



## Membangun Suatu Usaha (*Business*) Syariah di Era Globalisasi

\*Sahrudin Sahrudin<sup>1,a</sup>,

<sup>1</sup>)Program Studi Ekonomi Syariah, STAI Auliaurrasyidin Tembilahan, Riau, Indonesia

Email: [sahrudin704@stai-tbh.ac.id](mailto:sahrudin704@stai-tbh.ac.id);

---

**DOI:**

<https://doi.org/10.46963/jam.v4i1.xxx>

**Cara Mensitasi Artikel ini:**

Sahrudin, S., (2025). Membangun suatu usaha (*Business*) syariah di era globalisasi. *Maqashid*, 1(1), 12-24. <https://doi.org/10.46963/jam.v4i1.xxx>

---

### ABSTRACT

**Keywords:**

*Business, Sharia Islam, Globalization*

**Kata Kunci:**

*Bisnis, Syariah Islam, Globalisasi*

*Sharia business is a series of buying and selling activities in various forms of goods or services, but is limited by how to obtain and use them. So that you cannot obtain property and use it in ways that are prohibited according to Islamic religious law. The characteristics of a business that is reliable, well-established and survives in the era of globalization is that it has a good organizational system, good marketing governance, is able to produce innovations both in the products offered and excellent service, making customers feel happy and profitable, without feeling a loss when buying products. Method: This journal uses a type/research approach in the form of Library Research. Library study is a study used to collect information and data with the help of various kinds of materials in libraries such as articles, journals, books, magazines, stories, etc. Conclusion: When managing the management of an established and reliable sharia business, it should be based on passion and soul, as well as the principles of sharia business ethics according to Islamic teachings.*

---

### ABSTRAK

**Informasi Artikel:**

Diterima:

12/01/2025

Direvisi:

22/01/2025

Disetujui:

25/01/2025

Diterbitkan:

30/01/2025

\*Corresponding Author

[sahrudin704@stai-tbh.ac.id](mailto:sahrudin704@stai-tbh.ac.id)

*Bisnis syari'ah adalah serangkaian aktivitas jual beli dalam berbagai bentuk baik barang atau jasa, tetapi dibatasi cara memperoleh dan menggunakannya. Sehingga dalam mendapatkan harta dan menggunakannya tidak boleh dengan cara-cara yang diharamkan berdasarkan syariat agama islam. Karakteristik suatu usaha yang handal, mapan, dan survive di era globalisasi adalah memiliki system organisasi yang baik, good marketing governance, mampu melahirkan inovasi-inovasi baik terhadap produk ditawarkan maupun pelayanan prima membuat pelanggan merasa senang dan untung, tidak merasa rugi membeli produk. Metode: Pada jurnal ini menggunakan jenis/ pendekatan penelitian yang berupa Studi Kepustakaan (Library Research). Studi kepustakaan merupakan suatu studi yang digunakan dalam mengumpulkan informasi dan data dengan bantuan berbagai macam material yang ada di perpustakaan seperti artikel, jurnal, buku, majalah, kisah-kisah, dan lain-lain. Kesimpulan: Dalam menata manajemen suatu usaha atau business syari'ah yang mapan dan handal, hendaknya dilandasi dengan semangat dan jiwa, serta prinsip-prinsip etika bisnis syari'ah menurut ajaran islam..*

---

### PENDAHULUAN

Manusia dalam kehidupannya telah diperintahkan oleh Allah SWT untuk mencari rezeki dalam menopang kehidupannya secara layak dan mapan. Manusia diperintahkan bertebaran di muka bumi ini berusaha mencari nafkah secara wajar, halal, dan layak, serta sesuai etika berusaha atau berbisnis secara tepat. Memperhatikan



konteks usaha atau businesses, yang dijalankan oleh manusia dapat diamati dalam dua bentuk, yakni ada dalam bentuk perorangan dan ada dalam bentuk kelompok atau group.

Karakteristik pengusaha yang sifatnya perorangan adalah mulai dari usaha sendiri yang dijalankan sendiri, tanpa tenaga kerja. Pengusaha yang sifat perorangan ditopang oleh keuletan dan ketekunan, serta memiliki kemampuan beranalisis membaca segmen pasar

akhirnya usahanya maju berkembang secara bertahap hingga mampu mempekerjakan banyak orang dan memperluas usahanya, hingga mapan dan mandiri, serta mampu menyedot tenaga kerja, atau mempekerjakan orang lain.

