Manajemen IKM, Februari 2018 (66-74) Vol. 13 No. 1

tawar. Namun yang membedakan adalah obyek penelitian yang digunakan peneliti adalah kelompok tani Mina Sejahtera Talun Kayen Pati.

C. Kerangka Berfikir

Indonesia dikenal memiliki kekayaan sumber daya alam hayati yang sangat berlimpah. Salah satu kekayaan terbesar adalah sumber daya perikanan. Terutama dalam kenekaragaman jenis-jenis ikan. Sebagai salah satu subsector pertanian. Perikanan memiliki peranan yang cukup penting, terutama dikaitkan dengan upaya meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi perikanan yang diarahkan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Berdasarkan konsep pengembangan usaha dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. Pemerintah dan Pemerintah daerah sebagai pihak yang memfasilitasi usaha dalam bidang produksi dan pengelolaan, pemasaran, sumber daya manusia dan desain teknologi
2. Dunia Usaha dan Masyarakat berperan serta secara aktif melakukan pengembangan usaha
3. Meningkatkan teknik produksi dan pengelolaan serta kemampuan manajemen bagi pengembangan usaha.

Oleh karena itu usaha ikan tawar harus memiliki strategi pemasaran yang baik dan handal, sehingga tidak hanya laku di pasaran, akan tetapi mampu bersaing dan bertahan dalam persaingan yang ada. Usaha ikan tawar diharapkan benar-benar mampu mengetahui segala bentuk kekuatan dan kelemahan pada kondisi internal usaha ikan tawar, sehingga mampu memajemen kondisi yang baik dalam segi pengembangannya.

Adapun kerangka berfikir strategi pengembangan budidaya ikan tawar Kelompok Tani Mina Sejahtera Talun Kayen Pati dapat dilihat pada bagan berikut:

