

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Usaha Rumah Makan Tenda Biru

Rumah Makan Tenda Biru terletak di Jl. A. Yani Km. 14 Gambut Kab. Banjar, merupakan salah satu rumah makan yang didirikan pada tahun 1996 dan mulai di kenal banyak oleh masyarakat umum sekitar tahun 2006 sampai dengan saat ini , yang mana dalam pengelolaannya boleh dikatakan cukup sederhana, karena pada saat awal memulai usaha jumlah produksinya sedikit dan memakai alat produksi yang sangat sederhana pula.

Sebagai rumah makan yang baru didirikan, usaha yang dilakukan adalah memproduksi makanan pokok yaitu berupa nasi bungkus, akan tetapi setelah mendapat tanggapan positif dari masyarakat yakni bertambahnya intensitas permintaan dari konsumen maka pengelola termotivasi untuk lebih berkonsentrasi dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan menambah jumlah produksi yang awalnya sekitar 100-200 bungkus (1996-2005) menjadi 400-500 bungkus (2006-sekarang).

Di tingkatannya jumlah produksi tersebut disebabkan Rumah Makan Tenda Biru mulai dikenal oleh masyarakat, bukan hanya masyarakat Gambut saja akan tetapi

masyarakat luas baik dari Banjarmasin, Hulu Sungai, bahkan luar Provinsi Kalimantan Selatan.

Rumah Makan Tenda Biru merupakan usaha keluarga yang didirikan dan di pimpin langsung oleh pemiliknya sendiri yaitu bapak H. Murjani. Dalam operasionalisasi, pihak pengelola yang dalam hal ini pemilik Rumah Makan Tenda Biru mengajukan permohonan izin usaha kepada pemerintah. Adapun tujuan didirikannya Rumah Makan Tenda Biru ini adalah untuk menyediakan lapangan kerja bagi keluarga dan masyarakat di lingkungan sekitar, sedangkan bagi pemilik Rumah Makan Tenda Biru itu sendiri adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Dalam manajemen pengelolaannya, pimpinan sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru memegang kendali perusahaan dengan sepenuhnya. Pimpinan disini bertugas untuk melakukan kebijakan-kebijakan untuk memajukan Rumah Makan Tenda Biru dan juga dalam pengambilan keputusan. Maka ia mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengarahkan semua bidang kerja yang menjadi bawahannya sehingga berada dalam satu kesatuan kerja dalam meningkatkan kemajuan Rumah Makan Tenda Biru yang dipimpinya.

2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan cara observasi dan wawancara langsung kepada responden, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut:

a. Identitas Responden

Nama : H. Murjani

Pendidikan : Madrasah Ibtidaiyah (MI)

Status Usaha : Milik sendiri

Pekerjaan : Pemilik Rumah Makan Tenda Biru

Agama : Islam

Jenis Kelamin: Laki-laki

Alamat : Jl. A. Yani Km. 14 Gambut Kab. Banjar

b. Profil Rumah Makan Tenda Biru

Rumah Makan Tenda Biru merupakan salah satu rumah makan yang memproduksi makanan pokok yakni, nasi bungkus. Akan tetapi produk yang saat ini lebih dominan dan disukai oleh lapisan masyarakat adalah nasi bungkus “Itik Gambut”, ini disebabkan cita rasa yang berbeda karena cara menyajikan dan mengolahnya pun berbeda.

Selain itu, alasan yang membuat bapak H. Murjani dalam mengembangkan usaha Rumah Makan Tenda Biru ini adalah disamping produknya adalah makanan pokok yang digemari banyak masyarakat khususnya masyarakat

banjar, selain itu bahan baku juga mudah mendapatkan karena lokasi Rumah Makan Tenda Biru sangat dekat dengan pasar (*Kindai Limpuar*)¹.

Produk nasi bungkus terbuat dari bahan-bahan yang mudah didapatkan dipasaran, yaitu beras, itik, ayam, telur dan rempah-rempah sebagai bumbunya. Akan tetapi dalam pembuatannya harus mempunyai kreativitas yang dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.

Rumah Makan Tenda Biru berlokasi di Jl. A. Yani Km. 14 Gambut Kab. Banjar. Rumah Makan Tenda Biru ini di dirikan oleh pengusaha bernama bapak H. Murjani. Untuk memulai usaha Rumah Makan Tenda Biru ini bapak H. Murjani hanya menggunakan modal sendiri, adapun modal awal yang digunakan adalah sebesar Rp. 3.500.000,- .

Bisnis dibidang makanan pokok ini dipilih oleh bapak H. Murjani, karena beliau dan istri mempunyai keahlian dan pengalaman yang diperoleh dari orang tua.

