

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KULINER DALAM PERSPEKTIF ISLAM

Dewi Jayanti

STAI Nahdlatul Wathan Samawa Sumbawa Besar-NTB

Dedewasyik12345@gmail.com

Abstract

Business is an organized business activity to achieve profit or selling goods and services in order to fulfill society's need. Due to current development and also changes in the lifestyle, it will lead to changing the human needs, especially primary needs in foods and drinks. If the need for food increases, it will certainly bring business opportunities that can be done by the community. For instance, instant foods and beverages provider. As the results of the study, it can be concluded that a business development strategy that has been implemented is a joint combination strategy, vertical integrity strategy or (forward integrity strategy, backward integrity strategy, and horizontal integrity strategy) intensive strategy (market penetration strategy and product development strategy), as well as diversification strategy implementing related/concentric diversification strategies. If analyzed with Islamic ethics, in this case it is not only focused on general strategies but also in line with things that have been regulated by Islam.

Keywords: *Strategy, Culinary, Islamic Perspective*

Abstrak

Bisnis merupakan suatu kegiatan usaha-usaha yang mengorganisasikan untuk dapat menghasilkan (laba) atau pun menjual barang dan juga jasa agar bisa mendapatkan sebuah keuntungan ketika memenuhi sebuah kebutuhan dalam masyarakat. Karena semakin maju perkembangan jaman dan juga perubahan pola hidup manusia maka akan menyebabkan sebuah kebutuhan manusia juga berubah dan terutama dalam primer dan salah satunya ialah makanan dan juga minuman. Jika semakin meningkatnya sebuah kebutuhan pangan tersebut maka pastinya akan mendatangkan sebuah peluang-peluang bisnis yang dapat dilakukan oleh masyarakat. Salah satunya usaha penyedia makanan dan juga minuman instan misalnya usaha catering. Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa sebuah strategi pengembangan bisnis yang telah diterapkan yakni strategi kombinasi bersama, yaitu strategi integritas vertical atau (strategi integritas ke depan, strategi integritas kebelakang, dan strategi integritas horizontal), strategi intensif (strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk), dan juga strategi diversifikasi menerapkan strategi diversifikasi terkait konsentrik. Jika dianalisis dengan etika Islam maka Dalam hal ini tidak hanya terfokus pada sebuah strategi-strategi secara umum saja akan tetapi ini juga tidak melupakan hal-hal yang sudah diatur oleh Agama Islam.

Kata Kunci: *Strategi, Kuliner, Presepektif Islam*

A. PENDAHULUAN

Secara terminologi bisnis merupakan sebuah aktivitas usaha yang di lakukan oleh individu untuk mengorganisasikan hasil laba atau dapat juga di artikan untuk menjual barang dan jasa, agar bisa memperoleh sebuah profit dalam mencukupi kebutuhan masyarakat.¹ Adapun secara umum bisnis ialah sebuah kegiatan yang dapat di lakukan oleh individu (manusia) agar dapat memperoleh sebuah pendapatan ataupun penghasilan untuk memenuhi kebutuhan serta juga keinginan dalam hidupnya dengan cara agar dapat mengelola sumber-sumber daya ekonomi baik secara efektif maupun juga efisien.²

Adapun beberapa pendapat dari para ahli yaitu Yusnanto, Karabet dan juga Skinner yang mengatakan bahwa bisnis merupakan alat pertukaran melalui barang ataupun jasa serta juga uang yang dapat saling menguntungkan ataupun saling memberi manfaat. adapun menurut Anoraga dan Soegiastuti bahwa bisnis mempunyai sebuah arti dasar sebagai "*The Buying And Selling Of Goods And Servise*". adapun menurut Straub dan juga Attner bahwa bisnis merupakan sebuah oragnisasi yang dapat menjalankan aktivitas-aktivitas produksi serta penjualan barang-barang dan juga jasa yang diinginkan oleh konsumen-konsumen agar dapat memperoleh profit.³

Jadi dari beberapa pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa bisnis ialah sebuah usaha agar dapat memperoleh keuntungan sesuai tujuan serta juga target dalam semua bidang, baik itu dilihat dari segi kuantitas maupun kualitas waktu. sebuah keuntungan ialah menjadi tujuan yang paling utama dalam sebuah dunia bisnis, terutama pemilik bisnis baik itu dilihat dari jangka pendek maupun juga jangka panjang. adapun sebuah keuntungan yang dimaksud ialah sebuah keuntungan financial.⁴ barang dan juga jasa yang dapat dibutuhkan dalam kehidupan bermasyarakat sehari-hari. dan itu merupakan dalam satu bentuk dari bisnis yang dapat menjanjikan supaya bisa menjalankan baik itu bisnis makanan maupun kuliner. Prospek dalam usaha ini akan terus menerus berkembang karena mengingat akan kebutuhan pokok untuk semua manusia.

¹ Muhammad. R Lukman.2002."Visi Al-Quran Tentang Etika Bisnis Islam. Jakarta:Salamba Diniyah. h. 60

² Akhmad Nur Zaroni.2007."Bisnis dalam Presepektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan Dalam Kehidupan Ekonomi. Mahzab 4. h.2

³ Yusnanto islmai Muhammad. Karebet Muhammad.2002."Menggas Bisnis Islami.Jakarta:Genna Insani. h. 15

⁴ Purnawan Dedi. Hidayat Nurdin .2018. "Studi Kelayakan Bisnis". Depok:PT RajaGrafindo Persada. h. 2

B. METODE PENELITIAN

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dimana peneliti mengamati dan berpartisipasi langsung tentang apa yang dikaji. Peneliti ini menggunakan pendekatan kualitatif dan teknik analisa dengan menggunakan metode deskriptif dengan melakukan analisa terhadap data-data yang diperoleh.⁵

2. Data dan Sumber Data

Sumber data merupakan sesuatu yang sangat penting untuk digunakan dalam penelitian guna menjelaskan valid dan tidak validnya penelitian ini. Sumber data ada dua macam yaitu data primer dan data sekunder.⁶ Teknik Pengumpulan Data, 1) Observasi, 2) Wawancara, 3) Dokumentasi. Teknik Analisis Data, Analisis yang digunakan adalah dalam melakukan penelitian yaitu menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh.

