

Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin
Volume 1, Nomor 10, November 2023, Halaman 219-225
Licenced by CC BY-SA 4.0
E-ISSN: [2986-6340](https://doi.org/10.5281/zenodo.10084727)
DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10084727>

Pentingnya Manajemen Bisnis Dalam Mengembangkan Usaha

Aji Pramudya¹, Era Yunita², Laila Ali Tanjung³, Suwandi⁴

¹²³⁴Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: ajipramudya2511@gmail.com¹, erayunita536@gmail.com², lailaalianjung123@gmail.com³

Abstract

Developing a business is a very important thing to do in running a business. This is because a business that continues to grow is a sign of a business that is running well and is stable. Apart from that, along with increasingly tight business competition, it is necessary to make efforts to develop business continuously so that the business managed can survive. Business management in building a business is mandatory, because the success or failure of a business depends on management management which includes resources, products, production and marketing. Developing a business strategy is the initial foundation of a healthy business. This is useful for planning, designing how your business will run in the future, as well as reducing the level of risk of loss and problems that often occur in the field.

Keywords: *Business Development, Business Management, Business Strategy*

Abstrak

Mengembangkan usaha adalah hal yang sangat penting dilakukan dalam menjalankan sebuah bisnis. Hal ini dikarenakan bisnis yang terus berkembang adalah ciri bisnis yang berjalan dengan baik dan juga stabil. Selain itu, seiring dengan persaingan bisnis yang semakin ketat, tentu perlu upaya mengembangkan bisnis terus menerus agar bisnis yang dikelola bisa survive. Manajemen bisnis dalam membangun usaha adalah hal wajib, karena berhasil dan tidaknya sebuah usaha tergantung dari pengelolaan manajemen yang meliputi sumber daya, pruduk, produksi dan pemasaran. Menyusun strategi bisnis adalah pondasi awal dari sebuah bisnis yang sehat. Hal ini berguna untuk merancang, mendesain seperti apa kedepannya bisnis akan berjalan, serta mengurangi tingkat resiko kerugian dan masalah masalah yang sering terjadi dilapangan.

Kata Kunci: *Mengembangkan Usaha, Manajemen Bisnis, Strategi Bisnis*

Article Info

Received date: 25 October 2023

Revised date: 30 October. 2023

Accepted date: 04 November 2023

PENDAHULUAN

Manajemen adalah suatu kegiatan yang digunakan harus mengatur semuanya dengan baik, agar dapat melakukan kegiatan dengan efektif dan efisien. Oleh karena itu, manajemen dalam kehidupan sehari-hari sangat penting karena dengan adanya manajemen kita bisa mengatur semua kegiatan agar dapat dilakukan dengan efisien dan efektif. Tanpa adanya manajemen kegiatan kita dalam kehidupan sehari-hari akan tidak teratur. Pada saat ini, setiap orang wajib untuk melakukan manajemen yang baik agar bisa menyelesaikan masalah atau urusan mereka masing-masing secara tepat dan benar tanpa merugikan atau membebani orang lain. Manajemen juga merupakan aspek penting untuk mempertahankan suatu perusahaan atau organisasi agar bertahan dalam jangka waktu yang sangat panjang.

Demi tercapainya kesuksesan sebuah perusahaan, maka diperlukan manajemen dalam suatu perusahaan. Manajemen yang pada dasarnya mengelola sangat diperlukan dalam sebuah perusahaan. Tanpa adanya manajemen semua tidak akan berjalan lancar dan seimbang. Semua yang dilakukan harus ada patokannya. Tanpa ada manajemen, perusahaan akan tidak jelas arah dan tujuannya dan akan mengakibatkan suatu perusahaan mengalami kegagalan.

Jika gagal, maka jelaslah kesejahteraan dan keinginan bersama tidak tercapai. Pekerjaan yang ada dalam perusahaan sangatlah banyak. Dengan adanya manajemen maka semua bisa dibagi berdasarkan tanggung jawabnya. Semua akan efektif dan efisien. Jika manajemen dilakukan dengan baik maka semua hasil akan meningkat sesuai potensi masing-masing.

Manajemen sangat diperlukan untuk kemajuan dan kesuksesan perusahaan. Jika perusahaan selalu mengembangkan semuanya dengan baik, maka semakin mudah untuk perusahaan mencapai kesuksesannya. Manajemen juga sangat diperlukan ketika semua sangat bertentangan dan bermasalah. Ketika manajemen sebuah perusahaan berjalan dengan baik, maka hal-hal yang tidak diinginkan dapat dihindari. Semua dapat teratur dengan baik dan seimbang.

