

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

#### A. Tinjauan Pustaka

Peneliti memilih hasil penelitian terdahulu dan ada hubungannya dengan penelitian yang akan dilakukan sekarang sebagai berikut:

1. Jurnal dengan judul “*Maqashid Al-Shariah in The Governance and Management Strategy of Islamic Tourism Businesses.*” Oleh Nor’ain Othman dan Rozian Mohd Toha tahun 2015 di Universiti Teknologi MARA, Malaysia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bagaimana menguji strategi pengelolaan bisnis pariwisata Islam dalam menuju *maqashid syariah* atau semangat syariat Islam. Yang mana ulama muslim berpendapat bahwa tujuan akhir *maqashid syariah* merupakan untuk memenuhi kebutuhan primer. Penelitian ini juga menemukan gagasan baru dari transformasi intelektual Islam pada model-model modern dan barat dengan penekanan pada kesatuan ideologi Islam pariwisata dan teori.

Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu pada objek dan fokusnya yang mana penelitian sekarang menggunakan objek Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Sleman dan penelitian sekarang lebih fokus kepada strategi pengembangan UMKM sektor perdagangan, sedangkan pada penelitian terdahulu lebih fokus kepada manajemen strategi bisnis pariwisata Islam. Persamaan pada

penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang sama-sama mengkaji dan menguji dalam tinjauan konsep *maqashid syariah*.

2. Jurnal dengan judul “*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Batik pada UKM Batik Semarang di Kota Semarang*”. Oleh Alfi Amalia, Wahyu Hidayat dan Agung Budiatmo tahun 2012 di Universitas Diponegoro. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Usaha Batik pada UKM Semarang memiliki kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT, dihasilkan 13 alternatif strategi yaitu (1) menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan produksi, (2) mempertahankan kualitas produk, (3) mengembangkan usaha dengan memanfaatkan bantuan modal dari pemerintah, (4) mengadakan pelatihan terhadap pegawai, (5) merekrut tenaga ahli, (6) pembukuan terhadap administrasi dan keuangan, (7) bekerja sama dengan pedagang besar batik, (8) meningkatkan promosi melalui internet terutama pada saat diadakan SEMAGRES, (9) menawarkan produk ke organisasi atau kelompok kerja, (10) meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan, (11) meningkatkan desain motif yang kreatif dan menarik, (12) menambah modal dengan melakukan pinjaman ke pemerintah melalui BUMN, (13) menambah saluran distribusi.

Persamaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu meneliti mengenai strategi pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu pada objek penelitian. Penelitian terdahulu hanya menganalisis menggunakan SWOT

sedangkan pada penelitian sekarang yaitu menganalisis menggunakan *maqashid syariah*.

3. Skripsi dengan judul “*Strategi Pengembangan UMKM Pelaku Ekonomi Kreatif Subsektor Kerajinan dan Fesyen di Daerah Istimewa Yogyakarta*”. Oleh Heru Susanto tahun 2016 di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan UMKM pelaku ekonomi kreatif subsektor kerajinan dan fesyen di daerah istimewa yogyakarta dilihat dari hasil analisis SWOT terdapat beberapa strategi yaitu (a) peningkatan kreatifitas SDM untuk menghasilkan produk sesuai dengan permintaan pasar, (b) informasi pasar dan pemasaran yang lengkap tentang pasar nasional dan internasional, (c) memberikan bekal jiwa kewirausahaan, (d) mencari jalan alternatif sumber-sumber pembiayaan, (e) mencari bahan baku yang berkualitas dan harganya terjangkau serta mampu menciptakan kreatifitas yang baru, (f) meningkatkan kreatifitas dan efisiensi baik produksi maupun pemasaran.

Persamaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu sama-sama memiliki strategi pengembangan UMKM. Sedangkan perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu pada fokus penelitian yang mana penelitian sekarang lebih fokus kepada UMKM sektor perdagangan di satu kabupaten di Yogyakarta dan dianalisis berdasarkan konsep *maqashid syariah*.

4. Jurnal dengan judul “*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kopi Luwak (Studi Kasus UMKM Careuh Coffee Rancabali-Ciwidey Bandung)*”. Oleh Soni Supriatna dan Mimin Aminah di Institut Pertanian Bogor tahun 2014. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor eksternal dan internal yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM Careuh Coffee adalah kondisi finansial perusahaan, sumber daya manusia, sikap konsumen, teknologi informasi dan lokasi. Alternatif strategi yang digunakan yaitu pemasaran yang dapat dilakukan oleh UMKM Careuh Coffee diantaranya yaitu penguatan SDM pemasaran dan strategi integrasi kedepan.

Persamaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan UMKM, sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu pada analisis dan objek penelitian yang mana penelitian sekarang akan menganalisis strategi pengembangan UMKM berdasarkan konsep *maqashid syariah*.

5. Jurnal dengan judul “*Strategi Pengembangan UMKM di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*”. Oleh Edi Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo pada tahun 2011. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan UMKM tidak hanya oleh UMKM saja, tetapi juga harus didukung oleh para *stake holder*. Dukungan ini diharapkan datang dari asosiasi bisnis, perguruan tinggi dan institusi lainnya yang terkait dengan itu. Kebijakan pemerintah juga diperlukan untuk mendorong pengembangan usaha.

Persamaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan UMKM, sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu pada analisis dan objek penelitian yang mana penelitian sekarang akan menganalisis strategi pengembangan UMKM pada sektor perdagangan yang ada di Kabupaten Sleman berdasarkan *maqashid syariah*.

## **B. Kerangka Teori**

### **1. Konsep *Maqashid Syariah***

#### **a. Pengertian *Maqashid Syariah***

Secara *lughawi* atau secara bahasa, *maqashid syariah* terdiri dari dua kata yaitu *maqashid* dan *syariah*. *Maqashid* adalah bentuk jama' dari *maqashid* yang artinya tujuan. Sedangkan *syariah* yaitu jalan menuju sumber air.<sup>1</sup> Jalan menuju sumber air ini maksudnya yaitu jalan menuju ke arah sumber pokok kehidupan yaitu Allah SWT.

Adapun dalam ilmu syariat, *al-maqashid* dapat menunjukkan beberapa makna seperti *al-garad* (sasaran), *al-hadaf* (tujuan), *al-matlub* (hal yang diminati) dan atau *al-gayah* (tujuan akhir) dari sebuah hukum islam.<sup>2</sup> Jadi, dapat disimpulkan bahwa *maqashid* itu adalah sebuah tujuan akhir dari sebuah hukum islam.

Menurut Al-Syatibi dalam pernyataannya bahwa “sesungguhnya syariat itu bertujuan mewujudkan kemaslahatan manusia di dunia dan di

---

<sup>1</sup> Bakri, Jaya. Asafri, *Konsep Maqashid Syariah Menurut Al-Syatibi*. Jakarta: Rajawali Pers. 1996. hal. 61.

<sup>2</sup> Auda, Jasser, *Al-maqashid Untuk Pemula*. Yogyakarta: SUKA-Press. 2013. hal 6.

akhirat”. Dan dalam pernyataan lainnya bahwa “hukum-hukum disyariatkan untuk kemaslahatan hamba”.

Apabila ditelaah lebih lanjut pernyataan Al-Syatibi diatas dapat disimpulkan bahwa *maqashid syariah* merupakan tujuan hukum untuk kemaslahatan umat manusia.<sup>3</sup> Penekanan *maqashid syariah* yang dilakukan oleh Al-Syatibi bertitik tolak dari kandungan-kandungan ayat al-qur’an yang menunjukkan bahwa hukum Tuhan mengandung kemaslahatan. Ayat itu diantaranya berkaitan dengan pengutusan Rasul dalam surat An-Nisa ayat 165:

رُسُلًا مُّبَشِّرِينَ وَمُنذِرِينَ لِئَلَّا يَكُونَ لِلنَّاسِ عَلَى اللَّهِ حُجَّةٌ بَعْدَ الرُّسُلِ  
وَكَانَ اللَّهُ عَزِيزًا حَكِيمًا

(mereka Kami utus) selaku Rasul-rasul pembawa berita gembira dan pemberi peringatan agar supaya tidak ada alasan bagi manusia membantah Allah sesudah diutusnya Rasul-rasul itu. dan adalah Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana.

Dalam ayat ini dijelaskan bahwa manusia tidak memiliki alasan lagi untuk membantah perintah Allah. Kemudian dalam surat An-Anbiya ayat 107, Allah berfirman:

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ

Dan Tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam.

Dalam sebagian ayat-ayat yang dipaparkan diatas, al-Syatibi mengatakan bahwa *maqashid syariah* dalam arti kemaslahatan terdapat

<sup>3</sup> *Ibid.* hal 64.

dalam aspek-aspek hukum secara keseluruhan. Apabila terdapat permasalahan-permasalahan hukum yang tidak ditemukan secara jelas dimensinya, dapat dianalisis dengan *maqashid syariah* yang dilihat dari tujuan umum agama Islam.

Dikalangan ulama *ushl fiqh*, *maqashid syariah* dapat disebut sebagai tujuan hukum. Tujuan *syar'i* dalam menetapkan suatu hukum, tujuan hukum yang dapat dipahami melalui penelusuran terhadap ayat-ayat Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah. Penelusuran yang dilakukan ulama *ushul fiqh* tersebut dapat menghasilkan kesimpulan bahwa tujuan syariah menetapkan hukum adalah untuk kemaslahatan manusia (*al-mashlahah*) baik di dunia maupun di akhirat.<sup>4</sup> Jadi, pada uraian diatas *maqashid syariah* itu merupakan sebuah konsep dalam menetapkan hukum guna kemaslahatan bersama bagi semua manusia baik di dunia maupun di akhirat.

#### **b. Macam-macam *Maqashid Syariah***

Dalam usaha untuk mewujudkan kemaslahatan bersama, ulama usuliyyin membagi *maqashid syariah* menjadi tiga tingkatan, yaitu:<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Dahlan, Abd. Rahman, *Ushul Fiqh*. Jakarta: Amzah. 2010. hal. 304.