Dalam hal analisis data kualitatif, menurut Bogdan dalam buku yang dikutip oleh Sugiyono, yang menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁷

Teknik analisis data yang digunakan oleh penulis yaitu diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu penulis mencoba memaparkan semua data dan informasi yang diperoleh kemudian menganalisa dengan berpedoman dari sumber-sumber tertulis.

⁵ Morisan.2019.” *Riset Kualitatif Pertama*.Jakarta:Prenada Media Group. h.15

⁶ Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV Alfa Beta. h 225

⁷ Sugiono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV Alfa Beta. h 243

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Konsep Strategi Bisnis

Kata strategi yaitu berasal dari bahasa Yunani yang berarti “*Strategos*” (stratos ialah militer ialah memimpin), yang mempunyai makna “*Generalship*” atau sesuatu yang dapat dilakukan oleh para-para jendral perang untuk membuat plening (rencana) dalam memenangkan peperangan.⁸ Berdasarkan dalam kamus besar Bahasa Indonesia atau (KBBI) strategi ialah sebuah rencana yang cermat mengenai kegiatan-kegiatan dalam mencapai sebuah sasaran secara khusus.⁹ Selain yang dijelaskan diatas ada beberapa defenisi strategi dari beberapa pendapat yang disajikan sebagai berikut; Dalam bukunya Supriyono mengatakan bahwa sebuah strategi merupakan satu kesatuan rencana-rencana dari perusahaan atau organisasi yang komprehensif dan juga terpadu yang sangat diperlukan.¹⁰

Adapun menurut Peace dan Robinson mengatakan bahwa sebuah strategi ialah rencana manajer yang bisa berskala besar dan juga berorientasi.¹¹ Kepada masa depan dalam berinteraksi dengan lingkungan-lingkungan pesaing guna untuk mencapai sebuah sasaran-sasaran perusahaan.¹²

Distinctive Compatence yaitu sikap yang dapat dikerjakan oleh sebuah perusahaan agar dapat mengerjakan kenerja-kenerja yang lebih baik dibandingkan dengan pesaing-pesaing yang lain. Perusahaan tersebut juga mempunyai sebuah kekuatan yang tidak dengan mudah ditiru atau juga dicontohkan oleh perusahaan-perusahaan pesaing dan dipandang sebagai perusahaan yang mempunyai *Distinctive Compatence*.

Competitive Advantage merupakan sebuah kegiatan yang khusus dan dikembangkan oleh sebuah perusahaan agar bisa lebih unggul dibandingkan dengan pesaing-pesaing lainnya. Keunggulan dalam bersaing dapat disebabkan oleh sebuah pilihan strategi yang bisa dikerjakan oleh perusahaan untuk merebut sebuah peluang pasar.¹³

⁸ Mubarak Nurul.2017.”Strategi Pemasaran Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik CalistaI-Economis:A Research Journal on Islamic Economic 3 No 1”. h.73-92

⁹ “Departemen Nasional Pendidikan Kamus Bhasa Indonesia Ketiga”.2005.Jakarta:Balai Pustaka. h 109

¹⁰ Supriyono.1990.”Psikologi Belajar dan Mengajar”.Bandung: Sinar Baru. h.2

¹¹ Pearce.Richard.2016.”Landasan Teori”. Jakarta:Salemba. h.2

¹² Amirullah.2015.”Manajemen Strategi Teori-Konsep-Kinerja Pertama”.Jakarta: Mitra Wacana Media.h. 4

¹³Rangkuti Fredyy.1997. “Analisis AWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis.Jakarta: Gramedia Pustaka.h. 4-6

2. Fungsi Strategi

Dalam kegunaan sebuah strategi pada dasarnya ialah berusaha agar keputusan atau juga perencanaan langkah-langkah dalam bisnis yang dapat disusun bisa diimplementasikan dengan tepat. Oleh karena itu adapun beberapa fungsi yang wajib dikerjakan ialah sebagai berikut:

Membicarakan sebuah tujuan (visi) yang akan dicapai pada orang lain.

Meyatukan keunggulan ataupun kekuatan sebuah organisasi dengan peluang dari lingkungan-lingkungannya.

Dapat menggunakan kesuksesan dan juga keberhasilan yang diraih saat ini serta melihat adanya sebuah peluang baru.

Meningkatkan dan juga dapat menghasilkan sumber daya yang lebih banyak dari apa yang digunakan saat ini.

Mengkordinasikan serta memberi sebuah arah kegiatan dari aktivitas-aktivitas organisasi kedepan.