Selain ilmu manajemen, sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu kunci keberhasilan usaha yang sangat penting. Banyak pakar bisnis angkat bicara, bahwa untuk memulai usaha kita perlu merekrut pegawai yang tepat sehingga berpotensi dapat menutup kelemahan manajemen. Dengan memilih SDM yang tepat maka kita sudah setengah jalan menuju kesuksesan. Di sini kami akan membahas bagaimana memahami kriteria pegawai yang baik dan sesuai kebutuhan dalam berbisnis.

Manajemen SDM secara umum masuk ke dalam sistem penilaian kinerja pegawai sehingga setiap pegawai akan merasa puas dengan memotivasi pegawai baik secara psikologi umum maupun dengan sistem insentif untuk mengoptimalkan kinerja. Dengan kinerja pegawai yang meningkat juga akan memaksimalkan kinerja perusahaan. Dalam memulai usaha, setiap calon entrepreneur umumnya akan mengalami banyak permasalahan. Banyak kegagalan terjadi karena kurangnya kreativitas, kepemimpinan, dan pembuatan keputusan yang salah. Kreativitas bersifat “berpikir keluar dari kotak” atau kemampuan melakukan analisa permasalahan di luar pemahaman yang sudah ada dan mencari alternatif solusi yang kreatif akan sangat membantu usaha Anda dalam menggapai tingkat keberhasilan. Kreativitas juga akan membantu Anda untuk menyesuaikan produk-produk yang dihasilkan agar dapat diterima oleh pasar dan juga melihat berbagai peluang dalam membangun usaha.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian pada artikel ini dibuat dengan menggunakan metodologi penelitian kualitatif, khususnya penelitian kepustakaan. Jurnal ilmiah, buku, dan penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan subjek yang sedang dibahas adalah beberapa jenis referensi utama yang digunakan dalam penulisan artikel ini. Setelah terkumpul, data dievaluasi kemudian disajikan secara deskriptif. Ada tiga tahapan untuk teknik analisis data ini: penelitian data yang relevan, penyajian data, dan penyusunan kesimpulan.

HASIL

Pentingnya Manajemen Bisnis dalam Usaha

Pentingnya manajemen bisnis bagi pelaku bisnis di sektor UMKM dapat dilihat dalam beberapa bidang penguatan manajemen yaitu pemasaran, SDM, keuangan dan operasional. Di bidang pemasaran, perlu dikembangkan sistem pemasaran digital yang tepat sasaran dan dapat menjangkau masyarakat luas. Misalnya dengan menyebar brosur pada lokasi strategis, melakukan promosi melalui radio, Koran, media social seperti Facebook, Instagram, Whatsapp atau jejaring sosial yang lain. Pada bidang penguatan manajemen sumber daya manusia. peningkatan pengetahuan, wawasan dan keterampilan sehingga mampu mengelola usahanya dengan lebih terencana dan terorganisir dengan baik. Penguatan di bidang manajemen keuangan meliputi pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien berkaitan dengan akses modal dan administrasi pembukuan/keuangan. Terakhir, penguatan di bidang manajemen operasional yang mencakup peningkatan kualitas, efisiensi biaya dan sasaran distribusi yang tepat.

Dalam mewujudkan dan mengembangkan keberlanjutan UMKM diperlukan pencapaian strategi yang matang dan memberikan hasil yang baik pada penguatan manajemen bisnis di bidang pemasaran, keuangan, sumber daya manusia dan bidang operasional. Optimisme pelaku usaha untuk bangkit kembali melanjutkan dan meningkatkan usaha mereka dari strategi manajemen bisnis. Salah satu cara strategi yang diterapkan yaitu implementasi strategi 5Ps yaitu position, plan, perspective, project, dan prepare sebagai upaya untuk mampu menciptakan eksistensi bisnis usaha yang lebih efisien dan efektif. Tak kalah pentingnya adalah pelaku UMKM dituntut untuk memiliki manajemen pengetahuan yang baik dan absorptive capacity untuk meningkatkan kinerja bisnisnya.