<sup>5</sup> Hamid, Homaidi, *Ushul Fiqh*. Yogyakarta: Q-Media. 2013. hal. 175.

### 1) *Maqashid Dharuriyyah*

*Maqashid Dharuriyyah* merupakan *maqashid* primer yang mana jika keberadaannya tidak terpenuhi maka stabilitas kemaslahatan dunia akan hancur dan di akhirat akan kehilangan keselamatan dan rahmat. *Maqashid Dharuriyyah* memiliki lima unsur pemeliharaan, yaitu:

#### a) **Memelihara Agama**

Islam mengajarkan agar manusia menjalani kehidupannya secara benar, sebagaimana telah diatur oleh Allah SWT dalam Al-Qur'an sebagai pedoman kehidupan.<sup>6</sup> Jadi, memelihara agama merupakan suatu unsur yang wajib terpenuhi karena ini merupakan suatu hubungan langsung antara manusia dengan Allah SWT.

#### b) **Memelihara Jiwa**

Memelihara fisik agar tetap sehat dan tetap bisa beraktifitas untuk memenuhi kebutuhan hidup di dunia.<sup>7</sup> Mendzalimi orang lain ataupun mendzalimi diri sendiri merupakan hal yang dilarang dalam Islam karena dapat merusak keberlangsungan kehidupan manusia tersebut. Oleh karena itu, sesama manusia

---

<sup>6</sup> Rafsanjani, H. 2016. Etika Produksi Dalam Kerangka Maqashid Syariah. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 1(2). hal. 37-39.

<sup>7</sup> *Ibid.*

harus saling menguntungkan untuk memelihara jiwa dirinya sendiri bahkan jiwa orang lain.

**c) Memelihara Akal**

Memelihara akal agar tidak rusak baik fisik ataupun non fisik, secara fisik maksudnya tidak dirusak dengan sesuatu yang merusak misalnya mengkonsumsi narkoba atau lainnya yang dapat merusak akal.<sup>8</sup> Mengembangkan potensi merupakan hal yang seharusnya dilakukan dengan baik, oleh karena itu merusak akal secara fisik atau non fisik sangat dilarang karena dapat merusak sistem akal secara kontinuitas.

**d) Memelihara Keturunan**

Menjaga kontinuitas kehidupan sangatlah perlu, maka manusia harus memelihara keturunan dan keluarganya. Keberlangsungan kehidupan manusia di dunia amatlah penting. Oleh karena itu kelangsungan keturunan dan keberlanjutan dari generasi ke generasi harus diperhatikan karena ini merupakan suatu kebutuhan yang sangat penting bagi manusia.

**e) Memelihara Harta**

Memelihara harta agar tidak rusak atau masih bisa berkembang. Manusia membutuhkan harta untuk keberlangsungan kehidupannya di dunia.<sup>9</sup> Dalam Islam harta

---

<sup>8</sup> *Ibid.*

<sup>9</sup> *Ibid.*

tidak boleh ditimbun dan harus dikembangkan, oleh karena itu memelihara harta dalam salah satu unsur *maqashid* ini sangat diperlukan dan harus diterapkan agar harta dapat selalu berkembang.

Jika kelima unsur tersebut terpenuhi, maka akan timbul keseimbangan dalam kehidupan keduniaan dan keagamaan.

Dari pemaparan diatas, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Implementasi *Maqashid Syariah* pada Perdagangan**

No	<i>Maqashid Syariah</i>	Implementasi <i>Maqashid Syariah</i> pada Perdagangan
1.	Memelihara Agama	Mengimplementasikan dengan tidak melanggar nilai-nilai Islam dalam kegiatan perdagangan.
2.	Memelihara Jiwa	Mengimplementasikan memelihara jiwa dengan memberikan kegiatan yang lebih produktif dan bermanfaat guna memenuhi kebutuhan sehari-hari.
3.	Memelihara Akal	Mengimplementasikan dengan memberikan kebutuhan akal untuk keberlangsungan hidup yang tidak merusak sistem akal.
4.	Memelihara Keturunan	Mengimplementasikan dengan cara membuat satu usaha yang dapat dimanfaatkan atau dikembangkan secara turun-temurun.
5.	Memelihara Harta	Mengimplementasikan sistem manajemen keuangan dan investasi untuk dapat memelihara harta dengan baik.

Sumber: Konsep *maqashid syariah* pada perdagangan berdasarkan teori klasik, Imam Al-Syatibi.

## 2) *Maqashid Hajiyyat*

*Maqashid Hajiyyat* merupakan *maqashid* sekunder yang mana suatu kemaslahatan untuk memudahkan dan menghilangkan kesulitan dalam rangka memelihara kelima unsur yang sudah dipaparkan diawal. Dengan kata lain jika manusia tidak memenuhi *maqashid hajiyyat* maka aturan hidup tidak akan hancur tetapi akan mendatangkan kesulitan.<sup>10</sup> Maksud dari penjelasan ini yaitu *mashlahah hajiyyat* memiliki ketentuan terkait *rukhsah* (keringanan) dalam ibadah, misalnya pada shalat dan puasa bagi orang yang sedang sakit. Pada muamalah misalnya membolehkan seseorang melakukan utang-piutang dan jual-beli dengan cara panjar.