Cepat tanggap serta siap beraksi dari sebuah keadaan yang baru dialami setiap harinya.¹⁴

3. Klasifikasi Strategi

Strategi mempunyai beberapa jenis dan adapun jenis-jenis strategi yang dapat diklasifikasikan ialah sebagai berikut ini; (a) Strategi Integrasi Vertikal (b) Strategi Intensif (c) Strategi Divertifikasi (e) dan juga Strategi Defensif. Sebuah strategi Kombinasi dan akan di jelaskan ialah sebagai berikut:¹⁵

Strategi Integrasi vertikal (*Vertical Integration Strategi*)

ialah penggabungan dari sebuah proses produksi dan penjualan atau proses ekonomi yang lainnya dalam teknologi yang berbeda dalam sebuah batas-batas dalam satu perusahaan tunggal.¹⁶ Strategi Integrasi Vertikal yang di pisahkan menjadi tiga bagian ialah sebuah

¹⁴ Assauri Sofian. 2013. "*Strategic Management: Sustanble Competitive Advantage*". Jakarta: Rajawali Press. h.7-8

¹⁵ Anjani Dwi Astrid dkk.2018."Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Makan Ganbette Suki, BBQ &Steak Bandung. *Gatronomi Toursin Journal* 4. No 2. h.21

¹⁶ Porter Michel. 1990."Competitive Strategi, diterjemahkan Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing". Jakarta: Erlangga. h.263

Strategi Integritas ke Depan dan Strategi Integritas ke Belakang serta juga Strategi Integritas Horizontal yang dijelaskan sebagai berikut;

4. Strategi Integritas ke Depan (*Forward Integration Strategy*)

Strategi integritas kedepan yang berkaitan dengan sebuah usaha supaya menghasilkan kendali ataupun kepemilikan yang sangat besar atas sebuah distributor.¹⁷ Adapun beberapa hal yang menjadi sebuah faktor pertimbangan dalam melakukan strategi-strategi integritas vertikal kedepan di antaranya ialah sebagai berikut;

Apabila distributor yang akan bekerja sama saat ini sudah sangat mahal serta juga tidak bisa mampu dalam memenuhi sebuah keperluan perusahaan dan juga ketersediaan pada distributor yang kualitasnya minim sekali.

Apabila sebuah kondisi distributor yang sudah ada saat ini memiliki sebuah keuntungan-keuntungan yang cukup tinggi.

Ketika perusahaan-perusahaan industri pesat sekali dan juga berkesinambungan.

Ketika perusahaan-perusahaan memiliki dana ataupun modal, manajemen, serta juga sumber-sumber daya manusia yang sangat dibutuhkan ketika mengelola sebuah bisnis yang baru.

Ketika proses sebuah produksi sudah cukup normal maka melalui strategi diharapkan agar dapat meningkatkan permintaan-permintaan atas produk ataupun jasa yang dapat meghasilkan.¹⁸

Strategi Integritas ke Belakang (*Backward Integration Strategy*)

Strategi integritas kebelakang ialah sebuah strategi perusahaan dalam pengawasan pada bahan baku yang ditingkatkan. apabila para-pemasuk sudah dinilai tidak bisa menguntungkan bagi perusahaan seperti contohnya sebuah keterlambatan dalam penyediaan bahan-bahan, kualitas bahan-bahan yang saat ini merosot, biaya yang sudah melonjak tinggi sehingga tidak bisa lagi diandalkan lagi.¹⁹

¹⁷ Rachmat. 2014. "*Manajemen Strategi*". Bandung; CV Pustaka Setia. h.144

¹⁸ Hutabarat Jemsly.Huseini Martani. 2006. "*Proses Formasi & Implementasi Manajemen Strategik Kontemporer Opersionalisasi Strategi*". Jakarta: PT Elex Media Komputindo. h.164.

¹⁹ Huseini Umar. 2010. "*Desain Penelitian Manajemen Strategik*". Jakarta; Rajawali Press. h. 30

Dalam melakukan sebuah strategi integrasi ke belakang maka harus diperhatikan lagi faktor-faktor penentu seperti kapan strategi tersebut bisa dilaksanakan dengan baik. di antaranya ialah sebagai berikut;

Apabila pemasuk pada saat ini telah dianggap sangat mahal dan tidak sanggup lagi dalam memenuhi sebuah keperluan perusahaan.

Ketika jumlah pemasuk sangat minin dan juga jumlah-jumlah pesaing sangat banyak.

Apabila sebuah pertumbuhan-pertumbuhan industri tumbuh dengan begitu sangat cepat.

Ketika perusahaan-perusahaan mempunyai banyak modal dan juga manajemen. Sumber daya manusia mengelola sebuah bisnis yang memasukan bahan mentahnya yang baru.

Ketika pemasuk saat ini mempunyai margin laba yang sangat tinggi menunjukkan bahwa sebuah bisnis yang memasukan produknya atau jasa disebuah industry yang layak di kembangkan.²⁰

5. Strategi Integrasi Horizontal atau (*Horizontal Integration Strategy*)

Strategi ini bertujuan supaya perusahaan-perusahaan tersebut dapat meningkatkan sebuah pengawasan kepada para pesaing perusahaan-perusahaan yang walaupun harus memilikinya. Oleh karena itu sebuah tujuan strategi ini ialah untuk mendapatkan kepemilikan atau juga untuk meningkatkan sebuah pengendalian dari para-para pesaing.²¹ Dalam melaksanakan sebuah strategi integrasi horizontal maka perlu diperhatikan beberapa faktor di dalamnya ialah sebagai berikut :

Apabila dalam keunggulan bersaing sebuah perusahaan menjadi besar seiring dengan akan meningkatnya skala-skala perekonomian.

Jika industri yang digeluti sebuah perusahaan semakin tumbuh dan berkembang.

Ketika sebuah perusahaan mempunyai modal, manajemen dan juga sumber daya manusia yang sangat baik dalam mengelola sebuah perusahaan.

