

MANAJEMEN STRATEGI SYARIAH UMKM DALAM MENGHADAPI WABAH VIRUS CORONA (Studi Kasus Di Kecamatan Cempaka Banjarbaru)

Nurul Efendi¹, Akhmad Hulaify², Zakiyah³

¹Ekonomi Syariah, 60202, Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan MAB Banjarmasin, NPM. 16510067

²Ekonomi Syariah, 60202, Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan MAB Banjarmasin, NIK. 061004338

³Ekonomi Syariah, 60202, Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan MAB Banjarmasin, NIK. 061310672

Email: Fendikkb09@gmail.com

ABSTRAK

UMKM di kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru yang bisa dikatakan dapat bertahan meski berbagai macam cara dan strategi adalah usaha counter HP, pulsa, kuota dan aksesoris. Meski menjadi usaha terdampak virus Corona, namun para pelaku usaha masih tetap dapat bertahan, mengingat kuota, pulsa ataupun aksesoris, saat ini sudah menjadi kebutuhan primer oleh setiap orang terlebih di saat penyebaran virus corona, membatasi ruang gerak manusia beraktivitas di luar rumah, sehingga sesuai dengan arahan pemerintah untuk tetap di rumah, bekerja dari rumah. Maka semua pekerjaan dilakukan dengan sistem online, baik mahasiswa, swasta, pedagang apalagi Pegawai Negeri Sipil. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : Manajemen UMKM dan manajemen strategi syariah UMKM Kecamatan Cempaka Banjarbaru dalam menjalankan usahanya di tengah-tengah wabah virus corona. Metode penelitian ini menggunakan kualitatif diskriptif. Hasil penelitian membuktikan, 1). Manajemen UMKM Kecamatan Cempaka Banjarbaru dalam menjalankan usahanya di tengah-tengah wabah virus corona, yaitu dengan tetap mengimplementasikan tahapan-tahapan manajemen dalam ekonomi, mulai dari tahapan perencanaan, pelaksanaan sampai kepada evaluasi. 2). Manajemen strategi syariah UMKM Kecamatan Cempaka Banjarbaru dalam menjalankan usahanya di tengah-tengah wabah virus corona, yaitu dengan menjalankan prinsip ketauhidan, meyakini Allah sebagai tuhan yang maha mengatur, mengorientasikan kegiatan usaha UMKM mereka semata-mata sebagai bentuk melaksanakan perintah Allah dalam bekerja serta menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, akhlak al karimah dalam praktik usaha yang dijalankan.

Kata Kunci: Manajemen, Strategi Syariah, UMKM, Virus Corona

ABSTRACT

UMKM in Cempaka sub-district, Banjarbaru City, which can be said to be able to survive even though various ways and strategies are efforts to count cellphones, pulses, quotas and accessories. Even though it is a business affected by the Corona virus, business players can still survive, given the quota, credit or accessories, now it has become a primary need for everyone, especially when the corona virus spreads, limiting the space for human activities outside the home, so it is appropriate with government directives to stay at home, work from home. So all work is carried out with an online system, both students, private sector, traders, especially civil servants. This study aims to determine: MSME management and MSME sharia strategy management in Cempaka Banjarbaru sub-district in running their business in the midst of the corona virus outbreak. This research method uses descriptive qualitative. The research results prove, 1). Management of UMKM, Cempaka Banjarbaru District, in carrying out its business in the midst of the corona virus outbreak, namely by continuing to implement management stages in the economy, starting from the planning stage, implementation to evaluation. 2). Management of the sharia strategy for UMKM, Cempaka Banjarbaru Subdistrict, in carrying out its business in the midst of the corona virus outbreak, namely by carrying out the principle of unity, believing that Allah is the all-regulating god, orientating their MSME business activities solely as a form of carrying out God's orders in work and upholding the values of honesty, morals al karimah in the business practices that are carried out.

Keywords : Management, Strategy Sharia, UMKM, Corona Virus

PENDAHULUAN

Indonesia adalah Negara yang wilayahnya terdiri dari kepulauan lebih dari 18 ribu pulau besar dan kecil. Indonesia juga berada dalam peringkat ke 6 dengan ekonomi terbesar, perekonomian di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai bidang, biasanya bidang-bidang tersebut berdasarkan letak geografis pulau-pulau di Indonesia, seperti pada bidang pertanian dan peternakan, sektor pertambangan, dan sektor perindustrian.

Sektor industri yang berkembang di Indonesia sampai saat ini ternyata masih didominasi oleh industri padat tenaga kerja, yang biasanya memiliki mata rantai relatif pendek, sehingga penciptaan nilai tambah juga relatif kecil. Akan tetapi karena besarnya populasi unit usaha maka kontribusi terhadap perekonomian tetaplah besar. Terdapat tiga unsur pelaku ekonomi yang mendukung perkembangan sektor industri, yaitu Badan Usaha Milik Swasta (BUMS), Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan pengusaha kecil/menengah, serta koperasi (PKMK). Kalimantan Selatan daerah yang memiliki luas 37.530,52 km² dengan jumlah penduduk yang hampir mencapai angka ± 4.2 juta jiwa merupakan salah satu wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI) yang memiliki kontribusi penting dalam berbagai aspek, salah satunya aspek ekonomi (baik secara makro maupun secara mikro).

UMKM merupakan kegiatan utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Pada tahun 1999, usaha mikro, kecil dan menengah Indonesia berkontribusi sekitar 60% dari PDB, dimana 42% adalah usaha kecil dan mikro dan 18% adalah usaha menengah¹. Usaha kecil dan menengah memiliki potensi untuk menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, dan kontribusinya terhadap pembentukan produk domestik bruto (PDB) juga besar. Usaha kecil dan menengah biasanya tidak memperhatikan fungsi perusahaan, antara lain manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia dan manajemen. Sebagai pelopor perekonomian nasional, efisiensi usaha kecil dan menengah sangat penting dilakukan. Pengelolaan fungsi perusahaan yang baik akan berdampak pada efisiensi bisnis.