## 3) *Maqashid Tahsiniyyah*

*Maqashid tahsiniyyah* merupakan *maqashid* tersier yang mana jika *maqashid* ini tidak terpenuhi maka tidak akan menghancurkan aturan hidup dan tidak akan mendatangkan kesulitan melainkan akan dipandang jelek oleh orang-orang bijak.<sup>11</sup> Artinya jika *maqashid* ini tidak tercapai manusia tidak sampai mengalami kesulitan dalam

---

<sup>10</sup> Homaidi Hamid. *Ushul Fiqh*. Yogyakarta: Q-Media. 2013. hal. 175.

<sup>11</sup> *Ibid.*, hal. 176.

memelihara kelima unsur yang dijelaskan diatas, tetapi mereka dipandang menyalahi nilai-nilai kepatutan dan tidak mencapai taraf hidup bermartabat.

Contoh *maqashid tahsiniyyah* di dalam ibadah yaitu, adanya syariat menghilangkan najis, menutup aurat dan bersuci guna mendekatkan diri kepada Allah. Sedangkan contoh lain dalam kehidupan sehari-hari yaitu mengikuti sopan santun dalam makan dan minum, menghindarkan diri dari sikap boros. Dan contoh lain dalam muamalah adalah adanya larangan melakukan transaksi dagang terhadap benda najis.<sup>12</sup> Jadi, di dalam *maqashid tahsiniyyah* terdapat kemudharatan ringan akibat tidak tercapainya kemaslahatan tersier yang mana kemudharatan ini akan menghilangkan nilai estesis dan kebudayaan dalam kehidupan manusia.

### c. *Maqashid Syariah dengan mashlahah mursalah*

*Mashlahah mursalah* merupakan *mashlahah* yang tidak di dukung dan tidak bertentangan dengan nash khusus tapi sesuai dengan tujuan syariat.<sup>13</sup> Kesesuaian dengan tujuan syariat ini tidak diketahui melalui ketentuan yang ada didalam *nash* tetapi melalui sejumlah dalil-dalil yang memperkuat mencapai derajat *qat'i* secara keseluruhan.

Jumhur ulama berpendapat bahwa setiap hukum yang ditetapkan oleh *nash* atau *ijma'* itu didasarkan atas hikmah dalam bentuk meraih

---

<sup>12</sup> Dahlan, Abd. Rahman. *Ushul Fiqh*. Jakarta: Amzah. 2010. hal. 311.

<sup>13</sup> Hamid, Homaidi, *Ushul Fiqh*. Yogyakarta: Q-Media. 2013. hal. 180.

manfaat atau kemaslahatan dan menghilangkan kemudharatan.<sup>14</sup> Jadi, *marshalah mursalah* itu merupakan dalil hukum yang tidak ditetapkan di dalam *nash* tetapi ditetapkan ketika terjadi masalah-masalah namun tidak bertentangan dengan *nash*.

Dalam membicarakan *mashlahah* sebagai suatu dalil hukum pada umumnya para ulama lebih dahulu meninjaunya apakah ada atau tidaknya kesaksian syara terhadapnya, baik kesaksian tersebut bersifat mengakui atau melegitimasi sebagai *mashlahah* ataupun tidak.<sup>15</sup> Dalam hal ini jumhur ulama membagi *mashlahah* menjadi tiga bagian, yaitu:

**1) *Mashlahah* yang terdapat kesaksian syara dalam mengakui keberadaannya.**

*Mashlahah* yang pertama ini menjadi landasan dalam *qiyas* (analogi), karena ia sama dengan *al-munasib* ('illah yang merupakan *mashlahah*) dalam pembahasan *qiyas*.

**2) *Mashlahah* yang terdapat kesaksian syara' yang membatalkannya/menolaknyanya.**

*Mashlahah* kedua ini adalah *bathil*, dalam arti tidak dapat dijadikan sebagai hujjah karena bertentangan dengan *nash*.<sup>16</sup> Bentuk *mashlahah* yang kedua ini biasa disebut dengan *al-mashlahah al-mulgha*. Sebagai contoh: dahulu pernah seorang

---

<sup>14</sup> Dahlan, Abd. Rahman, *Ushul.*, hal. 206.

<sup>15</sup> *Ibid.* hal. 207.

<sup>16</sup> *Ibid.* hal. 208.

ulama mengeluarkan fatwa, bahwa terhadap seorang raja yang kaya yang melakukan hubungan suami istri pada siang bulan Ramadhan dikenakan kifarat puasa dua bulan berturut-turut, tanpa boleh memilih antara memerdekakan hamba atau puasa dua bulan berturut-turut atau memberi makan enam puluh orang miskin.

