

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Strategi adalah suatu perencanaan individu maupun organisasi yang berskala besar dan berorientasi pada tujuan jangka panjang untuk mempertahankan maupun mencapai tujuan dari individu atau organisasi tersebut.¹⁵ Strategi juga bisa dikatakan sebagai pengambilan keputusan maupun kebijakan jangka panjang yang bertujuan untuk mencapai apa yang diinginkan dimasa yang akan datang. Dan jika tidak mempunyai tujuan jangka panjang maka tidak membutuhkan strategi.¹⁶

Dalam merancang strategi harus bisa memperhatikan berbagai hal seperti mengamati perubahan kondisi eksternal dan internal diorganisasi yang mana persaingan didalamnya sangat ketat. Dan kondisi internal dan eksternal tentunya sangat fluktuatif yang sulit untuk ditebak.

Didalam menyusun strategi tentunya suatu perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk bisa memenuhi permintaan kebutuhan dari konsumen. Dan pada era saat ini mayoritas masyarakat sudah tidak lagi memenuhi kebutuhannya akan tetapi sudah memenuhi keinginannya. Perubahan cara berfikir konsumen inilah yang harus bisa

¹⁵ Pearce II, John A. dan Robinso Jr, Richard B, *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*, (Jakarta : PT. Salemba Empat, 2013), hal. 72

¹⁶ James Leibert, *Smart Things To Know About Business*,(Jakarta: PT. Elex Media Komputindo,2006), hal. 133

dipenuhi oleh suatu perusahaan untuk berfikir yang kreatif dan inovatif guna untuk memenuhi keinginan dari konsumen.¹⁷

B. Pengertian Bisnis

Kata bisnis berasal dari bahasa Inggris “busy : yang artinya “sibuk”, sedangkan “business” artinya “kesibukan”. Secara luas bisnis dapat diartikan semua aktivitas maupun kegiatan dari individu maupun sekelompok orang yang dilakukan secara terencana dengan menciptakan suatu produk atau layanan jasa dan berorientasi pada keuntungan atau laba.

Menurut Megginson, rencana bisnis adalah strategi susunan rencana yang tertulis yang memuat secara terperinci, mulai dari tujuan bisnis, cara kerja untuk mencapai target, perincian keuangan mulai dari pemasukan dan pengeluaran, susunan organisasi serta pembagian tugasnya. Rencana bisnis ada dua yaitu rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang dan rencana bisnis inilah yang akan mengarahkan perjalanan bisnis yang akan dilakukan oleh pelaku bisnis usaha.

Rencana dari bisnis bisa meliputi apa, siapa, kapan, dan mengapa sebuah bisnis itu dilakukan. Secara umum rencana bisnis terdiri dari:

1. Tujuan menjalankan bisnis.
2. Strategi bisnis yang dilakukan untuk mencapai tujuannya.
3. Menganalisa Masalah yang kemungkinan akan terjadi dan cara untuk mengatasi masalah tersebut.
4. Membentuk struktur organisasi sekaligus pembagian tugas kerja

¹⁷ Bismala et al, *Manajemen Strategi*. (Medan : Umsu Press, 2016), hal.3

5. Menyusun jadwal waktu pelaksanaan kerja.
6. Menganalisa modal yang akan dibutuhkan untuk membiayai jalannya perusahaan dan cara untuk mempertahankannya (BEP) *Break Event Point*.

Tujuan dari bisnis dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Bisnis yang tujuannya untuk mendapatkan keuntungan atau *profit oriented*.

Bisnis yang tujuannya untuk mendapatkan keuntungan merupakan bisnis yang didirikan semata-mata untuk memperoleh laba dengan tujuan bisa meningkatkan kesejahteraan dari pemilik bisnis tersebut dan para karyawan yang bekerja disitu serta terus mengembangkan bisnisnya supaya kedepannya lebih maju lagi, dan bisa meningkatkan kesejahteraan hidupnya lebih lanjut.

2. Bisnis yang tidak bertujuan pada keuntungan atau *non profit oriented*

Bisnis ini didirikan tidak bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maupun kesejahteraan dari pemilik bisnis. Akan tetapi bisnis ini didirikan bertujuan untuk kepentingan sosial dan diharapkan bisa untuk meningkatkan kesejahteraan sosial.

Bisnis terdiri dari empat macam yaitu:

1. Bisnis ekstraktif.

Bisnis ekstraktif adalah bisnis yang bergerak pada sektor penggalian barang-barang tambang.

2. Bisnis agraris.

Bisnis agraris adalah bisnis yang bergerak pada sektor pertanian, peternakan, perikanan, perkebunan, dan perhutanan.

3. Bisnis industri.

Bisnis industri adalah bisnis yang bergerak pada sektor pengolahan barang mentah menjadi barang jadi, dan pengolahan barang yang tidak berguna menjadi barang yang berguna.