Mengelola UMKM membutuhkan kreativitas yang tinggi, rasa tidak bisa cepat menyerah, keberanian mengambil resiko, dan selalu berusaha mencari hal-hal baru untuk meningkatkan kinerja. Jika usaha kecil dan menengah memiliki kapabilitas manajemen yang kuat, maka mereka memiliki peluang besar untuk berkembang menjadi usaha skala besar dan menjadi kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan suatu model pengelolaan UMKM yang dapat digunakan oleh UMKM sebagai pedoman dalam mengelola usahanya.²

Menurut ajaran Islam, segala sesuatu harus dilakukan dengan tertib, dan tata cara tersebut harus diikuti dengan benar. Hal-hal tertentu tidak boleh sembarangan, ini adalah prinsip utama dalam ajaran Islam. Arah kerja yang jelas, landasan yang kokoh, dan cara memperoleh yang transparan adalah perilaku yang dicintai Allah SWT, padahal manajemen berarti mengatur segala sesuatu agar dapat melakukan pekerjaan dengan baik, benar, dan tuntas. Dalam Islam, kecuali untuk keadaan darurat, seseorang melakukan sesuatu tanpa rencana, pemikiran, atau penelitian. Namun secara umum segala sesuatu mulai dari yang kecil hingga yang besar harus dilakukan secara maksimal, benar dan lengkap.

Proses-proses manajemen pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat. Perbuatan yang tidak ada manfaatnya adalah sama dengan perbuatan yang tidak pernah di rencanakan. Jika perbuatan itu tidak pernah di rencanakan maka tidak termasuk dalam manajemen yang baik. Pendekatan manajemen merupakan suatu keniscayaan apalagi jika di lakukan dalam suatu organisasi atau lembaga. Dengan organisasi yang rapi akan di capai hasil yang lebih baik dari pada yang di lakukan secara individual. kelembagaan itu akan berjalan baik jika di kelola dengan baik. Organisasi apapun senang biasa membutuhkan manajemen yang baik.³ Dalam perkembangan ekonomi, masalah baru muncul di lingkungan global yaitu dengan adanya covid 19 atau di sebut dengan *coronavirus disease 2019*, adalah penyakit menular yang disebabkan oleh SARS-CoV-2, salah satu jenis coronavirus. Penyakit ini mengakibatkan mengalami demam, batuk kering, dan kesulitan bernapas. Sakit tenggorokan, pilek, atau bersin-bersin lebih jarang ditemukan.

Dampak tersebut sudah terlihat di berbagai daerah di Indonesia yaitu dengan adanya tempat-tempat usaha yang ditutup sehingga banyaknya terjadi PHK di berbagai daerah. Tidak hanya itu, virus corona ini juga sangat berdampak terhadap para pelaku UMKM. Banyak di antara mereka yang kehilangan pelanggan di karenakan di tempat usaha mereka jadi sepi dan banyaknya pelanggan hanya berdiam di rumah saja sehingga pendapatan mereka pun berkurang dan membuat mereka khawatir terhadap usaha yang mereka jalankan serta keadaan ekonomi mereka. Sebelum terjadinya penyebaran virus corona, Kecamatan Cempaka banjarbaru menjadi salah satu tempat di mana tumbuh subur usaha-usaha mikro mulai dari kelontongan, counter hp, outlet makanan dan minuman dan usaha lainnya, seiring semakin padat dan ramainya penduduk kecamatan Cempaka Kota

¹ Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro dan Menengah*, (Jakarta: LPPI, 2015), hlm. 1

² Lila Bismala, *Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah*. Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship, Volume 5 (1), hlm. 19-21.

³ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik Seni*, (Jakarta: Gema Insani, 2003). hlm. 1-4.

Banjarbaru. Namun setelah terjadi pandemic virus corona semua berubah, ekonomi masyarakat mengalami dampak yang begitu besar.

Berdasarkan observasi yang penulis lakukan terhadap para pelaku usaha mikro kecil menengah di kawasan Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru, hampir semua pelaku usaha merasakan dampak virus Corona dengan turunnya omset pendapatan mereka, menurut mereka sejak terjadinya penyebaran virus Corona dan virus Corona menjadi pembicaraan di mana-mana, serta himbuan pemerintah kepada masyarakat agar lebih banyak berdiam diri di rumah, tidak beraktivitas di luar rumah kecuali sangat penting. sejak itulah omset penjualan mereka mengalami penurunan yang sangat drastis jika dibandingkan sebelum terjadinya penyebaran virus corona.

Usaha mikro kecil menengah di kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru yang bisa dikatakan dapat bertahan meski harus dengan berbagai macam cara dan strategi adalah usaha counter HP, pulsa, kuota dan aksesoris. Usaha UMKM ini meski menjadi usaha yang terdampak virus Corona, namun mereka para pelaku usaha masih tetap dapat bertahan, mengingat kuota, pulsa ataupun aksesoris, saat ini sudah menjadi kebutuhan primer oleh setiap orang terlebih di saat penyebaran virus corona, yang membatasi ruang gerak manusia beraktivitas di luar rumah, sehingga sesuai dengan arahan pemerintah untuk tetap di rumah, bekerja dari rumah. Maka semua pekerjaan dilakukan dengan sistem online atau daring, baik itu mahasiswa, pekerja swasta, pedagang apalagi Pegawai Negeri Sipil. semua aktivitas mereka sekarang ini dilakukan dengan daring atau online. Meski demikian, tetap saja UMKM di Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru atau terkhusus para pelaku usaha counter hp, kuota, pulsa dan aksesoris mengalami penurunan omset, jika dibandingkan dengan omset yang mereka dapatkan sebelum terjadinya penyebaran virus Corona. disebabkan berbagai macam faktor sebagaimana penulis jelaskan di atas. Guna mempertahankan usahanya maka mereka melakukan berbagai macam strategi misalnya dengan membuka layanan online dan strategi lainnya.

