ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN KHAS PADANG DI TINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

(Studi Pada Rumah Makan Surya di Kota Mukomuko, Kabupaten Mukomuko).

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (S.E)

Oleh:
RACHMAD PIRNADI
NIM. 1516130109

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAMINSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU 2021M/1442H

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang Surya Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko kab, Mukomuko", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Januari 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H

Mahasiswa yang menyatakan

Rachmad Pirnadi
NIM. 1516130109

SURAT PERNYATAAN PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Rachmad Pirnadi
NIM	: 1516130109
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan	: Ekonomi Islam
Prodi	: Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang Surya Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko kab, Mukomuko

Bahwa telah dilakukan verifikasi plagiasi skripsi melalui website https://smallseotools.com/plagiarism-checker/, skripsi yang bersangkutan dapat di terima dan tidak memilki indikasi plagiasi. Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Apabila ada kekeliruan dalam verifikasi ini maka dilakukan tinjauan ulang.

Bengkulu, Januari 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H

Mengetahui Tim Verifikasi

Ka. Wadek I
Ketua
Desi Isnaini, MA
NIP. 197412022006042001

Selaku Pembuat Pernyataan

Rachmad Pirnadi
NIM. 1516130109

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Rachmad Pirnadi, NIM 1516130109 dengan judul **"Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang diTinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko).** Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan Pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam (IAIN Bengkulu)

Bengkulu, 10 Desember 2020
Jumadil awal1442 H

Pembimbing I	Pembimbing II
(Dra. Fatimah Yunus, M. A.)	(Miti Yarmunida, M.Ag.)
NIP. 19630319200032003	NIP.197705052007102002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang Surya Dalam Perspektif Ekonomi islam (Studi Pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko Kab,Mukomuko)"**, oleh **Rachmad Pirnadi NIM. 1516130109** Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 29 Januari 2021 M/ 16 Jumadil Akhir 1442 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 15 Februari 2021 M
21 Jumadil Akhir 1442 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua	**Sekretaris**
22/2/21	
Andang Sunarto, Ph.D	**Aan Shar, M.M.**
NIP.197611242006041002	**NIP.198908062019031008**
Penguji I	**Penguji II**
Andang Sunarto, Ph.D	**Yosy Arisandy, MM**
NIP.197611242006041002	**NIP.198508012014032001**

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP 197304121998032003

MOTTO

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱسۡتَعِينُواْ بِٱلصَّبۡرِ وَٱلصَّلَوٰةِۚ إِنَّ ٱللَّهَ مَعَ ٱلصَّٰبِرِينَ ١٥٣

“Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar.” (Q.S. Al-Baqarah : 253)

PERSEMBAHAN

Puji dan Syukur dari hati saya yang terdalam kepada Allah SWT yang telah memberikanku kekuatan dan memberkatiku dengan ilmu. Terima kasih telah memberikakanku kemudahan sehingga aku ditempah menjadi seorang hamba yang mengerti akan rasa sabar dan rasa syukur. Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. *Kedua orang tuaku tercinta yang selalu mendo'akan, memberikan kekuatan dan semangat, mendukung baik moral dan material. Semoga Allah selalu melindungi mereka dunia dan akhirat.*
2. *Kakak dan adikku tersayang (Renita Sugiarti, Apan Baharis dan Surya Ramadhan Herdiono Serta keponakanku Shabira Humairah Baharis yang selalu mendoakan, memberi semangat, dukungan dan pengertian selama ini. Semoga selalu dilimpahi kebahagiaan dari Allah.*
3. *Sahabat-sahabat yang aku sayangi, Harvia Ladi Sentosa, Arief Rahman, Tri Julia Puspita, Cici Agustari, Saras Alveonita, Hanifah Okviandita dan Financia Marda yang senantiasa membantu dalam segala kondisi, memberikan canda tawa serta semangat. Semoga senantiasa diberikan kemudahan.*
4. *Teman-temanku Bima, Opan, Laras, Nora, Widia, Sherly, Tenti, Adul, Endin dan Sabni yang telah bersama-sama selama ini.*
5. *Keluarga EKIS D angkatan 2015 yang penuh kehangatan, tawa dan keseruan. Terima kasih untuk 5,5 tahunnya yang akan selalu dirindukan.*
6. *Kedua pembimbing skripsiku (Ibuk Fatimah Yunus, M.A. dan Ibuk Miti Yarmunida, M.Ag) yang telah memberikan waktu, ilmu,*

perhatian, dan masukan dalam aku menyelesaikan skripsi ini.

7. *Teman – teman KKN kelompok 43 tahun 2018 (Intan Kesuma, Ulil Amri, Wanfau, Sofran, Alan, Rama Dll) keluarga Lokasi Baru terima kasih banyak semuanya atas waktu 2 bulan kebersamaannya, semoga kita tidak putus silahturahmi meski nanti sudah tidak berdekatan lagi.*
8. *Seluruh teman – teman yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu. Terima kasih atas semua dukungan dan do'a yang kalian berikan untuk ku.*
9. *Agama yang telah menuntunku dan Almamater hijau kebanggaan yang telah menempahku.*

Terimalah ini sebagai bukti kasihku pada kalian yang telah memberikan dorongan, motivasi, semangat, pengorbanan, kesabaran, ketabahan serta doanya dalam setiap jalanku

ABSTRAK

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang diTinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko)

Oleh Rachmad Prinadi, Nim 1516130109

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengkaji dua persoalan yaitu : (1) Strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko, (2) Pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko. Untuk mengungkapkan kedua persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, maka penulis menggunakan metode penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif dengan sumber data primer dan sekunder dengan wawancara kepada 10 orang yaitu pihak Rumah Makan dan konsumen. Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa : (1) Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko telah menerapkan strategi pengembangan usaha, yaitu strateginya meliputi : Strategi produk, Strategi harga dan Strategi penjualan. (2) Tinjauan Ekonomi Islam terhadap usaha Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko telah sesuai dengan prinsip Islam.

Kata Kunci : Strategi, Pengembangan Usaha, Rumah Makan Padang Surya.

ABSTRAK

Analysis of the Strategy for the Development of a Typical Padang Restaurant in an Islamic Economic Perspective (Study at the Padang Surya Restaurant in the city of Mukomuko)

By Rachmad Prinadi, Nim 1516130109

The purpose of this study was conducted to examine two problems, namely : (1) Business strategy of the Padang Surya Restaurant in Mukomuko City, Kab. Mukomuko, (2) View of the Islamic economy on the business development strategy of the Padang Surya Restaurant in the City of Mukomuko, Kab. Mukomuko. To reveal this problem in depth and thoroughly, the authors use a field research method with a qualitative approach with primary and secondary data sources by interviews with 10 people among them were the Restaurant and consumers. From the results of this study it can be shown that: (1) Padang Surya Restaurant in the city of Mukomuko has implemented a business development strategy, the strategies include: product strategy, price strategy and sales strategy. (2) An Islamic Economic Review of the Padang Surya Restaurant in the Mukomuko city is in accordance with Islamic principles

Keywords: Business, Development Strategy, Padang Surya Restaurant.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang Surya Dalam Perspektif Ekonomi islam (Studi Pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko Kab,Mukomuko)**". Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelas Sarjana Ekonomi (S.E) pada program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan dan memberikan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan maksimal, dan terima kasih telah memberikan dukungan dan doa serta kasih sayangnya.
2. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di kampus hijau tercinta.
3. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Desi Isnaini, MA Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

5. Eka Sri Wahyuni, SE., MM selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah dan Pembimbing Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
6. Drs. H. Fatimah Yunus, MA selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
7. Miti Yarmunida, M.Ag selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
8. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan berbagai pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dana kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, 15 Februari 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H

Rachmad Pirnadi
NIM.1516130109

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

SURAT PERNYATAAN

HALAMAN PENGESAHAN PLAGIAT

PERSETUJUAN PEMBIMBING iv

HALAMAN PENGESAHAN v

MOTTO vi

PERSEMBAHAN vii

ABSTRAK ix

KATA PENGANTAR xi

DAFTAR ISI xiii

DAFTAR TABEL xv

DAFTAR LAMPIRAN xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 6
C. Tujuan Penelitian 6
D. Manfaat Penelitian 6
E. Penelitian Terdahulu 7
F. Metode Penelitian 10

BAB II KAJIAN TEORI

A. Pengertian Strategi 15
B. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha 20
C. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Kajian Ekonomi Islam 24

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Terbentuknya RM. Padang Surya 32
B. Struktur Organisasi RM. Padang Surya 34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko kab, Mukomuko 38
B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko 47

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 66
B. Saran 66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Data informan penelitian pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Bukti Menghadiri Seminar

Proposal

Lampiran 2 : Daftar Hadir Mengikuti Seminar

Proposal Lampiran 3 : Catatan Perbaikan

Proposal

Lampiran 4 : Halaman Pengesahan

Proposal Lampiran 5 : Surat

Penunjukkan Pembimbing Lampiran 6:

Pedoman Wawancara

Lampiran 7 : Halaman Pengesahan Permohonan Izin

Penelitian Lampiran 8 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 9 : Lembar Bimbingan

Skripsi Lampiran 10 : Keterangan

Selesai Penelitian Lampiran 11:

Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia yang memiliki kebutuhan hidup yang setiap hari harus memiliki materi yang cukup untuk memenuhi kebutuhannya tersebut. Bekerja dengan mendapatkan materi yang cukup akan meningkatkan taraf hidup manusia tersebut menjadi lebih baik. Untuk mendapatkan materi maka manusia harus bekerja baik secara formal maupun informal. Bekerja secara informal salah satunya dapat dilakukan dengan berbisnis. Kehidupan sehari-hari manusia sangatlah berdekatan dengan kata bisnis. Bisnis adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. barang dan jasa akan didistribusikan pada masyarakat yang membutuhkan, dari kegitatan distribusi inilah pelaku bisnis akan mendapatkan keuntungan atau *profit*.[19]

Namun, Islam memiliki pedoman dalam mengarahkan umatnya dalam melaksanakan bisnis tersebut, yakni Al-Qur‟an dan sunnah Nabi. Sebagai sumber ajaran Islam, setidaknya dapat menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dalam waktu. Seperti yang terlihat dalam beberapa ayat Al-Qur‟an misalnya, yaitu

[19] Zuhrinal M.Nawawi, *Kewirausahaan Islam*, (Medan: FebiUIN-SU Press: 2015) h.49.

1

firman Allah dalam (QS). Al-Jumu‟ah (62) : (10) dan (QS). Al-Qhashash (28) : (77), sebagaimana berikut ini :

(QS). Al-Jumu‟ah (62) : (10)

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَٱبۡتَغُواْ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ وَٱذۡكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرٗا لَّعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٠

Artinya : "Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung."[20]

(QS). Al-Qhashash (28) : (77)

وَٱبۡتَغِ فِيمَآ ءَاتَىٰكَ ٱللَّهُ ٱلدَّارَ ٱلۡأٓخِرَةَۖ وَلَا تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ ٱلدُّنۡيَاۖ وَأَحۡسِن كَمَآ أَحۡسَنَ ٱللَّهُ إِلَيۡكَۖ وَلَا تَبۡغِ ٱلۡفَسَادَ فِي ٱلۡأَرۡضِۖ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ ٱلۡمُفۡسِدِينَ ٧٧

Artinya : "Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan."[21]

Kedua ayat tersebut, mengisyaratkan bahwa manusia diperintahkan untuk melakukan kegiatan usaha atau bisnis untuk mencapai tujuan kehidupan. Namun, bukan semata-mata materi atau kekayaan sebagai tujuan utama, melainkan keseimbangan antara materi dan rohani. Bisnis atau kegiatan ekonomi merupakan kegiatan di bidang usaha pemenuhan kebutuhan individu, baik berupa produksi, konsumsi maupun distribusi yang

[20] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Penerbit CV Dipenogoro, 2005), h.526.

