

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan cara wawancara langsung kepada Pemimpin atau pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Gambaran Umum tentang usaha “Depot Bakso Tunggal Rasa”**

Depot Bakso Tunggal Rasa terletak di JL Kampung Melayu Darat RT 08, adalah salah satu tempat makan yang didirikan pada tahun 1997 dan mulai di kenal banyak masyarakat umum sekitar tahun 2000 sampai dengan saat ini, yang mana dalam pengelolaannya boleh dikatakan cukup sederhana, karena pada saat memulai usaha jumlah produksinya sedikit dan tempat nya pun tidak terlalu luas.

Sebagai depot makan yang baru didirikan, usaha yang dilakukan adalah memproduksi hanya 300 porsi sehari (1997-2002), akan tetapi setelah mendapat tanggapan positif dari masyarakat yakni bertambahnya intensitas permintaan dari konsumen maka pemilik termotivasi untuk lebih berkonsentrasi dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan menambah jumlah produksinya menjadi 800 porsi dalam sehari (2003-sekarang). Di tingkatannya jumlah produksi tersebut disebabkan Depot Bakso Tunggal Rasa mulai dikenal oleh masyarakat. Depot Bakso Tunggal Rasa didirikan dan dipimpin langsung oleh pemiliknya sendiri yaitu Suparman. Dalam operasional, pihak pengelola yang

dalam hal ini pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa mengajukan permohonan izin usaha kepada BPOM Banjarmasin di JL.Brigjend. H. Basry. Adapun tujuan didirikannya Depot Bakso Tunggal Rasa ini adalah untuk menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat di lingkungan sekitar, sedangkan bagi pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa itu sendiri adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga.

Dalam manajemen strateginya, pimpinan sekaligus pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa memegang kendali perusahaan dengan sepenuhnya. Pimpinan disini bertugas melakukan kebijakan-kebijakan untuk memajukan Depot Bakso Tunggal Rasa 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 Depot Bakso Tunggal Rasa yang dipimpinnya.

## **2. Deskripsi Hasil Wawancara**

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

### **a. Identitas Informan**

Nama : Suparman

Umur : 60 Tahun

Pendidikan: SD (Sekolah Dasar)

Status Usaha: Milik Sendiri

Pekerjaan : Pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa

Agama : Islam

Jenis Kelamin: Laki-laki

b. Profil Depot Bakso Tunggal Rasa

Depot Bakso Tunggal Rasa merupakan salah satu depot yang memproduksi bakso dan mie yamin. Akan tetapi produk yang saat ini lebih dominan dan disukai oleh lapisan masyarakat adalah “ Bakso” ini disebabkan citra rasa yang berbeda karena cara menyajikan dan mengolahnya pun berbeda.

Selain itu, alasan yang membuat bapak Suparman dalam mengembangkan usaha Depot Bakso Tunggal Rasa ini disamping produk adalah makanan yang banyak digemari masyarakat, selain itu bahan baku juga mudah didapatkan karena lokasi Depot Bakso Tunggal Rasa dekat dengan pasar (Pasar Hanyar).

Depot Bakso Tunggal Rasa terbuat dari bahan-bahan yang mudah didapatkan dipasaran, yaitu daging sapi, bihun, mie kuning, mie yamin dan rempah-rempah sebagai bumbunya. Akan tetapi dalam pembuatannya harus mempunyai kreativitas yang dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.

Depot Bakso Tunggal Rasa berlokasi di Jl. Kampung Melayu Darat RT. 08. Depot Bakso Tunggal Rasa ini didirikan oleh bapak Suparman. Untuk memulai usaha Depot Bakso Tunggal Rasa bapak Suparman menggunakan modal sendiri, adapun modal awal yang digunakan adalah sebesar Rp. 100.000.000,-.

Bisnis dibidang makanan bakso ini dipilih oleh bapak Suparman, karena beliau mempunyai pengalaman, dan pengalaman tersebut beliau dapatkan dari kerja ikut orang yang bergelut dibidang usaha bakso, dari pengalaman itulah beliau mempunyai keahlian.

Adapun alasan dipilihnya daerah Kampung Melayu sebagai tempat usaha oleh bapak Suparman, yaitu:

- 1) Jl. Kampung Melayu merupakan jalan utama yang selalu ramai dilalui.
- 2) Pusat pemasaran yang strategis, bahan baku mudah didapat, karena letaknya dengan pasar
- 3) Rumah bapak Suparman dekat dengan lokasi Depot Bakso Tunggal Rasa, itu akan mempermudah bapak suparman menjangkau lokasi tersebut.

Di mulainya usaha Depot Bakso Tunggal Rasa pada tahun 1997, kemudian mulai dikenal masyarakat luas sekitar tahun 2003. Digunakannya nama “Depot Bakso Tunggal Rasa” karena mempunyai ciri khas rasa tersendiri dan berbeda dari bakso-bakso lainnya.

Adapun omset yang diperoleh tiap bulannya oleh Depot Bakso Tunggal Rasa tidak menentu tergantung jumlah penjualan produk. Akan tetapi dihitung dari segi produksi perhari Depot Bakso Tunggal Rasa menyediakan 800 porsi dalam sehari. Harga penjualan bakso dan mie yamin Rp. 20.000/porsi, dan kurang lebih 600 gelas minuman dengan harga teh es Rp. 3000/gelas berbeda dengan es jeruk Rp. 5000/gelas. Adapun total penghasilan dalam satu hari berkisar Rp. 3.800.000.

