



Strategi Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay

Hilma Yuniar Widya Ningrum, Deden Gandana Madjakusumah*

Fakultas Syariah, Universitas Islam Bandung, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history :

Received : 3/4/2022

Revised : 26/5/2022

Published : 5/7/2022



Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

Volume : 1

No. : 1

Halaman : 29 - 34

Terbitan : Juli 2022

ABSTRAK

Periode pada tahun 2016-2020 penjualan terakhir di Home Amanah Jaya Industri menunjukkan bahwa terdapat penurunan pendapatan yang signifikan sehingga diperlukan analisis SWOT untuk mengetahui kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman yang telah didefinisikan agar nantinya dapat meningkatkan penjualan yang dimiliki bisnis usaha Home Industry Amanah Jaya Mandiri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis menurut ekonomi Islam, melakukan analisis SWOT dalam upaya peningkatan penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay. Penelitian kualitatif ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan jenis data penelitian lapangan dan studi kepustakaan. Teknik pengumpulan datanya yaitu triangulasi dan analisis data SWOT, dengan hasil: pengembangan bisnis menurut ekonomi Islam yaitu niat yang baik, memiliki akhlak yang baik, percaya kepada takdir dan ridha Allah, bersyukur, kerja sebagai ibadah, menjaga aturan syariah, bersikap rendah hati, Menghindari kesombongan, selalu tepat waktu karena berlatih dalam shalat. Ditinjau dari strategi pengembangan bisnis untuk meningkatkan penjualan di Home Industry Amanah Jaya Mandiri bahwa berdasarkan dengan sifat Nabi Muhammad Saw yaitu Shiddiq, Amanah, Fathanah, Tabligh. Dan dapat disimpulkan dari perspektif strategi pengembangan bisnis Islam bahwa Home Industry ini belum sesuai dan belum menerapkan teori serta konsep strategi pengembangan bisnis Islam.

Kata Kunci : Pengembangan bisnis, Ekonomi Islam, Home Industry.

ABSTRACT

The period in 2016-2020 last sales at Home Amanah Jaya Industri showed that there was a significant decrease in revenue so a SWOT analysis was needed to find out the weaknesses, strengths, opportunities, and threats that have been defined so that later it can increase sales owned by the Amanah Jaya Home Industry business. Independent. This study aims to determine the business development strategy according to Islamic economics, conduct a SWOT analysis in an effort to increase sales at the Amanah Jaya Mandiri Home Industry in Caringin, Babakan Ciparay District. This qualitative research uses a case study approach with the types of data from field research and literature studies. The data collection technique is triangulation and SWOT data analysis, with the results: business development according to Islamic economics, namely good intentions, having good morals, believing in destiny and the pleasure of Allah, being grateful, working as worship, maintaining sharia rules, being humble, avoiding pride, always on time for practicing in prayer. Judging from the business development strategy to increase sales in Amanah Jaya Mandiri Home Industry, it is based on the nature of the Prophet Muhammad, namely Shiddiq, Amanah, Fathanah, Tabligh. And it can be concluded from the perspective of an Islamic business development strategy that this Home Industry is not appropriate and has not applied the theories and concepts of Islamic business development strategies.

Keywords : Business development, Islamic Economics, Home Industry

@ 2022 Jurnal Riset Perbankan Syariah Unisba Press. All rights reserved.

Corresponding Author : *gandana1959@gmail.com

Indexed : Garuda, Crossref, Google Scholar

DOI : <https://doi.org/10.29313/jrps.v1i1.742>

A. Pendahuluan

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, saat ini kita harus bisa meningkatkan usaha agar usaha kita maju dan menjadi pengusaha yang sukses, definisi pengembangan usaha itu sendiri merupakan terdiri dari beberapa tugas serta proses yang bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan dan perkembangan tetapi pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru mengawali usaha sangatlah sulit (M, 2015).

Home Industry Amanah Jaya Mandiri merupakan salah satu tempat mata pencaharian sebagian masyarakat andalan di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay Bandung. Hal ini dapat diartikan bahwa kehidupan dari sebagian besar masyarakat tergantung pada tersebut. Pada periode tahun 2016-2020 penjualan terakhir di Home Amanah Jaya Industri menunjukkan bahwa terdapat penurunan pendapatan yang signifikan sehingga diperlukan analisis SWOT untuk mengetahui kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman yang telah didefinisikan agar nantinya dapat meningkatkan penjualan yang dimiliki bisnis usaha Home Industry Amanah Jaya Mandiri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis menurut ekonomi Islam, melakukan analisis SWOT dalam upaya peningkatan penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: “Bagaimana Strategi pengembangan bisnis menurut perspektif ekonomi Islam dalam upaya meningkatkan penjualan pada *Home Industry* Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay?