[21] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Penerbit CV Dipenogoro, 2005), h.251.

ditujukan untuk memperoleh keuntungan.[22] Bisnis yang diperbolehkan oleh Islam adalah bisnis yang menghasilkan pendapatan yang halal dan berkah[23]

Dengan berbisnis atau berwirausaha para pelaku usaha bisa mendapatkan penghasilan yang cukup meski hanya dengan sebuah usaha yang kecil, tapi bisa mendapatkan penghasilan yang lumayan besar, itupun jika para wirausaha ini memiliki niat usaha yang bagus untuk memajukan sebuah usaha yang kecil menjadi besar. dengan bermodalkan kemampuan dalam mengelola sebuah usaha, maka mereka bisa mendapatkan profit yang cukup menjanjikan dari usaha tersebut. Salah satu jenis wirausaha yang saat ini banyak sekali dilakukan oleh para wirausahawan adalah usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik itu berdagang pakaian, makanan, souvenir, atau produksi lain yang bisa dijual dengan harga jual yang menjanjikan. pengembangan suatu usaha tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.[24]

Tapi tidak semua bentuk usaha yang sudah berkembangan dan sudah menjanjikan di kalangan masyarakat, bisa meningkatkan perekonomian wirausahawan tersebut. mereka perlu menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik, agar nantinya usaha, perekonomiannya bisa tercukupi tanpa

[22] Kuat Ismanto, *Manajemen Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000, h. 21.
[23] Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, h. 196
[24] Suryana, *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2001, hlm.45.

ada kekurangan dan perlu dibarengi dengan penerapan praktek usaha baik yang sesuai dengan kententuan islam.[25]

Menurut Mulyadi Nitisusantro, pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, masyarakat, dan stakeholder lainnya untuk memberdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing sebuah usaha. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain, perluasan skala usaha, perluasan cakupan usaha dan perluasan dengan kerjasama, penggabungan serta ekspansi baru. [26]

Sedangkan strategi pengembangan usaha dalam perspektif islam meliputi beberapa sikap yaitu: takwa, adil, pribadi yang baik, menepati janji, dan melayani pelanggan dengan rendah hati dan menepati janji. Adapun hal-hal yang berpengaruh dalam pengembangan usaha berdasarkan prinsip syariah diantaranya adalah: bangun motivasi dan bulatkan tekad, perkuat tawakal kepada Allah, pilih bisnis yang paling dikuasai dengan cepat, perkuat kesabaran dan ketakwaan, dan bebuat baiklah serta tinggalkan maksiat.[27]

Berdasarkan observasi awal yang penulis lakukan di rumah makan surya yang menjual makanan khas padang dan terletak di kota mukomuko kab. mukomuko, rumah makan ini sudah berdiri sejak tahun 2005 hingga sekarang dengan mayoritas pembeli adalah polisi. Di karenakan lokasi rumah makan

[25] Wirasasmita, Yuyun, *Kewirausahaan: Buku Pegangan*. Jatinangor: UPT-Pnerbitan IKOPIN, 1994, hlm.86.

[26] Mulyadi Nitisusantro *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2000, hlm.51.

[27] Ali Hasan, *Strategi Bisnis Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, h. 196

nya terletak di dalam kawasan kantor kepolisian Polres Mukomuko, yang menarik perhatian penulis yaitu pada sistem pembayarannya, dimana para pembeli dapat melakukan pembayaran dengan cara kasbon (pembayaran dibelakang) yaitu pada saat waktu gajian. Sistem pembayaran ini dilakukan karena banyak pelanggan yang sering menghutang dan kerap kehabisan uang dikala waktu gajian masih lama. Walaupun demikian masih banyak pelanggan yang tidak langsung melunasi hutangnya meskipun sudah jatuh tempo (waktu pembayaran/sudah gajian). Sehingga keuntungan yang didapat sering kali tidak memenuhi target keuntungan yang di inginkan. Hal ini menjadi penghambat pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya dikarenakan faktor modal yang tidak mencukupi dan hasil yang di peroleh kerap habis untuk menutupi modal awalnya sehingga perputaran usaha menjadi monoton, selain itu sulitnya mencari tenaga kerja juga menjadi kendala untuk mengembangkan usaha. [28]

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul, **"Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang di Tinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Surya di Kota Mukomuko, Kabupaten Mukomuko)."**

[28] Eryanti, Pengelola Rumah Makan Padang Surya. Wawancara tanggal 10 Juni 2020

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko.
2. Untuk mengetahui pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis :

1. Secara Teoritis
   a. Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan, khazanah dan ilmu pengetahuan dalam bidang kewirausahaan.
   b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan strategi pemasaran.
   c. Dapat memberikan masukan dan informasi secara teoritis, sesuai tema dan judul skripsi, terutama pada masalah **"Analisis Strategi**

Pengembangan Usaha Rumah Makan Khas Padang Di Tinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Surya Di kota Mukomuko, Kabupaten Mukomuko)"

2. Secara Praktis
   a. Bagi peneliti sendiri, memberikan tambahan pengetahuan dan menambah wacana keilmuan khususnya dalam bidang usaha kuliner .
   b. Bagi para pelaku usaha kuliner, dapat dijadikan bahan Evaluasi dan Acuan untuk mengembangankan usaha yang baik agar antara perekonomian dan usahanya dapat tercukupi.

E. Penelitian Terdahulu

Guna mendukung pembahasan yang lebih dalam mengenai pembahasan diatas, maka penulis berusahamelakukan kajian pustakaataupun karya-karyayang mempunyai hubungan dengan permasalahan yang akan diuji.

1. Penelitian yang dilakukan Helen Malinda (2017) dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari di Daerah Istimewa Yogyakarta)" Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2015. Bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis UKM Cahaya Bahari guna meningkatkan pendapatan karyawan Untuk mengetahui pandangan ekonomi islam mengenai strategi pengembangan bisnis UKM Cahaya Bahari dalam meningkatkan pendapatan karyawan.Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang bagaiamana strategi pengembangan usaha yang

ditinjau dari prespektif Ekonomi Islam.Perbedaan dari penelitian ini adalah penelitian Helen Melinda meneliti tentang stretegi pengembangan bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan sedangkan peneliti meneliti tentang Strategi pengembangan usaha rumah makan khas Padang.[29]

2. Penelitian yang dilakukan Ujang Syahrul M (2017) dengan judul "Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam pada Usaha Catering yang bertujuan untuk mengetahui Penerapan Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam Pada usaha Catering di Kota Kediri. Persamaan dari penelitian ini adalah dimana Ujang Syahrul dan Penulis sama-sama membahas bagaimana strategi pengembangan suatu usaha perekonomian. Sedangkan perbedaan dari penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Ujang Syahrul meneliti tentang Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam pada usaha Catering yang berada Kota Kediri sedangakan penulis meneliti tentang bagaiamana strategi pengembangan usaha rumah makan khas Padang di kota Mukomuko kabupaten Mukomuko.[30]
3. Penelitian yang dilakukan oleh Dyas Nur Fajrina(2015) dengan judul "Analisis Peranan Bisnis Berbasis Syari"ah pada Wirausaha Muslim (Study Pada Wirausaha Muslim di perumahan Hibrida X kota Bengkulu)". Penelitianini bertujuan untuk memahami tentang konsep bisnis yang sesuai dengansyari'ah, Untuk mengetahui arti wirausaha menurut agama Islam,

[29]Helen Malinda, "*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari di Daerah Istimewa Yogyakarta)", (* Yogyakarta:SkripsiUniversitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2017)

[30]Ujang Syahrul M , *"Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam Pada Usaha Catering Kota Kediri", (*Kediri: Skripsi IAIN Kediri, 2017)

Untuk mengetahui tentang pemahaman bisnis berbasis syari‟ah pada wirausahawan muslim di perumahan Hibrida X. Perbedaan dari penelitian ini adalah dimana penelitian Dyas Nur Fajrina menelititentang peranan bisnis yang berbasis syari'ah padawirausaha muslim di perumahan Hibrida X kota Bengkulu sedangkan peneliti meneliti tentang strategi pengembangan usaha yang ditinjau dari ekonomi islam. Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti usaha yang seseuai dengan syaria'at Islam atau ekonomi Islam.[31]

4. Peneltian yang dilakukan oleh Hardika Butar Butar yang berjudul "Analisis Strategi Internal dan Eksternal Pengembangan Usaha Grosir Sembako di Medan, Sumatera Utara". Hasil penelitian ini adalah dimana penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan, memformulasikan alternatif strategi, serta menentukan prioritas strategi yang paling tepat untuk diterapkan dalam usaha Grosir Sembako. Alat analisis yang digunakan adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SWOT, dan matriks QSP. Matriks IFE dan EFE menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kondisi internal rata-rata dan kondisi eksternal yang baik. Matriks IE menunjukkan bahwa perusahaan berada pada kuadran kedua. Perbedaan dari penelitian ini adalah peneltiian yang dilakukan oleh Hardika Butar Butar mengenai strategi pengembangan usaha Grosir Sembako sedangkan peniliti meneliti tentang analisis strategi pengembangan

[31]Dyas Nur Fajrina, *"Analisis Peranan Bisnis Berbasis Syari"ah pada Wirausaha Muslim (Study Pada Wirausaha Muslim di perumahan Hibrida X kota Bengkulu)"*, (Bengkulu: Skripsi Institut Agama Islam Negeri Bengkulu 2015)

usaha Rumah makan. Persamaan penelitian ini adalah di objek penelitiannya yakni sama-sama meneliti tentang usaha Kebutuhan pokok.[32]

5. Penelitian yang dilakukan oleh Rizal Arief Hidayat yang berjudul "Strategi Pengembangan Industri Kecil Tas Di Kecamatan Jati Kabupaten Kudus". Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri kecil tas di Kecamatan Jati Kabupaten Kudus memiliki kekuatan yaitu kemudahan interaksi karena dibentuk sentra industri tas di Kecamatan Jati. Sedangkan kelemahan yang dimiliki adalah inovasi dan desain produk masih rendah. Peluang yang dimiliki adalah dekat dengan lokasi pasar. Sedangkan ancaman yang dimiliki adalah persaingan produk dari luar daerah baik nasional maupun internasional. Perbedaan dari penelitian ini adalah diobjek penelitiannya dimana Rizal Arief Hidayat membahas tentang pengembangan industri tas sedang kan peneliti membahas tentang pengembangan usaha Rumah Makan. Persamaan penelitian ini adalah samas-sama meneliti strategi pengembangan suatu usaha.[33]

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan penelitian

a) Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah lapangan, dengan menggunakan peneletian kualitatif. Penelitian kualitatif menggunakan pengamatan dan wawancara dalam

[32]Hardika Butar-Butar, "Analisis *Strategi Pengembangan Usaha Grosir Sembako di Medan",* Jurnal Administrasi Bisnis , Vol. 2 No. 3 (2017).

[33]Rizal Arief Hidayat, "*Strategi Pengembangan Industri Kecil Tas Di Kecamatan Jati Kabupaten Kudus",* Economics Development Analysis Journal, Vol. 3 No. 1 (2014).

pengumpulan data di lapangan. Dengan kaitannya penelitian ini, maka yang menjadi focus kajian adalah usaha rumah makan surya berdasarkan data-data.

b) Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian menggunakan pengamatan dan wawancara dalam pengumpulan data di lapangan. Dengan kaitannya penelitian ini, maka yang menjadi focus kajian adalah usaha rumah makan surya berdasarkan data-data.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a) Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dari bulan September 2020 sampai dengan Januari 2021.

b) Lokasi Penelitian

Usaha Rumah Makan Padang Surya berada di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko yang merupakan Rumah Makan Padang dengan sistem pembayaran dapat dilakukan dengan kasbon.

3. Subyek/Informan Penelitian

Informan penelitian ini sebanyak dari 10 orang, terdiri dari 1 orang pemilik rumah makan, 2 orang karyawan dan 7 orang pelanggan rumah makan. Cara pengambilan informan dalam penelitian ini menggunakan accidental sampling yaitu, teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan

yaitu pembeli yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat di gunakan sebagai sampel bila dipandang cocok sebagai sumber data.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

1) Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui observasi wawancara langsung pada objek sebagai sumber informasi yang dicari. Dalam data ini yang menjadi data primer adalah karyawan dan pemilik Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mendukung atas permasalahan yang akan dibahas, diperoleh dari berbagai sumber baik berupa buku, jurnal, website dan lainnya yang

b. Tehnik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh secara. langsung dari objek penelitian perorangan, kelompok, dan organisasi.[34] Penelitian kualitatif dengan menggunakan metode dalam pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Tehnik pengumpulan data yang di lakukan dalam penelitian ini adalah :[35]

[35] Rasady Ruslan *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi,* (Jakarta :PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.51.

1. Observasi

   Observasi adalah Aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari suatu hal berdasarkan pengetahuuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan penelitian.

2. Wawancara

   Wawancara adalah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung. Pedoman wawancara biasanya tidak berisi pertanyaan- pertanyaan yang mendetail, tetapi sekedar garis besar tentang data atau informasi apa yang ingin didapatkan oleh informan yang nanti di dapatkan dengan memperhat ikan perkembangan, konteks, dan situasi wawancara. Jenis wawancara ini sering disebut dengan wawancara mendalam (*in-depht interview*). Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara kepeda pemilik rumah makan khas padang.

3. Dokumentasi

   Merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan kategori klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penlitian. Pengambilan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang digunakan untuk memperkuat terhadap hasil observasi dan wawancara.

5. Teknik Analisis Data

Dari data-data yang telah peneliti peroleh dari berbagai sumber, akan di analisis secara interaktif melalui proses data *reduction,* data *display,* dan data *verification.* Adapun penjelasan dari proses analisis data tersebut adalah sebagai berikut:

a. Data *reduction/*reduksi data adalah teknik analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengoperasikan sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.
b. Data *display/*penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan.
c. Data *veryvication/*penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan.

Dalam mengelola data dan menganilis data penulis menggunakan metode *Domain Analysis* yaitu teknik analisis yang bertujuan untuk memproleh gambaran umum tentang data untuk menjawab focus penelitan secara menyeluruh dari subjek penelitiian secara mendalam sehingga mudah dipahami oleh diri sendri maupun orang lain.[36]

[36] M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h.284.

BAB II
KAJIAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari kata yunani strategos dengan akar kata stratos dan ag, stratos berarti "militer" dan ag berarti "pemimpin". Pada awalnya strategi di artikan general ship, sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukan musuh dan memenangkan. Tidaklah mengherankan jika pada awalnya strategi strategi selalu dik aitkan dengan siasat yang disussun untuk menghadapi perang pemasaran dan memenagkan pertarungan. Namun demikian, sesudah 1950-an maka strategi berubah. Dalam buku Murdiffin Haming dan Mahmud Nurnajamiddin, Russel dan Taylor menyatakan bahwa strategi adalah visi umum yang menyatukan organisasi, menyediakan acuan konsestensi dalam pembuatan keputusan, dan akan tetapa menjaga agar perusahaan bergerak pada arah yangbenar.[37]

Dengan mengintegrasikan makna yang dikandung oleh pengertian yang diketengahkan, maka strategi pada dasarnya merupakan penerjemahan visi perusahaan kedalam rumusan kebijakan jangka panjang untuk dijadikan pedoman dalam mengerakkan perusahaan ketujuan yang telah direncanakan

[37]Murdiffin Haming dan Mahmud Nurnajamiddin, *Manajemen Produksi*,(Jakarta:PT BumiAksara,2011)h.49

15

dengan konsisten serta untuk membuat keputusan yang relevan mengenai pemberdayaan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Hamel dalam buku Z.Hefflin Frinces,Strategi adalah sesuatu yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus serta di lakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan selalu di mulai dari apa yang dapat terjadi bukan dimulai dari apa yang terjadi terjadinya kecepatan inovasipasar baru dan perubahan polakonsumen melakukan kompetisiinti (*corecompetencies*).[38]

Menurut Z. Hefflin, Frinces argyris, Intzberg, Steiner, dan Miner Strategi adalah kekuatan motivasi untuk stake holder, seperti debtholder ,manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah dan sebagainya, yang baik secara langsung maupun tidak langsung Menerima keuntungan atau biaya yang di timbulkan oleh sebuah tindakan yangdi lakukan oleh sebuah perusahaan[39]

Menurut chandler dalam buku Husein Umar Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Dalam Buku Husain Umar. Menurut Laerned, christensen, Andrew, dan Guth Strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing, dengan demikian

[38]Z.Hefflin Frinces, *Persaingan Dan Daya Saing Kajian Strategis Globalisasi Ekonomi*, (Yogyakarta: Mida Puataka,2011), h.36.

[39]Kasmir, *Kewirausahaan*..., h.98

salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada.[40]

Menurut Sondang P.Siagian Dalam buku Handito Joewono strategi adalah cara terbaik untuk mempergunakan dana, daya dan tenaga yang tersedia sesuai tuntutan. Menurut Handito joewono dalam bukunya strategi management, strategi adalah sistematika berfikir, penyusunan rencana, kesigapan melangkah, keberian mengambil resiko dan gairah untuk memenangkan pertandingan dan mencapai tujuan.[41]

Menurut chandler dalam buku Handito Joewono Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, sertaprioritas alokasi sumbe rdaya. Dalam buku Handito Joewono. Menurut Child strategi adalah sekumpulan pilihan dasar atau kritismengenai tujuan dan caradaribisnis. Dalam buku Handito Joewono. Menurut Faulkner dan Johnson strategi juga memperhatikan posisi organisasi itu sendiri dengan memperhatikan lingkungan dan keunggulan kompetitif, yang berkelanjutan sepanjang waktu, tidak dengan manuver teknis, tetapi dengan menggunakan perspektif jangka panjang.[42]

Menurut Johnson dan Scholes dalam Buku Sunarto strategi merupakan arah dan cakupan prganisasi untuk jangka yang lebih panjang, menyesuaikan sumber dayanya dengan lingkungan yang berubah, dan secara khususnya dengan pasarnya, dengan pelanggan dan kliennya untuk

[40] Husein Umar, *Desain manjemen Penelitian Strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers 2010), h. 16
[41] Kasmir, *Kewirausahaan...,* h.55
[42] Kasmir, *Kewirausahaan...,* h.121

memenuhi harapan stakeholder. Kay mengatakan strategi bisnis memperhatikan kesesuaian kapabilitas internal perusahaan dan lingkungan eksternal.[43]

Menurut Steiner dan Milner dalam buku Sunarto menyebutkan bahwastrategi adalah penetapan misiperusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai .[44]

Menurut Porter Dalam buku Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah Strategi adalah penciptaan posisi unik yang berharga yang didapatkan dengan melakukan serangkaian aktivitas. Porter juga pernah menuliskan bahwa esensi dari strategi adalah memilih aktivitas yang tidak dilakukan oleh pesaing atau lawan.[45]

Menurut Grifin dalam buku Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah strategi merupakan rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksud untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi dilingkungan di mana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis

[43] Husein Umar, *Desain manjemen Penelitian Strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers 2010), h.110
[44] Thomas Sumarsan, *Sistem Pengendalian Manajemen*, (Jakarta Barat:Indeks Permata Puri Media, 2013), h 87
[45] Husein Umar, *Desain manjemen Penelitian Strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers 2010), h.111

strategi dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan.[46]

Strategi pengembangan usaha adalah rencana jangka panjang yang telah disiapkan untuk mencapai misi perusahaan dan menghadapi berbagai kendala yang akan dimasuki perusahaan. Strategi yang dimiliki oleh perusahaan harus konsisten dengan sasaran perusahaan dan dapat dicapai dengan sumber daya yang ada, atau yang diperkirakan akan ada serta memperhitungkan masalah-masalah peluang yang mungkin ada pada lingkungan.[47]

Menurut J.B Quinn dalam Sukristono menyatakan bahwa strategi adalah suatu pola (Pattern) atau rencana yang mengintegrasikan sasaran-sasaran utama (major goals) organisasi, kebijakan-kebijakan dan serangkaian pelaksaannya dalam keseluruhan perpaduan (a cohesive whole). Selanjutnya, Quinn mengemukakan pula bahwa strategi memiliki sifat-sifat sebgai beriku :

a. Strategi meliputi unsur sasaran (goals) terpenting yang akan dicapai, kebijakan-kebijakan yang penting yang mengarahkan pelaksanaan untuk mewujudkan sasaran tersebut.
b. Mewujudkan beberapa konsep dan dorongan yang memberikan hubungan, keseimbangan, dan focus.

[46] Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *PengantarManajemen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h.132.

[47] Kasmir, *Kewirausahaan*..., h.122

c. Strategi mengutarakan sesuatu yang tidak dapat diduga semula atau sesuatu yang dapat diketahui.[48]

Strategi merupakan suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi pasar produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan.[49]

B. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha adalah memilih dan menganalisis pasar yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dan menciptakan suatu bauran usaha yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut. Dunia usaha diibaratkan dengan suatu medan tempur bagi para produsen dan para pedagang yang bergerak dalam komoditas yang sama sehingga perlu sekali diciptakan strategi pengembangan usaha agar dapat memenangkan peperangan tersebut.[50]

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahsaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi berliku-liku, namunada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu, banyak rintangan dan cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati

[48] Sukristono, perencanaan …, h. 336
[49] Pandji Anoraga, Pengantar …, 358
[50] Idri, *Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi,* (Jakarta: Prenada Group, 2015), h. 278

dan terarah.[51]

Pada dasarnya strategi pengembangan usaha memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel-variabel seperti segmentasi usaha, identifikasi sasaran usaha, *positioning*, elemen bauran usaha, dan biaya bauran pengembangan usaha. Dalam peranan strategisnya, pengembangan usaha mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungannya dalam rangka mencari pemecahan atas masalah penentuan dua pertimbangan pokok. **Pertama,** bisnis apa yang digeluti. **Kedua,** bagaimana bisnis yang telah dipilih tersebut dapat dijalankan dengan sukses dalam lingkungan yang kompetitif atas dasar perspektif produk, harga, promosi, dan distribusi (bauran pemasaran) untuk melayani pasar sasaran.[52]

Dalam aplikasi manajemen strategi pemasaran ada suatu sisi yang perlu diperhatikan yaitu budaya. Bahwa perusahaan-perusahaan besar ternyata telah menjadikan budaya sebagai catatan penting dalam penciptaan dan pemasaran produk mereka. Dalam persoalan warna saja itu telah menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan perilaku pembelian konsumen. Pendekatan strategi pengembangan usaha 5P sering berhasil untuk barang. Pollack memberi tambahan supaya bauran lebih lebih *aplikatif*, 5P (*product, price, promotion, sale* dan

[51] Kasmir, *Kewirausahaan*..., h. 168

[52] Irham Fahmi, *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 70-72

place) diperluan dan ditambahi empat unsur lainnya, yaitu *people, process, physical,* dan *custumer service.*[53]

Strategi pengembangan usaha merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan oleh unit bisnis untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi tersebut berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan besarnya pengeluaran pemasaran. Pada umumnya perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang melaksanakan konsep pemasaran yang berorientasi kepada konsumen, karena perusahaan inilah yang mampu menguasai pasar dalam jangka panjang.[54]

Setiap perusahaan menjalankan strategi pengembangan usaha untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Ada 3 (tiga) tahap yang ditempuh perusahaan untuk menetapkan strategi pengembangan usaha, yaitu memilih konsumen yang dituju; mengidentifikasi keinginan konsumen, dan; menentukan bauran usaha. Strategi pengembangan usaha yang berhasil umumnya ditentukan dari satu atau beberapa aplikasi strategi. Lebih jauh aplikasi strategi usaha akan tertuang dalam 5 posisi,

[53] Etta Mamang Sangadji, *Perilaku Konsumen,* (Yogyakarta: Andi Offset, 2013), h. 98
[54] Kotler dan Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 1*, Edisi Kedelapan, (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 80

yaitu :[55]

a) Strategi produk *(product)*

Menurut Kotler produk adalah sesuatu yang ditawarkan ke dalam pasar untuk di perhatikan, dimilki, dipakai, atau dikonsumsi, sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

b) Strategi promosi *(promotion)*

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk dan meningkatkan sasaran pasar atas produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

c) Strategi harga *(price)*

Harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan untuk memperoleh barang atau jasa; sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk menukarkannya dengan keuntungan untuk memperoleh barang atau jasa. Penentuan harga dalam suatu usaha sangat berpengaruh untuk memperoleh kombinasi produk dan pelayanan yang sesuai.

d) Strategi Lokasi *(place)*

Menurut Kotler Lokasi merupakan kegiatan yang

[55] Irham Fahmi, *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*..., h.72

dilakukan oleh suatu usaha untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada pelanggan sasaran.[56] Lokasi fasilitas jasa merupakan salah satu faktor krusial yang berpengaruh terhadap kesuksesan suatu jasa, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar potensial penyedia jasa. Lokasi atau tempat seringkali ikut menentukan kesuksesan perusahaan, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar potensial sebuah perusahaan.

e) Strategi pejualan *(sale)*

Penjualan menurut Winardi penjualan adalah sebagai proses dimana penjual memastikan, mengaktifkan dan memuaskan kebutuhan serta keinginan sang pembeli agar dicapai manfaat bagi sipenjual dan menguntungkan kedua belah pihak.[57]

Kelima dimensi ini bersifat saling berkaitan satu sama lainya. Dengan begitu suatu pola marketing yang baik adalah bersifat bergerak secara seimbang dan dengan keseimbangan tersebut kekuatan marketing akan muncul secara jangka panjang.

C. Strategi Dalam Kajian Ekonomi Islam

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

[56] Philip kotler, *Manajemen Pemasaran. (*Jakarta : Prenhallindo, 2002), h.82
[57] Winardi, *Pengantar Manajemen Penjaulan*, (Bandung : Angkasa, 2001), h.9

peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Dengan bekerja, manusia dapat melaksanakan tugas kekhalifahannya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang sangat besar. Demikian pula, dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memilki harta dan mendapatkannya dengan bekerja. Allah berfirman pada (QS). Al-Ahqaaf (46) : (19)

وَلِكُلّٖ دَرَجَٰتٞ مِّمَّا عَمِلُواْۖ وَلِيُوَفِّيَهُمۡ أَعۡمَٰلَهُمۡ وَهُمۡ لَا يُظۡلَمُونَ ١٩

Artinya: ”Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan.”[58]

Dalam surat tersebut, orang-orang Islam didorong untuk menggunakan hari- harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.[59]

Sejak zaman Rasulullah SAW umat Islam telah menggeluti dunia bisnis dan berhasil. Banyak diantara para sahabat yang menjadi pengusaha besar dan mengembangkan jaringan bisnisnya melewati batas teritorial Mekkah ataupun Madinah. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, mereka membangun kehidupan bisnisnya. Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal manajemen perusahaan pun mereka

[58] Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan terjemahnya*..., h. 334
[59] Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan terjemahnya*..., h. 504

berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Demikian juga dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya, pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan bisnis.[60]

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.[61] Sedangkan bisnis diartikan sebagai usaha dagang, pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat.[62] Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan (laba) atau menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.[63]

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi empat sikap utama yaitu Takwa, Adil, Berkepribadian baik dan Melayani dengan rendah hati :[64]

a. Takwa

Nilai ketakwaan haruslah dimiliki oleh setiap seorang muslim terkhusus lagi untuk seorang usahawan muslim, dengan nilai ketakwaan yang tercipta didalam diri usahawan muslim akan memiliki kepribadian

[60] Muhammad Ismail Yusanto, Menggagas Bisnis Islami, Jakarta: Gema Insani Press, 2002, h.i

[61] Departemen Nasional Pendidikan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, h.538

[62] Muhammad Ismail Yusanto, Menggagas ..., h. 15

[63] Muhammad & Lukman Fauroni, Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h. 60

[64] dianprase. *strategi tinjauan islam*. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001), h. 62

yang baik dan nilai spritual yang kuat atas segala yang dia lakukan dalam hal muamalahnya. Dengan terjaganya nilai kepribadian yang baik sehingga dalam melakukan pemasaran tidak semata-mata untuk kepentingan sendiri melainkan juga untuk kepentingan bersama.

b. Adil

Sikap adil akan mendekatkan seorang usahawan muslim pada nilai ketakwaannya, dimana nilai terpenting dalam transaksi sebuah bisnis. Usahawan yang adil akan menjaga timbangannya, berlaku adil dalam menyampaikan produk yang dipasarkan serta menyatakan baik dan buruk barang atau produk yang mereka tawarkan kepada pembeli.

c. Berkepribadian Yang Baik

Berkepribadian yang baik, simpatik, serta menghargai hak orang lain sangat diperlukan dalam menjalan pemasaran. Seorang usahawan harus memiliki sopan santun yang baik dalam menjalankan pemasaran sehingga silahturahmi diantara usahawan dengan pembeli tetap terjaga, Begitupun dengan memiliki rasa simpatik maka kita bisa saling tolong-menolong antar sesama.

d. Melayani Dengan Rendah Hati

Dalam melakukan bisnis atau usaha seorang usahawan haruslah memiliki sikap rendah hati dalam melayani pelanggannya dengan sikap ramah tamah yang dimiliki sehingga bisa membuat nyaman para pembeli untuk terus berbelanja.

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

Bangun motivasi, bulatkan tekad dan perkuat tawakal kepada Allah.

Untuk menjalankan usaha mereka juga selalu bertawakal kepada allah,dan mematuhi segala perintahnya di buktikan dari sikap dan cara mereaka melakukan subuah usaha.[65]

Allah berfirman dalam (QS). Ali Imran (3) : (159)

فَبِمَا رَحۡمَةٖ مِّنَ ٱللَّهِ لِنتَ لَهُمۡۖ وَلَوۡ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلۡقَلۡبِ لَٱنفَضُّواْ مِنۡ حَوۡلِكَۖ فَٱعۡفُ عَنۡهُمۡ وَٱسۡتَغۡفِرۡ لَهُمۡ وَشَاوِرۡهُمۡ فِي ٱلۡأَمۡرِۖ فَإِذَا عَزَمۡتَ فَتَوَكَّلۡ عَلَى ٱللَّهِۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلۡمُتَوَكِّلِينَ ١٥٩

Artinya: "Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya."[66]

Adapun hal-hal yang perpengaruh dalam pengembangan usaha yang berdasarkan prinsip syariah, diantaranya adalah:[67]

a. Bangun motivasi dan bulatkan tekad.
b. Perkuat tawakal kepada Allah.
c. Saat merintis usaha, jangan memaksakan diri untuk berbisnis
d. gambaran ideal yang anda miliki.

[65] Idri, *Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi,* (Jakarta: Prenada Group, 2015), h. 270
[66] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*..., h. 440
[67] Idri, *Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi,* (Jakarta: Prenada Group, 2015), h. 278

e. Pilih bisnis yang paling dikuasai dengan cepat.

f. Pilih fokus dan bekerjalah secara fokus.

g. Carilah teman atau partner.

h. Perkuat kesabaran, ketaqwaan dan tawakal

Allah berfirman dalam (QS). Al – Baqarah (2) : (153)

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱسۡتَعِينُواْ بِٱلصَّبۡرِ وَٱلصَّلَوٰةِۚ إِنَّ ٱللَّهَ مَعَ ٱلصَّٰبِرِينَ ١٥٣

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar."[68]

Allah berfirman dalam (QS). Al-Layl (92) : (4-7)

إِنَّ سَعۡيَكُمۡ لَشَتَّىٰ ٤ فَأَمَّا مَنۡ أَعۡطَىٰ وَٱتَّقَىٰ ٥ وَصَدَّقَ بِٱلۡحُسۡنَىٰ ٦ فَسَنُيَسِّرُهُۥ لِلۡيُسۡرَىٰ ٧

Artinya : "Sesungguhnya usaha kamu memang berbeda-beda. Adapun orang yang memberikan (hartanya di jalan Allah) dan bertakwa, dan membenarkan adanya pahala yang terbaik (surga), maka Kami kelak akan menyiapkan baginya jalan yang mudah."[69]

Dan dalam (QS). Thaha (20) : (124)

وَمَنۡ أَعۡرَضَ عَن ذِكۡرِي فَإِنَّ لَهُۥ مَعِيشَةٗ ضَنكٗا وَنَحۡشُرُهُۥ يَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِ أَعۡمَىٰ ١٢٤

Artinya :"Dan barangsiapa berpaling dari peringatan-Ku, maka sesungguhnya baginya penghidupan yang sempit, dan Kami akan menghimpunkannya pada hari kiamat dalam keadaan buta". [70]

[68] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*..., h. 338
[69] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*..., h. 273
[70] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*..., h. 105

Dalam menyusun strategi jika dilihat dari perspektif Islam menekankan pada wilayah halal dan haram. Hal tersebut dapat dilihat pada prinsip-prinsip Islam mengenai halal dan haram, prinsip-prinsip tersebut diantaranya yaitu :

1. Segala sesuatu pada dasarnya boleh.
2. Untuk mebuat absah dan untuk melarang adalah hak Allah semata.
3. Melarang yang halal dan membolehkan yang haram sama dengan shirik.
4. Larangan atas segala sesuatu didasarkan atas sifat najis dan melukai.
5. Apa yang halal adalah yang diperbolehkan, dan yang haram adalah yang dilarang.[71]

Hal tersebut selaras dengan sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang menekankan bahwa tolak ukur strategi adalah hukum syara' tentang halal haram, hadist tersebut berbunyi :

"Tinggalkan olehmu sekalian apa saja yang telah ku tinggalkan. Sesungguhnya yang menyebabkan kebinasaan umat-umat sebelum adalah banyaknya pertanyaan mereka dan mereka bertindak tidak sesuai dengan apa yang disampaikan oleh nabi-nabi mereka. Oleh karena itu,

[71] Eriza Yolanda Maldina,"*Strategi Usaha Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista*", *I-Economic*, No. 1, (Juni 2017), kolom 80, h. 80

bila aku melarang sesuatu kepada kamu sekalian maka jauhilah, dan bila aku memerintahkan sesuatu maka kerjakanlah sekuat tenaga."[72]

[72] Diandi Adnan, *strategi tinjauan islam*. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001), h. 3

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Rumah Makan Padang Surya

Awal mula berdiri nya Rumah Makan Padang Surya ini pada tahun 2003, rumah makan ini dulu nya di miliki oleh Bapak Kompol Wahidin yang mana ia adalah anggota kepolisian polres mukomuko pada waktu itu. Beliau mendapat izin dari pimpinan polres mukomuko pada saat itu yaitu bapak AKBP Widoni untuk mendirikan rumah makan di dalam polres yang mana juga merangkap sebagai kantin polres, karna sudah mendapatkan izin bapak Wahidin langsung mendirikan rumah makan yg mana rumah makan tersebut juga menjadi rumah untuk bapak wahidin dan keluarga nya. Lantas saat pak Wahidin bekerja sebagai anggota kepolisian maka alih yang mengurus rumah makan di berikan kepada istri nya yaitu Ibuk Ernelly, awal mulai berjualan pada saat itu ibuk Ernelly tidak menjual masakan padang dan belum bernama rumah makan padang surya, melainkan rumah makan Wahid dan hanya menjual makanan seperti Nasi goreng, Indomie goreng/kuah, lotong, dan nasi uduk. [55]

Seiring berjalan nya waktu, pada tahun 2005 bapak Wahidin di pindah tugas kan dari polres mukomuko ke Polda Lampung, oleh karna sebab itu rumah makan yang di dirikan oleh bapak Wahidin harus lah di tutup karna

[55] Soegianto, Pemilik Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

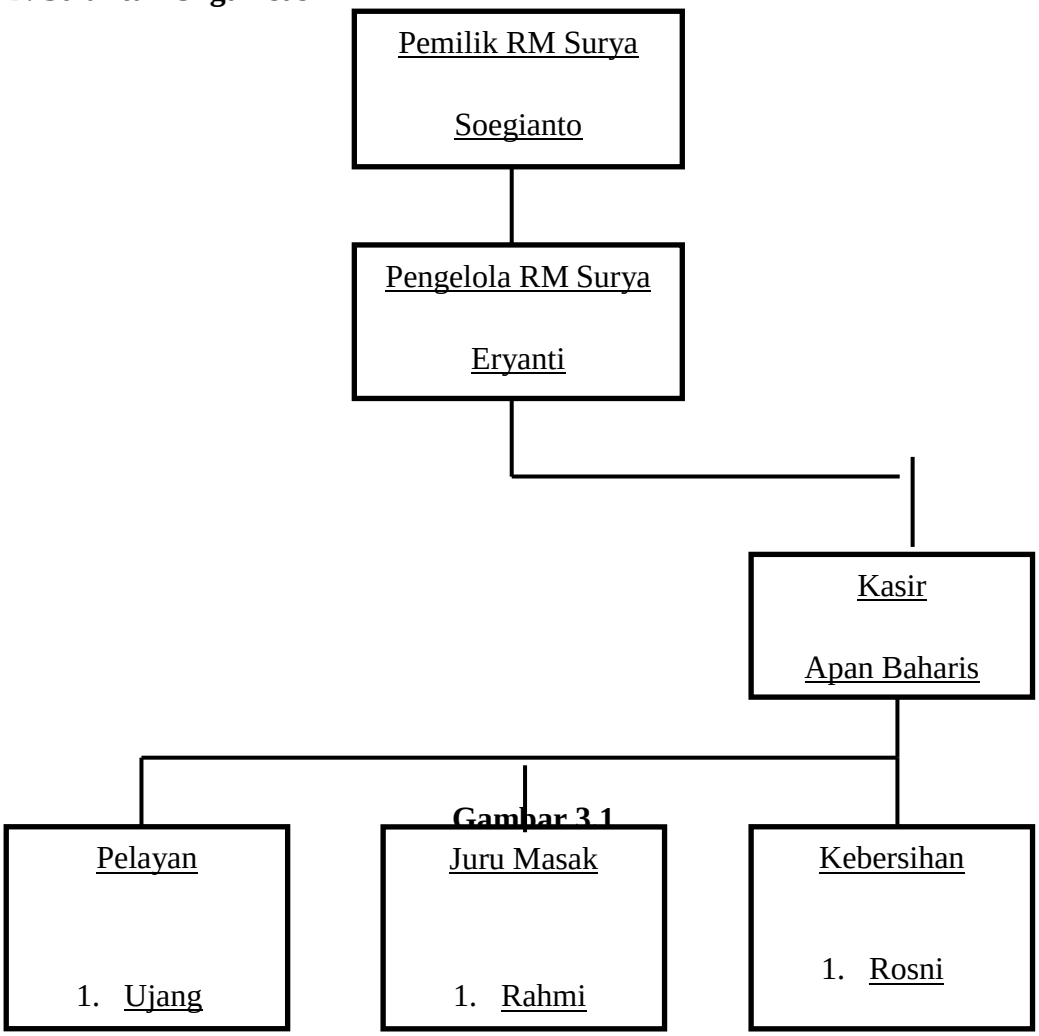
salah satu syarat mendirikan rumah makan di polres mukomuko itu harus lah ikut tinggal di dalam nya. Karna hal itu pak Wahidin berpikir dari pada harus di tutup lebih baik di alihkan ke orang lain, adapun orang lain tersebut adalah kakak ipar dari pak Wahidin yang bernama Bapak Soegianto. Kemudian pak Wahidin mengajukan usulan ke pada pimpinan Polres mukomuko AKBP Widoni selaku pemberi izin agar rumah makan itu tidak di tutup dan di lanjutkan oleh orang lain, setelah memberikan penjelasan kepada AKBP Widoni siapa yang akan menlanjutkan rumah makan tersebut pak Widoni pun setuju atas usulan pak Wahidin dan penerus selanjutnya bisa melanjutkan rumah makan tersebut, namun dengan syarat harus tertap ikut tinggal di dalamnya.[56]