4. Bisnis jasa.

Bisnis jasa adalah bisnis yang bergerak pada sektor berwujud.¹⁸ penyediaan layanan konsultasi, dan penyedia produk yang tidak

C. Pengertian Strategi Bisnis

Didalam strategi bisnis terdapat bagaimana cara suatu perusahaan bisa bersaing dengan pesaing dan bisa mencapai tujuannya dalam jangka panjang. Perubahan gaya hidup masyarakat menuntut kepada setiap pemilik perusahaan untuk selalu berfikir kreatif dan inovatif supaya bisa menyesuaikan strategi yang tepat guna untuk menarik daya minat konsumen.

Pada lingkungan bisnis baik eksternal maupun internal membutuhkan strategi strategi yang sesuai guna untuk mempertahankan dan meningkatkan eksistensi perusahaan. Analisa ini akan membantu pemilik perusahaan untuk mengambil keputusan dan kebijakan terkait

¹⁸ Yusrita dan Dewi Andriany, *Perencanaan Bisnis*, (Medan : Umsu Press, 2015), hal. 43

keberlangsungan berjalannya perusahaan yang semakin hari semakin sulit dan rumit dikarenakan banyaknya pesaing dan berubahnya daya minat konsumen. Maka dari itu peran dari manajemen strategi sangatlah penting, karena akan menjadi arah tujuan dimana tujuan dari perusahaan akan berjalan. Manajemen strategi sesuatu yang harus diterapkan pada suatu perusahaan, karena yang akan terus menjaga secara terus menerus terhadap keberlangsungan perusahaan maupun suatu organisasi.¹⁹

Strategi bisnis adalah serangkaian tindakan yang tertulis dan terkoordinasi dengan baik, yang dirancang untuk mencapai tujuan dari perusahaan guna untuk mendapatkan keuntungan yang kompetitif dengan pesaingnya. Jadi strategi bisnis bisa mewujudkan keyakinan perusahaan bahwa perusahaan tersebut memiliki keunggulan diatas lawan lawannya.

Esensi pada strategi bisnis perusahaan adalah perusahaan memilih untuk melakukan aktivitas aktivitas yang berbeda dengan pesaingnya, guna untuk memiliki keunggulan diatas lawan.²⁰

D. Strategi Bisnis Nabi Muhammad Saw

Nabi Muhammad Saw., merupakan seseorang yang sangat sempurna, mulai dari bentuk fisiknya sampai ahlakunya sangat sempurna. Dan apabila digali maupun didiskusikan tentang kesempurnaan Nabi Muhammad Saw., oleh umat Islam maupun umat diluar Agama Islam tidak akan ada habisnya. Maka dari itu hampir seluruh aspek kehidupan Nabi

¹⁹ Bismala et al. *Manajemen Strategi.....*, hal. 4

²⁰ Michael et al, *Manajemen Strategis : Daya Saing & Globalisasi*. (Jakarta:Salemba Empat) hal. 152

Muhammad Saw., di kaji dan di pelajari oleh ahli sejarah atau tokoh Islam dan tokoh di luar Agama Islam.²¹

Banyak sirah yang menjelaskan bahwa cara praktik bisnis Nabi Muhammad Saw., selalu dilandasi dengan sifat yang santun dan jujur. Dalam berbisnis Nabi Muhammad juga selalu menunjukkan dirinya sebagai seorang yang profesional. Profesional Nabi Muhammad Saw., dalam berbisnis tidak didasari terhadap kecintaan harta dan kekayaan duniawi saja, akan tetapi juga didasari atas kepentingan akhirat yakni bekerja berniat untuk mencari rido dari Allah SWT dan bisa membawa kemaslahatan bagi diri sendiri dan orang lain.

Bagi Nabi Muhammad Saw., berbisnis merupakan juga salah satu dari ibadah, karena dengan kita berbisnis bisa untuk mencukupi kebutuhan hidup diri sendiri dan kebutuhan beribadah kepada Allah SWT. Selain itu ketika kita melakukan transaksi bisnis maupun muamalah kita bisa menunjukkan sifat kejujuran, tanggung jawab seta adil dan tidak pernah membuat orang atau konsumen kecewa terhadap kita, yang mana perilaku tersebut merupakan perintah dari Allah SWT dan ketika bisa dilakukan akan mendapatkan pahala.

Berikut ini beberapa prinsip yang diajarkan oleh Nabi Muhammad Saw., ketika menjadi pedagang:

²¹ Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 1997), hal. viii

1. Seorang penjual harus berperilaku jujur terhadap konsumennya, dan memberikan informasi sebenar benarnya terhadap produk yang ia jual kepada konsumen.
2. Ketika melakukan transaksi muamalah seorang penjual harus menjahui kata sumpah yang berlebihan kepada konsumen ketika akan menjual barang dagangannya. Nabi Muhammad Saw., bersabda “Berhati-hatilah terhadap sumpah yang berlebihan dalam melakukan transaksi jual beli. Meskipun hal itu bisa meningkatkan hasil penjualan, akan tetapi mengurangi ke berkahannya”.
3. Dalam melakukan penjualan barang harus didasari pada kesepakatan antara penjual dan pembeli. Kesepakatan mengandung makna bahwa transaksi yang telah dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak ada unsur pemaksaan yang akhirnya timbul kerugian.
4. Seorang penjual tidak boleh berbuat curang ketika menukar barang atau menimbang takaran barang yang akan dijual.
5. Nabi Muhammad Saw., ketika berdagang sangat menghargai kedudukan seorang konsumen atau pembeli. Beliau selalu memberikan pelayanan kepada konsumen dengan sepenuh hati, dan menganjurkan kepada umatnya untuk meniru sikap tersebut. Jabir meriwayatkan bahwa Nabi Muhammad Saw., bersabda “Rahmat Allah atas orang yang baik hati ketika ia menjual dan membeli dan ketika ia membuat keputusan”. Dengan kita menjaga hubungan baik dengan para pelanggan maka, hal

tersebut merupakan kunci keberhasilan terhadap bisnis yang kita jalankan.²²

Dalam sirah Nabi Muhammad Saw., menunjukkan bahwa beliau seorang pedagang yang profesional. Sebagai seorang pembisnis beliau memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap konsumennya. Dalam melakukan aktivitas bisnisnya Nabi Muhammad Saw., tidak selalu bekerja sendiri akan tetapi beliau juga membuat sekelompok organisasi. Organisasi merupakan sekumpulan orang yang memiliki perencanaan tujuan, pemikiran yang sama serta pembagian tugas untuk mencapai tujuan yang telah di tentukan bersama.

Nabi Muhammad Saw., berpesan betapa pentingnya membuat organisasi ketika beberapa orang berkumpul dan memiliki tujuan yang sama melalui hadist yang diriwayatkan oleh Abu Dawud, *“Ketika tiga orang atau lebih pergi dalam satu perjalanan (atau bisnis), pilih seorang pemimpin diantara kamu.”* Dari hadist tersebut mengandung makna bahwa ketika sekumpulan orang atau lebih dari satu orang akan melakukan bepergian atau mencapai tujuan yang sama hendaklah dari sekumpulan orang tersebut memilih salah satu orang untuk di jadikan pemimpin. Jika dijabarkan lebih mendalam lagi seorang pemimpin harus memiliki rasa tanggung jawab dan mampu mengarahkan anggotanya untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

²² Imam Abi Abdillah Muhammad ibn Ismail al Bukhori, *Shahih Bukhori* (Beirut: Daza Ibnukatsir), hal. 50

Pada abad ke 14 Nabi Muhammad Saw., sudah mengajarkan kepada umatnya betapa pentingnya perencanaan, pembagian, pemimpin, dan pengawasan atau yang dikenal dengan istilah sekarang 4P. Yang mana dari 4P tersebut akan menjadi landasan dasar terhadap pemimpin untuk mengarahkan anggotanya agar bisa mencapai kesuksesan terhadap tujuan yang telah ditentukan. Dua indikator yang di ajarkan oleh Nabi Muhammad Saw., bisa melandasi keberhasilan dalam mengelola organisasi, dua indikator tersebut adalah hendaklah suatu organisasi melakukan hal yang searah dengan apa yang ditetapkan di awal atau *Efektif*, dan yang kedua menggunakan input yang tepat dan harus maksimal dalam menghasilkan produk berkualitas yang telah di tentukan atau *Efesien*.

Nabi Muhammad Saw., mengajarkan kepada umatnya tentang peranan 4P dalam menjalankan sebuah organisasi:

1. Perencanaan

Perencanaan sangat perlu diterapkan oleh pimpinan atau manajer untuk menetapkan arah dan tujuan sebuah organisasi kedepan yang lebih jelas. Tujuan dari perencanaan juga berfungsi untuk menentukan tindakan yang sesuai supaya bisa mencapai tujuan yang telah di tentukan. Salah satu contoh perencanaan yang di lakukan Rasulullah Saw., adalah ketika beliau akan hijrah ke Madinah, sebelum melaksanakan hijrah ke Madinah Rasulullah Saw., beserta sahabatnya merumuskan rencana perjalanan hijrah dengan baik, termasuk merumuskan cara menghadapi resiko ketika mendapatkan perlawanan dari kaum Quraisy ketika di

perjalanan hijrahnya. Berikut beberapa strategi yang telah di rencanakan oleh Rasulullah beserta para sahabatnya ketika akan berangkat hijrah ke Madinah:

- a. Hijrah dilakukan pada waktu malam hari, agar tidak menimbulkan kecurigaan terhadap kaum Quraisy.
- b. Dalam perjalanan hijrah memilih jalan alternatif yang sekiranya tidak ketahuan oleh kaum Quraisy.
- c. Ketika berangkat hijrah Rasulullah Saw., beserta para sahabatnya tidak membawa harta benda yang bisa menimbulkan kecurigaan terhadap penduduk Makah.
- d. Sebelum berangkat hijrah ke Madinah, memastikan terlebih dahulu ke penduduk Madinah bahwa mereka menerima kedatangan Rasulullah Saw., beserta para sahabatnya.