²⁰ Jemsly.Martani.2005. "*Proses, Formasi & Implementasi Manajemen Strategik Kontemporer Operasionalisasi Strategi*". Jakarta: Rajawali Press.h.165

²¹ Umar.2018."*Desain Penelitian Manajemen Strategik*". Jakarta:Rajawali Press.h.31

Ketika sebuah perusahaan mengalami kesulitan-kesulitan dalam sumber daya dan juga dukungan-dukungan tertentu.²²

6. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi ini bisa dilaksanakan ketika saat memilih sebuah strategi atas sebuah produk baru.²³ dalam hal ini maka Strategi tersebut dibedakan menjadi 3 strategi ialah Strategi Penetrasi Pasar dan Strategi Pengembangan Pasar dan juga Strategi Pengembangan Produk.²⁴

7. Strategi Penetrasi Pasar (*Market Penetration Strategy*)

Penetrasi pasar merupakan sebuah strategi yang dapat mengusahakan dalam meningkatnya harga pasar untuk sebuah produk-produk dan juga jasa yang sudah ada di sebuah pasar pada saat ini dengan melalui upaya-upaya pemasaran yang sangat lebih besar.

Bisnis Dalam Islam

Agama Islam ialah agama yang memberikan sebuah panduan terhadap apa pun yang menjadi sebuah kegiatan pada kehidupan manusia. Bukan saja mengatur urusan-urusan dalam sebuah lingkup ibadah saja akan tetapi agama Islam juga mengatur ketika dalam urusan sosial dan ekonomi.²⁵ Urusan-urusan sosial dan juga ekonomi yang terkondensasi dalam sebuah praturan-praturan muamalah umat-umat Islam. Kegiatan muamalah yang dilakukan secara khusus untuk membahas sebuah masalah-masalah penghidupan manusia atau pun juga ekonomi di dunia dan ini pun diatur seperti contohnya perniagaan dan perdagangan dan juga jual beli bahkan juga bisnis.²⁶ Hal ini telah dijelaskan pada firman Allah dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ

²² Jemsly, Martani.2015. "Proses Farmasi & Implementasi Manajemen Strategik Kontemporer Operasionalisasi". Jakarta:Rajawali Press.h. 166-167

²³ Manajemen Strategi. h. 144

²⁴ Aditma Adi.2007. "Strategi Pengembangan Bisnis Pada Depot Curlycurry. Agora 7. No 1". h. 169

²⁵ Puri Maskur Fatimah Irma. dkk.2019."Prosiding Hukum Ekonomi Syariah Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Susu Murni di KUD Puspa Mekar Desa Cihideung Lembang Jawa Barat". h. 200-208

²⁶ Djakfar Muhammad.2016."Hukum Bisnis".Edisi Revisi.Malang:Uin Malang Press. h. 76

مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ ۖ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.(Q.S Al-Baqarah:275)

Dari beberapa hukum muamalah dalam syariah Islam maka dapat dipahami bahwa aktivitas sebuah perniagaan memenuhi kebutuhan hidup manusia. Adapun dalam istilah keagamaan dikenal dengan istilah dihalalkan. dan pengahalalan ini juga tidak serta merta tanpa aturan. Sebagaimana dalam kedua surat di atas, bahwa manusia dibolehkan Tuhan dalam mencari nafkah demi untuk menghidupi kehidupan akan tetapi manusia dilarang dalam melakukan riba. Riba merupakan sebuah kegiatan yang sangat merugikan orang lain dan dalam hal ini kaitannya perniagaan.²⁷

Negara Indonesia mayoritas penduduknya ialah beragama Islam dan dalam hal ini juga memiliki perundang-undangan atau disebut (*Qanun*) yang secara materil mempunyai sebuah keselarasan dengan agama Islam. Adapun secara konstitusional Indonesia menggunakan Undang-undang Hukum Perdata (UUHP) sebagai sebuah landasan untuk melakukan kegiatan-kegiatan perdata atau muamalah.

Pengertian Bisnis Islam

Menurut Yusanto dan juga Widjajakusuma bahwa bisnis Islam merupakan sebuah sekumpulan aktivitas-aktivitas bisnis dalam berbagai variasi lainnya yang tidak pernah dibatasi oleh jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya atau (barang/jasa) yang termasuk profitnya akan tetapi dibatasi dalam sebuah cara perolehan dan juga pendayagunaan hartanya

²⁷ Djakfar.2016."Hukum Bisnis Revisi.Malang:UIN Malang Press. h. 210

(ada peraturan halal dan haram).²⁸ maksud dari penjelasan diatas ialah bahwa dalam Islam tidaklah serta merta katika bagaimana orang-orang memperoleh sebuah profit akan tetapi ada etika-etika yang harus disandarkan pada aturan bermuamalah.

Hal ini bisa dipahami bahwa di dalam Islam telah terdapat sebuah keharusan dalam memperoleh rezeki-rezeki yang sangat sekali mengharuskan (mewajibkan) unsure-unsur kehalalan didalamnya, baik di lihat dari sisi perolehannya maupun juga dapat di lihat sisi penggunaannya atau pun (pembelanjaan dan pengelolaan). Sebagaimana arti dalam sebuah hadist Nabi Muhammad SAW sebagai berikut:

Artinya: Kedua kaki seorang hamba tidaklah beranjak dari tempat hisabnya pada hari kiamat hingga ia ditanya mengenai empat hal: (1) umurnya, untuk apakah ia habiskan, (2) jasadnya, untuk apakah ia gunakan, (3) ilmunya, apakah telah ia amalkan, (4) hartanya, dari mana ia peroleh dan dalam hal apa ia belanjakan (HR Ibnu Hibban dan at- Tirmidzi).