Bulan Juni 2005 pak Wahidin resmi pindah dari Polres Mukomuko dan kakak ipar pak Wahidin yaitu pak Soegianto masuk sebagai penerus rumah makan nya, karena alih rumah makan sudah di berikan sepenuh nya kepada bapak Soegianto maka seluruh konsep rumah makan di ubah oleh pak Soegianto menjadi rumah makan Padang namun tetap merangkap sebagai kantin Polres. Alasan di ubah nya konsep sebelum nya dan menjadi rumah makan padang di karenakan istri dari bapak Soegianto merupakan orang keturunan Minang yang mahir dalam meracik masakan khas minang, lalu juga melihat peluang yang ternyata di daerah kota mukomuko dan polres itu sendiri juga banyak orang keturunan minang. Kemudian penamaan rumah makan juga di ubah guna mudah di ingat oleh pembeli baik dari anggota polres maupun

[56] Soegianto, Pemilik Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

pembeli dari luar karena rumah makan ini terbuka untuk umum dan nama rumah makan di putuskan oleh bapak Soegianto mengambil dari nama anak bungsunya yang bernama Surya, penamaan rumah makan di ambil berdasarkan prinsip silsilah keluarga minang yang mana dengan penamaan dari anggota keluarga nya tersebut usaha nya diharapkan bisa terus berjalan dan berkembang hingga turun temurun[57].

B. Struktur Organisasi[58]



Gambar 3.1

[57] Soegianto, Pemilik Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

[58] Eryanti, Pengelola Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

Struktur Organisasi Rumah Makan Padang Surya

1) Pemilik Rumah Makan dan Pengelola Rumah Makan

Pemilik dan Pengelola bertugas menjadi satu dalam melakukan pengawasan dan membuat rancangan pengembangan usaha, adapun pengawasan dan racangan pengembangan usaha antara lain yaitu :

a) Rencana kerja dan anggaran Rumah Makan Padang Surya yang menjadi modal usahanya.
b) Mengawasi kegiatan dagang agar sesuai dengan prinsip syariah.
c) Menilai dan memastikan pemenuhan prinsip syariah pedoman kerja dan produk yang ditawarkan Rumah Makan Padang Surya
d) Mengawasi proses produksi yang di buat dan disajikan[59]

2) Kasir

Kasir menjalankan proses transaksi pembayaran, melakukan pencatatan atas semua transaksi tunai dan non tunai, serta melakukan pengecekan atas jumlah masakan yang disajikan. Adapun tugas pokoknya yang lebih terperinci antara lain :

a) Menjalankan proses penjualan dan pembayaran
b) Melakukan pencatatan atas semua transaksi
c) Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk yg ditawarkan

[59] Eryanti, Pengelola Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

d) Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembungkusan
e) Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan pesanan
f) Melakukan pencatatan kas fisik serta melakukan pelaporan kepada atasan[60]

3) Juru Masak

Seluruh kegiatan produksi masakan dilakukan oleh juru masak yang dilakukan sebelum jam operasional dan dilakukan bersama-sama yang meliputi pengelola Rumah Makan Padang Surya serta pelayan dalam mempersiapkan masakan sebelum disajikan. Adapun tugas lainnya yaitu :

a) Menjaga secara keseluruhan kualitas bahan baku dan menu yang dijual oleh rumah makan
b) Bertanggung jawab terhadap kelancaran operasional bagian produksi
c) Memasak menu-menu yang sifatnya akan dimasak apabila ada yang memesan
d) Menjaga standar resep menu masakan
e) Menjaga kehigienisan masakan[61]

4) Kebersihan

[60] Apan Baharis, Kasir Rumah Makan Padang Surya. Wawancara pada tanggal 05September 2020

[61] Rahmi, Juru masak Rumah Makan Padang surya. Wawancara pada tanggal 05 September 2020

Kebersihan bertugas menjaga kebersihan rumah makan seperti membereskan meja pengunjung setalah makan, menyapu lantai,serta mencuci piring guna menjaga kehigienisan dan membuat rasa nyaman terhadap pelanggan. Adapun beberapa tugas lainnya yaitu :

a) Membersihkan meja dan setiap permukaannya
b) Menyapu, menyedot debu, dan mengepel lantai
c) Membuang sampah dari keranjangnya
d) Membersihkan toilet
e) Mencuci serbet dan kwajiban kecil lainnya[62]

5) Pelayan

Pelayan bertanggung jawab dalam menyajikan makanan, menulis pesanan, merekomendasikan menu, melakukan pengecekan persediaan makanan yang disajikan, serta mengantarkan pesanan pelanggan. Dalam tugasnya seorang pelayan diwajibkan bersikap ramah untuk menjaga agar konsumen tetap senantiasa berkunjung kembali ke Rumah Makan Padang Surya. [63]

[62] Rosni, Kebersihan Rumah Makan Padang Surya. Wawancara pada tanggal 05 September 2020

[63] Ujang, Pelayan Rumah Makan Padang Surya. Wawancara pada tanggal 05 September 2020

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko Kab. Mukomuko

Nabi Muhammad SAW, telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi empat sikap utama dan lima proses strategi yaitu strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, strategi promosi, dan strategi penjualan yang dirancang untuk memenuhi keinginan konsumen serta untuk mencapai tujuan strategi pengembangan usaha.

Dapat diketahui bahwasanya dalam dunia usaha persaingannya sangatlah ketat, maka dari itu untuk pelaku usaha harus memiliki startegi pengembangan usaha yang baik. Seperti halnya pada usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko, banyaknya usaha rumah makan di kota tersebut membuat Rumah Makan Padang Surya harus memiliki strategi pengembangan usaha yang tepat agar mampu mempertahankan kelangsungan usahanya serta bersaing dengan pelaku usaha yang sejenis. Untuk itu lebih jelasnya mengenai strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko dapat dijelaskan dari hasil wawancara berikut.

1. Strategi Produk

Hal pertama yang harus dilakukan mengembangkan usaha dalam menjalankan bisnisnya adalah strategi produk. Hal ini penting karena yang akan dijual adalah produk dan konsumen akan mengenal perusahaan melalui produk yang ditawarkan. Dalam strategi produk yang perlu diingat adalah yang berkaitan dengan produk secara utuh, mulai dari nama produk, bentuk, jenis produk, kejelasan produk dan lain-lain. Untuk mengetahui Strategi produk Rumah Makan Padang Surya di kota Mukomuko dapat dilihat dari hasil wawancara dibawah ini.

Soegianto selaku pemilik pada Rumah Makan Padang Surya menyatakan

> Bahwa produk yang kami tawarkan juga tidak memiliki perbedaan yang cukup signifikan dengan rumah makan padang lainnya, begitupun kualitas makanannya sesuai dengan harga yang kami berikan kepada pembeli yaitu Rp.15.000. Rumah Makan Padang Surya juga memberikan peluang kerja kepada masyarakat yang memiliki usaha rumahan seperti para ibu rumah tangga yang membuat makanan ringan, kami membantu mereka memasarkan produk mereka diRumah Makan Padang Surya dengan produk yang mereka jual tersebut dan tentunya memiliki label kehalalnnya juga.[64]

Eryanti selaku Pengelola pada Rumah Makan Padang Surya menyatakan :[65]

> Produk masakan padang yang kami tawarkan pada pembeli sama halnya dengan produk-produk yang ditawarkan oleh gerai rumah makan padang lain seperti masakan khas padang nya yaitu rendang, gulai ikan, gulai ayam, ayam goreng, ayam balado, gulai

[64]Soegianto, pemilik Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

[65] Eryanti, Pengelola Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

nangka dan lain-lain. Tetapi yang membedakan Rumah Makan Padang Surya dengan gerai rumah makan padang lain ialah pelayanan di rumah makan kami sangat baik juga memuaskan, harga makanan yang kami jual pun juga lebih murah dan yang terpenting kami tidak menjual rokok, sedangkan gerai rumah makan padang yang lain tentu saja berbeda baik dari pelayanan maupun harga dan juga dalam proses produksi masakannya. Dalam memproduksi makanya juga kami menggunakan bahan baku yang halal ssecara Zatnya, contoh tidak menggunakan bahan baku seperti bangkai hewan, daging babi dan formalin (pengawet). Kami memegang teguh dalam mengembangkan usaha yang kami buat untuk menciptakan tempat berbelanja yang memang bisa dijangkau oleh siapa saja dan tentunya aman, tidak lupa pula dengan tetap mengutamakan pelayanan yang baik dan tidak keluar dari prinsip-prinsip syariat islam.

Menurut Gandi Suherman selaku konsumen di Rumah Makan Padang Surya menyatakan :

> Saya menyukai berkunjung ke Rumah Makan Padang Surya ini karena masakan yang mereka tawarkan cukup beragam dan memiliki daya tarik tersendiri, hanya saja sekali-kali ketika rumah makan nya sedang penuh pengunjung dan tidak tersedia tempat duduk lagi akan tetapi dari pihak rumah makan tidak ada menyiapkan tempat duduk tambahan sehingga kita yang tidak kebagian tempat duduk harus menunggu sampai ada pengunjung yang telah selesai makan baru kita bisa duduk. Tetapi itu tidak menjadi kendala berarti bagi saya untuk tidak makan lagi di Rumah Makan Padang Surya ini, saya sangat menyukai masakan-masakan yang mereka tawarkan karena masakan nya cukup lengkap dan cita rasa masakan padang nya sangat kental terasa. Dilain sisi karna saya orang keturunan Minang dan merantau ke daerah yang jauh dari kampung halaman membuat saya dapat melepaskan rasa rindu akan masakan rumah dengan makan di Rumah Makan Padang Surya ini.[66]

[66] Gandi Suherman, Selaku Pelanggang pada Rumah Makan Surya dikota Mukomuko, wawancara pada tanggal 05 September 2020

Dapat dipahami bahwa strategi produk yang dilakukan Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko ini semua terjamin kehalalannya dan juga mereka tidak menjual rokok karena mereka ingin pelanggang nya tahu bahwasannya ada tempat makan yang aman, nyaman, bersih dan berprinsipkan syariah.

2. Strategi Harga

Menjalankan bisnis jual beli tidak akan terlepas dari permasalahan harga. Harga memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli dari produsen ketangan konsumen. Untuk mengetahui strategi harga pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko dapat di lihat dari hasil wawancara dibawah ini .

