

## EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA

**Azizah Rahmawati<sup>1</sup>, Iis Purwanti<sup>2</sup>, Laila Nur Baity<sup>3</sup>, Laila Oktaviani<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Dosen Prodi Manajemen Bisnis Syariah, IAI An-Nadwah Kuala Tungkal

<sup>2-4</sup>Mahasiswa Prodi Manajemen Bisnis Syariah, IAI An-Nadwah Kuala Tungkal

Email: <sup>1</sup>[azizahrochman13@gmail.com](mailto:azizahrochman13@gmail.com), <sup>2</sup>[iisprwnty@gmail.com](mailto:iisprwnty@gmail.com),

<sup>3</sup>[lailanurbaity2638@gmail.com](mailto:lailanurbaity2638@gmail.com), <sup>4</sup>[lailaoktaviani@gmail.com](mailto:lailaoktaviani@gmail.com)

### ABSTRACT

*This study aims to explore the impact of community education on business model development strategies on business success. Business education is an important component that can improve the knowledge and skills of entrepreneurs, especially in designing and implementing effective business models. The method used in this research is a qualitative method. In addition, this research also uses educational methods with the zoom platform which is implemented to deliver educational material to MSME players. The results showed that structured and sustainable community education on business model development strategies can improve business owners' understanding of markets, business success, and product innovation. In addition, this study found that business owners who actively participate in business education programs tend to have higher business success rates than those who do not. The implication of this study is that the government and related institutions need to strengthen business education programs as an effort to improve business competitiveness and sustainability among the community.*

**Keywords:** *Community Education, Business Capital Development Strategy*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dampak dari edukasi masyarakat tentang strategi pengembangan model bisnis terhadap keberhasilan usaha. Edukasi bisnis adalah komponen penting yang dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha, khususnya dalam merancang dan mengimplementasikan model bisnis yang efektif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan metode edukasi dengan *platform* zoom yang diimplementasikan untuk menyampaikan materi edukasi kepada pelaku UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa edukasi masyarakat yang terstruktur dan berkelanjutan tentang strategi pengembangan model bisnis dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha tentang pasar, keberhasilan usaha, dan inovasi produk. Selain itu, penelitian ini menemukan bahwa pelaku usaha yang aktif mengikuti program edukasi bisnis cenderung memiliki tingkat keberhasilan usaha yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang tidak mengikuti. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa pemerintah dan lembaga terkait perlu memperkuat program edukasi bisnis sebagai upaya untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di kalangan masyarakat.

**Kata Kunci:** Edukasi Masyarakat, Strategi Pengembangan Model Bisnis

# EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA

---

## PENDAHULUAN

Edukasi merupakan suatu langkah untuk memberikan informasi dan penjelasan kepada masyarakat terhadap suatu ilmu yang ingin disampaikan, begitu juga dengan edukasi terhadap bisnis syariah ini. Edukasi tidak hanya bertujuan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan saja, tetapi lebih dari itu yang paling penting adalah edukasi masalah moral atau adab manusia. Karena seberapa tinggi ilmu seseorang, apabila tidak memiliki adab atau berperilaku tidak baik maka tidak akan bermanfaat bagi orang lain.

Bisnis syariah merupakan kegiatan ekonomi yang memiliki landasan hukum syariah Islam. Bisnis syariah merupakan kegiatan usaha atau bisnis yang dikembangkan sesuai dengan aturan atau prinsip-prinsip yang tercantum dalam al-Qur'an dan Hadis. Prinsip-prinsip tersebut yang membedakan antara bisnis syariah dengan bisnis konvensional, yakni adanya kaidah kesyariahan yang menjadi dasar dalam menjalankan bisnis. Dalam menjalankan bisnis secara syariah, pelaku bisnis bertujuan tidak saja memperoleh keuntungan namun juga untuk memperoleh keberkahan dan keridhaan Allah SWT.