Selanjutnya, tujuan dalam penelitian ini diuraikan dalam pokok-pokok sebagai berikut : (1) Untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis menurut ekonomi Islam; (2) Untuk mengetahui Analisis SWOT dalam meningkatkan penjualan pada *Home Industry* Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay; (3) Untuk mengetahui Strategi Pengembangan bisnis menurut perspektif ekonomi Islam dalam upaya meningkatkan penjualan pada *Home Industry* Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay.

B. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif. Dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dengan cara wawancara kepada pemilik perusahaan *Home Industry* Amanah Jaya Mandiri, dan data sekunder yang digunakan adalah artikel, jurnal, dan buku, yang berkaitan dengan analisis terhadap strategi pengembangan bisnis menurut ekonomi Islam.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis SWOT merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*) dalam suatu spekulasi bisnis.

C. Hasil dan Pembahasan

Strategi Pengembangan Bisnis menurut Ekonomi Islam

Sejak zaman Nabi Muhammad SAW, umat Islam telah menjalani dalam dunia bisnis. Para sahabat yang menjadi pengusaha besar dalam mengembangkan jaringan bisnis dilakukan di perbatasan wilayah Mekkah atau Madinah. Mereka membangun kehidupan bisnis mereka atas dasar Ekonomi Syariah dan nilai-nilai Islam. Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal pengelolaan perusahaan berpedoman pada nilai-nilai Islam. Demikian pula dalam seluruh keputusan bisnis, pengembangan sangat penting untuk mencapai tujuan bisnis (Muhammad Ismail Yusanto, 2002).

Namun yang harus dipahami, bahwa praktek-praktek bisnis seharusnya dilakukan oleh setiap manusia sesuai dengan ajaran Islam yang telah ditentukan. Oleh karena itu, ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah, diantaranya yaitu: (1) Niat yang baik. Niat yang baik merupakan pondasi dari amal perbuatan. Jika niatnya baik dalam usaha maka amalnya juga baik, sebaiknya jika niatnya rusak, maka amalnya juga rusak; (2) Memiliki akhlak yang baik. Dalam menempati posisi seseorang yang berakhlak dalam membangun ekonomi Islam haruslah menjadi tujuan Islam dan dakwah para nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak. Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha muslim antara lain: [a] Jujur; [b] Amanah; [c] Toleran; [d] Menepati janji; (3) Percaya kepada takdir dan ridha Allah. Seorang wirausaha muslim wajib mengimani atau percaya pada takdir, baik atau buruk. Tidak sempurna keimanan seseorang tanpa mengimani takdir Allah; (4) Bersyukur. Wirausaha muslim adalah wirausaha yang selalu bersyukur kepada Allah. Bersyukur merupakan konsekuensi logis dari bentuk rasa terimakasih kita atas nikmat-

nikmat yang sudah Allah berikan selama ini; (5) Kerja sebagai ibadah. Islam memposisikan bekerja sebagai kewajiban kedua setelah sholat. Oleh karena itu apabila dilakukan dengan ikhlas, maka bekerja bernilai ibadah dan mendapat pahala; (6) Menjaga aturan syaria'h. Islam memberikan keleluasaan kepada kita untuk menjalankan usaha ekonomi, perdagangan atau bisnis apapun sepanjang bisnis (perdagangan) itu tidak termasuk yang diharamkan oleh syaria'h Islam. Larangan moral bisnis yang harus dihindari: [a] Maysir; [b] Asusila (Zalim); [c] Gharar; [d] Riba; [e] Ikhtikar; [f] Batil; (7) Bersikap rendah hati dan menghindari kesombongan. Siapapun yang bergaul dengan kita-sebagai pembeli, pegawai, pemberi kerja, dan sebagainya-tidak menyukai orang yang sombong karena ketika disombongi, ia akan merasa direndahkan harga-dirinya; (8) Selalu tepat waktu karena terlatih dalam shalat. Kedisiplinan akan membuat kita selalu memperhitungkan waktu untuk menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan.

