

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Strategi merupakan sistem sebagai satu kesatuan, memiliki berbagai komponen saling berhubungan, saling mempengaruhi dan bergerak serentak (bersama-sama) ke arah yang sama. Sistem kerjanya strategi untuk memberikan arahan menyeluruh bagi perusahaan dan terkait erat dengan bidang perilaku organisasi. Membicarakan tentang gambaran besar, seperti mengidentifikasi tujuan organisasi dan sumber dayanya dan bagaimana sumber daya yang ada dapat diberdayakan secara efektif untuk memenuhi tujuan strategi. Karena strategi harus dapat memberi fondasi dasar/ pedoman untuk pengambilan keputusan dalam organisasi atau perusahaan. Ini adalah proses yang berkesinambungan dan berlaku secara terus menerus.

Melaksanakannya dimulai dari perencanaan terhadap strategi itu sendiri. Rencana strategi organisasi/ perusahaan merupakan dokumen hidup yang selalu diperlukan, strategi sebagai analisis, pengambilan sebuah keputusan dan aksi yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Hal ini menggambarkan dua elemen utama manajemen strategi.¹

Pertama, strategi berkaitan dengan bagaimana menganalisis sasaran strategi (visi, misi dan tujuan) serta kondisi internal dan eksternal yang

¹ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2014, h. 5-6.

dihadapi perusahaan. *Kedua*, strategi studi berkaitan dengan mengapa perusahaan mampu mengalahkan perusahaan lainnya. Pimpinan yang disebut manajernya perlu menentukan bagaimana perusahaan bisa menciptakan keunggulan kompetitif yang tidak hanya unik dan berharga, tetapi juga sulit ditiru/ dicari substitusinya, sehingga mampu bertahan lama. Keunggulan kompetitif yang mampu bertahan lama biasanya didapatkan dengan melakukan aktivitas berbeda-beda dengan apa yang dilakukan pesaing atau melakukan aktivitas yang sama dengan cara yang berbeda dengan bisnis orang atau pihak lain.

Adanya strategi berarti membicarakan hubungan antara perusahaan dengan lingkungannya, baik lingkungan internal maupun eksternal. Jika dikaitkan dengan bisnis ini memberi petunjuk bagaimana menghadapi dan menanggulangi perubahan yang terjadi dalam lingkungan internal dan eksternal dan memberi petunjuk kepada eksekutif dalam upaya memengaruhi dan mengendalikan lingkungan sehingga tidak sekedar reaktif terhadapnya, agar perusahaan yang dikelola tetap mampu mengendalikan arah perjalanannya menuju sasaran yang dikehendaki.²

Salah satu bisnis yang menarik untuk dikaji dari segi strategi adalah bisnis yang dikelola oleh keluarga, karena bagaimana menjadikan bisnis yang dikelola bisa *recovery* dalam kurun waktu yang lama, dan mampu bersaing secara sehat dengan pesaing bisnis, pastinya membutuhkan strategi yang tepat. Salah satu bisnis keluarga dimaksud adalah bisnis Haji Materan di kota

² *Ibid.*, h. 6.

Palangka Raya yang bergerak dalam bidang perhotelan, dijalankan dari tahun 1979-2019 sampai sekarang. Hotel yang dikelola bernama “Hotel Mahkota”. Bisnis Haji Materan ini dikelola oleh keluarga Haji Materan. Pelanggannya adalah orang-orang yang berasal dari luar kota untuk kepentingan bisnis, dinas kerja perkantoran, dan lain-lain. Sebelum berbisnis perhotelan, Haji Materan datang ke Palangka Raya pada tahun 1960 bersama temannya untuk berdagang kebutuhan rumah tangga seperti telur, ikan asin, sayur-sayuran, yang didatangkan dari kota Banjarmasin, diangkut menggunakan alat transportasi kapal yang singgah di pelabuhan Rambang Palangka Raya.

Ketika beliau merasa bisnis bahan kebutuhan rumah tangga ini berkembang, kemudian beliau merambah bisnis ke transportasi kapal tiung³ (kapal kayu) untuk mengangkut barang berupa bahan kebutuhan rumah tangga, kendaraan roda dua bahkan kendaraan roda empat dari Banjarmasin ke Palangka Raya. Setelah beberapa tahun kemudian, berubah menjadi transportasi kapal (bis air penumpang) yang dinamakan “Kapal Air Mawar”, tujuan Palangka Raya - Bahaur yang transitnya di Pulang Pisau, Jabiren, Maliku, dan Pangkuh, yang diteruskan ke Bahaur.

Setelah bisnis transportasi berkembang pesat, akhirnya Haji Materan membangun hotel kecil-kecilan bersama Istri yaitu Hotel Mahkota. Uniknyanya perjalanan bisnis beliau adalah orang yang bukan berlatar belakang pendidikan tinggi. Pendidikan beliau tempuh sampai menamatkan Sekolah Dasar (SD), namun memiliki strategi bisnis yang hebat dan memiliki tekad

³ Kapal tiung adalah sebutan masyarakat Palangka Raya tepian sungai Kahayan menyebut kapal sungai yang terbuat dari kayu, sebagai alat transportasi utama yang melewati sungai Barito dan Kapuas.

yang kuat dalam berbisnis. Selain itu, kepiawaian beliau yang mudah bersosialisasi kepada masyarakat kota Palangka Raya sehingga menjadikan beliau banyak teman, mitra bisnis, dipercaya dan menjadi tokoh muslim yang dikenal oleh masyarakat kota Palangka Raya juga memudahkan Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya.⁴

Bisnis yang sampai saat ini terus berjalan, bahkan semakin berkembang ke beberapa usaha lainnya yang diteruskan oleh anak-anak Haji Materan, tidak mungkin tanpa adanya strategi bisnis yang tepat. Karenanya, penulis tertarik menelitinya dalam penelitian tesis dengan mengangkat judul **Strategi Bisnis Haji Materan di Kota Palangka Raya.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah penelitian ini dirumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi bisnis keluarga haji materan selama 10 tahun terakhir di kota Palangka Raya?
2. Apa saja prinsip-prinsip yang dijalankan oleh keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya di kota Palangka Raya?

⁴ Hasil wawancara dengan Hj. RS (anak ke 8 H.Materan).

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mendeskripsikan strategi bisnis keluarga Haji Materan selama 10 tahun terakhir di kota Palangka Raya
2. Menganalisis prinsip-prinsip yang dijalankan oleh keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya di kota Palangka Raya.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini terdiri dari dua, yaitu secara teoritis dan secara praktik, sebagaimana berikut:

1. Secara Teoritis

Sebagai tambahan informasi akademik bagi siapapun yang memanfaatkan, sehingga mengetahui bagaimana manajemen strategi khususnya dalam bisnis yang dikelola oleh keluarga secara bersama-sama.

2. Secara Praktis

- a. Bagi para pembisnis, hasil penelitian ini berguna untuk menjadi pembanding sekaligus sebagai contoh bagaimana mengelola keluarga yang mampu bertahan lama dan semakin berkembang serta mampu berkompetisi sehat.

- b. Peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai rujukan atau referensi dalam mengembangkan kajian-kajian ilmiah tentang strategis bisnis keluarga.
- c. Bagi penulis, hasil penelitian dapat meningkatkan wawasan tentang manajemen strategi dan dapat menerapkannya di dunia perbisnisan dan menerapkan prinsip-prinsip yang dilakukan keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya di kota Palangka Raya.

E. Penelitian Terdahulu

Dasar atau acuan yang berupa penelitian sebelumnya merupakan hal yang sangat perlu dan dapat dijadikan sebagai data pendukung. Salah satu data pendukung yang menurut peneliti perlu dijadikan bagian penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang sedang dibahas dalam penelitian ini. Fokus penelitian terdahulu yang dijadikan acuan adalah terkait dengan biografi dan manajemen bisnisnya. Oleh karena itu, peneliti melakukan langkah kajian terhadap beberapa hasil penelitian berupa tesis dan artikel-artikel google scholar, didapatkan sebagai berikut:

1. *Pengaruh Family Ownership Terhadap Kinerja Keuangan: Strategi Bisnis dan Agency Cost Sebagai Variabel Moderating* oleh Anita, Kirmizi dan Enni Savitri tahun 2016. Program Studi Magister Akuntansi Pascasarjana Universitas Riau Fakultas Ekonomi Universitas Riau. Penelitian ini membahas tentang perusahaan-perusahaan di Indonesia memiliki karakteristik struktur kepemilikan yang hampir sebagian

besar perusahaan di Indonesia terkonsentrasi pada kepemilikan oleh pihak keluarga, di mana posisi top manajemen diisi oleh anggota keluarga yakni di dewan komisaris atau pun dewan direksi sehingga konflik keagenan dapat terjadi antar pemilik, manajer dan pemegang saham.⁵

2. *Transformasi Inovasi Bisnis Keluarga Dalam Mendukung Ekonomi Kreatif* oleh Dedi Rianto Rahadi, Dosen Fakultas Manajemen dan Bisnis Universitas Presiden. Penelitian ini membahas tentang perusahaan besar di Indonesia diawali dari bisnis keluarga, di mulai dari bisnis kecil kemudian dikelola secara profesional dan akhirnya menjadi menggurita. Pengelolaan bisnis keluarga dapat dilakukan generasi pertama, kedua dan seterusnya atau gabungan dari profesional dan keluarga. Sektor UMKM merupakan sektor yang banyak dikelola keluarga. Permasalahan yang muncul keberlangsungan dan pengelolaan UMKM oleh keluarga sering tidak berjalan sesuai harapan.⁶

Semua penelitian di atas, belum ada satu pun yang sama dengan judul dan rumusan masalah yang penulis lakukan, karena penulis meneliti tentang manajemen strategi bisnis keluarga Haji Materan, yang mana usaha beliau sudah turun temurun sampai tiga generasi yang mememanajemen. Sehingga perlu dikaji bagaimana mereka mampu mememanajemen usaha tersebut hingga sampai sekarang.

⁵ A Anita, K Kirmizi, E Savitri - *Jurnal Ekonomi*, 2018 - je.ejournal.unri.ac.id

⁶ DR Rahadi - *Ecoment Global: Kajian Bisnis dan Manajemen*, 2017 - ejournal.uigm.ac.id

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Strategi Bisnis

Griffin mendefinisikan strategi sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi (*strategy is a comprehensive plan for accomplishing an organizations goals*) tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan di mana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, strategi dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

Pada intinya, manajemen strategi adalah tentang bagaimana memperoleh dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Segala sesuatu yang dapat dilakukan dengan jauh lebih baik oleh perusahaan bila dibandingkan dengan perusahaan saingan. Perusahaan mesti berjuang untuk meraih keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dengan cara terus menerus beradaptasi pada perubahan tren serta kegiatan eksternal dan kemampuan, kompetensi, serta sumber daya internal. Kemudian, efektif merumuskan, menerapkan dan menilai berbagai strategi yang semakin menguatkan faktor tersebut.

Strategis adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka waktu yang dihasilkan dari proses formulasi dan implementasi rencana (dengan tujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif. Bila definisi ini dikaitkan dengan terminology “manajemen”, maka manajemen strategi dapat pula didefinisikan sebagai proses perencanaan, pengarahan (*directing*), perusahaan dengan tujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif.⁷

Menurut Fred R. David, strategis adalah seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi mampu mencapai objektifnya.⁸ Pendapat ini menekankan pada proses yang dilakukan mulai dari perencanaan sampai pada pengawasan adalah sebuah seni memanager atau mengelola.

Artinya, strategi dipahami bukan hanya sebagai “berbagai cara untuk mencapai tujuan melainkan mencakup pula penentuan berbagai tujuan itu sendiri. Sebagaimana dirumuskan oleh Chandler, strategi merupakan “ *the determination of long-term goals of an enterprise and the adoption of courses of action and the allocation of resources necessary for carrying out these goals.*” Strategi dipahami pula sebagai sebuah pola yang mencakup di dalamnya, baik strategi yang

⁷ Solihin Ismail, *Manajemen Strategik*, Jakarta: Erlangga, 2012, h. 63.

⁸<http://prasetiaprmana.blogspot.co.id/2010/02/manajemen-strategik-3-teori-manajemen.html> tanggal 24 Desember 2017

direncanakan maupun strategi yang pada awalnya tidak dipertimbangkan bahkan dipilih oleh perusahaan untuk diimplementasikan.⁹

Konsep strategi merupakan sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap entrepreneur maupun setiap manajer dalam segala macam bidang usaha. Sejak beberapa tahun yang lampau, pengertian strategi makin banyak mendapatkan perhatian dan dibahas dalam literatur tentang manajemen, aneka macam artikel bermunculan sehubungan dengan misalnya: strategi asortimen produk strategi pemasaran strategi diversifikasi-strategi bisnis. Adapun perhatian terhadap istilah strategi muncul, oleh karena orang menyadari bahwa setiap perusahaan memerlukan sebuah skope yang terumuskan dengan baik dan arah pertumbuhan dan bahwa sasaran-sasaran saja tidak dapat memenuhi kebutuhan demikian sehingga dengan demikian diperlukan peraturan-peraturan keputusan adisional agar perusahaan yang bersangkutan dapat mencapai pertumbuhan teratur, serta yang menguntungkan.¹⁰

2. Fungsi Strategi Dalam Bisnis

Strategi mencerminkan fungsi kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan dan di mana perusahaan berkompetisi akan melawan siapa dalam kompetisi dan untuk tujuan apa perusahaan berkompetisi.¹¹

Selanjutnya Mintzberg memperluas fungsi dari konsep strategi dan

⁹Solihin Ismail, *Manajemen Strategik...* h. 64.

¹⁰ Winardi, J, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta: Prenada Media, 2003, h. 106.

¹¹ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi...* h. 37-38.

dengan memperhatikan berbagai dimensi dari konsep strategi yang dinamakannya *5 P's of Strategy*, yaitu:

a. *Strategy as a Plan*

Strategi sebagai sebuah "*plan*" sesuai dengan rumusan strategi yang disampaikan oleh Glueck, di mana menurutnya *strategy is unified, comprehensive and integrated plan designed to ensure that the basic objectives of enterprise are achieved* (strategi merupakan suatu yang berfungsi sebagai rencana yang terpadu, komprehensif dan terintegrasi yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan pokok perusahaan dapat dicapai).

b. *Strategy as a Ploy*

Strategi berfungsi sebagai suatu maneuver yang spesifik untuk memberi syarat mengancam kepada pesaing perusahaan. Misalnya keputusan yang dibuat oleh pemimpin pasar untuk memperbesar kapasitas pabrik tidak hanya merupakan strategi dalam arti sebuah "*plan*". Melainkan strategi ini juga akan menjadi "*ploy*" sehingga dapat menyurutkan minat pendatang baru potensial (*potential new entrants*) untuk memasuki bisnis bersangkutan karena pendatang baru tersebut misalnya tidak memiliki skala ekonomi (*economies of scale*) yang sebanding dengan pemimpin pasar.

c. *Strategy as a Pattern*

Strategi berfungsi sebagai sebuah pola yang menunjukkan adanya serangkaian tindakan yang dilakukan oleh manajemen dalam

mengejar sebuah tujuan. Dalam hal ini Mintzberg membagi strategi sebuah sebuah pola ke dalam lima kategori strategi, yaitu: *intended strategy*, *deliberate strategy*, *unrealized strategy*, *emerging strategy*, dan *realized strategy*. Berdasarkan pengamatan yang dilakukannya. Mintzberg menemukan fenomena bahwa strategi yang direncanakan perusahaan melalui proses perencanaan yang diterjemahkan ke dalam suatu tindakan strategi yang tidak dapat direalisasikan akibat terjadinya perubahan lingkungan perusahaan sebaliknya strategi yang tidak dimaksudkan sebelumnya dapat muncul menjadi alternative strategi (*emergency strategy*) yang apabila diimplementasikan perusahaan dapat menjadi strategi yang dapat direalisasikan (*realize strategy*). Sebagai contoh perusahaan farmasi besar di dunia telah mengembangkan *intended strategy* melalui suatu proses perencanaan formal. Tetapi berbagai perubahan lingkungan terjadi seperti terjadi SARS, flu burung dan flu Babi telah memunculkan *emergency strategy* melalui berbagai upaya yang dilakukan perusahaan farmasi terbesar tersebut untuk menemukan obat yang dapat mengatasi berbagai penyakit tersebut yang akan menghasilkan laba bagi perusahaan.

d. Strategy as a Position

Strategi berfungsi menunjukkan berbagai keputusan yang dipilih perusahaan untuk memosisikan organisasi perusahaan di dalam lingkungan perusahaan. Sebagai contoh perusahaan dapat

meletakkan posisinya dalam *product-market matrix* menurut kategorisasi Ansoff. Melalui penggunaan *product-market matrix* sebagaimana dikemukakan oleh Ansoff, maka perusahaan dapat mengembangkan empat strategi yang menunjukkan posisi perusahaan, yaitu:

1) Intenfikasi Pasar (*Marker Intensification*)

Strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui intensifikasi pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan. Sebagai untuk meningkatkan volume penjualan dalam strategi ini, perusahaan biasanya menggunakan program promosi. Berbagai merek produk misal seperti rokok menyebut Gudang Garam Merah, Djarum, Coklat dan Dji Sam Soe menggunakan strategi intensifikasi pasar melalui aktivitas promo yang masif.

2) Pengembangan Pasar (*Market Development*)

Strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui penjualan produk yang dimiliki perusahaan saat ini ke pasar sasaran yang baru. Misalnya PT. Unilever Indonesia memilih strategi ini pada saat memperluas pasar teh celup Sariwangi secara nasional.

3) Pengembangan Produk (*Product Development*)

Strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkat volume penjualan melalui penjualan produk baru perusahaan ke pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan, misalnya PT. Indofood Sukses Makmur melakukan strategi ini dengan senantiasa menambah rasa baru untuk produk mi instannya.

4) Diverifikasi (*Dib verification*)

Melalui strategi ini perusahaan memutuskan untuk melakukan peningkatan volume penjualan melalui penjualan produk baru ke pasar yang baru. *Strategy as a perspective* dalam hal strategi menunjukkan perspektif dari para *strategist* (pembuat keputusan strategi) di dalam memandang dunianya. Strategi merupakan pemikiran yang hidup di dalam benak para pembuat keputusan strategis dan seperti halnya ideologi atau budaya kemudian berusaha untuk dijadikan nilai bersama (*shared value*) di dalam organisasi. Sebagai contoh perusahaan yang memiliki “ideologi pemasaran” yang sangat kental seperti IBM membuat strategi dengan muatan utama strategi bernuansa pemasaran. Lain halnya dengan Hewlett-Packard (dengan strategi “HP way” nya) di mana perusahaan ini memiliki budaya injiniring yang sangat kuat sehingga strateginya lebih memiliki mantra injiniring. Bila strategi dibuat perusahaan dikaitkan dengan struktur organisasi perusahaan (dalam hal ini yang dimaksud

perusahaan adalah perusahaan berbentuk korporasi-perusahaan yang memiliki beberapa bidang usaha dalam satu wadah organisasi perusahaan), maka strategi yang dibuat perusahaan dapat dibedakan menjadi tiga kelompok strategi (*wheelen* dan *hunger*) yaitu: *corporate strategy*, *business strategy*, dan *functional strategy*.

Corporate strategy menunjukkan arah keseluruhan strategi, perusahaan dalam arti apakah perusahaan akan memilih strategi pertumbuhan. Strategi stabilitas, atau strategi pengurangan usaha serta bagaimana pilihan strategi tersebut disesuaikan dengan pengelolaan berbagai bidang usaha dan produk yang terdapat di dalam perusahaan.

Business Strategy merupakan strategi yang dibuat pada level *business unit*, divisi atau *product level* dan strateginya lebih ditekankan untuk meningkatkan posisi bersaing produk atau jasa perusahaan di dalam suatu industri tertentu atau segmen pasar tertentu.

Functional Strategy merupakan strategi yang dibuat oleh masing-masing fungsi organisasi perusahaan (misalnya strategi pemasaran, strategi keuangan, strategi produksi) dengan tujuan menciptakan kompetensi yang lebih baik dibandingkan pesaing sehingga akan meningkatkan keunggulan kompetitif.¹²

¹² Solihin Ismail, *Manajemen Strategik...* h. 24-27.

3. Macam-Macam Strategi Dalam Bisnis

Pada awalnya konsep strategi didefinisikan sebagai berbagai cara untuk mencapai tujuan (*ways to achieve ends*). Konsep generik ini terutama sesuai dengan perkembangan awal penggunaan konsep strategi yang digunakan di dalam dunia militer. Strategi dalam dunia militer adalah berbagai cara yang digunakan oleh panglima perang untuk mengalahkan musuh dalam suatu pemerangan. Sejalan dengan perkembangannya konsep manajemen strategi, strategi tidak dapat didefinisikan hanya sebagai cara untuk mencapai tujuan karena strategi dalam konsep manajemen strategi mencakup juga penetapan berbagai tujuan itu sendiri (melalui berbagai keputusan strategis yang dibuat oleh manajemen perusahaan). Adapun yang dimaksud dengan keputusan strategis, merupakan keputusan-keputusan yang akan memengaruhi keberlangsungan perusahaan dan unit bisnis dalam jangka panjang. Melihat strategi hanya sebagai salah satu bagian dari rencana (*plan*) ternyata tidak dapat memberikan penjelasan yang memuaskan terhadap berbagai fenomena strategi dalam dunia bisnis.

Adapun macam-macam manajemen strategi bisnis sebagaimana yang dikonsepsi secara umum adalah:

a. Perencanaan

Robbins dan Coulter mendefinisikan perencanaan sebagai sebuah proses yang dimulai dari penetaan tujuan organisasi,

menentukan strategi untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut secara menyeluruh, serta merumuskan sistem perencanaan yang menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengoordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi. Dari sisi proses, fungsi perencanaan adalah proses dasar yang digunakan untuk memilih tujuan dan menentukan bagaimana tujuan tersebut akan dicapai. Dari segi fungsi manajemen, perencanaan adalah fungsi dimana pimpinan menggunakan pengaruh atas wewenangnya untuk menentukan atau mengubah tujuan dan kegiatan organisasi. Dari sisi pengambilan keputusan, perencanaan merupakan pengambilan keputusan untuk jangka waktu yang panjang atau yang akan datang mengenai apa yang akan dilakukan, bagaimana melakukannya, bilamana dan siapa yang akan melakukannya, dimana keputusan yang diambil belum tentu sesuai, hingga implementasi perencanaan tersebut dibuktikan kemudian hari. Pada intinya, perencanaan dibuat sebagai upaya untuk merumuskan apa yang sesungguhnya ingin dicapai tersebut dapat diwujudkan melalui serangkaian rumusan rencana kegiatan tertentu. Perencanaan yang baik adalah ketika apa yang dirumuskan ternyata dapat direalisasikan dan mencapai tujuan yang diharapkan.¹³

Strategi menyusun rencana dengan baik, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu: jelas visi, misi, tujuan, sasaran yang

¹³ *Ibid.*, h. 96-97.

dicapai, objektif, rasional, menantang, mempunyai dasar tujuan pencapaian yang jelas, fleksibel sesuai dengan perubahan lingkungan dan tidak boleh baku, disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan individu, kelompok dan organisasi, serta tantangan dan ancaman lingkungan, dapat diimplementasikan secara nyata, jangan sampai rencana tinggal rencana atau rencana di atas kertas saja.¹⁴

Didin Hafiduddin dan Hendri Tanjung mengemukakan kiat rencana yang baik yaitu didasarkan pada sebuah keyakinan bahwa apa yang telah dilakukan adalah baik. Standar baik dalam agama Islam adalah sesuai dengan ajaran Islam. Kita tidak boleh melakukan sebuah perencanaan untuk melakukan kegiatan usaha yang dilarang dalam Islam. Walaupun usaha itu menguntungkan dari segi materi, seperti proyek-proyek perzinaan, lokalisasi judi atau prostitusi, keuntungan itu akan menghilangkan keberkahan serta mengundang bencana. Dipastikan betul bahwa sesuatu yang dilakukan memiliki banyak manfaat. Manfaat ini bukan sekedar untuk orang yang melakukan perencanaan, melainkan juga untuk orang lain, jika merencanakan sesuatu sekedar untuk kepentingan pribadi, usaha itu tidak akan bertahan lama. Oleh karena itu, perlu diperhatikan manfaat yang relative bersifat lama.¹⁵

¹⁴ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syrariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013, h. 64.

¹⁵ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syrariah...* h. 64.

b. Pelaksanaan

Definisi *actuating* adalah “*actuating is getting all members of the group to want to achieve the objective willingly and in keeping with the managerial planning and organizing efforts*”. Artinya suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran yang sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha-usaha organisasi. *Actuating* dimaksudkan agar sumber daya manusia dalam organisasi mau dan suka melakukan dan menyelesaikan pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi. Oleh sebab itu, *actuating* juga diorientasikan agar setiap individu dalam organisasi diharapkan bersedia melaksanakan dan menyelesaikan pekerjaannya tanpa menunggu perintah dari atasan. Setiap individu dalam organisasi diharapkan bersedia melaksanakan dan menyelesaikan tugas mereka masing-masing. Mereka pun diharapkan mampu menjalin kerja sama antara sesama petugas/karyawan serta mencari dan membuka akses *network* dengan pihak eksternal tanpa perintah pimpinan.

Selain istilah *actuating*, Robbins menyebut fungsi manajemen ini dengan istilah *directing* (memimpin). Dalam fungsi manajemen ini, menurut Robbins pemimpin diharapkan mengarahkan dan memotivasi semua individu dalam organisasi. Di sisi lain menurut Terry, ada empat dimensi yang menentukan keberhasilan *actuating* yaitu: kepemimpinan (*leadership*),

pengawasan (*supervisor*), komunikasi dan perintah (*orders*). Hubungan *actuating* dengan *human relation*: berdasarkan gambaran tentang *actuating* memiliki fungsi yang sangat vital dalam proses manajemen organisasi bila dibandingkan dengan fungsi manajemen lainnya. Bahkan Terry menegaskan bahwa *actuating is the real essence of management*. Di samping itu Terry juga menegaskan bahwa fungsi manajerial *actuating* sangat bergantung pada atau sangat dekat dengan *human relation*. Selanjutnya Terry menegaskan “...*by human relations is meant the integration of the manpower resource for effective and maximum utilization by means of satisfying human wants and the maintaining of satisfactory relationships among the members seeking these human wants...*” *human relation* merupakan hasrat yang sangat mendasar pada diri setiap orang.

Selain itu, diberbagai organisasi *human relation* memberi pengaruh yang sangat berarti pada efektifnya pelaksanaan tugas dan fungsinya mempengaruhi efektifnya *actuating*. Berbagai macam dan berbeda-beda keinginan diantara manusia, namun ada beberapa keinginan yang penting pada diri setiap individu. Keinginan yang penting tersebut terkait dengan:

- 1) Peluang pengembangan karir
- 2) Keamanan bekerja
- 3) Aktualisasi diri
- 4) Ketertarikan pada pekerjaan

- 5) Pimpinan yang bijak
- 6) Jam kerja serta gaji yang rasional
- 7) Diterima sebagai anggota kelompok kerja
- 8) Lingkungan kerja yang menyenangkan
- 9) penyediaan *reward* bagi staff yang berprestasi.

Menurut Terry, oleh karena karakter personal, khususnya *personality*, latar belakang dan keyakinan yang dimiliki oleh masing-masing individu membuat seseorang berbeda keinginan. Oleh karena setiap individu berbeda *wants* (keinginan), maka tentu akan mempengaruhi *human relation*. Selanjutnya Terry menegaskan bahwa prinsip *human relation* dalam mengimplementasikan *actuating* adalah: *favorable response to actuating efforts is obtained by treating employees as human beings, encouraging their growth and developments, instilling a desire to excel, recognizing work well done and insuring fair play.*¹⁶

c. Pengorganisasian

Pengorganisasian (*organizing*) merupakan fungsi manajemen yang menggabungkan sumber daya manusia dan bahan melalui struktur normal dari tugas dan kewenangan. Hasil dari proses pengorganisasian adalah organisasi (*organization*) adalah sekelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan

¹⁶ Syamsir Torang, *Organisasi & Manajemen Perilaku, Struktur, Budaya & Perubahan Organisasi*, Bandung: Alfabeta, 2014, h. 172-174.

bersama. Boone dan Kurtz menggambarkan langkah-langkah dalam proses pengorganisasian, yaitu sebagai berikut:

- 1) Menentukan aktivitas kerja khusus yang diperlukan untuk mengimplementasikan rencana dan mencapai tujuan.
- 2) Mengelompokkan aktivitas kerja ke dalam pola logis atau struktur.
- 3) Menyerahkan aktivitas ke posisi dan orang yang spesifik serta mengalokasikan sumber daya yang dibutuhkan.
- 4) Mengkoordinasikan aktivitas dari kelompok dan individu yang berbeda
- 5) Mengevaluasi hasil dari proses pengorganisasian.¹⁷

Dalam pengorganisasian perlunya pemimpin mengetahui dengan baik bahwa nilai dan keyakinan yang diyakini bersama dalam seluruh organisasi mereka akan membentuk bagaimana pekerjaan dari organisasi dilakukan. Ketika berusaha untuk menerima perubahan yang dipercepat, membentuk kembali budaya organisasi mereka merupakan suatu kegiatan yang banyak menyita waktu untuk sebagian pemimpin, namun elemen-elemen dari kepemimpinan yang baik visi, kinerja, ketekunan, prinsip, yang baru dijelaskan adalah cara penting yang juga digunakan para pemimpin dalam membentuk budaya organisasi. Para pemimpin membentuk budaya organisasi melalui hasrat mereka bagi perusahaan dan

¹⁷Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah...* h. 75-76.

pemilihan/ pengembangan para manajer berbakat untuk menjadi pemimpin masa depan.¹⁸

Pengorganisasian bukan hanya masalah penetapan struktur organisasi kemudian mengisi setiap kotak struktur dengan uraian tugas dan kemudian mencari orang yang sesuai dengan tugas yang diberikan. Tetapi lebih dari itu, pengorganisasian adalah proses manajerial yang berkelanjutan. Pengorganisasian meliputi juga pengertian tentang pengelompokan jenis-jenis pekerjaan di antara anggota organisasi sehingga pekerjaan dalam organisasi menjadi merata.¹⁹

d. Pengawasan

Beberapa pengertian pengawasan telah dikemukakan banyak penulis di bidang manajemen, di antaranya adalah Schermerhorn, Stoner, Freeman, Gilbert dan Mockler. Schermerhorn mendefinisikan pengawasan sebagai proses dalam menetapkan ukuran kinerja dan pengambilan tindakan yang dapat mendukung pencapaian hasil yang diharapkan sesuai dengan kinerja yang telah ditetapkan tersebut. (*controlling is the process of measuring performance and taking action to ensure desired results*). Berdasarkan pengertian ini, Schermerhorn menekankan fungsi pengawasan pencapaian kinerja yang telah ditetapkan. Dengan demikian, manajer di perusahaan perlu menetapkan standar kinerja

¹⁸ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi...* h. 74.

¹⁹ *Ibid...* h. 87-88.

dan tindakan yang harus dilakukan dalam rangka pencapaian kinerja yang telah ditetapkan. Dengan demikian manajer perusahaan perlu menetapkan standar kinerja dan tindakan yang harus dilakukan dalam rangka pencapaian kinerja yang telah ditetapkan.

Kemudian pengawasan menurut Stoner, Freeman dan Gilbert di mana menurut mereka Control adalah *the process of ensuring that actual activities conform the planned activities*. Jadi, pengawasan adalah proses untuk memastikan bahwa segala aktivitas yang terlaksana sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Fungsi pengawasan dalam manajemen adalah upaya sistematis dalam menetapkan standar kinerja dan berbagai tujuan yang direncanakan mendesain sistem informasi umpan balik, membandingkan antara kinerja yang dicapai dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya, menentukan apakah terdapat penyimpangan dan tingkat signifikansi dari setiap penyimpangan tersebut dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk memastikan bahwa seluruh sumber daya perusahaan dipergunakan secara efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan.²⁰

4. Strategi Bisnis dalam Pandangan Islam

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang yang menciptakan nilai (*create value*) melalui

²⁰ *Ibid.*, h. 317-318.

penciptaan barang dan jasa (*create of good and service*) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi. Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang & jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis sebagai suatu system yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat (*bussinessis then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society*). Bisnis merupakan suatu organisasi yang menyediakan barang atau jasa yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan.²¹

Sebelum menjelaskan bagaimana bisnis dalam pandangan Islam, penulis sampaikan dulu pengertian bisnis secara umum, yaitu pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Menurut arti dasarnya, bisnis memiliki makna sebagai *the buying and selling of oods and service*. Bisnis berlangsung karena adanya ketergantungan antarindividu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup dan lain sebagainya.

Bisnis juga dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi atau melembaga untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan,

²¹<http://dudienfahrudin.blogspot.co.id/2012/04/teori-bisnis.html> tanggal 25 desember 2017

pertumbuhan sosial dan tanggung jawab sosial. Dari sekian banyak tujuan yang ada dalam bisnis, profit memegang peranan yang sangat berarti dan banyak dijadikan alasan tunggal di dalam memulai bisnis.

Bisnis juga dapat diartikan sebagai seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung di dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang untuk mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup masyarakat. Strategi bisnis adalah sebuah dokumen yang jelas mengartikulasikan arah bisnis akan mengejar dan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuannya. Strategi bisnis itu adalah dalam satu kata, keunggulan bersaing. Satu-satunya maksud perencanaan strategi adalah untuk memungkinkan suatu perusahaan memperoleh, seefisien mungkin, kedudukan paling akhir yang dapat dipertahankan dalam menghadapi pesaing-pesaingnya.

Adapun strategi bisnis yang dijalankan Rasulullah SAW meliputi yaitu:

a. Strategi operasi

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung, mesin manusia) menjadi keluaran yang bernilai. Strategi operasi harus dikoordinasi dengan strategi pemasaran, strategi sumberdaya manusia dan strategi keuangan. Strategi operasi berkait dengan fasilitas dan peralatan, sumberdaya dan perencanaan dan pengendalian operasi.

b. Strategi sumber daya manusia

Strategi pengembangan sumberdaya manusia yang Muhammad SAW meliputi merencanakan dan menarik sumberdaya manusia yang berkualitas, mengembangkan sumberdaya manusia agar berkualitas, menilai kinerja sumberdaya manusia, memberikan motivasi dan memelihara sumberdaya manusia yang berkualitas.

c. Strategi keuangan

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan pemanfaatan sumberdaya keuangan untuk mendukung bisnis, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi keuangan ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (gharar) dan perjudian (maisir) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera di bawah perlindungan Allah SWT. Prinsip transaksi bisnis tersebut meliputi prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip kepercayaan, prinsip sewa dan prinsip kebajikan.

d. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran meliputi segmentasi pasar dan pembidikan pasar, strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Pasar yang menonjol pada masa Nabi Muhammad SAW adalah pasar konsumen. Untuk pemasaran produk konsumen, variabel segmentasi utama adalah segmentasi geografis, segmentasi

demografis, segmentasi psikografi, segmentasi perilaku dan segmentasi manfaat.

e. Strategi promosi

Promosi yang dilakukan Rasulullah SAW lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan meliputi berpenampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan, memberikan pelayanan hebat, berkomunikasi, menjalin hubungan yang bersifat pribadi, tanggap terhadap permasalahan, menciptakan perasaan satu komunitas, berintegrasi, menciptakan keterlibatan dan menawarkan pilihan. Ekonomi Islam juga menerapkan promosi yang dilakukan untuk menawarkan, menginformasikan, menjual produk atau jasa di pasar karena dengan promosi masyarakat akan mengetahui keberadaan produk atau jasa.²²

Manajemen juga sering diartikan dari kata *to manage* yang secara umum berarti mengurus. Menurut Stonner, manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, memimpin, dan mengawasi usaha-usaha dari anggota organisasi dan dari sumber-sumber organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan). Sedangkan dalam perspektif Islam, manajemen merupakan suatu kebutuhan yang tak terelakkan dalam memudahkan implementasi Islam pada kehidupan pribadi, keluarga, dan

²²http://repository.radenintan.ac.id/1205/3/BAB_II.pdf pada tanggal 19 April 2019

masyarakat. Oleh karena itu, manajemen sering dianggap sebagai ilmu sekaligus teknik (seni) kepemimpinan. Akan tetapi secara umum tidak ada pengertian baku apa yang disebut sebagai manajemen Islami.

Kata manajemen dalam bahasa Arab adalah *Idara* yang berarti “berkeliling” atau “lingkaran”. Dalam konteks bisnis bisa dimaknai bahwa “bisnis berjalan pada siklusnya”, sehingga manajemen bisa diartikan kemampuan manajer yang membuat bisnis berjalan sesuai dengan Sedangkan A. Riawan Amin mendefinisikan manajemen dalam Islam sebagai “*getting God will done by the people*” atau melaksanakan keridaan Allah SWT melalui orang. Sementara Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa, menyatakan bahwa manajemen dalam perspektif Islam memiliki dua pengertian, yaitu sebagai ilmu, dan sebagai aktivitas. Sebagai ilmu, manajemen dipandang sebagai salah satu ilmu umum yang tidak berkaitan dengan nilai, peradaban sehingga hukum mempelajarinya adalah fardhu kifayah.

Sedangkan sebagai aktivitas ia terikat pada aturan dan nilai atau hadlarah Islam. Di lihat dari sisi bisnis Islam, maka diartikan sebagai suatu bentuk bisnis yang mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Oleh karena itu, praktiknya dalam Islam itu bersifat universal, artinya semua negara dapat melakukan atau mengadopsi sistem bisnis Islam dalam hal sebagai berikut:

- 1) Menetapkan imbalan yang akan diberikan masyarakat sehubungan dengan pemberian jasa yang dipercayakan kepadanya.
- 2) Menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan jasa kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik untuk keperluan investasi maupun modal kerja.
- 3) Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan usaha lainnya yang lazim dilakukan oleh bisnis Islami.

Bisnis islami merupakan unit usaha, di mana menjalankan usahanya berpatokan kepada prinsip-prinsip syariah Islam, dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan hadis. Prinsip Islam dimaksudkan di sini adalah beroperasi atau dalam menjalankan praktik bisnis mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya cara bermuamalah secara Islam, misalnya menjauhi praktik yang mengandung riba (bunga), *dzulm* (merugikan hak orang lain), *gharar* (tipuan), *dharar* (bahaya), dan *jahalah* (ketidakjelasan) serta praktik-praktik mendzalimi orang lainnya. Sebagai contoh, khusus pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan utang atau tagihan yang dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut,

setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (*mudharabah*).²³

5. Dasar dan Prinsip Bisnis Islam

Adapun dasar dan prinsip dalam menjalankan bisnis dengan mencontoh prinsip kerja Rasulullah SAW sebagai berikut:

a. Menjadikan kerja sebagai ibadah

Rasulullah SAW bekerja tak hanya mengedepankan upah dan keuntungan finansial. Beliau menjadikan semua aktifitas pekerjaan sebagai bentuk ibadah. Sejarah telah membuktikan bahwa meletakkan kerja sebagai bentuk ibadah justru menjadikan usaha kian berhasil, sebagaimana Rasulullah SAW menjadikan aktifitas perdagangan sebagai bentuk ibadah. Bekerja yang mengedepankan ibadah tentu tidak akan keluar dari perilaku tidak sopan dan dilarang seperti membohongi orang lain, melakukan kecurangan atau bahkan berani meninggalkan kewajiban yang telah ditetapkan oleh Allah SWT seperti shalat, puasa dan kewajiban-kewajiban lainnya. Dalam Islam, kerja hukum wajib sebagai bentuk kewajiban, orang yang tak melaksanakan akan mendapatkan siksaan, sedangkan orang yang

²³ Nova Yanti Maleha, “*Manajemen Bisnis Dalam Islam*”, Dosen Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri (STEBIS IGM) Palembang, artikel yang diambil di website academia.edu. h. 2-3.

mengerjakan akan mendapat pahala. Jadi secara umum, bekerja itu bernilai dengan tujuan melaksanakan kewajiban sebagai umat.²⁴

b. Mengedepankan Kejujuran

Salah satu modal utama Rasulullah SAW dalam melakukan proses dagang adalah kejujuran. Beliau selalu mengedepankan kejujuran dalam setiap proses berdagang. Kejujuran bagi beliau seakan sudah menjadi transaksi dagang. Kejujuran menjadi pondasi utama beliau dalam membangun kerajaan bisnis yang besar dan menghasilkan banyak keuntungan. Dalam al-Quran ditegaskan:

وَأِمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَأَنْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَى سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِبِينَ

Artinya:

Dan jika kamu khawatir akan terjadinya pengkhianatan dari suatu golongan maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat. (QS. Al-Anfaal [8]: 58)

Dengan bekal kejujuran, banyak pelanggan yang mencintai Rasulullah SAW dan sebagai kunci kesuksesan dalam melakukan perdagangan.²⁵

c. Pandai Bersyukur

Syukur adalah berterima kasih terhadap semua nikmat Allah SWT yang telah berikan, syukur melibatkan hati, pikiran,

²⁴ Najamudin Muhammad, *Cara Dagang Ala Rasulullah untuk Para Entrepreneur*, Yogyakarta: Diva Press, 2012, h. 47-50.