Adapun alasan dipilihnya daerah Gambut Kab. Banjar (Jl. A. Yani K. 14) sebagai tempat usaha oleh bapak H. Murjani, yaitu:

1. Jl. A. Yani Km. 14 merupakan jalan utama provinsi yang selalu ramai dilalui.
2. Pusat pemasaran yang strategis
3. Bahan baku mudah didapat, karena letaknya dekat dengan pasar.

Di mulainya usaha Rumah Makan Tenda Biru pada tahun 1996, kemudian mulai dikenal masyarakat luas sekitar tahun 2006. Digunakannya nama “Rumah Makan Tenda Biru” karena pada awal tahun 2000 pemilik menggunakan tenda berwarna biru

¹ *Kindai Limpuar*, yaitu pasar tradisional yang terdapat di daerah Gambut Kab. Banjar

sebagai tempat usahanya, sehingga banyak masyarakat hanya mengenal tenda biru saja.

Adapun omset yang diperoleh tiap bulannya oleh Rumah Makan Tenda Biru tidak menentu tergantung jumlah penjualan produk. Akan tetapi dihitung dari segi produksi perhari Rumah Makan Tenda Biru dapat menghasilkan 400 nasi bungkus dengan rincian 50 bungkus nasi telur itik, 100 bungkus nasi haruan, dan 250 bungkus nasi itik. Harga penjualan nasi telur itik Rp. 8.000/bungkus berbeda dengan nasi haruan dan itik Rp. 10.000/bungkus, dan lebih kurang 100 gelas minuman dengan harga Rp. 2.000/gelas. Adapun total penghasilan dalam satu hari berkisar Rp. 4.100.000/hari.

Adapun biaya operasional Rumah Makan Tenda Biru/hari adalah sebagai berikut:

1. Beras 80 liter @Rp. 8.000	= Rp.	640.000
2. Itik 25 ekor @Rp. 27.000	= Rp.	675.000
3. Haruan 15 Kg @Rp. 25.000	= Rp.	375.000
4. Telor itik 50 butir @Rp. 1.500	= Rp.	75.000
5. Rempah-rempah (Bumbu)	= Rp.	200.000
6. Daun pisang	= Rp.	150.000
7. Gula pasir 5Kg @Rp. 12.000	= Rp.	60.000
8. Teh, kopi, susu dan lainnya	= Rp.	30.000
9. Es batu 50 batang @Rp. 250	= Rp.	12.500
10. Gaji Karyawan 10 orang @Rp. 40.0000	= Rp.	400.000

11. Biaya lain-lain = Rp. 200.000+

Jumlah = Rp. 2.817.500

Jadi pendapatan rata-rata/hari = Rp. 4.100.000

Biaya operasional/hari = Rp. 2.817.500-

Jumlah pendapatan bersih/hari = **Rp. 1.282.500**

Sedangkan pendapatan bersih rata-rata/bulan adalah = Rp. 1.282.500 X 30 hari = **Rp. 38.475.000** (tiga puluh delapan juta empat ratus tujuh puluh lima ribu rupiah).

Adapun jumlah karyawan pada Rumah Makan Tenda Biru adalah 10 orang, dalam pembagian tugasnya tentu berbeda, ada yang di tempatkan di bagian produksi, bagian pengemasan, dan bagian pelayanan. Mengenai jam kerja untuk bagian produksi dimulai pukul 04.00 pagi sampai pukul 11.00, sedangkan bagian pengemasan dan pelayanan dibagi menjadi dua sip, sip pertama dimulai dari pukul 07.00 pagi sampai pukul 14.00 siang dan sip kedua dimulai dari pukul 14.00 sampai pukul 22.00 malam hari, karena Rumah Makan Tenda Biru buka setiap hari, tentu pemilik Rumah Makan Tenda Biru mempunyai kebijakan tersendiri mengenai hari libur untuk karyawannya, pemilik Rumah Makan Tenda Biru memberikan jadwal libur pada hari minggu secara bergantian kepada karyawannya yang ingin berlibur dan tentu ada pekerja tambahan disetiap hari itu, para pekerja ini hanya bekerja di hari minggu saja dan diambil dari masyarakat sekitar rumah pemilik. Hal ini

dimaksudkan agar tidak mengganggu kegiatan Rumah Makan Tenda Biru dalam menjalankan usahanya.

Mengenai bahan baku yang digunakan untuk produksi, pemilik Rumah Makan Tenda Biru mendapatkannya sebagian dari pasar, masyarakat sekitar dan Hulu Sungai Utara (Amuntai).

Sebagai pengusaha rumah makan Bapak. H. Murjani tidak hanya memperhatikan kualitas produk dan pelayanan terhadap konsumen saja, akan tetapi juga memperhatikan kebutuhan para karyawannya.