Analisis SWOT untuk meningkatkan penjualan Pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri

Dalam upaya meningkatkan penjualan dalam menggunakan analisis SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu : (1) Faktor Internal. Analisis Internal adalah suatu analisis yang mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Faktor internal tersebut terbagi menjadi beberapa faktor diantaranya: [a] Manajemen. Perencanaan di *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* belum tersusun dengan baik dan belum dilakukan secara tertulis. Sehingga mengakibatkan target yang telah ditetapkan oleh pengusaha belum terukur dengan jelas. Seharusnya pengusaha *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* mencatat semua rencana-rencana yang akan dilakukan agar target selanjutnya dapat tercapai dengan hasil yang memuaskan; [b] Pemasaran. proses pemasaran analisis konsumen yang berada di *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* agar selalu berusaha menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen agar konsumen puas dengan hasil produk yang di hasilkan oleh *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* dengan model yang terbaru dan modern, dan dengan kualitas yang sangat bagus sehingga konsumen sangat tertarik untuk melihat dan membelinya, penetapan harga yang di lakukan *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan, riset pencatatan di *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* harus selalu mencatat produk yang terjual agar mengetahui keuntungan dan kerugian setiap bulan dan setiap tahunnya; [c] Keuangan. Modal yang di dapat oleh pemilik *Home Industry* tersebut yaitu dari keluarga dan beberapa meminjam kepada pihak bank untuk membeli mesin jahit dan bahan bahan lainnya. Semua resiko yang di dapat jika meminjam uang ke pihak bank adalah bunga yang lumayan besar oleh karena itu dapat diselesaikan dengan tekun dalam berusaha untuk menjual produk yang dihasilkan ke pemasok lebih banyak, dan menjual produk tersebut melalui media sosial; [d] Produksi. dalam *Home Industry manah Jaya mandiri* masih menggunakan peralatan yang sederhana seharusnya *Home Industry* tersebut ketika memiliki modal yang lebih atau keuntungan yang banyak dapat membeli alat-alat yang lebih modern agar dapat membantu memproduksi dompet dan aksesoris lainnya dengan mudah dan cepat.

Kekuatan yang ada di *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* diantaranya yaitu karyawan yang membuat atau menghasilkan produk yang lumayan bagus dan memiliki hubungan dengan konsumen yang berjalan dengan baik, beberapa pemasok juga sudah memasarkan lewat media sosial. Namun kelemahan dari usaha *Home Industry* tersebut adalah pengetahuan model yang modern atau terbaru, belum mengakses dan memasarkannya lewat sosial media, keterbatasan modal, dan peralatan yang kurang canggih. Di tambah dengan adanya pandemi *Covid-19* ini penjualan semakin menurun dengan sangat signifikan. Ancaman berbisnis yaitu adalah persaingan kualitas bahan, model, dan kecepatan produksi (Kuswandi, 2021); (2) Faktor Eksternal. Di dalam faktor eksternal ada beberapa faktor diantaranya: [a] Ekonomi. Produksi yang cepat dengan kualitas yang sangat bagus dengan model yang modern dapat menjadi peluang bagi *Home Industry* ini. Dengan adanya teknologi yang semakin maju hasil produk dapat di promosikan melalui media sosial; [b] Sosial, Budaya, dan Lingkungan. Pemilik *Home Industry* harus jeli terhadap perubahan untuk memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi ancaman yang muncul; [c] Teknologi. Dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan modern. Dalam *Home Industry Amanah Jaya Mandiri*, pembuatan dompet harusnya menggunakan peralatan modern dan mampu bersaing di dunia usaha serta pemasarannya sudah melalui internet dalam memasarkan produk *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* ini agar mampu bersaing dengan produk produk yang diluaran sana; [d] Kompetitif. Permintaan produk dompet cenderung menurun. Permintaan produk *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* sangat menurun karena adanya pandemi *covid-19*; (3) Identifikasi Faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan *Home Industri Amanah Jaya Mandiri*. Identifikasi faktor-faktor internal di gunakan untuk Menyusun dan mengetahui kelemahan serta kekuatan dari suatu usaha. Aspek yang ditinjau dalam mengidentifikasi faktor internal meliputi manajemen, pemasaran, keuangan, produksi.

Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan bagi usaha *Home Industri Amanah jaya* mandiri yaitu: [a] Hubungan yang baik sesama karyawan. Hubungan kekeluargaan antar karyawan satu dengan karyawan lainnya merupakan salah satu kekuatan perusahaan ini; [b] produk yang lebih baik. Dompot dan tas yang dihasilkan oleh karyawan di *Home Industri Amanah Jaya Mandiri* memiliki kualitas yang cukup baik.