Menurut pelaku UMKM di kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru Sebagai pengusaha muslim, UMKM yang bergerak dalam usaha jual beli hp, kuota, pulsa dan aksesoris menjunjung tinggi nilai-nilai keIslaman dalam berusaha dengan tetap menjalankan manajemen strategi syariah dalam melakukan transaksi jual beli misalnya memastikan ada *sigat* aqad dalam jual beli, menawarkan barang dagangan secara jujur dengan memberi tahu kekurangan dan cacat produk, selain itu juga berperilaku sopan dan ramah dalam menawarkan produk.

Terkait permasalahan di atas ada juga beberapa kajian literatur terdahulu yang membahas mengenai manajemen strategi syariah dalam UMKM ini yaitu sebagai berikut:

1. Fitria Waluyo (1341021006) Judul : Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus: Perkampungan Industri Karanganyar Pesawaran) Hasil penelitian pengembangan UMKM di Desa Karanganyar Kabupaten Pesawaran menggunakan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal dengan kata lain, strategi yang bersifat defensif (strategi ST) yang berguna untuk melindungi produk dan pasarnya dari serangan pesaing.⁴
2. Lisa Gusmita Sari judul : Manajemen Strategi Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Hotel Desa Puri Syariah Yogyakarta) hasil penelitian Pengelolaan keuangan hotel Desa Puri Syariah pun juga berdasarkan syariat Islam dengan mengedepankan skema investasi mudhorobah ataupun murobahah untuk menghindari praktik riba. Demikian juga pada pelayanannya, hotel Desa Puri Syariah tidak memberikan pelayanan yang bersifat bertentangan dengan ajaran Islam seperti diskotik dan minuman keras⁵
3. Fita Nuratul Faizah judul : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada UMKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan Hasil penelitian Bahwa UMKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan menerapkan strategi kombinasi secara bersama-sama, yang meliputi : Strategi integrasi vertikal (dengan menerapkan strategi integrasi ke depan dan strategi integrasi ke belakang dan strategi integrasi horizontal), Strategi intensif (dengan menerapkan strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) dan Strategi diversifikasi dengan menerapkan strategi diversifikasi terkait/konsentrik, strategi tersebut berhasil mendongkrak penjualan pada produk UMKM Abadi.⁶
4. Dewi Khairiza Hadi judul : Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (studi kasus hadi sukirno *leather work and handycraf*) Tahun 2017) hasil Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif di hadi sukirno *leather work and handycraf* di lakukan dengan mengembangkan system, teknologi, pemasaran serta melakukan pengembangan produk dengan memeberikan inovasi dan kreasi pada setiap produknya⁷

⁴ Fitria waluyo. (2018). *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Kasus : Perkampungan Industry Karanganyar Pesawaran)*. Bandar lampung : skripsi Universitas lampung.

⁵ Lisa gusmita sari. (2017). *Manajemen Strategi Bisnis Islam (Study Kasus Pada Hotel Desa Puri Syariah Yohyakarta)*. Yogyakarta : skripsi UIN Yogyakarta.

⁶ Fita nurotul faizah. (2015). *Analisis Strategi Pengeembangan Bisnis Islam Pada Umkm Mekar Abadi Kabupaten Grobongan*. Semarang : skripsi UIN walisongo.

⁷ Dewi chariza hadi. (2018) . *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work And Handycraf) Tahun 2017*. Yogyakarta : skripsi UIN Yogyakarta.

5. Wan Laura Hardilawati Jurnal yang berjudul “Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19” Hasil penelitian ini merekomendasikan strategi bertahan untuk UMKM berupa transaksi *e-commerce*, digital marketing, peningkatan kualitas produk dan peningkatan layanan, serta menjalin dan mengoptimalkan hubungan *customer marketing relationship*.⁸

Adapun tujuan dari pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui manajemen UMKM di Kecamatan Cempaka Banjarbaru dalam menjalankan usaha di tengah-tengah wabah virus corona.
2. Untuk mengetahui manajemen strategi syariah UMKM di Kecamatan Cempaka Banjarbaru dalam menjalankan usaha di tengah-tengah wabah virus corona

METODE

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengangkat data yang ada di lapangan.⁹ Penelitian ini bermaksud untuk mendapatkan informasi tentang manajemen strategi syariah UMKM dalam menjalankan usaha di tengah wabah virus corona (Studi Kasus di Kecamatan Cempaka Banjarbaru). Adapun jenis pelaku usaha UMKM tersebut bermacam-macam yaitu pedagang makanan dan minuman, pedagang sembako, pedagang sayuran, pedagang buah-buahan dan pedagang conter HP, namun yang dijadikan dalam penelitian ini adalah pedagang conter HP karena sudah menjadi kebutuhan primer bagi setiap orang apalagi pada saat pandemi corona semua aktivitas dilakukan dengan online atau daring dan juga memiliki penghasilan minimal rata-rata satu juta perhari.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif-kualitatif, sumber data penelitian kualitatif yaitu penelitian yang menggambarkan dan melaporkan suatu objek penelitian dengan mengoperasikan antara teori dengan keadaan yang terjadi di lapangan.¹⁰

3. Sampel Penelitian

Sampel adalah sebagian dari jumlah populasi yang akan diteliti Adapun metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode sampling jenuh di mana menurut Sugiyono sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.¹¹

Berdasarkan jumlah populasi yang ada hanya 11 orang pelaku UMKM Conter HP di Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru yang memiliki rata-rata penghasilan setiap harinya minimal satu juta rupiah, maka peneliti memutuskan mengambil semua jumlah populasi sebagai sampel yang digunakan untuk penelitian ini, yakni 11 orang pelaku UMKM Conter HP Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru.

4. Data dan Sumber Data

- a. Data primer adalah data sumber utama yang dapat memberikan informasi kepada pengumpul data.¹² Data primer dalam penelitian ini diambil melalui wawancara langsung dengan pedagang Conter HP di Wilayah Kecamatan Cempaka Banjarbaru.
- b. Data sekunder sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data dan diperoleh untuk melengkapi dan mendukung data primer penulis yaitu dokumen yang diambil dari beberapa literatur, buku-buku, internet catatan, Jurnal, dan penelitian terdahulu yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.¹³ Data skunder dalam penelitian ini adalah data yang berada pada ruang lingkup materi penelitian yaitu buku-buku yang berhubungan tentang manajemen strategi syariah UMKM dalam menjalankan usaha di tengah wabah virus corona.

5. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi (Pengamatan)

Observasi yaitu studi yang sengaja dan sistematis tentang fenomena dan gejala psikis dengan jalan pengamatan metode ini di gunakan sebagai metode penunjang untuk membuktikan kebenaran data yang diperoleh dari interview.¹⁴ Observasi ini dilaksanakan dengan melakukan pengamatan langsung terhadap obyek penelitian yaitu masyarakat pelaku usaha mikro kecil menengah Conter HP di Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru. Data yang ingin diperoleh dari observasi ini yaitu mengenai manajemen strategi syariah UMKM dalam menjalankan usaha di tengah wabah virus corona.

b. Interview (Wawancara)

⁸Wan Laura Hardilawati, (2020) *Strategi Bertahan Umkm Di Tengah Pandemic Covid-19*. Pekan baru Jurnal akuntansi & ekonomi, vol. 10.no.1

⁹Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Cet.X (PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2008), hlm.28

¹⁰Winarno Surachmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Badung: Tarsito, 2007), hlm.131

¹¹Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm 63

¹²Sugiono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 376

¹³*Ibid.*, hlm. 377

¹⁴*Ibid.*, hlm.10.

Teknik wawancara yang dilakukan dengan melalui wawancara tatap muka. Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara berkomunikasi langsung dengan pihak-pihak yang dianggap mampu memberikan data atau informasi yang lebih terinci mengenai penjualan dan pendapatan serta akad dan promosi yang digunakan. Dalam hal ini wawancara akan dilakukan dengan 11 orang pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) Conter HP di Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru. Wawancara dilakukan berkisar pada masalah manajemen strategi syariah UMKM dalam menjalankan usaha di tengah wabah virus corona.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang tertulis atau tercetak tentang fakta-fakta yang dijadikan bukti fisik penelitian, dokumentasi ini akan menjadi akurat dan sangat kuat kedudukannya.¹⁵

Metode ini peneliti gunakan untuk mendokumentasikan hasil wawancara dengan para pelaku UMKM Conter HP di Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru.

6. Analisis Data

Model analisis data dalam riset ini mengikuti konsep yang diberikan Miles and Huberman. Miles and Huberman mengungkapkan bahwa kegiatan dalam analisis data kualitatif dilaksanakan secara interaktif dan dilangsung secara terus-menerus pada masing-masing tahapan riset sehingga sampai tuntas. Bagian-bagian dalam analisis data:¹⁶

- Reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.
- Penyajian Data. Penyajian data penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya.
- Verifikasi atau penyimpulan Data Kesimpulan awal yang di utarakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap berikutnya. Akan tetapi apabila kesimpulan yang di utarakan pada tahapan awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan ngumpulkan data, hingga kesimpulan yang di utarakan merupakan kesimpulan konkret.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Manajemen UMKM Dalam Menghadapi Wabah Virus Corona di Kecamatan Cempaka

Berdasarkan paparan data yang penulis gali tentang manajemen UMKM dalam menghadapi wabah virus corona di Kecamatan Cempaka Banjarbaru, dengan berbagai latar belakang responden yang penulis temui, secara keseluruhan bahwa para pelaku UMKM yang penulis teliti tetap aktif menjalankan usahanya walaupun pemerosotan pendapatan dan juga dengan membeli stock sebelum PSBB sehingga stock tetap tersedia saat peraturan itu sudah diterapkan. Sebagian palaku UMKM memilih terlebih dahulu menghabiskan *stock* yang ada agak terlebih dahulu sehinga tidak membebani pengeluaran bagi usaha yang mereka jalani.

Kemudian UMKM yang penulis teliti juga lebih aktif berjualan dan promosi lewat media sosial. Karena ini sangat efektif saat terjadi pembatasan sosial, penjual dapat mengetahui promo apa saja yang ada di tempat usaha mereka dan pembeli bisa memesan tanpa datang langsung ke tempat penjual.

Terkait dengan manajemen UMKM dalam menghadapi wabah virus corona di Kecamatan Cempaka, setidaknya penulis dapat jelaskan melalui tabel dibawah ini:

Tabel. 4.6 Manajemen UMKM Dalam Menghadapi Wabah Virus Corona di Kecamatan Cempaka

No	Pemilik UMKM	Persiapan	Pelaksanaan	Evaluasi	Strategi
1	Muhammad Fazri	V	V	V	Promo Medsos
2	Maulana	V	V	V	Promo Medsos
3	Atho	V	V	V	Promo Medsos
4	Indrad	V	V	V	Promo Medsos
5	Hayatunnisa	V	V	V	Promo Medsos
6	Nelly	V	V	V	Promo Medsos
7	Ahmad Irfani	V	V	V	Promo Medsos
8	Ahmad Marzuki	V	V	V	Promo Medsos
9	Didi Mashadi	V	V	V	Promo Medsos
10	Miftah Farid	V	V	V	Promo Medsos
11	Helmi	V	V	V	Promo Medsos

Sebagaimana sebelumnya penulis jelaskan bahwa prinsip manajemen adalah implementasi dari serangkaian kegiatan yang didalamnya terdapat suatu proses berbeda yaitu *planning, organizing, actuating*

¹⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hlm.204

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2008), cet. IV, hlm. 244-252

dan *controlling* sehingga bisa memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan dengan efektif dan efisien.

Jika mengacu kepada prinsip dasar dalam pengertian manajemen, pada tulisan ini berkaitan dengan Manajemen UMKM, secara keseluruhan para pelaku UMKM tidak mengetahui secara teori manajemen UMKM atau manajemen mengelola usaha yang sesuai dengan prinsip manajemen ekonomi, namun demikian secara praktik mereka melaksanakan tahapan-tahapan dalam manajemen itu sendiri.