Perencanaan hijrah Rasulullah Saw., dari Makah ke Madinah dilakukan dengan rapi sehingga bisa mengantisipasi terjadinya kecurigaan terhadap kaum Quraisy yang dapat membahayakan bagi Rasulullah Saw., beserta para sahabatnya yang ikut hijrah. Dari kisah hijrah Rasulullah Saw., ini kita sebagai umatnya bisa mengambil pelajaran bahwa sebagai seorang pimpinan atau manajer sangat penting melakukan perencanaan ketika akan melakukan tindakan, dari perencanaan itu nanti bisa merumuskan strategi strategi untuk mencapai tujuan keberhasilan yang telah di tentukan.

Begitu juga ketika berada di ruang lingkup bisnis untuk memulai segala macam tindakan harus melakukan perencanaan terlebih dahulu, mulai dari mencari sumber modal, proses produksi, proses pemasaran, strategi menghadapi persaingan, dan strategi pengembangan sumberdaya manusia yang dimiliki. Sehingga bisa menentukan arah dan tujuan bisnis dengan baik.

2. Pembagian Tugas

Dalam proses pembagian tugas ini seorang pemimpin harus mengetahui sumber daya manusia yang dimiliki serta kemampuan dari setiap karyawannya, dari situ proses pembagian tugas bisa di laksanakan serta bagaimana tugas itu nanti bisa dikoordinasikan dengan baik sehingga bisa terselesaikan dengan tepat. Dan pada akhirnya sebuah organisasi bisa saling bekerja sama dengan baik sehingga bisa cepat beradaptasi dengan perubahan zaman maupun perkembangan teknologi yang sangat cepat dan di luar perkiraan.

Dalam sirah Rasulullah Saw., ketika beliau hijrah dari Makah ke Madinah Rasulullah Saw., mengkoordinasikan berbagai tugas kepada para sahabatnya sebelum pelaksanaan hijrah dilakukan, di antaranya sebagai berikut:

- a. Sahabat Ali ditugaskan oleh Rasulullah Saw., untuk tidur di kamarnya, agar kaum Quraisy tidak tau kalau Rasulullah sedang melaksanakan hijrah ke Madinah.

- b. Sahabat Asma' binti Abu Bakar ditugaskan oleh Rasulullah Saw., untuk membawakan bekal makanan saat Rasulullah Saw., dan Abu Bakar berada di gua Thur.
- c. Sahabat Anshar Madinah ditugaskan oleh Rasulullah Saw., untuk menyambut kedatangan beliau beserta para sahabatnya dan menjaga beliau beserta para sahabatnya ketika sudah sampai ke Madinah.

Dari sirah Rasulullah Saw., pada saat hijrah dari Makah ke Madinah tersebut dapat kita ambil pelajaran bahwa, Rasulullah Saw., tidak mengambil semua urusan dari pekerjaannya, akan tetapi beliau membagi tugas bersama para sahabatnya dalam menyelesaikan tugasnya. bila metode ini kita terapkan dalam sebuah perusahaan hendaklah seorang pimpinan atau manajer dalam bekerja membentuk struktur organisasi dan melakukan pembagian tugas kepada para anggotanya sesuai bidang keahlian karyawan yang dimiliki, supaya pekerjaan bisa terlaksana dengan rapi dan bisa mencapai tujuan yang telah ditentukan.

3. Pemimpin

Pemimpin memiliki peran penting dalam berjalannya suatu organisasi, seorang pemimpin bisa memberikan arahan, motivasi, serta dukungan kepada para anggotanya. Supaya para anggota bisa saling bekerjasama dan bisa menyelesaikan tugasnya dengan baik agar bisa mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Seorang pimpinan memiliki pengaruh yang besar terhadap keberlangsungan dan

keberhasilan suatu organisasi dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu seorang pemimpin harus memiliki prinsip seperti ini:

- a. Bisa memahami secara mendalam terhadap visi dan misi organisasi, agar dalam melakukan tindakan bisa selaras dengan tujuan organisasi.
- b. Mempunyai keahlian untuk mempengaruhi orang lain, agar seorang pemimpin dengan mudah menarik perhatian para anggotanya maupun orang lain.
- c. Memiliki kemahiran disegala bidang yang tinggi atau *competency*

Nabi Muhammad Saw., merupakan seorang Nabi dan Rasull serta pemimpin bagi umat Islam. Kepemimpinan Nabi Muhammad Saw., terhadap umat Islam sangat berpengaruh besar, sehingga apa yang diajarkan dan dilakukan oleh Nabi Muhammad Saw., diikuti oleh semua umat Islam.