²⁵ *Ibid*, h. 52-60. .

dan perasaan untuk selalu merasa berterima kasih terhadap apa pun yang selama ini didapatkan. Tak heran apabila Allah SWT senantiasa menambah nikmat bagi yang pandai bersyukur. Tentang hal ini, Allah SWT berfirman:

وَإِذْ تَأَذَّبَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ

Artinya:

Dan ingatlah, tatkala Tuhanmu memaklumkan, sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti kami akan menambah nikmat kepadamu. Dan jika kamu mengingkari nikmatku maka sesungguhnya azab ku sangat pedih. (QS. Ibrahim [14]: 7)

Dari ayat tersebut, sudah tampak jelas bahwa salah satu manfaat bersyukur adalah nikmat selalu bertambah bagi manusia, sebagaimana ketaatannya kepada Allah SWT. Semakin besar beragam nikmat diberikan oleh Allah SWT.²⁶

d. Berpikir Visioner dan Kreatif

Salah satu kunci keberhasilan Rasulullah SAW dalam membangun kerajaan bisnis adalah berpikir visioner, beliau adalah sosok yang tak hanya mampu membaca, melihat dan memecahkan problem yang terjadi saat itu. Tapi juga mampu melihat jauh kedepan yang akan dicapai, kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, sekaligus solusi dalam menghadapi di masa yang akan datang. Kemampuan, kejelian dan ketelitian dalam melihat dan menembus masa depan inilah

²⁶ *Ibid*, h. 61-63.

yang membuat bisnis beliau selalu mampu beradaptasi dengan proses perkembangan zaman saat itu.

e. Mempunyai Manajemen yang Andal

Manajemen adalah ilmu tentang perencanaan, pengorganisasian, dan pengontrolan sumber daya dalam rangka mencapai sebuah tujuan secara efektif dan efisien. Dengan demikian, mampu membuat perencanaan yang matang, dilaksanakan dengan terorganisasi dan sesuai jadwal yang telah ditetapkan sejak awal. Menurut beberapa tokoh manajemen, Rasulullah SAW sukses mempraktikkan manajemen dalam bisnisnya dilihat dalam kaca mata manajemen modern mulai dari proses transaksi, hubungan bisnis dengan seluruh elemen bisnis baik pelanggan ataupun rekan kerja penjualan produk, promosi produk, dan evaluasi atas semua proses yang dilakukannya. Transparansi juga menjadi daya tarik tersendiri dalam diri Rasulullah SAW.

f. Strategi Pemasaran

Keberhasilan Rasulullah SAW dalam berdagang juga ditopang oleh keahlian beliau dalam membaca pasar. Beliau mempunyai strategi pemasaran yang cukup jitu. Sebelum terjun langsung ke lapangan, terlebih dahulu beliau melakukan segmentasi pasar atau pembagian pasar menurut klasifikasi-klasifikasi tertentu mulai dari demografi, geografi dan psikologi

orang, untuk selalu memenuhi keinginan dan kebutuhan pasar yang selalu berubah-ubah, Rasulullah SAW selalu melakukan segmentasi secara berkesinambungan.

g. Menggaji Karyawan Sebelum Kering Keringatnya

Rasulullah SAW sangat memperhatikan hak-hak orang lain, termasuk dalam memenuhi kewajibannya untuk menggaji karyawan sebelum kering keringatnya kering. Hak pegawai atau karyawan adalah mendapatkan uang hasil jernih payahnya secepat mungkin. Kalau ada pengusaha atau siapa pun yang menghalang-halangi terpenuhinya hak karyawan untuk mendapatkan rezekinya, maka itu sungguh termasuk perampasan hak. Perampasan hak orang lain termasuk bagian dari dosa besar maka, usaha dari orang yang merampas hak itu tak akan diberkahi oleh Allah SWT. Begitu juga sebaliknya, apabila hak-hak karyawan dipenuhi dengan baik, dibayar tunai dengan waktu yang cepat, maka dalam diri karyawan juga akan timbul komitmen untuk selalu bekerja dengan baik dan benar.²⁷

Sedangkan Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa, menambahkan prinsip manajemen bisnis dalam Islam dalam konteks hubungan antara pengusaha dan pekerja. Menurutnya, Islam menekankan beberapa hal sebagai berikut:

²⁷ *Ibid*, h. 102-104.

- a. Islam menganjurkan agar pekerja diberi gaji yang layak dan tidak membebani dengan pekerjaan di luar batas kemampuannya.
- b. Majikan menetapkan gaji bagi pekerjanya sebelum memperkerjakan mereka secara transparan dan rasional.
- c. Majikan harus membayar gaji pekerja tepat pada waktunya
- d. Pekerja tidak boleh melakukan pekerjaan yang bertentangan dan merugikan kepentingan perusahaan
- e. Pada awal perjanjian harus ditetapkan mengenai deskripsi pekerjaan seperti bentuk/ jenis pekerjaan, lama bekerja, tugas dan tanggung jawab, sanksi, jenjang karier, dan sebagainya secara lengkap dan transparan serta disepakati kedua belah pihak.²⁸

6. Dasar Hukum Bisnis Islam

a. Al-Quran

Bisnis dalam Al-Quran dijelaskan melalui kata *ijarah*, yang mencakup dua makna, yaitu *pertama*, perniagaan secara umum yang mencakup perniagaan antara manusia dengan Allah. Ketika seorang memilih petunjuk dari Allah, mencintai Allah dan Rasulnya, berjuang di jalannya dengan harta dan jiwa, membaca kitab Allah, mendirikan shalat, menafkahkan sebagian rezekinya, maka itu adalah

²⁸ Nova Yanti Maleha, "Manajemen Bisnis... h. 8.

sebaik-baik perniagaan antara manusia dengan Allah SWT. Dalam salah satu ayat Al-Quran dijelaskan bahwa ketika seseorang membeli petunjuk Allah dengan kesesatan, maka ia termasuk seseorang yang tidak beruntung, adapun makna *ijarah* yang kedua adalah perniagaan secara khusus, yang berarti perdagangan ataupun jual beli antarmanusia. Beberapa ayat yang menerangkan tentang bagaimana transaksi yang adil di antara manusia terangkum dalam surat Al-Baqarah (2): 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kami saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu' sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(QS.Al-Baqarah (2): 282

رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ
الزَّكَاةِ ۗ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ

Artinya:

Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang. (QS. An-Nur 37)

Diharapkan adanya suatu perniagaan yang adil dan saling menguntungkan satu pihak dengan pihak yang lain, Seperti yang tertera dalam surat An-Nisa dan motif dari suatu perniagaan hendaknya untuk beribadah, karena dalam surat An-Nur disebutkan bahwa seseorang ketika sedang bertransaksi hendaklah selalu mengingat Allah SWT, memegakkan shalat dan membayat zakat. Jadi, perniagaan dalam arti yang lebih khusus pun tidak akan pernah luput dari aktivitas untuk mengingat Allah SWT. Sehingga diharapkan hal ini bisa menjadi suatu kontrol bagi seorang peniaga dan pengusaha, agar selalu berbuat kebaikan dan menjauhi perilaku yang merugikan dalam suatu aktivitas bisnis.²⁹

b. Hadist

Kegiatan bisnis merupakan bagian dari kehidupan umat, karena manusia yang hidup bermasyarakat ini saling ketergantungan, saling memerlukan antara yang satu dengan yang lain. Tidak ada manusia yang sanggup menyiapkan semua keperluan hidupnya. Kekurangan kemampuan seseorang menyediakan sesuatu keperluan hidupnya dapat ditutupi oleh orang lain yang bias menyediakan melalui aktivitas perdagangan (bisnis). Dengan demikian kegiatan berbisnis itu sudah merupakan peradaban manusia yang sama tuanya dengan keberadaan manusia dimuka bumi ini. Dalam kenyataan juga

²⁹ Ika Yunia Fuzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam, Perspektif Maqashid Al-Syariah*, Kencana: Jakarta, 2014 , h. 7-8

berbisnis menjadi lapangan mata pencaharian yang banyak dipilih oleh warga masyarakat.

Mereka yang berprofesi sebagai pedagang (pebisnis) ini mempunyai kesempatan yang banyak untuk berbuat kebajikan, sebagaimana dapat dipahami dari hadis Nabi Muhammad SAW berikut:

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه و سلم: «
التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ - وفي رواية: مع النبيين و الصديقين و
الشهداء - يَوْمَ الْقِيَامَةِ» رواه ابن ماجه والحاكم والدارقطني وغيرهم

Artinya:

”Pedagang (pebisnis) yang jujur dan amanah akan tinggal bersama para Nabi, Shadiqqin dan para syuhada di hari kiamat” (H.R. Turmuji dan Ibnu Majah)

Hadis ini kita dapat memahami begitu luasnya kesempatan bagi seseorang pebisnis untuk berbuat kebajikan dengan ganjaran yang luar biasa. Apalagi bila bisnisnya terus berkembang menjadi besar, maka akan semakin banyak yang terserap menjadi karyawan itu dibelakang mereka banyak pula tanggungannya masing-masing (isteri/ suami dan anak-anaknya) yang turut mendapat rezeki dari pebisnis tadi.³⁰

³⁰ Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014, h. 3.

c. Pendapat Ulama

1) Al-Ghazali

Al-Ghazali dalam pembahasan mengenai *adab al-kasb wa al-ma'asy* menyebutkan bahwa sepatasnya bagi para pelaku bisnis mengetahui ilmu ekonomi, karena wajib hukumnya mengetahui suatu ilmu sebelum memulai suatu pekerjaan. Oleh karena itu, al-Ghazali membahas secara khusus mengenai aktifitas ekonomi yang sesuai dengan tuntunan syariat. Beliau juga berusaha untuk menanamkan dalam benak setiap orang bentuk rasa syukur makhluk kepada khalik yang telah menganugrahkan berbagai macam nikmat, jika dilakukan secara benar, yakni dengan ketentuan Allah. Aktifitas apabila dilakukan dengan ketentuan syariat merupakan bagian dari ibadah, demikian pendapat al-Ghazali. Bahkan, menurut beliau, aktifitas ekonomi hukumnya *fardhu kifayah*, yakni bila ada beberapa kelompok yang melakukan aktifitas ekonomi dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat secara luas, maka kewajiban kelompok lainnya dianggap sudah terlaksanakan. Namun bila tidak ada sekelompok pun yang melakukannya

maka setiap kelompok itu nantinya akan dimintai pertanggungjawabannya.³¹

2) Muhammad Nejatullah Siddiqi

Muhammad Nejatullah Siddiqi lahir di Gorakhpur, India pada tahun 1931. Ia memperoleh pendidikan awalnya di Darsagh Jama'at-i-Islami, Ranpur dan pendidikannya Universitas Muslim University, Aligarh. Ia mulai menulis tentang Islam dan ekonomi Islam ketika belum ada literature tentang hal tersebut. Kontribusinya pada jurnal-jurnal dipertengahan tahun lima puluhan yang diterbitkan dalam karya-karya awalnya dalam ekonomi Islam yaitu *Some Aspect of the Islamic Economy*. Shiddiqi melihat kegiatan ekonomi sebagai aspek budaya yang muncul dari pandangan dunia seseorang, pandangan dunia seseorang itulah yang menentukan pencarian ekonomi orang itu, bukan sebaliknya. Kemudian bagi Siddiqi ekonomi Islam itu modern dengan memanfaatkan teknik produksi terbaik dan metode organisasi yang ada. Sifat Islamnya terletak pada basis hubungan antarmanusia, selain pada sikap dan kebijakan sosial yang membentuk sistem tersebut. Ciri utama yang membedakan antara perekonomian Islam dan sistem ekonomi modern adalah dalam kerangka Islam yaitu

³¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*, Bandung: Pustaka Setia, 2017, h. 8.

“kemakmuran dan kesejahteraan ekonomi merupakan sarana untuk mencapai tujuan spiritual dan moral”. Siddiqi menyetujui bahwa Al-Quran dan sunnah hanya memberikan prinsip dasar yang berhubungan dengan kegiatan ekonomi.³²

7. Tujuan Berbisnis dan Kaitannya dengan Maqashid Syariah

Ekonomi konvensional kadang melupakan ke mana produknya mengalir, sepanjang efisiensi ekonomi tercapai dengan keuntungan yang memadai. Jika yang mengonsumsi barang/ jasa tersebut hanya kalangan tertentu yang berakibat pada timbulnya budaya konsumerisme. Hal ini tidak sesuai dengan ajaran Islam yang mengaitkan tujuan produksi dengan kemaslahatan. Apabila produk *basic need/ dharuriyah* menjadi suatu prioritas, maka kesejahteraan masyarakat akan meningkat karena segala macam kebutuhan pokok mereka terpenuhi, adapun tujuan produksi menurut Monzer Kahf antara lain:

- a. Upaya manusia untuk meningkatkan tidak hanya kondisi materialnya. Akan tetapi juga moralnya untuk kemudian menjadi sarana mencapai tujuannya kelak di akhirat. Sehingga produk-produk yang menjauhkan manusia dari nilai-nilai moralnya akan dilarang dalam Islam.
- b. Aspek sosial dalam produksi, yaitu distribusi keuntungan dari produksi itu sendiri di antara sebagian besar orang dengan cara

³²*Ibid.*, h. 119-120.

- seadil-adilnya. Hal tersebut merupakan tujuan utama ekonomi masyarakat. Sistem ekonomi Islam lebih terkait dengan kesejahteraan masyarakat dibandingkan dengan sistem yang lainnya.
- c. Masalah ekonomi bukanlah masalah yang jarang berkaitan dengan kebutuhan hidup, akan tetapi permasalahan tersebut timbul karena kemalasan dan kealpaan manusia dalam usahanya untuk mengambil manfaat sebesar-besarnya dari anugerah Allah.

Adapun beberapa prinsip produksi dalam ekonomi Islam selalu bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan dalam kehidupan manusia. Adapun kesejahteraan masyarakat yang berkaitan dengan konteks bisnis antara lain: meningkatnya kesejahteraan buruh karena terpenuhinya hak-hak mereka, meningkatnya kesejahteraan pengelola usaha karena para buruh bersatu memajukan industri; meningkatkan kesejahteraan masyarakat konsumen karena barang bermutu; menunjang kebutuhan masyarakat konsumen karena barang/ jasa terjual dengan harga yang terjangkau; meningkatnya kesejahteraan masyarakat sekitar bisnis karena mendapatkan program-program pemberdayaan masyarakat melalui dana zakat, infak, sedekah, wakaf dan meningkatkan kesejahteraan alam dengan selalu melakukan serangkaian aktivitas untuk menjaga kelestarian alam.³³*Maqashid al-syariah* secara etimologi terdiri dari dua kata, yakni *maqashid* dan *syariah*. *Maqashid* adalah bentuk jamak dari

³³ Ika Yunia Fuzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar...* h. 127.

maqshud yang berarti kesengajaan atau tujuan. Adapun *syariah* artinya jalan menuju air atau bisa dikatakan dengan jalan menuju ke arah sumber kehidupan. Adapun *maqashid al-syariah* menurut Ahmad al-Raysuni adalah yang merupakan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan oleh syariah untuk dicapai demi kemaslahatan manusia, yaitu dengan terpenuhinya kebutuhan *dharuriyah*, *hajiyyah* dan *tahsiniyah* agar manusia bisa hidup dalam kebaikan dan dapat menjadi hamba Allah yang baik. Adapun *dharuriyah* adalah penegakan kemaslahatan agama dan dunia, artinya ketika *dharuriyah* itu hilang maka kemaslahatan dunia bahkan akhirat juga hilang dan yang akan muncul justru kerusakan dan bahkan musnahnya kehidupan. *Dharuriyah* juga merupakan keadaan di mana suatu kebutuhan wajib untuk dipenuhi dengan segera, jika diabaikan maka akan menimbulkan suatu bahaya yang berisiko pada rusaknya kehidupan manusia. *Dharuriyah* menunjukkan kebutuhan dasar ataupun primer yang harus selalu ada dalam kehidupan dasar ataupun primer yang harus selalu ada dalam kehidupan manusia.³⁴

Kemudian, *hajiyyah* yang didefinisikan sebagai “hal-hal yang dibutuhkan untuk mewujudkan kemudahan dan menghilangkan kesulitan yang dapat menyebabkan bahaya dan ancaman, yaitu jika sesuatu yang mestinya ada menjadi tidak ada. *Hajiyyah* juga dimaknai dengan keadaan di mana jika suatu kebutuhan dapat terpenuhi maka

³⁴*Ibid.*, h. 66.

akan bisa menambah *value* kehidupan manusia. *Hajiyat* juga dimaknai dengan pemenuhan kebutuhan sekunder ataupun sebagai pelengkap dan penunjang kehidupan manusia. *Tahsiniyah* yang pengertiannya adalah melakukan-melakukan kebiasaan baik dan menghindari yang buruk sesuai dengan apa telah diketahui oleh akal sehat, “seseorang ketika menginjak keadaan *tahsiniyat* berarti telah mencapai keadaan, di mana ia bisa memenuhi suatu kebutuhan yang bisa meningkatkan kepuasan dalam hidupnya, *tahsiniyat* juga biasa dikenali dengan kebutuhan tersier atau identik dengan kebutuhan yang bersifat mendekati kemewahan.³⁵

Menurut Syathibi kemaslahatan dapat diwujudkan apabila terpeliharanya lima unsur yaitu: agama, jiwa, akal, keturunan dan harta, dengan membagi maqashid al-syariah menjadi tiga yaitu *dharuriyat*, *hajiyat* dan *tahsiniyat*.³⁶

8. **Bisnis Dalam Islam**

Ajaran Islam terdapat berbagai macam nilai yang dapat digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Nilai-nilai tersebut mulai dari nilai yang berkaitan dengan hubungan dengan Tuhan, hubungan dengan sesama makhluk, hingga nilai-nilai dalam berperilaku. Kajian tentang nilai dalam ilmu pengetahuan menjadi salah satu perbedaan utama antara pandangan sains Barat dengan pandangan ilmu pengetahuan Islam. Di dalam Islam,

³⁵*Ibid.*, h. 67-68.

³⁶*Ibid.*, h. 89.

ilmu pengetahuan harus didasarkan pada nilai dan harus memiliki fungsi dan tujuan. Bahkan menurut Sumarna, nilai sebagai ruhnya ilmu. Ilmu tanpa nilai seperti tubuh tanpa roh yang berarti tidak berguna. Dalam al-Quran terdapat banyak macam nilai pengetahuan, di antaranya *tauhid, amanah, masalah, ikhlas, adl, ihsan, istikhlaf, ukhuwwah, shiddiq* dan lain sebagainya.³⁷

Tauhid, merupakan prinsip utama di dalam beragama. Prinsip ini menunjukkan bahwa setiap manusia diciptakan adalah sama kedudukannya dan tidak boleh ada yang memosisikan dirinya sebagai yang disembah dan yang lain adalah penyembah tetapi satu-satunya yang disembah adalah Allah SWT Tuhan semesta alam. Tugas manusia bukanlah untuk makan dan menikmati kehidupan lainnya sebagaimana makhluk lainnya. Tetapi mengemban amanah untuk menyembah Allah Yang Esa, berbuat kebajikan untuk mendapat ridhaNya, mencegah kemungkaran dan berpegang teguh dengan tali yang kuat (Islam) dan sabar dalam menghadapi cobaan.

Amanah adalah lawan dari khianat, merupakan kepercayaan atau pertanggungjawaban moral atas semua tugas atau kewajiban yang diemban seseorang, termasuk pula segala yang telah ditetapkan Allah SWT kepada hambanya.

Adapun *masalah* dalam ekonomi adalah segala kegiatan bisnis harus bisa memberikan kemaslahatan maksimum bagi konsumen dan

³⁷ Fordebi, Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016, h. 9.

produsen yang bisa diwujudkan dalam berbagai bentuk, di antaranya pemenuhan kebutuhan manusia pada tingkat moderat, menemukan kebutuhan masyarakat dan pemenuhannya, menyiapkan persediaan barang dan jasa di masa depan dan tidak merusak lingkungan hanya demi untuk mendapatkan keuntungan materi atau memenuhi kebutuhan umat manusia.

Sedangkan *ikhlas* adalah menyengajakan perbuatan semata-mata mencari keridhaan Allah dan memurnikan perbuatan dan segala bentuk kesenangan duniawi. Sementara *adl* adalah kata benda abstrak yang berasal dari kata kerja *adala* yang berarti: menyeimbangkan, mengimbangi, sebanding atau berada dalam suatu keadaan yang seimbang (*state of equilibrium*).

Selanjutnya kata *ihsan* adalah melakukan perbuatan baik karena dilandasi kasih sayang sehingga perbuatan baik tersebut melebihi ketentuan yang ada. *Istikhlaf* yaitu apa saja yang dimiliki manusia merupakan titipan Allah SWT. Dengan demikian, Allah lah yang Maha Pemilik seluruh apa dan siapa yang ada di dunia ini. Sementara *ukhuwwah* adalah hubungan yang menyatu di antara umat manusia, antara umat manusia dengan umat lainnya, antara umat manusia dengan lingkungannya.