Bapak Soegianto selaku pemilik Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko menyatakan:

> Rumah Makan Padang Surya dalam menetapkan harga di lakukan secara fleksibel, kita berusaha menetapkan harga yang terjangkau bagi siapa saja. Pertama, kita lakukan pengecekan harga pasaran dari rumah makan serupa yang juga menjual masakan khas padang seperti harga nasi rendang perporsi nya berapa, sehingga kita bisa mempertimbangkan konsumsi bahan-bahan masakannya agar bisa di tetapkan harga yang bersaing dan ramah dikantong. Dalam menetapkan harga kami tidak ada melakukan pertimbangan secara detail hanya saja kami meminta pendapat dari rekan se-bisnis ataupun dari pelanggan-pelanggan setia kita. Tidak hanya sampai disitu kita juga memberikan pelayanan yang menarik seperti cukup bayar sekali bisa tambah nasi sepuasnya.[67]

[67] Soegianto, Pemilik Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

Menurut Eryanti selaku pengelola Rumah Makan Padang Surya menyatakan :

> Yang membedakan Rumah Makan Padang Surya dengan rumah makan padang lainnya dimana rumah makan padang lain memang mewarkan dengan harga yang murah namun dengan porsi yang biasa saja dan sebagainya, sedangkan di Rumah Makan Padang Surya juga sama murahnya namun dengan porsi yang lebih banyak dan tambah nasi tanpa perlu biaya tambahan.[68]

Menurut Harvia Ladi selaku konsumen Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko menyatakan :

> Saya sering berkunjung untuk makan siang di Rumah Makan Padang Surya ini karena masakan yang mereka sajikan sangat minang sekali, mulai dari rasa hingga pelayanannya, meski rumah makan padang cukup banyak di kota ini tetapi saya lebih memilih untuk makan disini. Selain dekat dengan tempat saya bekerja Rumah Makan Padang Surya ini rasa masakannya yang paling pas dengan lidah saya dan juga harga berbanding yang di dapat sangat memuaskan sekali, kemudian juga tempat nya bersih, pelayannya ramah dan juga penyajiannya cepat bahkan dibeberapa waktu kerap diputarkan murotal sehingga bagi saya menjadikan nilai plus untuk rumah makan ini.[69]

Dapat dipahami bahwa strategi harga pada Rumah Makan Padang Surya ini memberikan harga yang terjangkau dengan porsi yang lebih banyak dan juga kualitas rasa masakan yang baik.

3. Strategi Lokasi

[68]Eryanti, Pengelola Rumah Makan Padang Surya, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

[69] Harvia Ladi, Konsumen pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, Wawancara pada tanggal 05 September 2020

Strategi lokasi merupakan salah satu keputusan yang paling penting yang dibuat oleh pengusaha dimana mereka akan menempatkan kegiatan usahanya, maka keputusan yang diambil harus tepat. Untuk mengetahui strategi lokasi pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko dapat dilihat dari hasil wawancara dibawah ini :

Bapak Soegianto selaku Pemilik Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko menyatakan :

> Dalam hal memilih lokasi untuk Rumah Makan Surya ini seperti yang sudah saya ceritakan sebelumnya bagaimana kami bisa membuka usaha disini yaitu karena kami mendapat peralihan rumah makan ini dari adik ipar saya. Meski begitu kami tidak semata-mata menerima tawaran itu, ada poin yang jadi pertimbangan kami dan salah satu nya adalah lokasi usahanya, rumah makan ini berada di dalam kantor kepolisian yang mana pelanggang nya itu jelas adanya dan selalu ramai. Kemudian di dalam kantor kepolisian ini hanya kami satu-satunya yang mendapat izin untuk membuka usaha disini yang mana artinya kami tidak memiliki saingan usaha dan itu menjadi peluang yang sangat baik untuk kami dalam menjalankan usaha ini. Selain itu tempat rumah makan kami ini juga sangat ideal dikarenakan sangat dekat sekali dengan kantor kepolisiannya, yang mana ini akan mempermudah orang sekitar yang ingin berkunjung karena tempat rumah makan yang mudah di jangkau. Adapun kendala kami dengan berjualan didalam kantor kepolisan ini, kami jadi sulit menonjolkan usaha kami sehingga untuk menggapai konsumen yang lebih banyak menjadi terbatas.[70]

Menurut Tri Julia Puspita selaku konsumen dirumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko menyatakan :

[70] Soegianto, Pemilik Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, wawancara pada tanggal 05 September 2020

> Saya menyukai makan di Rumah Makan Padang Surya ini, selain makanannya yang cukup enak dan harganya yang relative terjangkau lokasi rumah makannya juga mudah di jangkau karna tidak jauh dari kantor tempat saya bekerja sehingga saya tidak perlu menghabiskan waktu yang banyak untuk sampai ke rumah makannya. Ditambah lagi kalau sedang sibuk-sibuknya sampai mau keluar kantor saja tidak sempat, rumah makan padang surya ini juga menyediakan pelayanan pesan antar, mungkin karena lokasi rumah makannya yang dekat tadi jadi pelayanannya bisa maksimal.[71]

Dapat dipahami bahwa Strategi Lokasi pada Rumah Makan Padang Surya ini memiliki tempat atau lokasi yang cukup strategi dan mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar.

[71] Tri Julia Puspita, konsumen Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, wawancara pada tangga 05 September 2020

4. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan suatu usaha dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan agar dapat meningkatkan penjualan. Untuk mengetahui strategi promosi pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko dapat dilihat dari hasil wawancara dibawah ini :

Eryanti selaku pengelola Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko menyatakan :

> Dalam hal ini kami tidak begitu gencar melakukannya, adapun alasannya ialah karena usaha kami ini hanya berada disebuah kota kecil yang umumnya hanya ramai di jam-jam tertentu saja seperti pagi hari saat orang pergi bekerja, siang hari saat jam istirahat dan sore hari ketika jam pulang bekerja, itupun belum tentu juga orang mau makan diluar karena setelah saya lakukan pengamatan masyarakat didaerah sini lebih cenderung makan dirumah ketimbang membeli makanan diluar. Oleh sebab itu, adapun promosi yang pernah kami lakukan anatara lain seperti dari media cetak Koran dan pesan antar. Lagi pula kami berjualannya didalam kantor kepolisian yang mana pelanggangnya sudah pasti ada, dan tidak menutup kemungkinan juga nantinya kami akan membuat lagi promosi yang lebih menarik agar usaha kami ini bisa semakin berkembang.[72]

Ujang selaku pelayan diRumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko menyatakan :

> Meski saya bekerja hanya sebagai pelayan pada Rumah Makan Surya, saya juga sering melakukan sedikit promosi dengan memberikan brosur rumah makan kepada orang yang saya kenal ataupun pelanggan yang sedang berkunjung. Selain hal itu juga

[72] Eryanti, Pengelola Rumah Makan Padang Surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

karena perintah dari pengelola rumah makan, saya juga ingin rumah makan Padang Surya ini terus berkembang agar bisa lebih banyak lagi menyerap tenaga kerja.[73]

Arief Koto selaku konsumen yang berkunjung diRumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko menyatakan :

> Untuk Rumah Makan Padang Surya ini kalau dari segi promosinya saya rasa sudah lumayan, karena yang saya tahu pada umum nya rumah makan padang promosi yang mereka lakukan paling hanya dari mulut ke mulut sedangkan Rumah Makan Padang Surya ini promosinya ada yang melalui pesan antar, hal itu jarang saya temui. Saya ini juga gemar makan masakan padang oleh karena itu saya sering pesan makanan dirumah makan padang surya ini dengan menu pesan antarnya, hal itu sangat membantu sekali apalagi tempat saya bekerja dengan Rumah Makan Padang Surya ini cukup jauh jadi dengan kita pesan antar bisa sangat memudahkan.[74]

Dapat dipahami bahwa strategi promosi pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko apabila dibandingkan dengan rumah makan padang yang lebih besar, Rumah Makan Padang Surya sudah cukup memumpuni dalam hal promosinya.

5. Strategi Penjualan

Penjualan adalah cara dalam memperoleh pendapatan yang disusun berdasarkan kekuatan, keunggulan dan pengaruh yang dimiliki oleh perusahaan atau seseorang. Selanjutnya diubah kedalam rencana yang bisa dilakukan untuk mencari konsumen baru ataupun mengembangkan konsumen yang ada. Untuk mengetahui strategi

[73] Ujang, Pelayan Rumah Makan Padang Surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

[74] Arief Koto, konsumen Rumah Makan Padang Surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

penjualan Rumah Makan Surya dikota Mukomuko dapat dilihat dari hasil wawancara dibawah ini :

Soegianto sebagai pemilik Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko :

> Dalam hal penjualan kita lakukan dengan fleksibel, yang maksudnya kita tidak ada target yang harus dicapai dalam waktu tertentu, bahkan dalam hal transaksi pembayarannya kita juga lakukan secara fleksibel. Konsumen kita beri kesempatan untuk kasbon dengan metode tertentu, karena kami kan berjualan di dalam kantor kepolisian dan konsumennya juga mayoritas polisi jadi rasa percaya untuk memberikan hutang bisa cukup kuat. Adapun metode kasbon yang kita terapkan antara lain seperti konsumen bisa makan dan memesan apapun yang kami jual dengan syarat setiap awal bulan konsumen wajib membayar hutangnya. Meskipun begitu tentu saja ada jalan yang tidak mulusnya, seperti konsumen yang berhutang tapi saat sudah masuk tempo pembayaran dia tidak membayar tepat waktu. Adapun upaya yang kami lakukan antara lain kami mendapat relasi untuk bekerja sama dengan kantor kepolisisan dalam hal transaksi dirumah makan kami yaitu dengan 'Potong gaji' yang maksudnya apabila ada pelanggan yang berhutang namun sulit untuk ditagih kita bisa ajukan potong gaji konsumen tersebut serta kami tidak memberikan sanksi apapun seperti bunga hutang apabila ada pelanggan yang terlambat dalam membayar hutangnya, walaupun kami sering kali kewalahan karena kerap kehabisan modal ditengah jalan namun dengan ada sistem potong gaji bagi yang kasbon bisa membantu sehingga usaha kami bisa terus berjalan dan tetap pada prinsip syariah.[75]

[75] Soegianto, Pemilik rumah makan padang surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

Albert Siagian sebagai konsumen Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko :

> Untuk Penjualannya Rumah Makan Padang Surya ini saya rasa cukup, baik karena metode penjualan mereka sangat gampang dan mudah. Saya sendiri cukup sering berkunjung ke Rumah Makan Padang Surya ini selain dekat dengan tempat saya bekerja saya cukup terbantu dengan diperbolehkannya transaksi dengan cara kasbon dan bayar saat awal bulan, adapun mengapa saya mau kasbon karena gaji saya sudah dipotong bank untuk peminjaman uang jadi sisa gaji saya tidak seberapa. Kalau kasbon bulanan seperti ini saya jadi tidak begitu pusing mengatur pengeluaran untuk makan, dan saya juga minta kepemilik rumah makannya untuk langsung dimasukkan ketagihan anggota kepolisian yang kasbon disana untuk potong gaji serupa dengan tagihan hutang saya.[76]

Dapat dipahami bahwa strategi penjualan di Rumah Makan Padang Surya tidak menargetkan jumlah pejualan dalam waktu tertentu dan juga salah satu sistem pembayarannya selain bayar langsung juga menerapkan sistem kasbon bagi pelanggannya.

B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko

Strategi pengembangan usaha atau bisnis secara islami menurut sikap utamanya :

1. Takwa

[76] Albert Siagian, Kosnumen Rumah Makan Padang Surya, wawancara pada tanggal 05 september 2020

Memiliki kepribadian yang baik dan spiritual (takwa), (QS). Al-Maidah (5) : (2)

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تُحِلُّواْ شَعَٰٓئِرَ ٱللَّهِ وَلَا ٱلشَّهۡرَ ٱلۡحَرَامَ وَلَا ٱلۡهَدۡيَ وَلَا ٱلۡقَلَٰٓئِدَ وَلَآ ءَآمِّينَ ٱلۡبَيۡتَ ٱلۡحَرَامَ يَبۡتَغُونَ فَضۡلٗا مِّن رَّبِّهِمۡ وَرِضۡوَٰنٗاۚ وَإِذَا حَلَلۡتُمۡ فَٱصۡطَادُواْۚ وَلَا يَجۡرِمَنَّكُمۡ شَنَـَٔانُ قَوۡمٍ أَن صَدُّوكُمۡ عَنِ ٱلۡمَسۡجِدِ ٱلۡحَرَامِ أَن تَعۡتَدُواْۘ وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya."[77]

Nilai ketakwaan haruslah dimiliki oleh setiap seorang muslim terkhusus lagi untuk seorang usahawan muslim, dengan nilai ketakwaan yang tercipta didalam diri usahawan muslim akan memiliki kepribadian yang baik dan nilai spritual yang kuat atas segala yang dia lakukan dalam hal muamalahnya. Dengan terjaganya nilai kepribadian yang baik sehingga dalam melakukan pemasaran tidak semata-mata untuk kepentingan sendiri melainkan juga untuk kepentingan bersama.

