

BAB IV

PEMAPARAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis Kota Palangka Raya

Kota Palangka Raya merupakan ibu Kota propinsi Kalimantan Tengah. Secara geografis Kota Palangka Raya terletak pada $113^{\circ}30'$ - $114^{\circ}07'$ Bujur Timur dan $1^{\circ}35'$ - $2^{\circ}24'$ Lintang Selatan. Dengan topografi terdiri dari tanah datar, berawa-rawa, dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Lapisan tanah yang ada di wilayah Palangka Raya terdiri atas tanah mineral dan tanah gambut.

Wilayah administrasi Kota Palangka Raya terdiri atas lima (5) wilayah Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sabangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit yang terdiri dari 30 kelurahan dengan batas-batas sebagai berikut:

- a. Sebelah utara : Kabupaten Gunung Mas
- b. Sebelah Timur : Kabupaten Gunung Mas
- c. Sebelah Selatan : Kabupaten Pulang Pisau
- d. Sebelah Barat : Kabupaten Katingan⁹²

Kota Palangka Raya mempunyai luas wilayah $2.678,51 \text{ km}^2$ (267.851 Ha). Dibagi kedalam lima (5) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sabangau, Jekan Raya, Bukit Batu, Rakumpit. Dengan luas masing-masing

⁹²Tim Penyusun, *Statistik Daerah Kota Palangka Raya 2015*, Palangka Raya: Badan Pusat Statistik (BPS) Palangka Raya, 2015, h. 3.

117,25 km², 583,50 km², 352,62 km², 572,00 km², 1.053,14 km². luas wilayah 2.678,51 km² dapat dirinci sebagai berikut:

- a. Kawasan hutan : 2485,75 km²
- b. Tanah pertanian : 12,65 km²
- c. Perkampungan : 45,54 km²
- d. Areal perkebunan : 22,30 km²
- e. Sungai dan danau : 42,86 km²
- f. Lain-lain : 69,41 km².⁹³

2. Sejarah Betang Cellular

Batang Cellular terletak di Jl. A. Yani no. 09 C kecamatan Pahandut Kota Palangka Raya. Di kawasan Jl. A. Yani banyak berdiri ruko-ruko yang menjual berbagai macam keperluan masyarakat seperti tas, sepatu, sandal, alat tulis kantor, dan sebagainya. Tak jauh dari Jl. A. Yani terdapat pasar tradisional sehingga kawasan ini selalu ramai, oleh karena itu Jl. A. Yani merupakan salah satu tempat yang strategis untuk berjualan.

Batang Cellular atau biasa disebut dengan Betang Cell, menjual berbagai macam merk HP dan aksesoris baik secara eceran maupun grosir. Selain itu, menerima layanan servis HP.⁹⁴ Betang Cell dikelola oleh Bapak AO. Bapak AO lahir di Banjarmasin, 22 Agustus 1975. Bapak AO, merupakan alumni universitas Palangka Raya. Setelah menyelesaikan studinya, Bapak AO mulai mencari lapangan pekerjaan. Akan tetapi, setelah beberapa kali mencoba masih

⁹³*Ibid.*,

⁹⁴Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya, 10 Mei 2016.

belum membuahkan hasil. Akhirnya, pada tahun 1999 Bapak AO, memutuskan untuk berbisnis yaitu berbisnis jual beli *handphone* dan aksesorisnya.

Toko pertama, yang didirikan di beri nama “Palangka Phone.” Terletak di Jl. Flamboyan kota Palangka Raya. Pada awal berbisnis, Palangka Phone hanya menjual beberapa macam merk HP dan aksesoris. Memasuki tahun ke-5, usaha yang dijalankan mulai tumbuh dan berkembang, sehingga Bapak AO membuka cabang lagi yang di beri nama “Betang Cellular”. Palangka Phone merupakan pusat dari Betang Cell.” Walaupun, Palangka Phone merupakan pusat dari betang cell namun, untuk penjualan *handphone* dan aksesoris terlengkap ada di betang cell. Hal ini dikarenakan palangka phone hanya digunakan sebagai pusat masuknya stok *handphone*. Jadi setiap ada *handphone* yang baru masuknya ke Palangka Phone. Kemudian setelah *handphone* tersebut di input, selanjutnya di transfer ke Betang Cell.

Tak hanya Palangka Phone dan betang cell ada juga toko oppo. Toko ini menjual berbagai macam HP merk oppo. Toko oppo terletak di Jl. A. Yani tak jauh dari Betang Cell. ± 17 tahun menekuni bisnis *handphone*, telah membuat bisnis yang tadinya masih kecil, yang hanya menjual beberapa merk HP dan aksesoris kini telah tumbuh dan berkembang menjadi besar seperti sekarang dan banyak menambah cabang.

Untuk memudahkan dalam mengoperasikan usaha yang dijalani, Bapak AO di bantu oleh 10 (sepuluh) karyawan dan 1 (satu) supervisor. Toko yang

dijalankan buka setiap hari dari jam 08.00-21.00 wib, dan libur hanya pada hari besar saja.⁹⁵

3. Struktur organisasi Betang Cellular

Struktur organisasi Betang Cellular, terdiri dari:

- a. *Owner* (pemilik toko) : Agus Oeyyanto
- b. Supervisor : Ko Johan
- c. Kasir : Ko Agus
Ko Johan
- d. Karyawan :

Jumlah karyawan terdiri dari sepuluh (10) orang, untuk lebih jelasnya akan penulis jabarkan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 2

Daftar karyawan Betang Cellular Kota Palangka Raya

Hairun Nisa	Nita Okta Viani
Jumiati	Resty Ashila
M. Rizky	Putri
Susilawati	Heni Fitrianti
Novi	Arta

Sumber: Diolah oleh penulis berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak AO⁹⁶

⁹⁵Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya, 10 Mei 2016.

⁹⁶Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya 26 Mei 2016.

4. Produk-produk Betang Cellular

Produk-produk yang di jual Betang Cellular terdapat ± ada 24 macam merk *handphone* dan ± 27 macam aksesoris. Untuk lebih jelasnya penulis jabarkan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 3

Daftar Merk Handphone

Advan	Cyrus	LG	Polytron
Aldo	Evercoss	Maxtron	Prince
Asus	Gosco	Mito	Samsung
Bell phone	Huawei	Nexcom	Venera
Blackberry	I phone	Nokia	Vivo
Coolpad	Lenovo	Oppo	Xiaomi

Sumber: Diolah oleh penulis berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak AO⁹⁷

Tabel 4

Jenis-jenis aksesoris

Anti Gores	Headset	OTG
Batray	Kantong HP	Pelindung Kabel
<i>Charger</i>	Kartu Perdana	<i>Power Bank</i>
<i>Dekstop</i>	Kesing	Pulsa
Dompet	<i>Memory Card</i>	Silikon
<i>Earphone</i>	Mika	<i>Speaker</i>

⁹⁷Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya 26 Mei 2016.

