

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

a. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Usaha ini berdiri sejak tahun 2010, yang mana awal mula bisnis minyak wangi Abdullah Parfum yang dilakukan Farhan sebagai pemilik bisnis Abdullah Parfum karena kebutuhan pendidikan anak, walaupun sebelumnya Farhan pernah ikut kerja sama dengan keluarga pada usaha jual Permata dikarenakan anaknya sudah mau masuk SD kemudian Farhan berpikir untuk membuat usaha mandiri secara tidak sengaja melihat ada toko kosong di sekumpul dan Farhan berpikir berencana ingin membuat sebuah toko, yang mana ada dua pilihan toko yang ingin Farhan lakukan, yang pertama, toko obat karena sudah ada pengalaman kerja ditoko obat dan yang kedua membuat toko parfum karena parfum merupakan sebuah hobi maka Farhan merasa bingung ingin membuat bisnis, kemudian minta ketetapan hati dari Allah SWT akhirnya membuat sebuah toko parfum. Seiring berjalannya waktu dengan ketekunan, keuletan dan juga dengan selalu mempertahankan kualitas produk parfumnya akhirnya usahanya mampu bersaing dan berkembang sampai sekarang walaupun banyak pesaing bisnis minyak wangi lainnya seperti Ami Ali, hidayah parfum, hasan parfum, Embun Wangi Parfum dan banyak usaha minyak wangi lain akan tetapi Abdullah Parfum tetap dapat mempertahankan produknya. Ini terlihat dari banyaknya minyak wangi Abdullah Parfum yang diminati oleh konsumen ditengah persaingan yang ketat.

Minyak wangi Abdullah Parfum ini berdiri lebih lama dibandingkan dengan usaha lain yang sejenis sehingga saat ini mereka masih eksis dengan bisnis minyak wangi yang dijalankan. Nama Abdullah Parfum diambil dari nama orang tua dan anak dikarenakan nama Abdullah yang artinya hamba Allah.

Abdullah Parfum sangat memegang nilai relegius sehingga setiap waktu sholat diharapkan tutup tokonya untuk mengerjakan sholat berjamaah di masjid karena semua yang ada didunia ini milik Allah swt dan sekarang Abdullah Parfum telah memiliki 6 cabang, yaitu 2 cabang dimartapura yaitu di Jl. Sekumpul depan masjid Syi'arus Shalihin (masjid Pancasila km 39) dan Jl. A Yani km 40 (samping alun-alun) Ratu Zalecha Martapura, dan 4 cabang dibanjarbaru yaitu Jl Sukarelawan Ruko Tia Permata Resort No.4 RT.5 (seberang SMK YPK), Jl. A. Yani Km. 33 seberang Masjid Al-Istiqomah Banjarbaru, Jl. A. Yani Km. 34 seberang KFC Banjarbaru dan Jl. A. Yani Km. 36 Simpang Empat/ Samping Rumah Makan CIANJUR seberang Haur Kuning Banjarbaru. (Farhan, 2019)