Bisnis merupakan aktivitas yang dijalankan oleh individu ataupun kelompok dalam dunia usaha, yang diminati sebagian masyarakat Indonesia. Dalam meluncurkan bisnis atau usaha tidaklah mudah, dan kesuksesan membutuhkan sejumlah tahapan. Saat ini, salah satu aspek terpenting dalam mengelola usaha adalah keberhasilannya. Rahasia kesuksesan dan pertumbuhan jangka panjang adalah pengembangan bisnis. Persaingan usaha di era globalisasi saat ini semakin ketat dan dinamis. Perusahaan harus mampu menghasilkan keunggulan kompetitif dan memiliki rencana bisnis yang efektif agar dapat bertahan dan berkembang. Membuat dan mempraktikkan rencana perusahaan yang tepat sangat penting untuk mengatasi hambatan dan memanfaatkan peluang pasar.<sup>1</sup>

Pada era globalisasi sekarang, proses transformasi industrialisasi era digital mengejar inovasi yang berkembang dengan sangat cepat. Kemajuan ini akan menghadirkan peluang dan masalah yang signifikan bagi kelangsungan jangka panjang bisnis yang baru didirikan. Oleh karena itu, agar perusahaan mereka dapat berhasil, para pelaku bisnis harus lebih tanggap dan mulai meningkatkan taktik mereka, salah satunya dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi dan internet.<sup>2</sup> Dengan pemanfaatan digital yang semakin berkembang dapat meningkatkan daya saing untuk mengambil dan menarik pelanggan serta memperluas

---

<sup>1</sup> Adi Nugroho Susanto Putro, dkk, *Pengantar Ilmu Bisnis*, (Jawa Tengah: Lakeisha, 2024), hlm. 14.

<sup>2</sup> Lina Saptaria, dkk, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Strategi Pengembangan Human Capital*, (Tangerang Selatan: Pascal Books, 2021), hlm. 50.

## **EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA**

---

daerah pengembangan bisnis tersebut.

Pengembangan bisnis menjadi salah satu persoalan tersendiri yang sangat penting terhadap bisnis itu sendiri. Manajemen yang strategis tentu sangat diperlukan dalam mengelola perekonomian ataupun usaha masyarakat, untuk memajukan dan menambah kebutuhan serta kemandirian masyarakat. Selain itu sumber daya manusia menjadi salah satu pendukung penting dalam pengembangan bisnis, baik usaha masyarakat maupun perusahaan. Masyarakat sebagai pelaku usaha maupun perusahaan dapat mengevaluasi tren pasar, menentukan area kekuatan dan kelemahan, dan mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang keinginan klien dan perilaku pesaing dengan menerapkan proses perencanaan yang menyeluruh. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk meramalkan pergeseran di pasar, memanfaatkan peluang, dan menciptakan strategi yang sesuai untuk menghadapi kesulitan baru. Bisnis yang mempraktikkan pengembangan perusahaan yang berkelanjutan dijamin akan tumbuh dari waktu ke waktu selain bertahan dalam persaingan. Ini adalah proses inovasi dan adaptasi yang berkelanjutan untuk barang, jasa, dan prosedur bisnis. Bisnis dapat meningkatkan posisi pasar mereka dengan berkonsentrasi pada pengembangan berkelanjutan, yang juga dapat membantu mereka menjadi lebih efisien, meningkatkan kualitas barang dan jasa mereka, dan memperluas cakupan segmentasi pasar target mereka.<sup>3</sup>

### **METODOLOGI**

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dan metode edukasi. Pada metode edukasi dilakukan melalui via zoom dan edukasi yang disampaikan kepada pelaku UMKM tentang cara apa saja yang bisa diterapkan oleh pelaku UMKM untuk menunjang keberhasilan usaha. Metode edukasi kepada UMKM dilakukan mencakup presentasi dan pemaparan materi untuk membahas strategi pengembangan model bisnis syariah, manajemen keuangan, dan inovasi produk serta diskusi atau tanya jawab dengan masyarakat pelaku bisnis.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan edukasi masyarakat dilakukan 1 (satu) hari pada tanggal 6 Juli 2024 dengan mengumpulkan 5 (lima) orang pelaku UMKM melalui media zoom untuk membagikan dan

---

<sup>3</sup> Polarista Mariani Sagala, dkk, “*Analisis Pentingnya Perencanaan dan Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan*”, dalam *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 4, No. 1, (2024), hlm. 151.