Etika berbisnis menurut Syariah Islam sebetulnya dapat menunjang kegiatan pemilik bisnis untuk bisa mendapatkan keuntungan bisnis yang penuh dengan berkah dari Allah SWT. Menggunakan pendekatan Al-Qur'an dan Sunnah Hadist, harapannya pebisnis bisa menjalankan bisnis sesuai dengan etika bisnis islami. Keuntungan lain dari menjalankan bisnis sesuai dengan syariah dapat juga meningkatkan nilai baik di mata pembeli, memberikan kesan kejujuran, dan profesionalitas dalam berbisnis.

Dalam era globalisasi dunia bisnis sangat kompleks dan membutuhkan banyak waktu bagi mereka yang ingin mempelajari secara mendalam. Situasi bisnis yang berubah cepat mendorong para pelaku bisnis untuk menanggapi secara cepat dengan beralih pada selera konsumen. Sebagian orang berpikir tentang pekerjaan mereka, sementara yang lainnya berpikir tentang barang- barang yang mereka anggap sebagai barang konsumsi dan sebagian lagi berpikir tentang jutaan perusahaan yang membentuk ekonomi dunia

Di zaman sekarang ini, banyak bisnisan (yang melakukan bisnis ) baik bisnis individu atau kelompok (organisasi) menawarkan produk yang akan mereka jual melalui jaringan internet. Karena dengan internet atau jaringan lainnya di dunia maya para bisnisan dapat dengan mudah mencari konsumen, dan modal yang di keluarkan pun lebih sedikit daripada dunia nyata. Jadi kesimpulannya hidup berbisnis sangat berkaitan erat dengan perkembangan zaman, yaitu perkembangan teknologi, karena sangat pentingnya teknologi bagi kehidupan manusia dan bisnis khususnya. Sangat penting sekali teknologi bagi kehidupan berbisnis, karena banyak juga keuntungannya seperti

---

dengan teknologi yang canggih dunia bisnis pun menjadi menarik untuk dipelajari, atau dengan teknologi yang canggih para bisnismen dapat dengan mudah dan dengan luasnya melakukan penawaran baik menawarkan barang ataupun jasa.

## **METODE**

Pada rancangan ini menggunakan jenis/pendekatan penelitian yang berupa Studi Kepustakaan (Library Research). Studi kepustakaan merupakan suatu studi yang digunakan dalam mengumpulkan informasi dan data dengan bantuan berbagai macam material yang ada di perpustakaan seperti dokumen, buku, majalah, kisah-kisah sejarah, dsb.

Studi kepustakaan juga dapat mempelajari berbagai buku referensi serta hasil penelitian sebelumnya yang sejenis yang berguna untuk mendapatkan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti. Studi kepustakaan juga berarti teknik pengumpulan data dengan melakukan penelaahan terhadap buku, literatur, catatan, serta berbagai laporan yang berkaitan dengan masalah yang ingin dipecahkan. Sedangkan menurut ahli lain studi kepustakaan merupakan kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti.

Penelitian ini merupakan jenis riset kepustakaan (library research). Dalam penelitian ini penulis menerapkan metode penelitian kepustakaan karena setidaknya ada beberapa alasan yang mendasarinya. Pertama bahwa sumber data tidak melulu bisa didapat dari lapangan. Adakalanya sumber data hanya bisa didapat dari perpustakaan atau dokumen-dokumen lain dalam bentuk tulisan, baik dari jurnal, buku maupun literatur yang lain. Kedua, studi kepustakaan diperlukan sebagai salah satu cara untuk memahami gejala-gejala baru yang terjadi yang belum dapat dipahami, kemudian dengan studi kepustakaan ini akan dapat dipahami gejala tersebut. Sehingga dalam mengatasi suatu gejala yang terjadi, penulis dapat merumuskan konsep untuk menyelesaikan suatu permasalahan yang muncul. Alasan ketiga ialah data pustaka tetap andal untuk menjawab persoalan penelitiannya.