Dari Hadist diatas menjelaskan bahwa sebuah peringatan-peringatan agar manusia dapat menjaga diri dan juga hati-hati dalam melangkah. Manusia juga harus mempunyai sebuah perhatian yang sangat besar terhadap sebuah aspek-aspek eskatologis atau pun aspek keakhiratan. Dalam hal ini keseimbangan dalam menggapai sebuah profit agar dapat melangsungkan hidup di dunia dan juga untuk kepentingan ukhrawinya yang akan membuat manusia untuk hidup dengan tenang dan juga mampu dalam menciptakan sebuah suasana-suasana yang sangat menentramkan untuk sekelilingnya.

Islam juga mendorong setiap amal perbuatannya maka hendaknya agar dapat menghasilkan sebuah produk atau pun jasa tertentu yang akan bermanfaat baik untuk umat manusia atau pun yang dapat membawah kemanfaatan untuk kehidupan dan juga dapat mendatangkan sebuah kemakmuran dan kesejahteraan bersama. Dari usaha tersebut Islam juga dapat memberikan nilai-nilai lebih sebagai sebuah ibadah kepada Allah dan juga jihad di jalannya.

²⁸ Yusanto. Widjajakusuma. 2002. "Menggas Bisnis Islami". Jakarta: Gema Insani. h. 45

Tujuan Bisnis Islam

Adapun tujuan bisnis Islam merupakan sebuah tujuan yang sangat selaras dengan ajaran-ajaran agama Islam seperti alur bisnis dalam kerangka ajaran-ajaran Islam yang selalu berlandaskan pada syari'at sebagai sebuah kendali dalam menjalankan roda bisnis.²⁹ Oleh karena itu sebuah kegiatan bisnis dalam Islam memiliki beberapa tujuan ialah sebagai berikut:

Target hasil

Target atau pun hasil ialah sesuatu yang bertujuan untuk berjalannya sebuah proses menjadi muara atau pun tujuan dalam berbisnis maka target atau pun hasil dalam hal ini bisa berupa seperti profit materi dan juga keuntungan non materi. Adapun hasil akhir dari sebuah usaha ialah:

Memperoleh sebuah profit dalam bentuk materi yang banyak dengan cara yang baik atau halal. bukan dengan cara yang haram dan juga bukan pula dengan cara menghalalkan segala proses.

Mencari manfaat non materi baik itu dilihat dari internal maupun juga dari eksternal, seperti contohnya sebuah persaudaraan dan juga silaturahmi. Kepedulian sosial dalam Islam merupakan sebuah kesempatan dalam kerja dan juga bersedekah yang semuanya harus dapat menjadi sasaran-sasaran secara bersama-sama agar dapat mendekatkan diri kepada Sang Pencipta.³⁰

Pertumbuhan Akan Terus Meningkatkan

Pertumbuhan merupakan sebuah sunatullah atau pun hukum alam yang di mana pada setiap apa pun itu maka pasti akan berubah melalui sebuah dinamika hidup. Adapun dalam berbisnis, dinamika sebuah kehidupan juga harus berpengaruh pada proses bisnis. Oleh karena itu, maka perubahan positif yang berupa pertumbuhan-pertumbuhan yang sangat meningkat dari sebuah bisnis-bisnis yang menjadi hal yang sangat dikehendaki. Hal ini mempunyai maksud agar bisnis juga dapat dilaksanakan yang bukan hanya sekedar untuk mengembalikan kas dan modal atau juga bukan hanya memperoleh profit semata. akan tetapi

²⁹ Salim Amir. 2018. "Pemikiran dan Pengembangan Peerbankan Syariah" Jakarta:Rajawali Press. h.57-74

³⁰ Hasan.2008. "Manajemen Bisnis Syariah". Jakarta: Tahta Media Group. h. 98

hal ini merupakan sebuah tujuan yang kedepannya bisa memperluas bisnis-bisnis Islami tersebut agar lebih maju dan juga lebih berkembang.

Keberlangsungan Menjalankan Bisnis

Keberlangsungan dalam menjalankan sebuah bisnis bukan berarti setelah mendapatkan berbagai profit kemudian akan tuntas. Melaksanakan bisnis ini juga dapat bertujuan agar semakin meningkatkan sebuah kualitas bisnisnya dan agar bisnis yang sudah dikelola akan selalu tampil dalam sebuah dunia bisnis tersebut.

Keberkahan dan Keridhaan Allah

Salah satu sebuah tujuan dalam berbisnis ialah supaya mendapatkan sebuah keberkahan dan juga keridhaan dari Allah SWT.³¹ Berkah atau pun barokah sudah mempunyai sebuah kandungan dan juga pemahaman yang luas sekali ialah berkembang dan bertambah serta juga mendapat sebuah kebahagiaan dan dalam hal ini mengharapkan suatu usaha yang akan menambah kan sebuah kebaikan yang sangat banyak dan juga abadi. Dan unsur dari keberkahan dan ridho Allah SWT ialah sebuah titik ujung dari kebahagiaan hidup manusia yang beragama islam yang dalam hal ini dapat menandakan terpenuhinya dua syarat agar bisa diterimanya amal manusia yaitu adanya sebuah keikhlasan dan juga niat dengan cara yang harus sesuai dengan sebuah ketentuan-ketentuan dalam syariat.³²

Prinsip-Prinsip Etika Bisnis dalam Islam

Prinsip merupakan sebuah asas atau (kebenaran yang menjadi pokok-pokok dasar dalam berfikir, bertindak, dan lain sebagainya).³³ Syarat dalam meraih sebuah keberkahan atas semua nilai seorang pelaku bisnis maka harus memperhatikan beberapa prinsip-prinsip etika yang sudah digariskan dalam islam ialah sebagai berikut:

Jujur Dalam Takaran (*Quantity*)

Dalam ini sangat penting agar dapat memperhatikan karena Tuhan sendiri dengan jelas sudah mengatakan bahwa dalam arti QS. Al-Muthafifin ayat 1-3 ialah sebagai beriku.³⁴

³¹ Arifin. 2006."Etika Islam Bisnis".Jakarta:Tahta Media Group. h. 45-47

³² Yusanto, Widyajajakusuma."Menggagas Bisnis Islami".Jakarta:Rajawali Press. h.21

³³ Departemen."Kamus." h. 896

³⁴ Departemen Agama. "Al-Quran Surat Al-Muthafifin". Ayat 1-3 .h.123

Artinya: Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. (Q.S AL-Muthafifin:1-3)

Menjual barang yang baik mutunya atau (quality)

Salah satu cacat etis dalam sebuah perdagangan ialah tidak transparan dalam hal mutu, yakni mengabaikan sebuah tanggung jawab moral pada dunia bisnis. Padahal sebuah tanggung jawab yang sangat diharapkan ialah tanggung jawab yang sangat berkeimbangan atau (balance) antara memperoleh sebuah keuntungan atau (profit) dan memenuhi sebuah norma-norma yang sangat mendasar pada masyarakat baik hukum dan etika serta juga adat.³⁵

Dilarang Menggunakan Sumpah (Al-Qasm)

Seringkali ditemukan dalam sebuah kehidupan sehari-hari, terutama terdapat dikalangan para-pada pedagang bahwa mereka terlalu mudah untuk menggunakan kata sumpah dengan maksud agar dapat menyakinkan seorang pembeli bahwa barang yang didagangkannya benar-benar sangat berkualitas dan dengan harapan supaya orang-orang bisa terdorong dalam membeli barang dagangannya. Dalam Islam perbuatan-perbuatan yang semacam itu tidak dibenarkan karena akan dapat menghilangkan sebuah keberkahan sebagaimana sabda Rasulullah SAW: Dari Abu Hurairah r.a, Saya mendengar Rasulullah SAW bersabda:

Artinya "Sumpah itu melariskan dagang, tetapi menghapuskan keberkahan". (HR. Abu Daud).³⁶

Longgar dan Bermurah Hati (Tasamuh Dan Tara'hum)

Dalam hal ini bahwa seorang penjual diharapkan harus bersikap ramah dan juga bermurah hati pada setiap pembelinya. Rasulullah SAW bersabda: senyummu kepada saudaramu adalah sedekah bagimu (HR.At-Tirmizi).³⁷

Membangun hubungan baik atau (Interrelationship/ilat al-rahim)

³⁵ Djakfar Muhammad.2012."Etika Bisnis".Jakarta:Plus. h. 36

³⁶ Djakfar Muhammad.2009."Anatomi Perilaku Bisnis Dialektika dengan Realitas".Malang: UIN Malang Press. h. 79

³⁷ Muhammad Djakfar.2019."Dalam Pradigma Spritualitas dan Kearifan Lokal, Edisi Revisi". Malang: UIN Malang Press. h. 32

Islam menekankan bahwa sebuah hubungan yang konstruktif dengan siapa pun maka inklud antar sesama pelaku bisnis. Sebagaimana dalamnya sabda Rasulullah SAW yang di riwayatkan oleh Al-Bukhari:

Artinya: bahwasannya Rasulullah SAW bersabda: barang siapa mengharap dimudahkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya, maka hendaklah ia menjalin hubungan silaturahmi” (HR. Al-Bukhari).³⁸

Tertib Administrasi

Dalam dunia perdagangan maka wajar jika terjadi praktik pinjam meminjam. Dalam hal ini maka Al-Qur'an telah mengajarkan bahwa perlunya administrasi hutang piutang tersebut supaya manusia-manusia terhindar dalam sebuah kesalahan yang mungkin saja terjadi, sebagaimana dalam firman Allah Q.S Al-Baqarah ayat 282:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ
كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي
عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ
ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ
رِّجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ
إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ
تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا
تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا
تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ
بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang

³⁸ Muhammad Djakfar. "Etika Islam".h. 32

penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

Menetapkan Harga Dengan Transparan.

Harga yang tidak transparan dalam hal ini bisa mengandung penipuan. Oleh karena itu maka harus menetapkan harga dengan tidak banyak mengambil keuntungan dan juga orang yang seperti itu maka wajar dihormati dalam Islam karena tidak terjerumus dalam riba.

Strategi Pengembangan Bisnis Dalam Islam

Dari zaman Rasullullah SAW semua umat Islam sudah menggeluti dunia bisnis dan sangat sukses. Banyak di antara mereka yaitu para-para sahabat yang telah menjadi pembisnis yang sukses serta juga memperluas jaringan bisnisnya dengan melewati batas teritorial Mekah ataupun Madinah. Dan dengan didasari ekonomi syariah dan juga nilai-nilai keislaman. mereka telah mengembangkan sebuah kehidupan bisnisnya. Tidak terkecuali dalam hal transaksi dan juga hubungan perdagangan dalam hal-hal manajemen sebuah perusahaan pun mereka berpedoman atau berlandaskan kepada nilai-nilai keislaman. Demikian dalam seluruh pengambilan keputusan-keputusannya bisnisnya.³⁹ Pengembangan sebuah bisnis sangat lah diperlukan ialah dalam mencapai tujuan-tujuan bisnis yang salah satunya yakni keberlangsungan.