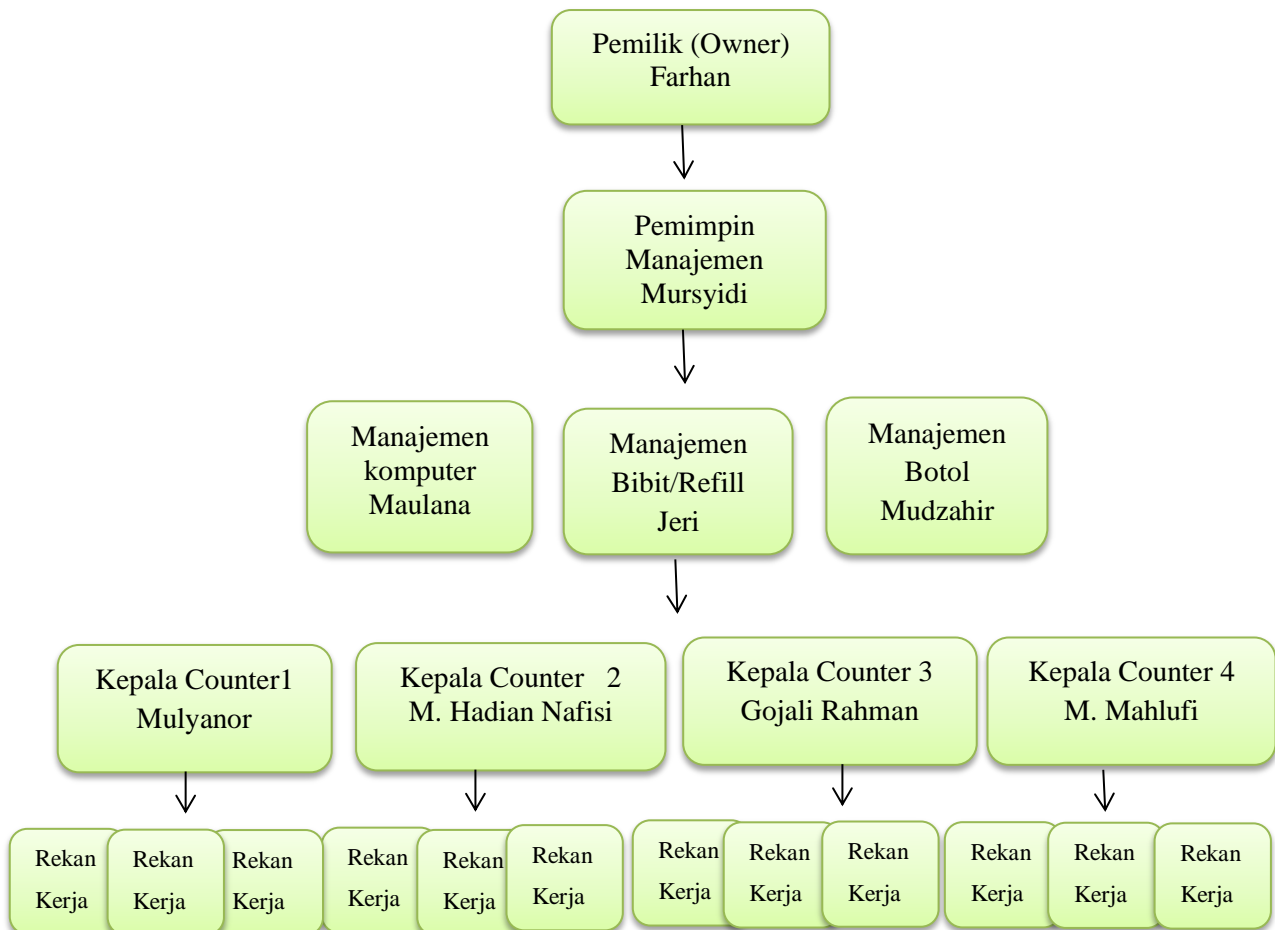
b. Jadwal Kerja Abdullah Parfum

Hari	Shift	Waktu	Istirahat
Senin-Minggu	Pagi-Siang	07.00-15.00	12.00-13.00
Senin-Minggu	Siang-Malam	15.00-22.00	Ashar 20 menit Maghrib 18.00-19.00 Isya 20 menit

Sumber : Mursyidi

Lokasi: Jl. A. Yani Km. 36 Simpang Empat/ samping Rumah Makan CIANJUR
seberang Haur Kuning Banjarbaru.

c. Struktur Organisasi



Sumber: (Farhan, 2019)

Lokasi: depan kantor pajak sebelah Q mall

B. Pembahasan

a. Strategi Bisnis Minyak Wangi Abdullah Parfum Kota Banjarbaru.

Banyak hal yang dapat kita temukan dan lakukan demi mewujudkan kesuksesan yang telah lama kita impikan. Namun satu hal yang pasti, semua hal tersebut membutuhkan sebuah perencanaan yang matang. Dalam bisnis, sebuah

strategi merupakan hal yang sangat penting. Karena strategi bisnis merupakan kunci kesuksesan yang akan membantu kita dalam berbagai hal.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai Strategi dan Manajemen Bisnis Minyak Wangi Abdullah Parfum Kota Banjarbaru dan Martapura. Maka diperoleh data dari Responden dan informan, sebagai berikut:

a. Informan (Pemilik)

Ada beberapa Strategi yang Pemilik kerjakan dalam melakukan bisnis, antara lain:

1) Pemilihan Karyawan

Karyawan merupakan bagian dari sebuah unit usaha. Pemilihan karyawan yang tepat akan berdampak pada baik tidaknya jalannya sebuah usaha. Semua karyawan yang bekerja di Abdullah Parfum adalah laki-laki. Menurut beliau alasannya karena laki-laki adalah khalifah dan fisiknya lebih kuat di bandingkan perempuan. Selain itu alasan lainnya tidak menerima karyawan perempuan dikarenakan takut akan terjadinya fitnah. Pemilihan rekan kerja laki-laki juga dapat mempermudah dalam komunikasi. Beliau dapat mudah bertemu dimanapun jika diperlukan atau dalam waktu kapanpun yang bila perempuan tidak memungkinkan untuk dilaksanakan.

Pemilihan karyawan tidak selalu didasarkan pada tingkat pendidikan. Hal terpenting adalah mereka bisa baca tulis, mau belajar, dan memiliki disiplin dan tanggung jawab dalam kerja. Bahkan ada kepala counter yang hanya tamatan sekolah dasar. Menurut beliau saat sekarang ini banyak orang berpendidikan, namun tidak banyak orang yang amanah dan bertanggung

jawab dalam kerja. Beliau juga memperhatikan permasalahan ibadah. Sering juga memberikan nasehat kepada rekan kerja dan karyawan lainnya tentang pentingnya ibadah dalam hidup.