Bagaimanapun, informasi atau data empiric yang telah dikumpulkan oleh orang lain, baik berupa buku-buku, laporan-laporan ilmiah ataupun laporan-laporan hasil penelitian tetap dapat digunakan oleh peneliti kepustakaan. Bahkan dalam kasus

tertentu data lapangan masih kurang signifikan untuk menjawab pertanyaan penelitian yang akan dilaksanakan

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Penelitian Hamzah (2022) tentang Kegiatan Bisnis Dalam Era Globalisasi Dan Dampak Perubahan Teknologi Pada Bisnis. Hasil penelitian diperoleh:

Situasi dan kondisi demikian memotivasi pelaku bisnis agar senantiasa mampu mengantisipasi pasar secara berkesinambungan dan memberikan dorongan agar mempunyai keinginan untuk belajar dan belajar. Untuk itulah, agar dapat bertahan, mereka perlu menganalisis pasar, mengenali peluang, memformulasikan strategi pemasaran, mengembangkan taktik dan tindakan spesifik, serta menyusun anggaran pelaporan kinerja. Perusahaan harus mampu memberikan apa yang diharapkan pelanggan dan menepati janji-janjinya secara konsisten. Dengan demikian, perencanaan bisnis yang benar-benar matang sangat diperlukan, sehingga bisnis dapat tumbuh berkembang dan mampu menghasilkan laba sebagaimana diharapkan. Perencanaan bisnis yang baik harus dapat secara jelas menggambarkan karakteristik bisnis yang sedang atau akan dilaksanakan sehingga pihak-pihak yang tertarik dapat melihat secara transparan dan mengerti dengan jelas prospek perkembangannya dimasa yang akan datang. Perencanaan bisnis yang baik harus memuat asumsi-asumsi serta alasan yang dipergunakan sebagai dasar perhitungan, seperti dasar perhitungan besarnya permintaan dan proyeksi penjualan, perhitungan harga pokok penjualan, strategi-strategi yang akan dilakukan, serta berbagai strategi manajemen untuk perkembangan bisnis.

Sebagai dampak globalisasi dan perubahan teknologi, situasi pasar saat ini didorong kearah keadaan yang berbeda jauh sekali dibandingkan situasi pasat sebelumnya. Perubahan- perubahan tersebut tampak pada berbagai fenomena, antara lain:

1. Kekuasaan saat ini sudah beralih ke tangan konsumen.
2. Skala produksi yang besar tidak lagi merupakan keharusan.
3. Batasan-batasan negara dan wilayah tidak lagi menjadi kendala.
4. Teknologi dengan cepat dapat dikuasai dan ditiru.
5. Setiap saat akan muncul pesaing- pesaing dengan biaya yang lebih murah.

#### 6. Meningkatnya kepekaan konsumen terhadap harga dan nilai.

Jazil Thuba, Hendrasto Nur. (2021). Di bukunya yang berjudul Prinsip dan Etika Bisnis Syariah. Menuliskan bahwa Dalam berbisnis syari'ah, para wirausaha memiliki tujuan dan motif masing- masing. Dalam praktik kewirausahaan memiliki beberapa tujuan diantaranya: 3

1. Mencari keuntungan dengan tidak membebankan orang lain.
2. Memberdayakan harta secara umum;
3. Menggapai kemenangan dari Allah SWT;
4. Memperoleh harta sebagai modal perjuangan di jalan Allah;
5. Berbisnis terkategori fi sabilillah;
6. Bekerjasama dalam kebaikan untuk memenuhi kebutuhan;
7. Membumikan nilai-nilai Islam dalam berdagang;
8. Memberikan peluang pekerjaan bagi masyarakat;
9. Memeperluas network/silaturahmi.

Terdapat 7 prinsip dasar etika bisnis islam diantaranya: (Jazil, Hendrasto, 2021)

1. Prinsip Ketauhidan;
2. Prinsip Ilmu;
3. Prinsip Keadilan;
4. Prinsip Tanggung Jawab;
5. Prinsip Kebebasan;
6. Prinsip Kebajikan (Ihsan);
7. Prinsip Halal vs Haram.

