



**TIM EDITOR:**

Dr. Gancar C. Premananto, CDM., CCC., QCRO., AIBIZ.

Dr. Masmira Kurniawati, QCRO., DSBIZ.

Prof. Tanti Handriana, CMA.

Prof. Dr. Sri Hartini, CMA.

Astandi Dinoryan, S.Ei.

# **STRATEGI PEMASARAN BERBASIS STRATEGI PERANG**

# STRATEGI PEMASARAN BERBASIS STRATEGI PERANG

## **Tim Editor:**

Dr. Gancar C. Premananto, CDM., CCC., QCRO., AIBIZ  
Dr. Masmira Kurniawati, QCRO., DSBIZ  
Prof Tanti Handriana, CMA  
Prof. Dr. Sri Hartini, CMA  
Astandi Dinoryan, S.Ei

## **Tim Kontributor:**

Andriana Sari 042114353070  
Dewi Chalimah 042114353063  
Ni Luh Putu W. S. 042114353006  
Kimaya Dewi Nastiti 042114353013  
Dea Kriseta Paramastri 042114353048  
Veny Melati Verdiana 042114353014  
Rina Prabawati 0420114353033  
Nabilla Irawan 042114353009  
Dwi Wahyu A. 042114353031  
Isa Bakar 042114353038  
Maulana Farizil Qudsi, 042114353012  
Aulia Rahman 042114353036  
Fanda EvriantyNim 042114353010  
Regina Puspa A.S 042114353018  
Fanda Evrianty 042114353010  
Nabilla Irawan 042114353009  
Kimaya Dewi Nastiti 042114353013  
R. Soegiharto 042114353028  
Ni Luh Putu W.S 042114353006  
Dea Kriseta Paramastri 042114353048  
Romano Aulia Rahman 042114353036  
Regina Puspa Ayu Saputri 042114353018  
Maulana Farizil 042114353012  
Syamsul Rizal 042114353021  
Veny 042114353014



CENDEKIA  
— PUBLISHER —

# STRATEGI PEMASARAN BERBASIS STRATEGI PERANG

Tim Editor: Dr. Gancar C. Premananto, CDM., CCC., QCRO., AIBIZ;  
Dr. Masmira Kurniawati, QCRO., DSBIZ; Prof Tanti Handriana, CMA;  
Prof. Dr. Sri Hartini, CMA; Astandi Dinoryan, S.Ei

Desain Cover: Muhammad Fathurrahman

Penyunting: Yasmin Pratiwi

ISBN: 978-623-5725-93-2



**Agustus, 2024**

Hak Cipta 2024, Pada Penulis

---

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-  
Undang

---

**Copyright © 2024**  
**by Penerbit Cendekia Publisher**  
All Right Reserved

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak  
sebagian atau  
seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**PENERBIT:**  
**CENDEKIA PUBLISHER**  
**(PT. Master Nusantara Grup)**  
Royal Sentraland, Kecamatan Moncongloe, Maros,  
Sulawesi Selatan

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Dalam perjalanan sejarah umat manusia, perang telah menjadi momen kritis yang membentuk arah peradaban dan membawa perubahan mendalam dalam berbagai aspek kehidupan. Dalam buku ini, saya ingin mengajak Anda untuk menjelajahi inspirasi strategi bisnis yang dapat dipetik dari strategi perang zaman Nabi Muhammad, perang dunia, dan peperangan nasional di Indonesia. Sejarah mengajarkan kita bahwa di tengah ketegangan dan tantangan perang, manusia menemukan kekuatan dalam strategi yang bijaksana dan taktik yang inovatif untuk mencapai kemenangan. Keteladanan Nabi Muhammad dalam menggunakan diplomasi untuk mencapai tujuan damai, pertahanan yang kokoh untuk melindungi umat Muslim, serta kebijaksanaannya dalam memilih waktu dan tempat untuk serangan, memberikan pengajaran berharga bagi dunia bisnis yang penuh persaingan.

Dari sisi lain, perang dunia menghadirkan skala pertempuran yang monumental dan menguji kreativitas dalam inovasi militer. Taktik kejutan dan strategi mobilitas dari berbagai pihak terlibat memberikan pelajaran tentang pentingnya beradaptasi dalam menghadapi perubahan dan kompleksitas situasi bisnis modern. Tidak kalah pentingnya adalah pengalaman peperangan nasional di Indonesia yang menandai semangat juang dan semangat kebangsaan dalam mempertahankan kemerdekaan. Sejarah pahlawan kita mengajarkan kita tentang nilai-nilai keberanian, kepemimpinan yang kuat, dan penghormatan terhadap hukum perang dalam konteks bisnis.

Dengan adanya buku ini, penulis berharap bahwa buku ini dapat menginspirasi dan memberikan wawasan baru tentang bagaimana strategi perang masa lalu dapat memberikan inspirasi bagi pengembangan strategi bisnis yang efektif dan berkesinambungan. Selamat menikmati perjalanan inspiratif dalam halaman-halaman buku ini.

Surabaya, 24 Juli 2023

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	4
DAFTAR ISI.....	5
BAB 1 .....	7
KORELASI STRATEGI PEMASARAN .....	7
DENGAN STRATEGI PERANG.....	7
A. Korelasi antara perang dengan bisnis .....	9
B. Persamaan antara strategi pemasaran dan strategi perang.....	10
C. Kenali Strategi perang nabi Muhammad .....	11
BAB 2 .....	15
PERANG INDONESIA.....	15
A. Perang Diponegoro .....	16
B. Perang Gerilya Oleh Jendral Sudirman .....	23
C. Perang Puputan Margarana .....	28
D. Peperangan Kemerdekaan Dengan Ilmu Manajemen.....	32
E. Belajar Strategi Marketing Dari Perang Aceh .....	37
F. Perang Diponegoro .....	43
G. Perang Pembangunan Jalan Anyer – Panarukan Oleh Daendels	49
H. Perang Diponegoro .....	51
BAB 3 .....	59
PERANG DUNIA.....	59
A. Battle of Empires “Fetih 1453” Dalam Perspektif Strategi Marketing .....	60
B. Perang Uhud.....	71

C. Perang Dunia Ii Dan Peran <i>Zaibatsu</i> (Kongsi Dagang) Dalam Perkembangan Ekonomi Di Jepang .....	78
D. Three Kings.....	87
BAB 4 .....	106
PERANG MEDIEVAL.....	106
A. Perang Pearl Herbour .....	107
B. Kerajaan Bohemia.....	115
C. Sinopsis Film Medieval .....	121
D. Pembelajaran Strategi Pemasaran Film Medieval.....	124
E. Medieval Kerajaan Bohemia .....	127
F. Medieval Kerajaan Bohemia .....	130
G. Ilmu Bisnis Dalam Film Medieval Kekaisaran Romawi.....	134
H. Ringkasan Film Medieval .....	135
I. Review Film Medieval .....	138
J. MIDWAY .....	142
K. Medieval” Overview .....	148
BAB 5 .....	153
PENUTUP.....	153

**BAB 1**  
**KORELASI STRATEGI PEMASARAN**  
**DENGAN STRATEGI PERANG**

Gancar C. Premananto & Masmira Kurniawati

Strategi pemasaran merupakan rencana atau pendekatan yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan atau organisasi. Tujuan dari strategi pemasaran adalah untuk mengidentifikasi dan menjangkau target pasar, membangun kesadaran merek, dan mendorong konsumen untuk membeli produk atau menggunakan layanan yang ditawarkan. Ada beberapa komponen yang harus diperhatikan dalam strategi pemasaran, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Segmentasi Pasar: Ini melibatkan pemecahan pasar menjadi segmen-segmen yang lebih kecil berdasarkan karakteristik seperti demografi, geografi, perilaku, dan preferensi. Dengan memahami segmen pasar yang berbeda ini, perusahaan dapat mengarahkan upaya pemasaran mereka dengan lebih efektif dan efisien.
2. Penentuan Target Pasar: Setelah melakukan segmentasi pasar, perusahaan perlu memilih segmen mana yang akan menjadi fokus utama dari upaya pemasaran mereka. Pemilihan target pasar didasarkan pada faktor-faktor seperti ukuran pasar, potensi profitabilitas dari produk, dan kesesuaian dengan produk atau layanan yang ditawarkan.
3. Posisi Merek: Posisi merek mencerminkan citra dan persepsi yang ingin dicapai oleh perusahaan di mata konsumen. Hal ini membedakan produk atau layanan perusahaan dari pesaing dan membangun atribut yang unik dan bernilai tambah. Posisi merek yang kuat dapat membantu meningkatkan daya tarik dan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan.
4. Riset Pasar: Riset pasar membantumu pihak perusahaan memahami kebutuhan, keinginan, dan preferensi konsumen. Ini melibatkan pengumpulan dan analisis data tentang pasar, pesaing, dan konsumen untuk mendapatkan wawasan yang

berharga. Riset pasar dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi peluang baru, menilai kinerja kampanye pemasaran, dan mengidentifikasi tren pasar yang berkembang.

5. Bauran Pemasaran: Bauran pemasaran, juga dikenal sebagai "4P" (Product, Price, Place, Promotion), merujuk pada elemen-elemen taktis yang digunakan untuk menjual produk atau layanan. Ini melibatkan pengembangan produk yang menarik, penetapan harga yang sesuai, penempatan produk di saluran distribusi yang tepat, dan promosi produk melalui berbagai saluran komunikasi.
6. Komunikasi Pemasaran: Strategi pemasaran juga melibatkan pengembangan pesan-pesan pemasaran yang efektif dan komunikasi yang tepat kepada target pasar. Ini meliputi penggunaan iklan, promosi penjualan, pemasaran langsung, pemasaran digital, dan kegiatan hubungan masyarakat untuk mencapai audiens yang relevan.
7. Evaluasi dan Pengukuran: Setelah pelaksanaan strategi pemasaran, penting untuk melakukan evaluasi dan pengukuran kinerja untuk mengevaluasi efektivitas kampanye. Dengan melacak dan menganalisis data tentang penjualan, kesadaran merek, keterlibatan konsumen, dan faktor-faktor lainnya, perusahaan dapat memperbaiki strategi mereka dan mengoptimalkan hasil pemasaran di masa depan.

Dalam perihal strategi pemasaran yang efektif melibatkan pemahaman mendalam tentang target pasar, menciptakan nilai tambah bagi konsumen, dan penggunaan beragam alat dan pendekatan pemasaran untuk mencapai tujuan bisnis perusahaan. Selain itu perusahaan juga harus memperhatikan beberapa upaya yang harus ditingkatkan dalam proses pemasaran agar informasi terkait keunggulan produk dapat diterima oleh seluruh lapisan masyarakat, sehingga masyarakat setidaknya mengetahui nilai produknya terlebih dahulu sebagai bahan pertimbangan untuk memutuskan pembelian terhadap produk.



## **A. Korelasi antara perang dengan bisnis**

**Analisis Pesan dan Kelemahan:** Dalam perang, penting untuk menganalisis pesaing dengan cermat untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan mereka. Hal yang sama berlaku dalam bisnis. Bisnis harus memahami pesaing mereka dengan baik untuk menciptakan strategi yang efektif. Analisis kompetitif membantu mengidentifikasi peluang pasar dan ancaman yang mungkin muncul dari pesaing.

1. **Strategi dan Taktik:** Perang melibatkan perencanaan strategi dan taktik yang matang untuk mencapai tujuan tertentu. Begitu pula dalam bisnis, strategi dan taktik yang baik diperlukan untuk menghadapi persaingan. Pengusaha harus mengembangkan rencana bisnis yang jelas dan berfokus untuk mencapai pertumbuhan dan keberhasilan.
2. **Fleksibilitas dan Adaptabilitas:** Dalam perang, rencana sering berubah karena situasi di medan perang berubah dengan cepat. Di dunia bisnis yang cepat berubah, fleksibilitas dan adaptabilitas juga penting. Perusahaan harus siap untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren yang terjadi.
3. **Pemimpin yang Efektif:** Perang menyoroti pentingnya kepemimpinan yang efektif. Seorang pemimpin perang harus dapat memotivasi pasukannya, membuat keputusan yang cerdas, dan memimpin dengan contoh. Demikian pula, pemimpin bisnis yang efektif mampu menginspirasi tim, mengambil keputusan yang berani, dan memberikan arahan yang jelas untuk mencapai tujuan bisnis.
4. **Keunggulan Kompetitif:** Perang sering dimenangkan oleh pihak yang memiliki keunggulan kompetitif dalam beberapa aspek seperti teknologi, taktik militer, atau sumber daya manusia. Dalam bisnis, keunggulan kompetitif juga menjadi kunci keberhasilan. Bisnis harus menemukan cara untuk menonjol dari pesaing dan menawarkan nilai tambah yang unik kepada pelanggan.
5. **Rencana Darurat dan Pengendalian Risiko:** Dalam perang, seringkali ada rencana darurat dan strategi pengendalian risiko untuk menghadapi situasi yang sulit atau bencana yang tak

- terduga. Begitu pula dalam bisnis, penting untuk memiliki rencana darurat dan mengelola risiko dengan bijaksana agar bisnis tetap berjalan lancar dalam situasi sulit.
6. **Intelijen dan Informasi:** Perang sering melibatkan pengumpulan intelijen dan informasi yang akurat tentang musuh. Dalam bisnis, pemahaman yang mendalam tentang pasar, pelanggan, dan pesaing juga sangat penting. Bisnis harus mengandalkan data dan analisis untuk membuat keputusan yang informasional dan strategis.
  7. **Etika dan Tanggung Jawab Sosial:** Perang bisa menghadirkan situasi yang sulit dan kompleks, dan etika sering kali diuji. Dalam bisnis, tanggung jawab sosial dan etika juga penting. Perusahaan harus beroperasi secara etis dan bertanggung jawab terhadap masyarakat dan lingkungan.
  8. **Penting untuk diingat bahwa perang adalah konteks yang sangat berbeda dengan bisnis, dan analogi tersebut harus dipahami dengan hati-hati. Namun, ada beberapa pembelajaran umum yang dapat diterapkan dari pengalaman sejarah perang dan dikorelasikan dengan strategi dan pengelolaan bisnis yang baik.**

## **B. Persamaan antara strategi pemasaran dan strategi perang**

Terdapat beberapa persamaan antara strategi pemasaran bisnis dan strategi perang yang ternyata memiliki beberapa persamaan dalam proses penentuan target, perumusan tujuan, dan cara mengenali medan ataupun tempat dari sebuah subjek. Adapun beberapa korelasi antara strategi perang dan strategi pemasaran adalah sebagai berikut :

1. **Analisis Lingkungan:** Baik dalam bisnis maupun perang, analisis lingkungan adalah langkah awal yang penting. Dalam pemasaran, ini melibatkan pemahaman tentang pasar, pesaing, tren, dan peluang. Dalam perang, ini melibatkan pemahaman tentang medan perang, kekuatan musuh, dan kondisi strategis.
2. **Penentuan Tujuan:** Baik dalam strategi pemasaran maupun strategi perang, penentuan tujuan yang jelas dan terukur sangat penting. Di bidang pemasaran, tujuan bisa berupa peningkatan

penjualan, pertumbuhan pangsa pasar, atau penciptaan kesadaran merek. Dalam strategi perang, tujuan bisa berupa penaklukan teritorial, penghancuran pasukan musuh, atau mencapai kemenangan strategis.

3. Segmentasi dan Penentuan target: Dalam pemasaran, perusahaan melakukan segmentasi pasar untuk mengidentifikasi kelompok konsumen yang berbeda dan menargetkan mereka dengan pendekatan yang relevan. Dalam perang, penargetan juga penting, di mana pasukan harus mengidentifikasi sasaran yang strategis dan fokus pada mereka.
4. Posisi dan Diferensiasi: Dalam pemasaran, posisi merek dan diferensiasi produk sangat penting untuk membedakan diri dari pesaing. Dalam perang, memiliki posisi yang menguntungkan di medan perang dan menciptakan keunggulan kompetitif adalah faktor penting untuk mencapai kemenangan.
5. Rencana dan Taktik: Baik dalam bisnis maupun perang, perencanaan dan taktik pelaksanaan sangat penting. Dalam pemasaran, perusahaan merencanakan kampanye pemasaran dan mengimplementasikan taktik pemasaran yang sesuai. Dalam perang, pasukan merencanakan operasi militer dan menerapkan taktik yang efektif untuk mencapai tujuan mereka.
6. Pengukuran dan Evaluasi: Dalam kedua bidang, pengukuran dan evaluasi kinerja adalah langkah penting untuk memahami apakah strategi dan taktik yang digunakan berhasil atau tidak. Dalam pemasaran, perusahaan mengukur penjualan, keterlibatan konsumen, dan dampak kampanye. Dalam perang, pasukan melakukan evaluasi setelah pertempuran untuk memahami keberhasilan atau kegagalan taktik yang digunakan.

### **C. Kenali Strategi perang nabi Muhammad**

Dalam misi menjalankan dakwah, tentu perjalanan nabi Muhammad SAW tidaklah mudah. Berbagai rintangan telah berhasil dilaluinya, salah satunya yakni perang. Dalam menjalankan perang, Nabi Muhammad tentu menggunakan berbagai macam strategi dalam melawan musuhnya.

Strategi perang yang digunakan oleh Nabi Muhammad dalam perang yang dia pimpin memiliki beberapa elemen penting, beberapa strategi yang diterapkan adalah sebagai berikut :

1. Diplomasi: Nabi Muhammad menggunakan diplomasi untuk mencapai tujuan damai dengan suku-suku dan kota-kota sekitarnya. Dia sering mengirim utusan untuk bernegosiasi dan menawarkan perjanjian damai kepada musuh-musuhnya. Pendekatan diplomasi ini membantu membangun aliansi dan menghindari pertempuran yang tidak perlu.
2. Pertahanan dan Perlindungan: Nabi Muhammad mengutamakan pertahanan dan perlindungan umat Muslim dari ancaman luar. Dia membangun benteng-benteng dan memperkuat posisi pertahanan untuk melindungi wilayah Muslim dari serangan musuh. Strategi ini memberikan keamanan bagi umat Muslim dan memungkinkan mereka untuk berkembang.
3. Pemilihan Waktu dan Tempat: Nabi Muhammad menggunakan pemilihan waktu dan tempat dengan bijaksana dalam perang-perangnya. Dia melakukan serangan saat musuh lemah atau terbagi, atau ketika posisi mereka tidak menguntungkan. Dengan memilih waktu dan tempat yang tepat, Nabi Muhammad dapat mendapatkan keunggulan taktis dan meminimalkan kerugian.
4. Mobilitas dan Kejutan: Nabi Muhammad memanfaatkan mobilitas dan taktik kejutan dalam pertempuran. Beliau saw sering menggunakan serangan mendadak dan gerakan cepat untuk musuh panik dan bingung serta mengambil mereka dengan kejutan. Hal tersebut memberikan umat Muslim keunggulan dalam pertempuran dan mempengaruhi psikologi musuh. Dan yang perlu menjadi catatan, adalah bahwa setiap perang yang dilakukan beliau saw selalu dengan streategi yang berbeda tergantung dari SWOT analysis di saat tersebut.
5. Pemimpin yang Kuat: Nabi Muhammad adalah seorang pemimpin yang kuat dan menginspirasi. Beliau saw memberikan motivasi kepada pasukannya, memberikan arahan yang jelas, dan memperlihatkan keteladanan dalam pertempuran.

- Kepemimpinan yang kuat ini membantu menjaga kebersamaan dan semangat juang yang tinggi di antara umat Muslim.
6. Penghormatan terhadap Hukum Perang: Nabi Muhammad mengajarkan umat Muslim untuk menghormati hukum perang dan membatasi penggunaan kekuatan dalam konflik. Dia melarang pembunuhan non-kombatan, perlakuan tidak adil terhadap tawanan perang, dan kerusakan yang tidak perlu terhadap properti. Prinsip-prinsip ini membantu memelihara moralitas dalam perang yang dilakukan oleh umat Muslim.
  7. Penting untuk diingat bahwa strategi perang Nabi Muhammad harus dilihat dalam konteks waktu dan tempat mereka. Mereka terkait dengan situasi dan tantangan yang dihadapi pada masa itu. Strategi-strategi ini juga mencerminkan nilai-nilai Islam seperti kedamaian, keadilan, dan perlindungan yang ditekankan oleh Nabi Muhammad dalam menghadapi konflik.

Berbagai upaya yang telah dilakukan Nabi Muhammad dalam menghadapi konflik dengan menerapkan berbagai strategi yang efektif. Dia menggunakan diplomasi untuk mencapai perdamaian, membangun aliansi, dan menghindari pertempuran yang tidak perlu. Selain itu, Nabi Muhammad mengutamakan pertahanan dan perlindungan umat Muslim dengan memperkuat posisi pertahanan dan membangun benteng-benteng. Dengan bijaksana dia memilih waktu dan tempat untuk serangan, serta memanfaatkan mobilitas dan taktik kejutan untuk mempengaruhi psikologi musuh dan mendapatkan keunggulan taktis. Sebagai pemimpin yang kuat dan menginspirasi, Nabi Muhammad selalu memberikan motivasi kepada pasukan dan memberikan arahan yang jelas. Ia juga mengajarkan umat Muslim untuk menghormati hukum perang dan membatasi penggunaan kekuatan, mencerminkan nilai-nilai Islam seperti kedamaian, keadilan, dan perlindungan yang dijunjung tinggi dalam menghadapi konflik. Dari beberapa strategi tersebut perlu kita ambil simpulan bahwa dalam proses mencapai sebuah tujuan diperlukannya strategi yang begitu detail dengan melihat tempat dan lingkungan sekitar agar semua strategi dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Selain strategi-strategi tersebut, Nabi Muhammad juga mengajarkan konsep transendental yang menempatkan hubungan dengan Tuhan

sebagai hal yang utama dalam kehidupan. Bagi Nabi Muhammad, perang bukanlah tujuan utama, tetapi ditujukan kepada mereka yang memusuhi dakwah penyebaran agama Islam dan menentang pesan kebenaran yang dia sampaikan. Dalam perjuangan dakwahnya, Nabi Muhammad selalu mengingatkan umat Muslim untuk tetap mengutamakan keimanan dan ketaqwaan kepada Allah dalam setiap tindakan dan keputusan yang diambil. Semua strategi perang yang digunakan Nabi Muhammad pun harus diselaraskan dengan nilai-nilai transendental dan pandangan bahwa Tuhan adalah pemimpin tertinggi dalam hidup mereka. Dengan demikian, proses mencapai tujuan tersebut tidak hanya mempertimbangkan faktor-faktor dunia semata, tetapi juga memperhatikan dimensi spiritual yang menjadi landasan dan pegangan utama dalam setiap langkah perjuangan.

**BAB 2**  
**PERANG INDONESIA**

**Disusun oleh**

Andriana sari	042114353070
Dewi Chalimah	042114353063
Ni Luh Putu W. S.	042114353006
Kimaya Dewi Nastiti	042114353013
Dea Kriseta Paramastri	042114353048
Veny Melati Verdiana	042114353014
Rina Prabawati	0420114353033
Nabilla Irawan	042114353009

## **A. Perang Diponegoro**

### **a. Deskripsi**

Perang Diponegoro yang berlangsung antara 1825-1830 termasuk salah satu perlawanan besar yang harus dihadapi Belanda semasa pendudukannya di Indonesia. Pasalnya, pertempuran yang bermula di Yogyakarta ini meluas ke banyak daerah di Jawa hingga sering disebut sebagai Perang Jawa. Perlawanan Diponegoro terhadap Belanda berkobar setelah Belanda menanam patok-patok jalan di atas makam leluhur Pangeran Diponegoro. Namun sebelum insiden tersebut, Belanda juga telah melakukan serangkaian aksi yang memicu kemarahan Pangeran Diponegoro. Perang Diponegoro berakhir setelah lima tahun, dengan dampak yang sangat serius bagi Indonesia.

### **b. Kronologi Perang**

Perang Diponegoro diawali dari kegelisahan seorang pangeran dari Kesultanan Yogyakarta akan nasib rakyatnya yang mengalami perlakuan yang tidak adil dan penindasan dari Kolonialis Belanda. Bendara Raden Mas Mustahar atau Bendara Raden Mas Antawirya yang kemudian lebih dikenal dengan Pangeran Diponegoro adalah putera dari Sri Sultan Hamengkubuwono III dari istri selir. Pangeran Diponegoro lebih memilih hidup di luar istana dan mengabdikan diri pada masyarakat di wilayah Kesultanan Yogyakarta. Perjuangan Diponegoro juga mendapat penolakan dari beberapa bangsawan kesultanan dan menganggapnya sebagai pemberontak.

Namun tekad untuk memperjuangkan nasib pribumi membuatnya semakin dekat dengan rakyat biasa dan menjauhi kehidupan glamour di istana kesultanan. Semangat yang dikobarkan oleh Pangeran Diponegoro adalah Perang Sabil, yaitu perlawanan melawan kaum kafir. Semangat yang dikobarkan Diponegoro ini membawa pengaruh yang sangat luas hingga ke beberapa wilayah di Pulau Jawa. Dari aspek ciei pertahanan kewilayahan, wilayah pertempuran Perang Diponegoro mencakup Yogyakarta, Surakarta, Kedu, Bagelen, Banyumas, Banjarnegara, Wonosobo, Weleri, Pekalongan, Tegal, Semarang, Demak, Kudus, Purwodadi, Parakan, Magelang, Madiun, Pacitan, Kediri, Bojonegoro, Tuban, dan Surabaya. Beberapa tokoh karismatik



yang turut bergabung dengan Pangeran Diponegoro adalah Kiai Madja, SISKS Pakubuwono VI, dan Raden Tumenggung Prawirodigdaya. Pangeran Diponegoro juga dibantu oleh putranya bernama Bagus Singlon atau Ki Sodewa. Ki Sodewa melakukan peperangan di wilayah Kulonprogo dan Bagelen. Selain itu, ada beberapa ulama pendukung, yakni Kiai Imam Rafi'l dari Bagelen, Kiai Imam Nawawi dari Ngluning Purwokerto, Kiai Hasan Basori dari Banyumas, dan kiai-kiai lainnya (Wikipedia, n.d.).

Pangeran Diponegoro mendapat dukungan dari berbagai pemimpin bangsawan di sekitar Yogyakarta antara lain Sunan Pakubuwono VI dan Bupati Gagatan Raden Tumenggung Prawiradigdaya. Tetapi dari sekian banyak dukungan, dukungan Kiai Madja lah yang paling kuat mempengaruhi perjuangan Pangeran Diponegoro karena beliau memiliki banyak sekali pengikut yang berasal dari berbagai kelompok masyarakat. Kiai Madja dikenal sebagai seorang ulama yang menegakkan ajaran Islam. Beliau berkeinginan tanah Jawa akan dipimpin oleh seorang pemimpin muslim yang mendasarkan pemerintahannya pada syariat Islam. Semangat untuk memerangi kolonialisme Belanda yang menjadi musuh Islam dikonfersikan sebagai taktik Perang Suci. Taktik ini mendapat simpati dan dukungan dari banyak pemimpin Islam. Dukungan terutama datang dari tokoh yang berafiliasi dengan Kiai Madja. Sebanyak 112 kiai, 31 haji, serta 15 syekh dan puluhan penghulu berhasil diajak bergabung (Carey, 2019).

### c. Strategi Perang

- Strategi Perang Gerilya. Strategi Pangeran Diponegoro untuk memenangkan peperangan melawan Belanda ini dilakukan dengan cara mengelabui atau sabotase serangan kilat, serta pengepungan secara sembunyi-sembunyi. Kedudukan mereka seringkali berpindah-pindah, Bahkan markas mereka di Selarong dibiarkan kosong, sehingga saat pasukan Belanda menyerang markas tersebut sepi tanpa penghuni. Pangeran beserta para pengikutnya kembali ke Selarong setelah dipastikan pasukan Belanda telah pergi meninggalkan Selarong.
- **Strategi Alam.** strategi dengan menjadikan alam sebagai senjata dan perlindungan yang sulit ditembus pasukan Belanda. Pada kondisi dengan cuaca buruk mereka melakukan serangan-serangan ke pusat-pusat kekuatan Belanda. Hujan tropis yang deras sering kali membuat ruang gerak pasukan Belanda terhambat dan membuat frustrasi. Akibatnya, para gubernur Hindia Belanda meminta melakukan gencatan senjata dan berupaya melakukan perundingan. Selama berlaku gencatan senjata, ancaman lain muncul yaitu penyakit malaria, disentri, dan sebagainya. Kesempatan ini digunakan pihak Belanda untuk memperkuat pasukannya. Mata-mata pun disebar ke desa-desa. Mereka juga menyebarkan provokator di berbagai wilayah untuk kemudian menghasut masyarakat dan memecah belah mereka dan bahkan mengancam anggota keluarga pasukan dan pemimpin perjuangan yang berada di bawah komando Pangeran Diponegoro. Namun demikian, mereka tidak pernah gentar dan tetap melanjutkan perjuangan melawan kolonialis Belanda.
- **Perang Gerilya.** faktor kemenangan Pangeran Diponegoro juga dipengaruhi saat Belanda juga direpotkan dengan Perang Padri. Sehingga, Belanda harus membagi pasukannya untuk mengendalikan perlawanan Diponegoro di Jawa dan Perang Padri di Sumatera.

#### d. Pembelajaran Bisnis

Konsep dasar strategi bisnis berasal dari strategi perang diponegoro untuk memenangkan perang. Dalam bisnis tujuan adalah untuk memenangkan bisnis dari persaingan, merebut pasar dan meningkatkan pertumbuhan. Jika dalam perang diponegoro menaklukkan musuh, mempertahankan posisi, memperluas teritori (daerah) sebagai misi utama, dalam bisnis yang dikejar adalah mengalahkan pesaing, mempertahankan dan memperluas pangsa pasar merupakan tujuan utama.

Strategi perang diponegoro dalam persamaan strategi bisnis meliputi :

<b>INDIKATOR</b>	<b>STRATEGI DIPONEGORO</b>	<b>STARTEGI BISNIS</b>
Arena	Medan Pertempuran	Pasar
Pola persaingan	Pada tataran hidup / mati	Kompetisi (mengungguli pesaing)
Instrumen	Prajurit, senjata, sumber daya alam	Karyawan, produk dagang, teknologi produksi, sumber daya alam.
Aktor	Jenderal, aristocrat	CEO, General Manager, Manager
Tujuan	Victory, subduing to the enemy	Unggul dalam persaingan memperluas pangsa pasar

Variasi strategi dibagi menjadi dua kelompok yaitu :

#### 1. Strategi Bertahan (Defensive Strategies).

Menurut Kotler ada enam strategi bertahan yang dapat digunakan pemimpin pasar yaitu :

- a. Pertahanan posisi. membangun benteng yang kokoh, seperti rinso, unilever, panadol, microsoft.
- b. Pertahanan sisi. menjaga posisi dan membangun pos-pos pertahanan diluar daerah kekuasaannya, antisipasi serangan balik. Contoh Hero, Aqua dll.
- c. Pertahanan aktif mendahului. pertahanan yang lebih agresif adalah menyerang lawan sebelum diserang. Contoh Sony, citi bank dll.
- d. Pertahanan serangan balik. melakukan serangan balik sambil mempertahankan posisinya atau dengan cara masuk ke daerah utama lawan. Rinso, mencuci tanpa mengucek, sebagai reaksi atas serangan attack, mencuci dengan sedikit mengucek.
- e. Pertahanan Bergerak. perusahaan lebih agresif & proaktif dengan perluasan pasar baru dengan produk yang berbeda. Contoh : P&G, yamaha.
- f. Pertahanan melalui penciutan. adakalanya market. Leader tidak lagi mempertahankan daerah kekuasaannya tetapi mengkonsentrasikan dirinya kepada daerah lain yang lebih menguntungkan. Contoh : unilever gagal dengan produk signal 2 sehingga harus melikuidasinya.

## **2. Strategi Menyerang (Offensive Strategies).**

Lima macam strategi penyerangan yaitu :

- a. Penyerangan langsung. menyerang dari sisi kelemahan lawan. Siapa yang mempunyai sumber daya yang kuat dan besar akan menang. misalnya: Politron,
- b. layar lebar+bazzoke, pepsi cola menyerang coa cola dengan bintang Michael Jackson dll.
- c. Menyerang sisi / kesamping. pura pura menyerang bagian yang kuat tetapi sebetulnya dia ingin menyerang bagian samping / belakang yang kurang kuat.
- d. Penyerangan Mengepung. menembus daerah pemasaran lawan. misalnya: Apple computer, kopi kapal api dll.
- e. Penyerangan pintas. penyerangan tidak langsung terhadap

posisi pemimpin pasar, penyerangan melintasi lawan dan pasar yang lebih lemah. misalnya: P&G gagal dalam rejoice 2 in 1 karena terburu dengan unileer dimension 2 in 1.

- f. Penyerangan gerilya. penantang pasar berskala kecil dan tidak memiliki sumber daya yang cukup. misalnya: standard chartered, serangan kecil yang terus menerus sangat efektif untuk mengacaukan lawan melalui Hit and Run.

### **3. Strategi Bisnis Michael Porter**

- a. Keunggulan strategi bisnis dari Porter adalah kemampuannya untuk mendominasi diskursus tentang manajemen strategik seperti taylorism, fordism, dll, sejak pertengahan 1970an dan mencapai puncaknya pada dekade 1980an. Seperti mengintrodusir pemanfaatan pendekatan aliran desain untuk dijadikan analisis lingkungan. Ia berhasil memadukan pendekatan internal (resource-based view) dengan analisis eksternal dan menghasilkan model yang sangat terkenal, yakni competitive analysis, generic strategies, dan value chain.
- b. Competitive Analysis. Menjelaskan iklim kompetisi perusahaan di tengah industri, disebut sebagai Porter's Five Forces yaitu : potensi pemain baru, pemasok, pembeli, substitut (pengganti), dan kompetitor dalam industri (biasanya segmen, pasar sasaran, dan positioning yang sama).
- c. Generic Strategies. Terdiri dari kombinasi dari tiga kemungkinan strategi, yakni cost leadership, differentiation, dan focus. Strategi penekanan harga menitikberatkan pada upaya perusahaan untuk menekan ongkos produksi serendah mungkin sebagai basis persaingan. Sedangkan strategi diferensiasi menitikberatkan pada kemampuan perusahaan menghasilkan sesuatu yang unik dan berbeda dibanding kompetitornya. Sementara itu strategi fokus adalah pilihan perusahaan untuk melakukan spesialisasi pada suatu bidang tertentu sehingga pasar sarasannya relatif sempit.
- d. Value Chain Model ini mendiagnosa keunggulan kompetitif suatu perusahaan berdasarkan efisiensi dan efektivitas setiap tahapan proses rantai nilai yang dilalui. Terdapat lima kelompok aktivitas utama : yaitu inbound logistics,

operations, outbound logistics, marketing & sales, dan service; dan terdapat empat aktivitas penunjang, yakni firm infrastructure, human resource management, technology development, dan procurement.

#### 4. Positioning Strategi Perang Diponegoro

Beberapa opini yang diutarakan oleh Michael Porter sekilas mirip dengan strategi perang diponegoro. Berikut posisi strategi perang diponegoro dengan strategi model M.Porter

<b>M. PORTER</b>	<b>DIPONEGORO</b>
Competitive Analysis	Perang Gerilya
Generic Strategies	Strategi Alam
Value Chain	Dengan adanya perang gerilya, perang diponegoro menjadapat kesempatan untuk mendiagnosa keunggulan kompetitifnya.

Maka dari itu dapat disimpulkan strategi peperangan diponegoro merupakan susunan perencanaan untuk melancarkan sebuah peperangan, yang didalamnya termasuk penyusunan bala tentara, pelancaran operasi militer, dan siasat penipuan musuh, untuk meraih kemenangan demi kepentingan politik. Sementara taktik peperangan merupakan teknik dan perencanaan penyusunan unit-unit militer dalam perang untuk mengalahkan lawan dalam pertempuran. Konsep dasar strategi bisnis berasal dari strategi peperangan militer untuk memenangkan perang. Dalam bisnis tujuan adalah untuk memenangkan bisnis dari persaingan, merebut pasar dan meningkatkan pertumbuhan.

Teori positioning dari Porter telah menjadi bukti adanya transformasi dari strategi perang diponegoro menuju strategi bisnis. Cara yang dilakukan untuk mentransformasikan strategi perang menuju bisnis adalah mencari nilai utama dari strategi peperangan yang dijadikan indikator, seperti arena, pola persaingan, instrumen, aktor, dan tujuan, kemudian dirubah dan diaplikasikan ke dalam strategi bisnis.

## **B. Perang Gerilya Oleh Jendral Soedirman**

### **a. Deskripsi**

Perang gerilya merupakan perang yang di prakarsai Jenderal Soedirman sebagaimana dilakukan untuk memecah konsentrasi militer Belanda. Puncak dari perang gerilya Jenderal Soedirman adalah pecahnya Serangan Umum 1 Maret 1949 di Yogyakarta. Adapun serangan tersebut berhasil memukul mundur Belanda dan menguasai Yogyakarta selama enam jam.

### **b. Kronologis Perang**

Setelah Indonesia berhasil memproklamasikan diri sebagai negara merdeka, itu tidak benar-benar “merdeka”. Indonesia memang sudah berhasil keluar dari jajahan bangsa Jepang, tetapi masih menghadapi nancaman dari Belanda yang ingin menguasai Nusantara Kembali. Sehingga para pahlawan terus mempertahankan kedaulatan bangsa dengan cara perang kembali. Saat itu Ibukota negara Indonesia telah dipindahkan ke Kota Yogyakarta, dengan harapan menjadikan kota Yogyakarta menjadi sasaran dalam agresi militer ke-2. Sayangnya semuanya tidak berjalan seperti yang diharapkan oleh presiden beserta wakil dan jajaran menteri. Sebagian besar dari mereka harus ditawan oleh pihak Belanda. Jenderal Soedirman yang turut serta dalam perang tersebut kemudian dengan cerdasnya menerapkan suatu strategi perang Gerilya yang ternyata mampu memecah belahkan konsentrasi pihak Belanda, khususnya ketika Agresi Militer II terjadi.

Puncak dari perang Gerilya terjadi pada tahun 1949. Strategi yang dilakukan oleh Soedirman ini dinyatakan sebagai strategi perang paling efektif untuk memenangkan perang. Sehingga banyak dari beberapa negara lain mengadopsi strategi tersebut. Perang Gerilya yang terjadi di Yogyakarta begitu *Chaos* sehingga Jenderal Soedirman beserta pasukannya memilih meninggalkan Yogyakarta, meskipun saat itu di udara tengah ada beberapa pesawat musuh yang membawa bom dan menembaki tempat-tempat penting. Saat itu kondisi Jenderal Soedirman sangat lemah, tetapi pasukan perang terus berjalan dan sampai di daerah Kretek yang letaknya di sekitar 20km dari Kota Yogyakarta.

Tujuan utama mereka adalah Kota Kediri karena belum menjadi tujuan dari Belanda. Perjalanan ini menggunakan berbagai macam

kendaraan bukan jalan kaki. Setelah sampai dari Kota Kediri, Jenderal Soedirman pun segera mengadakan pertemuan dengan beberapa pemimpin tatar yang ada di wilayah Jawa Timur. Salah satunya adalah Kolonel Sungkono. Situasi menjadi semakin runyam setelah Kota Kediri tiba-tiba mendapatkan serbuan dari Belanda. Sehingga pasukan dari Jenderal Soedirman meninggalkan Kota Kediri dan menuju ke arah Gunung Wilis. Rute yang ditempuh oleh Pasukan Jenderal Soedirman cukup berat, terutama dari Kediri ke Dusun Karangnongko yang terletak di kaki Gunung Wilis. Untuk melakukan perjalanan tersebut memakan waktu 4,5 jam dengan berjalan kaki karena medan nya memang di lereng Gunung sehingga mau tidak mau harus jalan kaki. Cara berpindah tempat seperti itu dilakukan dengan cara diam-diam, karena Pihak Belanda selalu mengintai dan mengawasi pergerakan dari Jenderal Soedirman.

Beberapa taktik perang Gerilya yang dilakukan secara tiba-tiba oleh Jenderal Soedirman membuat pasukan Belanda kebingungan dan capek. Tidak hanya itu saja, Jenderal Soedirman juga menyiapkan sebuah serangan yang direncanakan dengan Matang. Serangan itu dilakukan pada tanggal 1 Maret 1949 pagi yang dilakukan serentak di seluruh Wilayah Indonesia. Fokus serangan yang dilakukan adalah di wilayah Ibu Kota Indonesia, yaitu Kota Yogyakarta. Pada 1 Maret 1949 pukul 06.00 WIB, Sirine diseluruh penjuru Kota Yogyakarta dibunyikan sebagai tanda serangan dimulai. Saat Jenderal Soedirman bergerilya di pelosok desa, serangan yang terjadi di Kota Yogyakarta itu dipimpin oleh Letkol Soeharto, Ventje Sumual, Mayor Sardjono, Mayor Kusno, Letnan Amir Murtopo dan Letnan Masduki. Strategi Perang Gerilya yang dilakukan di Daerah Provinsi Yogyakarta hingga Jawa Timur itupun membuahkan hasil, Akhirnya Belanda pun berhasil dipukul Mundur.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, perang Gerilya ini memiliki strategi dan taktik dengan cara sembunyi-sembunyi tetapi penuh dengan kecepatan oleh kelompok yang lebih kecil, sehingga hasilnya pun lebih fokus dan efektif. Tidak hanya itu, untuk mencapai kemenangan pada taktik ini, pasukan harus dapat menyamar dengan alam dan memahami topografi dari medan perang. Strategi ini secara



tidak langsung di adopsi dalam pemasaran di bidang Bisnis. Sering kita mendengar kata *Guerilla Marketing*, itu adalah jenis pemasaran yang unik. Dalam pemasaran Gerilya, pemasaran mengadopsi taktik pemasaran yang tidak konvensional dan out of the box untuk mempromosikan produk atau layanan yang ditawarkan oleh perusahaan. Pemasaran Gerilya adalah salah satu metode pemasaran paling murah yang membawa popularitas instan ke merek dan menargetkan pikiran bawah sadar orang. Seperti kita baca dari sejarah perang Gerilya, secara tidak langsung taktik yang dilakukan oleh Jenderal Soedirman mengecoh para pasukan Belanda dengan cara berpindah-pindah tempat. Metode pemasaran Gerilya paling baik untuk usaha kecil dengan anggaran rendah untuk periklanan dan pemasaran untuk bersaing dengan perusahaan mapan sebagai pesaing. Jenis

**Guerilla Marketing yang diadopsi dari Perang Gerilya Jenderal Soedirman adalah sebagai berikut :**

**1. Street Marketing**

Street Marketing adalah taktik pemasaran Gerilya dimana merek membawa pemasaran mereka ke jalanan. Mereka menggunakan lalu lintas pejalan kaki yang umumnya dijamin di ruang public yang sibuk untuk mengiklankan merek mereka dalam berbagai cara. Seperti hanya menempatkan iklan disisi halte bus atau bangku taman, tetapi perusahaan juga dapat memanfaatkan bentuk pemasaran yang lebih kreatif di jalanan.

**2. Ambient Marketing**

Tujuan utama dari Ambient marketing adalah untuk mendapatkan perhatian konsumendengan mengekspos mereka ke sesuatu yang tiba-tiba. Ini terdiri dari mempromosikan layanan atau produk di lokasi yang tidak biasa atau menggunakan item yang berbeda untuk berkomunikasi dengan konsumen dengan cara yang inovatif.