Manajemen Diri dalam Mengembangkan Usaha

Manajemen diri yang baik pasti akan memberikan dampak positif yang signifikan bagi orang yang melakukannya, karena seluruh tugas dan kewajibannya diselesaikan dengan baik, semua masalah yang ada dapat dihadapi dengan solusi terbaik dan yang terpenting adalah semua mimpi, harapan dan usahanya, insya allah tidak ada yang gagal, atau andaikan sesekali harus gagal, maka itu adalah kegagalan yang memberikan ilmu, wawasan dan kesempatan yang lebih baik lagi untuk meraih sukses yang tertunda, karena allah swt pasti memberikan hasil terbaik sesuai dengan kerja dan usaha keras yang kita perjuangkan, dan yakinlah bahwa kerja keras yang kita perjuangkan, jika sudah tiba waktunya pasti akan memberikan hasil optimal seperti yang kita harapkan.

Pada umumnya tidak semua individu mampu memajemen dirinya dengan efektif sehingga masih banyak yang belum meraih impian sesuai target yang diharapkan. Hal tersebut disebabkan oleh ketidakmampuannya dalam memajemen diri dengan baik, karena sesungguhnya gagal atau berhasilnya seseorang dalam kehidupan, sangat mungkin salah satunya karena dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menerapkan manajemen diri belum maksimal, maka itu sebaiknya kemampuan manajemen diri harus terus ditingkatkan seiring dengan usia dan kedewasaan cara pikir kita, sehingga semakin dewasa dan berpengalaman, maka semakin baik manajemen atas diri kita. Untuk menjadi wirausaha harus memiliki tekad yang bulat dan motivasi yang kuat, juga kemampuan manajemen diri yang baik agar usaha yang dijalankannya dapat berhasil maksimal, karena jika tidak memiliki manajemen diri yang baik, maka hidupnya tidak terarah dan usaha apapun akan menuju kegagalan.

Manajemen diri adalah salah satu kunci penting bagi kita untuk meraih kesuksesan dalam hidup ini. Bagi wirausahawan, maka manajemen diri yang harus dilakukan sebaiknya difokuskan bukan hanya untuk dirisendiri tapi juga untuk perusahaan yang dipimpinnya dan segenap karyawan yang terlibat didalamnya. Seorang pengusaha seharusnya memiliki sifat-sifat berikut :

1. *Confidence* : Percaya diri , dengan kepercayaan diri anda dapat memprioritaskan diri menjadi bisa / sanggup dalam menjalani setiap usaha tanpa merasa malu untuk memulainya dari kecil (awal).
2. Energi : Semangat / Tenaga / Kekuatan, Kita mempunyai potensi kekuatan diri lebih besar, apabila dikembangkan dan dilatih
3. *Ability to take calculated risk* : mengkalkulasi resiko yang akan terjadi dimana kecermatan, ketelitian, kehati-hatian merupakan sikap yang harus dimiliki dari seorang wirausahawan karena penggabungan dari kesemuanya ini adalah memfokuskan kepada dampak yang akan terjadi setelah usaha dijalankan.
4. Dinamism : Melakukan perubahan / cara dalam penentuan lokasi usaha, Seorang wirausahawan harus dapat melihat dan memilih tempat yang strategis untuk usaha yang akan dijalankannya sehingga dapat kemajuan yang pesat.
5. *Leadership* ; mempunyai sifat memimpin, dimana jiwa pemimpin merupakan hal vital bagi wirausahawan untuk dikembangkan

6. Optimism
7. *Need to achieve* ; kemampuan untuk mencapai target.
8. Kreatif
9. Fleksibel
10. Rasa Tanggung jawab
11. Independen.
12. Inisiatif

Sejatinya untuk memulai manajemen diri sendiri itu lebih sulit dibandingkan manajemen orang lain atau benda-benda lain, karena manajemen diri terdiri dari cukup banyak aspeknya, diantaranya kemampuan manajemen emosinya, perasaannya, keinginannya, keluasan fikiran, egonya, fleksibilitas, dan integritas, sehingga berdasarkan observasi terhadap beberapa perusahaan yang saya amati, kunci kesuksesan mereka adalah manajemen diri yang baik, karena manajemen diri mempengaruhi banyak memberikan hal baik, yaitu :

1. Mendorong diri sendiri agar lebih termotivasi untuk mencapai tujuan.
2. Meningkatkan kendali diri yang kuat dan tidak tergantung atau mudah terpengaruh oleh siapapun.
3. Dengan tekad kuat, akan mudah mencapai target yang kita harapkan
4. Dengan manajemen diri arah tujuan hidup lebih pasti.
5. Gigih menghadapi kehidupan dengan terus berusaha menjadi yang terbaik sesuai kemampuan masing-masing.
6. Tidak akan membuang waktu percuma untuk hal yang tidak bermanfaat / sia-sia.