Dalam perjalanan suatu perusahaan yang menjadifaktor utama dari kemajuan dan kesuksesan suatu perusahaan adalah seberapa mahir dan tanggung jawab seorang pemimpin. Ketika suatu perusahaan memiliki pemimpin yang bertanggung jawab dan mahir perusahaan akan lebih cepat mencapai kemajuan dan kesuksesan. Begitu pula sebaliknya, ketika pemimpin tidak mempunyai rasa tanggung jawab dan memanfaatkan ke kuasaannya untuk melakukan tindakan yang tidak berkaitan dengan tujuan perusahaan maka dapat di pastikan perusahaan tersebut akan sulit untuk mencapai kemajuan dan kesuksesan.

4. Pengawasan

Pengawasan merupakan sebuah proses yang dilakukan pemimpin untuk mengamati dan mengawasi serta mengevaluasi kinerja sebuah organisasi. Dengan melakukan pengawasan dan evaluasi kerja yang telah dilakukan akan menemukan titik titik masalah dan bisa merumuskan cara memperbaiki permasalahan tersebut dengan tepat.

Sahabat Umar Bin Khatab pernah mengatakan: *“Hisablah (Introspeksilah) dirimu sebelum nanti dihitung di akhirat.”*

Dari uraian di atas dapat di simpulkan bahwa melakukan pengawasan terhadap jalannya suatu organisasi merupakan tindakan yang sangat penting, karena bisa mencegah kinerja organisasi yang tidak terarah. Begitu juga bila diterapkan disuatu perusahaan, apabila pengawasan dan evaluasi diterapkan disebuah perusahaan maka kinerja karyawan akan lebih terkendali dan terkoordinasi dengan baik.²³

Selain 4P Nabi Muhammad Saw., juga mengajarkan 4 Strategi Bisnis melalui sifat sifat mulianya, diantaranya sebagai berikut:

1. Sidiq

Sidiq artinya benar atau jujur, pada saat Nabi Muhammad menjalankan aktivitasnya, termasuk aktivitas bisnis Nabi Muhammad Saw., selalu menunjukkan sifat kejujuran dan kebenarannya kepada semua orang, termasuk pelanggannya pada saat berdagang. Dalam menjalankan

²³ Muhammad Sulaiman dan Aizuddinur Zakaria, *Jejak Bisnis Rasulullah*, (Jakarta:Hikmah, 2010), hal. 41-43

transaksi bisnis sifat *sidiq* sangat menentukan terciptanya informasi secara akurat dan kebenarannya. Selain itu sifat *sidiq* merupakan sifat yang harus dimiliki oleh seorang pembisnis dalam melakukan aktivitas bisnisnya agar hak dan permintaan konsumen bisa terpenuhi.

Bahkan sifat *sidiq* merupakan dasar yang harus menyertai aktivitas bisnis, dengan jiwa *sidiq* hak atau permintaan pelanggan akan tetap terpenuhi. Adapun beberapa kejujuran Nabi Muhammad Saw., sebagai seorang pedagang atau pembisnis dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Dalam melakukan transaksi bisnis selalu menepati janji yang telah disepakati, dan tidak mengingkarinya.
- b. Selalu memberikan informasi atas kecacatan suatu barang dagangannya yang akan dibeli oleh konsumen.
- c. Tidak mengelabui atau menurunkan harga dipasaran.

2. Amanah

Amanah artinya “dapat dipercaya”. Secara umum arti amanah dalam konteks berbisnis adalah tidak menambah atau mengurangi barang maupun sesuatu yang telah disepakati, hal seperti ini biasanya terjadi antara konsumen dan penjual. Sifat amanah harus dimiliki bagi setiap pelaku bisnis, agar dalam melakukan transaksi bisa membuat konsumen merasa yakin dan aman, karena memegang sifat amanah tersebut.

3. Fatonah

Fatonah berarti “cerdas”. Pembisnis yang cerdas mampu memahami peranya sebagai seorang pembisnis dan tanggung jawab terhadap konsumennya. Selain itu pembisnis yang cerdas mampu membuka peluang baru dan bisa membaca kebutuhan konsumen. Dalam menghadapi persaingan bisnis seperti pada era saat ini sangat perlu, kecerdasan dalam dalam berbisnis berkarya yang kreatif dan inovatif sangat dibutuhkan bagi pelaku usaha. Dalam melakukan jual beli maupun transaksi bisnis prinsip prinsip yang harus didasari pada sifat fatonah atau *kecerdasan* sebagai berikut:

- a. Membuat catatan dalam melakukan transaksi dan mendokumentasikan dokumen yang sekiranya penting dalam transaksi.
- b. Menunjukkan sikap profesional dan memberikan pelayanan yang terbaik ketika melakukan transaksi bisnis.
- c. Membaca peluang pasar dengan baik dan mencermati perubahan yang terjadi dipasar, baik yang berhubungan dengan harga, produk, serta mesin produksi. Keserdasan lain yang harus dimiliki bagi pelaku usaha adalah antisipasi, artinya seorang pelaku usaha harus selalu waspada tentang kondisi pasar, baik yang berhubungan persaingan bisnis, kelancaran suplay bahan baku untuk proses produksi, vendor, serta adanya perkembangan teknologi baru sehingga barang yang

diproduksi dengan teknologi lama akan kehilangan daya tawarnya dikalangan konsumen.