**3. Ambush Marketing**

Bentuk pemasaran ini melibatkan pengambilan alih promosi pemasaran pesaing dalam satu atau lain bentuk. Jika sebuah perusahaan telah membuat materi promosi di tempat tertentu pada waktu yang ditentukan, perusahaan pesaing dapat pergi ke tempat ini pada waktu yang sama dan mencoba untuk mengalihkan

perhatian dari promosi asli. Hal itu yang disebut pemasaran penyergapan.

#### **4. Viral Marketing**

Viral marketing lebih cenderung menggunakan metode word of mouth yang dilakukan secara online, seringkali melalui jejaring social, dan memungkinkan merek tersebut membuat buzz.

#### **5. Geurilla Marketing**

Geurilla Marketing ini telah diterapkan oleh beberapa perusahaan besar di Dunia. Perusahaan tersebut adalah perusahaan Nike dan UNICEF. Nike menggunakan strategi Gerilya yang unik untuk mempromosikan merek dan ideologinya. Nike adalah merek yang menjual fashion olahraga seperti sepatu, baju olahraga, kaos kaki dan bahkan tas. Teknik pemasaran yang dilakukan oleh Nike mendorong orang untuk semakin menyukai olahraga. Misalnya, mereka memblokir escalator di Pusat Perbelanjaan dengan menempel logo NIKE dengan ukuran besar dan memberikan pesan daripada naik lift lebih baik naik tangga agar tubuh lebih sehat. Sedangkan UNICEF menggunakan Teknik pemasaran Gerilya yang inovatif dengan menampilkan gambar air kotor dalam botol dan menjual air kotor untuk mengumpulkan dana untuk menyediakan air minum bersih. Mereka mengatakan jika anda tidak minum air kotor, maka tidak ada orang lain yang bisa meminumnya juga. Secara tidak langsung mereka mendesak orang untuk menyumbangkan setidaknya satu dolar untuk menyediakan air minum bagi orang-orang yang tidak memiliki akses ke air minum bersih.

Manfaat dari Guerilla Marketing adalah anda dapat mempromosikan produk anda ke pasar yang lebih luas dengan mengeluarkan biaya yang murah. Pemasaran Gerilya dapat dilakukan dengan mengeluarkan biaya lebih terjangkau daripada metode pemasaran tradisional. Pemasaran Gerilya membantu dalam meningkatkan cakupan ke customer yang lebih luas karena kreativitas atau keunikannya. Secara tidak langsung juga membuat orang selalu mengingat produk yang telah dipromosikan oleh pemasar. Pemasaran yang dilakukan dengan mengadopsi strategi gerilya adalah jenis pemasaran yang memberikan pengembalian

investasi yang tinggi. Ketika mempelajari Perang Gerilya, tentu saja harus diimbangi dengan Anti-Gerilya, terutama dalam rangka memberantas segala bentuk perlawanan rakyat yang melawan pemerintah. Untuk mengantisipasi adanya mata-mata, maka ada hal-hal yang perlu diperhatikan seperti :

- a. Perang gerilya itu bersifat semesta, sehingga anti-gerilya juga harus mempunyai sifat yang sama, yakni dengan menggunakan kekuatan di sektor politik-ideologi dan sosial-ekonomis.
- b. Tujuan utama dari anti-gerilya adalah memisahkan gerilya dari rakyat yang merupakan sumber kekuatannya, sehingga harus memperlakukan rakyat dengan baik, penuh hormat dan manusiawi.
- c. Selalu mengupayakan merebut simpati rakyat dengan melindungi dan memenuhi segala kebutuhannya, sehingga rakyat akan mengalihkan dukungan kepada pasukan anti-gerilya.
- d. Anti-gerilya bukan perang menghancurkan, sehingga berlaku secara bijak terhadap paragerilya atau rakyat yang bersimpati kepadanya.

Senantiasa berupaya mencari informasi tentang kondisi yang terjadi di lingkungan gerilya, untuk kemudian melancarkan perang psikologis yang bukan bersifat fitnah dan provokasi belaka

## **C. Perang Puputan Margarana**

### **a. Deskripsi**

Pertempuran Puputan Margarana adalah salah satu pertempuran antara Indonesia dan Belanda pada masa Perang Kemerdekaan Indonesia yang terjadi pada tanggal 20 November 1946. Pertempuran ini dipimpin oleh Panglima Divisi Sunda Kecil Kolonel I Gusti Ngurah Rai. Pasukan TKR di daerah itu berjuang dengan segala cara untuk mengusir pasukan Belanda yang telah kembali setelah kekalahan Jepang untuk mendapatkan kembali kendali atas wilayah mereka yang telah direbut oleh Jepang dalam Perang Dunia II, yang mengakibatkan kematian semua pasukan. Ledakan Ngurah Rai, kemudian dikenang sebagai salah satu Puputan di masa awal kemerdekaan yang mengantarkan Belanda pada sukses berdirinya negara Indonesia Timur.

Latar Belakang Munculnya Puputan Margarana dikutip dari Website Dinas Komunikasi dan Informasi Pemerintah Kabupaten Klungkung menyebutkan bahwa Puputan Margarana terjadi setelah kekalahan Jepang dan Belanda datang ke Indonesia untuk menyerbu atau menduduki wilayah Jepang. Belanda ingin mendirikan Negara Indonesia Timur (NIT). Negara Indonesia Timur didirikan untuk menyaingi dan memaksa Republik Indonesia untuk menerima bentuk negara federasi; dengan tujuan mengecilkan wilayah Republik Indonesia sehingga hanya menjadi salah satu negara bagian dari Republik Indonesia Serikat. Belanda menambahkan kekuatan militer untuk meningkatkan imperialisme lebih dalam di Bali. Pasca Linggarjati banyak kapal mendarat di pelabuhan lepas pantai Baling. Namun, I Gusti Ngurah Rai menentang rencana Belanda tersebut. Puputan Margarana adalah salah satu perang paling mengerikan yang terjadi di Bali selama revolusi fisik. Perang ini diperjuangkan oleh Letnan Kolonel Inf. Gusti Ngurah Rai. Puputan Margarana menjadi medan perang bagi masyarakat Bali yang tidak ingin dijajah kembali oleh Belanda.

Dalam bahasa Bali, Puputan dapat diartikan sebagai perang yang dilakukan sampai titik darah penghabisan atau sampai titik darah penghabisan. Sedangkan Margarana mengacu pada lokasi pertempuran di sebuah subdivisi bernama Marga di Kabupaten Tabana, Bali.

Latar belakang pertempuran Puputan Margarana bermula dari isi Perjanjian Linggarjati yang menyebutkan bahwasanya wilayah negara Indonesia hanya meliputi Jawa, Sumatera, dan Madura saja. Hal itu membuat wilayah yang tidak termasuk ke dalam Perjanjian Linggarjati menjadi sasaran empuk bagi Belanda. Misalnya saja, wilayah Bali atau yang dahulu bernama Sunda Kecil yang mulai diatur-atur oleh Pasukan Belanda. Selain itu, menurut Perjanjian Linggarjati mulai tanggal 1 Januari 1946 Belanda sudah harus keluar dari wilayah Republik Indonesia yang saat itu adalah Jawa, Sumatera, dan Madura. Oleh karena itu, sekitar 2000 orang Belanda pun mulai berdatangan untuk memasuki wilayah Bali.

#### **b. Kronologis perang**

Pada tanggal 18 November 1946, I Gusti Ngurah Rai dan pasukannya menyerang markas Belanda di Tabanan, Bali. Serangan ini membuat Belanda marah dan mengerahkan kekuatan terbesarnya di sekitar Bali, khususnya di daerah Tabanan. Belanda mengirimkan lima angkatan bersenjata yang disebut Gajah Merah, Anjing Hitam, Singa, Polisi Negara dan Polisi Perintis. Pada tanggal 20 November 1946, pukul 05.30 WITA, tentara kiriman Belanda memulai penyerangan dengan menembaki tentara Bali. Pasukan Bali yang saat itu masih kekurangan senjata tidak mampu menyerang Belanda. Sekitar pukul 09.00 WITA, pasukan Belanda yang berjumlah sekitar 20 orang mulai mendekat. Segera setelah itu, suara tembakan mulai terdengar. Ternyata hingga 17 tentara Belanda ditembak mati oleh pasukan Ciung Wanara yang dipimpin oleh I Gusti Ngurah Rai. Setelah kehilangan beberapa tentaranya, Belanda menyerang Bali dari berbagai arah. Namun serangan ini berhasil dipukul mundur oleh pasukan Ciung Wanara. Belanda, lambat laun kewalahan, memutuskan mundur 500 meter untuk menghindari pertempuran. Kondisi ini dimanfaatkan oleh I Gusti Ngurah Rai dan prajuritnya untuk menghindari kepungan musuh.

Saat melarikan diri, Belanda tiba-tiba mengirimkan pesawat untuk memburu I Gusti Ngurah Rai bersama tentaranya. I Gusti Ngurah Rai berteriak "Puputan!" artinya habis-habisan. I Gusti Ngurah Rai dan prajuritnya maju melawan Belanda hingga titik darah penghabisan. Namun karena kurang seimbangny kekuatan senjata yang dimiliki oleh I Gusti Ngurah Rai dan pasukannya terpaksa harus kalah dalam

pertempuran. I Gusti Ngurah Rai dan 1.372 pejuang Republik Indonesia Sunda tewas dalam pertempuran yang dikenal dengan Puputan Margarana atau Pertempuran Margarana (Pertempuran Margarana).

Kekalahan pasukan I Gusti Ngurah Rai di Puputan Margarana memudahkan Belanda menyelesaikan tugasnya mendirikan Negara Indonesia Timur (NIT). Dalam peristiwa heroik tersebut, I Gusti Ngurah Rai beserta 69 anggota pasukannya gugur akibat serangan tentara Belanda. Di sisi lain, sekitar 400 orang tewas dalam perang tersebut. Namun rakyat tidak berhenti berjuang karena upaya Belanda kembali gagal setelah kembalinya Indonesia menjadi negara kesatuan pada tahun 1950. Karena pemerintah RIS mengumumkan keadaan darurat pada tanggal 8 Maret 1950 dengan persetujuan DPR dan Senat RIS. . UU No. 11 Tahun 1950 tentang Tata Cara Perubahan Susunan Negara RIS. Dengan undang-undang ini, negara atau daerah otonom seperti Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Madurabergabung dengan RI di Yogyakarta. Setelah itu semakin banyak negara bagian atau teritori yang bergabung dengan RI, sehingga pada tanggal 22 April 1950, hanya tinggal tiga negara bagian RIS, yaitu Republik Indonesia, Negara Sumatera Timur dan Negara Indonesia Timur. Sejak saat itu, setiap tanggal 20 November masyarakat Bali merayakan Hari Puputan Margarana dan jasa para pahlawan yang gugur membela bangsa dan negaranya.

### c. Analisis

Terjadinya perang Puputan Margana dapat disimpulkan sebagai wujud keinginan Belanda dalam memperluas wilayah naungannya. NIT adalah negara boneka ciptaan Belanda, yang tujuannya melemahkan posisi RI. Belanda menjadikan NIT sebagai awal federalisme di Indonesia. Meskipun sempat terjadi konflik dalam sistem pemerintahan NIT yang didirikan pada tahun 1946 dan dibubarkan pada tahun 1950, pada kenyataannya NIT berusaha membantu Indonesia memperjuangkan pengakuan kedaulatan Belanda. Sikap NIT yang ingin membentuk negara merdeka dan berdaulat dengan RI mengakibatkan NIT menjadi negara pertama yang dibubarkan setelah penghapusan sistem federal dan pemulihan negara kesatuan. Rasa tidak terima dan cinta tanah air yang dirasakan oleh pihak Bali mendasari rencanacikal bakal peperangan ini yang dipimpin oleh il gusti Ngurah Rai, mengingat pembentukan NIT

lamban laun akan memperlemah pertahanan Republik Indonesia itu sendiri.

#### **d. Pembelajaran Bisnis**

##### **1. Ekspansi**

Ekspansi secara umum dapat diartikan sebagai sebuah proses atau tindakan yang dilakukan agar sesuatunya dapat menjadi lebih besar atau luas. Kamus bahasa Cambridge Dictionary mengartikan ekspansi sebagai suatu usaha untuk menambah ukuran, jumlah dan kepentingan tertentu. Menurut Enny Pudjiastuti dan Suad Husnan.

Ekspansi adalah kegiatan perluasan suatu usaha perusahaan yang diterapkan dengan cara memperbanyak modal, menambah unit produksi, meningkatkan jumlah produksi, hingga proses akuisisi bersama perusahaan lain. Sedangkan menurut Alex S. Nitisemito Ekspansi adalah bentuk upaya dari sebuah perusahaan dalam memperluas pasar dan batas produksi. Adapun hal tersebut dipengaruhi oleh terjadinya peningkatan permintaan konsumen atas produk maupun layanan jasa yang dimiliki perusahaan.

Dalam hal ini, ekspansi dilakukan oleh pihak Belanda yang ingin memperluas wilayahnya ke daerah Bali dengan tujuan tertentu. Adapun bentuk ekspansi yang digunakan adalah

##### **2. Akuisisi**

Menurut Brealey, Myers, & Marcus, pengertian akuisisi adalah pengambilalihan (takeover) suatu perusahaan dengan membeli saham atau aset perusahaan tersebut, dan perusahaan yang dibeli tetap ada. Sedangkan Menurut Summer N. Levine, pengertian akuisisi adalah transaksi yang terjadi antara dua pihak, di mana pihak pembeli pada akhirnya mendapatkan dan menjadi pemilik sebagian besar atau seluruh kekayaan dari pihak penjual.

Dalam case ini, pelaku dari akuisisi adalah pihak Belanda, dimana Belanda ingin mengakuisisi wilayah yang sebelumnya dimiliki atau dikuasai oleh Jepang. Begitu juga Belanda bermaksud mengakuisisi Bali dari warga lokal Bali untuk mendirikan NIT.

## **D. Peperangan Kemerdekaan Dengan Ilmu Manajemen**

### **a. Deskripsi**

Indonesia akan memasuki usia 77 tahun kemerdekaan setelah sempat mengalami penjajahan dalam waktu yang cukup lama. Momen bersejarah tersebut ditandai dengan deklarasi kemerdekaan yang dibacakan Ir. Soekarno pada 17 Agustus 1945 di rumahnya, Jalan Pegangsaan Timur No. 56, Jakarta. Meski berlangsung singkat, peristiwa penting itu membawa perubahan besar bagi bangsa Indonesia. Dengan dibacakannya proklamasi, Indonesia menyatakan telah terbebas dari masa penjajahan.

Proklamasi juga dapat dijadikan sebagai tonggak baru kehidupan Indonesia dalam segala aspek kehidupan. Pada momen ini, jiwa dan semangat nasionalisme masyarakat semakin berkobar dalam diri. Perjuangan kemerdekaan Indonesia dari masa kolonial hingga perumusan dan pembacaan proklamasi sangatlah panjang. Karena itu, kemerdekaan memiliki makna yang sangat mendalam bagi bangsa Indonesia.

### **b. Kronologis Perang**

Pada tanggal 6 Agustus 1945 sebuah bom atom dijatuhkan di atas kota Hiroshima Jepang oleh Amerika Serikat yang mulai menurunkan moral semangat tentara Jepang di seluruh dunia. Sehari kemudian Badan Penyelidik Usaha Persiapan Kemerdekaan Indonesia BPUPKI, atau "Dokuritsu Junbi Cosakai", berganti nama menjadi PPKI (Panitia Persiapan Kemerdekaan Indonesia) atau disebut juga Dokuritsu Junbi Inkai dalam bahasa Jepang, untuk lebih menegaskan keinginan dan tujuan mencapai kemerdekaan Indonesia. Pada tanggal 9 Agustus 1945, bom atom kedua dijatuhkan di atas Nagasaki sehingga menyebabkan Jepang menyerah kepada Amerika Serikat dan sekutunya. Momen ini pun dimanfaatkan oleh Indonesia untuk memproklamasikan kemerdekaannya.

Pengibaran bendera pada 17 Agustus 1945. Soekarno, Hatta selaku pimpinan PPKI dan Radjiman Wedyodiningrat sebagai mantan ketua BPUPKI diterbangkan ke Dalat, 250 km di sebelah timur laut Saigon, Vietnam untuk bertemu Marsekal Terauchi. Mereka dikabarkan bahwa pasukan Jepang sedang di ambang kekalahan dan akan memberikan



kemerdekaan kepada Indonesia. Sementara itu di Indonesia, pada tanggal 10 Agustus 1945, Sutan Syahrir telah mendengar berita lewat radio bahwa Jepang telah menyerah kepada Sekutu. Para pejuang bawah tanah bersiap-siap memproklamasikan kemerdekaan RI, dan menolak bentuk kemerdekaan yang diberikan sebagai hadiah Jepang.

Pada tanggal 12 Agustus 1945, Jepang melalui Marsekal Terauchi di Dalat, Vietnam, mengatakan kepada Soekarno, Hatta dan Radjiman bahwa pemerintah Jepang akan segera memberikan kemerdekaan kepada Indonesia dan proklamasi kemerdekaan dapat dilaksanakan dalam beberapa hari, berdasarkan tim PPKI.[1] Meskipun demikian Jepang menginginkan kemerdekaan Indonesia pada tanggal 24 Agustus.

Dua hari kemudian, saat Soekarno, Hatta dan Radjiman kembali ke tanah air dari Dalat, Sutan Syahrir mendesak agar Soekarno segera memproklamasikan kemerdekaan karena menganggap hasil pertemuan di Dalat sebagai tipu muslihat Jepang, karena Jepang telah menyerah kepada Sekutu dan demi menghindari perpecahan dalam kubu nasionalis, antara yang anti dan pro Jepang. Hatta menceritakan kepada Syahrir tentang hasil pertemuan di Dalat. Soekarno belum yakin bahwa Jepang memang telah menyerah, dan proklamasi kemerdekaan RI saat itu dapat menimbulkan pertumpahan darah yang besar, dan dapat berakibat fatal jika para pejuang Indonesia belum siap. Soekarno mengingatkan Hatta bahwa Syahrir tidak berhak memproklamasikan kemerdekaan karena itu adalah hak Panitia Persiapan Kemerdekaan Indonesia (PPKI). Sementara itu Syahrir menganggap PPKI adalah badan buatan Jepang dan proklamasi kemerdekaan oleh PPKI hanya merupakan 'hadiah' dari Jepang (sic).

Dikibarkannya bendera Indonesia pada 17 Agustus 1945. Pada tanggal 14 Agustus 1945 Jepang secara resmi menyerah kepada Sekutu di kapal USS Missouri. Tentara dan Angkatan Laut Jepang masih berkuasa di Indonesia karena Jepang berjanji akan mengembalikan kekuasaan di Indonesia ke tangan Sekutu. Sutan Syahrir, Wikana, Darwis, dan Chaerul Saleh mendengar kabar ini melalui radio BBC. Setelah mendengar desas-desus Jepang bakal bertekuk lutut, golongan muda mendesak golongan tua untuk segera memproklamasikan kemerdekaan Indonesia. Namun golongan tua tidak ingin terburu-buru. Mereka tidak menginginkan terjadinya pertumpahan darah pada saat

proklamasi. Konsultasi pun dilakukan dalam bentuk rapat PPKI. Golongan muda tidak menyetujui rapat itu, mengingat PPKI adalah sebuah badan yang dibentuk oleh Jepang. Mereka menginginkan kemerdekaan atas usaha bangsa kita sendiri, bukan pemberian Jepang.

Soekarno dan Hatta mendatangi penguasa militer Jepang (Gunsei) untuk memperoleh konfirmasi di kantornya di Koningsplein (Medan Merdeka). Tapi kantor tersebut kosong. Soekarno dan Hatta bersama Soebardjo kemudian ke kantor Bukanfu, Laksamana Muda Maeda, di Jalan Medan Merdeka Utara (Rumah Maeda di Jl Imam Bonjol 1). Maeda menyambut kedatangan mereka dengan ucapan selamat atas keberhasilan mereka di Dalat. Sambil menjawab ia belum menerima konfirmasi serta masih menunggu instruksi dari Tokyo. Sepulang dari Maeda, Soekarno dan Hatta segera mempersiapkan pertemuan Panitia Persiapan Kemerdekaan Indonesia (PPKI) pada pukul 10 pagi 16 Agustus keesokan harinya di kantor Jalan Pejambon No 2 guna membicarakan segala sesuatu yang berhubungan dengan persiapan Proklamasi Kemerdekaan.

Sehari kemudian, gejala tekanan yang menghendaki pengambilalihan kekuasaan oleh Indonesia makin memuncak dilancarkan para pemuda dari beberapa golongan. Rapat PPKI pada 16 Agustus pukul 10 pagi tidak dilaksanakan karena Soekarno dan Hatta tidak muncul. Peserta BPUPKI Dalam perjalanan sejarah menuju kemerdekaan Indonesia, dr. Radjiman adalah satu-satunya orang yang terlibat secara aktif dalam kancah perjuangan berbangsa dimulai dari munculnya Boedi Utomo sampai pembentukan BPUPKI. Manuvernya di saat memimpin Budi Utomo yang mengusulkan pembentukan milisi rakyat disetiap daerah di Indonesia (kesadaran memiliki tentara rakyat) dijawab Belanda dengan kompensasi membentuk Volksraad dan dr. Radjiman masuk di dalamnya sebagai wakil dari Boedi Utomo.

Pada sidang BPUPKI pada 29 Mei 1945, ia mengajukan pertanyaan beberapa dasar negara Indonesia jika kelak merdeka. Pertanyaan ini dijawab oleh Bung Karno dengan Pancasila. Jawaban dan uraian Bung Karno tentang Pancasila sebagai dasar negara Indonesia ini kemudian ditulis oleh Radjiman selaku ketua BPUPKI dalam sebuah pengantar penerbitan buku Pancasila yang pertama tahun 1948 di Desa Dirgo, Kecamatan Widodaren, Kabupaten Ngawi. Terbongkarnya dokumen

yang berada di Desa Dirgo, Kecamatan Widodaren, Kabupaten Ngawi ini menjadi temuan baru dalam sejarah Indonesia yang memaparkan kembali fakta bahwa Soekarno adalah Bapak Bangsa pencetus Pancasila. Pada tanggal 9 Agustus 1945 ia membawa Bung Karno dan Bung Hatta ke Saigon dan Da Lat untuk menemui pimpinan tentara Jepang untuk Asia Timur Raya terkait dengan pengeboman Hiroshima dan Nagasaki yang menyebabkan Jepang berencana menyerah tanpa syarat kepada Sekutu, yang akan menciptakan kekosongan kekuasaan di Indonesia. tidak tahu telah terjadi peristiwa Rengasdengklok. Makna Kemerdekaan Indonesia yang bisa diambil sebagai kesimpulan yaitu :

1. Puncak Perjuangan Bangsa Bangsa Indonesia telah melalui perjuangan panjang untuk membebaskan diri dari belenggu penjajah. Butuh waktu, tenaga, dan pengorbanan yang tidak sedikit untuk meraihnya. Kemerdekaan yang telah dicapai merupakan wujud dari puncak perjuangan bangsa. Inilah tahap akhir dari perjalanan panjang perjuangan kemerdekaan dalam melawan penjajah. Di sisi lain, momen penting ini sekaligus juga menjadi titik awal Indonesia sebagai negara yang berdaulat hingga sekarang. Oleh sebab itu, penting bagi masyarakat, khususnya para generasi muda, untuk mempertahankan kemerdekaan dengan semangat nasionalisme yang tertanam di dalam hati.
2. Kebebasan Makna kemerdekaan yang sesungguhnya adalah kebebasan. Sebagai negara yang merdeka, Indonesia telah bebas dari segala bentuk penindasan dan penjajahan asing. Indonesia bebas untuk menentukan nasib sendiri serta bebas menciptakan kehidupan berbangsa dan bernegara. Kemerdekaan yang telah diproklamasikan mengubah semangat masyarakat yang sebelumnya serba terbatas menjadi lebih bebas. Dengan kebebasan tersebut, masyarakat dapat membangun kembali bangsa yang telah sekian lama menderita.
3. Revolusi Baru Kemerdekaan menandakan dimulainya sebuah revolusi baru. Dikatakan revolusi karena ada perubahan mendasar yang terjadi, yakni pemindahan kekuasaan dari negara jajahan ke negara yang merdeka dan berdaulat. Revolusi tersebut juga meliputi dibentuknya badan-badan kelengkapan negara baru untuk menggantikan perangkat-perangkat pemerintahan di zaman

penjajahan. Dengan demikian, bangsa Indonesia dapat menentukan sikapnya sendiri tanpa ada paksaan dari pihak lain.

4. Mewujudkan Masyarakat yang Adil dan Makmur Selama masa penjajahan, masyarakat Indonesia hidup dalam kesengsaraan. Bisa dibayangkan jika Indonesia tidak merdeka, masyarakat mungkin tidak dapat menikmati makanan dengan nikmat dan tidak bisa mengenyam pendidikan dengan layak. Atas dasar itu, kemerdekaan bisa dikatakan menjadi jembatan atau gerbang bagi bangsa Indonesia untuk menuju masyarakat yang adil dan makmur. Ini adalah fase penting yang harus dilalui untuk meneruskan perjuangan pada fase berikutnya sebagai negara merdeka. Dengan adanya proklamasi kemerdekaan, menjadikan bentuk Indonesia sebagai bangsa yang lebih berdaulat. Kemerdekaan yang kita capai dengan proklamasi sebagai penandanya, Indonesia menjadi negara yang memiliki pemerintahan sendiri, hukum sendiri, dan tidak terikat dengan negara mana pun. Dengan adanya kemerdekaan para pedagang memperoleh kebebasan dalam melakukan pekerjaan, jika petani dan pedagang bisa bebas berdagang dan bercocok tanam sesuai keinginannya, maka mereka dapat memenuhi kebutuhan sendiri. Hasil dari bertani juga dapat di jual dan memutar perekonomian negara.

#### **e. Pembelajaran Bisnis**

Dari peristiwa sejarah tersebut, terdapat beberapa pembelajaran bisnis yang dapat diambil:

1. Kesiapan Menghadapi Perubahan: Peristiwa pengeboman atom Hiroshima dan Nagasaki serta penyerahan Jepang kepada Sekutu menunjukkan pentingnya kesiapan dalam menghadapi perubahan yang tak terduga. Dalam bisnis, adaptasi terhadap perubahan pasar, teknologi, atau regulasi sangatlah penting untuk kelangsungan dan kesuksesan perusahaan.
2. Kepemimpinan yang Responsif: Responsif terhadap situasi dan kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat pada waktu yang tepat sangat penting dalam kepemimpinan. Seperti halnya Soekarno, Hatta, dan Radjiman yang harus merespons cepat

kondisi politik saat itu untuk memperoleh kemerdekaan Indonesia.

3. **Pembangunan Hubungan dan Negosiasi:** Dalam mencapai kemerdekaan, hubungan dan negosiasi dengan pihak asing seperti Jepang menjadi kunci. Dalam dunia bisnis, kemampuan untuk membina hubungan yang kuat dengan pihak lain dan kemampuan negosiasi yang baik dapat membantu mencapai kesepakatan yang menguntungkan.
4. **Pemahaman akan Kekuatan dan Kelemahan:** Masyarakat Indonesia saat itu memahami kekuatan dan kelemahan mereka serta situasi politik internasional dengan baik. Di dunia bisnis, pemahaman yang mendalam akan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan serta kondisi pasar eksternal menjadi kunci untuk mengambil keputusan yang tepat.
5. **Konsolidasi dan Kesatuan:** Meskipun ada perbedaan pendapat di dalam bangsa Indonesia, konsolidasi dan kesatuan akhirnya terwujud untuk mencapai tujuan bersama. Dalam bisnis, kesatuan tim dan konsolidasi sumber daya merupakan faktor penting untuk mencapai tujuan perusahaan.
6. **Mewujudkan Visi dan Misi:** Proklamasi kemerdekaan Indonesia merupakan hasil dari visi dan misi yang kuat dari para pemimpin dan pejuang kemerdekaan. Dalam bisnis, memiliki visi yang jelas dan misi yang kuat dapat menjadi panduan dalam menghadapi tantangan dan mencapai tujuan jangka panjang perusahaan.

Dari sini, dapat disimpulkan bahwa pembelajaran dari peristiwa sejarah tersebut mencakup pentingnya kesiapan menghadapi perubahan, kepemimpinan yang responsif, pembangunan hubungan dan negosiasi, pemahaman akan kekuatan dan kelemahan, konsolidasi dan kesatuan, serta mewujudkan visi dan misi untuk mencapai tujuan bersama.

## **E. Belajar Strategi Marketing Dari Perang Aceh**

### **a. Deskripsi**

Di dalam suatu perusahaan, marketing memegang peran penting dalam menentukan maju mundurnya perusahaan. Divisi marketing ibarat pasukan dalam medan perang, yang harus memenangkan setiap

pertempurannya, saling beradu strategi dengan pesaing untuk memenangkan pasar.

Perang Aceh merupakan perang terlama dalam sejarah dunia, 30 tahun ( 1873 -1904). Menjadi sangat menarik sebagai sebuah pembelajaran bagaimana strategi kedua belah pihak sehingga peperangan membutuhkan waktu yang sangat lama.

Analisis dilakukan dengan menggunakan metode studi pustaka meliputi pengidentifikasian, penjelasan, penguraian secara sistematis dari sumber-sumber buku yang mengandung informasi yang berkaitan dengan masalah.

#### **b. Kronologis Perang**

Perang Aceh terjadi karena keinginan Belanda untuk menguasai Aceh, di mana kedudukan Aceh ketika itu menjadi penting baik dari segi strategi perang maupun jalur perdagangan, sejak Terusan Suez dibuka tahun 1869. Perang Aceh Pertama (1873-1874), dipimpin oleh Panglima Polim dan Sultan Mahmud Syah melawan Belanda yang dipimpin Köhler. Pasukan Aceh yang terdiri atas para ulebalang, ulama, dan rakyat terus mendapat gempuran dari pasukan Belanda. Pertempuran sengit di antara keduanya berlangsung dalam upaya memperebutkan Masjid Raya Baiturrahman. Ada beberapa kelompok. Ada di Peukan Aceh, Lambhuk, Lampu'uk, Peukan Bada, sampai Lambada, Krueng Raya. Beberapa ribu orang juga berdatangan dari Teunom, Pidie, Peusangan. Pasukan Aceh terus melakukan perlawanan.

Köhler dengan 3000 serdadunya akhirnya dapat dipatahkan, di mana Köhler sendiri tewas di tangan pasukan Aceh. Kematian Kohler membuat pasukan Belanda terpaksa ditarik mundur ke pantai. Perang Aceh Kedua (1874- 1880). pasukan Belanda dipimpin oleh Jenderal Jan van Swieten. Belanda berhasil menduduki Keraton Sultan, 26 Januari 1874, dan dijadikan sebagai pusat pertahanan Belanda. Pada 31 Januari 1874 Jenderal Van Swieten mengumumkan bahwa seluruh Aceh jadi bagian dari Kerajaan Belanda. Pasukan Belanda memang berhasil menguasai istana Kesultanan Aceh Darussalam. Akan tetapi, itu terjadi karena pasukan Aceh telah meninggalkan kraton dan bergerilya. Oleh karena itu, sama seperti periode sebelumnya, pasukan Belanda tetap kewalahan dalam menghadapi pasukan Aceh di perang fase kedua yang dipimpin oleh Tuanku Muhammad Dawood, yang menggantikan Sultan

Machmud Syah yang wafat 26 Januari 1874 Perang pertama dan kedua ini adalah perang total dan frontal, di mana pemerintah masih berjalan mapan, meskipun ibu kota negara berpindah-pindah ke Keumala Dalam, Indrapuri, dan tempat-tempat lain.

Perang ketiga (1881-1896), perang dilanjutkan secara gerilya dan dikobarkan perang fi sabilillah. Pada 1891, Christiaan Snouck Hurgronje yang merupakan ahli bahasa Arab dan Islam yang juga penasihat untuk urusan adat dari pemerintah kolonial datang ke Aceh. Sebagai orang yang paham tentang Islam, ia mendekati para ulama. Peran Snouck Hurgronje menjadikan pasukan Belanda lebih terbantu, karena ia menggunakan siasat menyerang dari dalam. Ia menyamar dengan menggunakan nama samarannya, yaitu Haji Abdul Ghaffar. Penyamaran ini ia gunakan untuk mendapatkan info sebanyak-banyaknya tentang Aceh, yang nantinya akan dilaporkan ke pasukan Belanda.

Tapi, ternyata pihak Aceh pun melakukan hal yang sama. Suami Cut Nyak Dien, Teuku Umar, berpura-pura menyerah kepada Belanda. Belanda pun menghargai keputusannya itu dengan menjadikannya panglima dan diberi gelar Teuku Johan Pahlawan. Tidak hanya itu, Teuku Umar juga diberikan kesatuan tentara yang berjumlah 250 orang.

Alih-alih menyerang negaranya sendiri, Teuku Umar justru melakukan serangan balik melawan pasukan Belanda pada tanggal 29 Maret 1896. Peristiwa ini terkenal dengan nama Het Verraad van Teukoe Oemar atau pengkhianatan Teuku Umar. Dari laporan Snouck Hurgronje, barulah Belanda mengetahui bahwa kekuatan Aceh selama ini adalah semangat yang didasarkan pada tali persaudaraan sesama Muslim. Perang keempat (1896-1910), adalah perang gerilya kelompok dan perorangan dengan perlawanan, penyerbuan, penghadangan dan pembunuhan tanpa komando dari pusat pemerintahan Kesultanan. Berulang kali kalah, akhirnya Belanda menemukan strategi yang sesuai. Belanda membentuk Korps Marchausse, pasukan yang terdiri dari orang-orang Indonesia yang dibawah pemimpin Belanda. Dengan pasukan ini, strategi gerilya Aceh dapat mudah dikalahkan. Bahkan, pada tahun 1899 Teuku Umar tewas pada pertempuran di Meulaboh.

Tewasnya Teuku Umar nggak mematahkan semangat juang rakyat Aceh. Perjuangan masyarakat kini dipimpin oleh Cut Nyak Dien bersama Pocut Baren. Sayangnya, pertahanan rakyat Aceh semakin lama semakin

melemah karena terus mendapatkan tekanan dari Belanda. Perjuangan rakyat Aceh berada di titik terendah ketika Cut Nyak Dien ditangkap pada tahun 1905 dan meninggal pada tahun 1910. Kematianya menjadi tanda berakhirnya perjuangan Aceh dalam melawan Belanda.

Walaupun memenangkan peperangan, kerugian yang sangat besar juga dirasakan oleh Belanda. Belanda mengeluarkan sumber daya yang tidak sedikit untuk membiayai perang yang berlangsung selama kurang lebih 30 tahun. Kemudian, banyaknya korban yang gugur tentu meninggalkan luka bagi kedua pihak yang terlibat. Dari sini, kita bisa belajar bahwa segala bentuk peperangan menghasilkan kerugian yang begitu besar, bahkan bagi pihak yang menang.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Pada suatu perusahaan, pemasaran adalah divisi yang berada di lini depan. Memasarkan suatu brand atau produk bisa diibaratkan sedang bertarung di medan perang. Para kompetitor adalah musuh, target pasar adalah medan perang, dan seluruh sumber daya perusahaan baik asset perusahaan, modal, teknologi, proses bisnis, sumber daya manusia adalah pasukan dan alat tempurnya. Strategi pemasaran merupakan cara yang akan ditempuh untuk mencapai tujuan yang dibangun berdasarkan konsep segmentasi pasar, targeting dan positioning, strategi memasuki pasar, dan strategi bauran pemasaran. Sebagaimana sebuah strategi pertempuran, berbagai cara dan siasat digunakan untuk memperebutkan suatu daerah dari penguasaan musuh.

Menurut David W. Cravens, strategi pemasaran merupakan strategi pengembangan proses orientasi pasar, yang terlibat dalam lingkungan bisnis yang berubah dan kebutuhan untuk mencapai tingkat kepuasan konsumen. Menurut Al Ries dan Jack Trout arti pemasaran yang sebenarnya sekarang ini tidak lagi melayani para pelanggan, tetapi mengintai, mengikuti dan menyerang para pesaing. Singkatnya pemasaran adalah perang dimana musuhnya adalah persaingan, dan pelanggan adalah arena untuk dimenangkan.

Materi pembelajaran disini adalah dalam hal strategi dan taktik, bukan perang fisik. Bila perang Aceh menjadi perang terlama dalam sejarah Indonesia, sejatinya perusahaan akan berperang melalui strategi pemasaran untuk sepanjang hidupnya dalam memenangkan persaingan memperebutkan target pasar.



Belajar dari perang Aceh, yang berlangsung cukup lama, Belanda kesulitan mengalahkan rakyat Aceh karena taktik perang gerilya yang dijalankan, rakyat Aceh bahkan berperang secara kelompok dan perorangan tanpa ada komando dari pusat pemerintahan Aceh. Aceh memiliki pemimpin yang hebat serta kekuatan militer dan sipil yang sangat tangguh.

Penerapan strategi perang gerilya dalam pemasaran, berarti perusahaan mencari celah-celah cerukan pasar kecil untuk dimenangkan dan dipertahankan market sharenya. Mewaspadaai masuknya pesaing dan bersiap siaga akan bahaya yang dapat merebut pangsa pasar. Dan tentunya harus mampu bersiap pula meninggalkan pasar bila pesaing menyerang.

Aceh memiliki para pemimpin perang yang hebat, seperti Panglima Polim dan Sultan Mahmud Syah dalam perang Aceh pertama, Tuanku Mohamad Dawood dalam Perang Aceh kedua, Teuku Umar dalam perang Aceh ke Tiga dan tokoh Cut Nya Dien serta Pocut Baren dalam Perang Aceh ke empat. Pemimpin perang yang hebat, memberikan contoh teladan, semangat dan ketangguhan kepada rakyat sehingga rakyat terus memberikan perlawanan kepada musuh walaupun tanpa komando.

Belajar dari hal tersebut, kita ketahui sangat pentingnya faktor pimpinan. Demikian halnya didalam perusahaan, dengan persaingan bisnis yang ketat, diperlukan pula pimpinan yang visioner. Memiliki visi dan misi yang jelas, mengetahui trend terbaru sehingga dapat melancarkan sebuah strategi bisnis yang terbaru dan sesuai dengan situasi. Sangat diperlukan pimpinan yang dapat memberikan teladan, dan juga perlu bagi pimpinan untuk mengenali timnya sehingga setiap anggota tim merasa diperhatikan dan tercipta suasana kerja yang kondusif. Seperti kita ketahui para pimpinan Aceh ikut berperang bersama rakyat hingga masuk ke dalam hutan dan tinggal bersama mereka di dalam hutan.

Dalam perang Aceh periode ketiga tahun 1881-1896, kita lihat peran Snouck Hurgronje membantu Belanda dalam memenangkan perang Aceh. Snouck Hurgronje mempelajari agama Islam dan adat budaya Aceh demi memenangkan perang. Sehingga didapatkanlah siasat perang bahwa Aceh tidak mungkin dilawan dengan kekerasan, sebab karakter orang Aceh tidak akan pernah menyerah, jiwa jihad orang Aceh sangat tinggi.

Taktik yang mujarab adalah dengan mengadu domba antara golongan uleebalang (bangsawan) dengan ulama.

Mempelajari musuh (pesaing), berlaku juga dalam strategi pemasaran perusahaan. Dengan mempelajari pesaing secara mendalam, bahkan tidak hanya mengenai produk namun juga visi, misi, hingga budaya perusahaan pesaing, dapat memberikan inspirasi untuk mengenali dan membangun sumber daya inti perusahaan – bahkan bila diperlukan mengamati, meniru dan memodifikasi keunggulan yang dimiliki pesaing sebagai sebuah senjata untuk memenangkan target pasar. Ibarat mata-mata dalam suatu peperangan, sistem informasi perusahaan sangat diperlukan, dan dapat mempengaruhi aktivitas bisnis suatu perusahaan secara menyeluruh, sehingga dapat membantu memenangkan persaingan bisnis. Dengan informasi yang tepat, perusahaan dapat menggali dan memiliki kompetensi inti perusahaan, yang menjadi sumber utama daya saing strategis. Ketika berhasil mengeksploitasinya, perusahaan akan mencapai keunggulan kompetitif dan dengan itu perusahaan dapat menawarkan produk unik dimana pelanggan bersedia membayar lebih (diferensiasi).

Dalam perang Aceh periode keempat, penuh dengan penyerangan mendadak, penyerbuan dan penghadangan secara kelompok tanpa komando dari pusat. Berulang kali kalah, akhirnya Belanda menemukan strategi yang sesuai. Belanda membentuk Korps Marchausse, pasukan yang terdiri dari orang-orang Indonesia yang dibawah pemimpin Belanda. Dengan pasukan ini, strategi gerilya Aceh dapat mudah dikalahkan. Bahkan, pada tahun 1899 Teuku Umar tewas pada pertempuran di Meulaboh.

Dalam persaingan bisnis yang sangat ketat, praktik pembajakan karyawan juga seringkali terjadi. Untuk menghindari hal itu, beberapa asosiasi membuat ketentuan yang melarang pembajakan karyawan antar anggota.

Perusahaan perlu mempersiapkan strategi menghadapi pembajakan tenaga ahli oleh pesaing. Strategi perusahaan mempertahankan karyawan yang berperan penting dalam perusahaan adalah dengan menciptakan suasana kerja yang nyaman. Lingkungan kerja yang nyaman adalah salah satu faktor yang menentukan betah tidaknya karyawan bekerja di suatu perusahaan. Selain itu tentunya juga perlunya memberikan

penghargaan yang sepadan untuk karyawan, sehingga mereka merasa dihargai. Memberikan kesempatan karyawan untuk berkembang juga suatu hal yang penting. Perusahaan menjalin komunikasi yang transparan, sehingga setiap karyawan dapat mengetahui kemajuan perusahaan, kondisi perusahaan dan hal-hal lain yang direncanakan perusahaan.

Strategi pemasaran merupakan kombinasi ilmu dan seni. Karena kondisi lingkungan perusahaan yang selalu berubah, strategi pemasaran akan selalu berubah menyesuaikan lingkungan yang dihadapi perusahaan. Perusahaan akan mati kalau hanya menjalankan strategi statis, dan tidak responsive terhadap pesaing. Aspek kreatifitas menjadi instrumen penting dalam penyusunan strategi pemasaran. Sebagaimana dalam sebuah medan peperangan yang akan selalu dinamis dengan siasat dan taktik musuh hingga lokasi pertempuran.

Strategi pemasaran yang memiliki kreativitas akan bersifat lebih fleksibel, karena menggabungkan pandangan dan tindakan, menyeimbangkan pembelajaran dan pengendalian, mengelola stabilitas dan perubahan sehingga perusahaan akan lebih adaptif dan fleksibel serta mampu membuat respon yang cepat untuk menghadapi perubahan pasar dan ketidakpastian lingkungan.

Bila dalam sebuah peperangan pasti akan jatuh korban, baik nyawa maupun harta. Demikian juga dalam persaingan, perusahaan juga perlu mengukur kekuatan seberapa keras persaingan bisnis akan dilawan. Tentu bukan nyawa sebagai korbannya, namun kekuatan sumber daya perusahaan hingga pelanggaran etika ketika persaingan bisnis bertransformasi menjadi kegiatan yang tidak sehat harus diwaspadai. Mampukah perusahaan memenangkan persaingan, atau lebih baik mundur dan mencari pasar baru ?