<i>Flashdisk</i>	Modem	<i>Striker</i>
<i>Game</i>	Motomo	<i>Temper Glass</i>
Gantungan HP	MP3	USB

Sumber: Diolah oleh penulis berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak AO⁹⁸

B. Deskripsi Hasil Penelitian

Di bawah ini akan penulis jabarkan hasil wawancara tentang perencanaan strategis Bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya, di mana wawancara yang dilakukan hanya kepada bapak AO selaku pemilik toko.

1. Bagaimana pemahaman pemilik Betang Cellular terhadap perencanaan strategis bisnis

Untuk mengetahui pemahaman pemilik toko Betang Cellular terhadap perencanaan strategis bisnis penulis menanyakan secara langsung kepada bapak AO selaku pemilik toko dengan mengajukan beberapa pertanyaan di antaranya:

a) Apa itu strategi berjualan/bisnis?

Bapak AO menjawab: “Strategi itu cara untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Kalau jualan mau nya toko cepat laku dan untung. Jadi biar toko cepat untung ya, jualannya barang harus berkualitas, pelayanan bagus, kesan harga barang murah, fokus, inovasi, barang lengkap.”⁹⁹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa pemilik toko yaitu Bapak AO telah memahami strategi bisnis. Hal ini dapat dilihat pada kutipan “dalam berjualan yang diinginkan toko cepat laku dan untung

⁹⁸Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya 26 Mei 2016.

⁹⁹Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya, 23 Mei 2016.

untuk mencapai hal itu di perlukan strategi seperti barang berkualitas, pelayanan bagus, kesan harga barang murah, fokus, inovasi, barang lengkap.”

Strategi-strategi yang telah diterapkan menunjukkan bahwa usaha yang dijalani dapat berkembang seperti sekarang. Selain itu, dengan diketahuinya tujuan dari usaha yang dilakukan dan strategi apa saja yang diterapkan untuk mencapai tujuannya menunjukkan bahwa pemilik toko telah memahami strategi bisnis.

b) Apa yang Bapak AO harapkan untuk Betang Cellular kedepannya?

“Pengennya Betang Cellular jadi toko HP yang besar yang ada di Kota Palangka Raya, toko besarnya sejenis kaya alfamart, indomaret. Trus, banyak nambah cabang.

Berdasarkan wawancara di atas, diketahui bahwa Bapak AO mengharapkan Betang Cellular menjadi toko HP besar yang ada di Kota Palangka Raya.

c) Apakah sebelum membuat strategi di buat perencanaan terlebih dahulu?

Masih wawancara dengan Bpk AO, beliau mengatakan; “Tidak ada pembuatan rencana karna tokonya masih tradisional. Terutama pada sistem kerjanya. Tradisional itu toko tidak dapat berjalan dengan baik kalau engga di awasi sama pemilik. Jadi setiap ada ide untuk strategi langsung diterapkan setelah mempertimbangkan beberapa hal.”

Dari hasil wawancara di atas diketahui bahwa perencanaan pembuatan strategi tidak diterapkan. Jadi untuk membuat strategi itu langsung tanpa perencanaan hal ini di sebabkan karena sistem kerjanya masih tradisional. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh bapak AO dalam wawancara bahwa

sistem kerjanya masih tradisional sehingga tidak ada perencanaan dalam pembuatan strategi.

2. Bagaimana pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya

Untuk mengetahui pelaksanaan strateginya. Dalam wawancara penulis menanyakan terlebih dahulu tentang strategi yang dilakukan.

a) Strategi apa saja yang di lakukan untuk menghadapi persaingan?

Bapak AO mengatakan “strategi yang dilakukan untuk menghadapi persaingan itu barang berkualitas, pelayanan bagus, kesan harga barang murah, fokus, inovasi, barang lengkap.”¹⁰⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa, strategi yang digunakan dalam menghadapi persaingan bisnis Betang Cellular lebih menekankan pada barang berkualitas, pelayanan bagus, kesan harga barang murah, fokus, inovasi, barang lengkap.

Kemudian, penulis menanyakan kembali kepada bapak AO tentang pelaksanaan strategis bisnis. Yang akan dijabarkan di bawah ini:

b) Bagaimana pelaksanaan strategi dalam menghadapi persaingan bisnis:

1) Barang Lengkap:

Barang yang dijual harus lengkap misalnya jualan HP dan aksesoris, jadi barang yang dijual itu dari berbagai macam merk HP kaya nokia, samsung, oppo, evercos, Lenovo dan lain-lain sedangkan aksesorisnya dari batray, anti gores, silikon, kartu memori, dan sebagainya.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa dalam berjualan barang yang dijual harus lengkap seperti halnya dalam menjual *handphone* maka harus disertai dengan batray, anti gores, silicon, kartu memori, dan

¹⁰⁰Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya, 24 Mei 2016.

sebagainya. Dengan demikian akan memudahkan pembeli dalam berbelanja khususnya dalam mencari perlengkapan *handphone*.

2) Fokus

Jualan yang dilakukan fokusnya kemana? Misalnya jualannya lebih fokus ke penjualan HP dan aksesoris. Kalau sudah di fokuskan penjualan maka harga jualnya akan bagus.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa dalam berbisnis harus memfokuskan apa saja yang harus di jual, dengan memfokuskan pada satu macam bisnis misalnya *handphone* dan aksesorisnya. Karena dengan memfokuskan akan membuat harga jual menjadi bagus.

3) Barang berkualitas

Barang yang dijual harus berkualitas artinya barang yang dijual di toko harus punya garansi. Kenapa, di beri garansi karena kita menjual barang bagus (berkualitas).

Hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa dalam menjual barang. Maka barangnya harus berkualitas dan mempunyai garansi. Karena dengan adanya garansi dapat membantu konsumen apabila ada kerusakan mereka tidak terlalu dirugikan.

4) Kesan harga barang murah

Barang berkesan murah di mata konsumen yaitu menjual dengan harga murah artinya harga barang tidak terlalu mahal dengan yang lain. Dengan harga yang murah pembeli bisa membeli HP yang berkualitas. Seperti melakukan promo. Untuk penetapan harganya kita lihat di situs internet, trus membandingkan harga satu dengan yang lain trus diambil harga yang murah dan masuk akal. Masuk akal itu harga yang diambil masih memberikan keuntungan walaupun sedikit.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa dalam menjual barang dengan harga murah, yaitu salah satunya dengan melakukan

promo. Sedangkan penetapan harganya dengan membandingkan dari berbagai macam sumber dan pengambilan keuntungannya pun tidak terlalu banyak. Sehingga dapat berkesan murah dengan yang lain.

5) Inovasi

Membuat produk atau jualan yang unik dan beda dengan yang lain. Bisnis yang unik, bisa dilihat dari kesan harga barang murah dan pelayanan bagus. Kalau kesan harga barang murah biasanya kami, memberikan promo kepada produk tertentu Seperti, di toko kami (Betang Cellular) setiap pembelian *handphone* dengan *merk* tertentu akan mendapatkan hadiah. Nah, hadiahnya ini ada empat (4) macam dari keempat itu pembeli bebas mau milih hadiah apa.¹⁰¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat dipahami bahwa perlu adanya membuat suatu produk atau jualan yang unik. Karena hal ini akan membuat bisnis yang dilakukan berbeda dengan yang lain. Untuk membuat jualan yang unik salah satunya yaitu menerapkan kesan harga barang murah dan pelayanan bagus.