2) Briefing dan evaluasi saat penjualan menurun

Briefing ini tidak selalu dilakukan. Hanya sesekali manakala ada hal yang perlu dibicarakan, seperti menurunnya penjualan atau mulai kurangnya motivasi dalam kerja. Briefing sering dilakukan dirumah makan agar dalam suasana yang menyenangkan. Pelaksanaannya setelah mereka makan. Meskipun mereka rekan kerja yang memegang counter, tetapi beliau berusaha bersikap sebaik mungkin. Adakalanya bersikap profesional dan adakalanya sebagaimana kawan agar mereka merasa nyaman bekerja.

3) Mengikutsertakan kepala counter dalam seminar bisnis

Meskipun produk yang dijual adalah parfum, menurut beliau mengikuti seminar itu penting dalam rangka meningkatkan etos kerja mereka. Seminar dapat membangun jiwa entrepreneurship mereka. Beliau tidak menuntut harus selalu bekerja dengan beliau selamanya. Jika suatu saat mereka ingin merintis usaha selesai mengikuti seminar justru itu baik bagi mereka. Pada dasarnya dalam hidup harus membantu orang agar berkembang. Beliau tidak semata mengejar keuntungan dunia.

Dunia bisnis selalu berkembang. Karena persaingan akan selalu ada di dalamnya. Owner Abdullah Parfum merupakan sosok yang bukan dari kalangan akademis dengan pendidikan tinggi atau berlatar belakang sarjana ekonomi, akan tetapi beliau tidak menutup diri untuk berupaya melakukan apa

yang pebisnis lakukan. Pengembangan diri melalui seminar adalah hal penting agar mengetahui apa yang orang lakukan dalam pengembangan bisnis. Baik owner maupun karyawan atau rekan kerja berhak mendapat pengetahuan bisnis.

4) Bonus liburan

Di dunia kerja ada persaingan yang ketat, karyawan juga dituntut memiliki etos kerja yang bagus. Ini menyebabkan banyak perusahaan memotivasi karyawannya dengan berbagai cara. Tujuan umumnya adalah untuk membuat kinerja karyawan lebih baik dan stabil sehingga menguntungkan pihak perusahaan. Reward dan punishment adalah hal yang dipakai dalam menggerakkan karyawan untuk bekerja bersama di kantor. Sistem ini telah lama dikenal dalam dunia kerja.

Reward diberikan kepada karyawan yang berprestasi dan mampu mencapai target tertentu, sedangkan punishment diberikan kepada karyawan yang melakukan kesalahan. Reward atau hadiah biasanya berupa uang, tapi ada juga yang memberikan reward berupa penghargaan, kenaikan jabatan bahkan liburan. Dan biasanya pemberian reward ini lebih efektif untuk memotivasi karyawan dibandingkan dengan ancaman hukuman atau punishment.

Usaha Abdullah Parfum juga memberikan reward terhadap rekan bisnis yang memenuhi target penjualan. Hal ini dirasa sangat perlu untuk memotivasi mereka agar berinovasi dalam meningkatkan penjualan. Liburan ini biasanya berupa jalan-jalan ke daerah pulau Jawa, khususnya dalam hal wisata religi.

Hal ini bersamaan pula sebagai ungkapan rasa syukur dan mengunjungi makam-makam para wali Allah. (Farhan, 2019)

b. Informan (Kepala Counter)

1) Informan Pertama

Nama: Mulyanor

Pendidikan: SD

Lokasi: Jl. Sukarelawan Ruko Tia Permata Resort N0.4 RT.5 (Seberang SMK YPK).

Sosial Media: Instagram: @Abdullahparfum_banjarbaru01

Mulyanor bekerja kurang lebih lima tahun di Abdullah Parfum. Mengetahui keberadaan Abdullah Parfum dari mulut ke mulut. Pada saat itu memang sulit mencari kerja apalagi dengan latar belakang pendidikan yang rendah. Akan tetapi mengetahui karakter pemilik merupakan orang yang baik, maka mencoba mengajukan diri untuk bekerja. Menurut Mulyanor pemilik merupakan sosok yang religius, sehingga para kepala counter berusaha menjadi pribadi yang religius dan tidak ingin mengecewakan kepercayaan yang sudah diberikan.

Menurut Mulyanor setiap kepala counter diberikan kesempatan berinovasi dalam penjualan. Meningkatnya penjualan akan berpengaruh pada penghasilan, di samping itu ada pula bonus yang diberikan seperti bonus tahunan dengan jalan-jalan ke pulau Jawa maupun bonus lainnya yang diberikan oleh pemilik Abdullah Parfum. Sebagai penjual harus memberikan pelayanan yang baik. Sesuatu yang selalu diajarkan adalah harus bersikap ramah, menawarkan produk parfum

termasuk jika ada yang baru, menjawab pertanyaan konsumen dengan ramah dan sabar. Setiap konsumen mempunyai karakter yang berbeda, akan tetapi prinsip pelayanan yang baik harus diberikan kepada semua konsumen. Persaingan bisnis parfum cukup banyak saat ini termasuk ada yang online dengan sistem antar ke pelanggan. Menghadapi persaingan tersebut Abdullah Parfum senantiasa mengutamakan kualitas agar konsumen tetap datang. Selain kualitas banyaknya ragam parfum juga dapat mempengaruhi konsumen untuk terus datang. Selain itu berdasarkan informasi dari konsumen, mereka datang atas informasi yang didapat dari mulut ke mulut bahwa Abdullah parfum memiliki kualitas yang baik. Di samping itu upaya yang dilakukan adalah dengan menggunakan sosial media seperti facebook dan instagram. Dengan demikian pengguna sosial media dapat mengetahui produk dari Abdullah parfum.