Namun untuk pemilik usaha yang berinisial Maulana, Ahamd Marzuki, Atho dan Miftah farid yang notabene berpendidikan sarjana, mereka memahami secara prinsip, meski secara teori mereka juga kurang mendalami, ini bisa dimaklumi karena bisa saja jurusan pendidikan mereka jauh dari teori manajemen terlebih manajemen ekonomi. Begitu juga Didi Mashadi yang sudah cukup lama menekuni usaha dibidang conter HP. Dengan pengalaman yang cukup lama membuat mereka dapat memahami secara natural tentang pentingnya manajemen dalam kegiatan usaha.

Secara garis besar para pelaku UMKM yang penulis jadikan sebagai subjek penelitian melaksanakan tahapan perencanaan dalam manajemen, dengan penjelasan yang bervariasi, begitu pula ketika mereka menjelaskan tentang tahapan pelaksanaan atau implementasi saat berjualan, apa yang dilakukan, bagaimana strateginya dan lainnya, mereka mampu menguraikan secara substantif bahwa mereka berdagang semestinya dengan berbagai macam strategi, seperti berprilaku ramah, sopan, senyum menyapa pelanggan dan lainnya.

Para pelaku UMKM yang penulis teliti setidaknya melakukan tahapan perencanaan atau persiapan sebagai berikut :

- a. Menyiapkan kelengkapan barang dagangan dengan melihat kebutuhan pasar terhadap barang yang lebih diminati.
- b. Menata toko atau tempat berjualan, menjadi rapi dan indah agar menarik pembeli.
- c. Mempersiapkan kelengkapan dalam berdagang seperti etalase kaca, alat hitung, iklan promo dan lain-lainnya.

Selanjutnya dalam implementasi atau pelaksanaan dalam manajemen para UMKM melakukan berbagai macam strategi guna bertahan menjaga eksistensi usaha yang mereka tekuni bisa dideskripsikan sebagai berikut:

- a. Mereka membuka toko *conter*, sebagaimana biasa menunggu pelanggan datang, praktik semacam ini biasa disebut dengan upaya konservatif yaitu berjualan menunggu pelanggan datang, praktik ini mereka tetap lakukan ditengah pandemi corona yang mengancam mereka. Tidak ada jalan lain selain tetap membuka toko mereka, karena menurut penuturan mereka, semenjak pandemi omset penjualan mereka mengalami penurunan jika mereka tidak berjualan maka akan terancam tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup baik itu kebutuhan pribadi bagi yang belum berkeluarga dan kebutuhan keluarga bagi yang sudah memiliki tanggungan.
- b. Selain tetap membuka usaha mereka seperti biasa, mereka juga gencar mempromosikan usaha mereka melalui media sosial seperti WA, FB, IG dan media sosial lainnya, ini bentuk ikhtiar lain guna menjangkau pembeli melalui media sosial yang pangsa pasarnya lebih luas. Upaya ini bagi mereka sangat efektif untuk tetap bisa mempertahankan usaha mereka, di tengah wabah covid pandemi ini, masyarakat membatasi diri untuk berkumpul, bertemu dengan orang lain dengan tujuan memutus rantai penyebaran virus corona. Sehingga dengan berjualan melalui media sosial mereka dapat menjangkau pembeli meski tanpa harus bertemu bertatap muka.
- c. Selanjutnya adalah dengan memberi *discon* atau memberi potongan harga kepada beberapa barang, guna menarik minat pembeli, usaha semacam ini juga terbilang cukup jitu untuk menstimulus para pembeli menghampiri, menanyakan selanjutnya membeli paket promosi yang ditawarkan meski promosi seperti ini hanya dilakukan oleh beberapa UMKM yang penulis teliti yaitu UMKM yang dimiliki oleh Didi Mashadi, Maulana dan Ahamad Marzuki.
- d. Pada umumnya para UMKM yang diteliti dalam praktik usaha counter hp menerapkan pelayanan yang ramah, sopan dan bersahabat kepada para calon pembeli, ini adalah bentuk dari strategi pemasaran dengan berupaya menyentuh sisi emosional dari pembeli, sehingga pembeli memiliki rasa nyaman dan tumbuh rasa kepercayaan kepada pedagang yang akhirnya terjadi transaksi jual beli.

Jika mengacu kepada teori manajemen sebagaimana penulis uraikan pada bab sebelumnya yaitu suatu rangkaian proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi dan pengendalian dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya organisasi/perusahaan.

Begitu juga dengan teori manajemen strategi pada bab sebelumnya yang secara substantif bisa dimaknai tindakan yang menghasilkan perumusan (*formulasi*) dan pelaksanaan (*implementasi*) perencanaan yang dirancang untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi.

Melihat apa yang telah dilakukan oleh para pelaku UMKM yang penulis teliti, secara substantif mereka telah mengimplementasikan teori manajemen dan strategi manajemen, hal tersebut bisa dilihat dari para UMKM melaksanakan perencanaan dengan menyiapkan barang-barang yang akan dijual kepada

konsumen, menyiapkan toko, menata dan merapikan toko agar menarik, para UMKM melakukan persiapan atau dalam bahasa manajemen adalah *planning*, meski tidak dilakukan dengan upaya maksimal terstruktur, namun pada prinsip dasar perencanaan para UMKM melaksanakan perencanaan.

Begitu juga upaya *actuating* atau pelaksanaan manajemen dalam usaha ekonomi, para UMKM secara serius menjalankan usaha mereka dengan membuka toko mereka, menunggu pembeli sembari mempromosikan usaha mereka di media sosial, melakukan kontroling terhadap barang yang laku, kurang laku dan yang tidak laku, bersikap ramah, sopan santun guna menarik pembeli.

Menurut penulis UMKM dalam menghadapi wabah virus corona di Kecamatan Cempaka Banjarbaru tidak memiliki strategi khusus dalam menghadapi pandemi corona ini, mereka tetap membuka toko menerima pelanggan seperti biasanya, hal ini bisa dimaklumi karena kebutuhan ekonomi yang mendesak, meski mereka tetap melakukan kegiatan usaha namun penghasilan yang di dapat di era pandemi ini mengalami penurunan, meski demikian guna menghindari dan menjaga diri mereka menggunakan masker, lebih sering mencuci tangan dan menjaga jarak. Berbagai macam ikhtiar strategi mereka lakukan agar tetap bisa bertahan seperti promosi usaha di media sosial.