**3) *Mashlahah* yang tidak terdapat kesaksian syara', baik yang mengakuinya maupun yang menolaknya dalam bentuk *nash* tertentu.**

*Mashlahah* bentuk ketiga ini kemudian dibagi lagi kepada dua macam yaitu sebagai berikut:

**a) *Mashlahah al-gharibah***

Yaitu *mashlahah* yang sama sekali tidak terdapat kesaksian syara terhadapnya, baik yang mengakui maupun yang menolaknya dalam bentuk macam/*species* ataupun jenis/*genus* tindakan syara. Pada kenyataannya *mashlahah* bentuk ini hanya ada pada teori saja, tetapi tidak ditemukan dalam kenyataan kehidupan sehari-hari.

**b) *Mashlahah al-mula'imah***

Yaitu *mashlahah* yang meskipun tidak terdapat *nash* tertentu yang mengakuinya, tetapi ia sesuai dengan tujuan syara dalam lingkup yang umum.<sup>17</sup> Tujuan syara

---

<sup>17</sup> *Ibid.* hal. 208-209.

ini dipahami dari makna umum yang terkandung didalam Al-Qur'an, hadis, dan ijma. *mashlahah* inilah yang biasa disebut dengan istilah *mashlahah mursalah*.

Dalam pemikiran ushul fiqh terdapat tiga cara penentuan legalitas *mashlahah* yang sekaligus membagi *mashlahah* kepada tiga macam, yaitu:

**1) *Maslahat yang legalitasnya berdasarkan tunjukkan dari suatu nash.***

Nash itu sendiri dalam bentuk *'illah* menyebut sesuatu itu dianggap sebagai suatu *mashlahah*. Ini disebut *mashlahah mu'tabarah*. Pemeliharaan jiwa manusia misalnya, merupakan kemaslahatan yang harus diwujudkan.<sup>18</sup> Keharusan perwujudan ini ditunjukkan oleh Tuhan sebagai al-Syar'i dalam al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 178 tentang pelaksanaan hukum *qishas*. Dalam transaksi ekonomi, misalnya keharusan adanya persaksian yang adil adalah dalam upaya mewujudkan bentuk-bentuk muamalah dan mekanisme niaga yang jujur dan membawa kemaslahatan bagi kedua belah pihak. Masih banyak contoh yang dapat dikemukakan disini untuk menunjukkan *mashlahah mu'tabarah*.

**2) *Mashlahah yang ditolak legalitasnya oleh al-syari***

---

<sup>18</sup> Bakri, Jaya. Asafri, *Konsep Maqashid Syariah Menurut Al-Syatibi*. Jakarta: Rajawali Pers. 1996. hal. 144.

Artinya sesuatu yang dilihat manusia sebagai suatu kemaslahatan akan tetapi al-syari seperti yang ditunjukkan oleh *nash* membatalkan atau menafikan kemaslahatan tersebut.<sup>19</sup> Contoh populer dalam literatur-literatur ushul fiqh adalah fatwa seorang faqih al-Laits tentang seorang raja yang melakukan persetubuhan dengan isterinya pada siang hari dibulan Ramadhan.

Kemaslahatan seperti ini oleh jumhur ulama dikategorikan sebagai *mashlahah* yang dibatalkan oleh al-syari, karena bertentangan dengan urutan yang terdapat dalam *nash*.

### 3) *Mashlahah yang tidak terdapat legalitas nash baik terhadap keberlakuan maupun ketidakberlakuannya.*

Artinya tidak ada legalitasnya dalam *nash* atau tidak tertera dalam *nash* keberlakuan dan ketidakberlakuannya. *Mashlahah* ini disebut dengan *mashlahah mursalah*. Mursalah artinya lepas dari tunjukkan *nash* secara khusus. *Mashlahah* bentuk ketiga ini selain disebut *mashlahah mursalah* juga disebut *istislah* dan *istidlal al-mursail*, inti dari istilah yang berbeda itu adalah sama yakni tidak terdapat dalil khusus yang menjadi dasar dari *mashlahah* tersebut.

#### d. *Maqashid Syariah Dalam Muamalah*

*Muamalat* berorientasi pada tujuan (*maqashid, goal oriented*), bahkan *maqashid* (tujuan-tujuan) itu menjadi inti (*shamim*) bagi ajaran *muamalat*. Sehingga prinsip yang mengarah keorganisasian kegiatan-

---

<sup>19</sup> *Ibid.* hal. 145.

kegiatan *muamalat* pada tingkat individu kolektif bertujuan untuk mencapai tujuan-tujuan menyeluruh dalam tata sosial Islam.<sup>20</sup> Dengan demikian, *muamalat* dalam Islam memiliki hubungan yang kuat dengan *maqashid syariah*.

*Muamalat* dalam Islam dalam perspektif *maqashid syariah* tercermin kedalam hubungan antara yang partikular dan yang universal, cabang dengan pokok. Hubungan ini dapat dirumuskan kedalam tiga hal yaitu:

- 1) *Muamalat* dalam Islam sebagai instrumen untuk menciptakan kemakmuran di muka bumi yang menjadi suatu tujuan Islam.
- 2) *Muamalat* sebagai instrumen untuk merealisasikan perlindungan harta yang menjadi dasar salah satu tujuan syariat.
- 3) *Muamalat* disamping menjadi instrumen perlindungan harta, *muamalat* juga sebagai sarana penting dalam menjaga keberlangsungan hidup manusia sebagai objek beban syariat yang berkewajiban menyembah dan mengabdikan kepada Allah SWT.