Prinsip ketauhidan memuncaki prinsip-prinsip syariah pertama dalam berwirausaha. Yang dimaksud dengan prinsip ini adalah dalam setiap aktivitas para wirausaha syariah hendaknya mengedepankan aspek tauhid yaitu mengesakan Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Segala tindakan yang dilaksanakan baik berupa supply, pemenuhan kebutuhan, penyediaan barang, menimbang, membungkus atau bentuk yang lain wajib didasarkan kepada ketauhidan. Tidak diperkenankan dalam setiap transaksi untuk mencederai dan merusak ketauhidan seseorang. Pada prinsip ketauhidan, maka segala sesuatu tindakan akan terkontrol dan terawasi pribadi masing-masing. Implikasi pada ketauhidan ini yaitu self-control dan watching. Pada akhirnya, segala tindakan

akan mengarahkan kepada ada kebaikan dan nilai positif pada tindakan bisnisnya. Maka dari itu, salah satu hal yang menjadi keharusan dan kewajiban bagi wirausahawan muslim adalah prinsip tauhid ini harus mampu ditanamkan dan dilaksanakan. (Jazil, Hendrasto, 2021)

Katakanlah (Muhammad), “Dialah Allah, Yang Maha Esa. Allah tempat meminta segala sesuatu. (Allah) tidak beranak dan tidak pula diperanakkan. Dan tidak ada sesuatu yang setara dengan Dia.” (QS: Al- Ikhlas: 1- 4).

Pada prinsip yang kedua, yaitu prinsip keilmuan. Adapun yang dimaksud dengan prinsip keilmuan adalah segala sesuatu tindakan yang dilaksanakan oleh wirausahawan muslim semuanya berlandaskan pada keilmuan. Ilmu ini mencakup segala aspek baik dalam produksi, konsumsi, maupun distribusi dalam aspek bisnis. Misalkan, Anda seorang wirausahawan muslim yang baru memulai bisnis, maka wajib baginya untuk mengetahui seluk beluk, praktik, bahan-bahan, strategi, proses promosi dan masih banyak lagi sebelum dia melaksanakan usahanya. Hal demikian adalah perkara yang mutlak untuk dilaksanakan. Sebab, hal ini akan menuntun bagi seorang wirausahawan muslim kepada kebermanfaatan, keberkahan, dan nilai akhir berupa namanya kemaslahatan. Di sisi lain, ketika seorang wirausahawan melaksanakan kegiatannya atau bisnisnya tanpa didasari ilmu, maka dia akan bersikap serampangan, berbuat hal bodoh, atau bahkan menariknya kepada kerusakan dan kebinasaan baginya. Maka dari itu prinsip ilmu menjadi sangat penting untuk diterapkan. (Jazil, Hendrasto, 2021)

Senada dengan sabda Rasulullah Muhammad Shallallahu Alaihi Wasallam: “Menuntut ilmu adalah satu kewajiban bagi setiap muslim.” (Hr. Ibnu Majah)

Dari kandungan hadits ini, maka kewajiban bagi siapapun muslim dalam tindakannya harus berlandaskan pada ilmu, tidak pada dugaan- dugaan, prasangka-prasangka ataupun bentuk dari hal yang tidak berlandaskan keilmuan.

Prinsip yang ketiga pada prinsip etika bisnis islam adalah prinsip keadilan. Yang dimaksudkan keadilan disini adalah meletakkan sesuatu pada tempatnya atau hal ini sering disebut dengan proporsional, yakni memberikan ketentuan ataupun porsi tertentu kepada siapa pun yang berhak sesuai dengan kadar masing-masing. Perilaku keadilan menjadi cerminan utama dalam prinsip wirausaha syariah. Maka prinsip keadilan wajib untuk diterapkan di setiap aktivitas. Misalkan saja, pelayanan yang terjadi kepada

---

mereka yang kaya dan miskin. Tentunya tidak boleh terjadi perbedaan dalam pelayanan, bagian yang kaya dilayani dengan baik dan demikian pula bagi yang miskin. Di sisi lain, keadilan ini akan menimbulkan keseimbangan dalam berdagang. Keseimbangan yang dimaksud adalah keterkaitan yang baik antara pedagang dan pembeli, bisa pula perdagangan dengan aspek sosial lainnya. (Jazil, Hendrasto, 2021)