6) Pelayanan bagus

Setiap pelanggan yang datang harus di sapa, kemudian menanyakan keinginan dari pelanggan. Setelah tahu keinginan pelanggan maka kita (pramuniaga) harus memenuhi apa yang diinginkan dari pelanggan. Kemudian memperlakukan pelanggan dengan sikap ramah, sopan. Kalau lagi transaksi biasanya konsumen itu nunggu, nah nunggu ini ada yang cepat dan lama kalau nunggunya lama, kita nawarin air mineral. Jadi pelanggan ngerasa nyaman dan tidak merasa dikecewakan.¹⁰²

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dalam memberikan pelayanan bagus, pramuniaganya harus ramah, sopan, memberikan pelayanan yang sebagus mungkin sehingga pelanggan tidak

¹⁰¹Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya, 25 Mei 2016.

¹⁰²Wawancara dengan Bapak AO di Toko Betang Cellular Palangka Raya, 25 Mei 2016.

merasa dikecewakan dan memberikan kesan untuk datang berbelanja lagi ke toko.

Selain melakukan wawancara dengan pemilik toko, penulis juga melakukan wawancara kepada beberapa informan. Informan yang dimaksudkan disini yaitu seorang konsumen yang pernah membeli produk di Betang Cellular. Di bawah ini akan penulis jabarkan hasil wawancara dengan informan:

1. Informan Pertama

Saudara MN, lahir di Kandangan, 18 Maret 1994. Dan sekarang tinggal di kota Palangka Raya. Pendidikan terakhir, ditempuh di MAN Model Palangka Raya. Saudara MN, pernah berbelanja di Betang Cellular Kota Palangka Raya sebanyak dua (2) kali. Adapun produk yang dibeli oleh saudara MN adalah produk *handphone merk* Oppo.

Ada beberapa pertanyaan, yang penulis ajukan berkaitan pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya. Di mana pertanyaan ini, berlaku untuk informan selanjutnya. Adapun pertanyaannya terdiri dari:

- a. Apakah menurut saudara barang yang dijual di Betang Cellular lengkap?

MN menjawab: “ Kalau hp itu ga lengkap, cuman terbaru aja yang ada kalau keluaran lama tidak ada. Sedangkan aksesorisnya kurang lengkap juga. Kebanyakan model yang dulu kalau yang baru kurang.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan MN diketahui bahwa barang yang dijual di Betang Cellular kurang lengkap. Untuk

jenis *handphone* yang dijual hanya keluaran terbaru sedangkan untuk keluaran lama tidak ada. Begitu juga dengan aksesorisnya, banyak model yang dulu dan untuk model terbarunya kurang.

b. Apakah menurut saudara barang yang dijual di Betang Cellular berkualitas?

MN menjawab: “Tentu berkualitas karena semua barang baru dan barang *second* juga baik.”

Diketahui bahwa dari hasil wawancara barang yang dijual di betang Cellular berkualitas.

c. Apakah menurut saudara harga barang yang di jual di Betang Cellular murah?

MN menjawab: “Kalau harganya itu standar ja kaya toko di lain.

Berdasarkan wawancara dengan MN, diketahui bahwa harga jual di Betang Cellular standar. Yaitu sama saja dengan toko yang lain.

d. Apakah saudara pernah mendapatkan harga promo ataupun hadiah saat berbelanja di Betang Cellular?

MN menjawab: Iya, pernah saya beli HP *merk* OPPO dapat hadiah *speaker*.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa, MN mendapatkan hadiah setelah membeli *handphone* dengan *merk* tertentu.

e. Apakah saudara puas berbelanja di Betang Cellular?

MN menjawab: “Puas belanja di Betang Cell, terutama pada pelayanannya. Pelayannya ga banyak bicara kaya di toko lain, kalau pelayan banyak bicara pembeli malah susah untuk membeli akhirnya jadi beli. Kemudian tempatnya bersih, aman dan nyaman.”¹⁰³

¹⁰³Wawancara dengan informan MN di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 8 Juni 2016.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan MN, diketahui bahwa MN puas berbelanja di Betang Cellular. Terutama pada pelayanannya, di mana pelayan tidak banyak bicara, jadi langsung ke intinya saja dalam melayani. Selain itu juga, tempatnya bersih, aman dan nyaman.

2. Informan Kedua

Saudari NH, lahir di Puruk Cahu, 17 April 1994. Dan sekarang tinggal di Puruk Cahu. Pendidikan terakhir, di tempuh di IAIN Palangka Raya. Saudari NH pernah berbelanja di Betang Cellular Kota Palangka Raya sebanyak satu (1) kali. Adapun produk yang pernah di beli yaitu produk *handphone merk* Xiaomi. Berikut ini, adalah wawancara penulis dengan informan NH.

a. Apakah menurut saudara barang yang dijual di Betang Cellular lengkap?

NH menjawab : “Iya, lengkap ja barang yang di jual di Betang Cellular baik HP ataupun aksesorisnya.”

Hasil wawancara penulis dengan informan NH diketahui bahwa, barang yang di jual di Betang Cellular, lengkap saja baik itu *handphone* maupun aksesoris.

b. Apakah menurut saudara barang yang dijual di Betang Cellular berkualitas?

NH menjawab: “Kalau barang yang dijual berkualitas, karna barangnya itu merupakan *merk* terkenal di pasaran. Selain itu, juga ada garansinya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan NH, diketahui bahwa barang yang dijual berkualitas. Karena *merk* barang sudah terkenal di pasaran. Selain itu juga ada garansinya.

c. Apakah menurut saudara harga barang yang di jual di Betang Cellular murah?

NH menjawab: “Kalau harganya itu sedang aja, kurang lebih kaya di toko lain.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan NH, diketahui bahwa harga barangnya, sedang saja seperti di toko-toko lain.

d. Apakah saudara pernah mendapatkan harga promo ataupun hadiah saat berbelanja di Betang Cellular?

NH menjawab: “ Waktu beli HP tidak dapat hadiah ataupun harga promo. Karena untuk dapat hadiah dan harga promo itu hanya *merk* HP tertentu saja misalnya seperti HP Oppo, sedangkan aku (saya) belinya HP Xiaomi.”

Dilihat dari hasil wawancara, diketahui bahwa untuk mendapatkan harga promo maupun hadiah itu hanya *merk* tertentu saja seperti *handphone merk oppo*, sedangkan informan NH membeli *handphone xiaomi* yang tidak termasuk kedalam daftar promo.

e. Apakah saudara puas berbelanja di Betang Cellular?