Kendala yang dihadapi dalam penjualan tidak terlalu berarti. Kendala umumnya ialah barang yang dicari belum ada ataupun habis. Solusinya adalah dengan cara menawarkan barang lain yang harumnya hampir sama. Jadi sebagai pedagang harus benar-benar menguasai jenis-jenis parfum dengan mengenal wanginya.

Kalangan konsumen yang sering membeli ke toko adalah dari kalangan dewasa dan juga sistem bagi hasil diberikan perbulan dengan sistem transfer. Sebelumnya setiap Counter tidak menggunakan komputer dan sekarang sudah menggunakan komputer dan mulai memakai komputer pada bulan Pebruari 2019. (Mulyanor, 2019)

2) Informan Kedua

Nama: M. Hadian Nafisi

Pendidikan: SMA

Lokasi: Jl. A. Yani Km. 33 seberang Masjid Al-Istiqomah Banjarbaru.

Sosial Media : Instagram : @abdullahparfumbjb2

M. Hanafian Nafisi bekerja selama 4 tahun. Awal mula bekerja di Abdullah Parfum mengetahui dari teman yg sudah bekerja di sana (mulut ke mulut). Rata-rata yang bekerja di sana mendapatkan informasi dari orang yang sudah bekerja di sana. Biasanya mereka memberitahukan mengenai sosok pimpinan Abdullah Parfum agar mampu bekerja dengan baik dan memahami karakter pemilik. Menurut Hanafian (nama panggilan) pemilik Abdullah Parfum merupakan sosok yang religius. Beliau sering menasehati dan mengingatkan untuk melaksanakan shalat dan ibadah lainnya.

Kepala di setiap counter diberikan kesempatan untuk berinovasi dan berkreasi agar penjualan meningkat. Setiap peningkatan penjualan biasanya ada dapat bonus. Hanafian mengatakan bahwa dia pernah diajak ke pulau Jawa untuk ziarah. Hal ini sangat memotivasinya dalam meningkatkan penjualan. Upaya yang dilakukannya adalah dengan membuat dekorasi yang bagus, pelayanannya yang ramah, bersikap jujur, amanah dan juga sabar kepada para konsumen. Selain itu menggunakan media sosial seperti Instagram juga dilakukan agar konsumen mengetahui produk dari Abdullah Parfum. Di samping itu saat ini diberikan komputer pada setiap counter agar mempermudah dalam menginput data. Komputer tersebut diberikan sejak bulan Pebruari 2019. (Nafisi, 2019)

3) Informan Ketiga

Nama: Gojali Rahman

Pendidikan: MA

Lokasi: Jl. A. Yani Km. 36 Simpang Empat/ Samping Rumah Makan
CIANJUR seberang Haur Kuning Banjarbaru

Sosial Media: Instagram: @abdullahparfumbjb3

Gojali Rahman bekerja di Abdullah Parfum sudah 3 tahun. Informasi lowongan pekerjaan didapatkan dari teman yang bekerja disana. Jali (nama panggilan) memaparkan bahwa pemilik Abdullah Parfum merupakan sosok yang taat ibadah dan sering mengingatkan untuk menjalankan ibadah sebagai ciri khas dari kepemimpinan beliau. Hal ini sangat wajar karena beliau berada di lingkungan yang religius. Sekumpul dikenal dengan daerah yang sangat religius. Sehingga menjual Parfum merupakan pilihan yang tepat karena banyak peminatnya di daerah ini. Dalam arti bahwa Banjarbaru dan Martapura masih dalam lingkup berdekatan. Dimana Martapura merupakan Kota Religius. Di samping itu daerah ini juga banyak terdapat penjual Parfum. Hal ini menjadi pendorong Abdullah Parfum untuk memberikan barang yang terbaik dengan harga yang masih dapat dijangkau segala kalangan.

Setiap kepala counter diberikan kebebasan dalam menentukan strategi penjualan. Strategi didapatkan dari pengarahan atau *briefing* yang diberikan oleh pemilik Abdullah Parfum, di samping itu dari kegiatan seminar yang diikuti oleh kepala counter.

Banjarbaru juga berdekatan dengan Martapura. Perilaku keagamaan juga dikenal sebagai tempat yang religius. Dalam strategi penjualan juga harus memperhatikan aspek itu. Seperti berpakaian harus diperhatikan. Dalam sehari-hari Jali memakai busana muslim dan menggunakan peci. Dalam hal pelayanan harus mengutamakan keramahan, sopan, lembut dan sabar ketika menghadapi konsumen. Sebagai pedagang juga harus rajin menawarkan dan mengenalkan produk baik melalui media sosial dan menawarkan secara langsung kepada konsumen.