Begitu juga ketika membicarakan tentang tahapan evaluasi mereka meski tidak mengerti secara teori, namun secara kerangka aplikatif mereka telah melakukan itu, bahwa hampir semua pemilik UMKM yang penulis teliti melakukan evaluasi dengan memperhatikan barang yang mereka jual untuk di evaluasi mana barang yang laku dipasaran, mana yang kurang laku dan mana barang yang tidak laku dipasaran, yang selanjutnya nanti mereka tindak lanjuti, barang yang laku akan mereka perbanyak stoknya dan barang yang kurang laku di kurangi pembeliannya dan barang yang tidak laku tidak lagi di siapkan serta memperhatikan hal-hal yang membuat pelanggan tertarik berkunjung ke toko mereka menjadi bahan evaluasi mereka untuk kemudian ditindak lanjuti.

2. Manajemen Strategi Syariah UMKM dalam Menghadapi Wabah Virus Corona di Kecamatan Cempaka

Manajemen strategis syariah dapat dimaknai sebagai rangkaian proses aktivitas manajemen Islami yang mencakup tahapan formulasi, implementasi dan evaluasi keputusan-keputusan strategi organisasi yang memungkinkan pencapaian tujuan organisasi duniawi hingga ukhrawi. Sebagai sebuah proses Islami, manajemen strategis syariah memiliki 4 khas yang membedakannya dengan manajemen strategi konvensional (non islam). Yaitu; Azas, Orientasi, Motivasi, dan Strategi itu sendiri.

Proses manajemen strategi syariah UMKM dalam menghadapi wabah Virus Corona di Kecamatan Cempaka Banjarbaru meliputi proses penjualan dan pendapatan. Untuk prose penjualan para pelaku conter HP di Kecamatan Cempaka Banjarbaru melakukan dengan cara bertransaksi langsung ataupun promo melalui media sosial, pada saat transaksi jual beli baik secara langsung maupun online para pelaku UMKM conter HP di Kecamatan Cempaka Banjarbaru selalu mengutamakan akad jual beli untuk mensahkan dagangan mereka dan terhindar dari riba. Sedangkan untuk pendapatan rata-rata pelaku UMKM conter HP di Kecamatan Cempaka Banjarbaru pada masa wabah corona ini di awal-awal wabah memang turun drastis namun seiring berjalannya waktu dan kouta internet sangat dibutuhkan oleh masyarakat sehingga pendapatan meningkat kembali walaupun tidak sebanyak biasanya, namun mampu membuat para pelaku UMKM conter HP bertahan selama adanya wabah virus corona ini.

Pemahaman manajemen Syariah, bahwa manajemen Syariah pada prinsipnya adalah manajemen yang hampir sama dengan manajemen konvensional pada umumnya, yaitu rangkaian proses mulai dari perencanaan, implementasi, pengorganisiran sampai pada tahapan evaluasi. Namun, yang berbeda dalam manajemen Syariah adalah proses harus sejalan dengan hukum, aturan yang ada pada agama Islam. Semua rangkaian yang ada pada perencanaan, implementasi sampai kepada tahapan evaluasi tidak keluar dari nilai-nilai Islam yang berdasar dari Alquran dan Sunnah.

Berkaitan dengan UMKM yang penulis teliti, bahwa para pemilik UMKM pada prinsipnya telah melaksanakan manajemen strategi syariah dalam berusaha di tengah pandemi Corona. Meski, secara teori para pelaku UMKM yang berada di Cempaka Kota Banjarbaru tidak memahami manajemen strategi Syariah.

Sudut pandang manajemen strategi syariah setidaknya dapat dilihat dari beberapa praktik yang dilakukan oleh pemilik UMKM:

a. Azaz Tauhid dalam Bekerja

Berdasarkan data yang penulis dapat dari penelitian ini, semua pemilik UMKM yang menjadi subjek penelitian penulis, mereka beragama Islam tentu meyakini mereka memiliki keimanan kepada Allah SWT sebagai seorang muslim. dari sini penulis dapat menyimpulkan bahwa secara asas ketuhanan mereka adalah orang-orang yang memiliki keimanan dan ketauhidan.

Tabel. 4.7 Agama Pemilik UMKM

NO	Nama/ Inisial	Agama
1	Muhammad Fazri	Islam
2	Maulana	Islam
3	Atho	Islam

4	Indrad	Islam
5	Hayatunnisa	Islam
6	Nelly	Islam
7	Ahmad Irfani	Islam
8	Ahmad Marzuki	Islam
9	Didi Mashadi	Islam
11	Miftah Farid	Islam
12	Helmi	Islam

Para pelaku UMKM yang menjadi subjek penelitian ini menjelaskan bahwa usaha yang mereka tekuni adalah wujud pengabdian kepada Allah SWT dengan menjalankan syariatnya yaitu bekerja. bekerja merupakan salah satu perintah dalam agama bekerja untuk menghidupi diri sendiri ataupun bekerja untuk menghidupi tanggungan dalam hal ini keluarga. orang yang bekerja maka akan mendapatkan ganjaran disisi Allah SWT karena telah melaksanakan perintahnya.

Sebagai mana penulis uraikan pada bab sebelumnya bahwa salah satu landasan dalam manajemen strategi syariah adalah segala aktivitas organisasi/perusahaan, dengan keyakinan mutlak bahwa Allah SWT sebagai penguasa dan pengatur diri secara totalitas hanya kepada-Nya, akan menambah keyakinan bagi manajemen dan kru untuk berhasil mencapai misi dan tujuan perusahaan yang lebih baik dan bermaslahat dunia akhirat.

Dorongan tauhid kepada Allah SWT menjadi salah satu pendorong bagi para pelaku UMKM di Kecamatan Cempaka untuk bekerja memenuhi kebutuhan hidup mereka, memenuhi kebutuhan keluarga dan kebutuhan lainnya.