Hubungan *maqashid syariah* dengan *muamalat* ini meniscayakan bahwa *muamalat* membutuhkan analisis *maqashid* dalam membangun hukum-hukumnya.<sup>21</sup> Metode ini dibentuk atas pondasi *maqashid* yang

---

<sup>20</sup> Fordebi dan Adesy. *Ekonomi dan Bisnis Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016. hal. 157.

<sup>21</sup> *Ibid.* hal. 159.

mengajarkan bahwa setiap yang diciptakan dan disyariatkan Allah itu memiliki tujuan.

## **2. Strategi Pengembangan Bisnis**

### **a. Pengertian Strategi**

Strategi merupakan sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi juga merupakan aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi juga mempengaruhi perkembangan jangka panjang perusahaan atau biasanya lima tahun kedepan dan karenanya berorientasi ke masa yang akan datang.<sup>22</sup> Strategi memiliki konsekuensi multi fungsional atau multi divisional serta perlu mempertimbangkan baik faktor eksternal maupun internal yang dihadapi oleh perusahaan.<sup>23</sup> Jadi, strategi merupakan sarana untuk mencapai tujuan jangka panjang pada suatu perusahaan.

### **b. Strategi Pengembangan Bisnis**

Strategi bisnis sering juga disebut sebagai strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi organisasi dan

---

<sup>22</sup> Fred, R David. *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat. 2012. hal. 18-19

<sup>23</sup> *Ibid.* hlm. 18-19.

strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.<sup>24</sup> Para ahli perencanaan strategi mempercayai bahwa filosofi umum yang melekat pada bisnis atau usaha sebuah perusahaan tercermin pada suatu misi yang harus diterjemahkan pada pernyataan dalam strategi bisnis yang ditetapkan. Perencanaan strategi ini merupakan strategi jangka panjang yang diturunkan dari perusahaan untuk mencari keunggulan bersaing, yaitu sebagai berikut;<sup>25</sup>

**1) Mengejar untuk mencapai biaya rendah (*overall cost leadership*)**

Yaitu untuk mengendalikan biaya dalam mencapai biaya rendah dilakukan efisiensi biaya yang dapat diperoleh dari memiliki karyawan yang berpengalaman, pengendalian biaya *everhead*, meminimalkan biaya penelitian dan pengembangan serta periklanan, wiraniaga dan lain sebagainya.<sup>26</sup> Pada perencanaan strategi ini yaitu lebih mengedepankan efisiensi biaya-biaya yang akan dikeluarkan pada saat-saat tertentu.

**2) Mengejar untuk menciptakan produk yang unik untuk pelanggan yang bervariasi atau differensiasi**

Differensiasi ini dilakukan melalui dimensi citra rancangan atau merk, teknologi yang digunakan, karakteristik khusus, *service* pada

---

<sup>24</sup> Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2006. hal. 9.

<sup>25</sup> Suci, R. P. 2009. Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11(1), hal 48.

<sup>26</sup> *Ibid.*

pelanggan dan punya distribusi yang lebih baik. Keunggulan dalam menggunakan differensiasi selain laba diatas rata-rata adalah kepekaan konsumen terhadap harga kurang, produk differensiasi menciptakan hambatan masuk yang tinggi dan posisi terhadap produk pengganti juga tinggi.<sup>27</sup> Jadi, differensiasi memberikan dampak positif bagi perusahaan untuk dapat mengembangkan produk dan bahkan hingga laba yang diperolehnya.

**3) Mengejar untuk melayani permintaan khusus pada satu atau beberapa kelompok konsumen atau industri, memfokuskan pada biaya atau diferensiasi**

Strategi ini didasarkan pada usaha untuk memenuhi kebutuhan khususnya dari pelanggan, dengan lini produk yang sedikit. Semua itu untuk menghindari dari produk konsumen yang rawan akan perang iklan dan introduksi produk baru yang semakin pesat.<sup>28</sup> Strategi ini yaitu untuk meminimalisir perang iklan dan introduksi produk baru dari perusahaan lain.

---

<sup>27</sup> *Ibid.*

<sup>28</sup> *Ibid.*

### c. Strategi Pengembangan Bisnis Islami

Setiap manusia membutuhkan harta untuk keberlangsungan hidupnya. Karenanya manusia akan selalu berusaha untuk memperoleh harta kekayaan itu. Salah satunya yaitu dengan bekerja, ruang lingkup bekerja sangat luas salah satunya dengan cara berbisnis. Islam juga mewajibkan setiap muslim untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia untuk memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan manusia bekerja dan berusaha mencari nafkah, Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk memenuhi kebutuhannya mencari rezeki. Disamping anjuran untuk mencari rezeki, Islam sangat menekankan aspek kehalalannya, baik dari sisi perolehan maupun pendayagunaannya.

Dari pemaparan diatas, bisnis Islami dapat diartikan sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai macam bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartanya, termasuk profitnya namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya.

Dengan kendali syariat, bisnis bertujuan untuk mencapai empat hal utama, yaitu:<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani Press. 2002. hal. 17.