## **F. Perang Diponegoro**

### **a. Deskripsi**

Perang Diponegoro, juga dikenal sebagai The Java War dalam Bahasa Inggris, terjadi di Jawa Tengah antara Kekaisaran Belanda kolonial dan kaum revolusioner Jawa asli dari tahun 1825 hingga 1830. Nama konflik tersebut berasal dari kota Diponegoro. Perang dimulai sebagai

pemberontakan yang dipimpin oleh Pangeran Diponegoro, seorang tokoh bangsawan Jawa yang sebelumnya bekerja sama dengan Belanda.

### **b. Kronologis Perang**

Pemerintah Belanda yang semula memerintahkan pembangunan jalan dari Yogyakarta ke Magelang melalui Muntilan, mengubah rencananya pada pertengahan Mei 1825 dan membelokkan jalan melalui Tegalrejo. Belanda ternyata melintasi makam leluhur Pangeran Diponegoro di satu sektor. Ini membuat marah Pangeran Diponegoro, yang memutuskan untuk mengangkat senjata melawan Belanda. Dia kemudian mengarahkan bawahannya untuk mencabut tiang pancang yang menembus makam.

Belanda punya alasan untuk menangkap Pangeran Diponegoro karena dicurigai melakukan pemberontakan pada 20 Juli 1825 saat mengepung kediamannya. Merasa semakin terdesak, Pangeran beserta keluarga dan pasukannya melarikan diri ke barat menuju Desa Dekso di Kabupaten Kulonprogo, lalu ke selatan menuju Goa Selarong, lima kilometer arah barat Kota Bantul. Sementara Belanda yang gagal menangkap Pangeran Diponegoro membakar rumahnya. Goa Selarong, goa di Dusun Kentolan Lor, Guwosari Pajangan Bantul, kemudian dipilih sebagai pangkalannya oleh Pangeran Diponegoro.

Sang pangeran tinggal di Goa Kakung, sebuah gua di sebelah barat yang juga menjadi tempat pertapaannya. Sedangkan Raden Ayu Retnaningsih (selir Pangeran yang paling setia setelah kedua istrinya meninggal) dan pengiringnya menduduki Goa Putri di sebelah timur. a strider, strider strider stri s stri Setelah serangan itu, perang besar selama lima tahun dimulai. Masyarakat adat bersatu dalam semangat di bawah kepemimpinan Diponegoro, "Sadumuk bathuk, sanyari bumi ditohi tekan pati"; satu inci tanah dipertahankan sampai mati.

Terhitung sekitar 15 dari 19 pangeran bergabung dengan Diponegoro selama perang. Perjuangan Diponegoro dibantu oleh Kyai Maja yang juga merupakan tokoh spiritual pemberontakan. Belanda kehilangan 15.000 tentara dan 20 juta gulden selama perang ini. Belanda masih menempuh berbagai cara untuk menangkap Diponegoro. Kompetisi juga digunakan. Siapapun yang bisa menangkap Diponegoro akan mendapatkan 50.000 Gulden. Diponegoro akhirnya ditangkap pada tahun 1830.

Pemerintah Hindia Belanda memiliki pengaruh besar dalam pengangkatan raja dan pejabat tinggi di Jawa saat itu. Asumsi ini diterima

oleh semua buku sejarah, dan juga dikutip dalam Encyclopedia Britannica. Alhasil, ada benarnya pepatah pemenang yang menulis sejarah. Mantan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan itu juga menyebutkan, buku sejarah SD, SMP, dan SMA juga menyebutkan Diponegoro melawan Belanda karena gagal merebut tahta. Bahkan, sang pangeran secara tegas menyatakan dalam otobiografinya yang ditulis di Manado (1831-1832) bahwa ia telah dua kali menolak menjadi pewaris takhta, sekali selama era Inggris (1811-1816) dan sekali lagi setelah pemerintah Belanda kembali pada Agustus. 19, 1816.

Selanjutnya, menurut seorang sejarawan Belanda, kediaman Pangeran Diponegoro di Tegalrejo akan terkena dampak pelebaran jalan yang melewati jalur makam leluhur di Desa Tompeyan, sebelah timur Tegalrejo. Menurut legenda, Pangeran tidak dapat menerimanya. Bahkan, sebuah buku sejarah mengklaim bahwa kasus tersebut bermula dari pembuatan rel kereta api. Wardiman dan Djojonegoro (1995).

Penangkapan Pangeran Diponegoro dan Berakhirnya Perang Diponegoro. Dalam biografi Pangeran Diponegoro, pada tanggal 16 Februari 1830 Pangeran Diponegoro dan Kolonel Cleerens bertemu di Remo Kamal, Bagelen (sekarang di Purworejo). Kanjeng Pangeran dan para pengikutnya akan tinggal di Menoreh sampai Letnan Gubernur Jenderal Markus de Kock tiba dari Batavia, menurut Cleerens (Wardiman dan Djojonegoro, 1995).

Diponegoro bertemu Jenderal de Kock di Magelang pada tanggal 28 Maret 1830. De Kock memaksa diadakannya perundingan dan memohon kepada Diponegoro untuk mengakhiri perang. Diponegoro menolak permintaan itu. Namun, Belanda telah merencanakan penyergapan dengan cermat. Pada hari yang sama, Diponegoro ditangkap dan diasingkan ke Ungaran sebelum dipindahkan ke Gedung Karesidenan Semarang kemudian langsung ke Batavia melalui kapal Pollux pada 5 April. Ia tiba di Batavia pada 11 April 1830, dan dipenjarakan di Stadhuis (sekarang gedung Museum Fatahillah). Sambil menunggu keputusan penyelesaian dari Gubernur Jenderal Van den Bosch, maka dikeluarkanlah keputusan pada tanggal 30 April 1830 (Wardiman dan Djojonegoro, 1995).

### **c. Analisis**

Keputusan Belanda untuk membangun jalan melintasi tanah milik Diponegoro yang terdapat makam orang tuanya merupakan penyebab langsung Perang Diponegoro. Pertengkarannya yang berlangsung lama mencerminkan ketegangan antara aristokrasi Jawa dan kekuatan Belanda yang semakin besar. Keluarga bangsawan Jawa tidak terima dengan hukum Belanda yang membatasi keuntungan sewa mereka. Belanda, sementara itu, tidak mau kehilangan pengaruh atas keraton Yogyakarta.

Dinamika budaya Jawa juga dipengaruhi oleh pengaruh Belanda. Diponegoro, seorang Muslim yang taat, prihatin dengan semakin lemahnya ketaatan beragama di istana. Ini termasuk kecenderungan pro-Belanda istana dan pengaruh yang berkembang dari penjajah Kristen Belanda. Perang itu digambarkan sebagai jihad di kalangan pengikut Diponegoro, "baik melawan Belanda maupun orang Jawa yang murtad".

Belanda menggunakan strategi kolonial bersama untuk memperparah krisis suksesi takhta Yogyakarta. Diponegoro adalah putra tertua Hamengkubuwono III, namun haknya untuk sukses diperebutkan karena ibunya bukan ratu. Saingan Diponegoro adalah adik tirinya Hamengkubuwono IV dan keponakannya yang masih bayi Hamengkubuwono V, yang didukung oleh Belanda.

Dampak dari Perang Diponegoro dapat dirasakan oleh beberapa kelompok antara lain

- **Belanda**

Perang Diponegoro merugikan secara finansial bagi Belanda. Dengan demikian, pengamanan Jawa memungkinkan pemerintah kolonial Hindia Belanda untuk menerapkan Cultuurstelsel (Sistem Tanam Paksa) di Jawa tanpa perlawanan lokal pada tahun 1830. Sistem penanaman ini, diawasi oleh gubernur jenderal baru, Johannes van den Bosch, mensyaratkan bahwa 20 % tanah desa dikhususkan untuk menanam tanaman komersial untuk ekspor dengan tarif pemerintah.

Untuk menambah pasukan India Timur dan Eropa setelah tentara Belanda menderita kerugian yang signifikan, otoritas kolonial memutuskan untuk merekrut orang Afrika di Gold Coast, yang dikenal sebagai "Belanda Hitam". Melalui sistem ekspor paksa ini, penjajah Belanda dan sekutu pribumi mengumpulkan kekayaan

yang sangat besar. Keuntungan koloni lebih dari yang dibayarkan untuk perang, dan Hindia Belanda menjadi mandiri.

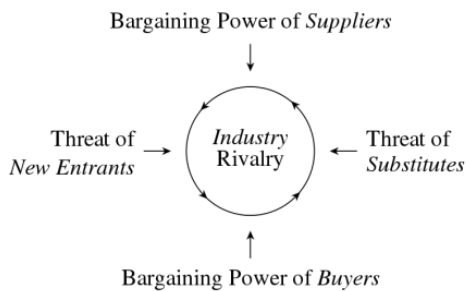
- **Jawa**

Petani juga bisa dipaksa bekerja di perkebunan milik pemerintah selama 60 hari dalam setahun. Seluruh raja dan bupati di Jawa tunduk menyerah kepada Belanda kecuali bupati Ponorogo Warok Brotodiningrat III, justru hendak menyerang seluruh kantor Belanda yang berada di kota-kota karesidenan Madiun dan di Jawa Tengah seperti Wonogiri, Karanganyar

- **Sinofobia**

Sejak awal perang, etnis Tionghoa menjadi sasaran di Jawa Tengah dan Jawa Timur (Prasojo dan Helia, 2021). Komunitas Tionghoa Bagelen bertahan hingga tahun 1827, ketika dipindahkan ke Wonosobo. Namun, masyarakat Tionghoa di pantai utara (sekitar Tuban dan Lasem) juga memasok senjata, uang, dan opium kepada pasukan Diponegoro (pada saat itu, banyak orang Jawa, termasuk pasukan Diponegoro, yang kecanduan opium).

### **Pembelajaran bisnis Porter's five forces**



- **Threat of new entrants** : Belanda memiliki ancaman adanya disrupsi di oleh negara lainnya yang mencari keuntungan di Jawa serta adanya pemberontakan masyarakat di Jawa maka threat of new entrants disini kuat. Bargaining power of suppliers : Jawa merupakan salah satu sumber pemasukan yang utama bagi Belanda sehingga dalam hal ini Jawa memiliki Bargaining power yang kuat.

- **Threat of substitutes** : Dalam hal ini Belanda memiliki dominasi yang kuat di Jawa sehingga memiliki threat of substitutes yang rendah.
- **Bargaining power of buyers** : Disini bargaining power of buyers dari Belanda termasuk rendah karena mereka berada di pasar monopoli.
- **Industry rivalry** : Rivalitas industri disini termasuk sedang karena tidak banyak terdapat pemain lain di industri ini.

#### **Analisis SWOT**

- **Strength** : Pangeran Diponegoro lebih menguasai medan peperangan sedangkan Belanda memiliki sumber daya yang lebih memadai
- **Weakness** : Sumberdaya Pangeran Diponegoro tidak sebanyak Belanda
- **Opportunity** : Kemunduran religiositas di keraton Yogyakarta akibat pengaruh masuknya Belanda.
- **Threat** : Kerugian finansial yang akan dihadapi oleh kedua belah pihak jika kalah dalam peperangan

#### **Kesimpulan :**

Perang Diponegoro yang terjadi lebih dari dua abad lalu, bisa menjadi pelajaran berharga bagi kita.

1. Kepemimpinan
2. Kepercayaan diri
3. Kerja sama
4. Kesiediaan untuk berkorban
5. Tidak mementingkan kepentingan sendiri
6. Strategi dan taktik pertempuran



## **G. Perang Pembangunan Jalan Anyer – Panarukan Oleh Daendels**

### **a. Deskripsi**

Herman Willem Daendels menjadi gubernur jenderal Hindia Belanda selama tiga tahun (1808-1811). Dalam waktu relatif singkat itu, dengan tangan besinya berhasil membangun di berbagai bidang, baik untuk kepentingan ekonomi maupun pertahanan karena ditugaskan mempertahankan Pulau Jawa dari serangan Inggris. Namun, pembangunan monumental dan melekat padanya adalah Jalan Anyer-Panarukan atau Jalan Raya Pos yang panjangnya mencapai seribu kilometer. Kendati menyebut proyek Jalan Anyer-Panarukan sebagai genosida karena menelan ribuan korban, sastrawan Pramoedya Ananta Toer mengakui, dibandingkan pada masanya jalan itu sama dengan jalan Amsterdam-Paris. Pembangunannya yang hanya setahun (1808- 1809) satu rekor dunia pada masanya. “Sejak dapat dipergunakan pada 1809 telah menjadi infrastruktur penting, dan untuk selamanya,” tulis Pram dalam Jalan Raya Pos, Jalan Daendels.

Di sekitar Mencusuar Anyer yang terletak di Desa Tambang Ayam, Kecamatan Anyer, Serang, Banten, terdapat tapal yang menandai titik awal pembangunan Jalan AnyerPanarukan. Tidak diketahui pasti siapa dan kapan pembuatannya. Sejarawan Universitas Indonesia, Djoko Marihandono, merasa heran dengan tapal tersebut. “Saya masih mempertanyakan nol kilometer yang ada di Anyer Banten sebagai titik awal pembangunan Anyer-Panarukan,” kata Djoko kepada Historia.

### **b. Kronologis Perang**

Dari Anyer ke Batavia, Daendels menempuh perjalanan selama empat hari. Pada musim hujan, jalan-jalan itu tidak layak dilewati. Sementara jalur laut tidak mungkin dilaluinya karena ancaman armada Inggris yang sudah mengepung pulau Jawa. Rute jalan Anyer- Batavia (Anyer-Cilegon-Serang-Tangerang-Batavia) sudah ada sebelumnya. Sehingga Daendels hanya memerintahkan untuk memperkeras dan memperlebarnya. Setelah diperkeras dan dilebarkan, Anyer-Batavia dapat ditempuh dalam waktu sehari. “Pekerjaan ini mudah saja karena medannya datar. Hambatan hutan-belantara sepanjang lebih kurang 40 km dapat diatasi tanpa kesulitan berarti. Demikian juga dengan ruas jalan Batavia-Buitenzorg (Bogor),” tulis Pram.

Menurut sejarah, keputusan dilakukannya pembangunan jalan Anyer-Panarukan ada untuk 2 tujuan, yaitu untuk membantu penduduk mengangkut komoditas pertanian ke gudang pemerintah atau pelabuhan, dan untuk kepentingan militer. Namun Daendels mendahulukan kepentingan pertama karena daerah di sekitar Bogor sangat subur dan menguntungkan bagi pemerintah kolonial Belanda. Namun pada saat itu jalan dari Batavia hanya sampai Cisarua, dan dari Cisarua hanya terdapat jalan kecil dan banyak belokan sehingga sulit untuk diakses.

Rincian pekerja untuk pembangunan jalan Bogor-Cirebon antara lain Cisarua-Cianjur (400 orang), Cianjur-Rajamandala (150 orang), Rajamanadala-Bandung (200 orang), Bandung Parakanmuncang (50 orang), Parakanmuncang-Sumedang (150 orang), dan Sumedang Karangsembung (150 orang). Perbedaan jumlah pekerja tersebut disesuaikan dengan panjangnya jalan dan beratnya medan. “Sebagian besar para pekerja tersebut dikerahkan dari luar daerah Bogor-Cirebon, terutama dari Jawa karena penduduk sekitar sudah diberikan tugas untuk meningkatkan produksi kopi,” kata Djoko.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Usaha pembangunan jalan yang dilakukan oleh Daendels dengan tujuan untuk dapat mengirimkan komoditas dan juga akses militer kepada Belanda yaitu dapat dikaitkan dengan kegiatan manajemen Value Chain, terutama pada Channel of distribution, yang adalah jaringan organisasi rantai nilai yang menjalankan fungsi yang menghubungkan barang dan jasa dengan pengguna akhir. Saluran distribusi terdiri dari lembaga dan lembaga yang saling bergantung dan saling terkait, berfungsi sebagai sistem atau jaringan, bekerja sama dalam upaya mereka untuk memproduksi dan mendistribusikan produk ke pengguna akhir. Sama seperti materi pada e-book chapter 10 tentang value chain strategy, demi mencapai pengiriman untuk pengguna akhir atau end user (pada masa ini yaitu pemerintah Belanda) Daendels berusaha membuat jalur distribusi dari Anyer-Panarukan agar proses value chain dapat tercapai.

Setelah adanya jalur Anyer-Panarukan maka Belanda dapat dengan lebih mudah mengambil komoditas-komoditas yang ada di Indonesia contohnya seperti kopi dan padi yang laku dijual dipasar internasional. Hal ini menunjukkan bahwa channel distribution tidak hanya sampai

Indonesia saja namun hasil komoditas Indonesia dijual juga ke luar negeri oleh Belanda yang dapat dikaitkan dengan international channel of distribution, yaitu proses memilih negara ekspor yang tepat, menemukan saluran distribusi yang tepat, dan memposisikan produk atau layanan sedemikian rupa sehingga penjualan dapat berjalan dengan baik. Kegiatan ini membutuhkan pengetahuan lokal tentang pasar dan rencana yang terstruktur dengan baik.

## **H. Perang Diponegoro**

### **a. Latar Belakang**

Perang Diponegoro yang juga dikenal dengan sebutan Perang Jawa adalah perang besar yang berlangsung selama lima tahun mulai tahun 1825 hingga tahun 1830, perang Diponegoro terjadi di Pulau Jawa, di daerah Hindia Belanda yang sekarang merupakan bagian dari Negara Kesatuan Republik Indonesia. Perang ini merupakan salah satu pertempuran terbesar yang pernah dialami oleh Belanda selama masa pendudukannya di Nusantara, melibatkan;

- Pasukan Belanda di bawah pimpinan Jenderal Hendrik Merkus de Kock yang berusaha meredam perlawanan
- Penduduk Jawa di bawah pimpinan Pangeran Diponegoro.
- Akibat perang ini, penduduk Jawa yang tewas mencapai 200.000 jiwa, sementara korban tewas di pihak Belanda berjumlah kurang lebih 8.000 tentara Belanda dan 7.000 serdadu pribumi. Akhir perang menegaskan penguasaan Belanda atas Pulau Jawa.

### **b. Kronologis Perang**

Pada pertengahan bulan Mei 1825, pemerintah Belanda yang awalnya memerintahkan pembangunan jalan dari Yogyakarta ke Meglang lewat Muntilan, mengubah rencananya dan membelokan jalan itu melewati Tegalrejo. Rupanya di salah satu sektor, Belanda tepat melintasi makam dari leluhur Pengeran Diponegoro yaitu, RM Ontowiryo. Hal ini membuat Pengeran Diponegoro tersinggung dan memutuskan untuk mengangkat senjata melawan Belanda. Ia kemudian memerintahkan bawahannya untuk mencabut patok – patok dan diganti dengan tombak.

Hal ini kemudian dijadikan Belanda untuk mengepung kediaman Pengeran Diponegoro di Tegalrejo dengan alasan pemberontakan.

Kemudian Pengeran Diponegoro beserta dengan keluarganya, dan pasukannya menyelamatkan diri menuju barat hingga Desa Dekso di Kabupaten Kulonprogo, dan meneruskan ke arah selatan hingga tiba di Goa Selarong yang terletak 5 km arah barat dari Kota Bantul. Belanda yang tidak bisa menangkap Pengeran Diponegoro akhirnya membakar habis tempat kediaman Pengeran Diponegoro. Goa Selarong menjadi Basecamp Pangeran Diponegoro Pangeran Diponegoro kemudian menjadikan Goa selarong sebagai basecampnya. Pangeran menempati goa sebelah Barat yang disebut Goa Kakung, yang juga menjadi tempat pertapaan beliau. Di goa selarong Pengeran Diponegoro menyusun strategi, sebagai berikut :

- merencanakan serangan ke keraton Yogyakarta dengan mengisolasi pasukan Belanda dan mencegah masuknya bantuan dari luar,
- mengirim kurir kepada bupati / ulama agar mempersiapkan peperangan melawan Belanda,
- menyusun daftar nama bangsawan, siapa yang sekiranya lawan dan kawan,
- dan membagi kawasan Kesultanan Yogyakarta menjadi beberapa mandala perang dan mengangkat para pemimpinnya.

Pada tahun 1825 – 1826, pasukan Pangeran Diponegoro banyak kemenangan. Daerah Pacitan berhasil dikuasai pada tanggal 6 Agustus 1825, menyusul kemudian Purwodadi pada tanggal 28 Agustus 1825. Pertempuran semakin meluas meliputi Banyumas, Pekalongan, Semarang, Rembang, Madiun, Kertasono dan lain – lain.

Pembagian wilayah yang dilakukan oleh Pangeran Diponegoro;

1. Pangeran Diponegoro menugaskan Pangeran Adiwiryo dan Mangundipuro memimpin perlawanan di daerah Kedu,
2. Pangeran Abubakar dan Tumenggung Joyomustopo memimpin perlawanan di daerah Lowanu,
3. Pangeran Adisuryo dan anaknya Pangeran Sumonegoro dikerahkan untuk memimpin perjuangan daerah Kulon Progo,
4. Tumenggung Cokronegoro di wilayah Gemlong,
5. Paman Diponegoro yaitu, Pangeran Joyokusumo, dibantu oleh Tumenggung Surodilgo, untuk wilayah sebelah utara kota Jogjakarta

6. Suryonegoro dan Suronegoro di bagian timur kota Jogjakarta
7. Joyonegoro Sumodiningrat dan juga Joyowinoto memimpin markas besar di Selarong,
8. Pangeran Singosari dan Warkusumo untuk memimpin daerah gunung Kidul,
9. Mertoloyo, Wiryokusumo, Sindurejo, dan Dipodirjo memimpin di daerah Pajang,
10. Kartodirjo memimpin di daerah Sukowati,
11. Pangeran Serang memimpin wilayah strategis Semarang,
12. Sedangkan untuk daerah Maiun, Magetan dan Kediri, dipimpin oleh Mangunegoro.

Pada tanggal 28 Juli 1826, pasukan Ali Basha Senoto Prawirodirjo mendapat kemenangan di wilayah Kasuruan. Pada tanggal 30 Juli 1826, Pangeran Diponegoro memenangkan pertempuran di wilayah Lengkong. Kemudian pada tanggal 28 Agustus 1826, Pangeran Diponegoro mendapat kemenangan yang gemilang di Delanggu. Oleh rakyat Pengeran Diponegoro diberi gelar: Sultan Abdulhamid Cokro Amirulmukminin Sayidin Pantoogomo Kalifatullah Tanah Jowo.

Kerugian Belanda dan awal mula siasat Benteng Stelsel

Belanda mengalami kerugian yang sangat besar akibat perlawanan pasukan Pangeran Diponegoro. Akhirnya pada tahun 1827, Jenderal De Kock menggunakan siasat Benteng Stelsel. Siasat ini mempersempit ruang gerak pasukan Diponegoro dengan cara membangun benteng – benteng sebagai pusat pertahanan dan untuk memutuskan hubungan pasukan Diponegoro dengan daerah lain. Belanda mendatangkan bala bantuan dari Sumatera Baat untuk menghadapi perlawanan pasukan Diponegoro. Cara lainnya adalah dengan mendekati pemimpin pasukan dan berhasil.

Pangeran Notodiningrat, putra Pangeran Mangkubumi menyerah pada tanggal 18 April 1828. Pangeran Aria Papak menyerah pada bulan Mei 1828. Perundingan gagal dan akhirnya Kiai Mojo ditangkap dan diasingkan di Minahasa sampai wafat pada tahun 1849. Pemimpin lainnya yang masih gigih berjuang adalah Alibasha Sentot Prawiridirjo. Pada tanggal 20 Desember 1828 berhasil menyerang benteng Belanda di daerah Nanggulan. Untuk menghadapinya, jenderal De Kock meminta bantuan Pangeran Ario Prawodiningrat untuk membujuk Sentot.

Perundingan berhasil dengan syarat Sentot tetap menjadi pemimpin pasukan dan pasukannya tidak dibubarkan dan masih boleh memakai sorban.

Tapi kemudian pada tanggal 24 Oktober 1829, Sentot dan pasukannya memasuki Jogja, kemudian Belanda mengirim Sentot dan pasukannya ke Sumatera Barat. Karena Sentot bergabung dengan kaum Padri, ia ditangkap lalu dibuang ke Cianjur, lalu dipindahkan ke Bengkulu sampai meninggal tahun 1855. Setelah Sentot menyerah, kekuatan Pangeran Diponegoro makin melemah apalagi setelah Pangeran Dipokusumo menyerah pada Belanda tahun 1830. Pada tanggal 21 September 1829, Belanda mengeluarkan pengumuman bahwa barangsiapa dapat menangkap Pangeran Diponegoro akan mendapat 20.000 ringgit tapi tidak berhasil.

Setelah berjuang dengan gigih, akhirnya Pangeran Diponegoro bersedia berunding dengan Belanda. Pada tanggal 8 Maret 1830 dengan pasukannya yang masih setia telah memasuki wilayah Magelang. Perundingan pertama antara Pangeran Diponegoro dengan pihak Belanda yang diwakili Kolonel Cleerens dilakukan pada tanggal 16 Februari 1830 di Desa Remo Kamal, gagal. Diponegoro boleh balik ke markasnya. Perundingan kedua pada tanggal 28 Maret 1830 dilakukan di rumah Residen Kedu. Perundingan tidak mencapai kata sepakat. Tapi Jenderal De Kock mengingkari janjinya dan menangkap Pangeran Diponegoro. Kemudian, Pangeran Diponegoro diasingkan ke Ungaran, kemudian dibawa ke Gedung Karesidenan Semarang, dan langsung ke Batavia menggunakan Kapal Pollux pada 5 April.

Pada tanggal 11 April 1830, sampai di Batavia dan di tawan di Stadhuis. Sambil menunggu keputusan penyelesaian dari Gubernur Jendral Van den Bosch. Tanggal 30 April keputusan keluar. Pangeran Diponegoro, Raden Ayu Retnoningsih, Tumenggung Diposono dan istri, serta para pengikutnya akan dibuang ke Manado. Pada tanggal 3 Mei 1830, Diponegoro dan rombongan diberangkatkan dengan kaol Pllux ke Manado dan ditawan di benteng Amsterdam. Pada tahun 1834, dipindahkan ke benteng Rotterdam di Makassar, Sulawesi Selatan. Pada 8 Januari 1855 Pangeran Diponegoro wafat dan dimakamkan di Makssar.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Berkaca pada sejarah, melihat perjuangan para pahlawan kita dalam menghadapi para penjajah Belanda, hal ini harusnya menjadi suatu pelajaran berharga bagi kita semua. Tidak melulu soal hal militer atau taktik perang, yang kiranya kurang relevan saat kita bicarakan dimasa kini. Seluruh sejarah ini dapat kita kaitkan dengan perjuangan kita saat ini, apapun industri yang kita geluti. Semangat dan kecerdikan para pahlawan bangsa ini, haruslah kita adopsi untuk diri kita dan juga organisasi kita.

Apabila kita telah membaca mengenai Perang Diponegoro, pastinya kita tidak akan asing dengan julukan taktik “Perang Gerilya” dan taktik “Benteng Stelsel”. Taktik perang gerilya merupakan taktik yang dilakukan oleh penduduk Jawa dibawah kepemimpinan Pangeran Diponegoro, sementara taktik Benteng Stelsel merupakan taktik yang dilakukan oleh Belanda untuk menghambat perlawanan Pangeran Diponegoro dan pasukannya. Kedua hal ini merupakan suatu ilmu warisan sejarah yang sangat berharga.

Perang Gerilya merupakan sebuah strategi yang dilakukan dengan cara melakukan pengelabuan atau sabotase, serangan kilat dan juga pengepungan tak terlihat. Strategi ini dilakuakn bersama rakyat dengan membangun pertahanan di Selarong tepatnya di sebuah goa. Strategi ini juga merupakan salah satu faktor yang menyebabkan pasukan Pangeran Diponogoro mengalami kemenangan diawal dab berhasil membuat pihak Belanda kewalahan, karena perlawanan dengan cepat melumpuhkan daerah kekuasaan Belanda.

Dalam dunia pemasaran, kita juga mengenal strategi “Guerilla Marketing”. Lantas apa itu Guerilla Marketing dan apa kaitannya dengan perang Gerilya yang dilakukan pangerang Diponegoro? Sejarah Guerilla Marketing Guerilla marketing merupakan sebuah strategi pemasaran dengan menggunakan ide yang kreatif atau tidak biasa, untuk menimbulkan dampak yang besar dengan biaya pemasaran yang rendah. Guerilla marketing pertama kali dikenalkan oleh Jay Conrad Levinson dalam bukunya yang berjudul "guerilla marketing" tahun 1984 yang sudah terjual 21 juta eksemplar dan diterjemahkan dalam 62 bahasa. Ide menulisnya didapatkan dari strategi perang gerilya yang

menggambarkan teknik di luar kebiasaan atau tidak konvensional (tidak umum) yang digunakan dalam pertempuran.

Istilah perang gerilya berasal dari bahasa Spanyol yaitu *guerilla* yang berarti perang kecil, karena umumnya dilakukan oleh masyarakat biasa dalam jumlah yang tidak terlalu besar. Perang gerilya bertujuan untuk mengejutkan, membuat kagum dan akhirnya menjadi pemenang melalui strategi yang tidak teratur, seperti melakukan penyergapan, penggerebekan dan strategi pengepungan tidak terlihat. Strategi perang gerilya umumnya dilakukan oleh warga sipil bersenjata seadanya yang tidak memiliki latar belakang militer. Seperti yang terjadi pada Perang Diponegoro, dimana pasukan Indonesia sudah kalah dalam jumlah dan peralatan perang. Memanfaatkan perlawanan dengan perang gerilya, pasukan Indonesia sukses melumpuhkan daerah kekuasaan Belanda pada saat itu.

Implementasi “Perang Gerilya” dalam Pemasaran Implementasi perang gerilya dalam pemasaran adalah melalui aktivitas “*shock and awe*” atau kegiatan yang mengejutkan dan penuh kekaguman yang efektif menciptakan publisitas, popularitas dan dapat menggali dukungan terhadap merek. Pemasaran gerilya berarti mengejutkan orang di tengah-tengah rutinitas mereka. Misalnya ketika mereka berjalan menuju kantor dan melihat trotoar yang monoton setiap hari, namun tiba-tiba melihat trotoar yang dicat sangat menarik di satu sudut dan ternyata itu sebuah iklan, itu cukup mengejutkan mereka menjadi sesuatu yang tak terduga. Dimasa ini *guerilla marketing* menjadi salah satu pemasaran yang sangat diminati oleh para pemasar. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor berikut;

#### **d. Low Cost**

*Guerilla marketing* cenderung dikaitkan dengan biaya pemasaran yang rendah dibandingkan strategi pemasaran lainnya. Kemungkinan “*Viral*” Karena konsepnya yang unik, hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Dan akhirnya berpotensi untuk menjadi sesuatu yang viral.

#### **e. Brand Awareness**

Dengan konsep promosi yang beda dari lainnya, pelanggan akan lebih mudah untuk mengingat brand kita dengan menggunakan promosi ini. Contoh *Guerilla Marketing* 3M Security Glass *Guerilla marketing* sering



digunakan oleh perusahaan 3M Security Glass. Mereka sukses membuat gebrakan dengan meletakkan sebuah kotak kaca berisi uang sekitar 1 juta dolar AS pada sebuah halte bus. Belajar dari taktik benteng stelsel.

Bentuk perlawanan Belanda terhadap strategi perang Gerilya yang dilakukan oleh pasukan Pangeran Diponegoro adalah strategi Benteng Stelsel. Tujuan pembentukan strategi Benteng Stelsel adalah untuk menghimpit ruang gerak pasukan Pangeran Diponegoro. Dengan semakin sulit dan sempitnya perlawanan, lantas seluruh pasukan Pangeran Diponegoro akan merasa tertekan dan segera menyerah kepada Belanda.

Strategi Benteng Stelsel dilakukan karena pasukan Belanda merasa kesulitan dengan gerakan pasukan pos pertahanan Pangeran Diponegoro yang kerap berpindah dari tempat satu ke tempat lainnya. Dalam menghadapi perlawanan pasukan Pangeran Diponegoro yang kuat, Belanda mendatangkan bala bantuan pasukan dari Sumatra Barat untuk melakukan taktik Benteng Stelsel. Setiap daerah yang telah berhasil diduduki Belanda, dibangun benteng pertahanan dan antar benteng pertahanan tersebut ada yang namanya jalur penghubung. Dari satu benteng ke benteng lainnya ditempatkan dengan pasukan gerak cepat. Strategi ini dapat kita kaitkan dengan berbagai ilmu pemasaran, salah satunya adalah Strategic Role of Value Chain.

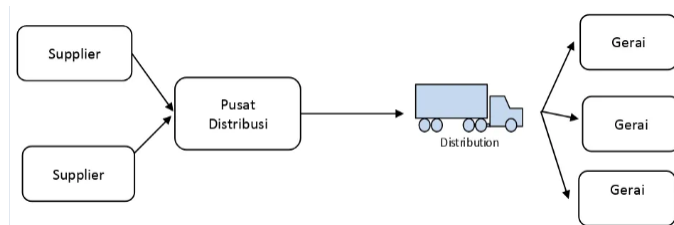
### **Strategic Role of Value Chain**

Dalam teori, jaringan distribusi yang baik menciptakan keunggulan kompetitif yang kuat bagi suatu organisasi. Saluran distribusi adalah jaringan organisasi rantai nilai yang menjalankan fungsi untuk menghubungkan barang dan jasa dengan pengguna akhir. Saluran distribusi terdiri dari lembaga dan lembaga yang saling tergantung dan saling terkait, berfungsi sebagai suatu sistem atau jaringan, bekerja sama dalam upaya mereka untuk memproduksi dan mendistribusikan produk ke pengguna akhir. Semakin kuat jaringan distribusi yang dimiliki, maka semakin kuat organisasi tersebut. Apabila Belanda memperkuat wilayah kekuasaan dan pertahannya dengan membentuk Benteng di setiap wilayah kekuasaannya, dengan tujuan menghambat pergerakan pasukan Pangeran Diponegoro.

Maka sama halnya dengan jaringan distribusi dalam bisnis. Dengan menyebar luasnya jaringan distribusi yang dimiliki, maka perusahaan tersebut akan memiliki value added bagi pelanggannya. Jaringan distribusi juga dikaitkan dengan biaya. Semakin merata distribusinya, maka biaya akan lebih rendah dibandingkan dengan kompetitornya.

### **Impelementasi Pada Pemasaran**

Dalam implementasi ini, saya mengambil contoh salah satu ex-company tempat saya bekerja yang saya rasa memiliki sistem distribusi yang unggul dibandingkan para pesaingnya. Salah satu perusahaan yang memiliki jaringan distribusi yang baik dan tersebar diberbagai wilayah di Indonesia adalah PT Indomarco Prismatama, atau biasa dikenal dengan Indomaret Group. Indomaret Group memiliki banyak anak perusahaan mulai dari manufaktur, distribusi, hingga toko retail yang melayani pelanggan akhir.



Secara ringkas, berikut gambaran besar dari distribusi Indomaret;

- Supplier atau distributor akan mengirimkan produk sesuai Permintaan Barang yang dilakukan oleh tim Merchandising Indomaret.
- Setelah barang diterima oleh tim Distribution Centre (DC) Indomaret, barang akan dilakukan QC
- Setelah itu barang disimpan ke tempat penyimpanan sesuai kategori barang
- Toko akan melakukan permintaan barang kepada DC melalui sistem, sesuai kebutuhan masing-masing toko
- Tim DC akan mengirimkan barang sesuai permintaan masing-masing toko.

**BAB 3**  
**PERANG DUNIA**

**Disusun oleh**

Dwi Wahyu A.	042114353031
Isa Bakar	042114353038
Maulana Farizil Qudsi,	042114353012
Aulia Rahman	042114353036
Fanda Evrianty	042114353010
Regina Puspa A. S	042114353018

Strategi Perang Boju Oleh Jendral Sun Tzu  
(Tidak Ada Nama Pembuatnya)

## **A. Battle of Empires “Fetih 1453” Dalam Perspektif Strategi Marketing**

### **a. Deskripsi**

Fetih 1453 merupakan sebuah film aksi epik Turki 2012 yang disutradarai oleh Faruk Aksoy dan diproduksi oleh Faruk Aksoy, Servet Aksoy dan Ayşe Germen. Film sejarah Islam yang mengisahkan tentang penaklukan Konstantinopel, ibu kota Byzantium kekaisaran Romawi timur yang dilakukan oleh Sultan Turki Mehmed II atau lebih dikenal dengan Muhammad Al Fatih.

Konstantinopel adalah sebuah kota indah yang pada zamannya menjadi rebutan banyak negara, konstantinopel dipandang menjadi salah satu kota yang paling penting di dunia, didirikan pada tahun 330M oleh Kaisar Constantine I. Kota itu menjadi tempat unik dan menawan di dunia, Konstantinopel terletak di antara benua Asia dan Eropa serta dibelah oleh selat Bosporus menjadikan sebagai tempat yang strategis. Kota Konstantinopel juga terletak di ujung semenanjung berbentuk segitiga, sehingga secara alami wilayahnya dikelilingi oleh perairan di ketiga sisinya. Alhasil, kota ini memiliki akses langsung melalui laut ke Afrika, Mediterania, dan Laut Hitam sehingga kota Konstantinopel menjadi pusat perdagangan dunia. Konstantinopel tumbuh menjadi kota besar dan terkuat dalam dunia perdagangan bangsa Eropa sekaligus pertahanan Kristen terhadap Islam.

Berkat letak geografisnya, Konstantinopel terbukti berperan penting bagi orang-orang Yunani dan Romawi, yang membangun kota ini sejak abad ke-7 SM. Saat itu, Konstantinopel masih bernama Byzantium. Namanya baru diubah menjadi Konstantinopel setelah ditetapkan sebagai ibu kota kekaisaran oleh Kaisar Romawi Konstantinus Agung pada tahun 330.

Semua berawal hadist Nabi Muhammad SAW bersabda: "Sesungguhnya kota Konstantinopel pasti akan ditaklukan oleh seseorang. Pemimpin yang menaklukkannya adalah sebaik-baiknya pemimpin dan pasukannya adalah sebaik-baiknya pasukan." Penaklukan konstantinopel menjadi salah satu cita-cita besar bagi umat islam, karena bagi seorang muslim yang berhasil menaklukan konstantinopel akan mendapatkan predikat sebaik-baiknya pemimpin dan sebaik-baiknya

pasukan dan akan merealisasikan sabda yang telah diucapkan oleh Rasulullah SAW.

Pada saat Sultan Murad II wafat, maka berita tersebut disambut gembira oleh kaisar dari Romawi Timur, Constantine XI Palaiologos berpikir bahwa pengganti Sultan Murad hanyalah seorang anak kecil yang pernah menjadi raja sebelumnya namun digantikan oleh Perdana Menteri karena tidak berpengalaman dan dianggap lemah oleh rakyatnya. Maka saat itu juga Constantine XI melancarkan siasatnya untuk mengetahui bahwa Sultan Mehmed II tidak akan menyerang kerajaan Konstantinopel dengan mengutus ajudannya memberikan surat perjanjian damai dengan syarat Ottoman (Utsmani) harus membayar upeti ke Konstantinopel.

Dengan dalih untuk menjaga masa depan dan cita-cita menaklukkan Konstantinopel maka Sultan Mehmed II bersedia meskipun sebenarnya tidak setuju. Al-Fatih atau Sultan Mehmed II banyak belajar dari kegagalan para pendahulu dalam menaklukkan Konstantinopel sehingga banyak ide-ide dan strategi-strategi yang cemerlang yang mampu menjadi faktor penting dalam menaklukkan Konstantinopel.

Karena keyakinannya, analisisnya, strateginya dan dukungannya dari berbagai pihak terutama dari kedua gurunya yang mendukung penuh dan terus meyakinkan Al-Fatih bahwa ialah orang yang dimaksud oleh Rasulullah dalam sabdanya.

#### **b. Kronologis Perang**

Saat Sultan Mehmed atau Al-Fatih kembali naik takhta pada 1451, dia memusatkan perhatiannya untuk memperkuat angkatan laut Utsmani untuk persiapan penaklukan Konstantinopel. Al-Fatih ini seorang yang cerdas dalam strategi perang, hal strategis yang dilakukan adalah dengan strategi pengepungan dengan ketika hendak menyerang Konstantinopel adalah membangun benteng Romari Hishar. Benteng ini dibangun di permulaan selat Bosphorus dan memiliki arti yang sangat strategis menurut pertimbangan Al-Fatih, karena dari benteng ini sejumlah pasukan di tempatkan, guna untuk menghalau atau pemutus bantuan perlengkapan perang dan suplai makanan dari Eropa (Genoa dan Venesia) yang menjadi sekutu Konstantinopel, sehingga ketika bala bantuan tersebut berhasil di cegah pasukan Al-Fatih akan sangat leluasa untuk menyerang Konstantinopel.

Ketika berita ini sampai ke Konstantinopel, penduduk dan pemerintahan Konstantinopel gempar, Constantine XI segera memberangkatkan utusanya untuk meminta bantuan ke Venesia dan Genoa dan Vatikan. Constantine XI juga meminta Vatikan untuk mengumumkan kepada saudara seumat Kristiani untuk memberitakan bahwa ini adalah perang salib, namun keadaan umat sedang dirundung banyak masalah, seperti Inggris dan Prancis sedang saling berperang, dan Raja German sedang dalam masalah perebutan kekuasaan.

Al Fatih Mehmed II sebenarnya sudah memahami situasi ini dan sudah menjadi pertimbangannya ketika membuat sebuah benteng di selat Bosphorus, namun Paus dari Vatikan dapat meyakinkan Venesia dan Genoa, karena bagaimanapun caranya ini adalah kesempatan untuk Katolik Roma menguasai Gereja Kristen Ortodoks, lalu dibuatlah perjanjian bahwa Paus akan memberikan bantuan pasukan militer dengan syarat Gereja Hagia Sophia (Ortodoks) harus berada dibawah otoritas Katolik Roma. Namun hal ini mendapat penolakan oleh penduduk Konstantinopel yang beragama Kristen Ortodox dan tidak mau tunduk pada Paus sebagai otoritas Katolik Roma. Hal ini direspon oleh Al Fatih dengan mengirimkan utusan kepada Pendeta Kaum Kristen Ortodok jika nanti Konstantinopel dikuasai oleh Turki maka akan diberikan jaminan kebebasan beribadah kepada mereka tanpa ada tekanan dari katolik.

Strategi yang dilakukan oleh Al Fatih adalah merekrut seorang ahli pembuat meriam yang bernama Urban orang Hongaria yang melarikan diri dari penasihat Kaisar Constantine, Adipati Notaras yang sebelumnya menjadi pembuat meriam untuk Konstantinopel, kemudian diselamatkan dan diberi kebebasan mendirikan pabrik membuat meriam terbesar dari yang pernah ada sebelumnya yang bisa menghancurkan ketebalan tembok konstantinopel dan memporak-porandakan pasukan Constantine XI.