4. Tabligh

Tabligh artinya menyampaikan. Dalam konteks bisnis makna tabligh bisa mengarah pada komunikatif dan argumentatif. Seorang pembisnis harus memiliki sifat tabligh guna untuk memberikan informasi produk maupun jasanya kepada masyarakat khususnya konsumen dengan cara yang tepat. Ketika seorang pembisnis memiliki sifat tabligh menyampaikan informasi tentang keunggulan dari produk atau jasanya dengan semenarik mungkin biar bisa menarik minat konsumennya.

Berikut ini beberapa prinsip yang selalu dilakukan oleh Nabi Muhammad Saw., dalam menjalankan bisnisnya agar selalu berkembang dan berkah:

1. Meminta pertolongan kepada Allah Swt.

Sebagus apapun manajemen sebuah bisnis, sejele apapun pembisnis menangkap peluang, namun tanpa pertolongan Allah maka semua akan menjadi sia-sia. Inilah yang selalu dipegang oleh Rasulullah dalam menjalankan bisnisnya, beliau selalu menyandarkan setiap urusan dengan pasrah diri kepada Allah Swt. Berpasrah diri bukan hanya memasrahkan hasil akhir dari sebuah tugas yang telah dilakukan namun memasrahkan semenjak kita memulainya.

2. Cepat tanggap terhadap peluang bisnis

Seorang pembisnis tangguh memiliki kecepatan dan tanggap terhadap tren terbaru dalam bisnis yang telah dijalaninya. Gabungan antara kecerdasan intelektual, emosional, dan sepiritual menghasilkan kecekatan diri seorang untuk terus melaju diatas roda bisnis mereka. Demikian pula Rasulullah SAW., keberadaan pembisnis yang tangguh, cepat dan tanggap. Kejernihan hatinya menghantarkan beliau pada kecekatan dalam menangani setiap permasalahan. Satu hal yang pasti, beliau tidak pernah menyia nyiakannya waktunya untuk kesenangan duniawi yang hampa. Hannya hal positif yang menambah kapabilitas beliau sajalah yang dilakukan. Berkawan dan bercengkerama dengan siapa saja, menjunjung nilai silaturahmi, serta membuka peluang kerja sama dengan siapapun yang dirasakan sesuai visi dan misi bisnisnya.

3. Keramahan yang tulus

Keramahan memang menjadi ciri khas pribadi Rasulullah. Tidak salah kalau kemudian dalam berbisnispun beliau begitu ramah dan menyenangkan kepada pelanggannya. Dengan bersikap ramah maka kita akan memiliki kepribadian yang melayani, melayani konsumen dengan baikl, tidak berkata keras dan selalu menghargai orang lain.

4. Suka menolong

Salah satu kunci dari kesuksesan bisnis Rasulullah Saw., adalah sifat beliau yang suka menolong sesama. Memang kita bisa membedakan antara berbisbis dan menolong, namun keduanya memiliki kaitan yang

sangat erat. Bisnis yang murni hanya mengeruk keuntungan semata kurang memiliki roh yang membuatnya melesat dengan cepat menuju kesuksesan. Menolong saudara kita sesama muslim artinya kita juga memberikan kesempatan kepada mereka untuk bekerja sama dengan kita. Allah berfirman dalam QS Al Qashash ayat 77:

الدُّنْيَا مِنَ نَصِيحَتِكَ تَنْسَى وَلَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ الَّذِي آتَاكَ فِي مَآ وَابْتِغِ
 الْفَسَادَ تَبْتَغِ وَلَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ أَحْسَنَ كَمَا وَأَحْسَنَ
 الْمُنْفِئِينَ سَيِّدِي تَنْ يُحِبُّ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ إِنَّ طَالِئًا أَرَضَ فِي

Artinya: “Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuatbaiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan”. (QS. Al Qashaah: 77)

5. Tidak serakah dan tidak sombong

Jika ingin bisnis kita melaju dengan kencang, selalu bertambah, dan memperoleh berkah maka salah satu hal yang perlu untuk selalu diingat adalah hindarkan diri dari sifat kesombongan dan keserakahan. Sifat seorang manusia selalu kurang, berapapun yang didapatkan masih merasa belum cukup atau kurang. Inilah awal dari munculnya sifat keserakahan. Begitu pula dalam berbisnis, permodalan yang dimiliki kebanyakan memang tidak banyak. Namun sebenarnya kita bisa mengembangkan dari modal yang sedikit menjadi selalu bertambah secara bertahap.