Prinsip keempat Tanggung jawab menjadi satu poin penting dalam prinsip etika bisnis syariah. Adapun yang dimaksud dengan tanggung jawab di sini adalah kemampuan untuk menanggung segala bentuk konsekuensi atas tindakan- tindakan maupun ucapan yang telah dilaksanakan. Misalkan saja, apabila seorang pedagang telah menyediakan barang dan jasa maka barang dan jasa tersebut masuk dalam tanggungan pedagang dalam kondisi kualitas maupun kuantitasnya. Bertanggung jawab pada produk (barang dan jasa) menjadi poin penting dalam berniaga. Adapun dari tanggung jawab ini, akan muncul kepercayaan dari para konsumen. Meningkatnya kepercayaan maka memberikan implikasi atau dampak baik dan positif kepada pedagang tersebut. Di sisi lain, ketika seorang pedagang mengabaikan, bertindak acuh, dan tidak bertanggung jawab maka tentunya para konsumen ataupun pelanggan akan lari dan tidak mendekati pedagang tersebut. Sehingga, tanggung jawab di sini mencakup tidak hanya kepada produk akan tetapi segala bentuk tindakan dan juga ucapan yang terjadi pada bisnis. (Jazil, Hendrasto, 2021)

(Diperintahkan kepada malaikat), “Kumpulkanlah orang-orang yang zalim beserta teman sejawat mereka dan apa yang dahulu mereka sembah, selain Allah, lalu tunjukkanlah kepada mereka jalan ke neraka. Tahanlah mereka (di tempat perhentian), sesungguhnya mereka akan diminta pertanggung jawaban (QS: As-Shaffat: 22-24)

Prinsip yang kelima adalah prinsip kebebasan. Prinsip yang diartikan dengan kebebasan disini yakni pada bisnis bukanlah bebas dalam berbuat tanpa ada landasan sesuatu. Kebebasan yang dimaksud adalah tindakan-tindakan yang terikat dengan aturan ketentuan yang lainnya. Kebebasan bertindak dengan siapapun ketika berbisnis, yakni kebebasan seorang wirausaha untuk menentukan barang transaksinya, kebebasan seorang wirausaha untuk melaksanakan aktivitasnya. Bebas artinya tidak ada paksaan melainkan mendapatkan kelonggaran pada tindakan- tindakan bisnisnya. Hal yang menjadi salah arti pada kebebasan adalah tiada batas dan ikatan yang berlaku dalam

bisnis. Kebebasan seperti ini menjadi rancu dan bertentangan pada prinsip yang lain. Kebebasan yang dimaksud di sini memiliki batasan sesuai dengan prinsip syariah diantaranya berdagang pada aspek yang halal saja, memasarkan dengan cara islami, bertutur kata dengan baik dan indah, dan masih banyak lagi kebebasan yang berlaku. Ulama menyatakan dalam bentuk ungkapan prinsip kebebasan dalam islam.

Prinsip keenam adalah prinsip kebajikan (ihsan). Berbuat bijak dalam aspek kewirausahaan mencakup lingkup yang sangat luas. Bijak dalam berucap, bersikap, dan menentukan keputusan. Bijak berlaku kepada rekan usaha, konsumen, pesaing, masyarakat, pemerintah, bahkan kepada hewan dan lingkungan.

Prinsip ketujuh adalah prinsip mencari halal dan menjauhi yang haram. Halal adalah apa-apa yang Allah Ta'ala tetapkan sebagai segala sesuatu yang boleh untuk dikonsumsi, dipergunakan, dan memberikan kemanfaatan. Haram adalah apa-apa yang Allah Ta'ala tetapkan sebagai hal yang dilarang untuk dikonsumsi, dipergunakan bahwa untuk didekati.

“Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu.“ (QS: Al-Baqarah: 186)

Perintah mengkonsumsi hal-hal yang Allah Ta'ala halalkan tidak hanya untuk mereka orang-orang yang beriman, melainkan untuk seluruh manusia. (Jazil, Hendrasto, 2021)

Hasil Penelitian Luh Artaningsih (2014) Berbisnis dalam Era Globalisasi. Hasil Penelitiannya diperoleh :