Dalam mencapai sebuah kesuksesan bisnis tentu memerlukan kerja keras, dan dalam menjalankan usaha rumah makan ini, pemilik Rumah Makan Tenda Biru tentu memahami hal-hal apa saja yang perlu di perhatikan, mulai dari pemasaran, produksi, manajemen, hingga faktor keuangan. Dan tentunya dibarengi dengan doa kepada Allah SWT. Mengenai kendala apa saja yang dihadapi, pemilik Rumah Makan Tenda Biru mengaku tidak ada kendala yang begitu berarti dalam usahanya, mengenai desas-desus (isu mistik) yang beredar disebagian masyarakat, bagi pemilik hal itu tidak perlu di tanggapi dan tidak mempunyai dampak sama sekali bagi usaha yang dijalankannya selama ini. Mengenai persaingan, pemilik Rumah Makan Tenda Biru berpendapat bahwa trik jitu untuk menghadapi persaingan adalah dengan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan.

3. Faktor-Faktor keberhasilan dalam menjalankan Usaha Rumah Makan Tenda Biru

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam menjalankan usaha Rumah makan Tenda Biru adalah sebagai berikut:

a. Faktor pemasaran

Aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang dilakukan Pimpinan sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru agar dapat efektif dalam meraih *market share* yang telah ditentukan. Adapun faktor-faktor yang berkaitan dengan pemasaran adalah produk, harga, lokasi distribusi, dan promosi.

Dimana produk yang dipasarkan Rumah Makan Tenda Biru tentunya halal dan berkualitas (bermanfaat), mengenai harga sesuai dengan harga yang berlaku pada umumnya. Rumah Makan Tenda Biru mempunyai lokasi dan distribusi produk yang strategis, yaitu disisi jalan raya provinsi dan di lingkungan perumahan. Sedangkan promosi yang dilakukan untuk saat ini adalah dengan memanfaatkan jasa media cetak dan elektronik, spanduk, promosi melalui kerabat serta kartu nama.

b. Faktor Produksi

Pemilik Rumah Makan Tenda Biru sangat memperhatikan faktor produksi ini. Mulai dari penentuan lokasi usaha, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan, proses produksi, dan bagaimana menyiasati apabila terjadi kelangkaan

terhadap salah satu bahan baku, seperti itik, ayam dan lain-lain dengan mengadakan persediaan (stok).

c. Faktor Manajemen dan Organisasi

Aspek Manajemen dan organisasi merupakan salah satu aspek yang sangat penting. Untuk menjalankan usaha dan mengoperasikan bisnis diperlukan manajemen sumber daya manusia yang memadai. Sedangkan aspek organisasi berkaitan dengan bentuk organisasi dan segala kelengkapan yang dibuat oleh Pimpinan sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru, dan selanjutnya melakukan seleksi sumber daya manusia untuk menduduki dan memegang bagian dan fungsi organisasi sesuai dengan yang direncanakan.

d. Faktor keuangan

Untuk memenuhi kebutuhan investasi diperlukan dana/modal. Pimpinan sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru dalam mengelola usahanya menggunakan modal sendiri. Dan dalam penggunaan modal tergantung dengan tujuan-tujuannya, jangka waktu serta jumlah yang diinginkan. Pimpinan juga melakukan estimasi keuntungan yang akan diperoleh pada masa yang akan datang.

Adapun Faktor Dominan keberhasilan dalam menjalankan Usaha Rumah Makan Tenda Biru berdasarkan penelitian lapangan yang penulis lakukan dengan mengadakan observasi dan wawancara langsung dengan Responden, yaitu Pimpinan sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru. Peneliti menyimpulkan bahwa faktor

yang dominan dalam mempengaruhi keberhasilan usaha Rumah Makan Tenda Biru adalah faktor Pemasaran dan faktor Produksi.

B. Analisis Data

a. Faktor-Faktor keberhasilan dalam menjalankan Usaha Rumah Makan Tenda Biru

Adapun faktor-faktor keberhasilan usaha Rumah Makan Tenda Biru meliputi faktor Pemasaran, faktor Produksi, faktor manajemen dan organisasi, dan juga faktor keuangan, adapun analisis dari keempat faktor beserta variabelnya adalah sebagai berikut:

a. Faktor Pemasaran

Dalam kerangka Islam, etika dalam pemasaran tentunya perlu didasari pada nilai-nilai yang dikandung dalam Alquran dan Hadist. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. an-Nissa: 29 berbunyi:

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu 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. (Q.S. an-Nisaa: 29)²

Aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang akan dilakukan agar dapat efektif meraih *market share* yang telah ditentukan. Adapun faktor-faktor yang berkaitan dengan pemasaran adalah produk, harga, lokasi distribusi, dan promosi.