Menurut Jali adanya pemberian bonus merupakan salah satu faktor yang memotivasi dalam meningkatkan penjualan. Selain itu kenyamanan atmosfer kerja membuat Jali merasa betah dan ingin terus memberikan yang terbaik. Karena bekerja merupakan bagian dari ibadah sebagaimana yang dinasehatkan oleh pemilik Abdullah Parfum. Mengenai kendala tidak ada kendala yang berarti. Selama ini penjualan cukup baik meskipun banyak persaingan dalam berdagang parfum di daerah Banjarbaru. (Rahman, 2019)

b. Manajemen Bisnis Minyak Wangi Abdullah Parfum Kota Banjarbaru.

Pentingnya manajemen bisnis dalam usaha karena pelaku usaha membutuhkan pengaturan yang efektif dan efisien untuk menjalankan usahanya. Untuk mengolah yang ada dalam usahanya harus menggunakan prinsip manajemen. Jika tidak memakai prinsip manajemen maka perjalanan usaha dalam sistem pengelolaannya tersebut tidak bisa berjalan atau beroperasi dengan baik. Dapat disimpulkan bahwa manajemen bisnis berguna untuk membantu para

pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sehingga dapat menghindari adanya resiko mendapatkan kerugian dalam bisnis tersebut. Manajemen yang dilaksanakan Abdullah Parfum meliputi:

Rencana membuka Abdullah Parfum niat awalnya karena ada pengalaman kerja di toko obat dan permata sehingga membuat toko parfum dikarenakan hobi dan lebih kecil risikonya dibandingkan dengan usaha yang lainnya dan juga karena ingin membuka lapangan pekerjaan kepada orang lain karena mencari keberkahan dari bisnisnya.

Dunia usaha setiap saat menemui kendala sesuai dengan perkembangan zaman. Dunia parfum sendiri pasti mendapat tantangan seperti adanya persaingan. Namun Abdullah Parfum menjadikan itu sebagai pemicu untuk terus menemukan cara dalam mengembangkan usaha. Mengenai hal tersebut pengembangan kualitas sumber daya manusia perlu diperhatikan dengan cara mengikuti seminar dan tetap memperhatikan bagaimana perkembangan zaman khususnya dalam dunia bisnis.

Seiring berjalannya waktu, Abdullah Parfum berusaha menemukan cara agar bisnis berjalan efektif dan efisien. Sistemkomputerisasi dalam pengelolaan keuangan sangat membantu. Meskipun beberapa diantara karyawan atau rekan berpendidikan rendah, namun mereka diajarkan bagaimana membuat laporan keuangan dengan komputerisasi.

Fungsi pengorganisasian (*organizing*) dalam manajemen adalah proses mengatur tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap individu dalam manajemen. Menjadi satu kesatuan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Fungsi pengorganisasian bukan hanya mengatur orang. Tapi semua

sumber daya yang dimiliki. Termasuk uang, waktu, dan semuanya tanpa terkecuali.

Setiap kepala counter sudah diberikan pengarahan mengenai tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Meskipun mereka tersebar di beberapa tempat, akan tetapi mereka tetap terkoneksi dengan baik. Sebagai owner, Abdullah Parfum memberikan kebebasan dalam meningkatkan penjualan sebagaimana dipaparkan sebelumnya. Setiap kepala counter diberikan kebebasan dalam mengatur bawahannya. Pada dasarnya meskipun terdapat sistem pengorganisasian tetapi tetap memegang asas kekeluargaan di dalamnya. Karena setiap orang pasti tidak akan merasa nyaman dengan segala sesuatu yang sifatnya perintah dan cenderung bersikap formal. Biasanya juga diberikan pengarahan namun tidak setiap saat, semua tergantung bagaimana keadaan penjualan per bulannya.

Actuating berkenaan dengan fungsi manajer untuk menjalankan tindakan dan melaksanakan pekerjaan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi. *Actuating* merupakan implementasi dari apa yang direncanakan dalam fungsi *Planning*, dengan memanfaatkan persiapan yang sudah dilakukan dalam *Organizing*. Komunikasi merupakan salah satu bentuk kegiatan yang berkaitan dengan perubahan sistem manajemen dan proses kerja, hal ini diharapkan agar terjalin komunikasi dan koordinasi yang terarah, terkoordinir dan menyeluruh serta tepat sasaran. Kegiatan selain komunikasi di dalam fungsi *actuating* adalah kegiatan yang dilakukan *owner* dalam proses kepemimpinan, pembimbingan dan memberi semangat, inspirasi, dan motivasi

kepada rekan kerja. Dengan demikian, harapan serta tujuan Abdullah Parfum menjadi lebih jelas untuk kedepannya dan pekerjaan menjadi tepat sasaran secara efektif dan efisien, proses pemberian motivasi dari atasan kepada bawahan di dalam menerapkan kinerja lebih rajin karena diketahui bahwa masih kurang maksimal, hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman, pemikiran yang masih tradisional mempengaruhi proses pengarahan kepada bawahan sehingga kurang maksimal didalam memberikan pengarahan tersebut.