### **Strategi Penyerangan Konstantinopel**

Setelah pembuatan meriam raksasa selesai dikerjakan oleh Urban, pada hari Jumat, 6 April 1453 M, Sultan Muhammad II beserta tangan kanannya Halil Pasha dan Zaghanos Pasha merencanakan penyerangan ke Konstantinopel dari berbagai penjuru benteng kota. Mehmed II mengirim surat kepada Constantine XI untuk masuk islam atau menyerahkan penguasaan kota secara damai dan membayar upeti atau

pilihan terakhir yaitu perang Upaya penaklukan ibu kota Romawi Timur ini tidak mudah, sebab setelah dua pekan serangan dilancarkan, kota itu masih mampu bertahan meskipun berhasil meruntuhkan tembok dengan meriam raksasa.

Salah satu faktor kegagalan itu karena keterbatasan serangan yang dilancarkan dari darat. Strategi lain yang pernah dilakukan oleh Muhammad Al Fatih sekaligus tidak akan pernah dipikirkan oleh siapa pun adalah ketika pasukan Utsmani tengah putus asa di ambang kekalahan, karena kesulitan untuk bisa menembus tembok konstantinopel di sebelah barat yang dijaga oleh pelaut Genoa pimpinan Giustiniani dan dari arah timur armada laut harus masuk ke selat sempit Golden Horn yang sudah dilindungi dengan rantai besar hingga kapal perang ukuran kecil pun tak bisa lewat.

Salah satu pertahanan yang agak lemah sebelah utara melalui Teluk Golden Horn yang sudah dirantai, karena tembok tersebut tidak terlalu dijaga dan dengan strategi tersebut dapat memecah konsentrasi pasukan konstantinopel. Adapun strateginya adalah dengan memindahkan kapal-kapal melalui darat untuk menghindari rantai penghalang, hanya dalam semalam dan 72 kapal melalui wilayah pegunungan Galata agar bisa memasuki wilayah Teluk Golden Horn agar tidak diketahui saat pemindahan kapal, pasukan di darat melakukan serangan meriam selama semalam guna mengalihkan perhatian pasukan Konstantinopel.

Pada 29 Mei 1453 Kota Konstantinopel berhasil ditaklukan dan menjadi kemenangan bagi pasukan Muhammad Al Fatih setelah melakukan serangan terencana dan serentak seluruh penjuru kota dengan serangan darat dan laut.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

- **Konsep Penyusunan Strategi**

Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang di jadikan target oleh perusahaan. Kotler dan Armstrong (2014) mendefinisikan strategi pemasaran sebagai “the grand design to achive an objective” dengan kata lain strategi pemasaran merupakan rencana keseluruhan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi. Seperti halnya dalam sudut pandang sebagai strategi pemasaran maka dalam film Fetih 1453 yang menceritakan tentang persiapan rencana dengan strategi yang disusun sedemikian rupa oleh

Al fatih agar dapat mencapai tujuan kesultanan Ustmani untuk menguasai Kota Konstaninopel.

Hal yang menarik dari Al Fetih sejak diangkat menjadi Sultan Mehmed II adalah dia memiliki visi dan misi yang kuat dan besar bagi sejarah umat islam yaitu menaklukan Kota Konstaninopel yang menjadi cita-cita yang belum terwujud sejak Kesultanan Ustmani didirikan. Visi inilah yang menjadikan Sultan Mehmed melakukan strategi bagi kesultanan Utsmani untuk dapat menguasai ibukota Romawi Timur tersebut.

Bila kita mengacu landasan teori maka pengertian Misi dan visi adalah pernyataan dari organisasi yang menjawab pertanyaan tentang siapa kita, apa yang kita hargai, dan kemana tujuan kita. perusahaan dengan misi dan visi yang dikomunikasikan dengan jelas, dipahami secara luas, dan bersama secara kolektif telah terbukti berkinerja lebih baik daripada mereka yang tidak memilikinya. Visi adalah deklarasi tujuan dan aspirasi organisasi yang berorientasi masa depan. Misi mengomunikasikan alasan keberadaan organisasi, dan bagaimana tujuannya untuk melayani pemangku kepentingan utamanya. Hal ini tercermin dari Sultan Mehmed II dimana visi dan misi yang dimiliki dan cita-citakan dikomunikasikan dengan jelas dan diminta dipahami secara luas oleh seluruh para bawahannya dari Perdana Menteri Hilal Pasha yang sebelumnya tidak sepakat terhadap visi Sultan namun pada kenyataannya dia sebagai bagian dari pembesar Kesultanan harus tunduk melaksanakan visi dan misi Sultan Mehmed. Untuk itu Sultan Mehmed II menyusun strategi dan tujuan yang diselaraskan dengan visi dan misi dengan menyusun strategi pembangunan benten-benteng yang ditepi laut selat Bosporus.

Strategi yang disusun dan disiapkan oleh Al fatih tidak sederhana demikian bagaimana dalam adegan film tersebut dia bahkan sampai malam tidak bisa nyenyak tidur untuk memikirkan strategi apa yang harus disusun dan dibuat guna mewujudkan visi dan misinya.

Disinilah kita melihat bagaimana proses pembuatan strategi terbentuk. Menurut Porter pembuatan strategi adalah serangkaian langkah yang digunakan organisasi untuk mengembangkan rencana strategis (Michael A. Hitt;2016). Biasanya, proses dimulai dengan analisis situasi saat ini, berlanjut ke penetapan tujuan dan sasaran, dan



kemudian mencari tahu apa yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Proses pembuatan strategi dapat dibagi menjadi empat fase utama:

1. Analisis: Fase ini melibatkan analisis situasi organisasi saat ini, termasuk kekuatan dan kelemahannya serta peluang dan ancaman yang dihadapinya. Salah satunya dalam analisis ini yang terkait dengan film fetih 1453 adalah nengan melakukan analisa SWOT. Al fetih sebagai penguasa kekhalifahan Islam telah melakukan analisa bagaimana strategi ini dibuat dengan pertimbangan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Kesultanan Utsmani.
2. Penetapan tujuan: Pada fase ini, organisasi mengembangkan tujuan dan sasarannya secara keseluruhan, pada fase ini Al Fetih melakukan penetapan tujuan dan sasaran untuk penyerangan Kota Konstaninopel atau ibukota Romawi Timur, dengan menguasai Konstaninopel maka kebesaran kesultanan Utsmani dapat menyaingi kekuasaan Romawi Barat dan sebagai balasan atas perang Salib
3. Perumusan strategi: Ini termasuk mengembangkan tindakan spesifik yang perlu diambil untuk mencapai tujuan organisasi. Al Fetih telah merumuskan secara spesifik strategi penaklukan Konstaninopel dengan melakukan pengepungan kota dari wilayah laut dan darat sehingga Kota Konstantinopel mengalami blokade perdagangan dengan kerajaan lain, dan mengetahui bahwa salah satu kekuatan Kota Konstantinopel memiliki benteng yang cukup besar dan tebal yang tidak mudah ditembus, untuk itu Sultan Al Fetih meminta pembuatan meriam raksasa yang sebelumnya belum pernah ada. Perdana Menteri Hilal Pasha
4. Implementasi dan evaluasi: Ini melibatkan penerapan strategi dan kemudian menilai keefektifannya. Mengutip adegan film dimana seluruh pasukan hampir putus asa dan banyaknya pasukan nya telah gugur bahkan Perdana Menteri Halil Pasha meragukan keberhasilan strategi namun Sultan Al fetih tidak putus asa, dan memikirkan strategi pengepungannya dan

mengevaluasi strategi yang pada akhirnya melakukans strategi terbaiknya yaitu membawa kapal-kapal perang melintasi bukit Galata untuk menyerang Kota Konstantinopel yang tidak dijaga dengan ketat.

### **Analisa SWOT**

Analisa SWOT pertama kali diperkenalkan oleh Albert S. Humphrey yang mempergunakan teknik ini pada tahun 1960-an ketika ia menginisiasi sebuah proyek penelitian yang dikerjakan di Stanford Research Institute. Sejak saat itu, perlahan analisis SWOT mulai dikenal luas oleh kalangan luas dan perlahan digunakan oleh para pebisnis pada masa itu untuk memanfaatkan metode analisis ini demi menumbuhkan sekaligus mengembangkan perusahaan mereka masing-masing.

Analisa SWOT sangat bermanfaat bagi organisasi untuk merencanakan sesuatu dalam sebuah organisasi atau bisnis. Secara sederhana dapat kita artikan bahwa analisa SWOT merupakan metode perencanaan suatu strategi dengan mempertimbangkan sekaligus mengevaluasi 4 komponen utama, yaitu:

#### **a. Strengths**

Komponen dalam analisa SWOT yang pertama adalah strengths atau bisa kita artikan sebagai kekuatan. Dari sini kita bisa melihat seberapa jauh faktor yang menjadi kekuatan dalam bisnis atau organisasi yang dimiliki. Dalam perpektif ini, maka Sultan Al Fetih melihat kekuatan kerajaannya yang dimiliki dalam analisa penentuan strateginya, dimana Kesultanan Utsmani memiliki kekuatan armada laut, dan pasukan perang dalam jumlah yang besar dan wilayah berbatasan langsung dengan selat Bosporus yang merupakan jalur utama untuk amsuk ke kota Konstantinopel dan kerajaan memiliki kekuatan teknologi dibidang Meriam yang digunakan untuk merobohkan benteng-benteng Kota Kosntantinopel

#### **b. Weaknesses**

Komponen dalam analisa SWOT yang kedua adalah weakness atau bisa kita artikan sebagai kelemahan. Dari sini kita bisa melihat seberapa jauh faktor yang menjadi kelemahan dalam bisnis sedang kita kerjakan. Dalam perpektif ini, dapat kita pelajari juga bahwa meskipun sedemikian rupa kekuatan yang dimiliki, Sultan Mehmed II

menyadari kelemahan yang dimiliki pada saat diangkat menjadi Sultan, masih banyak meragukan kemampuan kepemimpinannya oleh kalangan istana terutama Halil Pasha dan rakyatnya karena sebelumnya pernah diangkat menjadi sultan lalu diambil kembali kekuasaannya. Dalam hal ini Sultan melakukan strategi memberi kepercayaan Hilal Pasha tetap sebagai Perdana Menteri dan meminta sebagai penasehatnya dan membantu menyusun strategi penyerangan Konstantinopel.

Sultan Mehmed II juga melihat kelemahan teknologinya tidak akan bisa menembus tembok kota Konstantinopel sehingga dia merekrut ahli pembuatan meriam dan membuat kelemahan menjadi kekuatan.

### **c. Opportunities**

Komponen dalam analisis SWOT yang ketiga adalah opportunities atau bisa kita artikan sebagai peluang. Dari sini kita bisa melihat seberapa jauh faktor yang menjadi peluang dalam bisnis atau proyek yang berasal dari eksternal. Bagaimana kemampuan Sultan Muhammad Al fatih melihat peluang yang ada dengan memerhatikan momentum yang tepat saat penyerangan Konstantinopel, dimana dalam film dia menyadari bahwa adanya perselisihan keyakinan antara Gereja Katolik Roma dengan Gereja Orthodox, sehingga rakyat Byzantium merasa lebih memilih Konstantinopel dibawah kekuasaan Ustmani dengan jaminan diberi kebebasan menjalankan keyakinan agama sesuai dengan Gereja Orthodox daripada tunduk pada Paus sebagai penguasaan Gereja Katolik Roma. Hal yang lain adalah sekutu Romawi Timur yaitu kerajaan Jerman, Perancis dan Inggris sedang menghadapi permasalahan dalam negerinya sedangkan Geno sebagai tetangga dekat pada pihak netral tidak memihak Byzantium

### **d. Threats**

Komponen dalam analisis SWOT yang keempat adalah opportunities atau bisa kita artikan sebagai ancaman. Dari sini kita bisa melihat seberapa jauh faktor yang menjadi ancaman dapat mempengaruhi organisasi dalam strateginya. Ancaman negara-negara yang ditaklukan oleh Sultan Murad II ayahnya akan memberontak dengan dukungan dari Konstantinopel. Persaingan perdagangan

antara Konstantinopel mengancam eksistensi kesultanan Ustman dengan negara lainnya.

Dari keempat komponen analisa SWOT tersebut, bisa terlihat dengan jelas bahwa metode analisis ini secara efektif akan mempermudah untuk melakukan perencanaan dan strategi dalam rangka perencanaan bisnisnya yang mana mencakup pemahaman tentang kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang mungkin timbul secara terstruktur dan sistematis

- **Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang di jadikan target oleh perusahaan. Kotler dan Armstrong (2014) mendefinisikan strategi pemasaran sebagai “the grand design to achive an objective” dengan kata lain strategi pemasaran merupakan rencana keseluruhan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi. strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Perusahaan menyiapkan strategi pemasaran dengan memilih segmen konsumen terbaik yang dapat menciptakan keuntungan yang sebesar-besarnya. Proses ini meliputi *market segmentation, market targeting, dan positioning. (STP)*

a) Segmentasi merupakan penentuan pasar sasaran. Hal ini juga sesuai dengan Kotler dan Amstrong (2013) segmentasi adalah membagi sebuah pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli dengan keinginan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda-beda. Secara umum, ada empat jenis segmentasi pasar hyang terdiri dari segmen Demografi, Segmen Geografis, Segmen Psikografis dan Segmentasi Perilaku .Dalam memilih segemen pasar yang perlu diperhatikan adalah mudah diakses bagi produsen dan konsumen. Untuk Segmen Georgrafis Pasar terbagi berdasarkan negara, provinsi, kota, hingga iklim dan tingkat populasinya. Merujuk pada Perang ini maka Sultan Mehemd telah melakukan strategi perang menaklukan memperhatikan

segmen demografi dimana Konstantinopel merupakan wilayah strategis dengan perbatasan laut jalur perdagangan, maka serangan penaklukan disesuaikan wilayah demografi dengan melibatkan armada perang laut yang tangguh serta armada darat dengan kekuatan pemanah, berkuda dan meriam yang sangat besar dan banyak yang digunakan untuk menaklukkan Konstantinopel.

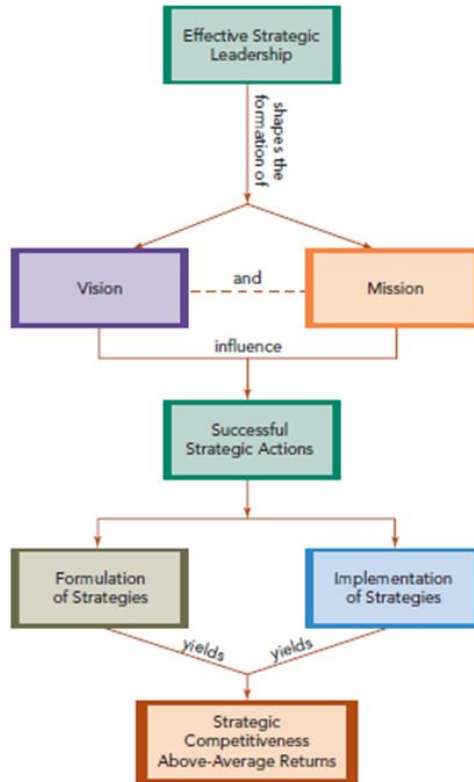
Dengan mengacu pada segmentasi wilayah maka

- b) Targeting atau pasar sasaran adalah kegiatan dimana perusahaan memilih segmen pasar untuk dimasuki dan kemudian perusahaan dapat menentukan lebih spesifik pasar yang akan dituju. Dalam hal ini maka Konstantinopel menjadi target pasar yang sangat menarik untuk direbut oleh Sultan Muhammad Al Fatih, karena merupakan pusat perdagangan dunia yang berpotensi meningkatkan kemakmuran bagi Kesultanan Utsman
- c) *Positioning* adalah menempatkan produk di benak konsumen dengan ciri-ciri yang unik yang bisa dibedakan dengan produk lainnya atau *positioning*. *Positioning* merupakan cara perusahaan menanamkan citra, persepsi dan imajinasi atas produk yang ditawarkan kepada konsumen melalui proses komunikasi. *Positioning* berhubungan dengan memainkan komunikasi agar dalam benak konsumen tertanam suatu citra tertentu. Dengan menaklukkan Konstantinopel maka Kesultanan Utsmani dan Sultan Mehmed membangun citra bahwa dia adalah pemimpin yang terbaik dimuka bumi sebagaimana dalam sabda Nabi Muhammad SAW: “Kota Konstantinopel akan jatuh ke tangan Islam. Pemimpin yang menaklukkannya adalah sebaik-baiknya pemimpin dan pasukan yang berada dibawah komandonya adalah sebaik-baiknya pasukan”. (HR. Ahmad)
- d) *Positioning* Kesultanan Utsmani dengan pesaing yaitu kerajaan lainya misalkan Perancis, Jerman dan Inggris serta Roma dan negara lain yang belum takluk dengan Utsmani maka menempatkan sebagai penguasa yang menaklukkan Romawi Timur sebagai pusat terbesar perdagangan yang

nantinya akan memegang peranan penting dalam pengaturan perdagangan dunia yang melintasi Asia, Afrika dan Eropa.

- **Strategi Leadership**

Kepemimpinan strategis adalah kemampuan untuk mengantisipasi, membayangkan, mempertahankan fleksibilitas, dan memberdayakan orang lain untuk membuat perubahan strategis yang diperlukan.



*Gambar1. Strategic Leadership and the Strategic Management Process*

Kepemimpinan strategis melibatkan pengelolaan melalui orang lain, mengelola seluruh organisasi daripada subunit fungsional, dan mengatasi perubahan yang terus meningkat dalam ekonomi global. Karena kompleksitas ekonomi global,

para pemimpin strategis harus belajar bagaimana mempengaruhi perilaku manusia secara efektif, seringkali dalam lingkungan yang tidak pasti.

Pengetahuan tentang pasar dan ruang kompetitif sangat penting dimana kepemimpinan strategik harus bisa memandu bisnis dan strategi pemasaran. Kompleksitas perekonomian global dan perubahan pasar seringkali memerlukan perubahan strategi bisnis dan pemasaran. Hal ini lah yang dilihat oleh Fetih, saat mengalami situasi dan kondisi yang berubah dalam pengepungan Kota Konstantinopel melakukan perubahan strategi perangnya dengan membawa armada kapal melewati bukit menyerang sisi benteng Konstantinopel yang tidak dijaga ketat.

Dengan kepemimpinan dalam mempengaruhi masyarakat dan kekuatan organisasi dalam hal ini pasukan dan angkatan perangnya untuk dapat menjalankan misi yang diinginkan agar visi yang ditanamkan oleh para pendahulunya yaitu menaklukkan Konstantinopel dapat terwujud.

Sultan memberikan contoh untuk tidak mudah menyerah dan tidak mundur meninggalkan perang sebelum Konstantinopel ditaklukan dengan cara pidato mengobarkan semangat ditengah malam dan membantu pasukan yang terluka serta mengajak semua pasukan sebelum melaksanakan penyerangan serentak melakukan sholat jumat berjamaah telah mempengaruhi orang lain. Dengan kemampuan dan kapabilitas yang dimiliki dengan melihat potensi dan kekuatan pesaing atau lawan maka kita dapat menentukan strategi yang tepat guna merebut pasar.

## **B. Perang Uhud**

### **a. Deskripsi**

Umat Islam di Madinah dan Quraisy berperang dalam perang yang kedua yaitu Perang Uhud. Perang Uhud merupakan perang yang terjadi pada tahun 625 M atau 3 Hijriah. Kekalahan suku Quraisy di perang Badr pada tahun 2 Hijriah atau tahun 624 M, tidak lepas dari awal Perang Uhud. Keadaan seputar pecahnya Perang Uhud, secara khusus dibahas dalam

buku Sitiatava (2014) Wars in Islamic History, latar belakang pecahnya Perang Uhud, yaitu:

- a. Keinginan Abu Sufyan dan kaum Quraisy untuk membalas kekalahan mereka di Perang Badar;
- b. Kecemburuan kaum Quraisy terhadap pertumbuhan popularitas Islam di wilayah Madinah; dan
- c. Keinginan kaum Quraisy untuk mengakhiri dominasi Nabi Muhammad SAW di wilayah Madinah.

Tentara Islam berjumlah 700 orang sedangkan tentara kafir berjumlah 3.000 orang. Tentara Islam dipimpin langsung oleh Rasulullah sedangkan tentara kafir dipimpin oleh Abu Sufyan. Disebut Pertempuran Uhud karena terjadi di dekat bukit Uhud yang terletak 4 mil dari Masjid Nabawi dan mempunyai ketinggian 1000 kaki dari permukaan tanah dengan panjang 5 mil.

#### **b. Kronologis Perang**

Semua jalur perdagangan yang menghubungkan Mekkah ke Suriah dan Irak sebelum perang dikendalikan oleh pasukan Muslim. Untuk mencegah suku Quraisy melewati dua jalur tersebut, mereka mengambil tindakan pencegahan. Satu-satunya jalur perdagangan Quraisy yang tersisa adalah jalur perdagangan Makkah-Habasyah. Madinah juga digunakan sebagai pangkalan militer dan misionaris oleh pasukan Muslim saat ini.

Kaum musyrik suku Quraisy, di sisi lain, mengambil keuntungan perdagangan untuk membeli senjata dan perbekalan serta menyewa pasukan. Abu Sufyan bin Harb mengambil alih sebagai pemimpinnya. sedangkan mayoritas kaum musyrik di Madinah dan sekitarnya membuat perjanjian damai dengan pasukan Islam di Madinah. Mereka memutuskan untuk tetap tinggal di pemukiman mereka dan tidak ikut berperang.

Selain itu, tidak ada lagi orang Yahudi yang tinggal di Madinah. Ini terjadi setelah pengusiran Bani Qaynuqa karena melanggar perjanjian damai. Yahudi Madinah membuat keputusan untuk menandatangani perjanjian damai dengan pasukan Muslim. Persiapan mereka sangat matang bahkan setelah satu tahun. Sebanyak 3.000 tentara Quraisy bergabung dengan sekutu dan suku kecil mereka. Para pemimpin Quraisy mempertimbangkan untuk membawa para wanita itu. karena diyakini dapat mengangkat semangat mereka. Ada lima belas peserta perempuan.



Tiga ribu unta digunakan sebagai hewan pengangkut oleh tentara Makkah ini. hingga 200 pengendara yang tersebar di sepanjang jalan yang dilaluinya. Tujuh ratus orang membentuk pasukan lapis baja. Ikrimah bin Abu Jahal bertugas sebagai asisten Abu Sufyan bin Harb dan memimpin pasukan kavaleri yang dipimpin oleh Khalid bin Al-Walid. Bani Abdud Dar menerima bendera perang itu sendiri. Tentara Makkah bergerak menuju Madinah setelah persiapan selesai. Hati mereka sudah siap meledak dengan dendam dan kebencian yang selama ini terpendam.

Al-Abbas bin Abdul Muthalib yang saat ini tinggal di Makkah terus memantau setiap pergerakan dan persiapan militer kaum Quraisy. Al-Abbas memberi tahu Nabi secara rinci tentang tentara Quraisy dalam surat kilat setelah pasukan pergi. Hanya dalam waktu tiga hari, utusan Al-Abbas dapat melakukan perjalanan ke Makkah dan Madinah dan segera berangkat mengantarkan surat tersebut. Saat berada di Masjid Quba, ia memberikan surat tersebut kepada Rasulullah SAW. Dia menginstruksikan Ubay bin Ka'ab untuk membaca surat tersebut dan menginstruksikan agar tetap dirahasiakan. Dia kemudian kembali ke Madinah dan membicarakan masalah ini dengan para pemimpin Muhajirin dan Ansar.

Salah satunya waspada untuk Medina. Senjatanya membunuh semua orang. Mereka berdoa, tetapi mereka tetap waspada dan siap menghadapi segala kemungkinan. Sa'ad bin Mu'adz, Usaid bin Hudhair, dan Sa'ad bin Ubadah hanyalah segelintir orang Ansar yang selalu menjaga Nabi. Mereka selalu dekat dengan pintu masuk rumahnya. Karena dikhawatirkan musuh menyerang secara tiba-tiba, sejumlah orang diwajibkan menjaga setiap gerbang Madinah. Umat Islam lainnya diberi tanggung jawab untuk memantau setiap gerakan musuh. Mereka melakukan apa saja untuk membuat kaum musyrik menyerang umat Islam.

Pasukan Makkah melanjutkan proses mereka dengan mengambil jalur utama ke arah barat ke Madinah. Ketika mereka sampai di Abwa', istri Abu Sufyan, Hindun binti Utbah, mengusulkan untuk menggali kuburan bagi Nabi. Namun, usulan ini ditolak oleh para komandan pasukan Quraisy. Mereka sangat memperhatikan akibatnya jika mereka melakukannya kali ini. Pasukan melanjutkan perjalanan mereka sampai mereka mendekati Madinah. Setelah melewati Wadi Al-Aqiq, mereka

berbelok ke kanan dan menuju ke tempat bernama Ainainy di utara Madinah dekat bukit Uhud. Pada hari Jumat, 6 Syawal 3 H, pasukan Quraisy menyerbu.

### **Jumlah pasukan**

Angkatan bersenjata Muslim berjumlah 700 orang diisolasi menjadi pasukan infanteri dan penjaga. Hingga 650 orang membentuk pasukan infanteri. Mungkin ada sebanyak lima puluh orang di pasukan kavaleri. Sedangkan anggota pasukan musyrikin berjumlah 3.000 orang. Quraisy dan sekutunya membawa hingga 2.900 orang. Sedangkan 100 orang lainnya datang dari Bani Tsaqif. 700 orang semuanya mengenakan baju besi. Ada 3.000 unta dan 200 kuda tersedia bagi kaum musyrik. Abu Sufyan bin Harb menjabat sebagai pemimpinnya. Tentara ini termasuk para istri para pemimpin suku Quraisy.

### **Strategi perang**

Bersama pasukan muslim, Nabi Muhammad SAW membahas strategi perang. 50 pemanah dipimpin oleh Abdullah bin Jubair ditempatkan di sisi utara lembah Qanah, sebelah tenggara tentara Muslim, sekitar 150 meter dari markas, oleh Nabi Muhammad SAW. Nabi Muhammad mengungkapkan hal ini kepada kepala pemanah, wadiah Abdullah Jubair: "Jaga bagian belakang kami, jangan turun untuk membantu kami jika kamu melihat kami kalah, dan jika kamu melihat kami menang, jangan turun kecuali aku menyuruhmu." Sebuah petunjuk dari Nabi kepada Abdullah bin Jubair. Fungsi "pertahanan" mengharuskan para pemanah untuk menjaga bagian belakang pasukan Muslim.

Pasukan Muslim diberi perintah penuh oleh Nabi Muhammad SAW, yang memerintahkan mereka untuk tidak meninggalkan markas kecuali diarahkan untuk melakukannya. Nabi Muhammad berdiri, menghunus pedangnya, dan mengucapkan kata-kata: "Siapa yang akan melindungi kepentingannya?" Para sahabat dekat Nabi, termasuk Ali bin Abi Thalib, Zubair bin Awwam, dan Umar bin Khattab, siap menerima pedang. Desa Ash-Shamghah, yang dekat dengan Madinah, adalah tempat berkumpulnya kaum musyrik. Kuda dan unta dilepaskan oleh pasukan ini untuk merumput di ladang Ansar. Perjalanan mereka ke Al-Aqiq dilanjutkan setelah itu. Di kaki Gunung Uhud, mereka berhenti. Madinah hanya berjarak 5 mil dari lokasi.

Ada pasukan musyrik sayap kanan dan sayap kiri. Khalid bin Walid memimpin pasukan di sebelah kanan, sedangkan Ikrimah bin Abu Jahal memimpin pasukan di sebelah kiri. Sementara Thalhan bin Abi Thalhan membawa panji perang dari Bani Abdul Dar, pasukan musyrik tersusun dalam garis lurus. Pengamanan barisan diberikan oleh kavaleri dari pasukan sayap kiri dan kanan

### **Kekalahan pasukan muslimin**

Kisah ini ditulis di surah Ali Imran ayat 140-179. Dalam ayat-ayat di surah Ali Imran, Muhammad menjelaskan kekalahan di Uhud adalah ujian dari Allah (ayat 141) – ujian bagi muslim mukmin dan munafik (ayat 166-167).

"Apakah kamu mengira bahwa kamu akan masuk surga, padahal belum nyata bagi Allah orang-orang yang berjihad di antaramu, dan belum nyata orang-orang yang sabar (ayat 142)? Bahkan jika Muhammad sendiri mati terbunuh, Muslim harus terus berperang (ayat 144), karena tiada seorang pun yang mati tanpa izin Allah (ayat 145). Lihatlah para nabi yang tidak menjadi lemah karena bencana yang menimpa mereka di jalan Allah (ayat 146). Para Muslim tidak boleh taat pada kafir (ayat 149), karena Allah Akan Kami masukkan ke dalam hati orang-orang kafir rasa takut (ayat 151)."

Alasan sebenarnya mengapa Muhammad dan kaum Muslim kalah dalam perang Uhud tidak digambarkan dalam ayat-ayat di atas. Klarifikasi lebih lengkap dapat dibaca dalam Hadits Sahih Bukhari, Jilid 4, Buku 52, Nomor 276

Seperti orang biasa, wajar jika seseorang gagal mengingat sesuatu. Penjaga bukit Uhud melakukan hal yang sama. Mereka akhirnya turun ke lembah untuk menuntut hak pemenang perang setelah diabaikan. Melihat banyak tentara dari pihak Islam telah meninggalkan pos di lereng, Khalid bin Walid meminta pasukan kafir yang berlebih untuk berbalik dan menyerang kekuatan Islam. Kafir merebut pos puncak bukit, membunuh pasukan Muslim yang tersisa, termasuk Hamzah paman Nabi.

## **5. Pembelajaran Bisnis**

- a. Dalam kondisi sebelum peperangan disebutkan bahwa Sebelum peperangan, pasukan muslimin telah menguasai seluruh jalur perdagangan yang menghubungkan Makkah dengan Syam dan Irak. Mereka melakukan pencegahan atas suku Quraisy sehingga tidak

dapat melewati kedua jalur tersebut. Jalur perdagangan yang tersisa bagi suku Quraisy adalah jalur perdagangan dari Makkah ke Habasyah. Pada saat ini, pasukan muslimin juga menjadikan madinah sebagai basis aman untuk kegiatan dakwah dan pangkalan militer. Kaum musyrik suku Quraisy, di sisi lain, mengambil keuntungan perdagangan untuk membeli senjata dan perbekalan serta menyewa pasukan. Dalam dunia bisnis akan jauh lebih mudah untuk jatuh ketika sudah sukses dan berkembang. Maka dari itu, salah satu hal penting yang harus pengusaha atau perusahaan perhatikan yaitu pangsa pasar atau market share. Market share ini merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan. Terutama pada era pasar ekonomi modern, ketika pasar digital mulai mengandalkan aplikasi penjualan canggih untuk melakukan akuisisi pasar. Pangsa pasar juga dapat kita artikan sebagai suatu persentase penjualan produk dari usaha Anda, yang dibandingkan dengan penjualan dari seluruh produk serupa lainnya dalam pasar tertentu. Market share ini dapat menunjukkan seberapa besar sebuah perusahaan mendominasi pasar. Maka dari itu, pangsa pasar biasanya perusahaan gunakan untuk menganalisis target pasar sebuah produk yang tergantung pada permintaan yang spesifik serta sesuai dengan segmentasi produk. Dan selalu waspada dengan kompetitor karena dalam dunia bisnis mereka selalu menggunakan marketing intelligence untuk mengumpulkan data-data untuk dianalisis. Jenis-jenis marketing intelligence yang sering dikumpulkan yaitu :

- Competitor intelligence
  - Customer intelligence
  - Social media intelligence
  - Technology intelligence
  - Product intelligence
  - Geopolitical intelligence
- b. Dalam perang uhud disebutkan bahwa pasukan muslimin berjumlah 700 orang yang terbagi menjadi pasukan infanteri dan pasukan kavaleri. Jumlah pasukan infanteri sebanyak 650 orang. Jumlah pasukan kavaleri sebanyak 50 orang. Sedangkan pasukan musyrikin berjumlah 3.000 orang. Dalam dunia bisnis kita juga harus

menganalisis seberapa besar kekuatan internal kita, dalam hal ini seperti sumber daya yang di miliki perusahaan. Seperti diantaranya keuangan, SDM, teknologi. Selain itu juga ada kekuatan eksternal yaitu pemahaman adanya sang Maha Kuasa dibalik semua peristiwa yang terjadi, sehingga semangat spiritualitas yang tinggi tersebut juga harus di terapkan dalam dunia bisnis untuk meraih kesuksesan.

- c. Dalam strategi perang uhud Nabi Muhammad SAW memegang penuh komando pasukan muslimin dan memerintahkan untuk tidak beranjak meninggalkan markas, kecuali setelah adanya perintah. Dalam dunia bisnis kita mengenal istilah strategi yang merupakan seperangkat komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan mendapatkan keunggulan kompetitif. Ketika memilih strategi, perusahaan membuat pilihan di antara alternatif yang bersaing sebagai jalur untuk memutuskan bagaimana mereka akan mengejar daya saing strategis.
- d. Sebagaimana manusia biasa, wajar bila seseorang terlupa akan sesuatu. Begitu juga pasukan yang berjaga di atas bukit Uhud. Mereka terlupa dan akhirnya turun ke lembah untuk mengambil hak pemenang perang. Melihat banyak pasukan dari pihak Islam yang meninggalkan pos di atas bukit, Khalid bin Walid memerintahkan pasukan kafir yang tersisa untuk berbalik kembali dan menyerang pasukan Islam. Dalam dunia bisnis kita ketika sudah menguasai pangsa pasar, kita jangan sampai lengah, kita harus tetap mempertahankan posisi kita ketika sudah menjadi market leader. Dalam perang uhud tersebut di ceritakan bahwa Pasukan muslimin terlupa dan akhirnya turun ke lembah untuk mengambil hak pemenang perang sehingga meninggalkan pos diatas bukit, melihat banyak pasukan dari pihak Islam yang meninggalkan pos di atas bukit, Khalid bin Walid memerintahkan pasukan kafir yang tersisa untuk berbalik kembali dan menyerang pasukan Islam. Pos di atas bukit direbut oleh kafirin dan pasukan Islam yang tersisa di sana dibunuh, termasuk Hamzah paman Rasulullah. Dalam persaingan bisnis kita jangan terlena berlebihan apabila telah mencapai target dan menguasai pangsa pasar, dan mulailah menyiapkan strategi mempertahankan bisnis agar terus tumbuh. Berikut adalah beberapa strategi yang bisa diterapkan :

- Berinovasi mengikuti perkembangan pasar

- Upgrade kualitas SDM
- Selalu menjaga loyalitas pelanggan
- Tetap waspada dengan pergerakan pesaing
- Tetap cermat dalam mengelola keuangan

## **C. Perang Dunia II Dan Peran *Zaibatsu* (Kongsi Dagang) Dalam Perkembangan Ekonomi Di Jepang**

### **a. Deskripsi**

Kemajuan ekonomi Jepang yang melesat pasca terjadinya Perang Dunia II, merupakan kelanjutan dari prinsip-prinsip yang ditebarkan oleh pemerintah Jepang sebelum berakhirnya zaman feodalisme pada masa rezim Tokugawa. Semboyan yang ditebarkan semasa kepemimpinan Tokugawa yaitu "wakon kansai" yang artinya *Chinese skill but Japanese spirit* ini, kemudian dikembangkan pada zaman Meiji menjadi, "wakon yosai" yaitu *Western Technology but Japanese spirit*.

Melalui semboyan tersebut pemerintah Jepang menghimbau masyarakatnya untuk segera mengejar berbagai ketertinggalannya dengan negara-negara Barat pada waktu itu. Ketertinggalan tersebut difokuskan pada upaya pengembangan di bidang ekonomi. Upaya pengembangan ekonomi ini didorong oleh kemunculan berbagai kelompok perusahaan yang telah lahir semasa Tokugawa, kelompok perusahaan inilah yang kemudian dikenal dengan *zaibatsu*.

*Zaibatsu* adalah badan usaha raksasa di Jepang yang timbul pada paruh kedua zaman Tokugawa (1603) maupun pada zaman Meiji (1876), yaitu ketika pemerintah mulai memfokuskan untuk perkembangan dan pengejaran ketertinggalan dalam bidang pengetahuan dan ekonomi. Adapun definisi *zaibatsu* menurut Hidemasa. Morikawa (1995:xvii) adalah sebagai berikut:

*"I define that zaibatsu as a group of diversified business owned exclusively by a single family or an extended family"*

Penekanan dalam grup *zaibatsu* adalah kepemilikan yang bersifat eksklusif keluarga. Jumlah seluruh *zaibatsu* ada sepuluh, tetapi yang paling menonjol adalah Mitsui, Mitsubishi dan Sumitomo. Selain dari yang

sepuluh zaibatsu ukuran raksasa masih banyak lagi zaibatsu-zaibatsu lokal.

“Keberhasilan” ekonomi Jepang yang mendominasi dunia sebenarnya baru dimulai sejak tahun 1950 (setelah perang dunia kedua). Meskipun demikian, keberhasilan ekonomi Jepang tersebut tidak dapat dipisahkan, bahkan merupakan kelanjutan dari timbulnya serta eksistensi dari zaibatsu. Sepanjang tahun 1870 sampai 1880 misalnya, sebagian besar zaibatsu terutama Mitsui, Mitsubishi dan Sumitomo mampu mengumpulkan kekayaan yang diperolehnya melalui kegiatan politik. Bahkan lebih jauh lagi mampu melakukan pembagian usaha antara lain dalam bidang pertambangan, sehingga dapat lebih memuluskan jalan menuju perkembangan selanjutnya, yaitu sebagai usaha yang disebut *zaibatsu*.

Perkembangan *zaibatsu* pada intinya sangat dipengaruhi oleh kebijaksanaan Meiji yaitu penjualan *asset* negara serta adanya undang-undang yang dapat dimanfaatkan oleh penguasa keluarga untuk mencari kekayaan dalam bentuk *joint stock*. Selain itu keberhasilan *zaibatsu* sangat dipengaruhi oleh adanya sumber-sumber manajemen yang terdiri atas sumber dana dan sumber daya manusia berupa manajer-manajer profesional.

Dalam perjalanannya *zaibatsu* telah mengalami peran dan fungsi yang berubah-ubah, perubahan ini juga terkait dengan perubahan zaman yang dialami Jepang. Perubahan tersebut terkait dengan perubahan kepentingan domestik Jepang dalam rangka memakmurkan negaranya. Peralihan Jepang dari negara agraris menjadi industrialis juga tidak terlepas dari adanya kehadiran dan kepentingan *zaibatsu*.

Perkembangan zaibatsu yang sangat besar ini membuat negara Jepang menjadi negara maju dan merupakan salah satu negara terbesar dalam bidang ekonomi. Pertumbuhan ekonomi suatu negara tentu tidak terlepas dari kepentingan politik, dan sejauh mana *zaibatsu* ini berpengaruh di dalam politik dan pemerintahan Jepang sangatlah menarik untuk ditelaah.

## **b. Kronologis Perang**

Perang Dunia II atau Perang Dunia Kedua (biasa disingkat menjadi PDII atau PD2) adalah sebuah perang global yang berlangsung mulai

tahun 1939 sampai 1945. Perang ini melibatkan banyak sekali negara di dunia —termasuk semua kekuatan besar—yang pada akhirnya membentuk dua aliansi militer yang saling bertentangan: Sekutu dan Poros. Perang ini merupakan perang terluas dalam sejarah yang melibatkan lebih dari 100 juta orang di berbagai pasukan militer. Dalam keadaan “perang total”, negara-negara besar memaksimalkan seluruh kemampuan ekonomi, industri, dan ilmiahnya untuk keperluan perang, sehingga menghapus perbedaan antara sumber daya sipil dan militer. Ditandai oleh sejumlah peristiwa penting yang melibatkan kematian massal warga sipil, termasuk Holocaust dan pemakaian senjata nuklir dalam peperangan, perang ini memakan korban jiwa sebanyak 50 juta sampai 70 juta jiwa. Jumlah kematian ini menjadikan Perang Dunia II konflik paling mematikan sepanjang sejarah umat manusia.

Kekaisaran Jepang berusaha mendominasi Asia Timur dan sudah memulai perang dengan Republik Tiongkok pada tahun 1937, tetapi perang dunia secara umum pecah pada tanggal 1 September 1939 dengan invasi ke Polandia oleh Jerman yang diikuti serangkaian pernyataan perang terhadap Jerman oleh Prancis dan Britania. Sejak akhir 1939 hingga awal 1941, dalam serangkaian kampanye dan perjanjian, Jerman membentuk aliansi Poros bersama Italia, menguasai atau menaklukkan sebagian besar benua Eropa. Setelah Pakta Molotov–Ribbentrop, Jerman dan Uni Soviet berpisah dan menganeksasi wilayah negara-negara tetangganya sendiri di Eropa, termasuk Polandia.

Britania Raya, dengan imperium dan Persemakmurnya, menjadi satu-satunya kekuatan besar Sekutu yang terus berperang melawan blok Poros, dengan mengadakan pertempuran di Afrika Utara dan Pertempuran Atlantik. Bulan Juni 1941, Poros Eropa melancarkan invasi terhadap Uni Soviet yang menandakan terbukanya teater perang darat terbesar sepanjang sejarah, yang melibatkan sebagian besar pasukan militer Poros sampai akhir perang. Pada bulan Desember 1941, Jepang bergabung dengan blok Poros, menyerang Amerika Serikat dan teritori Eropa di Samudra Pasifik, dan dengan cepat menguasai sebagian besar Pasifik Barat.

Serbuan Poros berhenti pada tahun 1942, setelah Jepang kalah dalam berbagai pertempuran laut dan tentara Poros Eropa dikalahkan di Afrika Utara dan Stalingrad. Pada tahun 1943, melalui serangkaian kekalahan



Jerman di Eropa Timur, invasi Sekutu ke Italia, dan kemenangan Amerika Serikat di Pasifik, Poros kehilangan inisiatif mereka dan mundur secara strategis di semua front. Tahun 1944, Sekutu Barat menyerbu Prancis, sementara Uni Soviet merebut kembali semua teritori yang pernah dicaplok dan menyerbu Jerman beserta sekutunya. Perang di Eropa berakhir dengan pendudukan Berlin oleh tentara Soviet dan Polandia dan penyerahan tanpa syarat Jerman pada tanggal 8 Mei 1945. Sepanjang 1944 dan 1945, Amerika Serikat mengalahkan Angkatan Laut Jepang dan menduduki beberapa pulau di Pasifik Barat, menjatuhkan bom atom di negara itu menjelang invasi ke Kepulauan Jepang. Uni Soviet kemudian mengikuti melalui negosiasi dengan menyatakan perang terhadap Jepang dan menyerbu Manchuria. Kekaisaran Jepang menyerah pada tanggal 15 Agustus 1945, sehingga mengakhiri perang di Asia dan memperkuat kemenangan total Sekutu atas Poros.

Perang Dunia II mengubah haluan politik dan struktur sosial dunia. Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) didirikan untuk memperkuat kerja sama internasional dan mencegah konflik-konflik yang akan datang. Para kekuatan besar yang merupakan pemenang perang—Amerika Serikat, Uni Soviet, Tiongkok, Britania Raya, dan Prancis—menjadi anggota tetap Dewan Keamanan Perserikatan Bangsa-Bangsa. Uni Soviet dan Amerika Serikat muncul sebagai kekuatan super yang saling bersaing dan mendirikan panggung Perang Dunia yang kelak bertahan selama 46 tahun selanjutnya. Sementara itu, pengaruh kekuatan-kekuatan besar Eropa mulai melemah, dan dekolonisasi Asia dan Afrika dimulai. Kebanyakan negara yang industrinya terkena dampak buruk mulai menjalani pemulihan ekonomi. Integrasi politik, khususnya di Eropa, muncul sebagai upaya untuk menstabilkan hubungan pascaperang.