1) Produk:

Pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat yang akan diberikan oleh produk tersebut.³ Islam menganjurkan

² Departemen Agama Republik Indonesia, *Op. Cit*, h. 122

³ Agus Sucipto, *Op. Cit*, h. 67

umatnya untuk mengkonsumsi produk yang halal dan baik, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah: 168 berbunyi:

Artinya: Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu (QS. al-Baqarah: 168)⁴

Produk yang ditawarkan Rumah Makan Tenda Biru adalah produk halal dan baik, yaitu nasi itik gambut (produk utama), nasi kuning, berbagai minuman dan lain-lain, dalam proses pengolahan bahan baku seperti pemotongan itik atau ayam dilakukan dengan membaca doa sesuai dengan ajaran Islam, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah: 173 berbunyi:

⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Op, Cit*, h. 41.

Artinya: Sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang (ketika disembelih) disebut (nama) selain Allah, tetapi Barangsiapa dalam Keadaan terpaksa (memakannya) sedang Dia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, Maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang (Q.S. al-Baqarah: 173).⁵

Haram juga menurut ayat ini daging yang berasal dari sembelihan yang menyebut nama Allah tetapi disebut pula nama selain Allah. sedangkan kualitas produk Rumah Makan Tenda Biru tentunya mempunyai cita rasa yang khas apalagi dalam penyajiannya selalu dalam keadaan hangat (panas), dan banyak diminati konsumen, khususnya masyarakat Banjar.

2) Harga

⁵ *Ibid*, h. 42

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing*. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga menjadi penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar⁶.

Dalam Islam tidak ada patokan harga yang pasti untuk menentukan harga ideal, selain berdasarkan kepada hukum penawaran dan permintaan. Tidak ada ketentuan, misalnya harga ideal adalah sekian persen dari harga asli pembelian, tidak juga dikatakan bahwa harga yang Islami adalah harga yang murah atau sebaliknya harga yang mahal dianggap sebagai harga yang tidak Islami. Dalam hal ini Abu Yusuf, seorang ulama klasik terkenal, mengatakan dalam kitab *Al-Kharraj*: “Tidak ada batasan tertentu tentang murah atau mahalnya harga sebuah barang, semua itu tidak dapat dipastikan. Hal tersebut sudah ada yang mengaturnya, dan prinsipnya tidak ada tidak bisa diketahui. Murah belum tentu karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan karena kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah SWT.⁷ Demikian juga ketika seseorang melakukan perniagaan, tidak seorangpun boleh menetapkan harga diluar kesepakatan penjual dan pembeli, karena penetapan harga tertentu sama artinya dengan membatasi rizki

⁶ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisni*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 52

⁷ Misbahul Munir, *Ajaran-Ajaran Ekonomi Rasulullah*, (Malang: UIN Malang Press, 2007) h,

seseorang yang menjadi hak prerogative Allah SWT. Kenyataan tersebut sesuai firman Allah dalam QS. Ali-Imran: 37:⁸

Artinya: Sesungguhnya Allah memberi rezeki kepada siapa yang dikehendaki-Nya tanpa hisab (QS. Ali-Imran: 37).⁹

Penetapan harga yang diterapkan pada Rumah Makan Tenda Biru untuk produknya disesuaikan dengan harga yang berlaku pada umumnya, yaitu menyesuaikan dengan harga pasar, harga yang ditetapkan adalah Rp. 10.000/bungkus dan Rp. 2.000/gelas minuman., tetapi untuk Rumah Makan Tenda Biru tentunya sesuai dengan tempat, cita rasa, dan pelayanannya yang berbeda.

3) Lokasi dan Distribusi

Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Demikian pula sarana dan prasarana yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya.¹⁰

⁸ *Ibid*, h.95

⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Op, Cit*, h. 81

¹⁰ *Ibid*, h. 56

Rumah Makan Tenda Biru terletak di Jln A. Yani Km. 14 Gambut Kab. Banjar atau sekitar 14 Km dari pusat kota Banjarmasin. Letak rumah makan ini sangat tepat karena di samping jalan raya provinsi, lokasi perumahan dan masyarakat, dan juga lokasi pasar yang dekat sebagai pemasok bahan baku. Dalam pendistribusiannya adalah konsumen datang langsung ke Rumah Makan Tenda Biru atau memesan melalui telepon dan siap diantar sampai ketempat.

4) Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan produk, harga, maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik konsumen baru.¹¹

Promosi yang dilakukan pengusaha Rumah Makan Tenda Biru adalah dengan memanfaatkan jasa media cetak dan elektronik, spanduk, promosi melalui kerabat serta kartu nama. Dalam promosi produknya, pemilik Rumah Makan Tenda Biru tidak berlebih-lebihan dalam memberikan informasi dan tidak ada unsur penipuan.