Bisnis (business) terdiri dari semua aktivitas yang bertujuan mencari laba dan perusahaan yang menghasilkan barang serta jasa yang dibutuhkan oleh sebuah sistem ekonomi. Sebagian bisnis menghasilkan barang-barang berwujud, seperti mobil, sereal untuk makan pagi, komputer dan sebagainya serta sebagian lainnya menghasilkan jasa seperti asuransi, konser musik, penyewaan mobil, penginapan dan sebagainya, Secara umum kegiatan bisnis ini ada di dalam masyarakat dan ada dalam industri. Orang yang berusaha menggunakan uang dan waktunya dengan menanggung resiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut Entrepreneur, Sebagaimana disadari, perekonomian global telah mengalami perubahan radikal dalam dua dasawarsa terakhir ini. Ekonomi

---

dunia secara keseluruhan sedang mengalami perubahan pesat dengan adanya faktor-faktor yang mendasarinya.

Faktor pertama, globalisasi, pertumbuhan, perdagangan global, dan persaingan internasional yang eksplosif berdampak pada tidak adanya negara yang dapat tetap terisolasi dari perekonomian dunia saat ini. Jika suatu negara tetap berupaya menutup pasarnya dari persaingan asing, maka penduduknya akan membayar lebih mahal untuk barang domestik berkualitas rendah karena keterbatasan alternatif. Tapi, jika pasarnya, negara bersangkutan akan menghadapi persaingan ketat yang mau tidak mau memacu usaha domestiknya agar dikelola secara efisien dan efektif.

Faktor kedua adalah perubahan dan kemajuan teknologi yang sedemikian pesatnya. Beberapa ahli bahkan mengatakan bahwa sekarang ini penduduk dunia berada dalam tahap post industrialization dengan perkembangan teknologi yang sangat dramatik. Apa yang dikatakan sebagai penemuan baru dalam 2 atau 3 tahun yang lalu, sekarang mungkin dianggap ketinggalan jaman. Sebagai contoh di Indonesia sekitar tahun 1960-an atau awal 1970-an, penggunaan mesin hitung mekanis masih dominan. Kemudian dikenal kalkulator elektronik yang masih sederhana.

Sekarang kalkulator ilmiah makin menjamur bahkan juga pemakaian komputer yang dari waktu ke waktu makin menampilkandan menawarkan kecanggihan. Perkembangan internet dan bisnis yang menyertainya dalam beberapa tahun ini juga makin terasa dampaknya dalam aktivitas masyarakat keseharian. Kemudahan komunikasi yang disajikan memungkinkan perolehan informasi seketika. Belum lagi kegunaan-kegunaan lainnya. Dekade ini menyajikan kemajuan luar biasa dalam ketersediaan informasi, kecepatan komunikasi, bahan-bahan baru, kemajuan biogenitika, obat-obatan, serta keajaiban elektronika. Tiap orang akan menyaksikan banjir produk baru tanpa henti. Kemajuan teknologi komputasi, telepon, dan televisi telah memberikan dampak besar terhadap cara perusahaan menghasilkan dan memasarkan produk mereka. Karena teknologi telah memberikan makanan, pakaian, perumahan, kendaraan, dan hiburan baru yang lebih bervariasi, kehidupan manusiapun berubah drastis. Jarak geografis dan budaya telah menyempit dengan munculnya pesawat udara, mesin faks, sambungan telepon, dan komputer global serta siaran televisi

satelit. Kemajuan-kemajuan ini memaksa perusahaan untuk semakin mengerti bahwa hakikat pasar tidak lagi terbatas pada ruang dan waktu.

Globalisasi dan teknologi telah mendorong seleksi alamiah yang mengarah pada yang terkuat yang bertahan. Keberhasilan pasar akan didapat oleh perusahaan yang mampu menyesuaikan diri dengan persyaratan lingkungan saat ini, yaitu mereka yang mampu memberikan apa yang siap dibeli orang. Baik individu, bisnis, kota, bahkan seluruh negara harus menemukan cara menghasilkan nilai yang dapat dipasarkan (marketable value) yaitu barang dan jasa yang menarik minat beli orang.