NH menjawab: “ Puas, belanja di Betang Cellular. Selain barangnya yang lengkap pelayanannya juga bagus. Karna ketika ada orang beli langsung disapa, trus di tanya mau beli apa. Dan di jelasin sama pelayannya tentang barang yang mau di beli.¹⁰⁴

¹⁰⁴Wawancara dengan informan NH di Perpustakaan IAIN Palangka Raya, 11 Juni 2016.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan NH, diketahui bahwa NH puas berbelanja di Betang Cellular, selain barangnya yang lengkap, pelayanannya juga bagus. Seperti yang telah dijelaskan oleh informan NH bahwa ketika ada orang beli (konsumen) langsung disapa, ditanya keinginannya, kemudian pramuniaganya menjelaskan tentang barang yang dimaksud oleh konsumen.

3. Informan Ketiga

Saudari SI lahir di Riau, 01 Februari 1994. Dan sekarang tinggal di Pangkalanbun. Pendidikan terakhir di tempuh di IAIN Palangka Raya. Saudari SI, pernah berbelanja di Betang Cellular Kota Palangka Raya sebanyak dua (2) kali. Adapun produk yang dibeli berupa *handphone merk* Asus. Berikut ini, adalah wawancara penulis dengan informan SI.

a. Apakah menurut saudari barang yang dijual di Betang Cellular lengkap?

SI menjawab : “ Kalau HP lengkap, sama aksesorisnya juga, kaya anti goresnya, dompet, silikon.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan SI diketahui bahwa barang yang dijual di Betang Cellular lengkap. Baik itu *Handphone* ataupun aksesorisnya seperti anti gores, dompet dan silikon.

b. Apakah menurut saudari barang yang dijual di Betang Cellular berkualitas?

SI menjawab: “Barangnya berkualitas, karena kan kualitas HP itu tergantung pada *merk* HP masing-masing. Jadi ya berkualitas aja barangnya. Selain itu juga ada garansinya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan SI, diketahui bahwa barang yang dijual berkualitas. Selain itu juga informan SI menjelaskan bahwa kualitas suatu barang itu tergantung pada *merk handphone* masing-masing. Selain itu juga ada garansinya.

- c. Apakah menurut saudara harga barang yang di jual di Betang Cellular murah?

SI menjawab: “Harga barangnya itu standar aja sih, seperti di toko-toko yang lain juga.”

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat di pahami bahwa, harga jual di Betang Cellular standar saja seperti di toko-toko *handphone* yang lain.

- d. Apakah saudara pernah mendapatkan harga promo ataupun hadiah saat berbelanja di Betang Cellular?

SI menjawab: “Tidak pernah mendapatkan harga promo maupun hadiah. Karenakan harga promo maupun hadiah itu hanya untuk *merk HP* tertentu saja. Kebetulan HP yang aku (saya) beli tidak termasuk daftar dapat harga promo maupun hadiah.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan SI diketahui bahwa informan SI tidak pernah mendapatkan hadiah ataupun harga promo. Berdasarkan penjelasan informan SI untuk mendapatkan harga promo dan hadiah hanya untuk merk *handphone* tertentu saja.

- e. Apakah saudara puas berbelanja di Betang Cellular?

SI menjawab: “puas belanja di betang Cellular, karena aku (saya) bisa mendapatkan HP yang aku (saya) mau. Selain itu juga pelayanannya bagus, karena ketika transaksi pelayannya menjelaskan secara detail

terhadap barang yang di jual. Jadi aku (saya) jadi tahu kelebihan dan kekurangan HP yang aku (saya) beli.¹⁰⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan SI diketahui bahwa, SI puas berbelanja di Betang Cellular. Karena dengan berbelanja di Betang Cellular SI bisa mendapatkan jenis *handphone* yang diinginkan. Tidak hanya itu, pelayanannya juga bagus di mana pelayan menjelaskan secara detail tentang produk yang akan di beli sehingga konsumen menjadi tahu tentang kelebihan dan kekurangan dari produk yang akan di beli.

C. Analisis Data

Pada subbab pembahasan ini, berisi tentang pembahasan dan analisis kesimpulan hasil dari penelitian tentang “Perencanaan Strategis Bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya Dalam Perspektif Ekonomi Islam.”

1. Pemahaman Pemilik Betang Cellular terhadap Perencanaan Strategis Bisnis

Menurut Hughes dan Kapoor bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan laba atau menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.¹⁰⁶ Berdasarkan pendapat Hughes dan Kapoor penulis dapat menyimpulkan bahwa bisnis adalah segala perbuatan yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan sehingga kebutuhan hidupnya dapat terpenuhi. Dilihat dari sisi kegunaan dan kemanfaatannya, bisnis yang dilakukan oleh

¹⁰⁵Wawancara dengan informan SI di Perpustakaan IAIN Palangka Raya, 13 Juni 2016.

¹⁰⁶Lihat *footnote* 43.

Bapak AO tergolong kepada kegunaan kepemilikan yaitu yang bergerak kedalam bidang perdagangan.

Menggeluti dunia bisnis tentunya tak lepas dari persaingan bisnis. Untuk menghadapi persaingan bisnis itu sendiri diperlukan pemahaman dalam mengoperasikan bisnis salah satunya yaitu tentang strategi. Pemahaman diartikan sebagai proses, cara, perbuatan memahami atau memahamkan. Sedangkan memahamkan berarti mempelajari baik-baik supaya paham.¹⁰⁷

Perlunya pengetahuan yang cukup tentang berbisnis. Berbisnis berarti menyediakan diri kita untuk di percaya oleh orang lain, karena kepercayaan adalah dasar utama suatu bisnis. Jika kita tidak paham aturan main, dalam berbisnis maka orang akan menganggap kita mau seenaknya sendiri. Dalam jangka pendek mungkin menguntungkan, namun dijamin tidak akan tahan lama di peraturan dunia bisnis.¹⁰⁸

Berdasarkan observasi dan hasil wawancara penulis dengan pemilik toko *handphone* (Betang Cellular) maka penulis dapat menganalisis bahwa pemilik toko (Betang Cellular) telah memahami perencanaan strategis bisnis. Hal ini dapat dilihat dari cara yang dilakukan dalam mencapai tujuan bisnis dan mengoperasikan bisnisnya. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan ada beberapa cara yang dilakukan. Cara-cara yang dilakukan inilah yang dinamakan strategi, adanya tujuan bisnis yang ingin dicapai dan cara yang

¹⁰⁷Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, artikel “pemahaman”, Jakarta:Balai Pustaka, 2005, h. 811.

¹⁰⁸Rambat Lupiyoudi *Entrepreneurship: From Mindset To Strategy*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, 2007, h. 80-81.

dilakukan dalam menggapai tujuan bisnis. Menggambarkan bahwa Bapak AO telah memahami strategi bisnis, sebagaimana pada kutipan:

“Strategi itu cara untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Kalau jualan mau nya toko cepat laku dan untung. Jadi biar toko cepat untung ya, jualannya barang harus berkualitas, pelayanan bagus, kesan harga barang murah, fokus, inovasi, barang lengkap.