## **EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA**

---

membahas ilmu berupa materi terkait strategi untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Materi-materi tersebut diharapkan dapat dimanfaatkan dan menghasilkan ide-ide baru bagi para pelaku UMKM. Berikut ini adalah pemahaman tentang strategi bisnis untuk meningkatkan kesuksesan usaha:

### **A. Strategi Pengembangan**

Strategi merupakan cara pemimpin bisnis dalam mencapai atau mewujudkan tujuannya, atau misi perusahaannya. Secara umum strategi merupakan pendekatan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan ide atau gagasan, perencanaan, dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu. Strategi yang baik lebih menuntut adanya koordinasi tim kerja, memiliki tema, prinsip pelaksanaan gagasan secara mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip rasional, efisien dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. Strategi juga merupakan perangkat luas tentang rencana organisasi untuk mengimplementasikan keputusan yang diambil demi mencapai tujuan organisasi.<sup>4</sup>

Perumusan sebuah strategi dalam menjalankan usaha atau bisnis bukan merupakan sebuah pekerjaan yang mudah, karena strategi bisnis adalah sesuatu yang perlu dipertimbangkan mengingat banyaknya tren yang berkembang dan persaingan yang semakin ketat. Sehingga, arah dan tingkat kesuksesan suatu usaha dapat dipastikan dengan membuat dan menerapkan rencana bisnis yang baik.

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, teknis dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Pengembangan usaha masyarakat merupakan sebuah upaya untuk meningkatkan kemampuan dan potensi masyarakat dalam memiliki usaha, sehingga masyarakat dapat mewujudkan identitas, status dan martabat secara maksimal untuk bertahan hidup dan mengembangkan usahanya secara mandiri.<sup>5</sup>

### **B. Bisnis Syariah**

Pengertian bisnis syariah secara etimologi atau bahasa, syariah adalah jalan ke tempat pengairan, atau jalan yang harus diikuti, atau tempat lalu air sungai. Pengertian syariah menurut pakar hukum Islam adalah segala titah Allah yang berhubungan dengan tingkah laku

---

<sup>4</sup> Alyas dan Rakib, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros)*, (2017), hlm. 114.

<sup>5</sup> Alyas dan Rakib, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros)*, (2017), hlm. 120.

## EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA

---

manusia di luar yang mengenai akhlak.<sup>6</sup> Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa syariah adalah ketentuan-ketentuan Allah yang wajib dipatuhi baik terkait dengan masalah akidah (tauhid), ibadah (hubungan kepada Allah) dan muamalah (hubungan sesama manusia). Muhammad Syafi'i Antonio mengatakan bahwa syariah memiliki keunikan tersendiri. Syariah tidak saja komprehensif, tetapi juga universal. Universal mempunyai makna bahwa syariah dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat oleh setiap manusia. Keuniversalan ini terutama pada bidang sosial (ekonomi) yang tidak membedakan antara kalangan Muslim dan non-Muslim. Dengan mengacu pada pengertian tersebut, Hermawan Kartajaya dan Syakir Sula memberikan pengertian bahwa bisnis syariah adalah bisnis yang santun, penuh kebersamaan dan penghormatan atas hak masing-masing.<sup>7</sup>

### C. Strategi Meningkatkan Keberhasilan Usaha

1. Kreativitas dan inovasi dapat memberikan keunggulan kompetitif, membedakan dari pesaing, membuka peluang pasar baru, meningkatkan pendapatan dan profitabilitas, beradaptasi dengan perubahan, memastikan keberlangsungan bisnis serta memenuhi kebutuhan pelanggan dengan cara yang lebih baik.
2. Media Digital
  - a. Membuat dan memposting foto/video produk yang menarik dan mudah dipahami oleh pelanggan.
  - b. Penggunaan konten yang berkualitas seperti menggunakan *copywriting*, foto/video dan design yang *engaging* dan tepat sasaran.
  - c. *Live streaming*.
  - d. Membuat toko online.
3. Pelayanan
  - a. Memberikan pelayanan prima.
  - b. Berikan tanggapan/respon atas kebutuhan dan keluhan dengan cepat.
  - c. Berikan loyalitas atau kenyamanan untuk pelanggan setia seperti diskon, hadiah, atau voucher belanja.
4. Bergabung komunitas bisnis, mendapatkan atau memperkenalkan ide-ide baru, mengembangkan keahlian baru, perspektif baru, relasi dan inspirasi.
5. Memperluas jaringan, membuat cabang baru, reseller, membuat iklan di beberapa

---

<sup>6</sup> Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh jilid 1-2*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1999), hlm. 1.