¹¹ Agus Sucipto, *Op. Cit*, h. 69

b. Faktor Produksi

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam faktor ini adalah penentuan lokasi usaha, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologinya, metode persediaan dan sistem informasi manajemen.¹²

1) Penentuan Lokasi Usaha dan Luas Produksi/Skala Operasi

Penentuan lokasi sangat penting karena apabila perusahaan salah dalam menentukan lokasi yang dipilih akan mengakibatkan terjadinya peningkatan biaya yang harus dikeluarkan. Penentuan lokasi yang tepat akan memberikan keuntungan bagi perusahaan, baik dari sisi financial maupun nonfinansial, misalnya: dapat memberikan pelayanan kepada konsumen dengan lebih memuaskan, kemudahan untuk memperoleh bahan baku atau bahan lainnya dalam jumlah yang diinginkan dalam jangka waktu yang sudah diperhitungkan, mempunyai prospek nilai ekonomis yang tinggi, serta dukungan dari pemerintah serta masyarakat setempat terhadap usaha yang dijalankan.

Penentuan lokasi usaha Rumah Makan Tenda Biru sangat strategis. Letak rumah makan ini sangat tepat karena di samping jalan raya provinsi, lokasi perumahan dan masyarakat, dan juga dekat dengan lokasi pasar pemasok bahan baku, yaitu pasar *Kindai Limpuar Gambut*.

¹² *Ibid*, h. 87

Skala operasi/luas produksi adalah kuantitas unit produk yang seharusnya dihasilkan pada satu periode tertentu dalam rangka mencapai optimalisasi profit. Penentuan skala produksi berkaitan dengan berapa jumlah produksi yang dihasilkan dalam waktu tertentu dengan mempertimbangkan kapasitas produksi dan peralatan yang dimiliki serta biaya yang paling efisien.¹³

Dalam berproduksi tidak boleh mengeksploitasi kekayaan alam secara berlebihan, tetapi harus dikelola dengan cara yang baik. Sebagaimana firman Allah bahwa manusia tidak boleh melampaui batas.¹⁴

Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. al-Maidah: 87 sebagai berikut:

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas.

¹³ *Ibid*, h. 94

¹⁴ Ilfi Nur Diana, *Op. Cit*, h. 34

Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas (Q.S. al-Maidah: 87).¹⁵

Akhlak adalah hal utama dalam produksi yang wajib diperhatikan kaum muslimin, baik secara individual maupun secara bersama, ialah bekerja pada bidang yang dihalalkan Allah. Tidak melampaui apa yang diharamkan-Nya.¹⁶ Dengan demikian tujuan produksi menurut Qardhawi adalah: (1) untuk memenuhi kebutuhan individu, dan (2) mewujudkan kemandirian umat.

Dalam satu hari Rumah Makan Tenda Biru memproduksi nasi bungkus sesuai dengan permintaan yang ada dan tentunya tidak berlebihan sehingga menyebabkan kerugian. Rumah Makan Tenda Biru dalam satu harinya memproduksi 400 nasi bungkus dengan rincian 50 bungkus nasi telur itik, 100 bungkus nasi haruan, dan 250 bungkus nasi itik, harga penjualan nasi telur Rp. 8.000/bungkus berbeda dengan nasi haruan dan itik Rp. 10.000/bungkus, dan lebih kurang 100 gelas minuman dengan harga Rp. 2.000/gelas. Adapun total penghasilan dalam satu hari berkisar Rp. 4.100.000/hari.

2) Pemilihan Teknologi

Pemilihan Teknologi yang akan digunakan dalam proses produksi baik untuk barang dan jasa hendaknya disesuaikan dengan kemajuan teknologi yang terus berkembang. Dengan demikian kemajuan teknologi diharapkan dapat menjadikan

¹⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Op, Cit*, h. 176.

¹⁶ Yusuf Qardhawi, *Op. Cit*

proses produksi akan lebih efisien yang lebih menghasilkan produktivitas yang tinggi. Teknologi yang dipergunakan selayaknya harus disesuaikan dengan lingkungan internal maupun eksternal perusahaan.¹⁷ Islam tidak melarang umatnya untuk memanfaatkan produk buatan manusia seperti alat teknologi (mesin) untuk kemudahan dalam mengerjakan pekerjaannya selama tidak menimbulkan kemudharatan (kerusakan) yang merugikan dirinya ataupun orang lain.

Mesin dan peralatan yang digunakan pada Rumah Makan Tenda Biru tentunya sama seperti yang digunakan rumah makan pada umumnya, setiap bagian mempunyai mesin dan peralatan yang berbeda. seperti bagian belakang (dapur) memiliki mesin air (alkon), mesin penggiling rempah-rempah (blender), kulkas sebagai penyimpan bahan baku (daging itik, sayur-sayuran, dan lain-lain), mesin pencabut bulu itik/ayam, piring, sendok, garpu, kompor gas, wajan, panci, dan lain sebagainya. Untuk bagian depan ada seperangkat mesin penghitung untuk kasir, telephone, meja, bangku, kipas angin dan lain-lain.