Tak hanya itu, berkembangnya usaha bapak AO yang tadinya hanya toko kecil dan menjual beberapa *merk handphone* serta aksesoris. Kini, telah berkembang dan bercabang menjadi beberapa unit toko. Walaupun dalam pembuatan strategi Bapak AO tidak membuat perencanaan terlebih dahulu.

Seperti yang di paparkan Bapak AO :

“Tidak ada pembuatan perencanaan karna tokonya masih tradisional. Terutama pada sistem kerjanya. Tradisional itu toko tidak dapat berjalan dengan baik kalau engga di awasi sama pemilik. Jadi setiap ada ide untuk strategi langsung diterapkan setelah mempertimbangkan beberapa hal.”

Meskipun demikian, berdasarkan observasi yang penulis lakukan di Betang Cellular diketahui bahwa Bapak AO sebelum melakukan strategi, terlebih dahulu membuat perencanaan seperti halnya ketika *briefing*. Membahas agar toko tetap ramai dan banyak yang beli ke toko. Untuk mencapai hal itu ada beberapa yang dilakukan di antaranya: menjaga kebersihan dan kenyamanan tempat, jadi setiap pagi karyawan yang masuk pagi terlebih dahulu menyapu, ngepel dan membersihkan etalase. Meningkatkan pelayanan bagus (*prima*), menawarkan produk promo kepada pelanggan.¹⁰⁹ Selain itu, juga Bapak AO mengharapkan Betang Cellular

¹⁰⁹Observasi *Briefing*, Betang Cellular Kota Palangka Raya, 27 Mei 2016.

menjadi toko HP yang Besar yang di Kota Palangka Raya dan menambah banyak cabang. Di mana hal ini juga merupakan bagian dari perencanaan.

Dilihat dari adanya tujuan bisnis yang ingin dicapai. Hal ini menunjukkan adanya proses perencananan di mana dalam proses perencanaan itu mencakup rencana, yang kemudian terbagi lagi menjadi beberapa jenis rencana salah satunya yaitu rencana strategis. Rencana strategis atau rencana jangka panjang adalah rencana yang akan dijalankan oleh seluruh komponen dalam organisasi atau perusahaan, dan dibuat dalam rangka pencapaian tujuan organisasi secara keseluruhan.

Berdasarkan penjelasan di atas penulis dapat simpulkan bahwa pemilik toko Betang Cellular telah memahami perencanaan strategis bisnis. Walaupun dalam pembuatan perencanaan hanya berupa konsep saja. Masih belum dibuat perencanaan secara tertulis. Adapun strategi-strategi yang diterapkan dalam menghadapi persaingan terdiri dari barang lengkap, fokus, barang berkualitas, kesan harga barang murah, inovasi, pelayanan bagus.

Pentingnya pemahaman tentang bisnis terutama strategi bisnis. Karena hal ini merupakan salah satu penunjang berkembang tidaknya suatu usaha yang dilakukan. Dengan adanya strategi, usaha yang dijalankan mampu bersaing dengan toko-toko yang lain.

2. Pelaksanaan Strategis Bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya

Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satu usaha untuk memperolehnya adalah dengan bekerja.

Sedangkan salah satu bentuk dari bekerja adalah berdagang atau berbisnis.¹¹⁰ Untuk berbisnis itu sendiri di perlukan strategi. Berbicara tentang strategi, di bawah ini penulis akan jabarkan beberapa strategi yang diterapkan oleh Betang Cellular.

Berdasarkan observasi dan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Bapak AO. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan strategis bisnis, beliau menerapkan strategi fokus, pelayanan bagus, barang berkualitas, inovasi, kesan harga barang murah dan barang lengkap.

Agar, bisnis yang di jalani terus berkembang dan mampu bersaing dengan pembisnis yang lain. Maka perlu, memfokuskan bisnis apa yang akan digeluti. Dengan fokus pada satu bisnis akan membuat bisnis yang dijalani melahirkan banyak sumber daya yang ditanamkan untuk jenis produk/jasa. Selain itu juga, membuat si pelaku bisnis lebih handal di bidang bisnis tersebut.¹¹¹

Seperti halnya usaha yang di jalani oleh Bapak AO beliau, dari awal berbisnis hingga sekarang menjalankan pada satu bisnis yaitu menjual berbagai macam *merk handphone* dan aksesorisnya. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak AO dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis:

“Jualan yang dilakukan fokusnya kemana? Misalnya jualannya lebih fokus ke penjualan HP dan aksesoris. Dengan memfokuskan penjualan maka harga jualnya akan bagus.

Persaingan yang sangat ketat sekarang ini, memungkinkan pembisnis harus mampu mempertahankan, bahkan meningkatkan kepercayaan

¹¹⁰Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Business*, h. 12.

¹¹¹Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis*, h. 274.

konsumen pada produk atau jasanya. Untuk memelihara kesetiaan konsumen, tentu saja dilakukan dengan kepuasan kepada mereka melalui nilai lebih yang diterimanya dibandingkan dengan uang yang dia keluarkan untuk memperoleh suatu barang.

Nilai yang diterima oleh konsumen adalah selisih dari total *customer value* dikurangi total *customer costs*. TCV berarti sejumlah manfaat yang diperoleh oleh konsumen dari suatu produk atau jasa yang dibelinya, sedangkan TCC adalah sejumlah uang atau pengorbanan yang dikeluarkan oleh pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa tertentu.¹¹²

Agar produk atau jasa dapat bersaing dengan *kompetitor*¹¹³, diupayakan agar produk atau jasanya menyenangkan konsumen dari berbagai aspek, baik kualitas maupun kepuasan.¹¹⁴ Kepuasan pelanggan bisa terbentuk karena adanya pelayanan bagus (*prima*) yang dilakukan oleh toko, di dorong juga dengan kualitas produk. Pelayanan dapat diartikan sebagai kunci keberhasilan dalam berbagai usaha atau kegiatan yang bersifat jasa. Agar pelayanan dapat memuaskan para konsumen, ada 4 persyaratan pokok yang harus dipenuhi oleh para *pramuniaga*¹¹⁵ di antaranya: tingkah laku yang sopan, cara menyampaikan sesuatu yang berkaitan dengan apa yang seharusnya diterima oleh orang yang bersangkutan, waktu penyampaian yang tepat dan keramah tamahan.

¹¹²*Ibid.*, h. 239-240.

¹¹³Kompetitor adalah pesaing.

¹¹⁴Saban Echdar, *Manajemen Entrepreneurship-Kiat Sukses Menjadi Wirausaha*, Yogyakarta: Andi, 2013, h. 84.

¹¹⁵Pramuniaga dapat diartikan sebagai Pelayan toko.