Sedangkan *shiddiq* merupakan kesesuaian antara ucapan dengan kenyataan atau antara keadaan yang terlihat dengan yang tersembunyi. Ada tiga nilai utama yang mencoba digali untuk dapat diterapkan

memberi contoh bagaimana nilai-nilai dalam Islam dapat diaplikasikan dalam dunia bisnis yang berbeda filosofinya dengan bisnis yang dikelola secara konvensional, yaitu nilai kejujuran (*shiddiq*), keadilan (*adl*), dan kemanunggalan (*ukhuwwah*). Ketiga jenis nilai utama ini dalam implementasinya tidak dibatasi oleh ruang dan waktu.³⁸

B. Kerangka Pemikiran

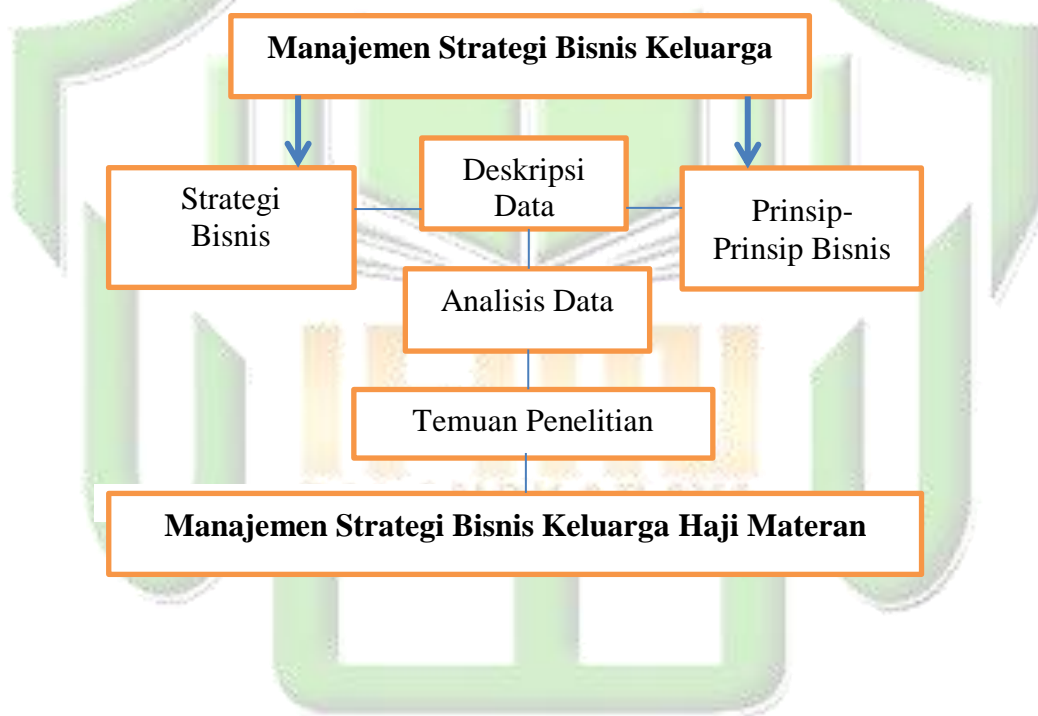
Kerangka pemikiran penelitian ini terinspirasi dari tokoh-tokoh bisnis yang sukses mulai dari bawah dan bangkit untuk menjadi orang yang sukses. Seperti tokoh-tokoh bisnis Indonesia yaitu Aburizal Bakrie, Chairul Tanjung, Jusuf Kalla, dan lain-lain. Demikian juga dengan seorang Haji Materan seorang perantau dari Kalimantan Selatan yang merantau ke Kota Palangka Raya untuk berdagang. Memulai bisnisnya dengan menjual bahan kebutuhan pokok rumah tangga, berkembang bisnisnya dalam bentuk alat transportasi air (kapal kayu) yang pada zamannya merupakan alat transportasi utama dari Kalimantan Selatan – Kalimantan Tengah, selanjutnya berbisnis dalam bidang perhotelan dengan membangun Hotel Mahkota yang sampai sekarang masih beroperasi. Bisnis Haji Materan dilanjutkan oleh anak-anak beliau yang menjadi nisnis keluarga Haji Materan.

Bisnis Haji Materan yang semakin berkembang dikelola oleh anak-anak beliau tentu memiliki manajemen strategi sehingga bisnis keluarga ini mampu bertahan dan berkembang sampai puluhan tahun. Selain itu, juga

³⁸*Ibid.*, h. 91.

memiliki prinsip-prinsip bisnis yang dijalankan oleh keluarga Haji Materan. Data didapat penulis deskripsikan secara naratif dan dianalisis menggunakan konsep teori yang ada di bab dua dan sumber lain yang relevan sebagai pembahasannya. Selanjutnya didapatkan hasil atau temuan penelitian ini yaitu manajemen strategi bisnis keluarga Haji Materan di kota Palangka Raya selama 10 tahun terakhir. Untuk melihat bagaimana kerangka fikir penelitian ini, penulis buat dalam skema kerangka fikir berikut:

4.1 Skema Kerangka Fikir Penelitian



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Tempat dan Waktu Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penulis menetapkan bahwa penelitian ini masuk pada bagian metode kualitatif naratif deskriptif, yaitu mendeskripsikan data secara sistematis sesuai dengan kerangka fikir yang sudah dibuat. Studi naratif deskriptif ini berfokus pada narasi, cerita, atau deskripsi tentang serangkaian peristiwa terkait dengan pengalaman manusia dalam hal ini adalah keluarga Haji Materan dalam strateginya melakukan bisnis keluarga selama 10 tahun terakhir mencakup:

- a. Biografi yaitu narasi tentang pengalaman keluarga Haji Materan dalam menjalankan bisnisnya.
- b. Pengalaman oleh subjek penelitian dalam hal ini adalah keluarga Haji Materan.
- c. Sejarah kehidupan Haji Materan yang berkaitan dengan bisnis.
- d. Sejarah tutur yaitu sejarah kehidupan yang diperoleh dari hasil ingatan subjek penelitian yaitu keluarga Haji Materan.

Prosedur yang digunakan biasanya berupa *restoring*, yakni penceritaan kembali cerita tentang pengalaman subjek penelitian, atau *progresif-regresif*, di mana peneliti memulai dengan suatu peristiwa penting dalam kehidupannya. Pengumpulan datanya dilakukan dengan wawancara mendalam dan observasi serta dokumen. Analisisnya berpijak pada *kronologi* peristiwa yang menekankan pada titik-balik atau *ephiphanies* dalam kehidupan partisipan.³⁹ Dalam penelitian ini yaitu mendeskripsikan secara naratif tentang strategi bisnis keluarga Haji Materan dan prinsip yang digunakan dalam menjalankan bisnisnya.

2. Tempat Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini di kota Palangka Raya yaitu meneliti keluarga Haji Materan yang melanjutkan strategi bisnis dari Haji Materan yang berdomisi di kota Palangka Raya. Mengambil lokus penelitian ini karena sosok Haji Materan merupakan pembisnis berhasil yang dilanjutkan oleh anak-anaknya sebagai bisnis keluarga yang semakin berkembang.

3. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan selama lima bulan, dengan rincian: satu bulan pertama melakukan prapenelitian, dua bulan kedua melakukan penggalan data, dua bulan berikutnya membuat laporan penelitian, dan berkonsultasi sampai pada ujian tesis.

³⁹https://www.kompasiana.com/ilal/5-pendekatan-dalam-penelitian-kualitatif_55300cd76ea8341e158b4581 Tanggal 7 Februari 2018

B. Data dan Sumber Data

1. Data

Data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer penelitian ini yaitu data yang berkenaan dengan strategi bisnis keluarga Haji Materan selama 10 tahun terakhir dan prinsip-prinsip bisnis yang dijalankannya. Sedangkan data sekunder penelitian ini adalah data pendukung yang digunakan sebagai penguat dari data primer, seperti profil Haji Materan, profil keluarga Haji Materan, Profil bisnis Haji Materan, macam-macam bisnis Haji Materan dan referensi tentang strategi bisnis dan bisnis keluarga.

2. Sumber Data

Sumber data penelitian ini terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer penelitian ini yaitu didapatkan secara langsung dari subjek penelitian yaitu: 10 orang anak Haji Materan yang melanjutkan dan memiliki bisnis Haji Materan. Selain itu sumber data primer juga berasal dari informan penelitian yaitu cucu dari Haji Materan yang diambil sebanyak 3 orang juga dari masyarakat kota Palangka Raya yang merupakan pelanggan bisnis Haji Materan diambil sebanyak 2 orang.

Sedangkan sumber data sekunder berasal dari pihak kedua atau dari yang tidak secara langsung memberikan informasi, seperti referensi dari jurnal dan tesis, buku tentang manajemen strategi bisnis keluarga atau dokumen lainnya, seperti foto, aplikasi bisnis, fisik bangunan dan lain-lain.

C. Teknik Pengumpulan Data

Mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara (*interview*), dalam tehnik ini peneliti menggunakan wawancara langsung dan tidak langsung secara mendalam dengan fokus mengacu kepada rumusan masalah dan bersifat insiden. Di manapun selama dapat melakukan penggalian data, maka penulis memanfaatkan untuk mendapatkan data penelitian. Dalam proses wawancara di sini, peneliti meminta keterangan melalui dialog. Data yang digali melalui teknik wawancara ini adalah:

- a. Bentuk bisnis Haji Materan
- b. Perencanaan sampai evaluasi bisnis Haji Materan
- c. Sejarah bisnis Haji Materan
- d. Prinsip-prinsip yang dipegang dalam melaksanakan keluarga Haji Materan.

2. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mengamati langsung terhadap objek penelitian. Observasi atau pengamatan digunakan dalam rangka mengumpulkan data dalam suatu penelitian, merupakan hasil perbuatan jiwa secara aktif dan penuh perhatian untuk menyadari adanya suatu rangsangan tertentu yang diinginkan atau suatu studi yang disengaja dan sistematis tentang keadaan atau fenomenal sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan mengamati dan mencatat.⁴⁰

Data yang digali menggunakan teknik observasi ini adalah:

- a. Bentuk bisnis yang dijalankan
- b. Perencanaan yang dijalankan melalui rapat keluarga
- c. Catatan keuangan bisnis keluarga
- d. Aplikasi bisnis secara online
- e. Fisik bangunan hotel yang menjadi salah satu bisnis keluarga Haji Materan.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi ini dilakukan dengan cara mengambil data-data yang berkaitan dengan bisnis keluarga Haji Materan. Data yang

⁴⁰ Mardalis, *Metode Penelitian*, Jakarta; Bumi Aksara, 2002, h. 63.

digali melalui teknik dokumentasi ini berupa foto, aplikasi, catatan keuangan keluarga, silsilah keluarga dan Profil Pesantren Haji Materan.

D. Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh dicek and ricek oleh peneliti melalui sumber subjek penelitian yaitu anak-anak dari Haji Materan, juga dari informen penelitian yaitu cucu Haji Materan dan pelanggan Haji Materan.

E. Analisis Data

Setelah semua data terkumpul maka dilakukan analisis data teknik analisis data penelitian kualitatif dilakukan dalam dua tahap, yaitu:

1. Analisis Data Sebelum di Lapangan

Menganalisis data sebelum ke lapangan, peneliti mencoba mencari buku-buku tentang tokoh bisnis yang sudah sukses, kemudian mencari buku tentang sejarah tokoh di kota Palangka Raya untuk menemukan hal-hal penting yang dapat membantu, mempermudah peneliti dalam meneliti manajemen strategi bisnis keluarga Haji Materan di kota Palangka Raya.

2. Analisis Data Selama di Lapangan

Pada tahap ini, analisis data dilakukan dengan mengumpulkan data secara langsung dan tidak langsung melalui wawancara, observasi dan dokumentasi selama melakukan penggalian data sampai selesai menjadi sebuah laporan penelitian yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Wawancara dilakukan kepada salah satu keluarga Haji Materan yaitu semua anak kandung beliau yang juga sebagai penerus bisnis Keluarga Haji Materan mencari tau tentang strategi bisnis dan prinsip-prinsip yang dilakukan oleh usaha bisnis keluarga Haji Materan, sebagaimana observasi awal ditemukan mereka menyisihkan sebagian hasil bisnis untuk kegiatan sosial keagamaan dalam bentuk sedekah, mendirikan panti asuhan, mendanai operasional mesjid yang dibangun oleh Haji Materan. Tujuan beliau adalah berbisnis sambil beribadah, agar apa yang dikerjakan tidak sia-sia dan mendapatkan keberkahan dari Allah SWT. Sehingga anak-anak beliaupun mengikuti jejak beliau dalam melaksanakan kegiatan tersebut. Selain itu, prinsip kejujuran juga menjadi dasar penting untuk menjalankan sebuah bisnis, bisnis keluarga Haji Materan berjalan selama ini tidak luput dari memegang teguh kejujuran. Adapun prinsip yang dilakukan visioner dan kreatif, sikap visioner selalu ada ide-ide cemerlang yang membuat seseorang menjadi kreatif dalam menentukan tindakan-tindakan yang menarik.

BAB IV

DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN

A. Profil Keluarga Haji Materan

1. Profil H. Materan

Haji Materan adalah sesosok orang perantau biasa, yang terlahir di desa Margasari, Kalimantan Selatan, 85 tahun silam menikahi sesosok wanita yang terlahir dan berdomisili di tempat yang sama. Beliau merantau ke Kalimantan Tengah (Palangka Raya) sekitar tahun 1960-an menggunakan kapal dengan tujuan mencari rezeki di tanah orang Dayak. Beliau dengan segenap hatinya mencoba memulai bisnis kecil-kecilan menjual sembako dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Tepatnya singgah di dermaga pelabuhan Rambang. Beliau beserta temannya menjajaki Palangka Raya yang belum begitu banyak penduduk. Kemudian memulai usahanya dengan memanggil sang istri dan anak-anaknya yang masih berdomisili di Kalimantan Selatan untuk menetap di kota Palangka Raya sambil mengembangkan usaha. Sang Istri mulai bisnis dari berjualan kelapa serut, penjual eceran dan berkembang sebagai agen bawang, selain itu juga berbisnis kapal air, dan terakhir berbisnis perhotelan.

Beliau tidak hanya sosok pedagang saja, namun beliau juga ikut dalam kegiatan sosial yang bergerak di bidang pendidikan yaitu sekolah

Islam sebagai bendahara sekolah Islamiyah. Bentuk kepedulian dalam dunia pendidikan ini berlanjut sampai masa tua beliau, lembaga sosial bidang pendidikan ini berkembang sampai mempunyai pondok pesantren dan yayasan panti asuhan yang menampung dan memelihara anak-anak yatim piatu hingga kini berkembang menjadi Mts/MA Raudhatul Jannah.⁴¹

2. Anak-Anak Haji Materan

Haji Materan mempunyai anak 10 orang yang sekarang mempunyai usaha masing-masing dan sebagai pemegang utama Hotel Mahkota yaitu:

- 1) Hj. Ardaniah (Pemilik toko bangunan Sumber Mulia, Jl. Cilik Riwut, Km. 1 Palangka Raya)
- 2) Hj. Mawar (Pemilik toko samping BPD Kal-Teng, Jl. Rta. Milono, Palangka Raya)
- 3) H. Masruf (Pemilik toko bangunan BBS, Jl. Cilik Riwut, Km.1 Palangka Raya)
- 4) Hj. Masitah (alm) (Pemilik toko Sinar Mulia, Jl. G.Obos, samping kantor PKS, Palangka Raya)
- 5) Hj. Kursiah (Pemilik toko bangunan Mahkota, Jl. Ahmad Yani, Palangka Raya)

⁴¹ Informasi dari ibu R sebagai anak Haji Materan 26 April 2020.

- 6) H. Kurnain (pemilik toko bangunan Tiara Murni, Jl. RTA. Milono, Palangka Raya)
- 7) Hj. Raudah (pemilik toko bangunan Sumber Mawar, Jl. Rta. Milono, Palangka Raya)
- 8) Hj. Rusmini (pemilik toko bangunan Sultan Jaya, Jl. Setadji, Palangka Raya)
- 9) H. Nasir (pemilik resto Saung Melambai, Jl. Kapur Naga I, Palangka Raya)
- 10) Hj. Rabiatul Adawiyah (pemimpin Ponpes Raudhatul Jannah, Jl. Surung, Sabaru, Palangka Raya)

3. Profil Bisnis H. Materan

Bisnis Haji Materan ini bergerak dalam bidang perhotelan yang dijalankan dari tahun 1979-2020 sampai sekarang adalah Hotel Mahkota yang dijalankan oleh keluarga Haji Materan yang mana orang-orang menginap biasanya datang dari luar kota untuk kepentingan sesuatu dan lain hal. Uniknya dari perjalanan bisnis Haji Materan ini adalah sekitar tahun 1960 pertama kali beliau ke Palangka Raya bersama temannya dengan berdagang sembako dan kebutuhan rumah tangga lainnya seperti telur, ikan asin, sayur-sayuran yang didatangkan melalui Banjarmasin, menggunakan alat transportasi kapal air yang singgah di pelabuhan Rambang. Ketika beliau merasa bisnis ini berkembang, kemudian beliau merambah bisnis ke transportasi kapal tiung (kapal kayu) untuk

mengangkut barang, kendaraan roda dua dan roda empat dari Banjarmasin ke Palangka Raya. Setelah beberapa tahun kemudian, berubah menjadi transportasi kapal (bis air penumpang) yang dinamakan "Kapal Air Mawar", tujuan Palangka Raya - Bahaur yang transitnya di Pulang Pisau, Jabiren, Maluku, Pangkuh, yang diteruskan ke Bahaur.

Setelah bisnis transportasi berkembang pesat, akhirnya beliau membangun hotel kecil-kecilan bersama Istri yaitu Hotel Mahkota. Uniknyanya perjalanan bisnis beliau karena latar belakang pendidikan bukanlah orang yang berpendidikan tinggi, tetapi hanyalah orang yang lulus SD, namun tekad beliau dalam berbisnis sangatlah kuat, kemudian selalu bersosialisasi kepada masyarakat kota Palangka Raya sehingga beliau pun juga menjadi tokoh muslim yang dikenal oleh masyarakat di kota Palangka Raya.⁴² Bisnis yang sampai saat ini berjalan, bahkan berkembang ke beberapa usaha lainnya, hal ini tidak mungkin tanpa adanya manajemen strategi.

4. Macam-Macam Usaha Haji Materan

a. Sembako

Awal mula datang ke Palangka Raya berjualan Sembako dan kebutuhan keluarga lainnya termasuk nyiur parut yang ditekuni oleh Haji Materan.⁴³

b. Kapal Air Mawar

⁴² Wawancara dengan Ibu RS sebagai anak Haji Materan tanggal 31 Maret 2020

⁴³ Wawancara dengan Ibu RS sebagai anak Haji Materan tanggal 31 Maret 2020

Kapal Air Mawar adalah salah satu alat transportasi warga Palangka Raya ke daerah-daerah seperti Palangka Raya ke Pangkajene atau ke Bahaur begitu sebaliknya yang menjadi usaha Haji Materan.⁴⁴

c. Hotel Mahkota

Hotel Mahkota, penulis ketahui terletak di dekat pelabuhan Rambang tepatnya di Jalan Nias, di mana hotel ini merupakan bagian dari hotel tertua di kota Palangka Raya, persinggahan orang-orang dari kabupaten dan provinsi lain yang ingin ke Palangka Raya bisa menginap di tempat tersebut. Letaknya sangat strategis karena berdekatan dengan pelabuhan Rambang tempat orang beraktifitas dagang dan pendatang. Hotel ini memiliki 52 kamar, produk yang ditawarkan oleh Hotel Mahkota berupa kamar mulai dari tipe ekonomi hingga *superior* dan pelayanan sarapan pagi serta layanan *laundry*.

B. Deskripsi Data

Berdasarkan penggalan data penelitian yang dilakukan penulis dalam pengumpulan data menggunakan teknik wawancara mendalam secara insiden dengan para subjek tentang strategi bisnis keluarga haji materan selama 10 tahun terakhir di kota Palangka Raya dan apa saja prinsip-prinsip yang dijalankan oleh keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya di

⁴⁴ Wawancara dengan Ibu RS sebagai anak Haji Materan tanggal 31 Maret 2020

kota Palangka Raya. Dalam tulisan dikutip beberapa keterangan dari para subjek. Adapun Ibu A menyatakan sebagai berikut:

Kami ni amun merencanakan sesuatu harus meadakan rapat dulu, supaya kadeda terjadi kesalahpahaman, kalau ada kegiatan kami serahkan lawan manajer yang mengelola dan gesan meawasi. Kalau struktur organisasi kami kada beisi secara formalitas cuman sekedar ada ampunnya, yang meawasi, manager, bendahara lawan karyawan. Amun ada kerusakan lawan perbaikan rajin tu karyawan langsung melapor wadah manajer aja.

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Kami dalam merencanakan sesuatu harus mengadakan rapat keluarga supaya tidak ada kesalahpahaman dan dalam melaksanakan kegiatan kami serahkan kepada manager untuk mengelola dan mengawasi, untuk struktur organisasi juga tidak membuat secara formalitas hanya sekedar ada pemilik, pengawas, manajer dan bendahara kemudian karyawan. Kalau ada kerusakan dan perbaikan biasanya karyawan hotel langsung melapor ke manajer saja.⁴⁵

Berdasarkan keterangan diatas ibu A menyatakan bahwa merencanakan dan mengambil sebuah keputusan dengan melakukan musyawarah keluarga terlebih dahulu agar tidak terjadi kesalahpahaman, kemudian menunjuk seorang manajer untuk mengawasi jalannya bisnis tersebut. Keterangan yang tidak jauh berbeda juga dikatakan oleh Bapak I sebagai berikut:

Ulun sebagai manajer yang mengelola bisnis ini ditunjuk lawan keluarga yaitu acil dan amang selaku anak kai kami yaitu Haji Materan gesan mengawasi jalannya bisnis sidin. Lawan anak-anak sidin gin beisi jua usaha nang lain, tapi mun ada yang handak dipanderakan tentang hotel lawan masalah nang lain, kami pasti bekumpulan gesan meadakan rapat keluarga.