### 1) Target hasil, profit-materi dan benefit-nonmateri

Tujuan perusahaan tidak hanya untuk mencari keuntungan atau profit (*qimah madiyah* atau nilai materi) setinggi-tingginya, tetapi juga diharuskan memperoleh dan memberikan *benefit* atau manfaat nonmateri bagi internal organisasi ataupun eksternal, misalnya terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial dan sebagainya.

*Benefit* yang dimaksudkan tidaklah semata-merta memberikan manfaat kebendaan, tetapi juga dapat bersifat nonmateri. Islam memandang bahwa tujuan suatu amal tidak hanya berorientasi pada nilai materi saja.

Masih ada tiga orientasi lainnya yaitu *qimah insaniyah* (manfaat kemanusiaan) misalnya kesempatan bekerja, bantuan sosial dan bantuan lainnya. *Qimah khuluqiyah* (manfaat akhlakul karimah atau akhlak yang mulia). *Qimah ruhiyah* (mendekatkan diri kepada Allah).

### 2) Pertumbuhan

Perusahaan akan mengupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus-menerus dari setiap profit dan benefitnya itu. Misalnya dengan meningkatkan jumlah produksi seiring dengan perluasan pasar atau dengan peningkatan inovasi sehingga dapat menghasilkan produk baru dan sebagainya.

### 3) Keberlangsungan

Belum sempurna sebuah orientasi manajemen suatu perusahaan bila hanya berhenti pada pencapaian target hasil dan pertumbuhan. Karena itu, perlu diupayakan terus agar pertumbuhan target hasil yang telah dicapai dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang cukup lama.

### 4) Keberkahan

Orientasi terakhir ini merupakan puncak kebahagiaan hidup manusia muslim.<sup>30</sup> Bila ini telah tercapai, menandakan bahwa telah terpenuhinya dua syarat diterimanya amal manusia, yakni adanya elemen niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntunan syariat.

## d. Strategi Pengembangan Bisnis Islami Berdasarkan Praktek Bisnis Rasulullah

### 1) Kejujuran

Cakupan jujur ini sangat luas, misalnya seperti tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menimbang dengan timbangan yang tepat dan lain-lain.<sup>31</sup> Kejujuran perlu diterapkan tidak hanya dalam aspek kegiatan bisnis saja, melainkan dalam segala aspek.

---

<sup>30</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani Press. 2002. hal. 18-19.

<sup>31</sup> Saifullah, M. (2011). Etika bisnis Islami dalam praktek bisnis Rasulullah. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 19(1), hal 146.

## 2) Amanah

Amanah dalam bentuk masdar dari *amuna, ya'munu* yang berarti bisa dipercaya.<sup>32</sup> Amanah juga memiliki arti pesan, perintah atau wejangan. Dalam konteks fiqh, amanah memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang yang berkaitan dengan harta benda.

## 3) Tepat Menimbang

Dalam kegiatan transaksi jual-beli, Muhammad menghindari apa yang disebut dengan *muzabana* dan *muhaqala*. *Muzabana* yaitu menjual kurma atau anggur yang basah dengan anggur atau kurma yang kering dengan cara menimbang.<sup>33</sup> Sedangkan *muhaqala* yaitu jual-beli atau penukaran gandum yang belum dipanen dengan gandum yang sudah dipanen. Atau menyewakan tanah untuk ditukar dengan gandum.

## 4) Menghindari Gharar

*Gharar* menurut bahasa yaitu *al-khatar* yaitu sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya.<sup>34</sup> *Gharar* merupakan akad yang mengandung unsur penipuan karena tidak adanya kepastian,

---

<sup>32</sup> *Ibid.*

<sup>33</sup> *Ibid.* hal. 148.

<sup>34</sup> *Ibid.*

baik dalam penyerahan barangnya ataupun ada atau tidak adanya objek akad.

#### 5) Tidak Melakukan Penimbunan Barang

Dalam bahasa arab penimbunan barang sering disebut *ihtikar*. Penimbunan ini tidak diperbolehkan karena akan menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat, karena barang yang dibutuhkan tidak ada dipasar.<sup>35</sup> Tujuan dari penimbunan barang ini yaitu untuk menunggu tingginya harga barang-barang yang telah ditimbun.

#### 6) Tidak Melakukan *Al-ghab* dan *Tadlis*.

*Al-ghab* yaitu artinya penipuan, yakni membeli sesuatu dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga rata-rata.<sup>36</sup> Sedangkan *tadlis* yaitu penipuan yang dilakukan oleh pihak penjual atau pembeli dengan cara menyembunyikan kecacatan ketika transaksi berlangsung.

#### 7) Saling Menguntungkan

Prinsip ini diajarkan bahwa dalam bisnis para pihak harus merasa untung dan puas.<sup>37</sup> Seorang penjual ingin memperoleh

---

<sup>35</sup> Saifullah, M. 2011. Etika Bisnis Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 19(1), hal 150.

<sup>36</sup> *Ibid.*.

<sup>37</sup> *Ibid.*

keuntungan dan seorang pembeli ingin memperoleh barang yang dibutuhkan.