Faktor faktor internal yang menjadi kelemahan usaha *Home Industri Amanah Jaya Mandiri* yaitu: [a] Program perencanaan dan sistem keuangan yang tidak tertulis. Kelemahan yang dimiliki oleh usaha *Home Industri* ini yaitu belum adanya bukti secara tertulis program program rencana usaha untuk kedepannya; [b] Keterbatasan modal usaha. Modal usaha merupakan unsur penting dalam kelangsungan suatu usaha. Modal yang digunakan dalam usaha *Home Industri* ini berasal dari saudara pemilik usaha; (4) Identifikasi Faktor Eksternal Peluang dan Ancaman. Identifikasi faktor-faktor eksternal digunakan untuk menyusun dan mengetahui peluang dan ancaman suatu usaha. Aspek-aspek yang ditinjau dalam mengidentifikasi faktor eksternal meliputi ekonomi, sosial dan budaya, teknologi dan kompetitif. Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang bagi usaha *Home Industri* ini yaitu: [a] Permintaan produk yang tinggi. Permintaan yang tinggi ini merupakan suatu peluang yang dimiliki pengusaha di bidang *Home Industri* ini; [b] Perkembangan teknologi. Perkembangan teknologi yang berkembang saat ini merupakan peluang yang dimiliki oleh *Home Industri Amanah jaya Mandiri* dalam usahanya.

Faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi perusahaan *Home Industri Amanah Jaya Mandiri*: [a] Perilaku kompetitif pesaing. Ancaman yang terjadi karena perilaku kompetitif pesaing yaitu dalam hal harga yang di terapkan dalam menjual produk. Pesaing memiliki toko serta produktivitas yang tinggi dapat menjual dengan harga yang berbeda, sehingga para pelanggan lebih tertarik membeli. Perilaku kompetitif ini juga di tandai dengan persaingan dalam hal promosi produk pada konsumen; [b] Mudah dalam mendapatkan produk substitusi. Kemudahan dalam memperoleh produk substitusi merupakan suatu ancaman dalam menjalankan suatu usaha. Produksi substitusi dompet dan tas berasal dari jenis dompet dan tas yang lain memiliki harga yang lebih terjangkau. Produk substitusi dompet dan tas yaitu antara lain seperti kulit sapi asli, seleting, benang, mika, satin dan lain sebagainya; [c] Harga tidak stabil. Tidak stabilnya harga dompet tas dan aksesoris lainnya produk dari *Home Industri* ini. Jika turun maka akan merugikan pemilik *Home industri* karena keuntungan atau omset yang didapat tidak sesuai dengan pengeluaran; [d] Ekonomi karyawan. Ekonomi merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan apabila pendapatan dari *Home Industri Amanah jaya mandiri* ini karyawan khawatir adanya pemberhentian pekerjaan atau adanya penurunan gaji.

Strategi yang dapat diterapkan pada posisi tumbuh dan berkembang untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset dan keuntungan strategi yang sesuai untuk di terapkan ialah strategi intensif, dimana strategi ini dilakukan untuk meningkatkan posisi persaingan serta dalam mencapai usaha yang berkembang di butuhkan strategi yang bersifat pemecahan. Menurut Porter strategi diferensiasi ialah strategi yang dilakukan dengan tujuan untuk membaut produk atau jasa yang dianggap unik dan untuk menarik minat konsumen (R et al., 2011). Berikut adalah strategi yang telah disusun berdasarkan situasi, kondisi serta kebutuhan dari perusahaan *Home Industry Amanah Jaya* mandiri.

Tabel 1. Analisis SWOT

	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
	1. Hubungan baik antar karyawan	1. Program perencanaan dan sistem keuangan yang belum tertulis
	2. Memiliki kwalitas produk yang baik	2. Keterbatasan modal usaha
		3. Belum mempromosikan menggunakan media sosial
PELUANG (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
1. Permintaan produk akan semakin tinggi	1. Menjalin kerjasama dengan sesama karyawan	1. Memperbaiki manaemen untuk mengatasi perencanaan dan keuangan
2. Perkembangan teknologi yaitu mempromosikan menggunakan media sosial	2. Meningkatkan kualitas produk untuk menarik pelanggan baru	2. Mulai menawarkan produk ke konsumen lain
	3. Meningkatkan promosi di media sosial	3. Meningkatkan modal usaha
		4. Memperbaharui alat-alat baik produksi atau manajemen