Maka dengan melihat dan apa yang disampaikan oleh para pelaku UMKM bahwa alasan mereka bekerja adalah karena Allah SWT, hal itu juga dapat di lihat dari perilaku mereka atau akhlak mereka dalam bekerja, bahwa mereka menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran menjauhi kebohongan dan nilai-nilai agama lainnya.

Menurut penulis secara substansi, melihat agama para pelaku UMKM yang dianut maka bisa disimpulkan bahwa asas mereka bekerja adalah asas ketauhidan yaitu asas di mana dia meyakini adanya Allah SWT, mengimani Rasulullah SAW dan menjunjung tinggi apa yang diperintahkan oleh agama dalam praktek jual beli dengan tidak melakukan kecurangan penipuan dan hal-hal yang dilarang dalam agama.

b. Orientasi Dunia-Ukhrawi

Tidak dapat dipungkiri bahwa dalam bekerja tentu kita menginginkan adanya keuntungan, menginginkan profit dalam usaha atau kegiatan yang kita tekuni, tidak terkecuali para pelaku UMKM yang berada di Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru. Besar harapan mereka melalui usaha yang mereka tekuni dapat memperoleh keuntungan secara ekonomi sehingga pada akhirnya mampu untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Berdasarkan teori tentang manajemen strategi syariah pada bab sebelumnya yang menyebutkan bahwa salah satu landasan manajemen strategi syariah yaitu adanya orientasi dunia-akhirat yang berarti bahwa memperoleh profit/keuntungan duniawi sekaligus benefit/manfaat, akan memberi ketenangan, ketentraman dan kepuasan dalam bekerja dan beraktivitas sehingga diperoleh/dirasakan kebahagiaan dalam menjalankan organisasi/perusahaan Islam sebagai agama yang mulia mengenal istilah niat, niat adalah tujuan yang ada di dalam hati manusia ketika melakukan perbuatan, baik itu dalam konteks amal ibadah, sosial ataupun pekerjaan. Maka niat mempunyai posisi penting dalam amal perbuatan manusia. Niat menjadi tolak ukur atas balasan yang akan diberikan kepada mereka. Jika niatnya dibangun atas dasar menjalankan perintah Allah SWT maka akan diganjar dengan pahala yang berlimpah, sebaliknya jika niatnya dalam beramal bekerja ataupun berbuat bukan untuk menjalankan perintah Allah dan rasulnya maka dia tidak akan mendapatkan ganjaran dari Allah SWT.

Sebagaimana tabel yang penulis buat berdasarkan penuturan dari para pemilik UMKM di Kecamatan Cempaka Banjarbaru:

Tabel. 4.8 Tujuan Bekerja para pemilik UMKM di Kecamatan Cempaka Banjarbaru

NO	Nama/ Inisial	Tujuan
1	Muhammad Fazri	Menjalankan Syariat dan Mendapatkan Rupiah
2	Maulana	Menjalankan Syariat dan Mendapatkan Rupiah
3	Atho	Menjalankan Syariat dan Mendapatkan Rupiah
4	Indrad	Menjalankan Syariat dan Mendapatkan Rupiah
5	Hayatunnisa	Menjalankan Syariat dan Mendapatkan Rupiah
6	Nelly	Menjalankan Syariat dan Mendapatkan Rupiah
7	Ahmad Irfani	Menjalankan Syariat dan Mendapatkan Rupiah

8	Ahmad Marzuki	Menjalankan Syariah dan Mendapatkan Rupiah
9	Didi Mashadi	Menjalankan Syariah dan Mendapatkan Rupiah
11	Miftah Farid	Menjalankan Syariah dan Mendapatkan Rupiah
12	Helmi	Menjalankan Syariah dan Mendapatkan Rupiah

Dengan melihat data diatas maka penulis menyimpulkan bahwa secara prinsip para pelaku UMKM, selain untuk menjalankan Syariah sebagai konsekuensi orang yang beragama Islam, mereka juga tidak munafik untuk mendapatkan tujuan duniawi berupa keuntungan dari usaha yang mereka jalankan. menurut penulis apa yang mereka lakukan dengan menggabungkan tujuan dunia dan akhirat adalah hal yang lazim perkara yang lumrah dalam Islam karena sesungguhnya Islam menginginkan keseimbangan dunia dan akhirat bagi manusia.

c. Kesadaran Ihsaniyah/Berakhlak al-Karimah

Kesadaran ihsaniyah, adalah kesadaran tentang cara berperilaku oleh manusia dalam bertingkah laku bertutur kata bersopan santun dengan sesama manusia lainnya. Kesadaran ikhsan penting untuk dijaga sebagai manusia karena sesungguhnya secara naluri manusia memiliki potensi untuk berbuat baik dan potensi untuk berbuat jahat. Naluri ihsaniyah adalah naluri yang dekat dengan naluri potensi baik, maka hal tersebut harus terus dipupuk dijaga dan dipelihara.

Sebagaimana penjelasan penulis sebelumnya, bahwa salah satu landasan manajemen strategi syariah adalah kesadaran ihsaniyah yaitu meyakini bahwa segala aktivitas organisasi/perusahaan merupakan amal shaleh yang senantiasa diketahui dan dalam pengawasan Allah SWT, akan mendorong manajemen dan kru untuk bekerja dengan sebaik-baiknya, jujur, amanah dan Itqan (tepat, sempurna, tuntas) tanpa harus diawasi oleh atasan, sehingga mendorong tercapainya hasil kinerja yang terbaik.