[77] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

Dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko memiliki nilai ketakwaan yang baik, dibuktikan dengan dilakukannya pemeberhentian aktivitas secara sementara apabila masuk waktu sholat dan pengelola rumah makan melakukan ibadah secara bergantian dengan karyawan rumah makan lainnya.[78]

2. Adil

Berlaku adil dalam berbisnis, (QS). Al-Maidah (5) : (8)

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلۡقِسۡطِۖ وَلَا يَجۡرِمَنَّكُمۡ شَنَـَٔانُ قَوۡمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعۡدِلُواْۚ ٱعۡدِلُواْ هُوَ أَقۡرَبُ لِلتَّقۡوَىٰۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ ٨

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan"[79].

Sikap adil akan mendekatkan seorang usahawan muslim pada nilai ketakwaannya, dimana nilai terpenting dalam transaksi sebuah bisnis. Usahawan yang adil akan menjaga timbangannya, berlaku adil dalam menyampaikan produk yang dipasarkan serta menyatakan baik dan buruk barang atau produk yang mereka tawarkan kepada pembeli.

[78] Eryanti, Pengelola rumah makan padang surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

[79] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

Dalam hal ini menurut peneliti setelah melakukan wawancara dengan pemilik Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, pemilik Rumah Makan Padang Surya senantiasa bersikap adil kepada seluruh karyawan dan pelanggan terbukti dengan tidak ada nya pilih kasih kepada karyawan sehingga bisa terjalin kerjasama yang baik, kemudian kepada pelanggan juga tidak ada prioritas dalam hal pemesanan terbukti dengan yang duluan memesan lah yang di layani terlebih dulu.[80]

3. Pribadi yang baik

Kepribadian yang baik dan simpatik serta menghargai hak dan milik orang secara benar. (QS). An-Nisa (4) : (29)

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".[81]

Berkepribadian yang baik, simpatik, serta menghargai hak orang lain sangat diperlukan dalam menjalan pemasaran. Seorang usahawan harus memiliki sopan santun yang baik dalam menjalankan pemasaran

[80] Soegianto, Pemilik rumah makan padang surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

[81] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

sehingga silahturahmi diantara usahawan dengan pembeli tetap terjaga, Begitupun dengan memiliki rasa simpatik maka kita bisa saling tolong-menolong antar sesama.

Dalam hal ini menurut peneliti pemilik beserta karyawan Rumah Makan Padang Surya memang memiliki kepribadian yang sangat baik, terbukti dengan ketaatannya kepada Allah SWT dengan selalu melaksanankan ibadah tepat waktu.[82]

4. Melayani dengan rendah hati.

(QS). Ali-Imran (3): (159)

فَبِمَا رَحۡمَةٖ مِّنَ ٱللَّهِ لِنتَ لَهُمۡۖ وَلَوۡ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلۡقَلۡبِ لَٱنفَضُّواْ مِنۡ حَوۡلِكَۖ فَٱعۡفُ عَنۡهُمۡ وَٱسۡتَغۡفِرۡ لَهُمۡ وَشَاوِرۡهُمۡ فِي ٱلۡأَمۡرِۖ فَإِذَا عَزَمۡتَ فَتَوَكَّلۡ عَلَى ٱللَّهِۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلۡمُتَوَكِّلِينَ ١٥٩

Artinya: "Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya"[83].

Dalam melakukan bisnis atau usaha seorang usahawan haruslah memiliki sikap rendah hati dalam melayani pelanggannya dengan

[82] Soegianto, Pemilik rumah makan padang surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

[83] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

sikap ramah tamah yang dimiliki sehingga bisa membuat nyaman para pembeli untuk terus berbelanja.

Dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa Rumah Makan Padang Surya mengedepankan prinsip rendah hati terbukti dengan pelayanannya yang selalu ramah kepada pelanggan dan senantiasa membantu pelanggan dalam menentukan pesanannya[84]

Dari beberapa strategi yang dilakukan Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko dalam mengembangkan usahanya dapat diambil kesimpulan bahwa secara umum strategi yang telah dilakukan dalam mengembangkan usaha rumah makan khas padang mereka sesuai dengan prinsip dalam islam. Usaha atau bisnis rumah makan merupakan usaha yang dalam pelaksanaannya dituntut untuk telaten, sabar, dan rendah hati.

Islam menugaskan kepada manusia untuk beriman dan beralam saleh, beribadah, berbisnis serta bekerja dan berusaha secara halal, serta segala aktivitas yang dilakukan sesuai dengan syariat Islam untuk mendapatkan harta, kemakmuran dan kebahagiaan hidup. Allah SWT berfirman dalam

(QS). Ar-Rad (13) : (29)

ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَعَمِلُواْ ٱلصَّٰلِحَٰتِ طُوبَىٰ لَهُمۡ وَحُسۡنُ مَـَٔابٖ ٢٩

[84] Eryanti, Pengelola rumah makan padang surya, wawancara pada tanggal 05 September 2020

Artinya : Orang-orang yang beriman dan beramal saleh, bagi mereka kebahagiaan dan tempat kembali yang baik.[85]

Dalam dunia bisnis pemasaran tidak akan pernah terpisahkan. Kata kunci dalam defenisi pemasaran syari‟ah adalah bahwa dalam seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran maupun proses perubahan nilai *(value),* tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip- prinsip muamalah dalam Islam. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip- prinsip muamalah tidak akan terjadi, maka bentuk transaksi apapun dalam bisnis dibolehkan dalam syari‟at Islam[86]

Dalam berbisnis harus dihindari adanya eksploitasi terhadap orang lain. Hal itu hukumnya haram dalam pandangan Islam. Dengan demikian dalam berbisnis seseorang harus didasari oleh etika dan etos kerja. Islam sangat menganjurkan manusia untuk bekerja dan berkreasi dalam rangka mencapai kehidupan yang lebih baik. Ekonomi Islam sangat mendorong produktivitas dan mengembangkannya baik kuantitas maupun kualitas. Islam melarang menyia-yiakan potensi material maupun potensi sumber daya manusia, bahkan Islam mengarahkan semua itu untuk kepentingan produksi menjadi sesuatu yang unik sebab didalamnya terdapat

[85] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.
[86] Hermawan Kertajaya dan M. Syakir Sula, *Op.cit.* h.27

faktor *Itqan* (profesionalitas) yang dicintai Allah dan insan yang diwajibkan Allah atas segala sesuatunya[87]

Usaha rumah makan padang yang dilakukan oleh bapak soegianto sebagai pemiiknya merupakan suatu kegiatan ekonomi yang terdapat dikota Mukomuko, Strategi mengembangkan usaha Rumah Makan Padang Surya menggunakan strategi yang meliputi empat sikap utama dan beberapa proses strategi yang meliputi strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, strategi promosi, dan strategi penjualan.

Empat sikap utama Rumah Makan Padang Surya dalam menjalankan usaha meliputi Takwa, Adil, Pribadi yang baik, Melayani dengan rendah hati. Upaya yang dilakukan oleh Rumah Makan Padang Surya tidak bertentangan Ekonomi Islam, bahkan dalam Islam sangat dianjurkan unutk menjaga sikap atau etika dalam berbisnis atau mengembangkan bisnis.[88] Sebagaimana dalam firman Allah :

(QS). Al-Ahqaaf (46) : (19)

وَلِكُلّٖ دَرَجَٰتٞ مِّمَّا عَمِلُواْۖ وَلِيُوَفِّيَهُمۡ أَعۡمَٰلَهُمۡ وَهُمۡ لَا يُظۡلَمُونَ ١٩

[87] Yusuf Qordhowi, *Peran Nilai Dan Moral Dalam Perekonomian Islam,* (Jakarta: Robbani Pers, 2001), h. 180

[88] Muhammad Djakfar, *Anatomi Perilaku Bisnis Dialektika Etika dengan Realitas*, Malang : UIN-Malang Press, 2009, h. 79

Artinya : Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan.[89]

Dalam surat tersebut, orang-orang islam didorong untuk menggunakan hari- harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.[90]

Dan strategi pengembangan yang berdasarkan prosesnya meliputi strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, strategi promosi, dan strategi penjualan.

a. Strategi Produk

Produk adalah barang yang dipasarkan untuk memenuhi permintaan konsumen. Islam menganjurkan dalam memasarkan produk yang menberikan manfaat kepada konsumen serta harus mengutamakan kualitas produk. Dalam usaha rumah makan masalah pengembangan strategi produk yang dilakukan yaitu dengan meningkatkan mutu dan kualitas bahan baku produk. Dalam meningkatkan mutu dan kualitas bahan baku yang dilakukan dalam pembuatan masakan digunakan bahan baku

[89] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.
[90] Mardani, *Hukum Bisnis...*, h. 79.

yang terbebas dari formalin atau bahan pengawet agar citarasa masakan tetap terjaga dan aman untuk dikonsumsi.[91]

Upaya yang dilakukan dalam membuat produknya oleh Rumah Makan Padang Surya tidak bertentangan dengan Ekonomi Islam, bahkan dalam islam sangat di anjurkan untuk menjaga dan meningkatkan mutu dan kualitas bahan baku yang digunakan dalam pengolahan produk. Sebagaimana yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam memasarkan produk, beliau juga sangat mengutamakan kualitas produk yang ditawarkan. Sebagaimana firman Allah yang berbunyi :

(QS). Al-Baqarah (2) : (168)

يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ كُلُواْ مِمَّا فِي ٱلۡأَرۡضِ حَلَٰلٗا طَيِّبٗا وَلَا تَتَّبِعُواْ خُطُوَٰتِ ٱلشَّيۡطَٰنِۚ إِنَّهُۥ لَكُمۡ عَدُوّٞ مُّبِينٌ ١٦٨

Artinya: Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.[92]

b. Strategi Harga

Dalam penetapan harga yang dilakukan oleh Rumah Makan Padang Surya telah sesuai dengan prinsip Islam dan masih dalam kategori persaingan yang sehat. Dalam penetapan harga Nabi Muhammad mengajurkan agar penentuan harga

[91]Mardani, *Hukum Bisnis*..., h.45
[92] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

sesuai dengan kulaitas serta nilai tambah setiap produk. Islam melarang diskriminasi harga (apabila terjadi ketidakadilan terhadap sebagian pelanggan) dan penipuan dalam penetapan harga.[93] Sebagaimana firman Allah yang berbunyi :

(QS). Al-Muthaffin (83) : (1-3)

وَيۡلٞ لِّلۡمُطَفِّفِينَ ١ ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكۡتَالُواْ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسۡتَوۡفُونَ ٢
وَإِذَا كَالُوهُمۡ أَو وَّزَنُوهُمۡ يُخۡسِرُونَ ٣

Artinya :
1. Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang
2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi,
3. dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.[94]

Yang dimaksud dengan orang-orang yang curang di sini ialah orang-orang yang curang dalam menakar atau menimbang, dan Rumah Makan Padang Surya tidak melakukan hal itu terbukti dengan penetapan harganya yang bersaing dan juga sebanding dengan yang didapat pelanggan.

c. Strategi Lokasi

Strategi lokasi merupakan salah satu keputusan yang paling penting yang dibuat oleh pengusaha dimana mereka akan menempatkan kegiatan usahanya, maka keputusan yang diambil harus tepat. Dalam pemilihan lokasi Rumah Makan Padang Surya sudah sesuai dengan Ekonomi Islam, karena

[93]Muhammad Sulaiman, Aizuddinur Zakaria, *Op.cit*, h. 185
[94] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya.*

tanah yang digunakan sebagai lokasi usaha tidak mengambil hak orang lain ataupun bersengketa dan juga memiliki izin sah. Sebagaimana Allah berfirman :

(QS). Al-Baqarah (2) : (188)

وَلَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ وَتُدْلُواْ بِهَآ إِلَى ٱلْحُكَّامِ
لِتَأْكُلُواْ فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَٰلِ ٱلنَّاسِ بِٱلْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ ١٨٨

Artinya : Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.[95]

d. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan suatu usaha dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan agar dapat meningkatkan penjualan, dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh Rumah Makan Padang Surya sudah sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam terbukti dengan Rumah Makan Padang Surya mempromosikan produknya sesuai dengan apa yang dijual yang mana itu adalah bentuk kejujuran dan keselarasan terhadap nilai ketakwaan. Sebagaimana firman Allah :