6. Jika memiliki hutang segera mungkin untuk melunasi hutang dan mau menanggungkan piutang orang lain.

Tidak ada satupun sejarah yang mengungkapkan bahwa Rasulullah., pernah berhutang padahal banyak sejarah yang menceritakan tentang kehidupan beliau yang sangat sederhana. Rasulullah Saw memang tidak pernah menyarankan kepada kita untuk berhutang kepada orang lain, tetapi seandainya dengan terpaksa kita berhutang entah untuk kebutuhan hidup sehari hari maupun untuk modal usaha, maka segeralah membayarnya ketika kita telah mampu melunasinya.

Rasulullah bersabda:

“Sebaik baiknya kamu adalah orang yang paling segera membayar utangnya. (HR. Hakim)”

Namun ketika ada seseorang yang berhutang ke kita dan orang itu belum bisa untuk membayarnya maka tidak tergesa gesa dan memaksa mereka membayar diluar kemampuannya adalah lebih baik bagi kita seandainya kita juga tidak terlalu menekannya untuk membayar atau bahkan mengampuninya seperti yang disabdakan oleh Rasulullah:

“Barang siapa yang menaingguhkan orang yang kesulitan membayar utang atau membebaskannya, Allah akan memberikan naungan dibawah naungannya pada hari yang tak ada naungan kecuali naungannya” (HR. Muslim)²⁴

²⁴ Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis Melalui Manajmen Rasulullah....*,hal. 107-114

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu disini digunakan sebagai acuan panduan dalam penelitian yang berkaitan dengan strategi bisnis melalui manajemen Rasulullah. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang membahas mengenai strategi bisnis melalui manajemen Rasulullah yang diperoleh dari jurnal dan skripsi:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Judul	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Analisis Strategi Bisnis Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada BMT Mandiri Abadi Syariah) ²⁵	Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BMT Mandiri Abadi Syariah berhasil dalam menerapkan strategi bisnis dalam perspektif ekonomi islam. Hal ini berdasarkan pada peran BMT Mandiri Abadi Syariah dalam memberikan kontribusi pada gerak roda ekonomi kecil sangat nyata, karena BMT Mandiri Abadi Syariah langsung masuk kepada pengusaha kecil. Selain itu, nilai strategis BMT Mandiri Abadi Syariah yang paling istimewa adalah menjadi penggerak	Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama menerapkan strategi bisnis dalam perspektif islam	Pada penelitian sebelumnya tidak menghubungkan strategi bisnis melalui manajemen Rasulullah

²⁵ Rahman Budianto Tumangger, *Analisis Strategi Bisnis Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Bmt Mandiri Abadi Syariah)*, skripsi, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2018 hal. 44

			pembangunan dalam menyantuni masyarakat		
2	strategi bisnis pedagang pasar sandang tegalgubug kab. Cirebon dalam perspektif islam ²⁶	Kualitatif	Dalam penelitian ini menggunakan strategi marketing mix dengan konsep 4 P (produk, price atau harga, promotion atau pasar, Place atau tempat). dalam menjual dan memasarkan dagangannya	Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama menerapkan konsep bisnis Rasulullah yakni dengan menggunakan sifat-sifat yang mulia, yaitu Siddiq, amanah, tabliq dan fatanah.	Pada penelitian sebelumnya berfokus pada peningkatan penjualan produk, sedangkan penelitian sekarang berfokus pada pembangunan dan pengembangan bisnis
3	Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista ²⁷	Kualitatif	Hasil dari penelitian ini adalah ditinjau dari segi perspektif islami. Butik calitsa telah sesuai menerapkan teori dan konsep strategi pemasaran islami dan telah menjalankan konten islami yang terdiri atas tiga pokok, pertama penerapan karakteristik pemasaran islami, kedua penerapan etika bisnis islami, ketiga mencontohkan praktik pemasaran Nabi Muhammad	Persamaan dalam penelitian ini adalah dalam praktik bisnisnya sama sama menerapkan sifat mulia Rasulullah yakni Sidiq, Amanah, Fatonah, Tabligh.	Pada penelitian sebelumnya membahas strategi pemasaran, sedangkan penelitian sekarang strategi bisnis

²⁶ Akhmad Baihaqi, *Strategi Bisnis Pedagang Pasar Sandang Tegalgubug Kab. Cirebon Dalam Perspektif Islam*, Tesis, Program Magister Ekonomi Syariah Pasca Sarjana Uin Walisongo Semarang, 2018, hal. 33

²⁷ Eriza Yolanda, *Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista*, skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Palembang, 2016, hal. 14