**e. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

**1) Undang-undang UMKM**

Berdasarkan UU RI No. 9 tahun 1995 yang dimaksud dengan Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria sebagai berikut:<sup>38</sup>

- a) Kekayaan bersih usaha paling banyak yaitu sebesar 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan paling banyak satu miliar.
- b) Milik WNI.
- c) Berdiri sendiri.
- d) Bukan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang memiliki atau dikuasai.

Sedangkan sesuai dengan UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), yaitu:<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> <http://www.bi.go.id>. Diakses pada tanggal 15 Februari 2018. Pukul: 19.25 WIB.

<sup>39</sup> <http://www.bi.go.id>. Diakses pada tanggal 15 Februari 2018. Pukul: 19.26 WIB.

- a) Usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang atau perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.
- b) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.
- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

## **2) Strategi Pengembangan UMKM**

Dalam pengembangan UKM, ada empat tahap yang akan dilalui oleh UMKM, yaitu:

- a) Tahap memulai (*start-up*).
- b) Tahap pertumbuhan (*growth*).

- c) Tahap perluasan (*expansion*), dan sampai akhirnya
- d) Merambah ke luar negeri (*going overseas*).

Pembinaan UMKM pada empat tahap ini merupakan model pengembangan UMKM yang telah berhasil diterapkan di Singapura.<sup>40</sup> Namun sampai sekarang Indonesia belum memiliki sebuah model yang komprehensif yang dapat diterapkan sebagai model pembinaan untuk jangka menengah maupun jangka panjang.

Pengembangan UMKM, antara lain yaitu sebagai berikut:

**a) Kemitraan Usaha**

Kemitraan adalah hubungan kerja sama usaha diantara berbagai pihak yang sinergis, bersifat sukarela dan berdasarkan prinsip saling membutuhkan saling mendukung dan saling menguntungkan dengan disertai pembinaan dan pengembangan UMKM oleh usaha besar.<sup>41</sup> Bermitra dengan berbagai pihak sinergis merupakan sebuah strategi bagi pengembangan UMKM.

**b) Permodalan UMKM**

Secara umum, permodalan UMKM sangatlah lemah baik ditinjau dari mobilisasi modal awal (*growth up capital*) dan

---

<sup>40</sup> Setiawan, A. H. 2004. Fleksibilitas Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah. *Jurnal Dinamika Pembangunan*, 1(Nomor 2), hal 119.

<sup>41</sup> *Ibid.* hal 119-120.

akses ke modal kerja jangka panjang untuk investasi. Untuk memobilisasi modal awal diperlukan perpaduan dua aspek yaitu bantuan keuangan, bantuan teknis, dan program penjaminan, sedangkan untuk meningkatkan akses permodalan perlu pengoptimalan peranan bank dan lembaga keuangan mikro untuk UMKM.<sup>42</sup> Memaksimalkan akses permodalan merupakan strategi yang harus dikonsepsikan, karena pada dasarnya permasalahan yang kerap dialami oleh UMKM yaitu permodalan.

**c) Modal Ventura**

Secara umum UMKM kurang paham akan prosedur persyaratan yang diwajibkan oleh lembaga perbankan, sebaliknya lembaga perbankan kadang-kadang juga memberikan persepsi inferior mengenai mengenai potensi UMKM.<sup>43</sup> Menurut Keppres No. 61 tahun 1998, perusahaan modal ventura adalah badan usaha yang melakukan usaha pengembangan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu. Pembiayaan dengan modal ventura ini berbeda dengan bank yang memberikan pembiayaan dalam bentuk

---

<sup>42</sup> *Ibid.* hal. 119.

<sup>43</sup> *Ibid.*

pinjaman atau kredit.<sup>44</sup> Usaha modal ventura memberikan pembiayaan dengan cara ikut melakukan penyertaan modal langsung ke dalam perusahaan yang dibiayai. Perusahaan yang dibiayai disebut perusahaan pasangan usaha (*investee company*), sedangkan pemodal yang membiayai disebut perusahaan pemodal (*investment company* atau *venture capitalist*).

Kinerja UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam memenuhi kewajibannya, dapat diukur dari berbagai hal yaitu:<sup>45</sup>

- a) Pengukuran financial, seperti penjualan (*sales*), keuntungan (*profit*) dan pertumbuhan (*growth*).
- b) Pengukuran non financial, seperti kepuasan (*satisfaction*), pencapaian tujuan (*goal achievement*), dan proses bisnis (*business process*).

Dari segmen UMKM indikator keberhasilan kinerja terdiri dari, yaitu:

- a) peningkatan volume produk,
- b) peningkatan nilai tambah produk,
- c) peningkatan jumlah tenaga kerja,
- d) diversifikasi usaha,

---

<sup>44</sup> *Ibid.* hal. 120.

<sup>45</sup> Sakur. 2011. Kajian Faktor-Faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta. *Jurnal Spirit Publik*, 7(Nomor 2), hal. 100.

e) perluasan pasar,

f) peningkatan jumlah penjualan, dan

g) peningkatan modal.