³⁹ Ismail Yusanto, Karebet.2009."Menggagas Bisnis Islami".Jakarta:Griya Media Group. h.67

Dalam sebuah kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) mengatakan bahwa, sebuah pengembangan adalah proses dan cara serta juga perbuatan dalam mengembangkan.⁴⁰ Bisnis ialah sebuah kegiatan-kegiatan usaha yang mengorganisasikan dalam menghasilkan (laba) atau menjual barang dan juga jasa guna untuk mendapatkan sebuah keuntungan dalam memenuhi kebutuhan hidup masyarakat.⁴¹ Strategi bisnis yang berkaitan dengan cara yang dapat digunakan oleh perusahaan-perusahaan dalam mendapatkan sebuah keunggulan persaingan di dalam setiap bisnis-bisnisnya. Sebuah strategi bisnis yang memberikan stabilitas arah dan juga orientasi yang sangat konsisten dalam beradaptasi dengan lingkungannya.

Islam mempunyai sebuah prinsip-prinsip tentang sebuah pengembangan sistem bisnis yakni harus terbebas dari semua unsur atau dharar (bahaya), dan jahalah atau (ketidakjelasan), dan juga zhulm atau (merugikan atau tidak adil). Oleh karena itu maka dalam memilih sebuah strategi bisnis yang selaras haruslah dengan ajaran-ajaran islam dan seorang muslim harus juga memperhatikan sebuah prinsip-prinsip tersebut. maka dari itu dengan demikian sebuah strategi yang harus digunakan merupakan sebuah strategi yang harus membawa kepada keberkahan dan juga keridhoan dari Allah SWT. Secara terperinci dalam urusan berbisnis harus terbebas dari sebuah unsur-unsur MAGHRIB atau (masyir, aniaya, gharar).⁴²

Maysir (Judi)

Maysir berasal dari kata al-yurs yang mempunyai arti mudah. hal ini merupakan bentuk dari kegiatan-kegiatan yang mengandung sebuah unsur taruhan atau juga perjudian.⁴³ Secara etimologis berarti memperoleh sesuatu dengan cara mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa kerja. Sedangkan menurut terminologis maysir merupakan segala sesuatu yang mengandung unsur perjudian atau sebuah spekulasi yang sangat tinggi.⁴⁴

⁴⁰ Pendidikan.2008."Kamus Besar Indonesia".Jakarta:Rajawali Press.h.538

⁴¹ Muhammad, R Lukman.2009."Visi Al-Qur'an Tentang Etika Bisnis Islam"Bandung:Tahta Media Group.h.

60

⁴² Rival.2011."Islamic Marketing". Bandung: Tahta Media Group. h. 98

⁴³ Ghufon Ajib.2015."Fiqih Muamalah II Kontemporer Indonesia".Semarang:CV Karya Abadi Jaya. 2015. h.

33

⁴⁴ Mardani.2015."Hukum Sistem Ekonomi Islam".Jakarta: Rajawali Press. h 107-18

Adapun perilaku masysir dalam sebuah pengembangan bisnis islam yang dilarang keras di dalam Al-Qur'an seperti yang di jelaskan dalam firman Allah Q.S Maidah ayat 90:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ
فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah], adalah Termasuk perbuatan syaitan. maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan (Q.S Al-Maidah:90).⁴⁵

Dari ayat diatas sangat jelas bahwa segala bentuk perjudian sangat dilarang dan juga dianggap sebuah perbuatan yang dzalim dan juga sangat dibenci oleh Allah SWT.

Aniaya (Zhulm)

Secara terminology dari kata Zhulm memiliki arti sangat mengurangi dan menyimpang, menindas serta juga bertindak sewenang-wenang, dan juga tidaklah adil. Sedangkan apabila secara terminologis ialah sebuah transaksi yang sangat menimbulkan sebuah ketidakadilan bagi yang lainnya.⁴⁶ Seorang pembisnis Islam seharusnya jangan saling menyakiti rekan-rekan bisnisnya.⁴⁷

Dalam dunia bisnis maka sebuah konsep zhulm sangat berkaitan erat dengan batil seperti contohnya seorang tertara dalam QS. An-Nisa: 29 yang menyatakan bahwa jika memakan harta hak milik orang lain dengan cara yang batil maka merupakan suatu kezaliman dan juga menzalimi orang lain dalam ekonomi maksudnya ialah merusak dan juga membunuh sebuah kehidupannya. maka dari itu Allah sangat melarang seorang pedagang dengan cara yang batil.⁴⁸

Gharar (Penipuan)

Kata gharar merupakan sebuah penipuan atau bisa juga disebut penyesatan.⁴⁹ Sedangkan adapun menurut terminologi, gharar ialah sebuah transaksi yang objeknya sangat tidak jelas

⁴⁵ Agama RI."Al-Quran dan Terjemahannya". AL-Maidah;90.h.123

⁴⁶ mardani.2015."Hukum Sistem Ekonomi Islam". Bandung:Tahta Media Group.h.113

⁴⁷ Suwiknyo Dwi.2010."Ayat-ayat Ekonomi Islam".Yogyakarta:Pustaka Belajar.h.59

⁴⁸ Ismanto kuat.2000."Manajemen Syariah".Yogyakarta:Pustaka Belajar. h.59

⁴⁹ Ibrahim Warde.2009."Islamic Finance".Yogyakarta:Pustaka Pelajar.h 126

dan tidak dimiliki serta juga tidak diketahui keberadaannya, atau pun tidak dapat diserahkan pada saat transaksi telah dilakukan kecuali jika diatur dengan cara lain dalam syariat.⁵⁰ adapun Larangan gharar disamping mengandung sebuah peraturan atau pun ketidak pastian dalam sebuah hasil dan juga yang dimaksudkan dalam menjaga harta agar tidak hilang dan juga menjaga terjadinya sikap-sikap permusuhan sebaga akibat terjadinya sebuah bisnis yang sangat tidak jelas. Sebagaimana dalam penjelasan hadits yang telah diriwayatkan oleh Abu Hurairah sebagai berikut:

Artinya: Bahwa Nabi SAW melarang jual beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu, dan tempatnya).(HR. Muslim).⁵¹

Dari hadist tersebut maka dengan sangat jelas menjelaskan bahwa sebuah praktik gharar tidaklah dibenarkan karena ketidak jelasan pada sebuah kualitas dan kuantitas, serta juga harga dan waktu.