(QS). Al-Imran (3) : (77)

إِنَّ ٱلَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ ٱللَّهِ وَأَيْمَٰنِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُوْلَٰٓئِكَ لَا

[95] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya.*

خَلَٰقَ لَهُمۡ فِي ٱلۡأٓخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ ٱللَّهُ وَلَا يَنظُرُ إِلَيۡهِمۡ يَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمۡ وَلَهُمۡ عَذَابٌ أَلِيمٞ ٧٧

Artinya : Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. Bagi mereka azab yang pedih[96].

e. Strategi Penjualan

Dalam strategi penjualan yang dilakukan oleh Rumah Makan Padang Surya peneliti menganalisis bahwa strategi yang dilakukan masih sesuai dengan Ekonomi Islam yang terbukti dengan ketransparanan dalam proses transaksi dan produk yang dijualnya, juga dalam hal transaksinya ada menerapkan sistem kasbon yang mana dalam hal itu membutuhkan kepercayaan dan kejujuran sehingga selaras dengan nilai etika pribadi yang baik. Sebagaimana firman Allah :

(QS). Al-Baqarah (2) : (275)

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

[96] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

> *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.*[97]

Dari hasil wawancara peneliti di atas mengenai strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko tentang konsep strategi pengembangan usaha yang digunakan. Adapun beberapa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Padang Surya di Kota Mukomuko sebagai berikut :

1) Strategi Produk

Menurut Kotler produk adalah sesuatu yang ditawarkan ke dalam pasar untuk di perhatikan, dimilki, dipakai, atau dikonsumsi, sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko dalam menjalankan usahanya terdapat strategi produk, dari hasil wawancara peneliti menganalisis bahwa strategi produk yang dilakukan Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko ini berdasarkan produk yang dijual tidak jauh berbeda dengan rumah makan padang lainnya terbukti

[97] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

dengan jenis makanan yang mereka jual yaitu rendang, gulai ikan, gulai ayam, ayam goreng, ayam balado, gulai nangka dan lain-lain. Tetapi yang membedakan Rumah Makan Padang Surya dengan gerai rumah makan padang lain ialah pelayanan di rumah makan mereka sangat baik juga memuaskan, harga makanan yang mereka tawarkan pun cukup bersaing yaitu Rp.15.000 dan juga semua terjamin kehalalannya. Mereka juga tidak menjual rokok karena mereka ingin pelanggang nya tahu bahwasannya ada tempat makan yang aman, nyaman, bersih dan berprinsipkan syariah. Maka dari itu strategi produk yang dilakukan oleh Rumah Makan Padang Surya sudah sesuai dengan teori yaitu produk yang ditawarkan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan kosumen.

2) Strategi Harga

Harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan untuk memperoleh barang atau jasa; sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk menukarkannya dengan keuntungan untuk memperoleh barang atau jasa. Penentuan harga dalam suatu usaha sangat berpengaruh untuk memperoleh kombinasi produk dan pelayanan yang sesuai. Dari hasil wawancara yang peniliti lakukan bahwa strategi harga pada Rumah Makan Padang Surya ini memberikan harga yang terjangkau dengan porsi yang lebih banyak dan juga kualitas rasa masakan yang baik. Maka dari itu, strategi harga yang ditetapkan oleh Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko

sudah sesuai dengan teori yaitu memperoleh kombinasi produk dan pelaayanan yang sesuai.

3) Strategi Lokasi

Menurut Kotler Lokasi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh suatu usaha untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada pelanggan sasaran.[98] Lokasi fasilitas jasa merupakan salah satu faktor krusial yang berpengaruh terhadap kesuksesan suatu jasa, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar potensial penyedia jasa. Lokasi atau tempat seringkali ikut menentukan kesuksesan perusahaan, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar potensial sebuah perusahaan. Lokasi Rumah Makan Padang Surya ini terletak didalam kantor kepolisian Polres Mukomuko yang cukup strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar, namun dikarenakan lokasinya yang berada didalam kantor kepolisian Polres Mukomuko membuat Rumah Makan Padang Surya sulit menjangkau konsumen yang lebih luas. Hal ini sesuai hasil wawancara peneliti dengan pemilik Rumah Makan Padang Surya yang mengatakan bahwa:

> "rumah makan kami ini juga sangat ideal dikarenakan sangat dekat sekali dengan kantor kepolisiannya, yang mana ini akan mempermudah orang sekitar yang ingin berkunjung karena tempat rumah makan yang mudah di jangkau. Adapun kendala kami dengan berjualan didalam kantor kepolisan ini, kami jadi sulit menonjolkan usaha kami sehingga untuk menggapai konsumen yang lebih banyak menjadi terbatas".[99]

[98] Philip kotler, *Manajemen Pemasaran. (*Jakarta : Prenhallindo, 2002), h.82

[99] Soegianto, Pemilik Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, wawancara pada tanggal 05 September 2020

Maka dari itu, strategi harga yang ditetapkan oleh Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko sudah sesuai dengan teori yaitu membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada pelanggan sasarannnya, namun ada sedikit ketidak tepatan yaitu lokasi usahanya yang berada di dalam kantor kepolisian sehingga penggapaian konsumen yang lebih luas jadi lebih sulit.

4) Strategi Promosi

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk dan meningkatkan sasaran pasar atas produknya agar bersedia membeli pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, strategi promosi pada Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko apabila dibandingkan dengan rumah makan padang yang lebih besar dan dikota besar pula, Rumah Makan Padang Surya sudah cukup memumpuni dalam hal promosinya. Mengingat Rumah Makan Padang Surya hanya berada dikota kecil yang pangsa pasarnya tidak begitu besar, sehingga dengan menggunakan strategi promosi seperti pesan antar saja sudah cukup memumpuni.

5) Strategi Penjualan

Menurut Winardi penjualan adalah sebagai proses dimana penjual memastikan, mengaktifkan dan memuaskan kebutuhan serta keinginan

sang pembeli agar dicapai manfaat bagi sipenjual dan menguntungkan kedua belah pihak.[100] Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, strategi penjualan Rumah Makan Padang Surya tidak menargetkan jumlah penjualan dalam waktu tertentu dan juga salah satu sistem pembayarannya selain bayar langsung juga menerapkan sistem kasbon bagi pelanggannya. Namun ada yang menjadi kendala dalam sistem penjualannya yaitu sistem kasbon bagi konsumen yang justru kerap membuat rumah makan padang surya kewalahan karena banyak pelanggang kasbon yang tidak tepat waktu membayar kasbonnya, sehingga membuat keuntungan tidak maksimal. Meski begitu pihak rumah makan padang surya mendapatkan relasi dari kantor kepolisian polres mukomuko untuk bekerjasama dalam hal pembayaran kasbon bagi pelanggang yang melakukan kasbon sehingga tidak ada lagi pelanggang yang tidak tepat waktu membayar kasbonnya. Maka dari itu, strategi penjualan yang ditetapkan oleh Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko sudah sesuai dengan teori yaitu manfaat bagi sipenjual dan menguntungkan kedua belah pihak.

[100] Winardi, *Pengantar Manajemen Penjaulan*, (Bandung : Angkasa, 2001), h.9

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut ini:

1. Strategi pengembangan usaha Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko dilakukan pada Strategi produk, Strategi harga dan Strategi penjualan, tapi masih terdapat kekurangan pada strategi promosi dan strategi lokasi.

2. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap usaha Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, telah sesuai dengan prinsip Islam. Pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Padang Surya lebih mengutamakan keterjangkauan dan kualitas produk, memberikan suatu produk yang aman dan bisa dijangkau oleh siapa saja serta menuntut sifat yang sabar dan telaten dalam mengelola usaha rumah makan. Islam menganjurkan para pebisnis untuk memperhatikan usahanya baik dari segi produk serta keuntungan yang diperoleh.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Penerapan strategi pengembangan usaha yang di lakukan Rumah

Makan Padang Surya dikota Mukomuko, diharapkan bisa lebih di tingkatkan baik dari segi promosi maupun pengembangan lokasi. Agar nantinya bisnis yang dijalankan menjadi lebih berkembang dan bisa menyerap tenaga kerja lebih banyak lagi.

2. Untuk masyarakat sekitar Rumah Makan Padang Surya terkhusus pelanggan setia Rumah Makan Padang Surya untuk dapat membantu dalam segi promosi dengan tujuan mendorong kegiatan UMKM di daerah kota Mukomuko.

3. Untuk ke peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian di Rumah Makan Padang Surya dikota Mukomuko, dapat melakukan penelitian mengenai peluang usaha dikota Mukomuko guna mengembangkan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

Asnaini, *et.al. Pedoman Penulisan Skripsi.* Bengkulu: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu. 2016.

Amir, Kontrak Bisnis Ekspor-Impor Panduan lengkap Menyusun Kontrak Bisnis Internasional, Jakarta: PPM, 2010.

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* : Penerbit CV Dipenogoro, 2005.

Departemen Nasional Pendidikan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005.

Dwi Suwiknyo, Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.

Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.

Freddy Rangkuti, *Analisis Swot: Teknik Membedah Kaus Bisnis.* Jakarta : PT. Gramedia,2014.

Freddy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah kasus Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama. 2014

Fajrina, Dyas Nur. "*Analisis Peranan Bisnis Berbasis Syari"ah pada Wirausaha Muslim (Study Pada Wirausaha Muslim di perumahanHibrida X kota Bengkulu)".* IAIN Bengkulu : Sarjana, Program Studi Ekononomi Syariah. 2015.

Frinces, Z.Hefflin. *Persaingan Dan Daya Saing Kajian Strategis Globalisasi Ekonomi.* Yogyakarta: Mida Pustaka. 2011.

Faisal Badroen, et al., Etika Bisnis dalam Islam. Jakarta: Prenada Media Group. 2006.

Gunawan Widjaja & Ahmad Yani, Seri Hukum Transaksi Bisnis Internasional (Ekspor-Impor & Imbal Beli), Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.

Gunawan Widjaja, Seri Hukum Lisensi, Jakarta: PT. Raja Grafinndo, 2003.

Haming, Murdiffindan Mahmud Nurnajamiddin. *Manajemen Produksi.* Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2011.

Husein Umar, *Desain manjemen Penelitian Strategi.* Jakarta: Rajawali Pers 2010.

Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Handito Joewono. *Strategy Management.* Jakarta: Arrbey, 2012.

Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 58

Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis*. Jakarta : Kencana. 2006.

Maldina Eriza Yolanda. *Strategi Pemasaran Islami dalam Mningkatkan Penjualan Pada Butik Calista,* No.1. Kolom 80.*I-Economic*.2017.

Muhammad & Lukman Fauroni, Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h. 60

Ma‟ruf Abdullah, Wirausaha Berbasis Syari'ah, Banjamasin: Antasari Press, 2011, h.17

Murdiffin Haming dan Mahmud Nurnajamiddin. *Manajemen Produksi*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2011.

Muhammad Ismail Yusanto. Menggagas Bisnis Islami, Jakarta: Gema Insani Press, 2002.

Nawawi, Zuhrinal M. *Kewirausahaan Islam.* Medan: FEBI UIN-SU Press. 2015.

Prihatin Tiyanto, *Peran Tindakan Strategi Dan Pengorganisasian Pada Private Bisnis Dan BUMN Untuk Meraih Hasil Bisnis,* Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 4 No. 8. Oktober 2009.

Rikza Abdullah, "Kiat Menjadi Orang Kaya", dalam Artikel, Desember 2015.

Rangkuti, Freddy.*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2014.

Ruslan, Rasady. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi.* Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2008.

Solihin, Ismail. *Pengantar Bisnis.* Jakarta: Kencana. 2006.

Sumarsan, Thomas. *Sistem Pengendalian Manajemen.* Jakarta: Indeks Permata Puri Media. 2013.

Syahrul M, Ujang. *"Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam di Tengah Masyarakat Kota Kediri Yang Heterogen".*IAIN Kediri: Sarjana. 2017.

Tisnawati, Ernie dan Kurniawan. *Pengantar Manajemen.* Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2013.

Thomas Sumarsan, *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta Barat: Indeks Permata Puri Media,2013.

Umar, Husein. *Desain Manajemen Penelitian Strategi.* Jakarta: Rajawali Pers. 2010.

Z. Hefflin Frinces. *Persaingan Dan Daya Saing Kajian Strategis Globalisasi Ekonomi*. Jogjakarta: Mida Puataka. 2011.