Kaitannya dengan penelitian ini adalah, bahwa agama Islam mengenal pandangan dari kesadaran ihsaniyah tidak jauh berbeda dengan akhlakul karimah atau budi pekerti yang baik, akhlakul karimah adalah perbuatan ataupun tingkah laku manusia yang dianggap baik menurut agama Islam seperti jujur, adil, murah senyum, senang menolong menolong orang lain, tidak zalim kepada orang lain dan perbuatan-perbuatan baik lainnya Sebagaimana mana praktik manajemen strategi syariah yang dijalankan oleh pelaku UMKM di Kecamatan Cempaka Banjarbaru adalah :

Tabel. 4.9 Strategi Syariah yang dijalankan oleh pelaku UMKM di Kecamatan Cempaka Banjarbaru

NO	Nama/ Inisial	Strategi Syariah
1	Muhammad Fazri	Jujur
2	Maulana	Jujur, Ramah, Murah Senyum
3	Atho	Ramah, Jujur
4	Indrad	Jujur, berperilaku Baik
5	Hayatunnisa	Lemah lembut, sopan santun
6	Nelly	Jujur
7	Ahmad Irfani	Sesuai tuntunan agama
8	Ahmad Marzuki	Jujur dan adil
9	Didi Mashadi	Jujur
10	Miftah Farid	Jujur, sabar dan syukur
11	Helmi	Jujur

Berdasarkan paparan penulis tentang manajemen strategi syariah UMKM dalam menghadapi wabah virus corona di Kecamatan Cempaka Banjarbaru, dengan berbagai latar belakang responden yang penulis temui, secara keseluruhan dapat disimpulkan manajemen strategi syariah yang dilakukan oleh masyarakat yaitu selalu jujur dalam menawarkan produk-produk yang mereka jual serta tidak membanding-bandingkan usaha sendiri yang dijalani dengan usaha orang lain karena masyarakat percaya bahwa sudah ada yang mengatur, bersikap ramah kepada pembeli, menjelaskan produk apa adanya dan tidak berlaku curang dalam jual beli.

Menurut penulis sikap jujur dalam perilaku berusaha adalah substansi keberhasilan bagi para pelaku usaha, karena sifat jujur akan membawa kepercayaan kepada para pelanggan atau konsumen. Para pelaku UMKM di kecamatan Cempaka kota Banjarbaru mengutamakan sikap jujur sebagai satu strategi dalam manajemen strategi syariah yang dijalankan meski mereka juga mengkombinasikan dengan sifat-sifat keteladanan yang lain seperti murah senyum ramah dan dan akhlak karimah lainnya. akhlak karimah penting bagi siapapun tidak terkecuali bagi para pelaku UMKM karena prinsip akhlak adalah prinsip kebaikan yang harus terus dipelihara dijunjung tinggi sebagai umat beragama.

PENUTUP

1. Simpulan

Berdasarkan hasil kajian pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan manajemen strategi syariah UMKM Kecamatan Cempaka dalam menghadapi wabah virus corona sebagai berikut:

- a. Manajemen UMKM Kecamatan Cempaka Banjarbaru dalam menjalankan usahanya di tengah-tengah wabah virus corona, yaitu dengan tetap mengimplementasikan tahapan-tahapan manajemen dalam ekonomi, mulai dari tahapan perencanaan, pelaksanaan sampai kepada evaluasi.
- b. Manajemen strategi syariah UMKM Kecamatan Cempaka Banjarbaru dalam menjalankan usahanya di tengah-tengah wabah virus corona, yaitu dengan menjalankan prinsip ketauhidan, meyakini Allah sebagai Tuhan yang maha mengatur, mengorientasikan kegiatan usaha UMKM mereka semata-mata sebagai bentuk melaksanakan perintah Allah dalam bekerja serta menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, akhlak alkarimah dalam praktik usaha yang dijalankan.

2. Saran-saran

- a. Kepada para pelaku usaha UMKM penelitian ini dapat memperkaya pengetahuan tentang manajemen strategi syariah dalam praktik ekonomi, sehingga setidaknya mampu menjadi salah satu pembanding dalam mempertahankan eksistensi usaha UMKM ditengah wabah virus corona.
- b. Kepada para peneliti, penulis sangat yakin, bahwa tulisan ini sangat jauh dari kata sempurna, dan ditangan para peneliti lainlah, penulis berharap untuk bisa menabah bahkan jauh lebih baik dari apa yang penulis gali dari penelitian ini untuk dikembangkan terlebih pada persoalan manajemen strategi syariah.
- c. Kepada masyarakat pada umumnya penelitian ini setidaknya menjadi salah satu bahan bacaan yang bermanfaat terkait dengan manajemen strategi syariah.

REFERENSI

- Arikunto, Suharsimi, (2010), *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Bismala, Lila, *Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah*. Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship, Volume 5 (1), hlm. 19-21.
- Faizah, Fita Nurotul, (2015). *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada Umkm Mekar Abadi Kabupaten Grobongan*. Semarang : skripsi UIN walisongo.
- Hadi, Devi Chariza. (2018) . *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menegah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work And Handycraf) Tahun 2017*. Yogyakarta : skripsi UIN Yogyakarta.
- Hafidhuddin, Didin dan Hendri Tanjung, (2003), *Manajemen Syariah dalam Praktik Seni*, Jakarta: Gema Insani.
- Hardilawati, Wan Laura, (2020) *Strategi Bertahan Umkm Di Tengah Pandemic Covid-19*. Pekan baru Jurnal akuntansi & ekonomi, vol. 10.no.1
- Jailani, Dian Iskandar, *Manajemen Pulic Relations (Humas) Pendidikan Islam: Kajian Temati*, Jurnal: Istiwa, Volume 3 Buli Juli-September 2018.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, (2015), *Profil Bisnis Usaha Mikro dan Menengah*, (Jakarta: LPPI, 2015), hlm. 1
- Mardalis, (2008), *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Sari, Lisa Gusmita, (2017). *Manajemen Strategi Bisnis Islam (Study Kasus Pada Hotel Desa Puri Syariah Yohyakarta)*. Yogyakarta : skripsi UIN Yogyakarta.
- Sugiono, (2018), *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, (2017), *Statistika untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, (2008), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: ALFABETA.
- Surachmad, Winarno, (2007), *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Badung: Tarsito.
- Waluyo, Fitria, (2018). *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menegah (Studi Kasus : Perkampungan Industry Karanganyar Pesawaran)*. Bandar lampung : skripsi Universitas lampung.