			SAW. Berdasarkan sifat Nabi Muhammad yaitu: Sidiq, Amanah, Fatonah, Tabligh.		
4	Strategi Bisnis Budidaya Ikan Lele Perspektif Etika Bisnis Islami (Studi Kasus DiKelompok Budidaya Ikan Lele Kersa Mulya Bakti Kec. Kapetakan Kab. Cirebon) ²⁸	Kualitatif	hasil dari penelitian ini adalah Salah satu strategi bisnis kelompok budidaya ikan lele Kersa Mulya Bakti adalah pada keorganisasiannya yang berprinsip kejujuran dengan saling menjaga kepercayaan, kekeluargaan dengan menjaga silaturahmi serta bekerja keras. Prinsip-prinsip tersebut tidak tertulis, melainkan sebuah kesadaran masing-masing anggota yang sudah menjadi kebiasaan yang melekat para diri anggota. Adapun langkah-langkah Kersa Mulya Bakti dalam menyusun prinsip-prinsip strategi bisnisnya adalah: Pertama, Melakukan Analisa lingkungan. Kedua, Bermusyawarah. Ketiga, Menyamakan kesadaran untuk selalu berbuat jujur dan bekerja keras.	Persamaan pada penelitian ini adalah saman sama mengulas tentang strategi bisnis	Pada penelitian sebelumnya studi kasusnya pada budidaya lele sedangkan penelitian sekarang pada industri las & aluminium

²⁸ Iyah Sukriyah, *Strategi Bisnis Budidaya Ikan Lele Perspektif Etika Bisnis Islami*, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon, 2016, hal. 14

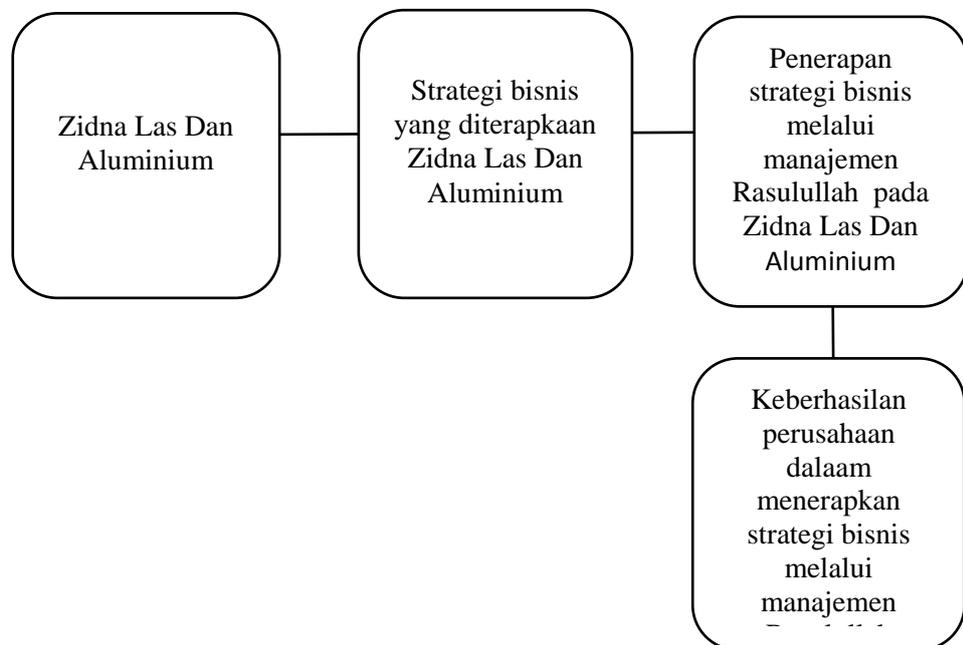
5	Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Ponorogo ²⁹	Kualitatif	Hasil dari penelitian ini adalah Strategi bisnis yang dilakukan pedagang kaki lima di alun-alun Ponorogo terdapat beberapa cara yaitu: Strategi harga, menggunakan penetapan harga sesuai dengan teori penetrasi harga. Strategi promosi, yang digunakan sudah cukup baik dengan memperhatikan beberapa aspek seperti kepuasan pelanggan, selalu berusaha berpenampilan rapi, ramah terhadap pelanggan, tidak memaksakan kehendak konsumen. Strategi tempat, yang dilakukan oleh pedagang di alun-alun Ponorogo sangat tepat karena alun-alun merupakan tempat yang strategis berada di tengah kota, lokasi sering diadakan acara besar seperti konser dan lain sebagainya.	Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama mengulas strategi bisnis	Pada penelitian sebelumnya tidak mengulas tentang strategi bisnis yang pernah dicontohkan oleh Rasulullah
---	--	------------	---	--	---

²⁹ Isty Evrilia Rahayu, Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Ponorogo, skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020, hal. 41

F. Kerangka berfikir

Kerangka berfikir merupakan landasan yang digunakan dalam mengembangkan konsep dan teori, yang di gunakan peneliti dalam menulis penelitian ini, serta dihubungkan rumusan masalah yang telah ditentukan. Berikut kerangka berfikir yang sudah penulis susun.

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



Berdasarkan kerangka berfikir diatas, penyusun menulis sendiri kerangka berfikir berdasarkan dari rumusan masalah. Dalam penerapan strategi bisnis yang di terapkan oleh Zidna Las Dan Aluminium Desa Baruharjo, Kecamatan Durenan, Kabupaten Trenggalek sudah berjalan dengan baik. Hal ini tentunya tidak terlepas dari penerapan strategi bisnis yang pernah dicontohkan oleh Rasulullah.