Adapun daftar mesin dan peralatan yang di pergunakan Rumah Makan Tenda Biru dapat di lihat pada table berikut:

Tabel. 4.1
Data Mesin dan Peralatan Rumah Makan Tenda Biru

No	Mesin/Peralatan	Jumlah
1	Mobil	1 buah
2	Sepeda motor	2 Buah

¹⁷ *Ibid*, h. 101

3	Mesin pompa air	2 buah
4	Mesin pencabut bulu itik/ayam	2 buah
5	Mesin penggiling rempah-rempah	3 buah
6	Kulkas	4 buah
7	Mixer jus	2 buah
8	Mesin penghitung	1 buah
9	Telepon	1 buah
10	Kompor gas	4 buah
11	Kipas angin	10 buah

Sumber: diolah penulis (2011)

Dengan adanya mesin dan peralatan yang memadai tentunya sangat membantu pengusaha dalam menjalankan usahanya.

3) Manajemen persediaan

Untuk mengantisipasi permintaan konsumen yang meningkat secara signifikan, atau untuk mensuplai kekurangan bahan baku, maka diperlukan adanya persediaan barang yang memadai. Ketidاكلancaran persediaan barang akan mengurangi jumlah barang jadi yang dapat diproduksi. Jumlah persediaan barang hendaknya sesuai dengan kebutuhan, yakni jangan terlalu banyak dan terlalu sedikit, untuk mengendalikan persediaan diperlukan adanya manajemen persediaan yang baik.

Tujuan utama manajemen persediaan adalah mengendalikan persediaan agar dapat

melayani kebutuhan persediaan akan bahan mentah/bahan jadi dari waktu ke waktu serta dapat meminimalkan total biaya perusahaan.¹⁸

Persediaan bukan berarti penimbunan, karena persediaan ini tidak menyebabkan kelangkaan yang dapat merugikan orang lain, Islam melarang adanya penimbunan.¹⁹

Manajemen persediaan yang dilakukan Rumah Makan Tenda Biru adalah dengan mengelola peternakan itik dan ayam. Ini bertujuan untuk mengantisipasi kelangkaan itik atau ayam yang kemungkinan suatu saat terjadi dan juga untuk meminimalkan biaya produksi. Dalam hal ini pemilik Rumah Makan Tenda Biru tidak bertujuan untuk menimbun dan menjualnya ketika dalam keadaan langka, kearena itu terdapat unsur menzalimi orang lain.

c. Faktor Manajemen dan Organisasi

Aspek Manajemen dan organisasi merupakan salah satu aspek yang sangat penting. Untuk menjalankan proyek dan mengoperasikan bisnis diperlukan manajemen. Sedangkan aspek organisasi berkaitan dengan bentuk organisasi dan segala kelengkapan yang akan dibuat dan selanjutnya dianalisis proses pengadaan sumber daya manusianya untuk menduduki dan memegang bagian dan fungsi organisasi sesuai dengan yang direncanakan.

¹⁸ *Ibid*, h. 102

¹⁹ Ilfi Nur Diana, *Op. Cit*, h. 68

*Organization as a record fuction or element of management, everyone, both manager or regular worker constitute a part of the organization. Because of that, everyone included within the organization have the obligation to fulfill his or her duty and function because he/she is a part of the organization as a whole. a manager or leader must also be an organizer.*²⁰ (organisasi sebagai salah satu fungsi atau elemen dari manajemen, semua orang, berdua dalam bekerja tetap didasari satu bagian dari organisasi. Karena itu, semua orang terlibat pada organisasi dan mempunyai kewajiban untuk memenuhinya, karena dia adalah satu bagian dari organisasi secara keseluruhan. satu manager atau pimpinan juga harus satu organisator)

Semua yang dilakukan oleh manusia di dunia akan dicatat oleh Allah, baik itu berupa perbuatan baik atau jelek. Tidak ada satupun perbuatan yang luput dari pengetahuan-Nya yang kemudian dicatat sebagai bukti di akhirat kelak. Tidak hanya itu, semua perkara yang telah dirancang dan di rencanakan oleh manusia semuanya *ter-cover* di dalamnya sebagai bagian dari perbuatan manusia itu sendiri. Semua ini mengajarkan kepada kita agar selalu melakukan perhitungan, kalkulasi dan perencanaan yang matang terhadap setiap apa yang kita kerjakan.²¹

Proses pemanfaatan sumber daya yang dimiliki organisasi atau perusahaan tidak akan optimal apabila prinsip-prinsip manajemen tidak diterapkan secara

²⁰ DR. Mochtar Effendy, S.E., *Management An Aproaching Based on the Teaching of Islam*, (Palembang: Universitas Sriwijaya, 1993), h. 74