	4. Mengoptimalkan kegiatan produksi dengan alat alat yang modern	5. Meningkatkan prasarana untuk menunjang keberhasilan perusahaan
ANCAMAN (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
1. Perilaku kompetitif pesaing	1. Mengoptimalkan kegiatan produksi perusahaan	1. Menganalisis kegiatan usaha dengan tertulis dan terarah
2. Mudah dalam mendapatkan produk substitusi	2. Menjaga perkembangan produksi	2. Bekerjasama dengan pemerintah atau Lembaga terkait dalam menguatkan modal serta meningkatkan sarana penunjang usaha
3. Harga tidak stabil	3. Membuat produk yang lebih baik untuk menghasilkan produk kualitas agar meningkatkan daya saing	
4. Ekonomi karyawan		

Dari gambar diatas dapat dijelaskan bahwa: (1) STRATEGI S-O. Strategi S-O diantaranya yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk untuk menarik pelanggan. Kualitas produk yang sudah baik harus ditingkatkan dengan penambahan inovasi produk agar tetap dapat memenuhi standar konsumen yang akan meningkatkan daya saing usaha. Seperti halnya membangun kerjasama antar pekerja dimana perkembangan bisnis yang tinggi akan mendorong munculnya wirausahawan baru. Selain itu kegiatan pemasaran yang di perluas dengan mempromosikannya melalui media online untuk menarik pelanggan baru yang juga dapat memperluas penawaran. Penayangan dan promosi melalui media online harus dioptimalkan lagi agar kemajuan mekanis dapat digunakan untuk kreasi baru secara memadai yang juga dapat membangun kesepakatan; (2) STRATEGI W-O. Strategi ini bertujuan untuk mengatasi kelemahan usaha dengan memanfaatkan peluang yang ada. Beberapa strategi W-O yang dihasilkan yaitu mengikuti pelatihan untuk meningkatkan pengalaman. Sumber daya manusia yang memerlukan pembenahan serius meliputi peningkatkan kualitas sumber daya manusia dari segi tingkat pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang berpengalaman atau terlatih. Dengan berkembangnya kemajuan teknologi, banyak diciptakan alat-alat baru untuk usaha *Home Industry* ini yang lebih modern dan lebih memudahkan proses kegiatan membuat produk. Oleh karena itu, para karyawan harus dapat memanfaatkan hal itu untuk lebih mengembangkan usahanya; (3) STRATEGI S-T. Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Beberapa strategi adalah menggunakan bahan kulit sapi yang berkualitas agar dapat menghasilkan dompet yang berkualitas tinggi untuk meningkatkan daya saing dan produk. Strategi lain yaitu meningkatkan pengawasan atau control dalam proses pembuatan dompet. Hal ini sangat penting untuk dilakukan; (4) STRATEGI W-T. Strategi ini merupakan cara untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman. Selain itu perusahaan harus memperbaiki manajemen untuk kelemahan sumber daya usaha. Perencanaan sangat di perlukan dalam menjalankan suatu usaha agar lebih terarah dan mencapai tujuannya dengan tepat. Oleh karena itu *Home Industry* ini harus menyusun perencanaan usaha dengan jelas, baik jangka pendek, menengah maupun jangka Panjang yang dapat dimulai dengan merumuskan visi, misi, dan tujuan perusahaan.

Strategi dan program kegiatan berdasarkan strategi yang menunjukkan bahwa semua strategi hasil analisis SWOT dapat diimplementasikan, hanya saja ada perbedaan waktu dalam pelaksanaannya. Strategi yang dilakukan didasarkan pada prioritas waktu dalam proses pengerjaan secara bertahap akan membuat tujuan perusahaan bisa tercapai sehingga usaha ini bisa berkembang menjadi usaha yang besar yang memberikan dampak positif tidak hanya bagi perusahaan tapi juga perkembangan pendapatan ekonomi.

Pada dasarnya di setiap bisnis dalam memasarkan produknya dianggap sebagai media usaha yang bersifat material untuk mencapai tujuannya yaitu dengan meningkatkan pendapatan penjualan perusahaan *Home Industry Amanah Jaya Mandiri*.