Manajemen Strategi dalam Mengembangkan Usaha

Manajemen strategis dapat di definisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Tujuan manajemen strategi adalah untuk mengeksploitasi serta menciptakan berbagai peluang baru dan berbeda, perencanaan jangka panjang sebaliknya berusaha untuk mengoptimalkan tren-tren yang baru. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi lima sikap utama yaitu jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh.

Manajemen strategi (*strategic management*) dapat diartikan sebagai penentuan serangkaian keputusan dan tindakan yang menyangkut arah perjalanan perusahaan di masa depan, penyelarasan sasaran setiap bagian perusahaan, pengelolaan sumber daya sesuai dengan lingkungannya, serta pembuatan siasat yang benar, yang di maksud untuk pencapaian sasaran-sasaran. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa yang mula-mula harus di tetapkan dalam manajemen strategi adalah arah perusahaan di masa depan. Arah ini dapat berupa, misalnya ,jenis usaha dalam perusahaan melakukan kegiatan. Setelah arah ini di rumuskan dengan jelas, para pengelola perusahaan kemudian harus menetapkan dan merumuskan keputusan-keputusan tentang apa yang dapat dilakukan. Keputusan-keputusan itu juga harus menjelaskan jumlah dan jenis sumber daya yang di butuhkan serta cara terbaik untuk mendayagunakannya. Semua keputusan tersebut harus di arahkan pada pencapaian sasaran perusahaan.

Sasaran-sasaran ini dapat berupa tujuan dan misi yang sudah di tetapkan sebelumnya. Proses manajemen strategi terdiri atas tiga tahap yaitu perumusan strategi, penerapan strategi dan penilaian strategi. Perumusan strategi mencakup pengembangan visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi-strategi alternative dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan. Penilaian strategi

adalah tahap terakhir dalam manajemen strategis. Tiga aktivitas penilaian strategi yang mendasar adalah peninjauan ulang factor-faktor eksternal dan internal yang menjadi landasan bagi strategi, pengukuran kinerja, dan pengambilan langkah korektif. Penilaian strategi di perlukan karena apa yang berhasil saat ini tidak selalu berhasil nanti.

Manajemen strategi pada bisnis di terapkan dalam bentuk program kerja adalah sebagai berikut :

- a. Di dasarkan pada analisis kondisi lingkungan masyarakat
- b. Di dasarkan pada analisis sarana atau sumber daya yang di miliki
- c. Identifikasi adanya ketidak seimbangan
- d. Menyusun rencana strategi untuk menseimbangkannya

Manajemen yang di terapkan pada komponen di buktikan dengan penilaian kembali dan mengevaluasi masalah yang timbul, seperti pemenuhan kebutuhan yang menjadi sumber pemasukan lambat laun dianggap kurang berkembang. Maksud utama di lakukan manajemen strategi adalah untuk mengidentifikasi kesempatan dan ancaman yang akan di hadapi bisnis di masa depan serta menggali kemampuan sumber daya dan skill yang di miliki organisasi yang dapat di gunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman sehingga tujuan organisasi dapat dicapai. Manajemen strategi juga mengatur tentang “bagaimana bersaing” dalam produk atau pasar tertentu.

Hal ini berguna untuk mengurangi ketidak jelasan kinerja. Artinya semua pekerjaan dan tugas biasanya di lakukan oleh beberapa orang jadi sering terjadi kelalaian dalam tugas karena banyaknya tugas yang di emban. Hal ini juga di harapkan untuk menumbuhkan rasa tanggung jawab para pengurus dan pelaksana. Merangsang proyek percontohan dengan memperhatikan kreatifitas dan kondisi obyektif daerah seperti yang telah di uraikan sebelumnya bahwa setiap rencana harus terlebih dahulu di sesuaikan dengan kondisi masyarakat sekitar. Menciptakan sistem monitoring dan evaluasi secara di namis partisipasif membiasakan melakukan proses evaluasi setiap ada masalah. Sehingga semua masalah bisa di ketahui dan bisa menemukan ide tahu cara untuk menghadapi dan memecahkan masalah yang ada.

Manajemen Strategi Pemasaran dalam Mengembangkan Usaha

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu-individu dan kelompok kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan saling mempertukarkan produk dan jasa serta nilai antara seseorang dengan yang lainnya. Tujuan dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menciptakan suatu produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan. Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen, tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Manajemen pemasaran merupakan Seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Proses di lakukan manajemen strategi adalah untuk mengidentifikasi kesempatan dan ancaman yang akan di hadapi bisnis di masa depan serta menggali kemampuan sumber daya dan skill yang di miliki organisasi yang dapat di gunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman sehingga tujuan organisasi dapat dicapai.