Sebagai dampak globalisasi dan perubahan teknologi, situasi pasar saat ini didorong ke arah keadaan yang berbeda jauh sekali dibandingkan situasi pasar sebelumnya. Perubahan- perubahan tersebut tampak pada berbagai fenomena, antara lain :

1. Kekuasaan saat ini sudah beralih ke tangan konsumen.
2. Skala produksi yang besar tidak lagi merupakan keharusan.
3. Batasan-batasan negara dan wilayah tidak lagi menjadi kendala.
4. Teknologi dengan cepat dapat dikuasai dan ditiru.
5. Setiap saat akan muncul pesaing- pesaing dengan biaya yang lebih murah.
6. Meningkatkan kepekaan konsumen terhadap harga dan nilai.

Penelitian Ariyadi (2018) tentang Bisnis Dalam Islam . Hasil Penelitiannya: Bisnis Syari'ah adalah kegiatan bisnis yang dilakukan oleh seseorang dengan berlandaskan syariat islam, dimana setiap cara memperoleh dan menggunakan harta yang mereka dapatkan harus sesuai dengan aturan agama islam (halal dan haram). Dalam bisnis syari'ah seseorang harus selalu mengingat dan menyerahkan semua hasil usaha yang telah dilakukan kepada Allah SWT. Dasar hukum bisnis syaria'ah adalah Al-Qur'an, Hadis, Perundang-undang, Perjanjian (Kontrak), Qawaid fiqiyah, dan Fatwa DSN-MUI. Dengan Falsafah "sesungguhnya shalatku, ibadahku, hidupku, matiku, karena Allah". Bisnis syari'ah dijalankan baik berupa lembaga (sistem bagi hasil) ataupun perorangan (non bagi hasil) memiliki dua tujuan, yaitu memperoleh keuntungan dan non profit (sosial).

---

Membangun suatu usaha atau business, pelakunya selalumengharapkan keberhasilan agar usaha yang dibangunnya dapat survive dan bertahan, bahkan diharapkan dapat tumbuh dan berkembang dengan maksimal. Untuk itu, seorang pengusaha yang entrepreneur selalu mencari strategy yang jitu untuk menyelematkan usaha dan businessnya tidak terjerembab dalam kegagalanatau ketidak berhasilan. Kita kembali pada pandangan Eddy. S. Soegoto (2016) dan Rangkuti (2017) bahwa entrepreneur tidak cukup hanya berjiwa innovator tetapi juga harus mampu membawah produknya ke pasar artinya dapat dipasarkan dengan maksimal, sehingga Usaha atau Business dapat survive atau mapan.6,7

Dalam membangun suatu usaha, seorang pengusaha memiliki dua sikap mental pemenang (winner), atau mental ragu-ragu atau disebut pacundang (looser). Diandra (2016 : 17) memberi ilustrasi bahwa seorang pembalap motor, bila tidak memiliki mental menang, maka ia tidak akan berdaya memacu sepeda motornya untuk meraih kemenangan. Walaupun dia paham bahwa balapmotor memiliki resiko fatal, artinya dapat merngguk nyawa bila menemukan kecelakaan. Namunseorang pembalap yang juara atau pemenang selalu menyingkirkan fikiranya itu, dan berusaha mencari strategi yang tepat untuk meraih kemenangan. Dari ilustrasi ini memberi gambaran kepadakita tentang apa sesungguhnya mental juara atau pemenang itu. Sama halnya dalam menjalankan suatu usaha atau business ; dalam kegiatan business dapat dipahami bahwa hal itu memiliki juga resiko yang tinggi, yaitu kegagalan, kerugian.

Dalam menjalankan Usaha dan Business membutuhkan kreativitas yang tinggi, agar dapat menumbuhkan usaha dengan maksimal, terutama bagaimana usaha itu dapat diterima pada pelanggan. Dengan demikian perlu melakukan promosi pada khalayak, sehingga produk usaha dapat dikenal oleh pelanggan. Bicara tentang promosi dapat dikategorikan dalam 3 kategori, yakni promosi melalui media cetak atau brousur dan selebaran dengan desain yang menarik. Dengan periklanan yang menarik melalui media cetak dapat mendorong peningkatan penjualan produk usaha. Selanjut, periklanan dapat pula melalui media elektronik seperti iklan online internet, radio dan TV. Sugesti yang dihasilkan iklan tersebut merupakan jembatan emas memperoleh segmen pasar yang segar, mendorong penjualan dengan maksimal.