Melalui aktivitas pengawasan diharapkan dapat segera diketahui apabila terjadi penyimpangan dalam keberjalanan manajemen organisasi yang tidak sesuai dengan perencanaan yang telah ditentukan. Cara mengawasi rekan kerja dengan cara lebih sering ke toko-toko karena harus memberikan bekal dan bimbingan. Selain itu juga karena prinsip owner “saya selalu percaya seseorang, sampai orang itu sendiri yang membuktikan bahwa dirinya sendiri tidak dapat dipercaya.”

Fungsi pengawasan dalam manajemen adalah proses memastikan bahwa semua yang dijalankan telah sesuai dengan acuan yang sudah direncanakan. Fungsi manajemen pengawasan juga disebut dengan fungsi pengendalian atau *controlling*. Bentuk pengawasan tersebut meliputi laporan keuangan, barang-barang apa saja yang sudah habis dan perlu di adakan barangnya agar konsumen tidak merasa kecewa apabila sedang mencari barang tersebut. Hal ini dapat mempermudah kepala counter apabila barang lengkap dan sesuai permintaan konsumen, maka penjualan akan berjalan lancar. Terhadap laporan keuangan atau pembukuan, beliau memberikan arahan apabila terdapat kesulitan dalam membuat laporan. Selain itu beliau juga tidak segan memberikan masukan kepada kepala

counter dan memotivasi juga memberikan arahan serta saran kepada mereka agar mau belajar dan bekerja keras. (Farhan, 2019)

C. Analisis Data

Setelah menyajikan beberapa hasil wawancara terhadap responden dan informan di atas, kemudian penulis menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada bab 1 mengenai strategi dan manajemen bisnis minyak wangi Abdullah Parfum kota banjarbaru.

1. Strategi Bisnis Minyak Wangi Abdullah Parfum Kota Banjarbaru.

Strategi *business building* sangatlah diperlukan, karena apabila membangun bisnis tanpa pondasi yang kuat maka dapat dipastikan bisnis tersebut akan mudah goyah dan tidak tau akan berjalan ke arah mana. Strategi *business building* ini dibuat khusus untuk mempermudah para wirausahawan dalam menjalankan bisnis. Yang pasti, strategi ini masih banyak kekurangan disana sini, namun seiring waktu akan terus diperbaiki supaya bisa menjadi strategi yang cocok.

Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya ingin mendapatkan keuntungan yang maksimal. Maka dari itu diperlukan strategi yang tepat agar tujuan tersebut dapat dicapai. Strategi yang dikenal dalam manajemen pemasaran adalah strategi bauran pemasaran atau *marketing mix*. Dalam kegiatan pemasarannya Abdullah Parfum untuk melayani konsumennya dengan menggunakan *marketing mix* yang terdiri dari 4P yaitu sebagai berikut:

a. Product

Dengan mengedepankan kualitas barang yang dijual, Abdullah Parfum mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen dan masyarakat, selain itu menitikberatkan pada kepuasan konsumen. Barang yang diperjual belikan memiliki kualitas yang baik. Kualitas produk yang diperjualbelikan tidak kalah dengan yang lainnya meskipun dengan harga yang relatif terjangkau. Agar kekuatan organisasi dalam bersaing itu kuat maka yang di perjual belikan oleh Abdullah Parfum bukan hanya kuantitas parfum tetapi kualitas parfum semuanya yang terbaik dan tahan lama. Strategi ini termasuk dalam strategi pertumbuhan konsentrasi (Jatmiko, 2003), dimana untuk meningkatkan penggunaan produk-produk lama.

b. Price

Berdasarkan penelitian, harga yang ditetapkan pada Abdullah Parfum mempertanggungjawabkan harga yang sudah ditetapkan sejak awal, dengan harga yang tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah namun dengan kualitas barang yang bagus. Tidak ada unsur paksaan apakah pembeli harus membeli produknya. Harus dengan unsur rela sama rela tidak ada pihak yang merasa terpaksa.

c. Promotion

Untuk menarik minat pelanggan melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook serta dengan cara promosi teman dari mulut ke mulut.

d. Place

Abdullah Parfum memilih lokasi di sekitar tempat tinggal warga dengan target pasar adalah penduduk sekitar dan juga luar daerah. Dalam kegiatan

usahanya Abdullah Parfum mengutamakan kepuasan pelanggan yang ditunjang dengan tempat yang nyaman, bersih, aman. Lokasi Banjarbaru dan Martapura merupakan lokasi yang strategis. Dua Kota tersebut saling berdekatan dimana masyarakatnya dikenal religius dan suka menggunakan wewangian yang bisa mereka gunakan untuk urusan keagamaan maupun yang lainnya.