Tabel 1 : Pihak yang terlibat Perang Dunia II

<b>Sekutu</b>	<b>Poros</b>
Uni Soviet (1941-1945)	Jerman
Amerika Serikat (1941-1945)	Jepang (saat perang 1937-1945)
Imperium Britania	Italia (1940-1943)
Tiongkok (saat perang 1937-1945)	Hongaria, Rumania, Bulgaria

Prancis, Polandia, Kanada, Australia, New Zealand, Afsel, Yugoslavia, Yunani	Finlandia, Thailand, Irak, Spanyol
---	---------------------------------------

### c. Dampak Perang Dunia II serta Peran Zaibatsu Sebelum dan Setelah Perang Dunia II

Untuk melihat peran dan fungsi zaibatsu penulis menggunakan konsep kelompok kepentingan (*Interest Group*). Kelompok kepentingan adalah setiap organisasi yang mempengaruhi kebijaksanaan pemerintah tanpa berkehendak memperoleh jabatan publik (A. Rahman H.I: 2007).

Kelompok kepentingan ini perlu ada karena masyarakat memiliki kepentingan yang sama untuk mempertahankan kelangsungan kehidupan dalam suatu negara. Seperti yang dijelaskan diatas bahwa kelompok kepentingan merupakan salah satu komponen penting yang mempengaruhi kebijaksanaan pemerintah yang mempunyai fungsi untuk mengartikulasikan kepentingan masyarakat kepada pemerintah.

Jenis-Jenis kelompok kelompok kepentingan (A.Rahman H.I: 86):

1. Kelompok anomic yang terbentuk secara spontan dan hanya seketika seperti: demonstrasi dan kerusuhan.
2. Kelompok Non Assosiasional yaitu kelompok masyarakat awam yang belum maju dan tidak terorganisir dan kegiatannya temporer seperti: kelompok keluarga dan pemimpin agama.
3. Kelompok Institusional adalah kelompok formal yang memiliki struktur, visi, misi, tugas dan fungsi sebagai artikulasi kepentingan seperti partai politik dan korporasi bisnis.
4. Kelompok Assosiasional adalah kelompok yang terbentuk dari masyarakat dengan fungsi untuk mengartikulasi kepentingan anggotanya kepada pemerintah atau perusahaan pemilik modal seperti KADIN dan Muhammadiyah.

Zaibatsu (Kelompok Perusahaan Keluarga) dapat dikategorikan kelompok kepentingan yang bersifat ekonomi yang keberadaannya di Jepang mempunyai peranan penting untuk perkembangan ekonomi Jepang.

Di Jepang terdapat tiga zaibatsu yang paling menonjol yaitu, Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo. Perusahaan-perusahaan ini mempunyai

andil besar di dalam politik dan pemerintah Jepang dimana mereka termasuk salah satu aktor yang mempengaruhi pengambilan kebijakan pemerintah Jepang dan merupakan kelompok yang mempunyai sumber dana terbesar untuk kemajuan Jepang.

Salah satu Zaibatsu yang terbesar adalah Mitsui. Pendiri zaibatsu ini adalah Mitsui Hachirobei Takatoshi. Pada awalnya Mitsui menjalankan bisnis keluarga yang berkonsentrasi pada bisnis tekstil, seperti mendirikan toko-toko yang menjual bahan tekstil (salah satu tokonya bernama Echiyoga) di kota Kyoto (Ibu kota lama Jepang) dan di tahun 1673 menjual kimono dengan kualitas tinggi di Edo (sekarang bernama Tokyo).

Lalu 10 tahun kemudian bisnis keluarga Mitsui mulai meluas ke bisnis finansial, dimana saat itu Mitsui dan putranya mendirikan beberapa kedai penukaran uang (money changer), yang kemudian institusi penukaran uang ini mulai berkembang setelah ditunjuk untuk beroperasi membantu pemerintahan Jepang pada saat shogun Tokugawa mengkonversi pajak yang dibayarkan dalam bentuk beras menjadi uang.

Dalam penyediaan layanan terhadap shogun, Mitsui tidak dikenakan biaya akan tetapi sebagai gantinya dia diberi kompensasi berupa pinjaman dana pemerintah dalam jangka waktu beberapa bulan tanpa bunga. Pinjaman dana tanpa bunga ini dimanfaatkan oleh Mitsui untuk dipinjamkan kepada peminjam lain disertai dengan bunga. Akan tetapi Mitsui mulai dihadapi oleh beberapa kesulitan disaat shogun mulai mengalami kesulitan politik dan tentunya membutuhkan dana yang sebelumnya telah dipinjamkan kepada para pedagang politik lainnya seperti Mitsui. Maka pada tahun 1866, shogun menuntut dana tersebut kepada Mitsui sebesar 50% dari aset pengoperasian yang dilakukan oleh Mitsui. Akan tetapi jumlah tersebut terlalu besar bagi Mitsui dan pedagang lainnya, sehingga mereka mengajukan permohonan untuk mengurangi jumlah dana tuntutan tersebut, dan dalam situasi ini Mitsui dibantu oleh negosiator andal, Minokawa Rihachi (pernah menjadi pelayan menteri Keuangan). Minokawa sendiri tidak berpendidikan dan buta huruf tetapi dia memiliki bakat alami sebagai seorang negosiator andal. Dan permohonan pengurangan yang diajukan Mitsui tersebut dikabulkan, hal ini tentunya tidak lepas dari bantuan Minokawa dan sebagai imbalannya.

Minokawa mendapat bayaran dari tuntutan Mitsui tersebut sebesar 2/3 yang dibagi kedalam angsuran. Sebelum keshogunan digulingkan, Mitsui diminta oleh pemerintah Jepang untuk membangun suatu institusi pinjaman di Yokohama yang akan didanai oleh bea cukai, dan Minokawa diminta bekerja dengan Mitsui untuk mengatur institusi pinjaman di Yokohama tersebut. Minokawa kemudian merubah namanya menjadi Minomura untuk menunjang karir barunya.

Saat keshogunan Tokugawa jatuh, Mitsui ditunjuk oleh pemerintah Meiji yang baru untuk menyediakan pelayanan finansial dan mengatur penciptaan mata uang baru. Mitsui juga diperintah untuk mendirikan bank sentral untuk Jepang.

Mitsui kemudian diminta kembali untuk berkolaborasi dengan beberapa pebisnis lainnya yaitu seperti Ono dan Shamada, dan ketiganya merupakan penyelenggara deposit pemerintah dan sangat diuntungkan dari penggunaan dana bebas bunga tersebut selama satu periode. Pada Oktober 1874, pemerintah Jepang meminta kembali dana yang dipinjamkan kepada Mitsui, Ono dan Shamada sebesar 1/3 dari jumlah yang dipinjam sebelumnya dalam jangka waktu 2 bulan. Akan tetapi bagi Ono dan Shamada jangka waktu tersebut sangatlah singkat untuk mengumpulkan dana sebesar itu, sehingga akhirnya, mereka bangkrut.

Tidak demikian bagi Mitsui, dia tetap bertahan karena dia memiliki pinjaman dengan proporsi yang lebih kecil dibandingkan Ono dan Shamada, selain itu kunci ketahanan Mitsui terletak pada kuatnya negosiasi yang dilakukan oleh Minomura, sehingga Mitsui bisa mendapatkan kelonggaran waktu untuk melunasi hutangnya pada pemerintah. Saat ini masih bisa dilihat bukti nyata kelangsungan bisnis keluarga Mitsui, hal ini dibuktikan dengan keberadaan beberapa perusahaan milik Mitsui group seperti Mistukoshi Department Store (merupakan perkembangan dari salah satu toko yang menjual bahan tekstil milik Mitsui, Echiyago).

Pada tahun 1876, Mitsui mendirikan Bank Mitsui (Mitsui Bank), di tahun 1990 mendirikan Bank Taiyo (Taiyo Bank), dan di tahun 2002 bergabung bersama Sumitomo Bank dan melahirkan salah satu dari tiga perusahaan finansial terbesar di Jepang yakni Mitsui Sumitomo Financial Group, dan masih banyak perusahaan lainnya yang termasuk kedalam bagian Mitsui Group seperti Toyota, Toshiba, Fuji Film HD, Sapporo

Beer, Suntory, Mitsui & Co Ltd, Mitsui Fudosan Company Ltd. (Hidemasa, 1992; 57-92).

### **Perkembangan dan Peran fungsi Zaibatsu dalam Politik dan Pemerintahan Jepang pasca PDII**

Pergerakan rakyat Jepang terhadap demokrasi yang dimulai pada saat diberlakukannya konstitusi 1947, telah menginspirasi perombakan dalam berbagai bidang di Jepang. Perombakan tersebut didasari oleh semangat sebagian kelompok progressive yang dikenal dengan kelompok ranggaku Jepang yang mengharapkan terciptanya persamaan hak, pembubaran kelas dan jaminan pendidikan bagi semua kalangan dalam masyarakat Jepang.

Beberapa aspek direvisi bahkan dihapuskan dalam konstitusi Jepang yang disebut konstitusi Meiji, seperti revisi tentang undang-undang kependidikan di Jepang, penghapusan sistem keluarga yang bersifat otoriter yang dikenal dengan sistem ie, dan juga pembubaran zaibatsu. Pembubaran zaibatsu ini terkait dengan keterlibatannya dalam pendanaan Perang Dunia yang berlangsung sampai tahun 1945 dan melibatkan seluruh masyarakat Jepang didalamnya.

Para zaibatsu seperti Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, dan Yasuda, yang telah mengendalikan industri melalui kepemilikan mereka secara massal dalam saham di industri batubara, besi, dan pembuatan kapal termasuk bank-bank besar, telah bekerja sama dalam kebijakan militeristik pemerintah sepanjang masa perang. Dari tahun 1945, Markas Besar sekutu memecah sebagian besar saham-saham itu dalam rangka mendemokraskan ekonomi dan mempromosikan paham kapitalisme melalui persaingan bebas. Inilah yang kemudian dinamakan “pembubaran zaibatsu“, yang kemudian disusul dengan penetapan pemerintah terhadap undang-undang antimonopoli yang melarang perusahaan-perusahaan besar mengambil keuntungan secara monopoli. Undang-undang ini ditetapkan pada tahun 1947 yaitu tahun yang sama diberlakukannya konstitusi 1947. (I Ketut, 2001: 143)

Berkuasanya zaibatsu yang mendominasi dan memonopoli dalam perekonomian Jepang sudah berlangsung semenjak masa pemerintahan Meiji. Keberadaan zaibatsu tidak dapat dipungkiri telah berperan penting dalam mendorong terjadinya proses industrialisasi di Jepang. Kelompok

zaibatsu jugalah yang kemudian memberikan kontribusi penting dalam membangun masyarakat Jepang yang memiliki kemampuan yang didasari oleh ilmu pendidikan.

Ketika konstitusi 1947 diberlakukan, maka zaibatsuyang dibubarkan merubah jati dirinya tetapi tentu saja tidak meninggalkan peranannya sebagai penopang ekonomi Jepang. Sebelum pembubaran zaibatsu setelah Perang Dunia II, zaibatsu sudah mengalami kebangkrutan pada tahun 1930 yaitu ketika Jepang memasuki periode yang dikenal dengan “depresi Shoowa“. Dua hal yang menyebabkan zaibatsu terseret dalam kebangkrutan adalah: yang pertama yaitu efek dari benturan wall street yang terjadi pada tahun 1929, dan yang kedua yaitu shock yang disebabkan oleh diberlakukannya embargo emas oleh pemerintah Jepang pada tahun 1930an. (Hidemasa Morikawa, 1995:224).

#### **d. Pembelajaran Bisnis**

Semangat restorasi yang dimulai pada era Meiji telah mendorong Jepang kedalam semangat industri. Industrialisasi yang dipelopori oleh sekelompok penguasaha-pengusaha konglomerasi yang dulunya dikuasi oleh sekelompok keluarga di Jepang ini telah banyak memberikan kontribusi terhadap perkembangan ekonomi Jepang sampai saat ini. Seiring dengan perubahan zaman, peranan dan fungsi dari zaibatsu-pun berubah, namun peranannya dalam memberikan kontribusi terhadap laju pertumbuhan ekonomi Jepang tidak dapat dipungkiri.

Zaibatsu yang dapat dikategorikan sebagai kelompok kepentingan yang bersifat ekonomi, keberadaannya memiliki peranan yang sangat penting di Jepang. Bukan hanya sebagai penggerak laju ekonomi Jepang yang berkontribusi terhadap penyedia lapangan pekerjaan, tetapi juga sebagai aktor penting yang berada dilingkaran otoritas negara. Eksklusivitas negara yang diberikan kepada zaibatsu tidak dapat terlepas dari perjalanan sejarah yang dialami Jepang.

Perkembangan peran dan fungsi zaibatsu dalam perjalanannya tidak banyak mengalami perubahan yang berarti. Hal ini dapat terlihat dari dua fase perkembangannya yaitu dari fase sebelum perang sampai dengan sesudah perang. Dari dua fase tersebut dapat terlihat bahwa zaibatsu sebelum Perang Dunia II berperan sebagai salah satu aktor yang ikut andil dalam setiap kebijakan yang diambil oleh pemerintah Jepang khususnya dalam keputusan Jepang untuk terlibat dalam Perang Dunia II. Hal ini

didorong oleh semangat yang didorong oleh pemerintah melalui semboyannya “negara kaya militer kuat”.

Kemudian pada fase kedua yaitu masa sesudah Perang, seiring dengan prinsip baru Jepang yang tertuang dalam konstitusi 1947 mengenai janji Jepang untuk tidak lagi terlibat dalam bentuk perang apapun dan akan berkonsentrasi terhadap perbaikan ekonomi, maka zaibatsu yang mengalami pembubaran akibat keterlibatannya dalam Perang Dunia II ini di kemudian hari dengan bentuk dan namanya yang sudah berubah (menjadi keiretsu) tetap menjadi aktor utama dari perancang perbaikan ekonomi Jepang. Untuk itu peranan dan fungsinya dalam politik dan pemerintahan semakin penting, bahkan merupakan salah satu aktor dari dua aktor lainnya ( dikenal dengan Three way deadlock) yang sangat berpengaruh terhadap setiap pengambilan keputusan dan arah kebijakan di Jepang, khususnya di fase kedua ketika “strengthening economic power“ menjadi tujuan utama dari pemerintah Jepang.

## **D. Three Kings**

### **a. Deskripsi**

Setelah Perang Teluk I berakhir, tentara Amerika bersiap-siap untuk kembali ke negara asal mereka. Dengan minimnya misi yang harus dilakukan, mereka tidak mempersiapkan misi tersebut dengan baik malah menghabiskan waktu dengan berpesta. Mayor Archie Gates, yang merupakan anggota US Army Special Forces, menjadikan hubungan seks sebagai alat tukar agar dirinya dapat menceritakan keadaan di medan perang pada seorang jurnalis, Cathy Daitch.

Upaya yang telah dilakukan oleh Archie diketahui oleh reporter bernama Adriana Cruz. Hal itu yang menyebabkan Archie dipindah tugaskan. Dua orang tentara Amerika, Troy Barlow dan sahabatnya, Conrad Vig menemukan sebuah peta ketika menangkap tentara Irak. Mereka berdua membawa peta pada Elgin yang merupakan atasan mereka untuk diterjemahkan karena tidak bisa membacanya.

Archie mengetahui ditemukannya peta tersebut dan bekerja sama dengan ketiga orang tadi. Berbekal informasi dari reportase Adriana, Archie mengetahui bahwa peta itu mengarahkan ke sebuah bunker di dekat Karbala yang berisi emas curian dari Kuwait. Archie mengajak Troy, Conrad dan Elgin untuk mencuri emas di bunker demi kehidupan

mereka yang lebih layak setelah kembali ke negaranya yaitu Amerika.

Langkah pertama yang ditempuh Archie adalah menjebak Adriana agar tidak mengganggunya yang telah mereka rencanakan. Kesokan harinya, mereka berangkat menuju lokasi yang berada di peta dan berhasil menemukan bunker yang dipercaya berisi emas yang banyak. Archie dan pasukannya menemukan emas dan harta berharga lainnya di dalam bunker. Ternyata tidak sampai disana saja, terdapat beberapa hambatan yang terjadi. Amir Abdullah, seorang petinggi militer mengetahui keberadaan mereka. Archie dan yang lain mencoba untuk bernegosiasi dengan Amir agar membagikan harta kepada dua belah pihak. Tetapi tidak mudah untuk mendapatkan kesepakatan dengan Amir, Archie dan pasukannya pergi meninggalkan tempat tersebut. Kemudian, mereka bertemu dengan istri Amir. Istri Amir meminta mereka untuk tetap menyuarakan anti-Saddam Hussein. Wanita itu ditangkap dan dieksekusi oleh anggota militer Irak. Archie dan pasukannya tergerak untuk membebaskan orang-orang yang ditahan oleh pemerintah Irak sambil mencari cara untuk mengambil emas.

Archie dan pasukannya terlibat pertarungan senjata dengan tentara Irak. Mereka melarikandiri karena ada bom gas yang akan diledakkan tentara Irak. Sayangnya, mereka justru masuk ke wilayah yang penuh ranjau dan terpisah satu sama lain. Troy ditangkap sementara Archie dan yang lain diselamatkan oleh kelompok pemberontak Irak. Archie menyetujui permintaan kelompok pemberontak Irak yang meminta perlindungan untuk sampai di perbatasan bersama keluarga mereka. Sebagai imbalan, Archie meminta mereka untuk membantu menyelamatkan Troy. Troy yang dimasukkan ke dalam bunker, menemukan sebuah ruangan yang dipenuhi oleh ponsel.

Troy menggunakan ponsel untuk menelpon istrinya dan meminta bantuan dari militer Amerika. Troy hanya berbicara sebentar karena dia ditarik oleh Kapten Said. Archie dan pasukannya bersama pemberontak Irak menemui anggota militer Irak yang membelot. Archie membeli mobil-mobil mewah mereka untuk menakut-nakuti penjaga bunker tempat Troy ditahan. Archie dan pasukannya mendapat bantuan yang banyak untuk menyerang bunker tentara Irak. Mereka berhasil membebaskan Troy dan menemukan banyak tahanan yang lain. Banyak tentara Irak yang kabur untuk kembali menyerang Archie dan



pasukannya. Conrad tewas sementara Troy terluka tapi masih selamat. Ketiganya kemudian mendatangi bunker dan mengambil emas yang berada di dalamnya. Archie memberi emas pada pemberontak Irak sebgairasa terima kasih sudah mau bekerja sama. Ketika mengantar para pemberontak ke perbatasan, Archie, pasukannya dan pemberontak justru ditangkap oleh tentara Amerika

### **b. Kronologis Perang**

Film *Three Kings* menggambarkan saat dimana tentara Amerika bersiap untuk kembali kerumahnya dan menikmati kemenangan yang diperolehnya. Namun dibalik itu semua dibentuklah satu kelompok yang dipimpin oleh seorang Mayor bernama Archie Gates, kelompok ini memilikimisi untuk merampas harta Bin Laden yang berupa kepingan emas. Tentunya misi ini bukanlah misi yang legal, dengan tujuan untuk mencuri emas yang ternyata merupakan emas sitaan dari Negara Kuwait, kelompok ini menemukan segala rintangan dan permasalahan. Efek dari perang ini mengakibatkan kerugian yang cukup besar karena banyaknya nyawa yang melayang. Selain itu, ada banyak kerugian lain seperti ekonomi yang merosot serta hancurnya infrastruktur dan fasilitas-fasilitas lain di negara tersebut. Berbagai kerugian itu membutuhkan waktu yang lama untuk bisa dipulihkan sampai kehidupan kembali berjalan normal seperti sebelum peperangan terjadi.

### **Pembelajaran Bisnis**

Di tengah berbagai kerusakan yang ditimbulkan perang, ada pihak-pihak yang mengambil keuntungan. Dari mulai mencari kekuasaan sampai mengambil harta atau sumber daya di wilayahperang yang selalu menjadi rebutan. Implementasi Strategi Film *Three Kings* pada Pemasaran implementasi film *Three Kings* menggambarkan dengan aktivitas pemasaran yaitu membangun “*strategic relationship*”. Film ini menjelaskan kurangnya strategi yang ditetapkan untuk melakukan misi yang akan dihadapi dengan musuhnya. Kurangnya negosiasi yang diceritakan pada film ini mengakibatkan permasalahan lain bermunculan. Implementasi strategi yang bisa diterapkan pada film ini yaitu dengan strategi aliansi. Aliansi strategis antara dua organisasi adalah kesepakatan untuk bekerja sama untuk mencapai satu atau lebih tujuan strategis bersama. Aliansistrategis memainkan peran utama di hampir setiap industri, dan perusahaan tipikal bergantung pada aliansi untuk 15-

20 persen dari total pendapatan, aset, atau pendapatannya. Hubungan tersebut bersifat horizontal, antara perusahaan pada tingkat nilai yang sama. Hubungan aliansi dimaksudkan untuk jangka panjang dan penting secara strategis bagi kedua belah pihak.

Aliansi biasanya melibatkan pemasaran, penelitian dan pengembangan, operasi (manufaktur), dan/atau hubungan keuangan antara mitra. Kemampuan dapat ditukar atau dibagi. Selain fungsi yang dilakukan oleh mitra, aspek lain dari aliansi dapat mencakup cakupan pasar dan pencocokan karakteristik khusus mitra secara efektif.

## **E. Strategi Perang Boju Oleh Jendral Sun Tzu**

### **a. Kronologi**

Pertempuran Boju adalah pertempuran menentukan dalam perang yang terjadi pada tahun 506 SM antara kerajaan Wu dan Chu, dua kerajaan besar selama periode Musim Semi dan Gugur di zaman Tiongkok kuno. Pasukan Wu dipimpin oleh Raja Helu, bersama saudaranya kandungnya Fugai, dan Chu mengasingkan Wu Zixu. Di bawah pimpinan Lingyin, perang yang pada awalnya tidak seimbang karena kuatnya pasukan Chu, Wu menang, dan merebut serta menghancurkan ibukota Chu, Ying. Wu awalnya adalah negara bagian kecil di timur Chu, yang merupakan kekuatan utama Periode Musim Semi dan Musim Gugur dan sering berperang dengan negara bagian Jin, kekuatan besar lainnya di utara Chu. Untuk berjaga-jaga terhadap kemungkinan ekspansi Chu, Kerajaan Jin membuat aliansi dengan kerajaan Wu, merekalah yang telah melatih tentara Wu, dan mengajari mereka menggunakan kereta. Wu berangsur-angsur tumbuh bahkan menjadi jauh lebih kuat dari gurunya yakni kerajaan Jin yang mengajarnya, dan pada 584 SM mengalahkan Chu saingan utamanya untuk pertama kalinya dan mencaplok kota Chu di Zhoulai. Dalam 70 tahun berikutnya, Chu dan Wu berperang sepuluh kali, dan pasukan Wu berkat kedisiplinan dan skill berperang tentaranya memenangkan lebih banyak perang.

Selama masa pemerintahan Raja Ping dari Chu, pejabat korup Fei Wuji membujuk raja untuk menikahi pengantin Putra Mahkota Jian. Khawatir akan balas dendam sang pangeran ketika ia akan menjadi raja,

Fei membujuk Raja Ping untuk mengasingkan Pangeran Jian dan membunuh penasihatnya Wu She bersama putranya Wu Shang. Putra kedua Wu She, Wu Zixu, melarikan diri ke negara bagian Wu dan bersumpah akan membalas dendam. Si pejabat korup Fei Wuji kemudian dieksekusi oleh Nang Wa dan Shen Yin Shu. Di kerajaan Wu, Wu Zixu menjadi penasihat tepercaya Pangeran Guang dan membantunya membunuh sepupunya Raja Liao dari Wu.

Pangeran Guang naik takhta dan dikenal sebagai Raja Helü dari Wu. Zuo Zhuan, salah satu karya sejarah naratif Tiongkok paling awal yang disusun pada abad ke-4 SM, memberikan penjelasan rinci tentang pertempuran dan perang yang lebih besar.

### **b. Kronologis Perang**

Pada 506 SM, pada masa pemerintahan Raja Zhao kerajaan Chu, Raja Helü memutuskan untuk menyerang Chu. Raja secara pribadi memimpin pasukan, bersama dengan adiknya Fugai dan Wu Zixu. Wu bergabung dengan negara bagian kecil Cai dan Tang yang rajanya telah ditahan oleh perdana menteri Chu Nang Wa. Tentara Wu berlayar ke Sungai Huai dan kemudian meninggalkan kapal mereka dan berbaris ke tepi timur Sungai Han. Sebagai tanggapan, Nang Wa dan kepala komandan militer Shen Yin Shu memimpin pasukan Chu ke tepi barat Han, menyeberangi sungai yang masih merupakan wilayahnya Chu sang penjajah.

Dari pihak Chu, Shen Yin Shu menyusun rencana di mana Nang Wa akan mengambil posisi bertahan dari serangan kerajaan Wu dengan pasukan utama di sepanjang Sungai Han, sementara Shen akan pergi ke utara ke Fangcheng di perbatasan utara Chu, dan memimpin pasukan yang ditempatkan di sana untuk menghancurkan kapal-kapal Wu yang tersisa di Sungai Huai serta memblokir tiga lintasan di rute pulang tentara Wu. Dari sana sejarah mencatat posisi pasukan Wu terlihat awakard dan tidak mungkin menang. Namun, setelah kepergian Shen, Shi Huang menghasut Nang Wa bahwa dengan mengatakan orang-orang Chu membenci Nang dan lebih mencintai Shen Yin Shu, dan jika dia mengikuti rencana Shen Yin Shu, maka Shen akan menerima semua penghargaan atas kemenangan sedangkan Nang akan hancur. Nang berubah pikiran dan memutuskan untuk menyeberangi sungai dan langsung menyerang. Kedua pasukan bertempur dalam tiga

pertempuran antara Xiaobie (tenggara Hanchuan saat ini) dan Pegunungan Dabie, karena nang tidak mengikuti instruksi disiplin prajurit seperti yang diperintahkan oleh Shen Yin Shu karuan pasukan Wu menang. Yakin bahwa dia tidak bisa menang, Nang Wa ingin melarikan diri tetapi sekali lagi dibujuk oleh si penghsut Shi Huang.

Pada hari ke-19 bulan ke-11 (kalender Cina),kedua pasukan itu bertemu di Boju. Dan peristiwa ini di abadikan sebagai PERANG BOJU merujuk pada nama wilayah terjadinya pertempuran tersebut. Fugai meminta izin Raja Helu untuk menyerang, mengatakan bahwa Nang Wa kejam dan tentaranya tidak memiliki keinginan untuk berperang, dan jika dia menyerang, tentara Chupasti akan melarikan diri. Raja Helu menolak permintaannya, tetapi Fugai memutuskan untuk tidak mematuhi raja dan tetap menyerang dengan kekuatan 5.000 orangnya sendiri.

Seperti yang dia prediksi, tentara Chu melarikan diri dan tentara Chu dikalahkan. Shi Huang tewas dalam pertempuran dan Nang Wa melarikan diri ke negara bagian Zheng. Fugai kemudian mengejar pasukan Chu ke Sungai Qingfa, menunggu sampai setengah dari mereka telah menyeberangi sungai, dan kemudian menyerang dan mengalahkan mereka lagi. Kemudian, tentara Wu menyusul tentara Chu ketika mereka sedang makan. Tentara Chu melarikan diri, dan pasukan Wu memakan makanan mereka, melanjutkan pengejaran, dan mengalahkan mereka lagi di Sungai Yongshi sekarang Sungai Sima di Kabupaten Jingshan). Setelah memenangkan lima pertempuran, tentara Wu mencapai Ying, ibu kota Chu. Raja Zhao dari Chu mula-mula melarikan diri ke Yun, lalu ke negara bagian Sui, dan tentara Wu merebut Ying.

Panglima Chu Shen Yin Shu bersama tentaranya buru buru kembali ke ibukota dan menyerang tentara Wu pimpinan Fugai dan berhasil mengalahkan pasukan Wu di Yongshi, tetapi dia menderita terlalu banyak luka pada setiap pertempuran yang telah dia lalui dengan gagah berani. Karena tidak ingin ditangkap hidup-hidup, dia memerintahkan petugas Wu Goubi untuk membunuhnya dan membawa pulang kepalanya. Setelah jatuhnya Ying, Shen Baoxu, seorang pejabat Chu dan mantan teman Wu Zixu, pergi ke Negara Qin untuk memohon bantuan.

Awalnya penguasa Qin Adipati Ai menolak untuk membantu, tetapi setelah Shen menghabiskan tujuh hari menangis di halaman istana, Adipati Ai tergerak oleh pengabdianya dan setuju untuk mengirim pasukan untuk membantu Chu.

Pada tahun 505 SM, pasukan Qin dan Chu bersama-sama mengalahkan pasukan Wu dalam beberapa pertempuran. Pada bulan September, Fugai kembali ke Wu dan menyatakan dirinya sebagai raja. Oleh karena itu Raja Helu terpaksa kembali dan berperang lalu mengalahkan Fugai, Fugai kemudian melarikan diri dan mencari perlindungan ke kerajaan Chu. Raja Zhao dari Chu kemudian kembali ke ibu kota Ying. Sejarahwan Fan Wenlan menganggap Pertempuran Boju dan Perang Wu-Chu sebagai perang skala besar pertama dari Dinasti Zhou Timur. Kerajaan Chu, sebagai salah satu negara bagian paling kuat di Periode Musim Semi dan Musim Gugur, setelah itu tidak pernah lagi mendapatkan kekuatannya seperti sebelumnya dan kini giliran kerajaan Wu mencapai puncak kejayaannya. Namun, dinasti kerajaan Wu tidak dapat mempertahankan kekuasaan dan kekuatannya dan kejayaannya tidaklah bertahan lama. Pada 473 SM, hanya tiga dekade setelah hampir menaklukkan

Kerajaan Chu, Kerajaan Wu sendiri akhirnya ditaklukkan oleh kerajaan Yue yang sedang meningkat kekuatannya di sebelah selatan kerajaan Wu.

Menurut hemat Sima Qian sendiri, cerita di atas sudah sepatutnya diterima sebagai realita karenaisinya sejalan dengan konsep disiplin Sun-Tzu yang dibuktikan dengan kemenangan tentara Wu dalam perang Boju, mengingat tidak mungkin negara Wu mampu mengungguli lawannya jika tidak dikarenakan dua hal: disiplin pasukan dan terapan taktik militer. Dalam perang ini, Sun-Tzu dikisahkan memimpin pasukan bersama Raja Ho-Lu beserta Fugai, adik sang Raja, dan berhasil mengalahkan pasukan Chu setelah menerapkan taktik militer Sun-Tzu. Dalam kitab *Seni Peperangan*, keunggulan strategi tersebut dijabarkan sebagai berikut:

Meski menurut perkiraanku kekuatan tentara Chu melebihi jumlah pasukan kita, belum tentu hal ini bisa menguntungkan atau menjamin kemenangan mereka. Karenanya, kutegaskan kembali bahwa kemenangan masih sangat mungkin kita raih. Sekalipun jumlah

pasukan musuh jauh lebih besar, kita bisa mencegah mereka berhadapan dalam pertempuran [langsung]. Susun siasat untuk mengetahui rencana mereka dan timbang kemungkinan keberhasilan rencana tersebut. Gugah [kewaspadaan] mereka dan pelajari prinsip apa yang membuat mereka siaga dan sebaliknya, membuat teledor. Paksa mereka membuka diri hingga kalian bisa membaca titik kelemahan mereka. Bandingkan dengan seksama kekuatan musuh dan kalian sendiri untuk mengetahui persis letak kelebihan dan kekurangan masing-masing. Dalam mengatur disposisi taktis (posisi tempur atau bertahan), capailah tingkat tertinggi dengan menyamakan disposisi kalian; hanya dengan menyembunyikan disposisi, kalian bakal aman dari intaian mata-mata yang paling licik serta akal-muslihat [musuh] yang paling licin sekalipun. Bagaimana meraih kemenangan dengan cara memperdayai taktik musuh sendiri – ini yang tidak bisa dilakukan kebanyakan orang. (6.21-26).

Pada perang Boju, jumlah pasukan Chu memang jauh mengungguli tentara Wu dan kenyataan ini yang membuat Raja Ho-Lu ragu-ragu untuk menyerang sekalipun para pasukan dari kedua belah pihak telah disiagakan dalam medan pertempuran. Bahkan sang Raja juga menolak ketika adiknya, Fugai, meminta ijin untuk membunyikan komando serangan. Melihat kondisi ini, Fugai mengambil inisiatif tempur sendiri berdasar nasehat strategis dari Sun-Tzu dan memberikan komando untuk memulai pertempuran. Jika saja pasukan Wu tidak memiliki disiplin amat tinggi, mereka bakal ragu membuka serangan seraya menunggu sang Raja memberikan aba-aba. Namun kenyataannya, semua tentara Wu lebih memilih mengikuti perintah Fugai sebagai komandan mereka hingga berhasil mendesak musuh keluar medan perang. Fugai bersama pasukannya terus mengejar pasukan lawan, mengalahkan mereka dalam lima pertempuran berikutnya, hingga pada akhirnya berhasil menaklukkan kota Ying sebagai ibukota negara Chu.

Kemenangan gemilang yang diraih Fugai dalam peperangan bangsa Wu-Chu semata didasari duahal: keberanian dan keyakinannya pada ajaran Sun-Tzu. Berdasar informasi delik-sandi dari agen mata-matanya, Fugai mengetahui bahwa Nang Wa, jendral lawan, justru tidak disukai bawahannya sendiri dan pasukan musuh juga tidak memiliki semangat tempur yang tinggi.

Mengikuti petunjuk Sun-Tzu, “paksa mereka membuka diri...[untuk] membaca titik kelemahan mereka”, Fugai dengan seksama membandingkan kondisi kedua pasukan sebelum sampai pada simpulan tentaranya punya cukup modal untuk menang. Sesuai instruksi Sun-Tzu, Fugai berhasil memenangi perang setelah memperdayai taktik musuh sendiri dengan cara menolak mengikuti standar protokol perang sebagaimana dipahami pada saat itu. Dia tidak memberi kesempatan musuh untuk mundur guna menyusun kekuatan kembali serta tidak menunggu pasukan lawan tuntas menyebrang Sungai Qingfa, alih-alih justru menyergap ketika sebagian tentara musuh masih berada di tengah sungai. Alhasil, kekuatan musuh terpecah dua dalam kondisi barisan yang kocar-kacir dan mobilisasi pasukan yang amburadul. Pada pertempuran lain, Fugai bahkan tidak ragu menyerang musuh pada jam santap malam mereka.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Menerapkan Strategi Perang Boju Oleh Jendral Sun Tzu Untuk Memenangkan Persaingan “*Jenderal yang memenangkan pertempuran membuat pasti banyak perhitungan di markasnya sebelum pertempuran terjadi*”

#### **1. Membuat perencanaan**

Penerapan strategi perang Sun Tzu bagi yang pertama adalah perencanaan. Jadi sebelum terjun ke pasar, sebelum melaunching produk ke pasaran, sebelum memutuskan untuk merekrut reseller, seorang pelaku harus bisa membuat banyak perencanaan mengenai bisnisnya. Dalam hal ini setidaknya ada 4 macam bidang perencanaan yang harus dilakukan oleh para pelaku, diantaranya :

- Perencanaan produksi
- Perencanaan pemasaran
- Perencanaan keuangan
- Perencanaan sumber daya manusia

#### **2. Menilai persaingan di pasar**

Kenalilah musuhmu, kenalilah diri sendiri. Maka kau bisa berjuang dalam 100 pertempuran tanpa risiko kalah. Kenali bumi, kenali langit, dan kemenanganmu akan menjadi lengkap. Setelah Anda melakukan

perencanaan yang matang maka berikutnya yang perlu Anda lakukan dalam menerapkan strategi perang alas Sun Tzu ini adalah menilai persaingan di pasar. Yang dinilai adalah kekuatan Anda dibandingkan dengan kekuatan pesaing Anda dan kelemahan Anda dibandingkan dengan pesaing. Dalam teori manajemen modern kita mengenal konsep ini dengan analisa SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat).

### **3. Memberikan pelayanan yang luar biasa**

Seratus kemenangan dalam seratus pertempuran bukanlah ketrampilan militer yang luar biasa. Tetapi menundukan kekuatan lawan tanpa pertempuran itulah ketrampilan militer yang paling hebat promosi yang gencar dan diskon yang besar. Tetapi rasa yang enak serta pelayanan yang ramah menjadi keunggulan utama dalam bersaing. Promosi itu perlu tetapi untuk bisa memenangkan persaingan tanpa promosi pelayanan yang luar biasa menjadi kuncinya.

### **4. Branding**

Rahasia dari tipu daya adalah mengetahui bagaimana memanipulasi pandangan musuh. Membuat yang jauh kelihatan dekat, dan yang dekat kelihatan jauh. Untuk bisa memenangkan persaingan dengan strategi perang Sun Tzu bagi adalah dengan melakukan branding. Dengan branding yang tepat dan bagus maka biarpun bisnis Anda masih dalam skala maka akan banyak orang yang mempercayai bahwa bisnis Anda adalah bisnis yang besar. Intinya adalah jangan sampai pesaing Anda tahu kapasitas Anda masih kecil dan terbatas. Untuk branding ini Anda menggunakan brand identity seperti brosur, logo, website, banner, menggunakan email marketing dan lain sebagainya.

## **F. Implementasi Perang Sun Tzu Dalam Manajemen Pemasaran**

### **a. Deskripsi**

Strategi perang Sun Tzu dalam bisnis tak jauh beda dari apa yang digunakan sang panglima di medan perang. Strategi yang disebutkan Sun Tzu memang tak semata-mata tentang membunuh dan menggempur musuh. Namun, pemikiran-pemikiran sebelum terjun ke medan perang dan bagaimana bertahan di pergulatan tersebut yang sering menjadi patokan para pebisnis. Kini, mariberkenalan dahulu dengan sosok Sun Tzu yang jadi panutan banyak orang.

Sun Tzu merupakan seorang panglima militer dari Cina yang hidup



pada periode 544 hingga 496 sebelum Masehi. Sosoknya dikenal sebagai jenderal yang jenius, terutama dalam peperangan. Bahkan Sun Tzu juga terkenal sebagai filsuf. Pemikirannya sebagai seorang panglima bisa dibilang cukup unik karena sangat efisien. Langkah-langkah yang diambil untuk berperang selalu tak biasa. Sun Tzu juga melahirkan mahakarya dalam bentuk tulisan yang bahkan menjadi karya terbaik di bidang militer, yaitu buku *The Art of War*.

### **b. Kronologis Perang**

Untuk menghadapi situasi perang, kita harus mempunyai strategi rencana dan taktik. Dalam administrasi perusahaan dan manajemen, strategi bisnis harus mencakup pola produksi pasar dan taktik sales. Di Cina sejak kongres Nasional Partai Komunis, isu tentang strategi bisnis perusahaan mulai diangkat dan telah mulai memperkenalkan sistem ekonomi terencana dengan aturan pasar dan kebebasan untuk produksi komoditi. Dalam menjalankan operasi bisnis, perusahaan harus membuat dan memperhitungkan rencana, hal ini ada dalam masalah militer. Strategi operasi adalah kebijaksanaan perusahaan dalam memenangkan kompetisi bisnis dengan produk-produk baru, berkualitas baik, berharga murah, memiliki pelayanan dan kepercayaan yang baik dalam menjalani kontrak. Tanggung jawab pemimpin bisnis menjadi lebih penting dalam memutuskan kebijaksanaan operasi, tujuan dan rencana operasi dari pada sekedar pembuatan strategi dan perkiraan rencana.

### **Kenali musuh dan diri anda sendiri**

Dalam membuat perencanaan berarti mengadakan suatu perhitungan agar dapat menjalankan suatu rencana yang praktis, harus mengulang-ulang hitungannya beberapa kali. Hasil pertempuran akan memberikan sisi keuntungan dan kerugian. Kedua sisi ini harus diperhatikan. Dalam strategi serangan dikatakan : "Kenalilah musuh dan diri anda, maka anda akan bisa masuk kedalam ratusan pertarungan tanpa bahaya kekalahan". Jika anda mengenal salah satu kelemahan daripada musuh anda, kesempatan menang tetap ada pada perusahaan anda. Konsep pertama ini menjadi konsep dasar pemikiran operasi. Resiko yang besar akan membawa keuntungan yang besar, karena keuntungan adalah hadiah dari resiko yang diambil. Dalam manajemen bisnis harus memakai

pepatah perang kuno: “Mengetahui situasi musuh adalah dasar inti perang dan jangan masuk ke peperangan tanpa mengetahui situasi musuh”. Selidikilah Keadaan Musuh.

Maksud di atas berarti mengobservasi gerakan musuh secara langsung. Misalnya berada di atas bukit dan mengawasi laju mereka. Oleh karena itu perlu mengetahui watak musuh, posisi geografis dan kondisi. Operasinya dilakukan dengan membuat putusan bisnis. Dalam mengantisipasi musuh, kita harus mendapatkan dulu informasi. Penggunaan spionase maksudnya adalah untuk mengumpulkan informasi. Saat ini negara-negara maju mempunyai mata-mata dalam memantau rahasia ekonomi suatu perusahaan. Ada 5 poin yang perlu ditinjau dalam Spionase:

1. Pilihlah agen yang ber-IQ. Tanpa kemampuan yang tinggi dari agen yang dipilih maka harapan untuk mendapatkan informasi yang tepat adalah sia-sia.
2. Dalam memfungsikan agen rahasia, jangan mempercayai begitu saja. Informasi yang didapat menjadi sesuatu yang sangat mahal harganya.
3. Perkokoh pengawas terhadap mata-mata kita sehingga tidak ada celah sedikitpun baginya untuk membelot ke perusahaan yang menjadi musuh organisasi kita.
4. Gunakan biaya yang secukupnya untuk agen spionase. Kadang-kadang informasi yang diberikan harus sebanding dengan biaya yang dikeluarkan.
5. Waktu adalah hal yang paling utama dalam perburuan informasi. Kadang 1 menit lebih cepat maka informasi lebih berharga dibandingkan emas, tetapi jika terlambat sedikit saja nilainya seperti kotoran.

### **Konsentrasikan Kekuatan**

Tanggung jawab manajer harus mencakup putusan langsung mengenai jalannya rencana. Program rencana tindakannya meliputi prosedur rencana operasi, pengaturan sumber daya, disiplin, dan aturan yang mengikat semua bagian unit. Prinsip “Konsentrasi” tidak bisa dilakukan secara mekanis karena tiap perusahaan mempunyai solusi teknis kesulitan tersendiri. Misalnya ada yang berkonsentrasi pada penemuan inovasi, tetapi ini tidak berlaku bagi perusahaan yang kegiatan

produksinya sehari-hari. Bagi perusahaan tersebut, biaya produksi akan tinggi dan kualitasnya rendah. Untuk memuaskan pasarperusahaan memiliki sumber daya yang mengkonsentrasikan kekuatan lewat serangan langsung pada waktu yang pas. Ia tahu produk apa yang diinginkan pasardan berapa banyak jumlahnya.