(sales promotion) dan 4 publisitas (publicity) (Sangadji, 2013 : 20). Bisnis dengan berbasis syari'ah akan membawa wirausaha muslim kepada kesejahteraan dunia dan akhirat dengan selalu memenuhi standar etika perilaku dan akhirat dengan selalu memenuhi standar etika perilaku bisnis, yaitu: takwa, kebaikan, ramah dan amanah. Ketaqwaan seorang wirausaha muslim adalah harus tetap mengingat allah dalam kegiatan berbisnisnya. Sehingga dalam melakukan kegiatan bisnis seorang wirausahawan akan menghindari sifat- sifat yang buruk seperti curang, berbohong, dan menipu pembeli. Seorang yang taqwa akan selalu ada untuk membantu bisnisnya jika dia berbuat baik dan sesuai dengan ajaran islam (Ariyadi 2018).

Dalam penyelenggaraan Usaha, maka pelayanan harus memuaskan pelanggan, karena dengan kepuasan pelanggan merupakan corong promosi produk usaha atau business memperluas jangkauan pasar. Menurut Sangaji (2013: 15) stimulus pemasaran dapat dijalankan dengan metode bauran pemasaran, yaitu terdiri produk, harga, tempat, dan promosi. Stimulus lain adalah berkenaan dengan ekonomi, politik, teknologi dan budaya. Stimulus- stimulus tersebut perlu disesuaikan dengan kondisi lingkungan pasar, sehingga konsumen dapat melakukan pembelian dengan sukarela, atau tidak berada suatu tekanan atau paksaan.<sup>6</sup>

Dalam konteks pasar ada empat jenis promosi paling umum digunakan dalam duniabusiness yaitu (1) periklanan (advertising), penjualan perseorangan (personal selling), (3) promosi penjualan

## **SIMPULAN**

Dalam menata manajemen suatu Usaha atau Business syari'ah yang mapan dan handal, hendaknya dilandasi dengan semangat dan jiwa, serta prinsip-prinsip etika bisnis syari'ah menurut ajaran islam. Agar mampu membuat inovasi-inovasi produk yang berkualitas dan layak jual, serta menjamin kepuasan stake holders, sebagai pelanggan setia atau loyal pada perusahaan yang kita jalankan. Perencanaan bisnis harus dibuat secara komprehensif, efisien, dan efektif agar dapat menjadi acuan bagi pelaku bisnis dalam dunia usaha yang era globalisasi. Faktor-faktor yang mempengaruhi kemungkinan untuk sukses sebagai seorang entrepreneur diantaranya adalah : pilihan industri, pendidikan dan pengalaman si entrepreneur, pembentukan jaringan atau kontak- kontak pribadi dan dana yang cukup untuk memulai bisnis.

---

**REFERENSI**

- Ariyadi,. (2018) *Bisnis Dalam Islam*. Palangka Raya. *Jurnal Hadratul Madaniyah*, Volume 5 Issue 1, June 2018, Page 13-16
- Artaningsih Luh. (2014) *Berbisnis Dalam Era Globalisasi*. Singaraja. Widya Amerta *Jurnal Manajemen. Fak Ekonomi*, Vol 1. Maret 2014.
- Asmuni, Mujiatun S (2013).*Suatu Alternatif Pengembangan Bisnis yang Humanistik Dan Berkeadilan*. Bisnis Syari'ah. Medan. Perdana Publishing.
- Diandra, D. (2016). *Strategi Membangun Businis Mandiri*. Jakarta: PT GramediaPustaka Utama.
- Hamzah, A. (2022). *Kegiatan Bisnis Dalam Era Globalisasi Dan Dampak Perubahan Teknologi Pada Bisnis*. Tangerang: *JFOMAS. Jurnal Fokal Penelitian Manajemen dan Sekretari*
- Jazil Thuba, Hendrasto N ur. (2021). *Prinsip dan Etika Bisnis Syariah*. Bandung. KNEK, Ekonomi Syariah
- Rangkuti, F. (2017). *SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat*
- Sangaji, E. M., Sopiah. (2013). *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- Soegoto, E. S., Yahya K. & Jumadi. (2016). *Manajemen Pemasaran, Panduan Bagi Manajer, Pimpinan Perusahaan/ Organisasi serta Mahasiswa atau Peneliti*. Bandung: C. V. Sinergi Mandiri.