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

⁴⁵ Wawancara dengan Ibu RA sebagai Anak Haji Materan tanggal 8 April 2020

Saya sebagai manajer yang mengelola bisnis ini ditunjuk oleh keluarga yaitu acil dan amang selaku anak dari kakek kami yaitu Haji Materan untuk mengawasi jalannya bisnis ini karena anak-anak Haji Materan juga mempunyai usaha masing-masing, tapi kalau ada yang mau dibicarakan tentang hotel dan masalah lainnya kami pasti berkumpul untuk mengadakan rapat keluarga.⁴⁶

Berdasarkan keterangan Bapak I menyatakan bahwa Bapak I dipercayakan sebagai manajer untuk mengawasi bisnis Haji Materan, kemudian juga mengedepankan musyawarah bersama apabila ada sesuatu yang ingin dibicarakan tentang hotel. Sehingga perencanaan selalu tepat sasaran atau sesuai tujuan. Mengawasi suatu perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan sangat diperlukan, di mana pemiliknya tidak hanya satu, dalam menjalani usaha tersebut, tanpa adanya *controlling*, maka sesuatu yang ingin dicapai tidak akan sesuai dengan sasaran. Strategi bisnis keluarga Haji Materan dilakukan dengan tahapan perencanaan, pelaksanaan sampai pada pengawasan kepada pelaksanaan dengan melakukan musyawarah keluarga yang terlibat. Wawancara juga dilakukan kepada Ibu M tentang musyawarah sebagai berikut:

Bisnis yang dijalankan wayahini, aku cuma tahu sedikit aja, karena aku kaka penuhnya mempercayakan aja lawan ading-ading ku gesan mengelola hotel. Tapi amun ada rapat aku umpat jua lawan mendangarakan. Apa keputusan buhannya, aku umpat aja setuju asal baik aja gesan berataan.

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Bisnis yang dijalankan sekarang saya hanya mengetahui sedikit saja, karena sebagai kakak tertua hanya mempercayakan kepada adik-adik yang mengelola hotel. Tapi kalau ada rapat, saya juga mengikuti dan

⁴⁶ Wawancara dengan Bapak I sebagai Manager dan cucu Haji Materan 9 April 2020

mendengarkan. Apa yang jadi keputusan mereka, maka saya setuju saja asalkan bagus untuk semuanya.⁴⁷

Berdasarkan keterangan Ibu M menyatakan bahwa beliau sebagai kakak tertua juga mengikuti musyawarah atau rapat keluarga, meskipun beliau kurang mengerti dalam hal ini, namun apapun keputusan yang terbaik untuk semua pasti beliau juga ikut menyetujuinya.

Pengelolaan keuangan bisnis biasanya ada anggota yang dapat bertanggung jawab dengan keuangan yang mana harus dipercaya oleh seluruh anggota keluarga. Sebagaimana wawancara dengan Ibu M sebagai berikut:

Masalah keuangan setahuku lawan ading-ading aja yang meurusi ya lawan ading ku hajjah Raudah yang mengelola keuangan. Inya nang meurusi duit hotel sampai membagiakan tiap tahunnya. Masalah duit perbaikan hotel buhannya jua yang meurusi, kami nang tetuha ini terima beres aja, karena sudah tuha ni kada kawa lagi meurusi nang kakayaitu. Mun ada rapat kami umpati jua sekira tahu habar supaya kada ketinggalan berita.⁴⁸

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Masalah keuangan sepengetahuanku dengan adik-adik saja yang mengurus yaitu Hajjah Raudah yang mengelola keuangan. Dia yang mengurus uang hotel sampai pembagian setiap tahunnya. Masalah uang perbaikan hotel juga mereka yang mengurusinya. Kami yang tertua cuman menerima beresnya saja, karena sudah tua tidak bisa lagi mengurus yang seperti itu. Apabila ada rapat kami akan mengikuti agar mengetahui kabar agar tidak ketinggalan berita.

Berdasarkan keterangan Ibu M, bahwa beliau tidak mengikuti tentang masalah keuangan dan hanya mempercayakan kepada salah satu anggota keluarganya untuk mengelola keuangan tersebut sampai pembagian harta hak ibu M diterima. Karena mengatur keuangan perusahaan sangat

⁴⁷ Wawancara dengan Ibu M sebagai anak Haji Materan tanggal 8 April 2020

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu M sebagai anak Haji Materan tanggal 8 April 2020

penting dikuasai dan dijalankan untuk menghindari kerugian dan kebangkrutan sebuah perusahaan.

Tentunya dengan membuat laporan keuangan adalah salah satu tugas pengelola keuangan untuk melihat keuntungan yang diperoleh bisa lebih besar daripada pengeluaran atau sebaliknya. Keuangan di sini semacam membagi total pemasukan ke beberapa bagian seperti membayar gaji, membayar hutang, membayar biaya operasional bahkan untuk ditabung sebagai modal. Pembagian uang ini harus disepakati di awal sehingga akan memudahkan pengelolaan keuangan saat tiba waktunya uang itu harus dibagi. Adapun keterangan yang sama hasil wawancara kepada ibu R mengenai pengelola keuangan sebagai berikut:

Abah kami waktu membangun bisnis ini gesan masa depan terutama masa depan anak-anaknya. Abah kami memulai usaha ini mulai dari sembako, kapal, usaha belah pecah, toko bangunan sampai hotel. Tapi yang cocok lawan sidin cuman behotel aja. Toko bangunan akhirnya dibariakan lawan anak-anak sidin. Jadi abah mengelola hotel aja. Waktu abah masih hidup, sidin kadeda rencana khusus. Sidin Cuma fokus beibadah aja. Karena abah sudah kadeda lagi jadi anak-anak sidin yang melanjutkan sampai wayahini. Amun masalah pengawasan kami menunjuk keponakan sebagai manajer dan pengelolaan duit diserahkan lawan kaka, jadi sidin aja yang meatur masalah itu.⁴⁹

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Abah kami waktu membangun bisnis ini untuk masa depan terutama masa depan anak-anaknya. Abah kami memulai usaha ini mulai dari sembako, kapal, usaha belah pecah, toko bangunan sampai hotel. Tapi yang cocok dengan beliau cuman hotel saja. Toko bangunan akhirnya dikasih dengan anak-anak beliau. Jadi abah mengelola hotel saja. Waktu abah masih hidup, beliau tidak ada rencana khusus. Beliau cuman fokus beribadah saja. Karena abah sudah tidak ada

⁴⁹ Wawancara dengan ibu R sebagai anak Haji Materan tanggal 10 April 2020

lagi, jadi anak-anak beliau yang melanjutkan sampai sekarang. Kalau masalah pengawasan kami menunjuk keponakan sebagai manajer dan pengelolaan uang juga diserahkan kepada kakak, jadi beliau saja yang mengatur masalah itu.

Berdasarkan keterangan Ibu R, beliau menjelaskan perjalanan bisnis Haji Materan, bahwa Haji Materan membangun bisnisnya untuk masa depan bahkan untuk masa depan anak-anaknya. Kemudian saat beliau sudah meninggal semua bisnisnya dikelola oleh manajer yang ditunjuk oleh keluarga inti kemudian sebagai pengelola keuangan juga dipercayakan kepada salah satu anggota keluarga inti yang sudah dipercaya untuk mengelola keuangan. Suatu usaha yang dilakukan memang harus dengan orang yang tepat dan memahami kondisi di lapangan, namun sebagai investor dan ada hak milik dalam memajukan perkembangan bisnis dan pengelolaan keuangan memang harus mengetahui hal-hal yang ada di sebuah perusahaan bisnis tersebut.

Adapun buku catatan pengelola keuangan yang disimpan oleh Ibu RH sebagai bukti catatan keuangan Hotel Mahkota sebagai bukti pemasukan dan pengeluaran bisnis Haji Materan. Adapun wawancara kepada ibu RH sebagai berikut:

Karena acil yang disuruh mengelola keuangan bisnis kai, jadi acil harus bertanggung jawab setiap transaksi dan pengeluaran. Jadi acil harus beisi buku catatan gesan mencatat semua transaksi lawan pembagian hak masing-masing setiap tahun. Tapi sudah berapa tahun ni kada bebagi, karena duitnya di pakai gesan membaiki kamar-kamar hotel, karena semuanya sudah bangunan lawas dan perlu direnovasi lagi. Mulai dari wc nya di ganti berataan jadi closet duduk, pakai shower, pakai keramik yang baik, karena keramik bahari sudah mulai pacahan. Lawan meolah lemari, dipan ranjang dan banyakai lagi yang harus dibaiki. Supaya hotel ni

*bagus, amun masih gaya bahari kalo kada payu lagi hotelnya. Jadi harus dibaiki pakai duit yang ada.*⁵⁰

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Karena saya yang disuruh mengelola keuangan bisnis kakek, jadi saya harus bertanggung jawab setiap transaksi dan pengeluaran. Jadi saya harus beisi buku catatan untuk mencatat semua transaksi dan pembagian hak masing-masing setiap tahun. Tapi sudah beberapa tahun ini tidak ada berbagi, karena uangnya di pakai untuk perbaikan kamar-kamar hotel, karena semuanya sudah bangunan lama dan perlu direnovasi kembali. Mulai dari wc nya di ganti semua jadi closet duduk, pakai shower, pakai keramik yang bagus, Karena keramik yang dulu sudah mulai retak. Kemudian membikin lemari, dipan ranjang dan banyak lagi yang harus diperbaiki. Supaya hotelnya bagus, kalau masih gaya dulu nanti tidak laku lagi hotelnya. Jadi harus diperbaiki memakai uang yang sudah ada.

Berdasarkan keterangan Ibu RH, beliau menjelaskan bahwa beliau ditunjuk sebagai pengelola keuangan bisnis Haji Materan oleh keluarga. Kemudian beliau juga mempunyai buku catatan laporan keuangan sebagai bukti laporan keuangan kepada keluarga inti lainnya, bahwasanya beliau bertanggung jawab atas laporan-laporan keuangan bisnis keluarga Haji Materan. Kemudian beliau bertanggung jawab terhadap laporan keuangan untuk merenovasi kembali hotel tersebut karena memakai uang hak yang seharusnya didapat oleh keluarga inti setiap tahunnya dan dijadikan modal kembali untuk merenovasi kamar lama menjadi kamar yang baru, agar banyak tamu yang datang kembali.

Pemasaran bisnis zaman sekarang adalah zaman era digital, dimana semua serba teknologi seperti adanya aplikasi pemasaran, perlunya strategi cara pemasaran yang tepat untuk sebuah usaha menjadi kebutuhan yang paling utama untuk saat ini. Mengapa, karena sebuah usaha tidak akan

⁵⁰ Wawancara dengan Ibu RH sebagai anak Haji Materan tanggal 10 April 2020

berkembang lebih cepat tanpa dibarengi dengan promosi. Baik melalui promosi *offline* dan *online*. Adapun wawancara kepada Ibu RA mengenai pemasaran bisnis keluarga Haji Materan sebagai berikut:

Kami ni memasarkan bisnis hotel memakai aplikasi yang cukup terpercaya, kami cobai kerjasama lawan pihak traveloka, nang mana traveloka ni menjual kamar hotel dengan harga nang kita handaki. Misal hari ini Rp.200.000 isuk bisa dirubah menjadi Rp.180.000 amun malam minggu kawa kita naiki harganya jadi Rp.220.000, promosi kami tergantung hari-hari biasa atau hari besar. Amun pemasaran biasa kaya meolah iklan brosur, wahini kami memakai iklan di layar tv yang kami pajang di depan lobby, kami cantumkan harga-harga kamar sesuai lawan tipe kamar.kadang tamu ni tahu lawan hotel dari muntung ke muntung melalui habar keluarganya nang suah kesini.⁵¹

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Kami ini memasarkan bisnis hotel memakai aplikasi yang cukup terpercaya, kami coba kerjasama dengan pihak traveloka, yang mana traveloka menjual kamar hotel dengan harga yang kita kehendaki. Misalnya hari ini Rp.200.000 besok bisa dirubah menjadi Rp.180.000 sedangkan malam minggu bisa kita naikkan harga menjadi Rp.220.000, promosi kami tergantung hari biasa atau hari besar. Kalau pemasaran yang biasa seperti membuat brosur, sekarang kami memakai iklan di layar tv yang kami pajang di depan lobby, kami cantumkan harga-harga kamar sesuai dengan tipe kamar. Kadang tamu mengetahui dengan hotel ini dari mulut ke mulut melalui kabar keluarganya yang pernah kesini.

Berdasarkan keterangan Ibu RA dalam mempromosikan usaha bisnis Keluarga Haji Materan sudah dilakukan melalui aplikasi penjualan kamar hotel seperti Traveloka yang mana aplikasi ini mampu menjual kamar dengan bervariasi harga yang menarik sesuai dengan tipe kamar dan sesuai dengan kebijakan manajer dalam menentukan harga yang pantas dan bersaing. Kemudian Ibu RA juga mengatakan bahwa promosi harga melalui layar tv yang dipajang di depan lobby dengan mencantumkan harga normal sesuai

⁵¹ Wawancara dengan Ibu RA sebagai anak Haji Materan tanggal 8 April 2020.

dengan tipe kamar, sehingga memudahkan pelanggan untuk melihat langsung daftar harga yang diberikan apabila tidak melalui aplikasi. Kemudian promosi secara mulut ke mulut masih efektif pada sampai saat ini, Karena kenyamanan dan kepuasan pelanggan mampu menggerakkan seseorang ingin bererita dan berbagi kepada keluarganya.

Pemasaran *online* atau lebih sering disebut *online marketing* sebagai kegiatan promosi dengan tujuan mengenalkan dan menawarkan produk atau jasa secara *online* menggunakan internet dan teknologi digital kepada calon konsumen. Sebagaimana penulis lihat pada aplikasi tersebut untuk memesan hotel melalui aplikasi *online* sangat mempermudah pemesanan, bahkan tanpa datang ke Hotel Mahkota, aplikasi ini juga sudah memperlihatkan banyak foto-foto ruangan kamar dan sekitarnya, sehingga sudah bisa terlihat untuk memilih demi kenyamanan menginap di hotel tersebut.⁵²

Seperti halnya Hotel Mahkota juga sudah bisa dicari di aplikasi yang menawarkan pemesanan hotel secara *online* dengan berbagai pilihan harga yang menarik, mulai dari *standart room*, *superrior room*, sampai *deluxe room*. Kemudian dengan pilihan harga yang ada bisa *refund* atau *non-refund* juga menjadi harga yang dipertimbangkan oleh konsumen.⁵³

Penjualan *offline* juga tidak kalah menariknya, dengan promosi melalui spanduk atau brosur-brosur bahkan dari informasi dari mulut ke mulut pun sudah pasti terjadi sebelum gencarnya era digital. Bahkan sampai

⁵² Observasi melalui aplikasi yang digunakan keluarga Haji Materan (Traveloka) tanggal 4 Mei 2020.

⁵³ Dokumentasi Hotel Mahkota di Traveloka tanggal 4 Mei 2020.

era digital seperti sekarang untuk promosi secara *offline* masih efektif. Dari mulut ke mulut contohnya konsumen langsung datang ke Hotel Mahkota untuk melakukan pemesanan kamar tanpa melalui aplikasi.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh keluarga Haji Materan dilakukan dengan dua cara melalui bisnis *offline* hal ini dilakukan sejak dahulu sampai sekarang pelanggan yang tidak bisa menggunakan aplikasi *online*. Hal ini ditanggapi oleh karyawan yang menerima pelanggan yang sifatnya temporer yang sudah menjadi langganan tetap.⁵⁴ Adapun wawancara kepada pelanggan tetap Ibu W mengatakan bahwa:

*Sudah lawas kami berlangganan lawan Hotel Mahkota amun datang ke Palangka Raya, mulai dari kuwitan sudah berlangganan lawas dari bahari sidin ketuju kesini, amun sidin ada tugas dari Pangkalan Bun ke Palangka Raya pasti singgah kesini. Sampai kami anak-anak sidin jua ketuju disini mun bemalam.*⁵⁵

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Sudah lama kami berlangganan dengan Hotel Mahkota kalau datang ke Palangka Raya, Mulai dari orang tua sudah langganan lama dari dahulu beliau suka kesini, kalau beliau ada tugas dari Pangkalan Bun ke Palangka Raya pasti singgah kesini. Sampai kami anak-anak beliau juga suka kesini kalau menginap.

Berdasarkan wawancara kepada Ibu W sebagai pelanggan Hotel Mahkota bahwa beliau mengetahui hotel ini dari informasi orang tuanya yang sering berkunjung ke Palangka Raya dan menginap disana. Sehingga sebagai anak pun pastinya mengikuti arahan orang tua dalam menginap yang menurut beliau bersih dan nyaman. Adapun informasi dari mulut ke mulut mampu menambah pelanggan Hotel Mahkota. Selain itu juga dengan strategi *online*

⁵⁴ Wawancara dengan karyawan Hotel Mahkota tanggal 4 Mei 2020.

⁵⁵ Wawancara dengan Pelanggan Hotel Mahkota tanggal 4 Mei 2020.

mampu menjangkau ke seluruh Indonesia sehingga mampu menambah pelanggan hotel.

Adapun prinsip-prinsip yang dilakukan keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya di kota Palangka Raya yaitu dengan menyisihkan sebagian hasil bisnis untuk kegiatan sosial keagamaan adalah salah satu bentuk tindakan untuk taat kepada Allah SWT, semata-mata untuk mencari keridhaan-Nya yang tidak hanya duniawi saja namun juga ukhrawinya. Menurut pendapat Ibu KS membenarkan adanya kegiatan yang dijalankan oleh Haji Materan di samping beliau membangun usaha bisnisnya, namun juga membangun ketaatan kepada Allah SWT dan tabungan di akhirat kelak. Kemudian beliau mengajarkan kepada anak-anaknya bahwa duniawi saja tidak cukup untuk bekal ke akhirat tanpa adanya ibadah termasuk sedekah. Adapun wawancara kepada ibu KS sebagai berikut:

Waktu sidin masih hidup, sidin ketuju besedekah lawan membangun panti asuhan, menggaduh anak yatim piatu, lawan meolah masjid. Wahini panti asuhan abah sudah jadi sekolahan setingkat MA lawan MTs, tiap tahun amun ada perhitungan dari hotel kami sisih akan gesan sekolah lawan masjid gesan perbaikan atau yang lain. Sidin meolah pondok pesantren lawan masjid ni pas jauh jua dari kota, sekira anak-anak orang yang di sana jua merasai sekolah dan warga bisa beibadah parak lawan masjid, wadahnya pas jalan surung kereng bengkirai.⁵⁶

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Waktu beliau masih hidup, beliau suka bersedekah kemudian membangun panti asuhan, menggaduh anak yatim piatu dan membangun masjid. Sekarang panti asuhan sudah menjadi sekolahan setingkat MA dan MTs, setiap tahun kalau ada perhitungan dari hotel kami menyisihkan untuk sekolah dan masjid untuk perbaikan atau yang lain. Beliau membangun pondok pesantren dan masjid ini juga jauh dari kota, supaya anak-anak orang yang di sana juga merasakan

⁵⁶Wawancara dengan ibu KS sebagai anak Haji Materan tanggal 10 April 2020.

sekolah dan warga bisa beribadah dekat dengan masjid, tempatnya pas jalan surung kereng bengkirai.

Berdasarkan wawancara kepada Ibu KS bahwa ketika Haji Materan masih hidup, beliau rajin bersedekah kemudian membangun panti asuhan sekarang menjadi pondok pesantren setingkat MA dan MTs bahkan beliau juga membangun masjid selain itu memudahkan warga sekitar untuk beribadah ke masjid agar tidak jauh dari rumah dan menyekolahkan anak-anak warga jalan surung untuk bersekolah agama islam. Memang benar adanya penulis melihat akan adanya aktifitas operasional panti asuhan dan masjid yang direnovasi kembali menjadi lebih bagus, tidak luput dari pembagian keuntungan dari usaha bisnis Haji Materan.⁵⁷

Dunia pendidikan pun termasuk dari tujuan Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya, dari membangun panti asuhan yatim piatu hingga menjadi MA dan MTs sebagai perkembangan pendidikan yang didirikan beliau. Adapun wawancara bersama anak beliau yang lain pun memberikan keterangan yang sama tentang beliau yaitu bapak N sebagai berikut:

*Memang bujur orang tua kami membangun panti asuhan ini sebagai salah satu bentuk kepedulian sidin lawan anak yatim piatu, ustad-ustadnya yang membimbing jua paham lawan agama dan menetap dikota sini jua. tapi lawas kelawasan panti asuhan sidin jadi akan pondok pesantren aja, murid-muridnya jua dari kabupaten-kabupaten yang parak dari Palangka ini.*⁵⁸

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Memang benar orang tua kami membangun panti asuhan ini sebagai salah satu bentuk kepedulian beliau terhadap anak yatim piatu, yang mana ustad-ustad pembimbingnya diambil dari ustad yang mengerti agama dan yang menetap dikota. Namun lama kelamaan panti

⁵⁷ Observasi ke pondok pesantren & Masjid Raudhatul Jannah Palangka Raya tanggal 6 Mei 2020.

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak N sebagai anak Haji Materan tanggal 6 Mei 2020.

asuhan beliau jadikan pondok pesantren saja, murid-muridnya pun dari kabupaten yang dekat dari Palangka.