Seperti halnya yang terjadi dilapangan, menunjukkan bahwa Betang Cellular telah memenuhi beberapa persyaratan pelayanan yang dapat memuaskan. Salah satunya yaitu kesopanan dan keramah tamahan. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak AO:

Setiap pelanggan yang datang harus di sapa, kemudian menanyakan keinginan dari pelanggan. Setelah tahu keinginan pelanggan maka kita (pramuniaga) harus memenuhi apa yang diinginkan dari pelanggan. Kemudian memperlakukan pelanggan dengan sikap ramah, sopan. Kalau lagi transaksi biasanya konsumen itu nunggu, nah nunggu ini ada yang cepat dan lama kalau nunggunya lama, kita nawarin air mineral. Jadi pelanggan ngerasa nyaman dan tidak merasa dikecewakan.

Tak hanya pelayanan, kualitas produk juga penting agar usaha yang dijalankan mampu menyenangkan konsumen, di bawah ini Ada beberapa hal yang harus diperhatikan terhadap produk yaitu:

- a. Kualitas merupakan seberapa baik sebuah produk sesuai dengan kebutuhan spesifik dari pelangga
- b. Keistimewaan merupakan karakteristik yang meliputi fungsi dasar produk.
- c. Desain merupakan totalitas keistimewaan yang memengaruhi cara penampilan dan fungsi suatu produk dalam hal kebutuhan pelanggan
- d. Gaya menggambarkan penampilan dan perasaan itu bagi pelanggan.
- e. Produk fisik atau berwujud membutuhkan kemasan agar tercipta manfaat-manfaat tertentu seperti misalnya perlindungan, kemudahan, manfaat ekonomi, dan promosi.

Untuk mendukung bahwa produk yang dijual adalah produk bagus dan berkualitas. Alangkah baiknya bila dibuat garansi. Karena semakin banyak

orang beli tentu ada pembeli yang komplain datang ke toko. Hal ini penting untuk perbaikan kedepannya agar pelanggan yang tadinya tidak puas dengan produk yang dibeli menjadi puas kembali.

Adanya garansi yang diberikan merupakan kepedulian terhadap barang yang dibeli oleh konsumen. Sehingga konsumen tidak dirugikan dikemudian hari. Sebagaimana yang ada di Betang Cellular setiap pembelian produk di berikan garansi. Untuk pembelian *handphone* garansi dari toko satu (1) minggu sedangkan dari pabrik selama satu (1) tahun. Adapun garansi pembelian aksesoris selama dua (2) minggu.

Fungsi utama pemberian garansi adalah untuk mengurangi resiko pelanggan pada saat sebelum dan sesudah pembelian barang atau jasa, sekaligus memaksa kepada perusahaan yang bersangkutan untuk memberikan pelayanan yang terbaik dan meraih loyalitas pelanggan. Garansi yang diberikan kepada pelanggan menjanjikan kualitas produk yang prima dan kepuasan pelanggan. Garansi atau jaminan istimewa ini dirancang untuk meringankan risiko kerugian pada pelanggan, dalam hal pelanggan tidak puas terhadap suatu produk atau jasa yang telah dibayarnya.¹¹⁶

Menjalani bisnis tentunya mengharapkan kemajuan usaha. Salah satu yang harus dilakukan untuk memajukan usaha yaitu membuat pelanggan lebih banyak membeli. Agar dapat menarik perhatian pelanggan tentunya harus menawarkan sesuatu yang unik. Membuat bisnis yang unik dan berbeda dengan orang lain diperlukan inovasi. Ada beberapa hal yang bisa membuat

¹¹⁶Purwanto, *Marketing Strategic Meningkatkan Pangsa Pasar Dan Daya Saing*, Tnp, Platinum, 2012 Cet. Ke- I h. 85.

bisnis berbeda dengan yang lain di antaranya: lokasi yang lebih nyaman (mudah terjangkau), pelayanan yang lebih baik.¹¹⁷ Inovasi memiliki pengertian bahwa cara baru ini konsepnya mungkin sudah dilakukan oleh orang lain, sehingga inovasi lebih bersifat memperbaharui cara lama untuk menghasilkan sesuatu yang lebih baik.¹¹⁸

Mengenai lokasi yang lebih nyaman (mudah terjangkau), menunjukkan bahwa lokasi mudah ditemui. Seperti halnya Betang Cellular lokasinya lebih mudah di cari, karena Betang Cellular terletak di Jl. A. Yani, yang mana jalan ini merupakan salah satu tempat yang strategis untuk berjualan. Tak jauh dari jalan A. Yani terdapat pasar tradisional. Dengan demikian memudahkan para pelanggan dalam berbelanja dan mengunjungi tempat perbelanjaan tersebut. Kemudahan para pelanggan mengunjungi Betang Cellular merupakan salah satu bentuk keuntungan dari pemilihan strategi tempat.

Batang Cellular juga menerapkan pelayanan bagus (prima). Dalam mempromosikan produk, Batang Cellular membuat spanduk-spanduk dengan menjual produk promo, di mana penjualan produk promo ini menjual dengan kesan harga barang murah. Diketahui bahwa kesan harga barang murah yaitu, harga jualnya tidak terlalu mahal dengan toko yang lain. tak hanya itu, Batang Cellular memberikan hadiah pada pembelian *handphone* dengan merk tertentu. Untuk jenis hadiah ini ada empat (4) macam di antaranya *tongsis*, *speaker*, *memory card* dan baju. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan

¹¹⁷Bagas Adi Cipta, *Memulai Wirawasta Dengan Modal Kecil*, Bandung: Nuansa, 2006, Cet. Ke- I, h. 61.

¹¹⁸Larto, *Koperasipreneur Jurus Jadi Pengusaha Kaya Anti Bangkrut Jilid I*, Jakarta: Naga Media, 2012, Cet. Ke- I, h. 132.

bahwa promosi yang dilakukan oleh Betang Cellular lebih menekankan pada periklanan (*advertising*)¹¹⁹ dan penjualan tatap muka (*personal selling*).¹²⁰

Setelah membuat bisnis yang unik, tentunya berharap pelanggan lebih banyak membeli, hal ini bisa dilakukan dengan barang jualan harus lengkap. Adanya barang lengkap membuat pelanggan lebih banyak membeli. Seperti, yang ada pada Betang Cellular menjual *handphone* dan aksesoris seperti, *batray*, *charger*, *headset* dan sebagainya. Sehingga, pelanggan tidak hanya membeli *handphone* saja tetapi juga beserta aksesorisnya.¹²¹

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis dapat simpulkan bahwa pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya dikaitkan dengan teori yang ada yaitu sebagai berikut. Pelaksanaan strategis yang diterapkan oleh Betang Cellular terdiri dari strategi fokus, pelayanan bagus, barang berkualitas, inovasi, kesan harga barang murah, dan barang lengkap. Dari beberapa strategi tersebut dapat digolongkan menjadi beberapa strategi di antaranya strategi barang berkualitas, pelayanan bagus, dan barang lengkap tergolong pada kategori strategi operasi. Sedangkan strategi kesan harga barang murah, inovasi, termasuk kategori strategi pemasaran. Adapun strategis fokus tergolong pada tingkatan strategi yaitu kedalam tingkat unit bisnis.