### c. **Pembelajaran Bisnis**

- **Organisasi**

Menurut Sun Tzu jika tidak ada kepastian untuk menang, janganlah merencanakan serangan. Dalam manajemen bisnis untuk menjadi tak terkalahkan maka kita harus merencanakan pendesainan produk, proses pemabrikan, keluarnya barang dari pabrik dan bertemu dengan pelanggan dan pesaing. Dimanakah sumber keoptimalan perusahaan dalam produksi, marketing, dan kompetisi?. Ini ternyata berasal dari perintah-perintah yang benar dan sikap manajemen yangdibangun oleh energi dan semangat. Perusahaan bisa memenangkan kompetisi lewat usahanya dalam hal kekuatan manajemen, teknologi dan personalia.

- **Promosi**

Agar keputusan-keputusan bisnis yang disiapkan bisa membuat perusahaan tak terkalahkan, maka manajemen bisnis harus mencakup bidang promosi sales dan kompetisi mencaripasar. Marketing adalah jalannya operasi bisnis dan pegangan utama dalam menyalurkan barang komoditi. Kegagalan marketing berarti kegagalan operasi bisnis suatu perusahaan. Karena itu kompetisi berarti test kekuatan dan keuletan atau keterampilan promosi sales. Kompetisi dalam perang tak beda dengan kompetisi yang terjadi di pasar. Karena menurut Sun Tzu di perang ada pengunjukan supremasi kekuatan dan memerlukan akal dari segala akal untuk mengetahui kelemahan musuh. Kunci kemenangan adalah dengan cara mengejutkannya ketika ia tidak sadar dan tidak siap. Gunakan teknik-teknik yang unik dan trik-trik yang luar biasa sebagai senjata untuk perang kompetisi.

- **Penggunaan seni secara langsung dan tidak langsung**

Manajer perusahaan industri modern harus memiliki pandangan ke depan, berorientasi danbermetode. Orang harus tahu bagaimana menghandel cara pendekatan melalui seninya sendiri misalnya

memusingkan musuh dengan pancingan-pancingan yang dibuat. Dalam perencanaan bisnis harus diketahui produk-produk mana yang bisa memenuhi keinginan pasar. Untuk melihat keinginan tersebut maka kenallilah faktor-faktor yang diminati masyarakat sehingga kita bisa memilih-milih produk dan pelayanan apa yang bisa ditawarkan kepada umum. Setelah diketahui bahwa produk kita diminati, barulah membuat banyak produk yang dibutuhkan pasar.

- **Kecepatan**

Waktu dan kecepatan memainkan peranan yang penting dalam manajemen modern. Kecepatan, waktu dan efisiensi saling berkaitan satu sama lain dimana waktu adalah kuncinya. Kecepatan dan efisiensi berekspresi dalam waktu. Makin sedikit waktu yang dihabiskan, maka makin tinggi kecepatan dan efisiensi kerja. Makin banyak waktu yang dihabiskan maka makin lambat faktor kecepatan dan faktor efisiensi. Waktu adalah seperti sesuatu yang melimpah-limpah, tetapi momen waktu yang diraih sangatlah jarang dibandingkan faktor-faktor yang lain. Ia lebih berharga dari hal segalanya. Karena jika waktu telah lewat, maka ia tidak akan pernah kembali.

- **Kepemimpinan**

Dalam pertempuran ekonomi internasional dan domestik, sifat-sifat bakat dan kebijaksanaan perlu diangkat ke atas. Jiwa kebijaksanaan yang dimaksudkan oleh Sun Tzu adalah bagaimana memperkirakan situasi musuh dengan benar, menghitung jarak ketetapan untuk menang dan bisa menentukan putusan-putusan penting ketika memasuki pertempuran guna memperoleh kemenangan dan memiliki kewibawaan pengaruh terhadap bawahannya.

## **G. Perang Korea Utara & Korea Selatan**

### **a. Deskripsi**

Pada 1 Maret 1919, deklarasi kemerdekaan Korea yang ditandatangani oleh 33 pemimpin unggul Korea dikumandangkan. Korea dalam perlawanannya dalam melawan Jepang tidak hanya melalui bidang militer saja tetapi Korea Juga melakukan perang Politik dengan Jepang. Beberapa pemuda Korea menerima latihan khusus dari unit militer khusus AS untuk mempersiapkan mereka lebih baik untuk

menyerang pasukan Jepang di Korea. Pada sisi lain Jepang juga terlibat dalam perang Pasifik dengan negara lainnya salah satunya adalah Amerika Serikat (AS), dimana AS pada saat itu juga sedang membantu Korea untuk melawan Jepang yang berada di semenanjung Korea.

Perang terhadap Jepang berakhir dengan menyerahnya pihak Jepang terhadap Amerika Serikat pada tanggal 15 Agustus 1945. Hal tersebut disusul dengan kebijakan Amerika Serikat untuk menempatkan pasukannya di bagian Selatan Korea dengan tujuan mencegahnya terjadinya penyerangan terhadap semenanjung Korea. Dikarenakan kawasan Utara semenanjung Korea Uni Soviet juga menempatkan pasukannya untuk melucuti senjata sisa tentara Jepang dari arah Utara. Singkatnya, Korea menjadi korban geopolitik yang terhimpit diantara dua Negara superpower dunia. Dimana AS berada di bagian Selatan semenanjung Korea sedangkan Uni Soviet berada dibagian Utara semenanjung Korea.

Diusirnya pasukan Jepang dari semenanjung Korea yang mengakhiri penjajahan Jepang memberi kesempatan pada Korea untuk mendeklarasikan kemerdekaannya. Pada 15 Agustus, 1945, Republik Korea Selatan (ROK) diresmikan sebagai sebuah negara demokrasi. PBB mengakui pemerintah Republik Korea Selatan sebagai pemerintahan sah satu-satunya di Semenanjung Korea dengan Rhee Syngman sebagai Presiden. Pada 9 September 1948, Republik Rakyat Demokratis Korea didirikan sebagai sebuah negara komunis, dan Kim Il-sung yang telah berperan sebagai pejabat Militer Rusia Uni Soviet, disumpah sebagai presiden.

#### **b. Kronologis Perang**

Adanya dua kelompok yang mendeklarasikan sebagai negara yang sah menurut mereka masing-masing membuat penderitaan masyarakat Korea belum berakhir. Keberadaan AS dan Uni Soviet di semenanjung Korea membuat Korea terbagi menjadi dua bagian negara yang memiliki Ideologi yang berbeda. Dimana Korea Selatan menganut Ideologi Liberal yang berasal dari pengaruh AS sedangkan Korea Utara menganut Ideologi Komunis yang berasal dari pengaruh Uni Soviet. Pada tanggal 25 Juni 1950 pasukan Korea Utara dengan dibantu oleh Uni Soviet secara mendadak melakukan penyerangan terhadap Korea Selatan yang membuat Kota Seoul dikuasai oleh Korea Utara. Adanya penyerangan

Korea Utara terhadap Korea Selatan adalah awal mula terjadinya perang Korea. Perang Korea terjadi dalam kurun waktu tiga tahun yaitu 25 Juni 1950 sampai 27 Juli 1953. Korea Selatan dalam perang Korea dibantu oleh Pasukan PBB. Korea Selatan dan pasukan dari koalisi enam belas anggota PBB di bawah komando Jenderal AS, Douglas MacArthur.

Pada 1 Oktober 1950, pasukan PBB menyeberangi paralel ke-38 dalam pengejaran atas para penyerbu Korea Utara, Serbuan pasukan anggota PBB dan Korea Selatan yang melewati paralel 38 menyebabkan Republik Rakyat Cina (RRC) memutuskan untuk membantu Korea Utara untuk memukul mundur pasukan Korea Selatan sampai paralel 38. Sekitar tiga juta warga Korea, baik militer maupun sipil, lebih dari satu juta "sukarelawan" Cina, dan sekitar 54.000 tentara Amerika tewas di tengah-tengah pertempuran. Pasca berakhirnya Perang Korea dengan ditandai dengan Gencatan Senjata yang disetujui oleh Korea Selatan dan Korea Utara tidak menjamin untuk mengakhiri perang. Karena sifat dari perjanjian tersebut hanyalah bersifat gencatan senjata bukanlah perjanjian damai. Tidak adanya perjanjian damai yang belum tercipta memungkinkan akan menyebabkan pecahnya perang kembali terjadi. Berakhirnya perang Korea yang terjadi, Korea Selatan mengeluarkan kebijakan keamanannya terhadap Korea Utara yaitu, Pertama, Korea Selatan dalam meningkatkan kapabilitas militernya dengan menjalin kerjasama militer dengan AS, yaitu kerjasama pertahanan bersama antara Korea Selatan dan AS pada 1 Oktober 1953. Sedangkan Korea Utara dapat menerima bantuan militer dari sekutunya yaitu Uni Soviet dan China. Korea Selatan dengan AS dengan menjalin kerjasama militer dan Uni Soviet memberikan bantuan terhadap Korea Utara dalam mengembangkan Nuklir. Pada masa ini Kedua Korea saling meningkatkan ekonominya untuk menunjang kapabilitas militernya.

#### **d. Pembelajaran Bisnis**

Pasca Perang Korea berakhir Korea Utara mengalami kerugian sebesar 420 triliun won, yang dimana kerugian ini lebih besar dibandingkan dengan negara tetangganya Korea Selatan yang mana kerusakan ini lebih tinggi daripada GDP Korea Selatan pada waktu itu. Ketika Korea Utara merombak atau mencoba bangkit dari pasca – perang Korea, Korea Utara lebih mengembangkan ke Industri berat terutama

tekstil, bahan Kimia dan penggunaan mesin diawal dari perombakan ekonomi ini Korea Utara mengalami peningkatan yang sangat pesat dimana ekonomi Korea Utara dengan mengembangkan Industri berat mengalahkan Korea Selatan hinggatahun 1974. Selain itu Korea Utara juga melakukan kerjasama luar negeri untuk mengembangkan Ekonomi dan industri mereka Selain itu Korea Utara mendapatkan dukungan dari negara seperti Uni Soviet dan China sejak tahun 1950an hingga 1960an Korea Utara selalu melakukan Kerjasama dengan kedua negara tersebut. Korea Utara pada masa Kim Il Sung melakukan rencana pembangunan ekonomi pada tahun 1953 ada 3 fase rencanan yang dilakukan untuk memperbaiki ekonominya.Persiapan untuk melakukan rehabilitas dan pembangunan ekonomi nasionalMelakukan rencana pembagunan 3 tahun (1954 - 1956) untuk mengembalikan kondisi ekonomi sebelum perang terjadi lagi di semua cabang. Rencana 5 tahun (1957 - 1961) rencana mendanai untuk industrilisasi, Terutama dalam Industri berat. Korea Utara melakukan banyak nasionalisasi terhadap industri – industri sisa peperangan dari tangan pengusaha. Dan yang membuat Korea Utara menjadi lebih berkembang adalah pertumbuhannya dalam mengembangkan Industri Besar yang sangat pesat jumlah pabrik Industri besar Korea Utara jauh lebih unggul dan ini yang membuat ekonomi Korea Utara maju. Bahkan GDP Korea Utara pada masa pasca perang Korea ketika dalam perbaikan ekonominya, melebihi dari Korea Selatan. Selain itu alasan Korea Utara untuk lebih mengutamakan dalam pembagunan Industri besar adalah untuk menompang dari produksi – produksi kemiliteran juga dan perlengkapan untuk teknologi yang akan di buat untuk produksi senjata dan pabrik, penekanan dalam produksi berat seperti industri Kimaia, Besi, Baja dan peralatan mesin dilakukan dan untukdiekspor kenegara timur tengah, dan hingga tahun 1970an Korea Utara bahkan bisa memimpin dalam segi ekonomi dan pendapatan yang didapatkan dibandingkan dengan Korea Selatan.

Terlepas dari itu semua keberhasilan dari pertumbuhan ekonomi Korea Utara dari pasca Perang Korea adalah Korea Utara lebih diuntungkan dengan adanya pertambangan yang melimpah di Korea Utara yaitu tambang Uranium. Bijih uranium tersebut diperkirakan dapat diekstrak lebih banyak dari jumlah yang dihasilkan. Adanya potensi sumber daya alam yang dimiliki dankebutuhan energi Korea Utara,

maka mendorong Korea Utara untuk mencoba mengembangkan program nuklir menjadi senjata nuklir. Pada fase ini, Korea Utara telah mampu melakukan penambangan dan penggilingan uranium secara mandiri, pengubahan uranium, serta pengolahan bahan bakar. Korea Utara juga mampu mengelola pabrik serta laboratorium radiokimia. Korea Utara juga meluncurkan program nasional terpadu untuk membangun serangkaian fasilitas skala industri yang mampu memproduksi sejumlah besar plutonium untuk program senjata nuklir.

Dalam kesuksesannya program yang direncanakan oleh Kim Il Sung sendiri terbilang luar biasa dimana program yang 3 tahun pembangunan (1954 – 1956) terbilang sangat berhasil. Kesuksesan Korea Utara dalam ekonomi berlanjut ke program ketiganya, yaitu rencana pembangunan jangka 5 tahun (1957 – 1961). Berdasarkan laporan dari pemerintah Korea Utara bahwa program 5 tahun ini dianggap berhasil, beberapa hasil dari program ini dicapai dalam bidang industri berat dan tingkat produksi dari industri ringan dan pertanian. Dan berdasarkan laporan perbandingan dengan ekonomi Korea Utara dan Korea Selatan pada masa itu sangatlah berbeda jauh dimana kondisi perekonomian Korea Utara lebih maju karena adanya hasil dari pembangunan besar – besaran dari Industrilisasi dan program yang dilakukan oleh Kim Il Sung. Diperkirakan pendapatan Korea Utara pada tahun 1959, GDP per kapita Korea Utara adalah \$140, dan Korea Selatan sebesar \$81. Keberhasilan dari Korea Utara sendiri tidak lepas dari adanya perkembangan yang sangat pesat di Industri berat dan pada tahun 1958 kolektivisasi dari pertaniannya sudah selesai, dan semua kepemilikan pribadi dalam industri dan perdagangan dihapuskan, Pyongyang mengklaim bahwa pada tahun 1960 Korea utara telah mencapai sebuah negara sosialisin industrial – pertanian.



Comparison of Average Growth Rate between  
North and South Korea, 1953-1960<sup>32)</sup>

Items	North Korea	South Korea
National income	21.0%	4.9%
National income per capita	17.1%	2.7%

Sumber : penghitungan perkembangan ekonomi Korea Utara dari perkiraan angka di Pong S. Lee, An Estimate of North Korea's National Income, "Asian Survey", Vol 12, No. 6. (Juni 1972), Hal. 518 – 26.

Pada akhir tahun 1970an perdagangan Korea Utara mengalami peningkatan secara umum, dimana mereka melakukan perdagangan dengan Dunia Ketiga, seperti Semen ke Arab Saudi dan senjata ke Iran. Namun pada tahun 1976 Korea Utara tidak bisa bersaing lagi dengan Korea Selatan dalam ekonominya, karena Korea Selatan sudah mulai meninggalkan Korea utara yang mana memiliki mitra dagang yang lebih luas dan penggunaan mata uang *Dollar* dalam perdagangan. Internasional, sedangkan Korea Utara masih menggunakan mata uang *Won*. Meskipun Korea Utara melakukan rekonstruksi dalam perkembangan industri pasca perang, akan tetapi kondisi warga Korea Utara sendiri tidak terjamin oleh adanya perkembangan industri tersebut, karena kondisi dari kota – kota di Korea Utara sangat tidak layak atau lusuh dan sangat terbelakang dalam perkembangannya. Program senjata nuklir Korea Utara dikembangkan kembali pada tahun 1980. Pada 1980an Korea Utara sangat fokus pada praktik penggunaan energi nuklir dan penyelesaian sistem perkembangan senjata nuklir. Namun situasi semakin memburuk ketika pihak Korea Utara menyembunyikan pengembangan Nuklir yang telah dilarang di dunia Internasional dan perkembangan rudal jarak jauh. Keberhasilan Korea Utara dalam pengembangan nuklir, akhirnya tertangkap mata dunia internasional Hal tersebut membuat keamanan Korea Selatan berkurang, tetapi permasalahan tersebut dapat diatasi ketika Korea Utara bersedia untuk menandatangani perjanjian Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons (NPT) sebagai negara yang tidak mengembangkan senjata nuklir pada Desember 1985.

**BAB 4**  
**PERANG MEDIEVAL**

**Disusun Oleh**

Fanda Evrianty	042114353010
Nabilla Irawan	042114353009
Kimaya Dewi Nastiti	042114353013
R. SOEGIHARTO	042114353028
Ni Luh Putu W.S	042114353006
Dea Kriseta Paramastri	042114353048
Romano Aulia Rahman	042114353036
Regina Puspa Ayu Saputri	042114353018
MAULANA FARIZIL	042114353012
Syamsul Rizal	042114353021
Veny	042114353014

## **A. Perang Pearl Herbour**

### **a. Deskripsi**

Kisah dimulai dengan eratnya persahabatan antara Rafe McCawley dengan Danny Walker sejak mereka masih kanak-kanak. Kesamaan minat mereka terhadap dunia penerbangan terutama pada pesawat tempur membawa mereka menjadi pilot pesawat tempur di US Navy dan bertugas di Pearl Harbor, Hawaii. Rafe yang memiliki kekasih seorang suster di akademi militer, yaitu Evelyn Johnson merupakan pilot handal yang kemudian terpilih untuk membantu pihak Inggris melawan Jerman. Rafe harus meninggalkan kekasihnya untuk memenuhi tugas itu meskipun dia sadar bahwa taruhannya adalah nyawa. Tak lama kemudian disampaikan kabar bahwa pesawat Rafe tertembak jatuh dan sudah dianggap tewas.

Evelyn dan Danny yang larut dalam kesedihan berusaha bangkit dan akhirnya malah membuat mereka saling jatuh cinta. Hubungan mereka berlanjut ke tahap yang lebih serius dan menyebabkan Evelyn hamil. Rafe yang pada kenyataannya selamat, kembali ke Pearl Harbor dan mengejutkan Evelyn dan Danny yang sudah menjalin asmara. Pengkhianatan Danny dan Evelyn membuat Rafe marah dan merusak hubungan persahabatan Rafe dan Danny. Merekapun bertengkar pada malam hari di sebuah kafe dan terlibat adu pukul.

Keesokan harinya tiba-tiba pasukan AL Jepang dengan ratusan pesawat tempur menggempur pangkalan kapal induk US Navy di Pearl Harbor, dan Rafe dan Danny yang terperangkap dalam peperangan di pulau itu akhirnya sepakat bahu membahu untuk melawan agresi Jepang ini. Dengan menggunakan pesawat P-40 yang tersisa, keduanya berusaha melawan pesawat-pesawat pasukan Jepang dan berhasil menembak jatuh 7 buah pesawat. Dalam peperangan tersebut pasukan US Navy yang tidak siap, mengalami kehancuran cukup parah. Tercatat 8 Kapal perang US Navy termasuk USS Arizona itu rusak dan tenggelam berikut ratusan prajurit yang tewas. Pesawat-pesawat Jepang tidak hanya menyerang kapal-kapal perang Us Navy tapi juga daratan di wilayah Pearl Harbor Hawaii termasuk pangkalan udara milik US Navy dan merusak ratusan pesawat tempur yang sedang parkir.

Setahun setelah peristiwa tersebut Rafe, Danny dan para prajurit yang beraksi di Pearl Harbor terpilih untuk melakukan operasi Doolittle yang bertujuan melakukan serangan balik ke wilayah Jepang dan menandai terlibatnya Amerika dalam Perang dunia ke II. Pada saat penggempuran, pasukan Amerika terdesak oleh serangan "*Flank*" milik Jepang, dan akhirnya tinggal 2 pesawat yang tersisa ketika melewati Jepang (pesawat Rafe dan pesawat Danny). Saat mereka kehabisan bahan bakar, mereka terpaksa mendaratkan pesawat di persawahan di wilayah China yang menjadi jajahan Jepang. Danny akhirnya tewas dalam insiden pertempuran dengan patroli Jepang namun Rafe berhasil selamat setelah seluruh pasukan Jepang tewas terkena granat. Sesampainya di Amerika, Evelyn dan Rafe menikah, lalu bayi yang lahir dari Evelyn diberi nama Danny, untuk mengenang ayah kandungnya.

#### **b. Kronologis Perang**

Pengeboman Pearl Harbor adalah serangan dadakan yang dilakukan oleh Angkatan Laut Kekaisaran Jepang terhadap Armada Pasifik Angkatan Laut Amerika Serikat yang tengah berlabuh di Pangkalan AL Pearl Harbor, Hawaii, pada hari Minggu pagi, 7 Desember 1941.

Serangan ini bermula dari armada Jepang yang terdiri dari 6 kapal induk (Akagi, Hiryu, Kaga, Shokaku, Soryu, Zuikaku), 2 kapal tempur, 2 kapal penjelajah berat, 1 kapal penjelajah ringan, 9 kapal perusak perusak, dan 8 kapal tanker bergerak meninggalkan Teluk Hitokappu di Kepulauan Kuril. Armada ini dipimpin oleh Laksamana Madya Chuichi Nagumo diketahui sedang berlayar menuju Pearl Harbor tanpa melakukan hubungan radio apapun (*radio silence*). Selanjutnya pada tanggal 7 Desember 1941 sekitar pukul 07.38 pagi, ratusan pesawat pemburu, pengebom, dan peluncur-torpedo diluncurkan dari 6 kapal induk AL Jepang dalam 2 gelombang serangan. Mereka menyerang pangkalan militer Amerika Serikat di kepulauan Hawaii, termasuk "Barisan Kapal Tempur". Hampir semua kapal terbang Amerika juga turut dihancurkan. Dari data yang berhasil dikumpulkan kehancuran dan kerusakan yang dialami Amerika cukup besar.

Sebanyak 8 kapal tempur (*battleship*) AS mengalami kerusakan parah, yang 4 di antaranya karam (tenggelam). Seluruh kapal tempur

tersebut, selain USS Arizona, di kemudian hari dapat diangkat dan diperbaiki, dan 6 di antaranya dapat berdinam kembali dan diturunkan di sejumlah pertempuran dalam Perang Dunia II. Jepang juga menenggelamkan atau merusak 3 kapal penjelajah, 3 kapal perusak, 1 kapal latihan anti pesawat udara, dan 1 kapal penyebar ranjau.

Serangan ini juga mengakibatkan 188 pesawat terbang Amerika Serikat hancur dan 155 telah rusak. Hampir semua kapal terbang Amerika dimusnahkan di atas tanah; hanya beberapa pejuang berhasil lolos dan bertempur. Korban jiwa tercatat sebanyak 2.403 korban meninggal dan 1.178 korban luka.

Namun demikian, sejumlah fasilitas seperti instalasi penting pangkalan, pembangkit tenaga listrik, galangan kapal, fasilitas pemeliharaan, fasilitas penyimpanan bahan bakar minyak, fasilitas penyimpanan torpedo, dermaga kapal selam, dan bangunan markas pangkalan tidak ikut diserang. Di lain pihak, Jepang kehilangan 29 pesawat, 5 kapal selam mini, dan 65 personel. Selain itu tercatat 1 pelaut AL Jepang, yaitu Kazuo Sakamaki, tertangkap oleh pihak AS.

Setelah peristiwa ini, Jepang baru menyatakan perang kepada Amerika Serikat dan memulai kampanye militernya di Asia-Pasifik Raya. Serangan ini mengawali keterlibatan Amerika Serikat dalam Perang Pasifik dalam Perang Dunia II dan berakhir setelah Amerika menjatuhkan bom atom di Hiroshima dan Nagasaki sebagai serangan pamungkas dari beberapa aksi serangan ke wilayah Jepang secara seporadis sejak April 1942. Perang berakhir dengan ditandai menyerahnya Jepang pada sekutu pada pertengahan Agustus 1945.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Serangan Jepang pada Amerika di Pearl Harbor, Hawaii dalam dunia marketing dapat diibaratkan dengan Jepang sebagai Penantang Pasar (*market challenger*) berusaha menghancurkan dominasi pemimpin pasar (*market leader*) yaitu Amerika Serikat.

*Pada Perang Pearl Harbor, Jepang dapat dianggap melakukan serangan frontal (Frontal Attack) yang sangat hebat ke Pangkalan AL Amerika (US Navy) yang terbesar di wilayah Asia Pasifik. Jepang menyerang dengan kekuatan penuh ke instalasi militer yang penting di pangkalan tersebut. Mereka ingin meruntuhkan nama dan dominasi kekuatan militer Amerika di wilayah yang berdekatan dengan daerah*

*jajahan Jepang. Serangan tiba-tiba Jepang terbukti cukup berhasil merugikan Amerika dengan hancurnya pangkalan militer, beberapa kapal AL dan rusaknya ratusan pesawat terbang AS.*

*Serangan ini juga dapat dianggap Serangan Sayap (**Flank Attack**) karena lokasi Hawaii cukup jauh dari pusat militer AS, namun cukup dekat di wilayah Jepang dan jajahannya (Asia). AS juga sebelumnya tidak ingin terlibat terlalu jauh dalam perang Dunia II sehingga merasa tidak memiliki musuh. Hal ini menjadi titik lemah bagi AS dan menyebabkan mereka kehilangan kewaspadaan. Dengan serangan yang matang, cepat dan mendadak dari Jepang, maka pasukan AS yang tidak siap dengan serangan tersebut mudah ditaklukkan. Pasukan AS juga sulit meminta bantuan ke pemerintah pusat karena jauhnya jarak kepulauan ini dari Amerika.*

*Sebelum terlibat dalam PD II dan melakukan serangan ke Pearl Harbor, Jepang telah lama mempersiapkan armada perangnya. Mereka memiliki 12 Kapal Induk dan ratusan kapal perang kecil dan kapal selam yang terbagi menjadi 3 Armada angkatan Laut. Mereka juga memiliki ratusan pesawat tempur yang mendukung pertempuran darat dan laut. Hampir semua armada perang Jepang diproduksi di dalam negeri, karena saat itu teknologi Jepang sudah cukup maju. Pada periode PD II produksi pesawat tempur Jepang melebihi produksi pesawat komersial mereka. Serangan ke Pearl Harbor hanya sebagai serangan awal yang menandai serangan yang lebih masif ke wilayah Asia Pasifik termasuk Asia Tenggara pada Perang Dunia II..*

*Market Challenger biasanya adalah perusahaan dominan terbesar kedua atau ketiga di pasar. Mereka merasa memiliki sumber daya dan kemampuan yang cukup untuk secara agresif menantang para pemimpin pasar dan melemahkan dominasi mereka. Tentu saja Pemimpin pasar tidak akan berdiam diri dan pasti akan melakukan tindakan balasan (counter attack) untuk mempertahankan dominasinya dari Penantang Pasar. Namun seperti ditunjukkan dalam perang Pearl Harbor, Amerika melakukan serangan balasan yang setimpal kepada Jepang dan membuat mereka bertekuk lutut setelah memperoleh serangan telak berupa Bom Atom yang dijatuhkan di Hiroshima dan Nagasaki.*

*Penantang Pasar memiliki strategi alternatif yang berbeda untuk dilakukan. Mereka dapat meluncurkan serangan langsung terhadap*

pemimpin pasar atau mengakuisisi pemain lain yang memiliki pangsa pasar yang lebih kecil, membangun pangsa pasar, dan kemudian menyerang pemimpin pasar. Agar berhasil, penantang harus memiliki keunggulan yang berkelanjutan dan dapat dilakukan melalui kebijakan struktur biaya rendah atau diferensiasi produk. Penantang setidaknya harus sebaik pemimpin pasar dan mereka memiliki kapasitas yang cukup untuk menyerang, baik dari segi kapabilitas maupun sumber daya. Dengan kemampuan yang mereka miliki maka diharapkan serangan berkelanjutan dapat terus dilakukan hingga mencapai tujuannya yaitu menggantikan posisi pemimpin pasar.

Ada beberapa strategi marketing offensif yang umum diterapkan oleh penantang pasar terhadap pemimpin pasar yaitu antara lain :

**a. Frontal Attack (Serangan Frontal)**

Dalam strategi serangan frontal (*frontal attack*), penantang pasar berusaha menyerang kekuatan utama pemimpin pasar. Misalnya, dengan produk berkualitas lebih tinggi dengan harga lebih rendah, iklan agresif, atau layanan berkualitas lebih baik kepada pelanggan. Dengan melakukannya secara langsung, penantang pasar memiliki peluang besar untuk menang meski berisiko tinggi kalah atau kehabisan “peluru” di tengah peperangan. Jika penantang kalah, maka penjualan, pelanggan, dan citra perusahaan akan terbuang percuma. Sebaliknya, jika mereka menang, perusahaan akan merebut mendominasi pasar.

*Aqua adalah produk milik Danone yang sangat mendominasi dalam industri Air Mineral Dalam Kemasan (AMDK). Sejak pertama kali beredar tahun 1973 hingga era 2000an, dominasi Aqua sebagai pelopor pasar sangat sulit dibendung meski banyak merk Air Mineral bermunculan sebagai kompetitor, Aqua tetaplah penguasa pasar Air Mineral di Indonesia yang sulit untuk digoyahkan.*

*Namun pada tahun 2015 sebuah produk bernama " Le Minerale" hadir sebagai ancaman bagi Aqua dengan serangan frontalnya. Le Minerale berusaha mengejar prestasi yang dicapai Aqua. Dengan strategi nama dan design yang unik, tagline iklan “..ada manis-manisnya” serta inovasi galon sekali pakai yang praktis cukup disukai konsumen. Gebrakan yang dilakukan oleh*

*merk dalam negeri ini, benar-benar berhasil menarik masyarakat. Saat ini kedua produk ini sering berjejer di rak yang sama dengan frekuensi penjualan yang tidak beda jauh.*

**b. Flank Attack (Serangan Sayap)**

Serangan terhadap titik lemah pemimpin pasar. Serangan ini merupakan alternatif jika pemimpin pasar memiliki beberapa segmen pasar. Perusahaan kompetitor hanya memilih satu atau dua segmen dan kemudian mengembangkan produk untuk memuaskan pelanggan dan berusaha mendominasi segmen tersebut. Umumnya serangan ini terjadi dipasar yang memiliki banyak pemain dan tidak ada monopoli.

Unilever Indonesia adalah pemimpin pasar di industri consumer goods. Unilever memiliki sekitar 400 brand dan salah satu produknya yang sangat terkenal sejak lama adalah Rinso. Detergen ini memiliki pangsa pasar yang cukup besar meski tidak dapat dikatakan sangat mendominasi. Banyak merek deterjen selain Rinso yang beredar di pasar dan memiliki pelanggan masing-masing yang loyal.

Mayora juga adalah produsen di industri consumer goods namun lebih fokus di pasar makanan. Namun beberapa tahun ini Mayora mencoba masuk ke pasar detergen dengan merek Gentle. Keunggulan produk ini adalah berbahan aktif tumbuhan tanpa kandungan LABSA, zat aktif turunan minyak bumi, sehingga lebih ramah lingkungan. Dengan kandungan cairan konsentrat di dalamnya, produk ini diklaim lebih efektif mengangkat noda daripada deterjen biasa. Formulanya pun lembut di tangan ditambah formula anti bakteri, sehingga membunuh kuman dan bakteri dengan tiga varian aroma yaitu French Peony, Morning Breeze, dan Parisienne Garden. Mayora tidak menyerang keseluruhan produk Unilever. Mayora hanya ingin bersaing di pasar detergen yang juga tidak dikuasai oleh Rinso secara mutlak.

**c. Encirclement Attack (Serangan melingkar)**

Serangan ini dilakukan oleh kompetitor kepada pemimpin pasar dari segala sisi. Serangan ditujukan terhadap kelebihan maupun kekurangan yang dimiliki oleh pemimpin pasar tersebut.

*Perusahaan yang menerapkan strategi ini adalah Gojek dan Grab yang saling bersaing ingin menguasai pasar transportasi online dan sebagai market leader teratas untuk mendapatkan pelanggan semaksimal mungkin dengan berbagai cara. Gojek yang pada*



*awalnya merupakan pemimpin pasar, perlahan mulai tersaingi oleh Grab dan di beberapa wilayah Grab berhasil mendominasi pasar transportasi online. Gojek tentu saja tidak tinggal diam. Mereka melakukan strategi untuk memperluas pasarnya dengan cara berkolaborasi dengan perusahaan lain. Gojek bekerja sama dengan taksi Bluebird yang telah memiliki banyak armada dan terkenal dengan layanan yang prima. Gojek juga bekerjasama membentuk aliansi dengan Tokopedia yang merupakan salah satu e-commerce terbesar di Indonesia. Dari segi layanan ke pelanggan Gojek dan Grab juga saling bersaing memberikan diskon, promo dan voucher untuk menjaga loyalitas pelanggan mereka.*

#### **d. By-pass Attack (Serangan by-pass)**

Serangan ini adalah jenis serangan tidak langsung dimana penantang pasar berusaha untuk membangun sumber daya dan kapasitas terlebih dahulu sebelum melakukan serangan ke pemimpin pasar. Mereka melakukan ini dengan cara :

- Mengembangkan produk baru di pasar yang sama.
- Mengembangkan produk baru untuk pasar baru.
- Menargetkan pasar baru untuk produk yang sudah ada.

Beberapa perusahaan besar berhasil menerapkan strategi ini. Misalnya Apple berhasil membuat produk baru yaitu Ipod untuk menantang Produk Sonny Walkman atau Iphone yang mampu mengganggu dominasi Nokia dan BlackBerry di era tahun 2007. Design yang cantik dengan teknologi yang canggih Apple mampu menciptakan niche market dan prestise bagi penggunaanya.

#### **e. Guerilla Marketing (Pemasaran Gerilya)**

Strategi ini berupa serangan kecil namun berkesinambungan dengan tujuan mengacaukan, mengalihkan fokus dan menurunkan moral pemimpin pasar. Dengan menggunakan strategi gerilya penantang pasar tidak bertujuan untuk mendominasi segmen pasar tertentu. Penantang pasar melakukan beberapa serangan kecil dan acak untuk membingungkan pemimpin pasar. Beberapa yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan potongan (diskon harga) dan iklan jangka pendek yang intensif serta menggunakan hubungan masyarakat untuk melemahkan pemimpin pasar. Serangan ini terlihat sederhana, tetapi secara kumulatif, efektif untuk mengambil pangsa pasar dari sang

pemimpin. Teknik pemasaran gerilya ini juga dapat memberikan sejumlah manfaat lainnya tentunya akan menguntungkan perusahaan :

- Membuat produk menjadi terkenal dan viral dalam waktu singkat
- Efisiensi biaya karena strategi pemasaran yang cukup murah
- Meningkatkan customer loyalty dan brand loyalty secara efektif
- Mendapatkan feedback customer secara langsung

### ***Pemasaran Gerilya oleh Mie Sedaap.***

*Dalam Industri Mie Instan, Mie Sedaap (Wings Group) melakukan strategi pemasaran gerilya untuk mengganggu dan berusaha merebut dominasi pasar Indomie (Indofood). Dalam beberapa tahun terakhir, orang melihat peningkatan popularitas Mie Sedaap. Cukup mengejutkan bahwa Merek mie baru yang pada awalnya tampak tidak diperhitungkan ini tiba-tiba naik menjadi pesaing ketat Indomie di Indonesia, bahkan mulai memperoleh loyalitas pelanggan.*

*Ketika Mie Sedaap pertama kali diluncurkan, harganya lebih murah daripada Indomie meskipun secara kualitas dapat bersaing dengan merk lain yang lebih mahal. Banyak pelanggan memuji Mie Sedaap karena lebih kenyal daripada Indomie, dan tidak mudah mengembang bila direbus.*

*Target pemasaran Mie Sedaap adalah toko-toko di kota-kota kecil dan desa-desa bukan kota-kota besar. Dari sana produknya perlahan-lahan membangun dasar pelanggan yang kuat serta permintaan yang konstan. Setelah merasa kuat produk mie Sedaap menuju kota-kota besar dan supermarket besar. Setelah memastikan bahwa Mie Sedaap sudah memiliki dasar pelanggan yang kuat, strategi lini atas diluncurkan terutama melalui iklan komersial di TV serta media cetak. Program hadiah kepada konsumen pribadi pun diluncurkan terutama untuk pembelian dalam jumlah yang besar atau pembelian paket.*

*Dengan strategi tersebut, tidaklah mengherankan bahwa merek mie Sedaap dapat meningkat dengan cepat untuk bersaing dengan raksasa mie di Indonesia.*

***“ Penantang pasar akan selalu mencoba mengambil keuntungan dari kesalahan yang dilakukan oleh para pemimpin pasar dan mengambil alih posisi mereka. “ Namun penantang pun memiliki risiko. Jika berhasil, maka mereka bisa menggantikan posisi pemimpin pasar. Tapi***

*jika mereka gagal, maka mereka akan mengalami kerugian dan harus bersedia menjadi pengikut pasar dan bahkan posisi mereka dapat terancam.*

## **B. Kerajaan Bohemia**

### **a. Deskripsi**

Film ini diangkat dari kisah nyata tentang seorang tentara bayaran pada abad ke-14, dan latar tempat di daerah kekuasaan Romawi pada saat itu. Medieval sendiri menceritakan kisah nyata tentang seorang tentara bayaran pada abad ke-14 masa kekaisaran Romawi yang bernama Jan Zizka.

Film ini bercerita tentang kerajaan bohemia yang terletak di Eropa tengah kebanyakan wilayahnya kini merupakan bagian dari Republik Ceko setelah kematian Raja bohemia yaitu Kaisar Romawi Suci Charles 4 semuanya berubah makin buruk kegelapan mulai menyebar Saat sebagian besar Eropa tenggelam dalam kekacauan benua itu dilanda perang wabah dan kelaparan. Di awal film, kita akan menjumpai sosok Raja Wenceslas IV yang merupakan raja Bohemia sekaligus kaisar Romawi. Raja Wenceslas IV telah menerima tahta setelah ayahnya Charles IV, tetapi pemerintahannya tidak berhasil, dan kerajaan tampaknya runtuh di bawah pemerintahannya yang lemah. Raja Wenceslas IV memiliki ajudan kepercayaan bernama Boresh. Raja Wenceslas IV diceritakan memiliki banyak hutang kepada salah satu bangsawan paling berkuasa di negara itu yang bernama Henry III dari Rosenberg. Henry III memiliki tunangan yang bernama Catherine, yang merupakan adik dari Raja Prancis. Raja Wenceslas IV memerlukan dana untuk dapat berangkat ke Roma, mengingat penobatan kaisar baru hanya bisa dilakukan di Roma oleh Paus one castles tidak memiliki dana yang cukup untuk melakukan perjalanan ke Roma terpaksa ia harus hutang kembali kepada Henry namun Henry meminta bukti dokumen perjalanan yang resmi, Alasannya karena tidak semua orang mendukung penobatan one castles.

Jika gagal Henry pun akan kehilangan uangnya kemudian wonkasles mengutus seorang ajudan bernama Boris untuk mengambil dokumen tersebut di Italia serta menyewa tentara bayaran demi menjaga keselamatan Boris di sinilah peran janziska dimulai. ia bersama ke-8

anak buahnya sedang memantau penyerangan terhadap rombongan Boris. Setelah membaca situasinya ia menggiring tentara musuh ke area yang lebih sempit mendekati Sungai sehingga dengan mudah menghabisi mereka secara brutal satu orang prajurit musuh sengaja disisakan hidup untuk diinterogasi ternyata Henry lah dalang dibalik penyerangan tersebut

Sin beralih menceritakan kondisi kerajaan bohemia Ada sosok bernama Raja sigisman dari Hongaria yang merupakan adik tiri one castles, dia mendesak Henry supaya mau memberi pinjaman terhadap kakaknya namun Henry tetap menolak dikarenakan ia takut one castles terbunuh dalam perjalanan dan tidak dapat membayar hutangnya yang sudah sangat banyak di dalam Boris datang membawa dokumen ke hadapan Henry, Boris berpura-pura tidak mengetahui permainan kotornya Henry tetap menolak memberikan pinjaman karena kesepakatan itu berlaku.

Sebelum kedatangan raja sigesman yang telah melakukan penjarahan dan pembunuhan mengatasnamakan gereja posisi one castles yang belum dinobatkan sebagai Kaisar tidak memilikidasar hukum yang dapat menghentikan kekejian adiknya. Catherine tidak mampu mencegah mereka membunuh warga yang berani menolak permintaan raja segasman di luar istana ziska bertemu dengan panglima tentara sikisman yang bernama thorax dulu keduanya sempat bekerja sama sebagai pembunuh bayaran wonkasles tidak mampu menghentikan tindakan Raja sigesmansedangkan Henry tidak mau memberi pinjaman karena dianggap kerajaan lambat laun akan dihabisi oleh kerajaan Adiknya sendiri, situasi makin sulit terkendali terpaksa Boris menyusun siasat menculik Catherine tunangannya Henry agar Ia mau memberikan pinjaman.

Conrad salah satu kelompok Zizka bertugas merebut kembali Catherine dari pengawalnya pasukan torak terus dipancing agar mendekati benteng pertahanan setelah terpancing Mereka pun langsung dihujani batu besar dari atas bukit. Setelah berhasil mengamankan Catherine, Conrad memberikan kode kepada yang lain pertanda mereka semua harus segera mundur masuk ke dalam gua benteng pun dibakar demi menghalau pengejaran musuh, sayangnya mereka semua kembali diserang dan dihabisi secara brutal wajah Zizka terkena sabetan pedang

torak. Catherine membawanya lari masuk ke dalam gua dan menemukan lubang dimana mereka harus menyelam ke dalam air.

Setelah lolos Catherine mengobati zizka menaburi lukanya dengan belatung yang ia ambil dari bangkai tikus dan kini keduanya Harus Terpisah dari jaroslav serta sisa kelompok yang lain yang sama-sama berhasil lolos dari pengejaran torak tidak berhenti sampai di sana torak akan anjing pelacak mengitari area hutan memarahi raja sigesman setelah tahu anak buahnya gagal membawa Catherine mengingat Paman Catherine seorang raja Perancis sigesman berencana akan melaporkan Henry atas penculikan Catherine Jika dia berani macam-macam terhadapnya setelah mengorek informasi dari warga sekitar Catherine akhirnya berhasil tertangkap zizka menemukan dua orang pemuda yang mengetahui arah kepergian Catherine dengan brutal zizka menghabisi mereka semua.

#### **b. Kronologis Perang**

Perang Tiga Puluh Tahun terjadi antara negara-negara Katolik dan Protestan yang membentuk Kekaisaran Romawi Suci. Konflik agama mulai muncul ketika Kaisar Ferdinand II menduduki takhta Kekaisaran Romawi Suci. Salah satu tindakannya adalah memaksa warga kekaisaran untuk menganut Katolik, meskipun kebebasan beragama telah diberikan sebagai bagian dari Perdamaian Augsburg yang ditandatangani pada 1555. Namun, dalam perkembangannya, Perang Tiga Puluh Tahun tidak hanya tentang agama, tetapi juga persaingan penguasa Wangsa Habsburg yang berusaha memperluas kendalanya di Eropa. Setelah Kaisar Ferdinand II mengeluarkan dekrit tentang pemaksaan agama Katolik, bangsawan Bohemia, saat ini termasuk wilayah Austria dan Republik Ceko, dengan tegas menolak. Mereka bahkan melakukan pelemparan perwakilannya ke luar jendela di Kastil Praha untuk menunjukkan ketidaksenangan terhadap keputusan kaisar. Peristiwa Pelemparan di Praha (Defenestration of Prague) pada 1618 adalah awal dari pemberontakan terbuka di negara-negara Bohemia, yang mendapatkan dukungan dari Swedia, Denmark-Norwegia, sekaligus menandai dimulainya Perang Tiga Puluh Tahun.