Berdasarkan wawancara di atas bahwa memang benar Haji Materan membangun panti asuhan sebagai bentuk kepedulian beliau kepada anak yatim piatu dan dalam dunia pendidikan. Kemudian beralih menjadi pondok pesantren sampai sekarang. Mendirikan sekolah dengan menyisihkan sebagian usaha Haji Materan adalah salah satu bentuk ibadah kepada Allah SWT, di mana ilmu yang diberikan bisa menjadi amal jariyah untuk beliau. Sehingga usaha yang beliau kerjakan tidak sia-sia.

Kejujuran adalah salah satu prinsip yang harus dijunjung tinggi, sehingga kemanapun berada pasti akan dipercaya orang lain. Prinsip kejujuran harus menjadi dasar penting bagi segala bidang bisnis. Bisnis yang berjalan tanpa mengadopsi prinsip kejujuran tidak akan bisa bertahan lama. Bagi pengusaha, kejujuran terkait dengan kualitas dan harga barang yang ditawarkan kepada konsumen. Kemudian kejujuran terkait kepada tingkat kepercayaan terhadap sesama pembisnis atau pemilik bisnis.

Kejujuran memiliki dampak besar pada proses menjalankan bisnis karena ketika pengusaha tidak jujur, maka akan menjadi awal kemunduran dan kehancuran bisnis. Apalagi untuk bisnis di era digital seperti sekarang ini, tingkat persaingannya sangat tinggi menuntut prinsip kejujuran sebagai prinsip etika bisnis yang harus dipegang teguh untuk mempertahankan loyalitas konsumen.

Seperti halnya bisnis Haji Materan selama ini berjalan, berarti memegang teguh kejujuran, baik kejujuran terhadap konsumen dan kejujuran

manajer atau pengelola terhadap anggota lainnya. Mengapa terhadap konsumen juga ada prinsip kejujuran, seperti halnya foto-foto yang dipublikasi sama dengan kenyataan, kemudian harga di aplikasi sama ketika konsumen datang ke hotel, hal kecil seperti di atas pasti selalu diperhatikan konsumen, hal sekecil itu apabila diabaikan pasti mempengaruhi citra bisnis Haji Materan. Sebagaimana bapak I dalam wawancara sebagai berikut :

Kami ni amun meolah harga, pasti harga yang bisa bersaing lawan harga hotel lain yang lewat aplikasi jua, jadi lain buhan aplikasi yang meatur harga, jadi kami tinggal menyesuaikan aja lawan kondisi di lapangan, amun sunyi kami turun akan harganya, mun rami kita naikkan lagi harganya, tapi masih dibatas wajar aja, kada banyak melebihi harga normal yang kaya biasanya kami pajang secara offline.⁵⁹

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

Kami selalu kompetitif dengan harga yang sudah kami tentukan di aplikasi, karena harga diaplikasi kita yang atur, bukan aplikasi yang mengatur, jadi kita tinggal menyesuaikan kondisi di lapangan, apabila sepi, kita akan turunkan harga, apabila ramai kita akan naikkan harga namun dengan harga di batas wajar, tidak banyak melebihi harga normal yang biasanya kita pasang secara *offline*.

Berdasarkan wawancara di atas bahwa manajer Hotel Mahkota membuat harga yang kompetitif untuk menarik minat pelanggan untuk datang dan menginap disana. Kemudian dengan adanya aplikasi yang bisa memasarkan kamar hotel, maka harus ada foto-foto kondisi kamar yang sesuai dengan kondisi sebenarnya, sehingga pelanggan percaya akan kenyamanan kamar tersebut.

Sikap visioner dan kreatif terhadap suatu bisnis tentu saja mengeluarkan dana tidak sedikit dalam membenahi suatu bangunan menjadi

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak I sebagai cucu Haji Materan tanggal 9 April 2020.

lebih baik lagi apalagi dengan *design* zaman sekarang, meskipun mengeluarkan dana yang tidak sedikit, namun sangat mempengaruhi dengan kualitas hotel tersebut, apabila tidak ada berbenah sedikitpun pasti akan tertinggal zaman dan tidak ada pengunjung, maka dari itu perlu sikap visioner yang mampu mengubah dan melakukan untuk masa kedepannya dan sikap kreatif yang mampu mengembangkan ide-ide cemerlang demi perkembangan bisnis yang bagus. Adapun wawancara kepada bapak I tentang perubahan *design* kamar sebagai berikut:

*Kami mempermak ulang kamar kaya kamar hotel berbintang jua, jadi kami mengiyau tukang yang ahlinya, amun biaya meolah interiornya ni per kamar lumayan banyak jua, soalnya barang-barang kaya wadah tilam, lemari, meja lawan lampu-lampunya diolah kaya ala-ala hotel berbintang.*⁶⁰

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai berikut:

kami men-*design* ulang kamar dengan interior-interior seperti hotel berbintang dengan memanggil ahlinya dalam bidang interior hotel, *budget* untuk satu kamar juga lumayan banyak, karena membuat *furniture* seperti tempat kasur, lemari, meja, bahkan ada *lighting* agar bernuansa *modern* dan ala-ala hotel berbintang.

Berdasarkan wawancara di atas bahwa bisnis keluarga Haji Materan merubah *design* kamar yang dahulu menjadi lebih bagus lagi seperti hotel setaraf bintang 3 yang mana *furniture* nya dirubah semua menjadi lebih bagus. Perubahan pada *furniture* memang sangat banyak menarik minat pelanggan untuk nyaman dalam menginap. Hal ini membuktikan bahwa

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak I tanggal 8 April 2020.

pelanggan lama yang selalu datang ingin menginap. Hal ini bisa dilihat dari komentar-komentar para tamu yang menginap melalui aplikasi Traveloka.⁶¹

C. Pembahasan

1. Strategi Bisnis Haji Materan selama 10 Tahun Terakhir di Kota Palangka Raya

a. Perencanaan yang Matang

Sebagaimana strategi yang sudah dipraktikkan dalam mengembangkan bisnis keluarga Haji Materan didahului dengan perencanaan. Sebagaimana hasil wawancara di atas bahwa Ibu A menyatakan apabila ada merencanakan sesuatu pastinya dengan mengadakan rapat/musyawarah keluarga terlebih dahulu. Penulis menganalisa karena pembisnis yang ada pada keluarga Haji Materan sudah melekat pada pemikirannya tentang konsep bisnis yang ada pada teori, sehingga pendapat Bambang Hariadi tentang proses yang dirancang secara sistematis sebagai strategi menjalankan bisnis, antara konsep dengan praktik yang disampaikan sesuai dengan yang dipraktekkan dalam strategi bisnis Haji Materan.

⁶¹ Dokumentasi melalui aplikasi Traveloka tanggal 4 Mei 2020.

Membahas perencanaan yang matang dengan melakukan strategi bisnis sebagaimana yang telah diuraikan di atas, maka peneliti terlebih dahulu melakukan analisis dengan menggunakan teori strategi yang menurut Fred R. David, strategi adalah seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi mampu mencapai objektifnya.⁶² Kemudian teori strategi yang dipelopori oleh Mintzberg dalam konsepnya *5P's of Strategy* di bagian *strategy as a plan* yang disampaikan oleh Glueck di mana menurutnya *strategy is unified, comprehensive and integrated plan designed to ensure that the basic objectives of enterprise are achieved* (strategi merupakan suatu yang berfungsi sebagai rencana yang terpadu, komprehensif dan terintegrasi yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan pokok perusahaan dapat dicapai.⁶³

Dari hasil temuan data dan teori yang penulis dapatkan selama penelitian, maka strategi Haji Materan selama 10 tahun terakhir adalah sesuai dengan perencanaan dan terorganisasi yaitu rapat keluarga dan membentuk tim bisnis yaitu semua saudara kandung untuk membuat strategi dalam melanjutkan dan menjalankan bisnis Haji Materan selama 10 tahun terakhir, untuk mengetahui arah bisnis dan langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Meskipun bisnis keluarga Haji Materan berjalan tanpa melihat

⁶²<http://prasetiapramana.blogspot.co.id/2010/02/manajemen-strategik-3-teori-manajemen.html> tanggal 24 Desember 2017

⁶³Solihin Ismail, *Manajemen Strategik...*, h.24-27.

konsep strategi, namun berjalannya bisnis keluarga Haji Materan tentunya sudah sesuai dengan teori Fred.R. David dan Mintzberg dalam teori strateginya.

Melaksanakan bisnis keluarga tidak bisa dihindari memang harus dari perencanaan, pelaksanaan sampai kepada *controlling*, karena itulah bagian dari strategi melaksanakan bisnis termasuk bisnis keluarga. Bisnis tidak bisa dipisahkan dengan strategi atau manajemen strategis karena dalam manajemen strategis dipastikan akan bertemu dengan kompetitor bisnis yang lainnya, sehingga pembisnis harus memunculkan keunggulan bisnisnya yang bersifat kompetitif.

Bambang Hariadi berpendapat bahwa strategis adalah suatu proses yang dirancang secara sistematis oleh manajemen untuk merumuskan strategi, menjalankan strategi dan mengevaluasi strategi dalam rangka menyediakan nilai-nilai yang terbaik bagi seluruh pelanggan untuk mewujudkan visi organisasi. Menurut Pearce dan Robinson dikatakan bahwa strategi adalah kumpulan dan tindakan yang menghasilkan perumusan dan pelaksanaan rencana-rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi.⁶⁴ Pengertian-pengetian ini menunjukkan jika pelaksanaan strategi bisnis keluarga Haji Materan merupakan bagian dari prosesnya.

⁶⁴<http://www.ekonomiplanner.com/2014/06/pengertian-teori-manajemen-strategi.html>
tanggal 25 Desember 2017

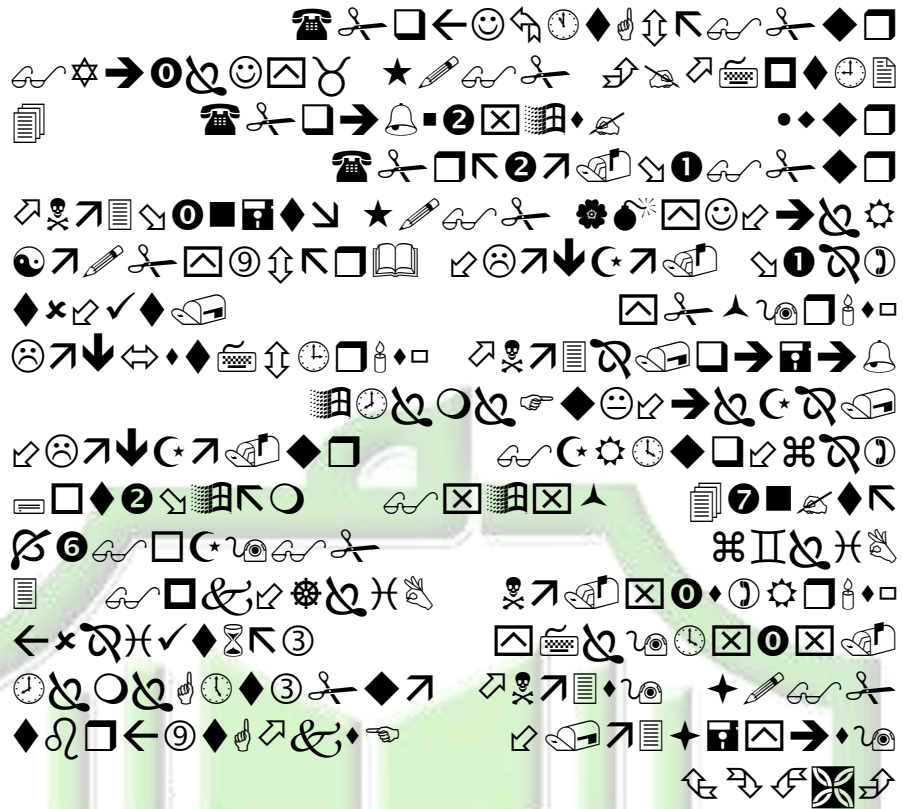
Konsep strategi merupakan sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap entrepreneur maupun setiap manajer dalam segala macam bidang usaha. Sejak beberapa tahun yang lampau, pengertian strategi makin banyak mendapatkan perhatian dan dibahas dalam literatur tentang manajemen, aneka macam artikel bermunculan sehubungan dengan misalnya: strategi assortimen produk strategi pemasaran strategi diversifikasi-strategi bisnis.⁶⁵

Sebagaimana strategi yang dilakukan oleh keluarga Haji Materan dalam menjalankan bisnisnya, yang dimulai dengan merencanakan terhadap bisnis yang akan dilakukan. Didahului dengan menyamakan persepsi dalam melakukan setiap tindakan bisnisnya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Bambang Hariadi di atas bahwa strategis merupakan suatu proses yang dirancang secara sistematis untuk merumuskan strategi, menjalankan strategi dan mengevaluasi strategi dalam rangka menyediakan nilai-nilai, produk atau jasa yang terbaik bagi seluruh pelanggan.⁶⁶

Adapun dalam Al-Quran menjelaskan tentang bekerja sama dalam sebuah organisasi dalam menjalankan strategi, yang mana organisasi merupakan wadah tentang fungsi setiap orang, hubungan baik secara vertical atau horizontal. Dalam surat Ali-Imran Allah SWT berfirman:

⁶⁵ Winardi, J, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta: Prenada Media, 2003, h. 106.

⁶⁶<http://www.ekonomiplanner.com/2014/06/pengertian-teori-manajemen-strategi.html> tanggal 25 Desember 2017



Artinya:

Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, Maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk.⁶⁷

Ayat diatas menunjukkan bahwa organisasi merupakan kumpulan orang-orang yang bias diorganisir dengan baik. Maka hendaknya bersatu-padulah dalam bekerja dan memegang komitmen untuk menggapai cita-cita dalam satu payung organisasi yang dimaksud. Di mana kinerja bersama dalam organisasi disesuaikan

⁶⁷ Ali-Imran [3]:103.

dengan kemampuan yang dimiliki oleh masing-masing individu. Menyatukan langkah yang berbeda-beda tersebut perlu ketelatenan mengorganisir sehingga bisa berkompetitif dalam berkarya.⁶⁸

Hal ini sesuai dengan pendapat Nana Herdiana bahwa untuk menyusun suatu perencanaan yang baik, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu sebagai berikut:

- 1) Jelas visi, misi, tujuan dan sasaran yang akan dicapai
- 2) Disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan individu, kelompok dan organisasi, serta tantangan dan ancaman lingkungan
- 3) Dapat diimplementasikan secara nyata, jangan sampai rencana tinggal rencana atau rencana di atas kertas saja⁶⁹

Menurut hemat penulis, strategi bisnis keluarga Haji Materan yang dilakukan diawali dengan musyawarah keluarga, tentu untuk menyamakan visi, misi dan tujuan dari bisnis dan sasaran yang akan dicapai. Jadi, strategi yang disampaikan oleh Nana Hendriana sudah dipraktekkan langsung di dalam bisnis keluarga Haji Materan. Selain itu, strategi bisnis keluarga Haji Materan juga menyesuaikan dengan kekuatan yang ada pada grup atau keluarga sebagai pembisnis di mana ada yang ahli sesuai bidangnya dalam

⁶⁸Veitzhal Rivai Zainal, Muhammad Syafii Antonio, Dkk. *Islamic Business Management (Praktik Manajemen Bisnis Yang Sesuai Syariah Islam)*, Yogyakarta: BPFE, 2014. h.16.

⁶⁹Abdurrahman, Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah & Kewirausahaan*, Bandung; Pustaka Setia, 2013. h. 64-65.

memanajementi bisnis tersebut, sehingga ada bentuk transparansi dalam segala kegiatan bisnis Haji Materan.

Strategi bisnis keluarga Haji Materan yang didahului dengan melakukan musyawarah untuk mufakat, memang diimplementasikan secara nyata yang dimaksud jangan sampai rencana hanya tinggal rencana, jangan sampai rencana hanya diatas kertas saja, jangan sampai sebatas niat saja, tetapi keluarga Haji Materan memang melakukannya dalam bentuk *action* atau tindakan nyata sebagaimana yang sudah dilakukan, dikonsepskan oleh Nana Herdiana sudah dilakukan oleh keluarga Haji Materan sebagai strategi bisnis dalam menjalankan usahanya.

Didin Hafiduddin dan Hendri Tanjung mengemukakan empat kiat rencana yang baik, yaitu:

- 1) Didasarkan pada sebuah keyakinan bahwa apa yang dilakukan adalah baik.
- 2) Dipastikan betul bahwa sesuatu yang dilakukan memiliki banyak manfaat.
- 3) Didasarkan pada ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan apa yang akan dilakukan.
- 4) Dipikirkan prosesnya.⁷⁰

Standar baik dalam agama Islam adalah yang sesuai dengan ajaran Islam. Harus bisa memilih halal dan haramnya suatu bisnis,

⁷⁰Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah...* h. 65-70.

tidak boleh melakukan sebuah perencanaan untuk melakukan kegiatan usaha yang dilarang dalam Islam. Walaupun usaha itu menguntungkan dari segi materi, seperti proyek-proyek perzinaan, lokalisasi judi, atau prostitusi, keuntungan itu akan menghilangkan keberkahan serta mengundang bencana. Apalagi perhotelan sangat rawan dengan tamu-tamu yang ingin *short-time*. Sebagai pelaku usaha harus mampu meminimalisir tamu yang seperti demikian.

Rasulullah SAW telah mengajari tentang cara melakukan setiap sesuatu dengan baik dan benar. Agar pekerjaan itu berjalan dengan baik dan benar termasuk dalam bidang bisnis, maka itu harus terencana dan terorganisasi. Rasulullah SAW juga melarang membuat sebuah keputusan dengan keragu-raguan. Setiap sesuatu dalam jagat bisnis yang menuai keragu-raguan berarti itu belum melakukan secara maksimal dan optimal dan ini sungguh tidak diperbolehkan. Kalau diperhatikan, ilmu manajemen telah lama dipraktikkan oleh Rasulullah SAW. Hanya saja, saat ini menggunakan redaksi dan bahasa yang berbeda.

Pertama, planning atau niat. Perencanaan yang baik merupakan awal mencapai sesuatu dengan baik. Sedangkan, perencanaan yang kurang matang adalah awal buruk dalam menghasilkan sebuah tujuan. Dalam sebuah hadis juga disebutkan “*Di antara tanda baiknya keislaman seseorang adalah selalu*

meninggalkan perbuatan yang tidak ada manfaatnya” (HR. Tirmidzi).

Kedua, organizing dalam mencapai tujuan bisnisnya, Rasulullah SAW tidak hanya berjalan sendiri. Tetapi, beliau juga pembantu dan pendamping untuk mencapai tujuan secara bersama-sama. Inilah istilah *organizing* dalam ilmu manajemen.

Rasulullah SAW telah mengajarkan tentang cara mencapai sebuah tujuan secara bersama-sama. Dalam sebuah hadis disebutkan ihwal pentingnya *organizing* ”*dua orang itu lebih baik daripada satu, tiga orang itu lebih baik dari dua orang dan empat orang lebih baik dari tiga orang. Maka, berjemaahlah kamu sekalian. Sesungguhnya, Allah tidak mengumpulkan umat kami, kecuali padanya ada petunjuk*” (HR. Bukhari). Hadist tersebut secara tidak langsung telah mengajarkan untuk mencapai sebuah tujuan dengan berjemaah. Pembagian pekerjaan, tanggung jawab dan pembagian pekerjaan-perkerjaan lainnya sungguh memudahkan setiap orang untuk mencapai sebuah tujuan. Jadi, manajemen bisnis Haji Materan yang dilakukan dengan cara bersama-sama dalam menjalankan bisnis sudah terbukti berhasil sebagaimana yang sudah disampaikan oleh Rasulullah SAW dalam hadist tersebut.

Ketiga, communicating, Rasulullah SAW disebut sebagai sosok yang andal dalam mengatur sesuatu karena beliau mampu membangun komunikasi dengan baik. Rasulullah SAW juga telah

mengajarkan kepada tentang cara berkomunikasi dengan bawahan. Beliau telah menyuruh untuk melakukan komunikasi sesuai dengan kadar pikiran orang yang diajak bicara. Siapa dan di mana lawan komunikasi, terlebih dahulu harus dipahami dengan baik sehingga siapapun mampu berkomunikasi secara tepat.

Keempat, controlling adalah salah satu upaya untuk membandingkan antara program yang telah direncanakan dengan kenyataan yang sedang terjadi. Hal ini sangat penting, sebab tidak semua perencanaan bisa diimplementasikan sesuai dengan keinginan. Ada banyak arah dan rintangan yang menjadikan sebuah perencanaan tidak terlaksana sebagaimana mestinya. Maka, penting melakukan kontrol terhadap tujuan bisnis sehingga diketahui kelemahan kontrol dilakukan dalam rangka mencari tahu kelemahan, kekurangan, serta program yang sekiranya belum tercapai dan penyebabnya.⁷¹

Selanjutnya bisnis keluarga Haji Materan yang menggunakan media *whatsapp* sebagai media komunikasi dalam berbisnis menjalankan usaha bersama dan menjalin hubungan kekeluargaan yang mampu menempatkan mana urusan keluarga, pribadi dan urusan bisnis, sesuai dengan petunjuk yang disampaikan oleh Rasulullah SAW yang memang sudah terbukti berhasil dan sukses mencontohkan bisnis yang Islami.