²¹ Misbahul Munir, *Op. Cit*, h. 197-198

konsisten. Pada setiap kegiatan, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian harus dijalankan secara berkesinambungan.²²

1) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah potensi yang merupakan aset dan berfungsi sebagai modal dalam organisasi bisnis, yang dapat diwujudkan menjadi potensi nyata (*real*) secara fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.²³ Pemberdayaan merupakan salah satu strategi untuk memperbaiki sumber daya manusia dengan pemberian tanggung jawab dan kewenangan yang nantinya diharapkan mencapai kinerja yang lebih tinggi.²⁴

Aspek sumber daya manusia bertujuan untuk mengetahui apakah dalam pembangunan dan implementasi bisnis diperkirakan layak atau tidak. Untuk melakukan kajian terhadap aspek sumber daya manusia ada beberapa elemen yang harus diperhatikan, di antaranya adalah *job* analisis (analisis pekerjaan), perencanaan,

²² Agus Sucipto, *Op. Cit*, h. 113

²³ M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perspektif Makro dan Mikro*, Cet. Ke-1, (Banjarmasin: Antasari Press, 2007), h. 18.

²⁴ Sofian Efendi dkk, *Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cet. Ke-4, (Yogyakarta: Amara Books, 2003), h. 121

rekrutmen, seleksi, kompensasi, pelatihan, pengembangan karier, dan pemutusan hubungan kerja (PHK).²⁵

2) Proses Rekrutmen dan Seleksi

Rekrutmen adalah kegiatan mencari dan menarik para pelamar pekerjaan dengan motivasi kemampuan, keahlian, dan pengetahuan sumber daya manusia yang diperlukan oleh organisasi untuk mengisi lowongan kerja yang telah diidentifikasi sebelumnya di dalam rencana kepegawaian.²⁶ Sedangkan seleksi adalah proses pemilihan orang-orang yang memiliki kualifikasi yang dibutuhkan untuk mengisi lowongan pekerjaan di organisasi.²⁷

Semua pekerjaan merupakan amanah, dan untuk melaksanakan amanah itu seseorang harus teruji lebih dahulu kemampuannya dalam menjalankan pekerjaan serta tanggung jawab terhadap tugas yang dibebankan kepadanya.

Islam mendorong umatnya untuk memilih calon pegawai berdasarkan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan teknis yang dimiliki.²⁸ Menyangkut kemampuan umum dan kejujuran Allah berfirman dalam QS. al-Qashash: 26 berbunyi:

²⁵ *Ibid*, h. 124

²⁶ *Ibid*, h. 129

²⁷ *Ibid*, h. 134

²⁸ DR. Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, h.

Artinya: Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya" (QS. Al-Qashash: 26).²⁹

Proses rekrutmen dan seleksi yang dilakukan Rumah Makan Tenda Biru secara umum diterapkan sebagai berikut:

1. Pembuatan informasi lowongan kerja melalui kerabat dekat.
2. Persiapan proses lamaran, termasuk interviewer.
3. Seleksi calon karyawan melalui proses wawancara dan pengamatan
4. Penentuan karyawan berdasarkan keputusan langsung Pimpinan selaku pemilik Rumah Makan Tenda Biru
5. Pengumuman hasil seleksi karyawan dengan menghubungi.
6. Penempatan unit kerja sesuai keahlian masing-masing karyawan
7. Pengembangan dan pelatihan demi mengoptimalkan kinerja karyawan

²⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Op, Cit*, h. 613.

3) Kompensasi, Pelatihan dan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)

Cara manajemen untuk meningkatkan prestasi kerja, motivasi, dan kepuasan kerja para karyawan adalah melalui kompensasi. Kompensasi dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka.³⁰ Adapun komponen-komponen kompensasi meliputi gaji, upah, insentif, dan kompensasi tidak langsung.³¹

Upah ditentukan berdasarkan jenis pekerjaan, ini merupakan asas pemberian upah, oleh karena itu, upah yang dibayarkan kepada masing-masing pegawai bisa berbede-beda berdasarkan jenis pekerjaan dan tanggung jawab yang dipikulnya.³² sebagaimana firman Allah swt:

³⁰ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005), h. 166

³¹ Agus Sucipto, *Op. Cit*, h. 140

³² DR. Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Op. Cit*, h. 114

Artinya: Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan (QS. Al-Ahqaf: 19).³³

Dalam hal ini Pimpinan sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru memberikan kompensasi kepada karyawannya secara obyektif, yaitu upah ditentukan melalui pertimbangan tingkat upah di pasar tenaga kerja. Dan dalam pemberian upah sesuai dengan pekerjaan dan tanggung jawab yang di terima karyawan. Pimpinan memberikan gaji karyawannya yang bekerja di bagian pengolahan (penggorengan/masak) lebih tinggi dibandingkan yang bekerja di bagian pengemasan, dan begitu juga bagian parkir sesuai dengan pendapatan parker dalam setiap harinya.