Berdasarkan pemaparan tersebut di atas, jelas berarti bahwa Abdullah Parfum juga sangat memperhatikan bauran pemasaran guna mencapai tujuan usaha. Strategi merupakan rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. (Widjajakusuma, 2002, hal. 16)

Di samping memperhatikan unsur tersebut di atas, Abdullah Parfum juga memperhatikan unsur lainnya seperti:

a. Memberikan motivasi rekan kerja

Motivasi merupakan bagian terpenting dalam dunia kerja. Tidak hanya sebatas mengejar keuntungan, namun motivasi adalah bagian yang mampu menggerakkan tujuan. Pemberian motivasi dengan tepat akan dapat menimbulkan semangat, gairah dan keikhlasan kerja dalam diri seseorang. Meningkatnya kegairahan dan kemauan untuk bekerja dengan sukarela tersebut akan menghasilkan pekerjaan yang lebih baik, sehingga akan meningkatkan produktivitas kerja. Abdullah Parfum menerapkan ini dengan baik sehingga dapat meningkatkan etos kerja.

b. Mengayomi secara Islami

Memberikan bekal dan bimbingan, memotivasi rekan kerja untuk bertaqwa kepada Allah swt, Taat kepada Rasul dan Berbakti kepada orang tau) dan juga memberikan saran dan nasehat kepada para rekan kerja agar lebih giat dan berusaha dalam melakukan penjualan, saran dan nasehat yang diberikan pemilik kepada rekan kerja ialah dari segi komunikasi dengan dengan setiap konsumen harus Jujur, ramah, adil, dan sabar dalam melakukan penjualan. Sedangkan menurut teori Konsep bisnis dalam islam ialah Jujur, amanah, adil, ramah dan sabar.

c. Kepercayaan

pemilik Abdullah Parfum percaya kepada orang lain sampai orang yang dipercaya tersebut mengakuinya bahwa tidak dapat dipercaya dan tidak pernah memecat rekan kerjanya tetapi rekan kerja itu sendiri yang membuat perjanjian kalo dia sudah tidak dapat dipercaya maka dia akan keluar. Menurut teori konsep bisnis dalam islam yaitu Amanah artinya dapat dipercaya.

d. Mengikuti Seminar

Agar rekan kerja mendapatkan ilmu pengetahuan disamping pemilik sendiri yang memberikan saran dan nasehat juga para rekan kerja mengikuti acara-acara seminar bisnis agar pengetahuan para rekan kerja bertambah. Seperti dalam teori *Divestas* yaitu strategi penyehatan

atau pengurangan perusahaan yang bertujuan mengeliminasi kerugian dan memangkas biaya-biaya tetap agar bisnis terus berjalan dengan baik.

- e. memberikan liburan kepada rekan kerja apabila penjualan dalam 1 tahun melebihi target penjualan. Apabila terjadi sesuatu dalam satu counter permasalahan maka akan diadakan *briefing* oleh pemilik counter dan *briefing* dilakukan di sebuah rumah makan dan sehabis makan baru di bicarakan kayakapa solusinya bersama-sama, sedangkan menurut teori bahwa strategi itu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai dan terus-menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan dalam menghadapi tantangan lingkungan yang dirancang dengan tepat oleh perusahaan untuk tujuan utama dari perusahaan.

Berdasarkan pemaparan di atas strategi utama yang diterapkan Abdullah Parfum adalah strategi pertumbuhan dimana Abdullah Parfum berupaya meningkatkan penggunaan produk yang telah ada. Strategi ini mengkonsentrasikan kepada perluasan bisnis.

2. Manajemen Bisnis Minyak Wangi Abdullah Parfum Kota Banjarbaru.

Usaha Abdullah Parfum dalam usahanya sangat menekankan nilai-nilai Islam. Berbisnis tidak semata mencari keuntungan, akan tetapi harus

memperhatikan unsur lainnya sesuai dengan ajaran Islam, berbisnis dengan tata cara yang diajarkan oleh nabi. Manajemen bisnis Islami adalah sebuah pengelolaan bisnis yang harus didasari dengan nilai-nilai dan etika Islam. Dengan demikian tujuan menjalankan bisnis yang sesungguhnya adalah selain mengamalkan anjuran agama untuk berwirausaha juga dipersembahkan dalam rangka beribadah kepada Allah dan termotivasi untuk memperoleh ridha, pahala, dan barokah dari Allah swt. Dengan konsep maksud dan tujuan manajemen bisnis Islami yang diterapkan oleh para informan, dapat ditegaskan bahwa pada pokoknya semua kegiatan bisnis yang bernilai ibadah jika didahului dengan niatan dan harapan yang benar.

Manajemen pemasaran telah menerapkan manajemen pemasaran Islami dengan baik, hal tersebut dapat disimpulkan dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti. Para informan berprinsip bahwa memperlakukan pembeli dengan baik sampai pembeli tersebut merasa nyaman berbelanja sudah lebih dari konsep pemasaran apapun. Hal tersebut berkaitan dengan konsep prinsip pemasaran Islami menurut Rasulullah saw yaitu, *Quality Service* memberikan pelayanan kepada konsumen sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen tersebut.