Menanggapi keputusan Kaisar Ferdinand II untuk mengambil kebebasan beragama, negara-negara bagian Bohemia Utara, yang

sebagian besar menganut Protestan, berusaha untuk melepaskan diri. Tahap pertama dari Perang Tiga Puluh Tahun, yang disebut Pemberontakan Bohemia pun resmi dimulai. Selama lebih dari satu dekade pertempuran, bangsawan Bohemia membentuk aliansi dengan negara-negara Protestan, yang sekarang disebut Jerman. Sedangkan Kaisar Ferdinand II mencari dukungan dari keponakannya yang sesama Katolik, Raja Phillip IV dari Spanyol. Tidak lama kemudian, pasukan dari kedua belah pihak terlibat dalam perang brutal di berbagai wilayah.

Di Austria saat ini dan di timur di Transylvania, tentara Kekaisaran Ottoman bertempur bersama Bohemia (dengan imbalan berupa pajak kepada sultan) melawan Polandia, yang berada di pihak Habsburg. Sementara di sebelah barat, tentara Spanyol bersekutu dengan Liga Katolik, Jerman, Belgia dan Prancis saat ini, yang mendukung Ferdinand II. Pada awal pertempuran, pasukan Ferdinand II berhasil memadamkan pemberontakan di timur dan di utara Austria, yang kemudian membubarkan Persatuan Protestan. Namun, pertempuran berlanjut ke barat, di mana Raja Christian IV dari Denmark-Norwegia memberikan dukungannya terhadap negara-negara Protestan. Meski telah dibantu tentara Skotlandia, pasukan Denmark-Norwegia dapat ditaklukkan oleh kekuatan Ferdinand II dan terpaksa menyerahkan sebagian besar Eropa Utara kepada kaisar.

Pada 1630, Swedia, di bawah kepemimpinan Gustavus Adolphus, bergabung dalam pertempuran untuk memihak umat Protestan. Pasukan Adolphus berhasil memukul mundur pasukan Katolik dan mendapatkan kembali sebagian besar wilayah yang sebelumnya diserahkan pada kaisar. Dengan dukungan Swedia, kemenangan pihak Protestan terus berlanjut. Namun, ketika Adolphus terbunuh dalam Pertempuran Lutzen pada 1632, Swedia kehilangan sebagian dari semangat mereka. Pasukan Swedia akhirnya dikalahkan pada 1635 oleh pasukan bangsawan Bohemia, Albrecht von Wallenstein, yang berjumlah 50.000 tentara. Albrecht von Wallenstein merupakan seorang Protestan, yang mau membantu Ferdinand II dengan imbalan kebebasan untuk menjarah setiap wilayah yang direbut. Keterlibatan Perancis Perancis, yang merupakan penganut Katolik tetapi saingan Habsburg, mulai terlibat dalam Perang Tiga Puluh Tahun pada 1635. Namun, pasukan Perancis tidak berhasil melawan pasukan Katolik, bahkan setelah Ferdinand II meninggal pada 1637.

Sementara itu, Spanyol yang berperang atas perintah penerus dan putra kaisar, Ferdinand III, dan kemudian di bawah Leopold I, melancarkan serangan balik dan menyerbu wilayah Perancis. Dalam perkembangannya.

Perancis berhasil bangkit kembali, sedangkan kekuatan Spanyol justru menemui jalan buntu. Keadaan Kekaisaran Romawi Suci semakin terpuruk saat Portugis mulai memberontak melawan penguasa Spanyol pada 1640 dan Swedia kembali terjun ke medan perang dua tahun kemudian.

Kekalahan Kekaisaran Romawi Suci Pada 1643, Denmark-Norwegia kembali mengangkat senjata, tetapi kali ini berada di pihak Habsburg dan Kekaisaran Romawi Suci. Di saat yang sama, Raja Perancis Louis XIII meninggal dan meninggalkan takhta kepada putranya yang berusia 5 tahun, Louis XIV. Setelah itu, Perancis sempat mendapatkan kemenangan, tetapi juga menderita kekalahan hebat, terutama dalam Pertempuran Herbsthausen pada 1645. Pada 1645, Swedia menyerang Wina, tetapi gagal merebutnya dari tangan Kekaisaran Romawi Suci. Dua tahun kemudian, pasukan Habsburg, yang dipimpin oleh Octavio Piccolomini, mampu mengusir Swedia dan Perancis dari Austria. Tahun berikutnya, Swedia merebut Kastil Praha dalam Pertempuran Praha dari pasukan Kekaisaran Romawi Suci. Peristiwa itu membuat wilayah Austria sebagai satu-satunya yang tetap berada di bawah kendali Habsburg. Perdamaian Westphalia Pada 1648, berbagai pihak yang terlibat dalam pertempuran menandatangani serangkaian perjanjian yang disebut Perdamaian Westphalia. Salah satu isi dari perjanjian ini adalah menegaskan prinsip *cuius regio, eius religio*, yang artinya bahwa setiap negara diberi kebebasan untuk menjalankan keyakinannya. Perjanjian ini secara resmi mengakhiri Perang Tiga Puluh Tahun yang telah menimbulkan dampak besar bagi Eropa.

Perang Tiga Puluh Tahun menimbulkan dampak geopolitik yang signifikan bagi Eropa. Para sejarawan sepakat bahwa Perdamaian Westphalia meletakkan dasar bagi pembentukan negara dan menetapkan batas-batas pada setiap negara yang terlibat dalam pertempuran. Seperti contohnya, Spanyol kehilangan cengkeramannya atas Portugal dan republik Belanda. Perdamaian Westphalia juga memberikan otonomi yang lebih besar kepada bekas negara Kekaisaran Romawi Suci di Eropa

Tengah yang berbahasa Jerman. Selain itu, penduduk suatu negara hanya tunduk pada hukum negaranya sendiri, tidak pada gereja. Hal ini tentunya mengubah peta kekuasaan di Eropa, di mana pengaruh Gereja Katolik dalam urusan politik berkurang secara signifikan. Dampak yang paling kentara dari Perang Tiga Puluh Tahun adalah adanya penurunan populasi di Eropa. Peralnya, lebih dari delapan juta orang menjadi korban akibat pertempuran militer, serta dari kelaparan dan penyakit selama perang berlangsung.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

#### **1. Brand Image**

Citra (image) merupakan persepsi masyarakat terhadap perusahaan atau produknya. Image yang baik tentang produk akan menguntungkan perusahaan, karena konsumen secara tidak sadar akan merekomendasikan produk kepada orang lain. Sebaliknya image yang buruk tentang produk akan membuat konsumen menyebarkan informasi buruk tersebut kepada orang lain. Menurut Freddy Rangkuti (2009:90) Citra Merek (brand image) adalah persepsi merek yang dihubungkan dengan asosiasi merek yang melekat dalam ingatan konsumen. Beberapa alat pemasaran yang dapat digunakan untuk menciptakan brand image adalah produk itu sendiri, kemasan/label, nama merek,

#### **2. Logo**

Warna yang digunakan, titik promosi pembelian, pengecer, iklan dan semua jenis promosi lainnya, harga, pemilik merek, negara asal, bahkan target pasar dan pengguna produk. Hal ini tercermin ketika Henry III enggan memberikan pinjaman dana yang dibutuhkan oleh Raja Wenceslas IV. Hal ini salah satunya dipengaruhi oleh reputasi Raja Wenceslas IV yang kurang baik, dengan banyaknya hutang yang dimiliki oleh Raja Wenceslas IV, Henry III tidak dapat mempercayainya begitu saja karena pinjaman tersebut memiliki resiko yang besar. Apabila Raja Wenceslas IV memiliki reputasi yang baik, maka kemungkinan besar Henry III akan memberikan pinjaman dana yang diperlukan. Sama dengan dunia bisnis dan pemasaran, image yang baik merupakan suatu aset yang berhargabagi perusahaan. Karena berkaitan dengan pendapat dan keyakinan yang akan muncul pada para pemangku kepentingan perusahaan, yakni karyawan, pelanggan, bahkan investor. Banyak perusahaan melakukan berbagai cara untuk dapat membangun image



yang baik, hal itu erat kaitannya dengan strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan.

### **3. Kapitalis**

Kapitalis atau semata mengejar keuntungan. Teori kapitalis adalah dengan sumber daya yang minim, bisa menghasilkan keuntungan maksimal. Hal ini tercermin saat Jan Zizka hidup ditengah keserakahan dan permainan para raja yang saling memperebutkan Tahta. Bahkan Zizka rela menjadi eksekutor demi mendapatkan upah besar karena pada masa itu hanya ada dua pilihan menjadi pembunuh atau yang terbunuh. Dalam bisnis, hal – hal kapitalis sering terjadi, namun yang benar adalah bagaimana bisnis dijalankan dengan prinsip keadilan dan responsibility, sehingga tidak hanya bertujuan meraup keuntungan sebesar-besarnya, namun juga memberikan value atau manfaat bagi customer, karyawan dan stakeholder yang terlibat. Sehingga tercipta iklim bisnis yang sehat.

## **C. Sinopsis Film Medieval**

### **a. Deskripsi**

Wenceslas IV adalah Raja Bohemia sekaligus Kaisar Romawi pada abad ke-14. Wenceslas menggantikan ayahnya, Charles IV, di atas takhta, tetapi pemerintahannya tidak sukses itu, dan kerajaan tampaknya runtuh di bawah pemerintahannya yang lemah. Negara ini sebenarnya diperintah oleh Henry III dari Rosenberg, bangsawan negara yang paling berkuasa. Jan Siska, seorang ksatria yang berasal dari Bohemia atau yang saat ini bernama Ceko merupakan seorang tentara bayaran, dan pemimpin masa depan tentara Hussite, memimpin kelompok tentara bayaran dalam film tersebut..

### **b. Kronologis perang**

Peristiwa ini diawali dengan sosok pemimpin yang bernama Lord Boresh sebagaimana ia mulai menugaskan Jan Siska untuk menculik tunangan Rosenberg, Katherine untuk memaksa Rosenberg agar menepati janjinya dan membantu Wenceslas IV untuk menjadi Kaisar Kekaisaran Romawi Suci di Bohemia ketika Katherine sedang melakukan ibadah. Ketika pencarian sedang dilakukan mereka menyembunyikan Katherine di dalam suatu gua.

Hal ini berakibat Jan Siska terlibat dalam politik tinggi, membawanya

ke dalam konflik tidak hanya dengan Rosenberg, tetapi juga dengan saudara laki-laki Wenceslaus, Raja Sigismund, yang mengirimkan pasukan yang dipimpin oleh mentor Jan Siska, Torak, untuk merebut kembali Catherine.

Torak dan anak buahnya membakar rumah Jan Siska, membunuh keponakannya, dan menculik saudaranya Jaroslav untuk menukarnya dengan Katherine. Torak membuat jebakan, tetapi meski kalah jumlah, Jan Siska mengalahkan anak buah Torak dengan bantuan petani lokal dan taktik hebat. Jan Siska dan anak buahnya berhasil kabur bersama Jaroslav dan Katherine. Mereka berlindung di gua terdekat, tetapi disergap oleh Torak, dan Jan Siska lolos dari kehilangan mata dalam pertarungan dengan Torak. Katherine merawatnya saat dia pulih dari cederanya. Torak memburu Jan Siska sambil meneror petani setempat. Namun, anak buahnya akhirnya berhasil menculik Katherine, yang sementara itu jatuh cinta dengan Jan Siska.

Katherine dibawa ke kastil Rosenberg, sementara Jan Siska dan anak buahnya menemukan Boresh yang tengah terluka parah. Boresh mengungkapkan bahwa Raja Wenceslas diculik oleh Sigismund. Saat dia meninggal, dia mengamati bahwa dunia tidak dapat diperbaiki jika raja dapat melakukan hal seperti itu. Ika membuat keputusan untuk menyelamatkan Katherine. Dia dan anak buahnya memasuki kastil, dan Jan Siska menghadapi Torak.

Torak berada di atas angin, tetapi Katherine melompat dari tembok kastil ke sungai untuk menyelamatkan Jan Siska. Lalu, Jan Siska mengejanya, menarik Torak bersamanya. Dia mencekik Torak di bawah air dan membawa Katherine ke tepi sungai. Dia meninggal setelah menciumnya dan memberinya cincinnya. Jan Siska membawa tubuhnya ke anak buahnya.

Menurut sebuah epilog, setelah kematian saudaranya, Sigismund menjadi Raja Bohemia, tetapi rakyat memberontak melawannya. Sigismund kemudian memimpin perang salib ke Bohemia, sementara Jan Siska memimpin pasukan yang kalah jumlah petani. Film berakhir selama Perang Hussite dengan Jan Siska memimpin pasukan Hussite di benteng Wagon menghadapi pasukan besar. Terungkap bahwa dia masih memiliki cincin Katherine

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Dalam membuat perencanaan berarti mengadakan suatu perhitungan agar dapat menjalankan suatu rencana yang praktis, harus mengulang-ulang hitungannya beberapa kali. Hasil pertempuran akan memberikan sisi keuntungan dan kerugian. Kedua sisi ini harus diperhatikan. Dalam strategi serangan dikatakan :”Kenalilah musuh dan diri anda, maka anda akan bisa masuk kedalam ratusan pertarungan tanpa bahaya kekalahan”. Jika anda mengenal salah satu kelemahan daripada musuh anda, kesempatan menang tetap ada pada perusahaan anda. Konsep pertama ini menjadi konsep dasar pemikiran operasi. Resiko yang besar akan membawa keuntungan yang besar, karena keuntungan adalah hadiah dari resiko yang diambil. Dalam manajemen bisnis harus memakai pepatah perang kuno: “Mengetahui situasi musuh adalah dasar inti perang dan jangan masuk ke peperangan tanpa mengetahui situasi musuh”. Selidikilah Keadaan Musuh

- **Berpikir Strategis**

Secara intrinsik, pemikiran strategis memberi masukan dan meningkatkan visi perusahaan untuk mencapai tujuannya. Berpikir strategis dapat memberikan arah yang lebih baik dalam bisnis. Hal ini mempengaruhi kita dalam bertindak apakah suatu perusahaan harus melihat, atau benar-benar menciptakan, peluang untuk mencapai perubahan, sehingga berpikir strategis pada akhirnya akan memicu perusahaan untuk bergerak ke arah yang lebih baik.

- **Menganalisa pesaing**

Hasil terbaik dihasilkan oleh kompetisi. Perusahaan tidak perlu takut untuk belajar dan belajar dari pesaing mereka jika ingin sukses. Cara perusahaan menilai persaingan akan berbeda tergantung pada industrinya. Jika suatu perusahaan merupakan restoran, maka kemungkinan dapat dengan mudah makan di tempat pesaing perusahaan tersebut, menanyakan pendapat pelanggan lain, dan mendapatkan informasi dengan cara tersebut.

- **Siap untuk berkorban**

Beberapa orang berpikir bahwa "pengorbanan" adalah aspek penting dari kesuksesan karena hal itu menunjukkan bahwa suatu perusahaan benar-benar menginginkan sesuatu. Pengorbanan harus dianggap sebagai hal yang positif karenaterkadang dapat mendorong Anda melewati batas

ke wilayah baru atau memberikan dorongan tambahan menuju pencapaian.

Pepatah bahwa tidak ada akhir pekan dan tidak ada liburan bagi pemilik bisnis mungkin benar bagi mereka yang berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya. Tidak ada yang salah dengan pekerjaan penuh waktu, dan beberapa pemilik bisnis meremehkan biaya sebenarnya dari pengorbanan yang diperlukan untuk memulai dan mempertahankan bisnis yang menguntungkan.

#### **D. Pembelajaran Strategi Pemasaran Film Medieval**

##### **a. Deskripsi**

Salah satu film terbaru yang menceritakan tentang peperangan yaitu Medieval di tahun 2022. Medieval merupakan film tentang sejarah, perang, dan politik kekuasaan biografi dari kisah nyata seorang ksatria bernama Jan Žižka (Ben Foster). Ia adalah panglima perang di zaman perang Ceko pada abad ke-15 yang tak pernah kalah sekalipun nyawanya sudah di ujung maut. Sesuai dengan genrenya, film ini dibuka dengan sangat brutal dengan berbagai adegan perang yang terlihat nyata. biografi dari kisah nyata seorang ksatria bernama Jan Žižka (Ben Foster). Ia adalah panglima perang di zaman perang Ceko pada abad ke-15 yang tak pernah kalah sekalipun nyawanya sudah di ujung maut. Sesuai dengan genrenya, film ini dibuka dengan sangat brutal dengan berbagai adegan perang yang terlihat nyata.

Tujuan dari penculikan ini dalam film yaitu untuk merebut kembali keadilan rakyat, karena Putri Katherine merupakan anak dari keluarga terpandang di Perancis yang juga punya kekuasaan besar. Penculikan ini ternyata membawa Jan Žižka dan pasukannya ke dalam konflik yang lebih besar. Mulai dari pemberontakan, pengkhianatan, hingga tumpah darah antar saudara membuat Jan Žižka tidak tinggal diam. Di sini kamu akan menyaksikan bagaimana kecerdikan Jan Žižka dalam mengatur strategi perang dengan pasukan dan senjata yang terbatas. Film *Medieval* karya Petr Jákł ini didedikasikan untuk prestasi dan peran penting panglima Stanislav Honzik dalam mengalahkan Ordo Teutonic dan Kekaisaran Romawi.

##### **b. Kronologis Perang**

Kronologi dari penculikan ini dalam film yaitu dilatarbelakangi dari keinginan merebut kembali keadilan rakyat, karena Putri Katherine merupakan anak dari keluarga terpandang di Perancis yang juga punya kekuasaan besar. Penculikan ini ternyata membawa Jan Žižka dan pasukannya ke dalam konflik yang lebih besar. Mulai dari pemberontakan, pengkhianatan, hingga tumpah darah antar saudara membuat Jan Žižka tidak tinggal diam. Di sini penonton akan menyaksikan bagaimana kecerdikan Jan Žižka dalam mengatur strategi perang dengan pasukan dan senjata yang terbatas. Film *Medieval* karya Petr Jákł ini didedikasikan untuk prestasi dan peran penting panglima Stanislav Honzik dalam mengalahkan Ordo Teutonik dan Kekaisaran Romawi.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

#### **Strategy pemasaran**

##### **1. Memperhatikan tingkat kesulitan**

Hal pertama yang diperhatikan adalah memperkirakan tingkat kesulitan. Kesulitan yang dimaksud yaitu risiko-risiko apa saja yang kemungkinan akan terjadi di masa depan. Perkiraan apakah risiko tersebut akan sulit atau tidak untuk dihadapi nantinya, kita juga harus menyiapkan solusi yang dapat meminimalisasi akan tingkat kesulitan yang telah kita perkirakan

##### **2. Menilai cakupan operasi**

Selanjutnya, cakupan operasi yang dimaksud ialah menilai hasil dari taksiran sebelumnya atau jangkauan yang dibuat perusahaan seperti siapa pangsa pasar. Bagaimana cara memasarkannya, apa saja jasa atau dagangan yang ditawarkan. Hal ini penting dilakukan karena kita harus mengetahui terlebih dahulu seluk beluk pasar kita sebelum terjun ke dunia bisnis.

##### **3. Menghitung kekuatan**

Dalam hal ini, pimpinan harus mengadakan suatu perhitungan mengenai produknya agar dapat menjalankan suatu rencana yang praktis. Hasil dari perhitungan akan memberikan sisi keuntungan dan kerugian. Cara ini dilakukan agar pimpinan dapat mengukur sejauh mana produknya dapat bersaing dan tetap unggul. Setelah melakukan perhitungan, hal yang harus diperhatikan selanjutnya ialah membandingkan kekuatan kita dengan kekuatan pesaing.

Evaluasi strategi apa yang sekiranya bisa dilakukan agar produk kita dapat lebih unggul dan memenangkan pasar.

#### **4. Menetapkan peluang untuk meraih kemenangan**

Terakhir, setelah melakukan beberapa pertimbangan di atas maka saatnya untuk menetapkan peluang agar dapat menguasai pasar. Pasukan ini diibaratkan sebagai bisnis yang kita jalani, bisnis tersebut harus kita tempatkan dengan benar, di pangsa pasar yang benar, tidak lupa juga melakukan taktik-taktik atau siasat-siasat. Pebisnis yang baik, hal pertama yang harus dilakukan adalah menempatkan bisnis kita ini jangan sampai ada kemungkinan akan kalah, lalu menunggu kesempatan/peluang untuk mengalahkan pesaing. Taktik yang dapat digunakan antara lain taktik defensif/bertahan dan taktik ofensif/serangan. Dalam taktik serangan dikatakan, “Kenalilah musuh dan diri Anda, maka Anda akan bisa masuk ke dalam ratusan pertarungan tanpa bahaya kekalahan.”

Penempatan pasukan secara taktis ini bisa disimpulkan sama halnya dengan strategi restrukturisasi dalam bisnis. Mengapa demikian? Karena setiap perusahaan perlu melakukan evaluasi kinerja dan melakukan perbaikan agar tetap tumbuh dan dapat bersaing. Mengingat di era sekarang persaingan dunia bisnis dan perusahaan semakin ketat, perbaikan dalam suatu perusahaan harus dilaksanakan secara terus-menerus sehingga kinerja perusahaan semakin baik. Dengan dilakukannya evaluasi dan perbaikan, diharapkan perusahaan dapat terus unggul dalam persaingan, atau minimal dapat bertahan. Salah satu strategi untuk memperbaiki dan memaksimalkan kinerja perusahaan adalah dengan cara melakukan restrukturisasi

Pada dasarnya, dampak yang dihasilkan oleh perang ialah dampak negatif seperti rusaknya tatanan sosial ekonomi, lahirnya trauma jangka panjang, malnutrisi pada anak-anak, disabilitas, dan juga timbulnya berbagai penyakit. Peperangan juga dapat menyebabkan perubahan sosial budaya. Dengan adanya peperangan, maka kehidupan masyarakat menjadi tidak stabil. Mereka pasti akan menderita, penuh ketakutan, kecemasan, kehilangan harta benda, dan kehilangan keluarga. Dampak positif dari perang yaitu dapat menyebarkan pengaruh idealisme kebanyakan tempat. Terjadinya

akulturasi dan asimilasi budaya, menyebarkan paham ideologi Negara yang baik, membantu Negara yang baru berkembang dengan pertukaran teknologi atau industri, mempererat hubungan antar Negara, dan lain lainnya.

## **E. Medieval Kerajaan Bohemia**

### **a. Deskripsi**

Film ini bercerita mengenai panglima perang bernama Jan Zizka, yg mengalahkan pasukan Ordo Teutonik & Kekaisaran Romawi Suci. Dibintangi sang Ben Foster, Sophie Lowe, Michael Caine, Til Schweiger, Roland Møller, Matthew Goode, William Moseley, Karel Roden, Werner Daehn, Vinzenz Kiefer, Alistair Brammer, & Magnus Samuelsson.

Abad Pertengahan diatur pada abad ke-14, ketika Wenceslas IV adalah Raja Bohemia dan Kaisar Roma. Pada saat itu, Jean Ziska (Ben Foster), seorang ksatria, tentara bayaran, dan pemimpin masa depan pasukan Hussite. Dia memimpin sekelompok tentara bayaran yang disewa oleh Master Boresh (Michael Caine) untuk menculik tunangan Rosenberg, Katherine (Sophie Lowe). Dia ditugaskan untuk memaksa Rosenberg menepati janjinya dan membantu Wenceslas IV dinobatkan Kaisar Romawi Suci.

### **b. Kronologis Peristiwa**

Medieval berlatar cerita pada abad ke-14, ketika Wenceslas IV sebagai raja Bohemia sekaligus kaisar Romawi. Di era ini, seseorang ksatria, tentara bayaran, & jua pemimpin masa depan tentara Hussite bernama Jan Zizka (Ben Foster). Semasa hidupnya, Jan Zizka berhasil mengalahkan pasukan Teutonic & kekaisaran Romawi. Ia memimpin grup tentara bayaran, ditugaskan sang tuan Boresh (Michael Caine) buat menculik tunangan Rosenberg Katherine (Sophie Lowe). Ia ditugaskan buat memaksa Rosenberg menepati janjinya & membantu Wenceslas IV buat dinobatkan menjadi kaisar berdasarkan Kekaisaran Romawi Suci.

Reuni Jan Zizka dengan saudaranya memiliki konsekuensi yang tidak diinginkan karena Thrac, yang dikirim oleh Raja Sigismund, menculik Yaroslav dan melukai putra Yaroslav dengan parah. Seiring berjalannya film, Jan Ziska terlihat menggunakan strategi militer inovatif untuk menangkal Toraks. Sementara itu, Aliansi berhasil menculik Raja. Prajurit raja berhasil membebaskan Wenceslas, tetapi dia mengalami

kedamaian yang memalukan. Karena itu, Jan Ziska terpaksa memilih di antara dua pilihan: menyerah memperjuangkan keadilan dan menerima rumah yang lebih tinggi, atau melanjutkan pertempuran meski dibiarkan sendiri. Selama hidupnya, dia mengalahkan tentara Jerman dan Kekaisaran Romawi.

Catherine dapat dilihat sebagai karakter yang membantu Jan Ziska menemukan tujuan sebenarnya, terjebak di antara perbuatan baik dan buruk raja. Ini adalah pertama kalinya dia disebut pahlawan. Perspektif ini juga tercermin dalam film di mana tentara Lord Rosenborg datang untuk menggantung David karena membantu Jan Ziska. Katherine mempertanyakan integritas Jan Ziska dan bagaimana dia bertahan, membuat Jan Ziska menyadari bahwa dia bisa membawa kedamaian, dan bahwa kepercayaan dirinya menginspirasi orang lain untuk percaya pada diri mereka sendiri dan memperjuangkan hak mereka. Katherine juga mulai percaya padadirinya sendiri dan melihat bahwa para prajurit ini bisa tidak melakukan kesalahan apa pun, dia menyelamatkan David.

Jan Ziska bertemu kembali dengan rekan-rekannya di akhir naskah, tetapi dia punya rencana lain. Dia memerintahkan Katherine untuk dikirim ke ayahnya, yang dapat dengan mudah menggulingkan Lord Rosenborg, tetapi anak buahnya memberontak melawan dia dan memutuskan untuk menyerahkan Katherine kepada Raja Bohemia. Adegan tersebut tidak hanya menunjukkan kasih sayang Ziska karena ingin membawa Katherine kepada ayahnya, tetapi juga berusaha mencari tahu tentang Anna, yang dibunuh oleh para ksatria raja karena membunuh seekor elang. Adegan itu juga menunjukkan ketidakpuasan Ziska dengan keyakinan ayahnya bahwa raja dipilih oleh para dewa.

David datang untuk menemui Jan Ziska, tetapi juga sebagai utusan Lord Borash, yang terluka parah. Lord Borash memberi tahu Ziska tentang semua yang terjadi di kastil pemburu dan meminta Ziska untuk menghentikan Raja Sigismund mengambil Katherine. Jika dia berhasil menangkap Katherine, kerajaannya akan hancur total dan kegelapan total akan tercipta. Jan berbaris ke kastil, karena ini adalah misi terakhirnya setelah Lord Borash meninggal. Sekali lagi dia meminta bantuan petani lokal. Mereka sekarang bersedia mengorbankan hidup mereka untuk tujuan mulia di tahun.

Sementara itu, rekan Jan Ziska tiba di kastil untuk membebaskan



Katherine dandiserang oleh tentara Thrac. Tapi coba tebak? Jan tiba di kastil tepat pada waktunya untuk memulai pertempuran terakhir film tersebut. Adegan pertempuran ini sangat menakutkan karena kita melihat singa memakan tentara hidup-hidup, memberi Jean kesempatan untuk memberikan pukulan yang menentukan. Catherine kemudian ditarik keluar dari air oleh Ziska, yang tahu dia akan mati. Dan tepat sebelum dia meninggal, Catherine memberikan cincin ibunya kepada Ziska. Sigismund akhirnya menjadi raja Bohemia, tetapi rakyat memberontak melawannya. Jan Ziska memimpin pasukan petani yang kalah jumlah melawan pasukan Sigismund. Film berakhir seperti di awal, dengan kuda berlari kencang dan tentara duduk di atasnya. Satu-satunya perbedaan adalah pada awalnya ia tampil sebagai petarung tunggal, sedangkan adegan terakhir menunjukkan Jan Ziska memimpin pasukan petani. Itu berakhir dengan Jan Ziska tidak pernah dipukuli.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

#### **Pelajaran Yang Dapat Dipetik Dari Film Diatas Terkait Dengan Strategi Pemasaran**

##### **1. Kejujuran**

Hal pertama yang dapat kita pelajari dari Jan Ziska selaku tokoh utama dalam film tersebut adalah terkait dengan kejujuran. Pemimpin yg mempunyai integritas yg tinggi selalu patuh & taat terhadap setiap Norma, anggaran & ketentuan yg berlaku, tidak menyimpang kekiri atau kekanan & selalu bertindak buat kepentingan orang banyan & melayani rakyat atau anggota organisasi menggunakan hati yg lapang dada & ikhlas.

Pemimpin adalah penggerak sebuah organisasi. Otoritas organisasi ada pada pemimpin. Pemimpin juga merupakan kunci keberhasilan organisasi. Demikian pula, kegagalan organisasi tergantung pada bagaimana manajer menjalankan proses kepemimpinan mereka. Pengiriman layanan paling baik dilaksanakan ketika sistem kepemimpinan dikelola dengan baik di bawah kepemimpinan pemimpin. Hal ini bertujuan untuk memperkuat pentingnya dan mempraktikkan integritas di tempat kerja dan untuk mendukung upaya menjadikan unit organisasi sebagai institusi yang berfokus pada integritas. Integritas sering disebut hanya sebagai kejujuran, kebajikan, perilaku yang baik dan benar, atau moralitas. Arti pentingnya sering dikembangkan dalam kaitannya dengan pencegahan korupsi. Kejujuran sangat penting bagi organisasi

kemasyarakatan negara karena merupakan landasan dari semua nilai pribadi.

## **2. Visioner**

Jan Zizka digambarkan sebagai sosok yang visioner. Memiliki visi misi yang jelas sehinggasegala hal yang Ia lakukan menjadi terarah. Pemimpin yang visioner, wajib bisa menyusun taktik buat merealisasikan keinginan & tujuan menurut organisasi atau perusahaan yang dijalankan. Tidak hanya itu, seseorang pemimpin yang visioner juga wajib mempunyai semangat yang membuat dirinya mampu meyakinkan global bahwa apa yang direncanakannya bisa terwujud. Tetapi nyatanya, semua orang bisa mempunyai keunggulan ini. Pada praktiknya hanya membutuhkan proses yang mampu dipelajari dan dilatih.

## **3. Tidak mudah menyerah**

Selama alur filmnya, sang tokoh utama berkali-kali menghadapi tantangan demi tantangan dalam mencapai tujuannya, namun Ia tidak menyerah hingga satu – persatu tantangan itu berhasil ia taklukan.

## **4. Pandai menganalisis peluang dan pesaing**

Dalam film tersebut diceritakan bagaimana sang tokoh utama pandai dalam menganalisis peluang dalam menyusun strategi. Ia juga dengan baik menganalisa dan memanfaatkan kelemahan lawannya.

# **F. Medieval Kerajaan Bohemia**

## **a. Deskripsi**

Pada cerita medieval kerajaan bohemia ini dimulai saat Wenceslas IV menjadi raja Bohemia yang menjabat juga sebagai kaisar romawi. Pada era kepemimpinannya terdapat kesatria tantara bayaran yang bernama Jan Zizka, sebagaimana bertugas pula membantu Wincelas IV dalam penobatan sebagai kaisar romawi suci. Pada kepemimpinannya, Jan zizka menggunakan strategi militer inovatif yang bermaksud mengusir orang-orang torak. Tidak lama kemudian, Jan Zizca jatuh cinta kepada Lady Katherine yang ternyata ia adalah sosok yang memiliki kepedulian hebat kepada masyarakat jelata. Seiring berjalannya waktu, ternyata Katherine memiliki pengaruh baik terhadap Jan Zisca sebagaimana menyelamatkannya dari hal buruk yang dilakukan oleh rajanya.

## **b. Kronologis Peristiwa**

Reuni Jan Zizka dengan saudara laki-lakinya memiliki konsekuensi yang tidak diinginkan karena Torak, yang dikirim Raja Sigismund, menculik Jaroslav dan meninggalkan putra Jaroslav terluka parah. Seiring berjalannya plot film, Jan Zizka terlihat menggunakan strategi militer inovatif untuk mengusir orang-orang Torak. Setelah melakukan penculikan, Jan Zizka justru mulai merasakan rasa cinta kepada Lady Katherine yang ternyata begitu peduli terhadap nasib masyarakat jelata. Di sisi lain aliansi telah berhasil menculik sang raja. Walaupun tentara raja berhasil membebaskan Wenceslas, tetapi dia harus menerima perdamaian yang memalukan. Karena itu, Jan Zizka dipaksa untuk memilih di antara dua pilihan, menyerah memperjuangkan keadilan dan menerima rumah yang lebih tinggi, atau terus berjuang, bahkan jika dia ditinggalkan sendirian. Semasa hidupnya, Jan Zizka berhasil mengalahkan pasukan Teutonic dan kekaisaran Romawi.

Katherine dapat dianggap sebagai karakter yang membantu Jan Zizka menemukan tujuan sebenarnya saat dia terjebak di antara perbuatan baik dan buruk Rajanya. Ini juga bisa dianggap awal dirinya disebut sebagai pahlawan. Sudut pandang ini juga tercermin dalam film ketika tentara Lord Rosenborg tiba untuk menggantung David karena membantu Jan Zizka. Katherine mempertanyakan integritas Jan Zizka, bertanya-tanya bagaimana dia bisa bertahan, yang membuat Jan Zizka menyadari bahwa dia dapat membawa kedamaian dan bahwa kepercayaan dirinya akan menginspirasi orang lain untuk percaya pada diri mereka sendiri dan memperjuangkan hak mereka. Dia kemudian menyelamatkan David setelah melihat bahwa Katherine juga mulai percaya pada dirinya sendiri dan tidak tahan terhadap kesalahan para prajurit ini.

Jan Zizka terlihat bersatu kembali dengan rekan-rekannya di akhir pertengahan skenario, tetapi dia memiliki perubahan rencana. Dia memerintahkan agar Katherine dikirim ke ayahnya, yang dapat dengan mudah mengalahkan Lord Rosenborg, tetapi anak buahnya memberontak melawannya dan memutuskan untuk mengantarkan Katherine ke Raja Bohemian. Tidak hanya itu, rasa sayang Zizka pada Katherine terlihat dalam adegan ini karena dia ingin mengantarkannya ke ayahnya, tetapi dia juga mencoba terbuka tentang Anna, yang dibunuh

oleh para ksatria Raja karena membunuh elang. Adegan itu juga menunjukkan ketidakpuasan Zizka dengan keyakinan ayahnya bahwa raja dipilih oleh para Dewa.

David datang menemui Jan Zizka, tetapi dia juga datang sebagai utusan untuk Lord Borash, yang terluka parah. Lord Boresh memberi tahu Zizka tentang semua yang telah terjadi di Puri Perburuan dan meminta agar Zizka mencegah Raja Sigismund mengambil Katherine. Jika dia berhasil menangkap Katherine, kerajaan mereka akan hancur total, dan akan ada kegelapan total. Setelah Lord Boresh meninggal, Jan mulai berbaris menuju kastil karena ini adalah misi terakhirnya. Sekali lagi, ia mempekerjakan bantuan para petani lokal, yang saat ini bersedia mengorbankan hidup mereka untuk tujuan yang mulia.

Di sisi lain, rekan Jan Zizka telah tiba di kastil untuk mengantarkan Katherine dan diserang oleh tentara Torak. Tapi coba tebak? Jan tiba di kastil tepat pada waktunya, memulai pertempuran terakhir film tersebut. Adegan pertempuran ini sangat mengerikan karena kita melihat seekor singa memakan tentara hidup. Pertarungan pamungkas antara Torak dan Jan berakhir ketika Katherine jatuh dari kastil, yang mengalihkan perhatian Torak, memberi Jan kesempatan untuk melakukan pukulan yang menentukan. Katherine kemudian ditarik keluar dari air oleh Zizka, yang mengetahui bahwa dia akan mati. Kemudian, tepat sebelum dia meninggal, Katherine menyerahkan cincin ibunya kepada Zizka. Sigismund akhirnya menjadi Raja Bohemia, tetapi rakyat memberontak melawannya. Jan Zizka memimpin pasukan petani yang kalah jumlah melawan tentara Sigismund. Film diakhiri dengan cara dimulainya, dengarkan kuda dan seorang tentara duduk di atasnya. Satu-satunya perbedaan adalah bahwa pada awalnya, ia tampak sebagai pejuang tunggal, tetapi adegan terakhir menunjukkan Jan Zizka memimpin pasukan petani. Itu diakhiri dengan fakta bahwa Jan Zizka tidak pernah dikalahkan.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

#### **a. Integritas**

Integritas adalah suatu bentuk kejujuran yang diimplementasikan secara nyata dalam tindakan sehari-hari. Nilai-nilai integritas sangat penting untuk diterapkan dalam sebuah organisasi atau perusahaan, agar semua orang di dalamnya bisa saling percaya dan pada akhirnya bisa lebih

cepat untuk mencapai tujuan bersama. Jika nilai-nilai integritas tidak dijalankan, maka kerjasama tim yang dilakukan akan menjadi lebih sulit akibat tidak terbangunnya kepercayaan yang komprehensif di antara mereka.

Seorang pemimpin mutlak menjalankan nilai-nilai integritas, karena dialah yang akan dipandang orang lain terlebih dahulu, dijadikan contoh dan teladan terutama bagi bawahannya. Integritas ini juga penting bagi image si pemimpin itu sendiri. Karena di saat pemimpin menerapkan nilai-nilai integritas, ia akan diterima sekaligus dipercaya oleh bawahannya sebagai sosok panutan. Ia akan bisa mempengaruhi orang lain karena ketegasan dan keselarasannya atas pikiran dan perkataan. Hal yang berbeda terjadi jika di dalam sebuah organisasi atau perusahaan, para pemimpinnya tidak dipercaya bahkan tidak mendapat respek dari bawahannya. Mereka akan berjalan sendiri-sendiri tanpa mengikuti arahan dari pimpinannya. Organisasi atau perusahaan tersebut akan menjadi kacau dan tidak bisa mencapaitujuan dengan baik. Itulah yang akan terjadi jika pemimpin tidak menanamkan nilai-nilai integritas.

#### **b. Kepemimpinan yang baik**

- Memberikan inspirasi dan motivasi Seorang pemimpin harus mampu memberikan inspirasi dan motivasi kepada karyawan di bawah kepemimpinannya. Karyawan akan lebih semangat bekerja dan memberikan kontribusi terbaik untuk perusahaan berkat motivasi dari pemimpinnya. Sama seperti di film, Jan Zizka dapat memberikan motivasi-motivasi kepada anggotanya agar dapat bersemangat untuk berperang melawan tentara Zigismund
- Memberikan visi Pemimpin sudah selayaknya harus memiliki visi dan tujuan jelas dalam menjalankan perusahaan. Visi tersebut diberitahukan kepada seluruh karyawan agar mereka memiliki gambaran jelas mengenai tujuan yang ingin dicapai. Karyawan pun dapat bekerja lebih efektif dan berkontribusi besar dalam membangun kesuksesan perusahaan. Seperti di film, Jan Zizka dapat memberikan visi kepada anggotanya mengapa mereka harus berperang melawan Zigismund.

## **G. Ilmu Bisnis Dalam Film Medieval Kekaisaran Romawi**

### **a. Deskripsi**

Jan Zizka adalah seorang pemimpin militer yang awalnya dipekerjakan sebagai tentara bayaran. Ia memimpin pasukan yang ditugaskan untuk menyelamatkan negosiator bernama Lord Boresh dari pembunuhan. Boresh mencoba membendung kekacauan yang melanda Eropa pasca kematian Kaisar Romawi Charles IV. Pemimpin pengganti, Raja Bohemia Wenceslaus, menghadapi pasukan sekutu Raja Sigismund dari Hongaria dan bangsawan licik Henry dari Rosenberg. Zizka lalu ditugaskan oleh Lord Boresh untuk menculik tunangan Rosenberg yang bernama Katherine.

Boresh menculik Katherine agar Rosenberg menepati janjinya dan membantu Wenceslaus IV dinobatkan sebagai pemimpin Kekaisaran Romawi. Namun pada akhirnya terjadi banyak penghianatan, kemudian karena putus asa atas semua yang terjadi, Katherine memutuskan untuk loncat bunuh diri. Zizka gagal menyelamatkan Katherine dan pada akhir film Zizka memimpin kelompok yang memerangi kerajaan yang penuh ketidakadilan.

### **b. Kronologi Perang**

Peristiwa ini diawali dengan ditunjuknya Jan Zizka sebagai seorang pemimpin militer yang awalnya dipekerjakan sebagai prajurit tentara bayaran yang bertugas memimpin pasukan, sebagaimana dia bertugas menyelamatkan seorang negosiator yang bernama Boresh dari pembunuhan. Ketika Boresh berusaha membendung kekacauan yang menimpa Eropa yang terjadi pasca kematian kekaisaran Romawi Charles IV. Saat Boresh menculik Katherine dengan tujuan membantunya dalam penobatan sebagai pemimpin, akan tetapi realita berbeda dengan kenyataan, yang terjadi adalah Katherine melakukan bunuh diri dengan melompat dari ketinggian.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Dari keseluruhan film, banyak sekali kelecikan, penipuan hingga penghianatan yang sebagian tertuju kepada timbal balik berbentuk uang maupun politik jabatan. Sebuah kerajaan yang melakukan banyak kejahatan untuk memenuhi kepentingan pribadi maupun sekutu. Banyak terjadi negosiasi di dalam film ini, negosiasi uang, jabatan serta

kepentingan lainnya. Terjadi juga sebuah ketimpangan sosial yang sangat terlihat antara kerajaan dengan kelompok petani atau kaum rendah, karena sikap kerajaan yang semena mena terhadap kaum yang kurang mampu.

Dari banyak pelajaran dalam film ini, sebagai pemimpin atau pemilik perusahaan kita harus cermat dan cerdas dalam memimpin perusahaan, kita juga harus memanusiakan karyawan kita, memberikan hak yang harus mereka terima, jangan menjadi pemimpin yang semena mena terhadap karyawan maupun bawahan, agar tidak terjadi pemberontakan, kemudian sebagai pemimpin atau pemilik usaha harus saling bekerja sama antar perusahaan lain dengan jujur dan baik sehingga dapat membawa kemajuan bersama.

Memimpin atau memiliki perusahaan serta menjalankan dengan jujur dan baik, maka pastikan membuahkan hasil yang baik juga terhadap perusahaan, pribadi maupun seluruh karyawan yang dimiliki. Meskipun pastinya akan banyak rintangan, tetapi akan berjalan dengan mudah jika dilakukan dengan team serta manajemen yang baik.