¹¹⁹Periklanan (*advertising*) yaitu bentuk promosi non personal dengan menggunakan berbagai media yang ditujukan untuk merangsang pembelian.

¹²⁰Penjualan tatap muka (*personal selling*) yaitu bentuk promosi secara personal dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian.

¹²¹Bambang Suharno, *Panduan Lengkap Memulai & Mengelola Bisnis Dari Nol*, Jakarta: Penebar Swadaya, 2008, Cet. 2, h. 53-54.

Promosi yang dilakukan oleh Betang Cellular lebih menekankan pada periklanan (*advertising*) dan penjualan tatap muka (*personal selling*). Dari beberapa strategi yang diterapkan ada satu strategi yang pelaksanaannya kurang optimal yaitu barang lengkap. Sebagaimana yang dipaparkan oleh informan pertama yaitu MN:

“ Kalau hp itu ga lengkap, cuman terbaru aja yang ada kalau keluaran lama tidak ada. Sedangkan aksesorisnya kurang lengkap juga. Kebanyakan model yang dulu kalau yang baru kurang.”

berdasarkan pemaparan informan MN, di ketahui bahwa untuk strategi barang lengkap pelaksanaannya kurang optimal. Dimana HP yang dijual kebanyakan keluaran baru dan untuk HP model lama tidak ada. Adapun untuk aksesorisnya kebanyakan model lama, model yang baru kurang.

Sedangkan untuk strategi yang lain seperti strategi fokus, kesan harga barang murah, pelayanan bagus, inovasi, barang berkualitas, pelaksanaannya telah optimal. Hal ini dapat dilihat dari strategi-strategi yang diterapkan Betang Cellular sesuai dengan respon para informan.

Apakah pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular, yang telah diterapkan selama ini telah membuat pelanggan puas berbelanja di Betang Cellular. Untuk mengetahui kepuasan tersebut penulis melakukan wawancara dengan tiga (3) informan berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga (3) informan dapat disimpulkan bahwa mereka puas telah berbelanja di Betang Cellular. Salah satu yang membuat puas berbelanja di Betang Cellular adalah pelayanannya sebagaimana yang dikemukakan oleh informan pertama yaitu MN:

“Puas belanja di Betang Cell, terutama pada pelayanannya. Pelayannya ga banyak bicara kaya di toko lain, kalau pelayan banyak bicara pembeli malah susah untuk membeli akhirnya ga jadi beli. Kemudian tempatnya bersih, aman dan nyaman.

Tak hanya informan MN, informan NH dan SI juga puas dengan pelayanannya.

Dari ketiga (3) informan tersebut puas berbelanja di Betang Cellular dan juga dapat diketahui bahwa kebanyakan dari mereka membeli *handphone* dan aksesoris hal ini menunjukkan bahwa benar adanya yang dilakukan oleh Betang Cellular bahwa mereka memfokuskan bisnisnya pada penjualan *handphone* dan aksesoris.

3. Strategi Bisnis Betang Cellular Kota Palangka Raya dalam Perspektif Ekonomi Islam

Pada subbab ini penulis akan menganalisis strategi bisnis Betang Cellular dalam perspektif ekonomi Islam. Berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi Islam Yang terdiri dari:

a. Tauhid

Segala perbuatan yang dilakukan di dunia ini, tentunya tak lepas dari pantauan Allah SWT. Di mana prinsip tauhid itu sendiri, diyakini bahwa seluruh aktifitas manusia termasuk kedalam aktifitas ekonominya diawasi oleh Allah dan akan dipertanggungjawabkan di hadapan Allah diakhirat kelak.

Adanya bisnis yang dijalani merupakan salah satu bentuk memanfaatkan sumber daya yang ada. Segala sesuatu yang dilakukan

oleh manusia tentunya tak lepas dari pantauan Allah SWT, karena segala sesuatu yang dilakukan di dunia nantinya harus dipertanggungjawabkan di akhirat kelak. Oleh karena itu, dalam berbisnis pun harus memperhatikan hal-hal yang baik maksudnya bisnis yang dijalani tidak merugikan pihak lain.

Berdasarkan yang terjadi di lapangan, khususnya Betang Cellular bahwa dalam berbisnis pun harus jujur, memberikan pelayanan yang bagus, barang berkualitas. Agar konsumen merasa puas dan tidak dirugikan. Jadi bisnis yang dijalani selain memberikan keuntungan kepada pengelola juga memberikan manfaat kepada konsumen. Jika dilihat dari prinsip *tauhid* dengan apa yang terjadi di lapangan yaitu Betang Cellular khususnya tentang strategis bisnis telah sesuai.

b. 'Adil dan seimbang

Berbisnis juga harus memperhatikan ke 'adilan dan keseimbangan. Islam menganut pola bagi hasil di mana keuntungan dan kerugian akan ditanggung oleh semua pihak yang terlibat dalam usaha yang dilakukan. Dengan demikian masing-masing pelaku ekonomi akan mendapat ke 'adilan dan keseimbangan sehingga tidak ada yang dirugikan. Berdasarkan hasil pengamatan penulis, tentang apa yang terjadi dilapangan, Betang Cellular dalam memberikan upah kepada karyawan sama rata, mereka mendapatkan gaji pokok sama dengan yang lain yaitu sebesar Rp. 900.000;- gaji tersebut di berikan setelah bekerja satu bulan, apabila tidak dapat bekerja dalam satu bulan penuh maka akan

mendapatkan potongan gaji sebanyak berapa kali tidak bekerja. Selain itu juga, apabila mampu menjual *handphone* sebanyak 90 unit dalam satu bulan akan di berikan bonus.

Berdasarkan pemaparan di atas, Betang Cellular menunjukkan bahwa adanya pembagian keuntungan dan kerugian yang dibagi dan ditanggung di antara pelaku ekonomi yaitu antara para karyawan dan pemilik usaha. Secara ‘adil dan seimbang.

c. *Nubuwwah*

Bisnis yang diajarkan oleh Nabi dihubungkan dengan sifat *shiddiq, amanah, Faṭonah*, dan *tabligh*. Betang Cellular telah menerapkan beberapa poin dari sifat nabi Muhammad SAW di antaranya:

- 1) *Shiddiq* yaitu membuat konsumen dan *public* percaya baik pada personalitas pebisnis dan kualitas barang-barang yang dibisniskan.¹²²

Sebagaimana yang terjadi di lapangan diketahui bahwa Betang Cellular menjual *handphone* dan aksesoris. Barang yang dijual merupakan barang dengan *merk* yang sudah dikenal di masyarakat, misalnya saja seperti *handphone merk* samsung, nokia, oppo dan lain sebagainya, selain itu juga mereka memberikan garansi pada setiap pembelian produk. Dengan demikian, konsumen menjadi percaya bahwa produk yang dijual di Betang Cellular berkualitas.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa kepercayaan adalah dasar suatu bisnis. Mengingat Bapak AO telah memulai bisnis

¹²²Lihat *footnote* 52.

sejak tahun 1999 hingga sekarang menunjukkan bahwa telah terbentuknya kepercayaan antara konsumen dengan pebisnis. Sehingga usaha yang tadinya masih kecil kini telah berkembang menjadi besar seperti sekarang.