<sup>7</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah; Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 2005, hlm.169.

# EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA

platform sekaligus, atau meningkatkan hubungan bisnis.

## 6. Kerja sama dengan bisnis lain

UMKM dapat mengatasi hambatan dan memaksimalkan peluang komersial ketika mereka memiliki dukungan dan kerja sama tim.

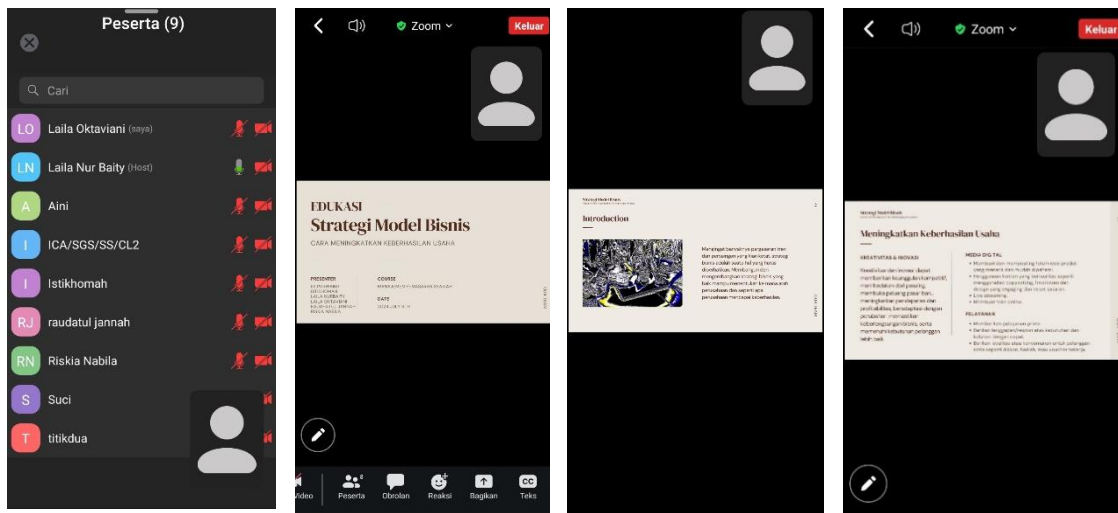
## 7. Strategi yang tepat

Arah bisnis dapat dipastikan dengan menggunakan strategi yang tepat dengan mengidentifikasi pasar, saingan, konsumen, dan faktor lain yang relevan untuk analisis tambahan.

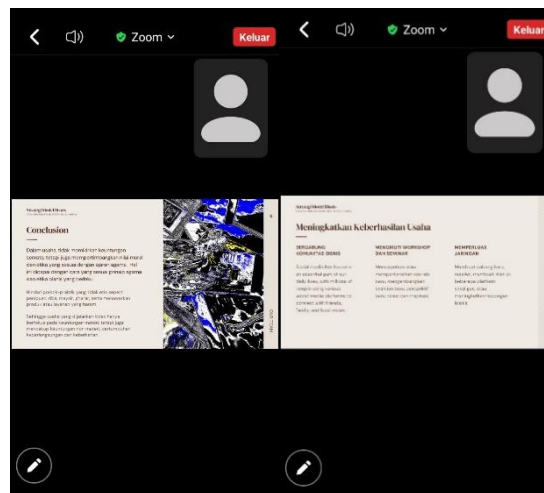
## 8. Evaluasi secara berkala

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui kondisi perusahaan, membandingkan pertumbuhan dan penurunannya, dan membuat rencana atau tindakan untuk pengembangan perusahaan lebih lanjut

Dalam menjalankan bisnis, jagalah prinsip-prinsip moral dan etika yang sejalan dengan ajaran agama selain keuntungan. Jauhi kegiatan yang tidak bermoral seperti riba, penipuan, maysir, gharar, dan menyediakan barang atau jasa yang haram. Hal ini akan membantu bisnis lebih fokus pada imbalan non-materi serta pertumbuhan, keberlanjutan, dan keberkahan.



# EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA



Gambar 1. Pelaksanaan Edukasi Masyarakat Melalui Platform Zoom

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, para peneliti dapat menyimpulkan bahwa jumlah UMKM lebih banyak dari sebelumnya, maka ada banyak tren yang berubah dan persaingan yang lebih ketat. Akibatnya, strategi bisnis menjadi hal yang perlu diperhatikan oleh setiap pelaku UMKM. Membuat dan menyempurnakan rencana bisnis yang kuat dapat membantu mengidentifikasi arah perusahaan dan jenis bisnis yang berhasil. Menurut hasil edukasi yang dilakukan pada 6 Juli 2024, melalui media zoom, usaha UMKM telah mengadopsi teknik pemasaran produk, termasuk mempublikasikan penawaran mereka, memberikan layanan yang sangat baik kepada pelanggan, dan mempromosikannya.

Dalam hal ini, para peneliti menawarkan pelatihan tambahan mengenai teknik-teknik peningkatan bisnis seperti kecerdikan dan kreativitas, memanfaatkan media digital, menawarkan kenyamanan dan layanan kepada pelanggan, berpartisipasi dalam komunitas bisnis, mengikuti seminar, mengembangkan jaringan bisnis, bekerja sama dengan usaha lain, menerapkan strategi yang tepat, dan melakukan penilaian secara berkala. Selain itu, sudut pandang Islam dalam hal ini mendorong para pelaku usaha untuk tetap menerapkan moralitas agama dalam operasionalnya sehingga mereka mencari keridhaan di sisi Allah SWT selain keuntungan finansial. Dalam rangka menggali ide-ide baru dan langkah lebih lanjut dalam membangun bisnisnya, diharapkan audiens atau pelaku UMKM dapat menerapkan dan mengembangkan metode yang belum pernah mereka ketahui sebelumnya melalui arahan ini.

# EDUKASI MASYARAKAT TENTANG STRATEGI PENGEMBANGAN MODEL BISNIS SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA

---

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis berterima kasih kepada masyarakat sebagai pelaku usaha yang telah meluangkan waktu sehingga dapat mengikuti kegiatan edukasi ini, dan seluruh pihak yang membantu hingga artikel selesai dipublikasikan.

## REFERENSI

- Alyas dan Rakib. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros).
- Amir, Syarifuddin. (1999). *Ushul Fiqh jilid 1-2*. Jakarta: Logos Wacana Ilmu.
- Anwar, dkk. (2023). *Kewirausahaan Berbasis UMKM*.
- Ardiansyah, dkk. (2022). “Pengaruh Literasi Keuangann Terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM dikota Makasar”. *Sinomika Journal*,1 (4) 879-890  
DOI:<https://doi.otg/10.5443/sinomika.v1i4.447>.
- Firdaus, Rahmad, dkk. (2023). *Tren Bisnis Digital*.
- Frincess. (2004). *Kewirausahaan Dan Inovasi Bisnis*. (Yogyakarta).
- Isrososiawan. *Peran Kewirausahaan Dalam Pendidikan*.  
Society,<https://doi.org/10.20414/society.v4i1.329>.
- Maria Dulame, Irma. (2023). *Pemanfaatan Teknologi Digital Untuk Bisnis*.
- Muhammad, Syafi’i Antonio. (2005). *Bank Syariah; Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Putro, Adi Nugroho Susanto, dkk. (2024). *Pengantar Ilmu Bisnis*. Jawa Tengah: Lakeisha.
- Sagala, Polarista Mariani, dkk. (2024). “Analisis Pentingnya Perencanaan dan Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan”. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 4, No. 1.
- Saptaria, Lina, dkk. (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia: Strategi Pengembangan Human Capital*. Tangerang Selatan: Pascal Books.
- Tuti, Meylani. (2024). *Membangun Bisnis Yang Berkelanjutan Inovasi Dan Adaptasi*.