Pelatihan (*training*) dalam segala bidang pekerjaan merupakan bentuk ilmu untuk meningkatkan kinerja, dimana Islam mendorong umatnya untuk bersungguh-sungguh dan memuliakan pekerjaan. Rasulullah saw bersabda: "Tidak ada makanan yang lebih baik yang dimakan oleh seseorang daripada apa yang ia makan dari pekerjaan tangannya. Sesungguhnya Nabi Allah Dawud a.s memakan makanan dari hasil kerja tangannya".³⁴

Dalam pelatihan Rumah Makan Tenda Biru, karyawan dapat memperoleh keterampilan, keahlian, dan pengetahuan yang berkaitan dengan pekerjaan yang

³³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Op, Cit*, h. 825.

³⁴ DR. Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Op. Cit*, h. 117.

dilaksanakan, seperti memasak, meracik rempah-rempah menjadi bumbu, dan lain sebagainya. Ini dimaksudkan agar ketika karyawan tidak lagi bekerja di Rumah Makan Tenda Biru dia bisa memanfaatkan keterampilan dan keahlian yang didapat untuk mencari penghasilan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Pemutusan hubungan kerja (PHK) adalah pengakhiran hubungan kerja karena sesuatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja dan pengusaha.³⁵

Sanksi hanya diberikan kepada karyawan yang tidak melaksanakan perintah dan tidak mematuhi aturan kerja. Pemberian sanksi kepada karyawan bervariasi sifatnya, tergantung pada perusahaan masing-masing, prosedur memberikan sanksi: (1) ditegur secara baik, (2) diperingatkan juga dengan cara yang baik (lisan maupun tertulis) biasanya sampai tiga kali dan apabila tidak ada perbaikan atau bahkan merugikan, maka sanksi, (3) diberhentikan tetapi jangan menghinanya, mencemoohnya dan lain sebagainya.³⁶ Allah swt berfirman dalam QS. al-An'am: 160 berbunyi:

³⁵ Agus Sucipto, *Op. Cit*, h. 143

³⁶ Ali Hasan, *Op. Cit*, h. 156

Artinya: Barangsiapa membawa amal yang baik, Maka baginya (pahala) sepuluh kali lipat amalnya; dan Barangsiapa yang membawa perbuatan jahat Maka Dia tidak diberi pembalasan melainkan seimbang dengan kejahatannya, sedang mereka sedikitpun tidak dianiaya (dirugikan) (QS. al-An'am: 160)³⁷

Dalam hal ini Pimpinan sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru memberikan kesempatan kepada karyawannya yang dianggap bekerja kurang maksimal untuk memperbaiki diri, tetapi jika sudah melampaui batas maka mereka dianggap sudah tidak bermanfaat di lingkungan Rumah Makan Tenda Biru, bahkan mereka harus mendapatkan sanksi administrasi berupa pemecatan. Tetapi pihak Rumah Makan Tenda Biru melakukan pemecatan atau pemutusan hubungan kerja dilakukan dengan baik atau tidak ada unsur menghina atau dendam.

d. Faktor Keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara menyeluruh dan merupakan salah satu aspek yang penting.³⁸

Untuk memenuhi kebutuhan investasi diperlukan dana/modal yang dapat diperoleh dari modal sendiri atau modal pinjaman (modal asing). Penggunaan

³⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Op. Cit*, h. 216

³⁸ Agus Sucipto, *Op. Cit*, h. 167

masing-masing modal tergantung dengan tujuan penggunaan modal, jangka waktu serta jumlah yang diinginkan perusahaan. Langkah selanjutnya adalah melakukan estimasi keuntungan yang akan diperoleh pada masa yang akan datang. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam satu periode tertentu.³⁹

Dalam hal ini Pemimpin sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru menggunakan modal sendiri untuk mendanai seluruh kegiatan usahanya. Adapun Alokasi dana digunakan untuk pembiayaan keseluruhan usaha Rumah Makan Tenda Biru, baik untuk biaya prainvestasi seperti pengurusan izin usaha, biaya aktiva seperti pembelian tanah, bangunan, mesin-mesin, dan peralatan lainnya, serta biaya operasional rumah makan seperti biaya bahan baku, upah karyawan, biaya pemasaran, dan lain-lain.

Untuk estimasi aliran kas, Pemimpin sekaligus pemilik Rumah Makan Tenda Biru tidak memberikan data-data kepada penulis dengan alasan tidak memiliki catatan khusus mengenai estimasi aliran kas. Sehingga untuk analisis estimasi aliran kas tidak dapat dipaparkan dalam penelitian ini.

³⁹ *Ibid*, h. 198