- 2) *Amanah* yaitu kepercayaan artinya pebisnis mengikuti sifat Nabi yang selalu dapat dipercaya. Seperti yang di terapkan Betang Cellular bahwa setiap pembelian produk dikenakan garansi. Adanya garansi ini nantinya akan memudahkan konsumen apabila ada kerusakan pada barang yang dibeli. Dengan demikian akan terbentuk suatu kepercayaan dari konsumen bahwa adanya pertanggungjawaban dari toko yaitu salah satu adanya garansi.
- 3) *Faṭonah* maksudnya cerdas dan bijaksana. Berbisnis juga harus cerdas dan bijaksana, sebagaimana yang dilakukan oleh Betang Cellular salah satu yang dilakukan agar banyak pembeli datang ke toko. Yaitu membuat spanduk-spanduk yang menjual *handphone* dengan harga promo dan memberikan bonus untuk pembelian *handphone* dengan *merk* tertentu. Harga promo yang dimaksud standar dengan yang ditoko lain seperti yang diutarakan oleh informan SI, berkaitan dengan harga murah:

“Harga barangnya itu standar aja sih, seperti di toko-toko yang lain juga.”

Tak, hanya informan SI, informan MN dan NH juga mengutarakan hal yang sama bahwa harga jual di Betang Cellular standar saja, atau kurang lebih sama dengan toko yang lain.

Ada empat (4) jenis bonus yang diberikan yaitu *speaker*, *tongsis*, *memory card*, dan *baju*. Dari keempat (4) bonus tersebut pembeli diberi kebebasan untuk memilih bonus yang diinginkan. Untuk pembelian *handphone*, yang mendapatkan bonus pernah dialami oleh informan MN yang akan dipaparkan sebagai berikut:

“Iya, pernah aku (saya) beli HP merk OPPO dapat hadiah *speaker*.”

- 4) *Tabligh* maksudnya, terbuka terhadap orang lain dan memiliki kemampuan komunikasi yang baik, untuk menyampaikan pesan-pesan moral dalam bisnis termasuk kejujuran dalam menyampaikan cacat yang ada pada suatu produk yang dijualnya. Sebagaimana yang terjadi di lapangan tepatnya pada toko Betang Cellular diketahui bahwa dalam menjual produk mereka menjelaskan secara detail tentang *handphone* yang akan dijual sehingga pembeli mengetahui kelebihan dan kekurangan dari *handphone* yang akan dibeli.

d. *Ma'ad* (Hasil)

Allah menandakan bahwa manusia diciptakan di dunia untuk berjuang. Sebagaimana yang terjadi dilapangan, diketahui bahwa Bapak AO mulai merintis usahanya dari kecil hingga besar seperti sekarang. Untuk menjadi besar, tentunya tak lepas dari strategi-strategi yang telah dilakukan. Sebagaimana yang terjadi dilapangan, diketahui bahwa strategi yang di terapkan dalam menghadapi persaingan, tak lepas dari nilai-nilai Islam. Sehingga usaha yang dijalankan oleh Bapak AO mampu bersaing, tumbuh, dan berkembang seperti sekarang ini. Dengan demikian, dapat

dipahami bahwa usaha Bapak AO telah membuahkan hasil dari buah perjuangannya.

e. *Khilafāh* (Pemerintahan)

Khilafāh ini memiliki lingkup yang sama dengan seorang *manager* yang melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam mencapai tujuan yang ditetapkan dan memenuhi kebutuhan ekonomi sesuai dengan kaidah *muamalah* yang telah ditetapkan Allah dan Rasul-Nya.¹²³ Bekerja merupakan bagian dari bisnis. Untuk berbisnis tentunya diperlukan strategi. Seperti halnya yang terjadi di lapangan, diketahui bahwa strategi yang diterapkan Betang Cellular dalam menghadapi persaingan bisnis, telah mengarah kepada bisnis Islam. Di mana strategi yang diterapkan Betang Cellular tak lepas dari prinsip ekonomi Islam. Bisnis yang dijalani memberikan peluang kepada seseorang untuk bekerja sama sehingga kebutuhan hidupnya dapat terpenuhi.

Berdasarkan observasi dan hasil wawancara, yang penulis lakukan diketahui bahwa pelaksanaan strategis bisnis Betang Cellular seperti strategi fokus, pelayanan prima, kualitas produk, kesan harga barang murah, dan barang lengkap, telah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.

Apabila dilihat dari perspektif Islam, diketahui bahwa bisnis/perdagangan memiliki dua dimensi, yakni dimensi duniawi dan *ukhrawi*. Bisnis yang dijalankan berlandaskan nilai-nilai Islam dalam penelaahan ini dipahami sebagai yang berdimensi *ukhrawi* dan demikian

¹²³Muhammad dan Rahmad Kurniawan, *Visi*, h. 22-24.

sebaliknya berdimensi duniawi apabila suatu aktivitas perdagangan terlepas dari nilai-nilai Islam yang dimaksud.¹²⁴ Dengan demikian, dapat dipahami bahwa bisnis yang dijalani oleh Betang Cellular, telah menuju pada dimensi *ukhrawi*.

Bisnis dalam Islam dikelompokkan kedalam masalah *muamalah*. Di mana dalam *bermualah* tidak membedakan seorang muslim dengan non muslim. Hal inilah salah satu hal yang menunjukkan sifat universalitas ajaran Islam.¹²⁵ Islam adalah agama yang universal. Universal berarti bahwa Islam diperuntukkan bagi seluruh umat manusia dimuka bumi dan dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai akhir zaman.¹²⁶

Seperti halnya yang terjadi dilapangan diketahui bahwa pengelola Betang Cellular adalah non muslim. Meskipun demikian, walaupun pengelola bisnis merupakan non muslim akan tetapi, dalam berbisnis sudah mengarah pada bisnis Islam. Hal ini dapat dilihat dari strategi-strategi yang diterapkan tidak terlepas dari prinsip-prinsip ekonomi Islam.

Sebagaimana yang telah penulis bahas sebelumnya pada latar belakang. Bahwa Betang Cellular termasuk kedalam asumsi yang kedua yaitu tanpa sepengetahuan mereka bisnis yang di jalankan telah mengarah pada bisnis Islam. Diketahui bahwa dalam Islam itu sendiri di kenal dengan sifat universalnya. Bahwa Islam diperuntukkan bagi seluruh umat

¹²⁴Jusmaliani dkk, *Bisnis Berbasis*, h. 14.

¹²⁵Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam*, Yogyakarta:Graha Ilmu, 2005, Cet. Ke-I h. 2.

¹²⁶Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Business*, h. 45.

manusia di muka bumi. Yang mana seluruh umat dimuka bumi tidak hanya muslim saja tetapi juga mencakup non muslim.