Menyusun rencana strategi untuk dalam mengembangkan bisnis yang harus di lakukan adalah dengan meningkatkan pelayanan konsumen, meningkatkan promosi, menambah jumlah karyawan, membuat manajemen keuangan. Secara umum, strategi

pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan maupun organisasi di mana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan.

Dengan demikian, strategi pemasaran dalam sebuah perusahaan tidak dapat dilakukan hanya sekali proses saja, namun butuh proses panjang untuk membuat strategi pemasaran yang sesuai dengan perusahaan tersebut. Secara umum, strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan maupun organisasi di mana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Dengan demikian, strategi pemasaran dalam sebuah perusahaan tidak dapat dilakukan hanya sekali proses saja, namun butuh proses panjang untuk membuat strategi pemasaran yang sesuai dengan perusahaan tersebut. Hal yang paling mendasar dan diperlukan dalam strategi pemasaran adalah bagaimana cara dan upaya untuk menarik minat masyarakat agar mau datang maupun berminat untuk bertahan ataupun menambah jumlah pembeli.

Cara-cara strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk pengembangan bisnis antara lain yaitu sebagai berikut :

1. Melakukan kegiatan Promosi. Promosi yang dilakukan yaitu dengan cara membuat spanduk, brosur, dan lewat sosial media.
2. Pelayanan prima, dalam hal ini pramuniaga maupun pengurus harus bersikap ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik dengan konsep 7S yaitu : Salam, Senyum, Sapa, Sopan, Santun, Siap dan Siaga, sehingga potensi pelayanan sangat diutamakan.

Dalam islam tujuan memasarkan produknya secara Islami adalah dengan pengukuran yang bersandarkan pada kebenaran, kejujuran, keikhlasan dan saling memberi manfaat antara satu dengan yang lain. Kejujuran dalam kegiatan bisnis merupakan hal yang terpenting yang harus diketahui sebagai landasan dalam ekonomi Islam. Dalam ekonomi islam memasarkan produk juga harus berdasarkan pada konsep strategi pemasaran yang bersandarkan kepada ketuhanan, etis dan humanitis.

KESIMPULAN

Pentingnya manajemen bisnis dalam usaha karena pelaku usaha membutuhkan pengaturan yang efektif dan efisien untuk menjalankan usahanya. Untuk mengolah yang ada dalam usahanya harus menggunakan prinsip manajemen. Jika tidak memakai prinsip manajemen maka perjalanan usaha dalam sistem pengelolaan tersebut tidak bisa berjalan atau beroperasi dengan baik. Manajemen bisnis berguna untuk membantu para pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sehingga dapat menghindari adanya risiko mendapatkan kerugian dalam bisnis tersebut. Oleh karena itu, jadilah pebisnis yang baik dan bertanggung jawab dalam semua hal.

Dalam menjalankan roda bisnis, misalnya, mereka hanya memandangnya dari perspektif bisnis. Mereka berfikir dalam dualism Cartesian dengan memisahkan dunia fisik dan realism spiritual. Mereka juga menggunakan metode berfikir newtonia dan melihat dunia ini sebagai sebuah mesin yang tersusun dari berbagai komponen yang terpisah dan berbeda-beda. Konsekuensinya, mereka memandang orang-orang sebagai benda-benda atau komponen dari sebuah mesin ekonomi. Cara pandang seperti ini tidak bisa melihat realitas manusia secara utuh dan satu kesatuan meskipun menggunakan teknik manajemen yang canggih.

Referensi

- Apriyanti, Masayu Endang. 2020. Pentingnya Manajemen Diri dalam Berwirausaha. *Jurnal Usaha*. 1(1).
- David, Fred R, 2012. *Manajemen Strategis*, Jakarta: Salemba Empat.

- Kamanda, S. V. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Kuliah Jurusan Manajemen Bisnis Syariah pada Institut Agama Islam Abdullah Said Batam. *Jurnal as-said*, 2(1).
- Maleha, Novayanti. 2016. Manajemen Bisnis dalam Islam. *Economica Sharia: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*. 1(2)
- Zulfitra, Z., Susanto, S., Mubarak, A., Sutoro, M., & Anwar, S. (2019). Manajemen Bisnis Sebagai Sarana Untuk Menumbuhkan Pengusaha-Pengusaha Baru (Studi Kasus pada PKBM Nurul Qolbi, Kota Bekasi, Jawa Barat). *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1).