KESIMPULAN

Dari pemaparan diatas maka peneliti menyimpulkan beberapa hal, sebagai berikut:

Konsep strategi dalam pengembangan bisnis yang diterapkan yakni strategi kombinasi bersama ialah sebuah strategi integritas vertikal atau (strategi integritas ke depan, strategi integritas ke belakang, dan juga strategi integritas horizontal), strategi intensif atau (strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk). serta juga strategi diversifikasi yaitu menerapkan sebuah strategi divertifikasi terkait/konsentrik.

Strategi-strategi yang diterapkan secara umum sudah sesuai dengan teori yang ada. akan tetapi perlu adanya sebuah perhatian sedikit dalam hal strategi yang telah diterapkan supaya lebih optimal. Misalnya dalam sebuah strategi integritas vertical maka perlu adanya perhatian yang sangat khusus terhadap para pemasok Jika sewaktu-waktu terjadi sebuah peningkatan pemesanan.

Jika dianalisis dengan etika Islam maka strategi yang telah diterapkan secara umum sudah sesuai dengan teori yang ada. Dalam hal ini bukan hanya fokus pada satu strategi saja akan tetapi secara umum dan tidak boleh melupakan hal-hal yang diatur oleh agama Islam.

⁵⁰ Mardani."Hukum Sistem Ekonomi Islam".h. 104

⁵¹ Azrul, Tanjung.2010."Meraih Syurga Dengan Berbisnis.Jakarta:Kencana renada Media Group.h 80

REFERENSI

- Ahmad Nur Zaroni."Bisnis Dalam Presepektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan Dalam Kehidupan Ekonomi)".Mahzab 4. 2007.
- Amirullah."Manajemen Strategi Toeri Konsep Kerja Pertama".Jakarta:Mitra Wacana Media.2015.
- Analisis Etika Bisnis Islam terhadap Jual Beli Susu Murni di KUD Puspa Mekar Desa Cihideung Lembang Jawa Barat. Prosiding Hukum Ekonomi Syariah, No.(25 Januari 2019):
- Anjani Dwi Astrid dkk."Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Makan Ganbette Suki,bbq & steak". Bandung:Gatronomi Toursin Journal 4.No. 2.2018.
- Anjani, Astrid Dwi, Caria Ningsih, dan Ilham Fajri. —Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Makan Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung.Gastronomy Tourism Journal 4, no. 2 (2018):
- Assauri Sofian."Stategi Manajemen: Sustanbel Competitive Advantage". Jakarta:Rajawali Press.2013.
- CURLY CURRY. Agora 7, no. 1 (28 Januari 2019).
<http://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/8169>.
- Dedi Purnawan, Hidayat Nurdin."Studi Kelayakan Bisnis". Depok: PT Raja Grafindo Indonesia. 2018.
- Depertemen Nasional Pendidikan Kamus Besar Inonesia Ketiga.Jakarta:Pustaka. 2005.
- Freddy Rangkuti. "Analisis AWOT: Tekhnik Membedah Kasus Bisnis".Jakarta:Gramedia.1997.
- Lifepal Media. Biar Makin Laris Manis Jualannya Ini Strategi Bisnis Kulineran yang Paling Jitu, 4 April 2019. <https://lifepal.co.id/media/strategi-bisnis-kuliner/>.
- Michel Porter."Competitive Strategi, Diterjemahkan Strategi Bersaing:Tekhnik Menganalisis Industri dan Pesaing". Jakarta:Erlangga.1990.
- Morisan."Riset Kualitatif Pertama".Jakarta: Prnada Media Group. 2019.
- Mubarak Nurul."Strategi Pemasaran Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calistal-Ekonomi; A Researc Journal On Islam Ekonomi 3 no 1.2017.
- Mubarok, Nurul. Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics 3, no. 1 (12 Oktober 2017)
- Muhammad Ismail Yusnanto,Muhammad Karebet."Menggagas Bisnis Islmi".Jakarta:Genna Insani. 2002.
- Muhammad, R Lukman."Visi Al-Qur'an Tentang Etika Bisnis Islam".Jakarta:Salamba Diniyah. 2002.
- Nurotul Faiza, Fita. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan. UIN Walisongo, 2015.

Pearch.Richard."Lnadassan Teori".Jakarta:Salemba. 2010.

Puri, Irma Fatimah Maskur, Amrullah Hayatudin, dan Muhammad Yunus.

Rachaman."Manajemen Strategi".Bandung:CV Pustakan Setia.2014.

Supriyono."Psikologi Belajar dan Mengajar".Bandung:Sinar Baru 1990.

Wahyuniarso Tri D S (2013) dalam penelitian ini yang berjudul Strategi Pengembangan Industri Keripik di Dusun Karangbolo Desa Lerep Kabupaten Semarang.

Yusnanto, Muhammad ismail, dan muhammad Karebet. Menggagas Bisnis Islami. Jakarta: Gema Insani. 2000