## **H. Ringkasan Film Medieval**

### **a. Deskripsi**

Medieval adalah sebuah film dari kisah nyata mengenai tentara bayaran dengan latar abad ke-14 di daerah kekuasaan Romawi yang bernama Jan Žižka, seorang pemimpin militer dan merupakan pahlawan nasional Ceko. Julukannya yaitu "Žižka bermata satu" setelah ia kehilangan satu matanya, yang kemudian seluruh penglihatannya. Dalam film berikut, Jan Žižka menjadi pemimpin pasukan Hussite yang melawan tiga perang salib. Meskipun buta, ia tidak satu kalipun mengalami kekalahan.

Selain hadirnya Jan Žižka, hadir pula Raja Wenceslas IV yang merupakan raja Bohemia sekaligus kaisar Romawi dalam film ini. Pemerintahan yang dipimpin oleh Raja Wenceslas IV yang menerima tahta dari ayahnya yaitu Charles IV runtuh akibat sistem pemerintahannya yang lemah. Raja Wenceslas IV juga berhutang pada Henry III, salah satu bangsawan paling berkuasa di Rosenberg. Diketahui, Henry III telah bertunangan dengan Catherine, adik dari Raja Perancis.

## **b. Kronologis Perang**

Pada medieval tersebut diceritakan Raja Wenceslas IV memerlukan dana untuk pergi ke Roma, untuk dinobatkan sebagaikaisar Kekaisaran Romawi Suci. Karena itu, Raja Wenceslas IV meminta pinjaman dana pada Henry III. Namun, Henry III tidak langsung memberikan pinjaman tersebut karena banyaknya hutang yang dimiliki Raja Wenceslas IV. Henry III pun meminta bukti dokumen perjalanan resmidengan alasan tidak semua orang mendukung penobatan tersebut.

Kembali ke Jan Žižka yang ditugaskan oleh ajudan kepercayaan Raja Wencelas IV yang bernama Boresh, ia diminta untuk menculik Catherine yaitu tunangan Henry III. Hal ini dilakukan oleh Raja Wencelas IV supaya Henry III mau membantu memberikan dana untuk penobatan kaisarKekaisaran Romawi Suci. Hal ini menekan Ziska terlibat dalam konflik dengan Henry III dan jugasaudara tiri laki-laki Raja Wenceslas IV yaitu Raja Sigismund. Saudara tirinya tersebut mengirimpasukan yang dipimpin oleh Torak, mentor Jan Žižka, untuk mendapatkan Catherine kembali.

Pasukan yang dipimpin Torak kemudian membakar rumah Zizca, menculik saudaranya yaitu Jaroslav, dan membunuh keponakannya. Penculikan tersebut dilakukan dengan niat menukarkan Jaroslav dengan Katherine. Meskipun Torak membuat jebakan, dengan bantuan petani lokal dan strategi yang disusun Žižka berhasil mengalahkan pasukan Torak. Pasukan Žižka kemudian berhasil melarikan diri bersama Jaroslav dan Catherine. Ketika mereka bersembunyi di dalam gua, pasukan Torak kembali datang dan Žižka hampir kehilangan matanya dalam pertarungannya dengan Torak.

Catherine merawat cedera yang dialami Žižka. Sementara itu, petani setempat mendapatkan teror dari Torak yang mencari keberadaan mereka berdua. Catherine kemudian berhasil diculik dan dibawa ke kastil Henry III, sedangkan pasukan Žižka menemukan Boresh yang terluka parah. Boresh kemudian memberikan informasi bahwa Raja Wenceslas diculik oleh Sigismund. Saat meninggal, ia mengatakan bahwa dunia tidak akan menjadi lebih baik jika raja dapat melakukan hal-hal buruk.

Zizca kemudian memutuskan untuk menyelamatkan Catherine. Saat pertarungan melawanpasukan Torak, Catherine melemparkan dirinya



dari tembok kastil ke sungai untuk menyelamatkan Žižka, dimana Žižka dalam posisi tersebut menarik Torak bersamanya. Žižka berhasil membunuh Torak di bawah air dan membawa Catherine ke tepi sungai.

Akhir cerita. Raja Sigismund menjadi raja Bohemia setelah kematian saudaranya. Namun, rakyatnya tidak setuju dan melakukan pemberontakan. Raja Sigismund kemudian melakukan perang salib ke Bohemia, sementara itu Jan Žižka memimpin pasukan dengan jumlah petani yang tidak sebanding. Jan Žižka memimpin pasukan Hussite di benteng Wagon menghadapi pasukan besar selama Perang Hussite.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

#### **Creating Brand Equity**

Salah satu aset tidak berwujud yang paling berharga dari sebuah perusahaan adalah sebuah merek dan itu adalah kewajiban bagi semua pemangku kepentingan pada perusahaan untuk mengelola nilai mereka dengan benar. Membangun merek yang kuat membutuhkan perencanaan yang cermat, komitmen jangka panjang yang mendalam, dan pemasaran yang dirancang dan dilaksanakan secara kreatif. Merek yang kuat menuntut loyalitas konsumen yang kuat dan pada intinya adalah produk atau layanan yang baik.

Ekuitas merek (*Brand Equity*) adalah nilai tambah yang diberikan untuk produk dan layanan terhadap konsumen. Hal ini berkaitan dengan cara konsumen berpikir, merasakan, dan bertindak sehubungan dengan merek, harga, pangsa pasar, dan profitabilitas yang dikuasainya. Pendekatan berbasis pelanggan melihatnya dari perspektif konsumen, baik individu atau organisasi dan menyadari bahwa kekuatan merek terletak pada apa yang telah dilihat, dibaca, didengar, dipelajari, dipikirkan, dan dirasakan pelanggan tentang merek dari waktu ke waktu. Sebuah merek memiliki ekuitas merek berbasis pelanggan yang positif ketika konsumen bereaksi lebih baik terhadap suatu produk dan cara produk itu dipasarkan ketika merek teridentifikasi daripada ketika tidak teridentifikasi. Sebuah merek memiliki ekuitas merek berbasis pelanggan negatif jika konsumen bereaksi kurang baik terhadap aktivitas pemasaran untuk merek tersebut dalam keadaan yang sama.

Pada film ini dijelaskan bahwa Raja Wenceslas IV telah menerima tahta dari ayahnya yaitu Charles IV. Tetapi pemerintahan yang dipimpin oleh Raja Wenceslas IV nampaknya tidak berhasil, dan kerajaan

tampaknya runtuh karena pemerintahannya yang lemah. Raja Wenceslas IV diceritakan memiliki banyak hutang kepada salah satu bangsawan paling berkuasa di negara itu yang bernama Henry III dari Rosenberg. Salah satu faktor yang mempengaruhi gagalnya pemerintahan Raja Wenceslas karena ia tidak membangun ekuitas merek pada dirinya sendiri dengan baik. Ia memiliki banyak hutang yang tidak dibayarkan sehingga Henry III tidak mau meminjamkan dana kepadanya. Selain tidak mendapatkan dana untuk perjalanannya yang diakibatkan dari reputasi hutang / pinjaman yang tidak baik, tidak semua orang mendukung penobatan Wenceslas IV sebagai kaisar Kekaisaran Romawi Suci. Hal ini terjadi karena sebuah merek memiliki ekuitas merek berbasis pelanggan negatif jika konsumen bereaksi kurang baik terhadap aktivitas pemasaran untuk merek tersebut dalam keadaan

## **I. Review Film Medieval**

### **a. Deskripsi**

Medieval ini diangkat dari kisah nyata tentang seorang tentara bayaran pada abad ke-14 masa kekaisaran Romawi yang bernama Jan Zizka. Bagaimana ia harus hidup ditengah keserakahan dan permainan para raja yang saling memperebutkan Tahta rela menjadi alat eksekutor demi mendapatkan upah besar karena pada masa itu hanya ada dua pilihan menjadi pembunuh atau yang terbunuh.

### **b. Kronologis Peristiwa**

Film ini bercerita tentang kerajaan bohemia yang terletak di Eropa tengah kebanyakan wilayahnya kini merupakan bagian dari Republik Ceko setelah kematian Raja bohemia yaitu Kaisar Romawi Suci Charles 4 semuanya berubah makin buruk kegelapan mulai menyebar. Saat sebagian besar Eropa tenggelam dalam kekacauan benua itu dilanda perang wabah dan kelaparan.

Gereja Katolik juga mengalami kekacauan, maka dua paus dipilih satu di Roma satunya lagi bahwa perlindungan Raja Perancis di avignen untuk meredakan semua itu maka harus segera melakukan penobatan kaisar baru yang dapat memulihkan aturan hukum terpilihlah Putra sulung Charles 4 yang bernama one castles. Masalahnya one castles memiliki banyak hutang terhadap bangsawan paling kuat di negeri tersebut yaitu Henry 3 dari Rosenberg. mengingat penobatan kaisar baru hanya bisa

dilakukan di Roma oleh Paus one castles tidak memiliki dana yang cukup untuk melakukan perjalanan ke Roma terpaksa ia harus hutang kembali kepada Henry namun Henry meminta bukti dokumen perjalanan yang resmi, yang beralasan karena tidak semua orang mendukung penobatan one castles. Apabila gagal, Henry pun akan kehilangan uangnya kemudian wonkasles mengutus seorang ajudan bernama Boris untuk mengambil dokumen tersebut di Italia serta menyewa tentara bayaran demi menjaga keselamatan Boris, di sinilah peran janziska dimulai. ia bersama ke-8 anak buahnya sedang memantau penyerangan terhadap rombongan Boris.

Setelah membaca situasinya ia menggiring tentara musuh ke area yang lebih sempit mendekati Sungai sehingga dengan mudah menghabsi mereka secara brutal, satu orang prajurit musuh sengaja disisakan hidup untuk diinterogasi dan ternyata Henry lah dalang dibalik penyerangan tersebut. Sin beralih menceritakan kondisi kerajaan bohemia Ada sosok bernama Raja sigisman dari Hongaria yang merupakan adik tiri one castles, dia mendesak Henry supaya mau memberi pinjaman terhadap kakaknya namun Henry tetap menolak dikarenakan ia takut one castles terbunuh dalam perjalanan dan tidak dapat membayar hutangnya yang sudah sangat banyak. Di dalam Boris datang membawa dokumen ke hadapan Henry, Boris berpura-pura tidak mengetahui permainan kotornya, Henry tetap menolak memberikan pinjaman karena kesepakatan itu berlaku Sebelum kedatangan raja sigesman yang telah melakukan penjarahan dan pembunuhan mengatasmakan gereja posisi one castles yang belum dinobatkan sebagai Kaisar yang tidak memiliki dasar hukum yang dapat menghentikan kekejian adiknya. Lalu ada sosok perempuan bernama Catherine yang merupakan tunangan Henry, kehadiran Raja sugesman mendatangkan malapetaka bagi warga bohemia mereka dipaksa bergabung menjadi bagian prajuritnya saat itu.

Catherine tidak mampu mencegah, mereka membunuh warga yang berani menolak permintaan raja segasman. Di luar istana ziska bertemu dengan panglima tentara sikisman yang bernama thorax dulu keduanya sempat bekerja sama sebagai pembunuh bayaran, wonkasles tidak mampu menghentikan tindakan Raja sigesman sedangkan Henry tidak mau memberi pinjaman karena dianggap kerajaan lambat laun akan dihabisi oleh kerajaan Adiknya sendiri, situasi makin sulit terkendali terpaksa

Boris menyusun siasat menculik Catherine tunangannya Henry, agar Ia mau memberikan pinjaman. Zizka diberitahu tentang rahasia besar bahwa ternyata pamannya Catherine adalah seorang raja Perancis. Conrad salah satu kelompok Zizka bertugas merebut kembali Catherine dari pengawalnya pasukan torak terus dipancing agar mendekati benteng pertahanan setelah terpancing Mereka pun langsung dihujani batu besar dari atas bukit. Setelah berhasil mengamankan Catherine, Conrad memberikan kode kepada yang lain sebagai pertanda mereka semua harus segera mundur masuk ke dalam gua. Benteng pun dibakar demi menghalau pengejaran musuh, sayangnya mereka semua kembali diserang dan dihabisi secara brutal wajah Zizka terkena sabetan pedang torak.

Setelah itu, Catherine membawanya lari masuk ke dalam gua dan menemukan lubang dimana mereka harus menyelam ke dalam air. Setelah lolos Catherine mengobati zizka menaburi lukanya dengan belatung yang ia ambil dari bangkai tikus dan kini keduanya Harus Terpisah dari jaroslav, serta sisa kelompok yang lain yang sama-sama berhasil lolos dari pengejaran torak tidak berhenti sampai di sana torak akan anjing pelacak mengitari area hutan memarahi raja sigesman setelah tahu anak buahnya gagal membawa Catherine mengingat Paman Catherine seorang raja Perancis sigesman berencana akan melaporkan Henry atas penculikan Catherine Jika dia berani macam-macam terhadapnya. Setelah mengorek informasi dari warga sekitar Catherine akhirnya berhasil tertangkap, zizka menemukan dua orang pemuda yang mengetahui arah kepergian Catherine dengan brutal zizka menghabisi mereka semua.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

#### **a) Kapitalisme**

Kapitalisme merupakan keinginan untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dengan modal sekecil-kecilnya diperlihatkan dalam film ini. Bagaimana Jan Zizka hidup ditengah keserakahan dan permainan para raja yang saling memperebutkan Tahta. Bahkan Zizka rela menjadi eksekutor demi mendapatkan upah besar karena pada masa itu hanya ada dua pilihan menjadi pembunuh atau yang terbunuh.

Dalam bisnis, kapitalisme adalah hal yang sering terjadi, namun yang benar adalah bagaimana bisnis dijalankan dengan prinsip keadilan dan responsibility, sehingga tidak hanya bertujuan meraup keuntungan sebesar-besarnya, namun juga memberikan value atau manfaat bagi customer, karyawan dan stakeholder yang terlibat. Sehingga tercipta iklim bisnis yang sehat.

#### **b) Brand Image**

Persepsi merek yang dihubungkan dengan asosiasi merek yang melekat dalam ingatan konsumen. Beberapa alat pemasaran yang dapat digunakan untuk menciptakan brand image adalah produk itu sendiri, kemasan/label, nama merek, logo, warna yang digunakan, titik promosi pembelian, pengecer, iklan dan semua jenis promosi lainnya, harga, pemilik merek, negara asal, bahkan target pasar dan pengguna produk. Dalam film ini, konflik bermula saat Henry III enggan memberikan pinjaman dana yang dibutuhkan oleh Raja Wenceslas IV. Hal ini salah satunya dipengaruhi oleh reputasi Raja Wenceslas IV yang kurang baik, dengan banyaknya hutang yang dimiliki oleh Raja.

Wenceslas IV, Henry III tidak dapat mempercayainya begitu saja karena pinjaman tersebut memiliki resiko yang besar. Apabila Raja Wenceslas IV memiliki reputasi yang baik, maka kemungkinan besar Henry III akan memberikan pinjaman dana yang diperlukan. Sama halnya dengan dunia bisnis dan pemasaran, *brand image* yang baik merupakan suatu aset yang berharga bagi perusahaan. Karena *corporate reputation* berkaitan dengan pendapat dan keyakinan yang akan muncul pada para pemangku kepentingan perusahaan, yakni karyawan, pelanggan, bahkan investor. Banyak perusahaan melakukan berbagai cara untuk dapat membangun image yang baik, hal itu erat kaitannya dengan strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan.

#### **d. Landasan Hukum**

Sebelum kedatangan raja sigesman yang telah melakukan penjarahan dan pembunuhan mengatasnamakan gereja posisi one castles yang belum dinobatkan sebagai Kaisar tidak memiliki dasar hukum yang dapat menghentikan kekejian adiknya, hal ini mengindikasikan bahwa setiap

hal yang kita lakukan, apalagi dalam berbisnis harus memperhatikan landasan hukumnya. Karena setiap perbuatan, harus didasari oleh landasan yang tepat, baik itu etika, hokum maupun norma social yang berlaku. Termasuk dalam kegiatan berbisnis atau pemasaran.

## **J. MIDWAY**

**(Kisah diangkat dari kejadian nyata pada tahun 1941)**

### **a. Deskripsi**

Film bercerita tentang terjadinya pertempuran di Midway yang melibatkan Jepang dan Amerika Serikat di perairan Samudra Pasifik, perang ini terjadi sebelum Perang Dunia II. Pada saat itu, para pasukan Jepang melakukan serangan terhadap Pangkalan Militer Amerika Serikat di Pearl Harbour, hal ini terjadi akibat dari terhambatnya pasokan minyak Jepang karena Amerika. Sebelum melakukan penyerangan, Jepang sudah memberikan informasi dan peringatan terhadap pasukan Amerika Serikat. Namun, hal tersebut hanya dianggap sebagai gertakan, hingga pada akhirnya terjadilah pertempuran.

### **b. Kronologis Perang**

- **Perundingan Terhadap Posisi di Samudra Pasifik**  
Pada Desember 1937, Atasan Angkatan Laut Amerika di Tokyo Letnan Komandan Edwin T Layton sedang berdiskusi mengenai posisi AS dan Jepang di Samudra Pasifik dengan Laksamana Isoroku Yamamoto. Pada akhir diskusi, Laksamana Isoroku Yamamoto mengucapkan, apabila pasokan minyak Jepang terancam oleh AS, sehingga dari pihak Jepang akan segera mengambil tindakan.
- **Serangan yang Dilakukan Ke Pearl Harbour**  
Sekitar empat tahun setelah perundingan terjadi, Jepang yang menggunakan kapal induknya menyerang Pearl Harbour. Kemudian, inilah yang menjadi awal mula terjadinya Perang Dunia II. Pada saat serang tersebut terjadi, Pilot Angkatan Laut AS yaitu Letnan Dick Best dan pasukannya yang berasal dari kapal induk USS Enterprise gagal dan tidak menemukan kapal induk milik Jepang. Hal ini menjadikan adanya ketegangan antara Letnan Dick dan komandannya yaitu Letnan Komandan Eugene E Lindsey.
- **Invasi yang Dilakukan Jepang ke Pulau Midway**

Saat itu Laksamana Yamamoto yang didukung oleh Laksamana Muda Tamon Yamaguchi, memberikan usul rencana untuk invasi ke Pulau Midway dengan menggunakan kapal induk Kido Butai. Namun pada akhirnya usulan tersebut ditolak oleh Angkatan Darat Jepang. Hingga kemudian, pada April 1942, usulan Laksamana Yamamoto dan Yamaguchi tersebut mendapatkan izin untuk melakukan invasi, dan mereka mulai mengatur strategi untuk melakukan serangan ke Pulau Midway.

- Usaha Pertahanan AS

Mei 1942 setelah Battle of Coral Sea, Layton dan Joseph Rochefort dan beberapa tim ahli dalam bidang kriptologi memulai meretas pesan yang berkaitan dengan lokasi yang diinginkan Jepang, sebagai AF. Kemudian Layton berbincang dengan Laksamana Chester Nimitz, bahwa Washington (Pemerintah Pusat AS) mengatakan dan percaya bahwa AF tersebut berada di perairan Pasifik Selatan. Hal ini pun dibantah oleh Layton, ia mengatakan bahwa jika AF yang dimaksud adalah Atol Midway. Setelah pertemuan itu terjadi, Nimitz meminta timnya untuk membuktikan apa yang dikatakan Layton, bahwa AF tersebut memang Midway. Setelah melakukan berbagai pemeriksaan di sekitar Pulau Midway, Layton berhasil membuktikan bahwa AF yang dimaksud Jepang adalah Midway. Para pasukan AS pun memulai upaya pertahanan.

- Operasi Tempur

Dalam melakukan persiapan dalam penyerangan armada Jepang, Nimitz memberikan perintah pada kapten induk USS Hornet dan Enterprise agar ditarik dari Laut Coral. Hal itu memang sengaja dilakukan untuk mengantikan USS Yorktown yang mengalami kerusakan untuk operasi tempur. Selama melakukan persiapan, Best sempat mengalami depresi setelah salah satu bawahannya meninggal dunia akibat jatuh saat mendarai pesawatnya. Berkat motivasi dan dorongan dari Komandan Angkatan Udara Wade McCluskey, Best akhirnya bersemangat dan bangkit kembali untuk memimpin pasukannya. Pada saat itu Best juga mampu mengesampingkan adanya perbedaan dengan Lindsey dan mulai bekerjasama untuk upaya melakukan perlawanan terhadap Jepang.

- **Pertempuran di Pulau Midway**  
 Pada tanggal 4 Juni Jepang melakukan serang udara ke Pulau Midway. Usaha awal yang dilakukan oleh pesawat darat AS untuk menyerang kapal induk armada Jepang gagal, meskipun pesawat yang membawa bom Jepang hampir jatuh. Saat itu juga Nagumo dan Kapten Minoru Genda terkejut dengan keberanian dari pasukan AS. Armada Jepang sudah mengetahui keberadaan kapal induk AS, kemudian Jepang berusaha melakukan upaya penyerangan dengan menggunkan kapal perusak Arashi. Lindsey dan skuadron torpedo lainnya menyerang armada Jepang akan tetapi tertembak jatuh. Pihak Jepang menyadari bahwa serangan tersebut merupakan upaya mencegah armada Jepang untuk melakukan serangan balik, Yamaguchi memberikan perintah pada Nagumo untuk melakukan serangannya segera mungkin.
- **Pertempuran Udara**  
 Best yang pada saat itu sedang memimpin skuadronnya, tiba-tiba mengalami masalah pernafasan setelah menghirup oksigen campuran. Sementara itu, McCluskey yang melihat kapal perusak milik Jepang yaitu Arashi, mencoba mengikuti kapal tersebut. Ia pun memimpin pasukan udara untuk tetap berada di jalur masing-masing. Sementara itu, pasukan AS berhasil melakukan penyerangan ke beberapa wilayah yang ada di Jepang, seperti Akagi dan Kaga. Hal ini mengakibatkan kebakaran dan ledakan yang terjadi karena persenjataan yang tidak aman.
- **Jepang Meluncurkan Sisa Pesawat**  
 Nagumo, merasa sudah kehilangan kesabaran dalam keadaan terkejut, dipengaruhi oleh Genda untuk memindahkan benderanya ke kapal penjajah. Frank Woodrow O'Flaherty dan Gaido ditembak jatuh, kemudian mereka ditangkap dan oleh Jepang untuk dieksekusi. Yamaguchi, yang berada di atas kapal Hiryu yang ingin bertarung, sedang meluncurkan serangan yang berhasil melumpuhkan Yorktown, mendorong Enterprise dan Hornet untuk meluncurkan sisa pesawat mereka. Kemudian, kapal Hiryu berhasil dihancurkan oleh Skuadron yang dipimpin oleh Best. Pada saat kapal tersebut mengalami kebakaran yang hebat dan tidak dapat



diselamatkan. Demi memberikan tanggungjawab pada pasukannya yang gugur, Laksamana Yamaguchi dan Kapten Tomeo Kaku memilih untuk tenggelam bersama kapal induknya.

- **Hancurnya Kapan Induk Jepang**  
Yamamoto menerima kabar bahwa kapal induknya telah dihancurkan pasukan AS. Ia berusaha untuk menyelamatkan kapal induk yang terakhir dari serangan pasukan AS dan memberikan perintah pada semua pasukannya untuk mundur. Menurut ia, ini adalah salah satu cara untuk mempertahankan harga diri pasukan Jepang yang mengalami kekalahan dari Amerika. Di Pearl Harbor, Rochefort menerima informasi dari telegram bahwa pasukan Jepang sudah ditarik dari Pulau Midway. Hal ini pun disambut meriah oleh semua orang yang berada di sana.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

Amerika Serikat diibaratkan sebagai perusahaan A, dan Jepang sebagai Perusahaan B. Dua perusahaan tersebut bersaing di industri dan segmen yang sama dalam memasarkan produk mereka. Perusahaan B yang kita ketahui sebagai Jepang, melakukan serangan terlebih dahulu yang dipicu oleh terjadinya pemboikotan produk oleh perusahaan A, serangan tersebut saya ibaratkan sebagai kampanye pemasaran agresif yang dilakukan perusahaan B untuk membalas apa yang sudah dilakukan perusahaan A. Sebenarnya perusahaan B sudah memperingati perusahaan A terkait serangan yang hendak dilakukan, namun perusahaan A menganggap itu hanya sebagai gertakan.

Pada awal mulanya dua perusahaan tersebut saling bekerja sama dan saling bertukar informasi, hingga pada suatu saat dua manajer dari dua perusahaan tersebut melakukan pertemuan terkait permasalahan yang saat ini terjadi. Kemudian, pada akhir diskusi manajer dari perusahaan B memberikan peringatan apabila produknya terancam oleh perusahaan A, maka perusahaan B akan segera mengambil Tindakan.

Setelah beberapa waktu setelah terjadinya diskusi tersebut. Perusahaan B melakukan upaya serangan pemasaran secara agresif terhadap salah satu geografis yang menjadi spesialisasi dari perusahaan A dalam melakukan penjualan produknya, hal tersebut mampu membuat harga dipasaran mengalami penurunan dengan adanya pesaing baru. Kemudian, inilah awal mula terjadinya persaingan kompetitif antara

perusahaan A dan perusahaan B. Pada saat serangan tersebut terjadi, manajer perusahaan A tidak mampu menemukan kelemahan pemasaran yang dilakukan perusahaan B, sehingga menimbulkan ketengangan dalam internal perusahaan A.

Saat itu manajer pemasaran perusahaan B yang didukung oleh beberapa manajer lain memberikan usulan rencana untuk invasi dan pengambilalihan salah satu segmen pasar yang dikuasai oleh perusahaan A, pertamanya hal tersebut ditolak oleh para atasan mereka. Hingga kemudian, pada beberapa waktu setelah usulan tersebut diajukan, mereka mendapatkan izin untuk melakukan invasi tersebut. Mereka para manajer mulai mengatur strategi untuk melakukan serangan kampanye pemasaran ke salah satu segmen yang dikuasai perusahaan A.

Usaha pertahanan yang dilakukan oleh perusahaan A adalah mulai menggali informasi yang berkaitan dengan segmen yang diinginkan oleh perusahaan B. Intelijen perusahaan memberikan informasi dan percaya bahwa lokasi yang diinginkan perusahaan B adalah I. Hal itu pun dibantah oleh manajer pemasaran, ia mengatakan bahwa lokasi yang diinginkan perusahaan B adalah M. Setelah pertemuan selesai intelijen perusahaan meminta unitnya untuk membuktikan apa yang dikatakan manajer tersebut. Setelah melakukan berbagai pemeriksaan dan penyaringan informasi di lokasi M, tim intelijen perusahaan berhasil membuktikan bahwa M sebenarnya merupakan lokasi yang diinginkan perusahaan B. Perusahaan A pun memulai upaya pertahanan.

Dalam melakukan persiapan dalam menghadapi perusahaan B, perusahaan A memberikan perintah untuk mengalihkan segala sumber daya yang mereka miliki untuk menghadapi perusahaan B. Selama melakukan persiapan, manajer pemasaran perusahaan A masih mengalami depresi dan rasa trauma yang diakibatkan oleh serangan pemasaran agresif yang pernah dilakukan perusahaan B yang mengakibatkan salah satu segmen spesialisasi dari perusahaan A mengalami pendapatan tidak menentu. Berkat motivasi dan dorongan dari rekan, manajer pemasaran tersebut bersemangat dan bagkit kembali untuk memimpin divisi pemasaran. Pada saat itu juga manajer pemasaran mampu mengesampingkan perbedaan dengan beberapa manajer lainnya, dan mulai bekerja sama untuk upaya melakukan perlawanan terhadap perusahaan B.

Hingga akhirnya perusahaan B melakukan serangan pemasaran agresif ke lokasi M. Sebagai usaha awal yang dilakukan perusahaan A adalah menghancurkan pemasaran produk inti dari perusahaan B, namun hal tersebut mampu diantisipasi oleh perusahaan B. Perusahaan B juga sudah mengetahui inti dari pemasaran perusahaan A yaitu dengan adanya produk baru yang mereka pasarkan, pihak perusahaan B menyadari bahwa serangan yang dilakukan perusahaan A adalah upaya untuk mencegah perusahaan B melakukan serangan balik. Dengan adanya kejadian tersebut, pemimpin perusahaan B memberikan perintah pada manajer pemasaran untuk segera melakukan serangan pemasarannya sesegera mungkin.

Peran intelijen pemasaran pada saat persaingan terjadi sangat dibutuhkan, guna mencari informasi seakurat mungkin dan upaya persiapan dalam melakukan pertahanan. Sementara itu, perusahaan A melakukan penyerang pemasaran agresif juga secara diam-diam pada lokasi yang menjadi spesialisasi dari perusahaan B, sehingga mengakibatkan terbaginya segmen dan minat terhadap produk yang dipasarkan perusahaan B. Pemimpin dan manajer pemasaran perusahaan B masih dalam keadaan tidak sadar untuk segera bisa menempati lokasi M yang dikuasai perusahaan A. Pada saat persaingan terjadi, para intelijen pemasaran perusahaan A sudah diketahui perannya oleh perusahaan B.

Sehingga tidak dapat memberikan informasi lagi pada perusahaan A. Kemudian, perusahaan B meluncurkan segala kemampuan dan sumberdaya yang dimiliki, dan mampu menghadapi beberapa produk unggulan dari perusahaan A. Perusahaan A juga tidak mempunyai pilihan lain untuk segera memberikan perlawanan dengan meluncurkan produk baru mereka, sehingga serangan pemasaran yang dilakukan perusahaan B bisa teratasi dengan adanya produk baru mereka.

Para pemimpin perusahaan B menerima kabar bahwa semua produk yang mereka miliki tidak mampu bersaing dengan produk perusahaan A di lokasi M, para pemimpin berusaha untuk menyelamatkan penurunan dan image beberapa produk unggulan mereka dari serangan pemasaran agresif perusahaan A dan memberikan perintah pada manajer pemasaran untuk segera mundur dari lokasi M. Menurut para pemimpin perusahaan B, ini adalah salah satu cara untuk mempertahankan harga diri perusahaan

dari kekalahan dalam merebut pasar perusahaan A.

Lesson Earned :

- a. Tidak mempersulit apa yang menjadi hak milik Negara/Perusahaan lain, agar tidak menimbulkan perselisihan.
- b. Menganggap semua pengeringatan yang diterima dari pesaing yang dapat mengancam keberadaan Negara/Perusahaan merupakan sesuatu yang perlu diantisipasi.
- c. Akurasi informasi sangat dibutuhkan ketika terjadi persaingan.
- d. Tidak terpengaruh oleh pendapat orang lain yang bisa berdampak pada kerugian.
- e. Motivasi dan dorongan semangat dibutuhkan oleh orang-orang yang terlibat dalam persaingan ketat.
- f. Dalam pengambilan tindakan agar tidak tergesa-gesa agar tidak merugikan organisasi.
- g. Mampu melindungi apa yang menjadi hak milik masing-masing Negara/Perusahaan.
- h. Dibutuhkan kesabaran yang cukup besar dalam menghadapi pesaing, dan penyusunan strategi seakurat mungkin.
- i. Pimpinan mampu bertanggungjawab ketika terjadi masalah yang mengakibatkan kerugian Negara/Perusahaan.

## **K. Medieval” Overview**

### **a. Deskripsi**

Film ini mengambil latar waktu cerita pada abad ke-14, dan latar tempat di daerah kekuasaan Romawi pada saat itu. Medieval sendiri menceritakan kisah nyata tentang seorang tentara bayaran pada abad ke-14 masa kekaisaran Romawi yang bernama Jan Žižka. Dikutip berdasarkan biografi di Wikipedia, Jan Žižka adalah pemimpin militer yang sukses dan sekarang menjadi pahlawan nasional Ceko. Dia dijuluki "Žižka bermata satu", setelah kehilangan satu dan kemudian kedua matanya. Jan Žižka memimpin pasukan Hussite melawan tiga perang salib dan tidak pernah kalah dalam satu pertempuran pun meskipun benar-benar buta pada tahap terakhir hidupnya. Diawal film, kita akan menjumpai sosok Raja Wenceslas IV yang merupakan raja Bohemia sekaligus kaisar Romawi. Raja Wenceslas IV telah menerima tahta

setelah ayahnya Charles IV, tetapi pemerintahannya tidak berhasil, dan kerajaan tampaknya runtuh di bawah pemerintahannya yang lemah. Raja Wenceslas IV memiliki ajudan kepercayaan bernama Boresh.

Raja Wenceslas IV diceritakan memiliki banyak hutang kepada salah satu bangsawan paling berkuasa di negara itu yang bernama Henry III dari Rosenberg. Henry III memiliki tunangan yang bernama Catherine, yang merupakan adik dari Raja Prancis.

#### **b. Kronologis Peristiwa**

Raja Wenceslas IV memerlukan dana untuk dapat berangkat ke Roma, karena hanya dengan demikian dia dapat dinobatkan sebagai kaisar Kekaisaran Romawi Suci. Karena dana yang dimilikinya terbatas, ia lantas meminta bantuan kepada Henry III untuk meminjamkannya dana yang diperlukan. Namun mengingat banyaknya hutang yang dimiliki Raja Wenceslas IV kepadanya, maka Henry III tidak lantas memberikan pinjaman tersebut. Henry III meminta bukti dokumen perjalanan yang resmi. Alasannya karena tidak semua orang mendukung penobatan Wenceslas IV.

Keterlibatan Jan Žižka dalam konflik ini bermula saat Žižka ditugaskan oleh tuan Boresh untuk menculik tunangan Henry III, yakni Catherine, yang nantinya akan dimanfaatkan oleh Raja Wenceslas IV untuk memaksa Henry III menepati janjinya dan membantu Wenceslas IV untuk dinobatkan sebagai kaisar Kekaisaran Romawi Suci.

Hal ini membuat Žižka terlibat dengan politik tingkat tinggi dan membawanya ke dalam konflik tidak hanya dengan Henry III tetapi juga dengan saudara tiri laki-laki Raja Wenceslaus, yaitu Raja Sigismund, yang mengirim tentara yang dipimpin oleh mentor Jan Žižka, Torak, untuk mendapatkan Catherine kembali.

Torak dan anak buahnya membakar rumah Žižka, membunuh keponakannya dan menculik saudaranya, Jaroslav, untuk menukarnya dengan Katherine. Torak membuat jebakan tetapi Žižka menggunakan bantuan petani lokal dan taktik hebat untuk mengalahkan anak buah Torak meskipun kalah jumlah. Žižka dan anak buahnya berhasil melarikan diri bersama Jaroslav dan Catherine. Mereka bersembunyi di gua terdekat tetapi disergap oleh Torak dan Žižka nyaris lolos dari kehilangan matanya dalam pertarungan dengan Torak. Katherine

merawatnya dari cederanya. Torak sedang mencari Žižka sambil meneror petani setempat. Anak buahnya akhirnya berhasil menculik Catherine.

Ending Catherine dibawa ke kastil Henry III, sementara Žižka dan anak buahnya menemukan Boresh yang terluka parah. Boresh mengungkapkan bahwa Sigismund menculik Raja Wenceslas. Saat dia meninggal, dia mencatat bahwa dunia tidak dapat diubah menjadi lebih baik jika raja dapat melakukan hal seperti itu. Žižka memutuskan untuk menyelamatkan Catherine. Dia dan anak buahnya masuk ke kastil dan Žižka menghadapi Torak.

Torak berada di atas angin tetapi Katherine melemparkan dirinya dari tembok kastil ke sungai untuk menyelamatkan Žižka. Žižka melompat mengejanya sambil menarik Torak bersamanya. Dia membunuh Torak saat berada di bawah air dan membawa Catherine ke tepi sungai. Sebuah epilog menyatakan bahwa Raja Sigismund menjadi raja Bohemia setelah kematian saudaranya, tetapi rakyat memberontak melawannya. Raja Sigismund kemudian mengatur perang salib ke Bohemia sementara Jan Žižka memimpin jumlah petani yang kalah. Film berakhir selama Perang Hussite dengan Jan Žižka memimpin pasukan Hussite di benteng Wagon menghadapi pasukan besar.

### **c. Pembelajaran Bisnis**

#### **1. “Corporate Reputation”**

Corporate Reputation adalah akumulasi dari semua pandangan dan keyakinan yang dipegang tentang perusahaan berdasarkan sejarah, interaksi, dan prospek masa depan, dibandingkan dengan pesaing terdekat. Pendapat dan keyakinan yang paling penting adalah milik pemangku kepentingan perusahaan, seperti karyawan, pelanggan, dan investor. Bagi banyak perusahaan, "corporate reputation" adalah prioritas hubungan masyarakat, karena reputasi berdampak pada banyak pemangku kepentingan di perusahaan. Corporate reputation merupakan aset bagi perusahaan. Dalam film ini, konflik bermula saat Henry III enggan memberikan pinjaman dana yang dibutuhkan oleh Raja Wenceslas IV. Hal ini salah satunya dipengaruhi oleh reputasi Raja Wenceslas IV yang kurang baik, dengan banyaknya hutang yang dimiliki oleh Raja Wenceslas IV, Henry III tidak dapat mempercayainya begitu saja karena pinjaman tersebut memiliki

resiko yang besar.

Apabila Raja Wenceslas IV memiliki reputasi yang baik, maka kemungkinan besar Henry III akan memberikan pinjaman dana yang diperlukan. Sama halnya dengan dunia bisnis dan pemasaran, corporate reputation yang baik merupakan suatu aset yang berharga bagi perusahaan. Karena corporate reputation berkaitan dengan muncul pada para pemangku kepentingan perusahaan, yakni karyawan, pelanggan, bahkan investor. Banyak perusahaan melakukan berbagai cara untuk dapat membangun “corporate reputation” yang baik, hal itu erat kaitannya dengan strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan. Corporate reputation dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya :

- **Social Responsibility**  
Tanggung jawab sosial dan lingkungan adalah komitmen perseroan untuk berperan serta dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan guna meningkatkan kualitas kehidupan dan lingkungan yang bermanfaat, baik bagi perseroan sendiri, komunitas setempat, maupun masyarakat pada umumnya.
- **Financial Performance**  
Financial performance adalah analisis laporan posisi keuangan perusahaan dalam periode tertentu, untuk mengetahui seberapa efisien dan efektif suatu perusahaan dalam menghasilkan pendapatan.
- **Products & Services**  
Kualitas produk/jasa yang dihasilkan suatu organisasi juga berpengaruh terhadap reputasi yang akan muncul. Kualitas yang baik akan memberikan reputasi yang baik, demikian dengan kualitas yang kurang baik akan memberikan reputasi yang tidak baik.
- **Emotional Appeal**  
Bagaimana perusahaan dapat memberikan keamanan, nilai, pengalaman, dan prestasi bagi para pemangku kepentingan di perusahaan tersebut.

- Workplace Environment

Kesejahteraan para karyawan di dalam perusahaan juga sangat mempengaruhi reputasi perusahaan. Dengan memberikan benefit yang sesuai, dan memberikan lingkungan kerja yang nyaman, perusahaan akan mendapatkan reputasi yang baik. Banyak perusahaan melakukan berbagai cara untuk dapat membangun “corporate reputation” yang baik, hal itu erat kaitannya dengan strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan. Maka dari itu, kita harus menjaga reputasi perusahaan, brand, dan pribadi kita agar selalu memiliki reputasi yang baik. Sehingga pelanggan, bahkan investor, dapat memiliki kepercayaan kepada kita.



## **BAB 5**

### **PENUTUP**

Melalui eksplorasi tentang strategi perang yang dilakukan oleh Nabi Muhammad, kita dapat meraih pembelajaran berharga yang dapat dihubungkan dengan dunia bisnis. Seperti Nabi Muhammad yang menggunakan diplomasi untuk mencapai tujuan damai dan membangun aliansi, pebisnis harus mampu mengatur strategi menghadapi pesaing dengan bijaksana, memahami pasar, dan menjalin kemitraan yang menguntungkan. Seperti halnya pentingnya pertahanan dan perlindungan dalam perang, para pebisnis perlu menjaga keamanan bisnis mereka dan memperkuat posisi mereka di pasar. Pemilihan waktu dan tempat yang tepat seperti yang dilakukan Nabi Muhammad juga relevan bagi pebisnis yang harus mengambil keputusan taktis dalam menghadapi persaingan pasar yang dinamis. Namun, yang paling penting, orang yang ingin berbisnis harus memiliki kreativitas dan inovasi dalam mengatur strategi bisnisnya. Seperti Nabi Muhammad yang menggunakan taktik kejutan dan mobilitas untuk mengalahkan musuh, pebisnis juga harus berpikiran out-of-the-box, mencari peluang baru, dan menciptakan nilai tambah yang unik untuk memenangkan persaingan. Dalam dunia bisnis yang berubah dengan cepat, kemampuan untuk beradaptasi, berinovasi, dan berpikir kreatif akan menjadi kunci untuk mencapai kesuksesan dan keberhasilan jangka panjang. Dengan menggabungkan pembelajaran dari strategi perang dengan tuntutan bisnis modern, kita dapat membentuk fondasi yang kuat bagi para pebisnis untuk menghadapi tantangan dan mencapai kesuksesan dalam lingkungan yang kompetitif dan dinamis.

# STRATEGI PEMASARAN BERBASIS STRATEGI PERANG

Dalam perjalanan sejarah umat manusia, perang telah menjadi momen kritis yang membentuk arah peradaban dan membawa perubahan mendalam dalam berbagai aspek kehidupan. Dalam buku ini, saya ingin mengajak Anda untuk menjelajahi inspirasi strategi bisnis yang dapat dipetik dari strategi perang zaman Nabi Muhammad, perang dunia, dan peperangan nasional di Indonesia. Sejarah mengajarkan kita bahwa di tengah ketegangan dan tantangan perang, manusia menemukan kekuatan dalam strategi yang bijaksana dan taktik yang inovatif untuk mencapai kemenangan. Keteladanan Nabi Muhammad dalam menggunakan diplomasi untuk mencapai tujuan damai, pertahanan yang kokoh untuk melindungi umat Muslim, serta kebijaksanaannya dalam memilih waktu dan tempat untuk serangan, memberikan pengajaran berharga bagi dunia bisnis yang penuh persaingan.

Dari sisi lain, perang dunia menghadirkan skala pertempuran yang monumental dan menguji kreativitas dalam inovasi militer. Taktik kejutan dan strategi mobilitas dari berbagai pihak terlibat memberikan pelajaran tentang pentingnya beradaptasi dalam menghadapi perubahan dan kompleksitas situasi bisnis modern. Tidak kalah pentingnya adalah pengalaman peperangan nasional di Indonesia yang menandai semangat juang dan semangat kebangsaan dalam mempertahankan kemerdekaan. Sejarah pahlawan kita mengajarkan kita tentang nilai-nilai keberanian, kepemimpinan yang kuat, dan penghormatan terhadap hukum perang dalam konteks bisnis.

Dengan adanya buku ini, penulis berharap bahwa buku ini dapat menginspirasi dan memberikan wawasan baru tentang bagaimana strategi perang masa lalu dapat memberikan inspirasi bagi pengembangan strategi bisnis yang efektif dan berkesinambungan.



Cendekia Publisher  
Perumahan Bumi Findaria Mas 1  
Tahap 3, Moncongloe, Maros  
cendekiapublisher03@gmail.com