⁷¹ Najamuddin Muhammad, *Cara Dagang Ala Rasulullah Untuk Para Entrepreneur*, Yogyakarta: Dxiva Press, 2012, h. 86-88.

b. Pengelolaan Keuangan Dikontrol Owner

Pengelolaan keuangan bisnis keluarga Haji Materan dikontrol oleh *owner* yang mana setiap pengelolaan ada laporan. Laporan atau pelaporan adalah penyampaian perkembangan dan hasil usaha, baik secara lisan/tulisan. Sebagaimana Ibu A dan Ibu M yang mempercayakan kepada saudaranya dalam hal mengelola keuangan sampai pembagian harta untuk menghindari kerugian dan kebangkrutan bisnisnya.

Dengan adanya laporan, maka pihak yang berkepentingan (internal/ eksternal) akan mengetahui jelas kinerja organisasi bisnis dan akan menjadi umpan balik bagi proses perencanaan selanjutnya. Salah satu tujuan dilakukannya pelaporan adalah pelaksanaan akuntabilitas yaitu sebagai komunikasi objektif dan teratur tentang informasi fakta kinerja yang dihasilkan dalam bisnis keluarga/ perusahaan. Diharapkan pelaporan akan mampu mengomunikasikan kepada *stakeholders* sejauh mana tujuan usaha bisnis telah dilaksanakan. Laporan adalah komunikasi objektif dan teratur mengenai informasi fakta yang melayani tujuan manajemen.⁷²

Membahas pengelola keuangan yang dikontrol oleh owner/pemilik sebagaimana yang telah diuraikan di atas, maka peneliti terlebih dahulu melakukan analisis dengan menggunakan

⁷²*Ibid.*, h. 166.

teori *organization* yang dipelopori oleh Boone dan Kurtz yang menggambarkan langkah-langkah dalam proses organisasi yaitu menentukan aktivitas kerja khusus yang diperlukan untuk mengimplementasikan rencana dan mencapai tujuan dan menyerahkan aktivitas ke posisi dan orang yang spesifik serta mengalokasikan sumber daya yang dibutuhkan.⁷³ Jika dicermati pemikiran Boone dan Kurtz sudah sesuai dengan bisnis keluarga Haji Materan dalam menunjuk seseorang untuk mengelola keuangan dengan menyerahkan kepada orang yang sesuai dengan spesifik atau ahlinya.

Mengelola aktivitas internal perusahaan merupakan salah satu tanggung jawab eksekutif modern. Selain itu, mereka juga harus tanggap menghadapi tantangan yang berasal dari lingkungan di sekitar dan lingkungan yang jauh dari perusahaan. Lingkungan eksternal yang dekat dengan perusahaan meliputi pesaing, pemasok, sumber daya yang semakin langka, pemerintah dan regulasi yang semakin banyak serta pelanggan yang memiliki keinginan yang sering sulit dipahami. Lingkungan eksternal yang jauh dari perusahaan meliputi kondisi sosial dan ekonomi, prioritas politik dan perkembangan teknologi, seluruh aspek ini harus diantisipasi, dipantau, dinilai dan diperhitungkan dalam pengambilan keputusan eksekutif. Namun eksekutif sering memerintahkan bawahannya

⁷³ Nana Herdiana, Manajemen Bisnis Syariah...,h. 75-76.

untuk menangani aktivitas internal perusahaan sesuai yang diminta serta permintaan pemangku kepentingan yang tidak konsisten: pemilik perusahaan, manajer tinggi, karyawan, komunitas, pelanggan dan negara. Untuk menghadapi tantangan secara efektif, eksekutif memanfaatkan proses manajemen yang dapat menepatkan perusahaan pada posisi optimal dalam lingkungan dan permintaan internal serta permintaan kompetitif.⁷⁴

Bagaimana caranya agar perusahaan dapat mengenali adanya masalah kegiatan organisasi sehingga memerlukan fungsi pengawasan dan pengendalian yang lebih intensif? Bagaimana perusahaan mengenali bahwa terdapat kenyataan yang menunjukkan bahwa kontrol perusahaan lemah? Salah satu jawabannya adalah dengan mengenali secara pasti gejala dari setiap yang dilakukan oleh perusahaan. Di antara beberapa gejala yang biasanya menunjukkan perlu adanya kontrol atau pengawasan dan pengendalian perusahaan sebagaimana diterangkan oleh Kreitner sebagai berikut:

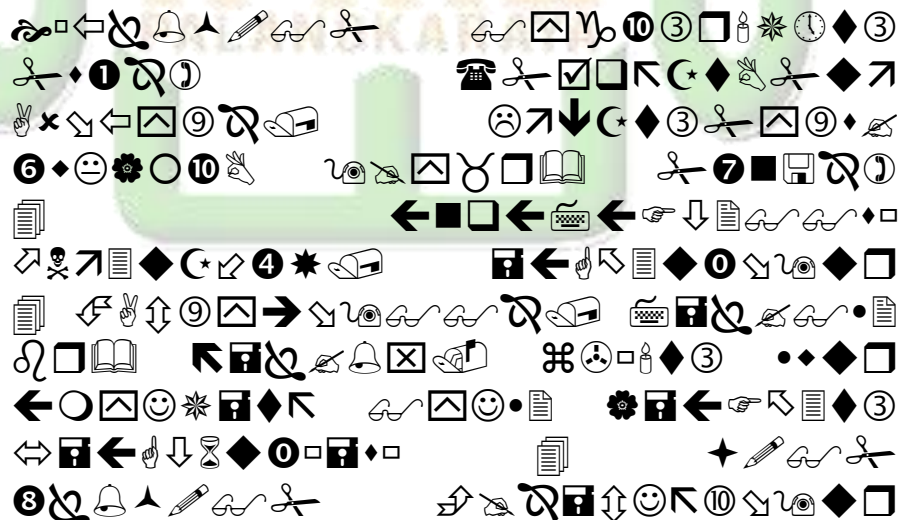
- 1) Terjadinya penurunan pendapatan atau profit, namun tidak begitu jelas faktor penyebabnya
- 2) Penurunan kualitas pelayanan (teridentifikasi dari adanya keluhan pelanggan)

⁷⁴ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, Bandung: PT. Refika Aditama, h. 37-38.

- 3) Ketidakpuasan pegawai (teridentifikasi dari adanya keluhan karyawan/ pegawai, produktivitas kerja yang menurun, dan lain sebagainya)
- 4) Berkurangnya kas perusahaan, banyaknya pegawai atau pekerja yang menganggur
- 5) Tidak terorganisirnya setiap pekerjaan dengan baik
- 6) Biaya yang melebihi anggaran

Beberapa gejala di atas dan juga berbagai gejala lainnya, dapat membantu perusahaan untuk mengenali bahwa “terdapat masalah dalam kegiatan perusahaan” yang memerlukan tindak lanjut guna dilakukan perbaikan.⁷⁵

Adapun Al-Quran mengajarkan agar dalam kegiatan perniagaan dilakukan pencatatan, yang dalam konteks kekinian disebut akuntansi. Hal ini secara tegas difirmankan oleh Allah SWT dalam surat Al-Baqarah (2:282) sebagai berikut:



⁷⁵Ibid.

⑥ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿



Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila

kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu. Bermuamalah ialah seperti berjualbeli, hutang piutang, atau sewa menyewa dan sebagainya.⁷⁶

Perintah menulis hutang dipahami banyak ulama sebagai anjuran, bukan kewajiban. Demikian praktek sahabat Nabi ketika itu, demikian juga yang terbaca pada ayat berikut. Memang sungguh sulit perintah itu diterapkan oleh kaum muslimin ketika turunnya ayat ini jika perintah menulis utang-piutang bersifat wajib, karena kepandaian tulis menulis ketika itu sangat langka. Namun demikian, ayat ini mengisyaratkan perlunya belajar tulis menulis, karena dalam hidup ini setiap orang dapat mengalami kebutuhan utang-piutang, pinjam dan meminjamkan dan bentuk-bentuk akad muamalah lainnya.⁷⁷

Manajemen adalah ilmu tentang perencanaan, pengorganisasian, dan pengontrolan sumber daya dalam rangka mencapai sebuah tujuan secara efektif dan efisien. Dengan demikian, maka mampu membuat perencanaan yang matang, dilaksanakan dengan terorganisasi dan sesuai jadwal yang telah ditetapkan sejak awal. Menurut beberapa tokoh manajemen, Rasulullah SAW sukses mempraktikkan manajemen dalam bisnisnya dilihat dalam kacamata manajemen modern mulai dari proses transaksi, hubungan bisnis

⁷⁶ Al-Baqarah, [2]:282.

⁷⁷ Veitzhal Rivai Zainal, Muhammad Syafii Antonio, Dkk. *Islamic Business Management* h. 114-115.

dengan seluruh elemen bisnis baik pelanggan ataupun rekan kerja penjualan produk, promosi produk, dan evaluasi atas semua proses yang dilakukannya. Transparansi juga menjadi daya tarik tersendiri dalam diri Rasulullah SAW.⁷⁸

Adapun sikap transparansi sangat diperlukan dalam laporan keuangan yang dipertanggungjawabkan kepada manajer keuangan sebagai salah satu bentuk laporan untung dan rugi suatu bisnis, termasuk bisnis keluarga kemudian dinyatakan di atas bahwa sikap transparansi merupakan sikap yang ditunjukkan oleh Rasulullah SAW dalam berbisnis. Pengelola keuangan yang dipercayakan oleh pihak keluarga Haji Materan dalam bisnisnya tentu saja yang mempunyai sikap tanggung jawab yang tinggi, profesional dalam mengelola keuangan, transparansi dalam setiap laporan keuangan serta sudah nyata memiliki skill tentang itu.

Cukup banyak dijumpai bisnis yang mempunyai kinerja yang handal tanpa memiliki perencanaan perusahaan (*corporate planning*) secara formal. Pertanyaan itu menjadi lebih penting ketika ternyata kini bisnis diharapkan untuk selalu melakukan revisi rencana bisnisnya ketika dihadapkan pada perubahan lingkungan bisnis yang *ajeg* dan mendadak.⁷⁹

Dikarenakan pada perencanaan berskala besar yang berorientasi pada jangkauan masa depan yang jauh (visi) dan

⁷⁸ Najamudin Muhammad, *Cara Dagang Ala Rasulullah...*, h. 47-50.

⁷⁹ Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik Konsep dan Alat Analisis*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2013, h. 25.

ditetapkan sebagai keputusan pimpinan tertinggi (keputusan mendasar), agar memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif (misi), dalam usaha menghasilkan sesuatu yang berkualitas, diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dan berbagai sasaran bisnis.⁸⁰

Banyak pihak yang mulai menyadari bahwa keraguan akan peran perencanaan bisnis sampai pada kontrolnya lebih disebabkan oleh proses dan mekanisme penyusunannya dibanding oleh isi dan arah yang dikandungnya. Pelaksanaan bisnis yang demikian berubah fungsi hanya sekedar menjadi produk hasil analitis yang dikeluarkan oleh birokrasi perusahaan. Sekedar menjadi dokumen mati yang tidak mengikat siapapun untuk memiliki komitmen melaksanakannya. Oleh karena itu, tidak heran, jika kini orang mulai memberi tekanan pada proses perumusan, tidak lagi bergantung pada hasil akhir untuk membantu manajemen dalam melakukan pilihan strategi bisnis dengan pendekatan yang logis, rasional dan sistematis.⁸¹

c. Pemasaran Bisnis Secara *Online & Offline*

Promosi *offline* merupakan bentuk promosi yang dilakukan secara langsung oleh pelaku bisnis dengan pelanggan. Di mana,

⁸⁰ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi...* h. 3- 13.

⁸¹ Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik...* h. 25.

promosi *offline* ini bisa dilakukan melalui beberapa cara seperti *event* bisnis, seminar, menyebar kartu nama, *sampling*, dan sebagainya.

Adapun pemasaran bisnis secara *offline* yang dilakukan oleh bisnis keluarga Haji Materan dengan menggunakan brosur-brosur, spanduk dan informasi dari mulut ke mulut sebagai strategi pemasaran yang telah dilakukan. Promosi *offline* ini merupakan bentuk promosi yang sudah dilakukan dari dulu dan masih tetap digunakan di era teknologi seperti saat ini.

Membahas pemasaran bisnis secara *online* dan *offline* sebagaimana yang telah diuraikan di atas, maka peneliti terlebih dahulu melakukan analisis dengan teori strategi yang dipelopori oleh Mintzberg dalam konsepnya *5P's of Strategy* di bagian *strategy as a position* dimana strategi berfungsi menunjukkan berbagai keputusan yang dipilih perusahaan untuk memosisikan organisasi perusahaan dapat meletakkan posisinya dalam *product-market matrix* yang dikemukakan oleh Ansoff. Adapun empat tindakan yang mungkin bagi perusahaan yaitu intensifikasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan diversifikasi. Analisis di atas dimana empat tindakan tersebut untuk mengembangkan produk pasar sesuai yang diinginkan. Dimana bisnis Haji Materan memilih untuk mengembangkan produknya di pasar yang telah menyediakan fasilitas yang sesuai dengan bisnisnya baik itu secara *online* maupun *offline*.

Promosi *online* merupakan bentuk promosi yang dilakukan secara tidak langsung oleh pelaku bisnis dengan mencapai pelanggan dari luar daerah, mempromosikan produknya bisa melalui *website*, aplikasi, email *marketing*, google ads dan lain-lain. Adapun usaha bisnis keluarga Haji Materan yang sudah melakukan promosi *online* melalui aplikasi penawaran hotel, sehingga mencakup seluruh Indonesia yang mana pihak konsumen yang ingin bepergian ke Palangka Raya mampu mencari hotel yang sesuai keinginan, kebutuhan dan penempatan lokasi yang ingin didatangi.

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi adalah semua kegiatan yang ditujukan untuk memperkenalkan, membujuk dan mengingatkan pelanggan pada produk usaha bisnis. Menurut W.J Stanton, promosi adalah salah satu unsur dalam bauran pemasaran dari bisnis yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk dan mengingatkan mengenal produk bisnisnya.⁸²

Adapun keberhasilan Rasulullah SAW dalam berbisnis juga ditopang oleh keahlian beliau dalam membaca pasar. Beliau mempunyai strategi pemasaran yang cukup jitu. Sebelum terjun langsung ke lapangan, terlebih dahulu beliau melakukan segmentasi pasar atau pembagian pasar menurut klasifikasi-klasifikasi tertentu mulai dari demografi, geografi dan psikologi orang, untuk selalu

⁸² Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah & Kewirausahaan*, Bandung: CV. Pustaka Setia, h. 349.

memenuhi keinginan dan kebutuhan pasar yang selalu berubah-ubah, Rasulullah SAW selalu melakukan segmentasi secara berkesinambungan.⁸³

Strategi bisnis yang harus mempraktikkan serangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi untuk mencapai tujuan bisnis termasuk dalam melakukan pemasaran *online* dan *offline*. Karenanya strategi seperti di atas dapat berfungsi untuk merumuskan visi dan misi bisnis, termasuk pernyataan umum mengenai intensi, falsafah dan tujuan bisnis, meskipun dilakukan dalam ranah praktik, karena praktik bisnis itulah implementasi dari niat/ rencana bisnis yang dapat membuktikan berhasil/ suksesnya berbisnis.

Selain itu juga melakukan analisis yang mencerminkan kondisi internal dan kemampuan bisnis. Misalnya memahami kebutuhan bisnis yang seharusnya online, maka ikuti secara online seperti yang dilakukan keluarga Haji Materan. Menilai kondisi internal keluarga juga eksternal bisnis, termasuk pesaing-pesaing bisnis dan faktor kontekstual umum dan khusus yang menjadi faktor yang mempengaruhi bisnis.

Menganalisis pilihan yang dimiliki bisnis keluarga Haji Materan dengan menyesuaikan sumber daya yang dimiliki dengan lingkungan eksternal, ada yang ahli teknologi maka menjadi operator

⁸³ Najamudin, *Cara Dagang Ala Rasulullah...* h. 47-50.

aplikasi online, ada yang ahli dalam keuangan maka diserahkan memegang laporan keuangan dengan tetap mendapatkan pengawasan bersama. Selain itu juga mengidentifikasi pilihan paling yang diinginkan dengan mengevaluasi setiap pilihan yang ada sesuai tujuan bisnisnya. Karenanya keluarga Haji Materan memilih rangkaian tujuan jangka panjang dan strategi utama yang dapat menghasilkan pilihan yang paling diinginkan dalam jangka yang pendek atau segera. Keluarga Haji Materan juga merancang tujuan tahunan dan strategi jangka pendek yang sesuai dengan rangkaian tujuan jangka panjang dan strategi utama yang telah dipilih dalam menjalankan bisnis keluarga yang dikelola bersama.

2. Prinsip-Prinsip yang Dilakukan Keluarga Haji Materan dalam Mengembangkan Bisnisnya di Kota Palangka Raya

a. Menjadikan Kerja Sebagai Ibadah

Hasil temuan data yang penulis dapatkan selama penelitian, prinsip-prinsip yang dilakukan oleh keluarga Haji Materan adalah sedekah dan beribadah, mendirikan panti asuhan dan pondok pesantren kemudian mendanai operasional panti asuhan dan mesjid. Sesuai dengan prinsip bisnis Islam yang dikemukakan oleh Najamudin yakni:

- 1) Menjadikan kerja sebagai ibadah.
- 2) Mengedepankan kejujuran.

- 3) Berpikir visioner dan kreatif.
- 4) Mempunyai manajemen yang andal.
- 5) Menggaji karyawan sebelum kering keringatnya.

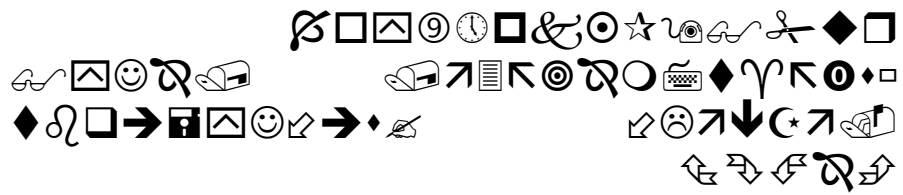
Dari analisis di atas menggambarkan bahwa prinsip yang dipegang teguh oleh keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnis keluarga apa yang diusahakan di antara hasilnya akan disumbangkan kepada anak yatim dan pembangunan dan ta'mir mesjid. Hal ini merupakan sebuah ibadah sebagaimana yang disebutkan Najamuddin dalam prinsip pertama yang dituliskan di atas.

Kegiatan berbisnis bagi umat muslim adalah dalam rangka ibadah kepada Allah SWT. Karena umat muslim sudah berjanji seperti ikrar dalam shalat lima waktu, bahwa shalatku, ibadahku, hidupku dan matiku adalah bagi Allah SWT. Berbisnis adalah sebagian dari hidup umat muslim yang ditunjukkan untuk beribadah kepada-Nya dan wadah untuk berbuat baik kepada sesama.⁸⁴

Sesuai dengan ayat Al-Quran pada surat At-Taubah [9]:105 sebagai berikut:



⁸⁴Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2016, h. 161.



Artinya:

Dan Katakanlah: Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.⁸⁵

Bekerja atau berbisnis yang disadari sebagai ibadah merupakan salah satu dari bentuk syukur, berarti berterima kasih terhadap semua nikmat Allah SWT yang telah berikan, yang melibatkan hati pelakunya, pikiran pelaksananya, dan perasaan untuk selalu merasa berterima kasih terhadap apa pun yang selama ini didapatkan dalam pekerjaan atau bisnisnya. Tak heran apabila Allah SWT senantiasa menambah nikmat bagi yang pandai bersyukur atas segala yang telah Allah berikan. Sebagaimana janji Allah dalam Al-Quran,



Artinya:

Dan ingatlah, tatkala Tuhanmu memaklumkan, sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti kami akan menambah nikmat

⁸⁵ At-Taubah [9]:105

*kepadamu. Dan jika kamu mengingkari nikmatku maka sesungguhnya azab ku sangat pedih.*⁸⁶

Ayat di atas nyata-nyata menegaskan kepada siapapun yang bersyukur atas pekerjaan atau bisnis yang dilakukan karena dapat melakukannya, atau bersukur yang diimplementasikan dengan berbagi sebagaimana yang dilakukan keluarga Haji Materan sudah tampak jelas bahwa salah satu manfaat bersyukur yang mereka lakukan adalah nikmatnya selalu bertambah dan ditambah oleh Allah SWT dengan nikmat-nikmat lainnya.⁸⁷

b. Mengedepankan Kejujuran

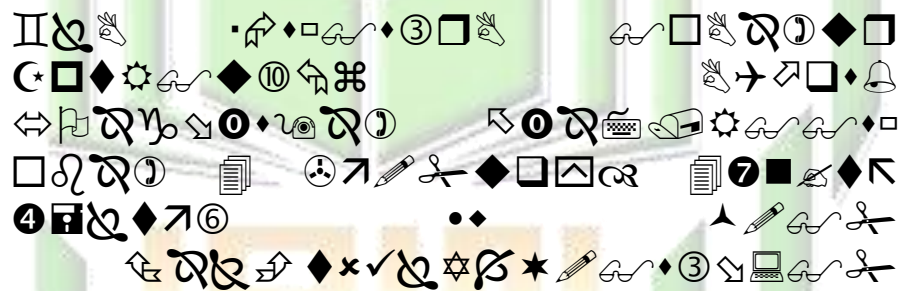
Dalam mengelola bisnis keluarga selama puluhan tahun bukanlah waktu yang singkat, hal ini tidak lepas dari kejujuran pengelolanya. Bisnis ini diawali dari dagang kelapa parut kemudian dikembangkan dengan penyediaan kelapa untuk dijual oleh pedagang lainnya dengan alat transportasi sendiri yakni kapal motor Air Mawar. Kapal motor Air Mawar sendiri tidak hanya mengangkut barang namun juga mengangkut penumpang, selanjutnya bisnis meningkat bertambahnya kapal motor Air Mawar 2, selain itu didirikan pula Hotel Mahkota yang sampai sekarang bisnisnya masih berjalan.