Sementara cara lainnya adalah dengan mengembangkan bisnisnya dengan memasarkannya secara online sebagai teknik pemasaran masuk dalam konsep prinsip pemasaran Islam menurut Rasulullah SAW yaitu, trust yang berarti membangun dan menciptakan kepercayaan dibanyak tempat. Konsep pemasaran Islam secara *responsibility* atau amanah yang berarti menjaga konsumen dengan

tidak mengecewakan mereka atas kualitas produk yang semakin menurun. Karena memiliki arah komunikasi yang baik dengan konsumen berujung pada kepuasan dan kesejahteraan konsumen. Perilaku informan dalam pemasaran tersebut setali tiga uang dengan pengertian dari pemasaran itu sendiri yang berarti suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, dan mempromosikan barang yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli kebanyakan atau pembeli potensial (pelanggan).

Berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia dari penelitian yang telah dilakukan melalui wawancara dapat disimpulkan bahwa pimpinan atau pemilik telah dengan baik memahami bahwa cara memperlakukan karyawan merupakan bagian dari manajemen bisnis Islami yang tidak dapat dipungkiri dan penting adanya. Pada kenyataannya bahwa, semakin besar suatu organisasi maka akan semakin kompleks hubungan antar individu dalam organisasi atau perusahaan tersebut. Hal ini akan tampak berlainan manakala kita mengamati hubungan antar individu pada perusahaan kecil. Hubungan mereka di sini masih tampak kekeluargaan atau kurang formal. Penting adanya untuk menganggap karyawan sebagai keluarga atau saudara sendiri agar tercipta suasana yang santai dalam melaksanakan pekerjaan.

Memberikan *reward* atau penghargaan pada karyawan seperti yang dilakukan oleh Rasulullah juga diterapkan. Pemilik Abdullah Parfum percaya bahwa mereka sangat terbantu dengan kinerja dari para karyawan, meskipun begitu mereka tetap memanusiaikan karyawan dengan tidak menganggap karyawan tersebut bagai mesin yang terus dituntut untuk bekerja. Karena salah

satu upaya untuk menahan karyawan agar memiliki kesetiaan yang tinggi adalah dengan memberikan kompensasi yang adil dan layak sehingga karyawan akan terbebas dari rasa tertekan dan sebaliknya mereka merasa puas dan sejahtera dalam bekerja.

Manajemen Keuangan Secara umum prinsip dan fungsi yang dijalankan dalam manajemen keuangan perusahaan adalah menentukan pilihan sumber dana diperoleh dan tentukan, tetapi juga bagaimana modal dana yang diperoleh tersebut digunakan secara optimal dalam pengertian bahwa dana tersebut dialokasikan secara produktif, benar amanah dan dapat dipertanggungjawabkan baik secara horizontal maupun secara vertikal.

Dalam sudut pandang Islam manajemen diistilahkan dengan menggunakan kata al-tadbir (pengaturan). Kata ini merupakan derivasi dari kata dabbara (mengatur) yang banyak terdapat dalam alquran seperti firman Allah swt:

يُدَبِّرُ الْأُمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ

أَلْفَ سَنَةٍ مِّمَّا تَعُدُّونَ ﴿٥٥﴾

Artinya: Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepadanya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu (As Sajdah : 05).

Dari isi kandungan ayat di atas dapatlah diketahui bahwa Allah swt adalah pengatur alam (Al Mudabbir/manager). Keteraturan alam raya ini merupakan

bukti kebesaran Allah swt dalam mengelola alam ini. Namun, karena manusia yang diciptakan Allah swt telah dijadikan sebagai khalifah di bumi, maka dia harus mengatur dan mengelola bumi dengan sebaik-baiknya sebagaimana Allah swt mengatur alam raya ini.

Hasil peneliti menunjukkan bahwa manajemen bisnis Islami memang memiliki peran penting dalam keberlangsungan bisnis Minyak Wangi Abdullah Parfum. Karena seluruh responden dan informan menyatakan bahwa campur tangan Allah swt tidak akan lepas dalam mencapai segala kesuksesan bisnis mereka. Karena itu pula mereka tidak akan lalai untuk menyelipkan nilai-nilai agama dalam menjalankan bisnis mereka.

Disamping itu, Abdullah Parfum juga tidak lupa melakukan konsep bisnis secara islami seperti jujur, amanah, ramah, adil dan sabar didalam bisnisnya agar bisnis yang dijalankan lebih berkah dan bermanfaat bagi orang lain. Para rekan kerja diberikan bekal ilmu ikut seminar bisnis, diberikan motivasi setiap hari oleh pemilik Abdullah Parfum agar para rekan kerja bisa mandiri karena yang dikerjakan lulusan SD, SMP, dan SMA disamping ingin menolong tetapi juga memberikan motivasi ilmu agar kehidupan mereka lebih baik lagi tidak kalah dengan lulusan sarjana dan lainnya.