Strategi pengembangan bisnis menurut perspektif ekonomi Islam dalam upaya meningkatkan penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay

Strategi pengembangan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Dimana dalam strategi pengembangan merupakan suatu cara untuk menggapai tujuan dari sebuah perusahaan. Dengan demikian strategi pengembangan dalam sebuah perusahaan tidak dapat dilakukan hanya sekali proses saja, melainkan butuh proses lumayan panjang untuk membuat strategi pengembangan yang sesuai dengan perusahaan tersebut. Strategi pengembangan *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* akan dianalisa berdasarkan dengan sifat Nabi Muhammad SWT, yaitu: (1) Shiddiq (Jujur atau Benar). Dimana sifat shiddiq ini sangat dibutuhkan karena manajemen

perusahaan dalam proses merencanakan, memimpin, dan mengendalikan pekerjaan karyawan haruslah berdasarkan kejujuran. Karyawan dan pemilik perusahaan haruslah berlaku jujur dalam melakukan pekerjaan. Tetapi dalam prakteknya ketika konsumen membeli produk yang diinginkan kadang tidak sesuai dengan apa yang mereka pesan; (2) Amanah (Dapat di percaya). *Home Industry* ini promosi yang berdasarkan dari sikap jujur (shiddiq) inilah yang dapat di percaya oleh para konsumen *Home Industry Amanah Jaya Mandiri*. Karena *Home Industry* ini mempromosikan produknya dengan cara yang bagus dan dapat di percaya tanpa menjelek jelekan produk lainnya; (3) Fathanah (cerdas). Pemilik perusahaan *Home Industry* cerdas dalam menentukan suatu produk terhadap harga, yang disesuaikan dengan mutu dan kualitas dari barang itu sendiri; (4) Tabligh (komunikatif). *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* dalam menentukan harga bersifat komunikatif, itu karena kombinasi dari produk dan pelayanan yang diberikan pada *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* terhadap konsumennya.

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kajian dan Analisa diatas, maka disimpulkan beberapa hal sebagai berikut : Strategi pengembangan bisnis menurut ekonomi islam yaitu terdiri dari niat yang baik, memiliki akhlak yang baik, percaya kepada takdir dan ridha Allah, bersyukur, kerja sebagai ibadah, menjaga aturan syariah, bersikap rendah hati, dan menghindari kesombongan, selalu tepat waktu karena berlatih dalam shalat.

Berdasarkan analisis SWOT, faktor internal dan faktor eksternal di ketahui yang menjadi faktor strategis dari kekuatan perusahaan *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* ini yaitu hubungan yang baik sesama karyawan dan memiliki kualitas barang produk yang baik. Serta faktor strategi kelemahannya yaitu program perencanaan dan sistem keuangan yang belum tercatat dengan baik, keterbatasan modal, dan belum mempromosikan melalui media sosial. Ancaman dalam *Home Industry* ini adalah mudah dalam mendapatkan produk yang sama dengan harga yang lebih murah dengan kualitas yang hampar sama, harga yang tidak stabil, ekonomi karyawan sangat menjadi ancaman karena mereka merupakan tulang punggung keluarga, sedangkan peluang dalam *Home Industry* ini adalah permintaan produk akan semakin tinggi dan dengan adanya perkembangan teknologi yaitu dapat menjual dan mempromosikan di media sosial yaitu di ecommerce seperti shopee, tokopedia, lazada dan lainnya. Dari permasalahan yang di hadapi perusahaan ini, maka perlu adanya strategi yang bersifat intensif yaitu strategi untuk meningkatkan posisi dalam persaingan usaha, usaha strategi yang bersifat diferensiasi yaitu strategi untuk meningkatkan kualitas produk dan melakukan inovasi baru demi meningkatkan nilai jual produk tersebut.

Ditinjau dari strategi pengembangan bisnis untuk meningkatkan penjualan di *Home Industry Amanah Jaya Mandiri* bahwa berdasarkan dengan sifat Nabi Muhammad Saw yaitu Shiddiq, Amanah, Fathanah, Tabligh. Dan dapat disimpulkan dari perspektif strategi pengembangan bisnis islam bahwa *Home Industry* ini belum sesuai dan belum menerapkan teori serta konsep strategi pengembangan bisnis islam.

Daftar Pustaka

- [1] Kuswandi, E. (2021). *Wawancara Dengan Penulis*.
- [2] M, Z. (2015). *Kewirausahaan Islam*.
- [3] Muhammad Ismail Yusanto. (2002). *Menggagas Bisnis Islam*. Gema Insani Press.
- [4] R, D. F., Rahoyo, S., & Budi, I. S. (2011). *Manajemen Strategi Konsep*.