⁸⁶ Ibrahim [14]: 7

⁸⁷ *Ibid*, h. 61-63.

Dari analisis di atas menggambarkan bahwa sikap yang dilakukan dalam perjalanan bisnis ini dapat disimpulkan bahwa prinsip pengelola bisnis keluarga sangat progresif, jujur, kreatif dan visioner. Salah satu modal utama Rasulullah SAW dalam melakukan proses dagang adalah kejujuran. Beliau selalu mengedepankan kejujuran dalam setiap proses berdagang. Kejujuran bagi beliau seakan sudah menjadi transaksi dagang. Kejujuran menjadi pondasi utama beliau dalam membangun kerajaan bisnis yang besar dan menghasilkan banyak keuntungan.

Dalam al-Quran ditegaskan:



Artinya

*Dan jika kamu khawatir akan terjadinya pengkhianatan dari suatu golongan maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.*⁸⁸

Berbekal sikap kejujuran, banyak pelanggan yang mencintai Rasulullah SAW dan sebagai kunci kesuksesan dalam melakukan bisnis yaitu dalam perdagangan.⁸⁹

⁸⁸ Al-Anfaal [8]: 58

⁸⁹Najamudin, *Cara Dagang Ala Rasulullah...* h. 52-60.

Keharusan bersikap jujur dalam berdagang, berniaga atau jual beli, sudah diterangkan dengan sangat jelas dan tegas yang antara lain kejujuran tersebut di beberapa ayat al-Quran dihubungkan dengan pelaksanaan timbangan amal perbuatan. Dalam konsep manajemen modern, para pakar telah mengajak untuk kembali kepada esensi “kebenaran” yang hakiki dalam kehidupan untuk mengelola perusahaan/ organisasi. Perusahaan/ organisasi bisnis yang besar pun hampir semua mengedepankan prinsip-prinsip hakiki ini. Mengajak seluruh elemen organisasi untuk melakukan hal-hal yang benar dan meninggalkan praktek-praktek yang menyimpang. Dalam hal ini diperlukan *trustworthiness* (kelayakan untuk dipercaya) agar pelanggan bisa memiliki *trust* (kepercayaan) pada perusahaan/ organisasi. Semua itu hanya bisa didapatkan dengan menjalankan segala bentuk kegiatan dengan dasar kejujuran (*honesty*).⁹⁰

c. Visioner & Kreatif

Sekelompok orang yang diikat dengan ikatan keluarga seperti keluarga Haji Materan yang melakukan suatu bisnis dapat menghasilkan suatu keuntungan jika ia mengambil risiko, dengan memasuki suatu pasar baru dan siap menghadapi persaingan dengan bisnis-bisnis lainnya. Membahas tentang visioner & kreatif seorang

⁹⁰ Veithzal Rivai Zainal, dkk, *Islamic Business Management, Praktik Manajemen Bisnis yang Sesuai Syariah Islam*, Yogyakarta: BPFE, 2014, h. 159-160.

manager dalam mengembangkan bisnisnya sungguh sangat diperlukan.

Menurut analisis penulis bahwa sikap kompetitif semakin tinggi persaingan, semakin banyak informasi tentang selera yang disukai oleh pelanggan. Seperti halnya harga sangat mempengaruhi minat pelanggan untuk mencari harga yang murah namun nyaman. Ketika kompetitor menghasilkan keuntungan yang lebih besar dengan memberikan harga yang menarik, hal itu berarti mereka telah menemukan teknik baru untuk menarik pelanggan tanpa adanya kerugian. Visioner dan kreatif merupakan sikap yang tidak bisa dipisahkan, karena dengan sikap visioner selalu ada saja ide-ide cemerlang yang membuat seseorang menjadi kreatif dalam menentukan tindakan-tindakan yang menarik. Terlebih dengan bidang bisnis, harus ada ide-ide kreatif yang mampu menarik pelanggan dalam memajukan usaha tersebut. sama dengan bisnis Haji Materan yaitu Hotel Mahkota, harus selalu ada setiap tahun tindakan yang bisa menarik pelanggan, memang sikap visioner dan kreatif tergantung dengan siapa yang mengelolanya.

Hal ini penulis mengamati dalam segi visioner dan kreatifnya Hotel Mahkota adalah perubahan warna cat pada bangunan dengan warna-warna cerah setiap tahunnya, sehingga menarik pandangan mata pelanggan untuk tertuju dengan bangunan tersebut, kemudian ada penambahan taman-taman yang indah, perubahan tata letak

lobby dan ruang makan, sehingga tidak membuat pemandangan menjadi bosan. Kemudian dengan perubahan *design* kamar menjadi lebih kekinian seperti halnya hotel-hotel bintang tiga, padahal Hotel Mahkota hanya setaraf hotel melati saja.⁹¹

Organisasi bisnis seperti ini yang mengevaluasi kebutuhan dan permintaan konsumen, kemudian bergerak secara efektif masuk ke dalam suatu pasar dapat menghasilkan keuntungan yang substansial. Adapun kegagalan bisnis, sebagian besar adalah karena kesalahan atau kekurangan manajemen atas manusia, teknologi, bahan baku dan modal. Perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, pengarahan dan manajemen pebisnis yang efisien menghasilkan keuntungan yang memuaskan. Namun demikian, selain efektivitas manajerial, tingkat keuntungan bisnis sangatlah bergantung pada besarnya bisnis dan lokasi bisnis.⁹² Namun strategi menempati pada faktor tertinggi yang mempengaruhi berkembang dan suksesnya bisnis.

Pada dasarnya seorang pemimpin dan manajer dikatakan visioner jika memiliki wawasan mengenai kepemimpinan dan manajerial serta prinsip-prinsip yang bisa diterapkan dalam tugas sehari-hari secara efektif, efisien, dan produktif yang disertai dengan risiko minimal. Ajaran Islam memotivasi umat Islam untuk bekerja

⁹¹ Observasi ruangan Hotel Mahkota tanggal 4 Mei 2020.

⁹² Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Kencana, 2013, h. 3-4.

secara profesional dalam berbagai sisi kehidupan dan berbagai sarana kerja.

Salah satu kunci keberhasilan Rasulullah SAW dalam membangun kerajaan bisnis adalah berpikir visioner, beliau adalah sosok yang tak hanya mampu membaca, melihat dan memecahkan problem yang terjadi saat itu. Tapi juga mampu melihat jauh ke depan yang akan dicapai, kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, sekaligus solusi dalam menghadapi di masa yang akan datang. Kemampuan, kejelian dan ketelitian dalam melihat dan menembus masa depan inilah yang membuat bisnis beliau selalu mampu beradaptasi dengan proses perkembangan zaman saat itu.⁹³

Berpikir kreatif dalam sesuatu yang harus dimiliki setiap orang. Mungkin tanpa berpikir kreatif orang akan kesulitan dalam pemenuhan kebutuhan hidup di dunia. Kekreatifan akan membedakan manusia satu dengan lain sebab memang orang yang kreatif itu lebih maju daripada teman-temannya. Berpikir kreatif bukanlah suatu yang baru, bukan tidak mungkin bagi siapapun untuk memaksimalkan kemampuan kreatifitas sehingga menghasilkan prestasi.⁹⁴

Nilai sebuah kreatif, dan visioner menjadikan prestasi bernilai mahal dalam mengelola bisnis. Sebagian eksekutif bisnis

⁹³ Najamudin Muhammad, *Cara Dagang Ala Rasulullah ...* h. 47-50.

⁹⁴ Veithzal Rivai Zainal, Edi Witjara, *Manajemen Strategis*, Sidoarjo: Indomedia Pustaka, 2020, h. 182.

baik itu perusahaan pribadi maupun keluarga dan beberapa pemerhati bisnis berpendapat bahwa manajemen strategik berada pada posisi defensif, perannya dalam membantu keberhasilan perusahaan mencapai tujuan yang telah ditetapkan sedang dipertanyakan, kalau bukan diragukan.⁹⁵ Karenanya, visioner dan kreatif merupakan salah satu bagian dari prinsip dalam suatu strategi menjalankan bisnis, termasuk bisnis keluarga yang dijalankan keluarga Haji Materan di Palangka Raya.

Oleh karena itu, mereka diharapkan memiliki sikap yang proaktif dalam menyikapi perubahan lingkungan bisnis, tidak secara reaktif, bahkan bukan tak mungkin mereka tidak sekedar diharapkan hanya memberikan respon terhadap lingkungan bisnis dalam perkembangan bisnis, tetapi juga mempengaruhi, mengarahkan dan membentuknya. Dengan demikian, mereka yang menjalankan bisnis memiliki kesiapan lebih dari cukup untuk mengantisipasi dan mengeskplotasi peluang bisnis yang lebih disebabkan oleh perumusan strategi bisnis yang hanya dilandasi oleh kebiasaan, mengikuti pemimpin pasar, berpikir *incremental* dan *gradual*. Jika itu benar adanya, maka pada gilirannya rasa kepemilikan terhadap bisnis menjadi tumbuh.

Eksekutif dan karyawan diharapkan bukan saja sekedar perumusan dan pelaksana strategi bisnis yang telah disepakati, tetapi

⁹⁵ Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik Konsep dan Alat Analisis*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2013, h. 25.

juga sekaligus pemilik strategi bisnis tersebut. Dari sini, diharapkan mereka menjadi tenaga kerja yang termotivasi (*turned on workers*), namun demikian, harus disadari bahwa tetap tidak ada jaminan bahwa bisnis yang telah menerapkan manajemen strategik akan selalu berhasil mencapai tujuan bisnisnya.⁹⁶ Namun harus kreatif mengantisipasi hal-hal yang bersifat diluar batas kemampuan manusia. Misalnya kondisi pandemi seperti saat dilakukan penelitian ini, maka pengelola bisnis termasuk bisnis keluarga harus mampu mengantisipasi dan menemukan strategi baru yang sesuai dengan kondisi.

Strategi bisnis, disebut juga strategi bersaing, biasanya dikembangkan pada level rendah sampai level tinggi, dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang/ jasa bisnis khusus/ segmen pasar yang dilayani oleh level-level tersebut. Strategi bisnis memungkinkan menekankan pada peningkatan laba dalam produksi dan penjualan produk dan jasa yang dihasilkan. Sebaiknya juga mengintegrasikan berbagai aktifitas fungsional untuk mencapai tujuan bisnis Haji Materan yaitu salah satunya bekerja adalah ibadah.

⁹⁶Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik...* h. 26.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Manajemen strategi bisnis Haji Materan Selama 10 Tahun terakhir di kota Palangka Raya mampu menjalankan bisnisnya dengan baik, mengedepankan musyawarah bersama terhadap keluarga inti lainnya. Musyawarah bersama menunjukkan perencanaan yang matang dalam melakukan suatu tujuan agar lancar dan sesuai yang diharapkan. Adanya penunjukan seorang manajer sebagai pengawas jalannya kegiatan usaha adalah salah satu langkah dalam tahapan perencanaan dan pengawasan sampai pelaksanaan kegiatan usaha bisnis keluarga Haji Materan. Mengelola keuangan juga disepakati oleh keluarga inti untuk menunjuk seseorang yang mampu dalam mengelola keuangan, membuat laporan, bertanggung jawab dan transparansi agar mengetahui keuntungan dan kerugian yang dialami, perlunya laporan untuk membagi hasil kepada keluarga inti Haji Materan. Kemudian adanya strategi pemasaran melalui *offline* sudah dijalankan bisnis keluarga Haji Materan dengan membagikan

brostur-brosur, informasi dari mulut ke mulut dan lain-lain. Secara *online* juga melalui aplikasi yang menjangkau konsumen seluruh Indonesia. Sehingga memudahkan konsumen untuk memilih hotel dengan mudah dan nyaman.

2. Prinsip-prinsip yang dilakukan keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya di kota Palangka Raya dilakukan dengan menyisihkan sebagian hasil bisnis untuk kegiatan sosial keagamaan dalam bentuk sedekah, mendirikan panti asuhan, mendanai operasional mesjid yang dibangun oleh Haji Materan. Tujuan beliau adalah berbisnis adalah bagian dari beribadah, agar apa yang dikerjakan tidak sia-sia dan mendapatkan keberkahan dari Allah SWT. Sehingga anak-anak beliau pun mengikutinya. Selain itu, prinsip kejujuran juga menjadi dasar penting untuk menjalankan bisnis dengan memegang teguh kejujuran. Adapun prinsip yang dilakukan visioner dan kreatif, sikap visioner selalu ada ide-ide cemerlang yang membuat seseorang menjadi kreatif dalam menentukan tindakan-tindakan yang menarik. Tindakan yang sudah dilakukan oleh manajer Hotel Mahkota seperti penambahan taman-taman, warna cat yang berubah setiap tahunnya, dan perubahan *design* kamar. Hal-hal seperti ini juga menarik minat pelanggan untuk datang dan menginap.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis menyarankan kepada:

1. Keluarga Haji Materan.

a. Sebagai manajer harus aktif lagi dalam mengawasi dan mengelola bisnis keluarga Haji Materan untuk meningkatkan produk atau layanan Hotel Mahkota agar hotel selalu dikunjungi pelanggan yang lama maupun yang baru, mengingat persaingan hotel yang semakin tahun, banyak hotel baru yang berdiri di Palangka Raya. Tidak hanya itu, pemasaran melalui aplikasi juga jangan hanya satu aplikasi, namun bisa mencoba di beberapa aplikasi lainnya, karena beberapa aplikasi juga menawarkan ketertarikan kepada konsumen dengan cara berbeda-beda.

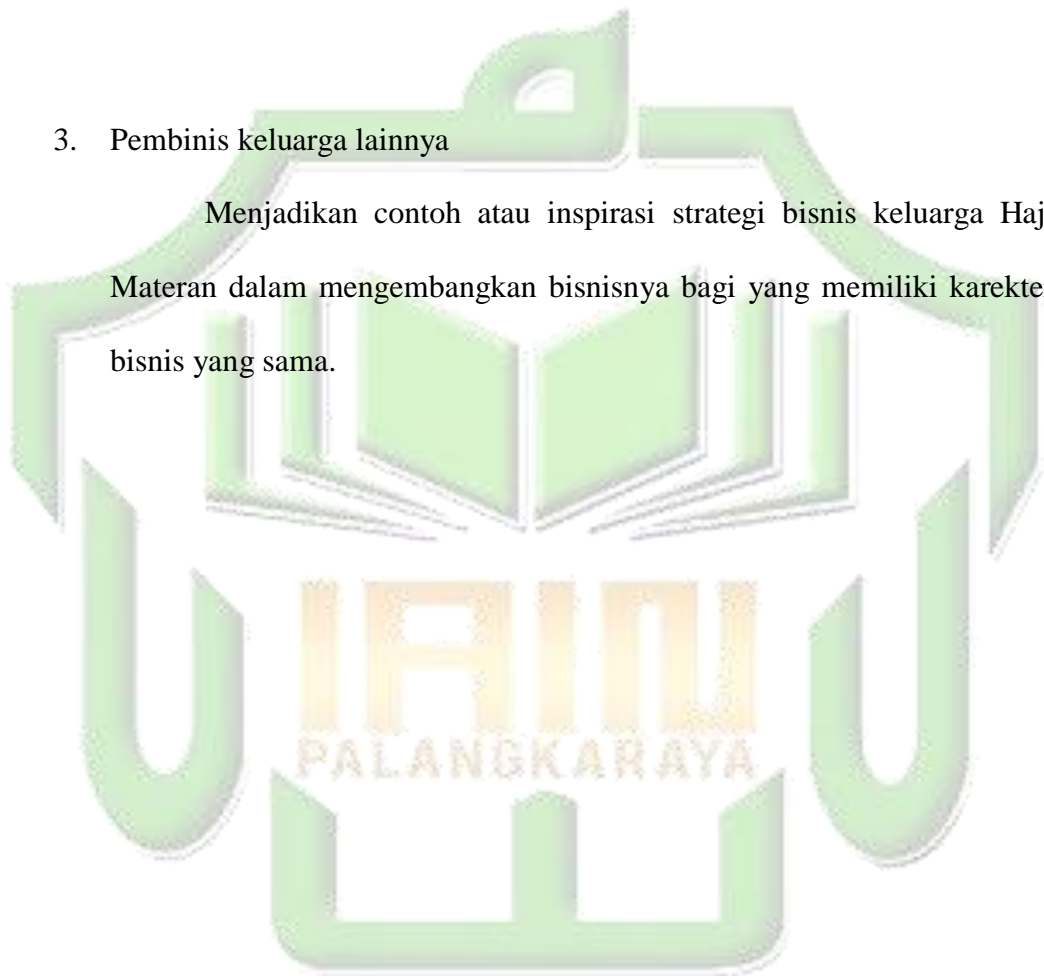
b. Prinsip menjadikan kerja sebagai ibadah sudah sangat bagus, mendirikan panti asuhan, pondok pesantren dan mendanai operasional masjid yang didirikan Haji Materan. Alangkah bagusnya apabila mendanai juga yayasan dan mesjid diluar lingkup pengelolaan Haji Materan yang juga sangat memerlukan. Kemudian sikap visioner & kreatifitas seorang manajer tidak hanya terbatas dalam ide-ide yang ada di satu tempat saja, misalkan dalam melihat persaingan bisnis perhotelan hanya di Palangka Raya saja, namun harus melihat juga bisnis perhotelan di luar daerah. Sehingga banyak menemukan perbedaan dan daya tarik sebuah hotel.

2. Peneliti selanjutnya

- a. Melanjutkan pendalaman penelitian dengan substansi yang berbeda, misalnya meneliti strategi bisnis anak-anak dari Haji Materan karena semua sudah memiliki bisnis perorangan yang juga termasuk sukses.
- b. Menjadikan hasil penelitian ini sebagai referensi akurat karena berasal dari sumber penelitian yang ilmiah.

3. Pembina keluarga lainnya

Menjadikan contoh atau inspirasi strategi bisnis keluarga Haji Materan dalam mengembangkan bisnisnya bagi yang memiliki karakter bisnis yang sama.



DAFTAR PUSTAKA

- A Anita, K Kirmizi, E Savitri - Jurnal Ekonomi, 2018 - je.ejournal.unri.ac.id
- Abdurrahman, Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah & Kewirausahaan*, Bandung; Pustaka Setia, 2013.
- Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- DR Rahadi - Ecoment Global: Kajian Bisnis dan Manajemen, 2017 - ejournal.uigm.ac.id
- Fordebi, Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.
- <http://dudienfahrudin.blogspot.co.id/2012/04/teori-bisnis.html> tanggal 25 desember 2017
- <http://prasetiapramana.blogspot.co.id/2010/02/manajemen-strategik-3-teori-manajemen.html> tanggal 24 Desember 2017
- http://repository.radenintan.ac.id/1205/3/BAB_II.pdf pada tanggal 19 April 2019
- <http://www.ekonomiplanner.com/2014/06/pengertian-teori-manajemen-strategi.html> tanggal 25 Desember 2017
- https://www.kompasiana.com/ilal/5-pendekatan-dalam-penelitian-kualitatif_55300cd76ea8341e158b4581 Tanggal 7 Februari 2018
- Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Ika Yunia Fuzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam, Perspektif Maqashid Al-Syariah*, Kencana: Jakarta, 2014.
- Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah*, Semarang:Toha Putra, 2018
- M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*, Bandung: Pustaka Setia, 2017.
- Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014.
- Mardalis, *Metode Penelitian*, Jakarta; Bumi Aksara, 2002.

- Najamuddin Muhammad, *Cara Dagang Ala Rasulullah Untuk Para Entrepreneur*, Yohgjakarta: Diva Press, 2012.
- Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Nova Yanti Maleha, “*Manajemen Bisnis Dalam Islam*”, Dosen Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri (STEBIS IGM) Palembang, artikel yang diambil di website academia.edu.
- Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2014.
- Solihin Ismail, *Manajemen Strategik*, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik Konsep dan Alat Analisis*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2013.
- Syamsir Torang, *Organisasi & Manajemen Perilaku, Struktur, Budaya & Perubahan Organisasi*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Veithzal Rivai Zainal, dkk, *Islamic Business Management, Praktik Manajemen Bisnis yang Sesuai Syariah Islam*, Yogyakarta: BPFE, 2014.
- Winardi, J, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta: Prenada Media, 2003.