Adapun biaya operasional Depot Bakso Tunggal Rasa sebagai berikut:

- |                                   |                 |
|-----------------------------------|-----------------|
| 1) Daging sapi 80 kg @Rp. 120.000 | = Rp. 9.600.000 |
| 2) Mie bihun 30 kg @Rp. 12.000    | = Rp. 360.000   |
| 3) Mie kuning 30 kg @Rp. 12.000   | = Rp. 360.000   |
| 4) Mie Yamin 20 kg @Rp.10.000     | = Rp. 200.000   |
| 5) Rempah-Rempah (bumbu)          | = Rp. 80.000    |

- 6) Gula pasir 30 kg @12.000 = Rp. 360.000
- 7) Teh, buah jeruk = Rp. 50.000
- 8) Es batu 300 batang @Rp. 250 = Rp. 75.000
- 9) Gaji Karyawan 8 orang @ Rp.66.000 = Rp. 528.000

Adapun jumlah karyawan pada Depot Bakso Tunggal Rasa adalah 8 orang, dalam pembagian tugasnya tentu berbeda, ada yang di tempatkan di bagian belakang, pengemasan, dan bagian pelayanan. Sedangkan jam kerja dimulai dari pukul 10.00 pagi sampai 11.00 malam, karena Depot Bakso Tunggal Rasa buka setiap hari, tentu pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa mempunyai kebijakan tersendiri mengenai hari libur untuk karyawannya, pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa memberikan jadwal libur 12 kali per tahun, dan mereka tetap mendapatkan gaji penuh.

Mengenai bahan baku yang digunakan untuk produksi, pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa mendapatkannya dari pasar hanyar.

Sebagai pengusaha Depot bakso Bapak Suparman 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 depot bakso ini, pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa tentu memiliki strategi agar dapat mempertahankan usaha tersebut dari para pesaing dan memahami hal-hal apa saja yang perlu di perhatikan dalam manajemen strateginya, mulai dari pemasaran, produksi, keuangan, organisasi, manajemen. Tentunya juga dibarengi dengan doa kepada Allah SWT. Mengenai

kendala apa saja yang dihadapi, pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa mengaku tidak ada kendala yang begitu berarti dalam usahanya, mengenai desas-desus (isu mistik) yang beredar disebagian masyarakat, bagi pemilik hal itu tidak perlu ditanggapi dan tidak mempunyai dampak sama sekali bagi usaha yang dijalankannya selama ini. Mengenai persaingan, pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa berpendapat bahwa trik jitu menghadapi persaingan adalah dengan meningkatkan kualitas cita khas rasa dan pelayanan.

### **3. Strategi mempertahankan Depot Bakso Tunggal Rasa**

Hasil penelitian dan pembahasan ini mengungkapkan tentang strategi yang dilakukan Pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa untuk mempertahankan usahanya.

Menurut Assauri, strategi adalah terkait dengan penetapan keputusan yang harus diambil dalam menghadapi para pesaing di dalam lingkungan kehidupan yang saling memiliki ketergantungan, sehingga perlu ada kegiatan yang diarahkan terutama dalam memperkirakan perilaku satu dengan lainnya. Strategi yang ditetapkan, dapat dirumuskan sebagai penentuan tujuan dan sasaran suatu organisasi yang mendasar yang bersifat untuk jangka panjang. (Assauri, 2013, hal. 3).

Strategi yang dilakukan pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa adalah dengan meningkatkan kualitas rasa agar konsumen merasa puas. Cita rasa yang khas khususnya di rasa pentolnya dan dari segi ukuran pentolnya yang lebih besar dari pada pentol bakso pada umumnya. Ditambah lagi dengan memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggan, karena kata pemilik istilahnya pembeli adalah raja maka berikan pelayanan yang terbaik kepada mereka. Usahakan untuk selalu

ramah dengan pembeli, memperhatikan permintaan pelanggan, dan yang paling penting adalah jangan membuat para pelanggan jangan terlalu lama menunggu pesanan mereka.

#### **4. Manajemen Strategi yang dilakukan oleh pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa.**

Adapun aspek-aspek yang penting dalam manajemen strategi, terutama tujuannya dan cara melaksanakan atau mencapainya, antara lain:

##### **a. Pemasaran**

Aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang dilakukan pimpinan sebuah usaha menyediakan produk yang tepat yang tepat seperti yang diminta konsumen. Selain itu perlu dikaji harga, saluran distribusi, iklan dan promosi penjualan yang lain.

Dimana produk yang dipasarkan Depot Bakso Tunggal Rasa tentunya halal dan berkualitas (bermanfaat), mengenai harga sesuai dengan harga yang berlaku pada umumnya. Depot Bakso Tunggal Rasa mempunyai lokasi dan distribusi yang strategis terletak dipinggir jalan yang mudah dilihat oleh banyak orang, lokasi juga mudah dijangkau masyarakat umum karena terletak di pemukiman, sekolah-sekolah, kantor-kantor. Sedangkan promosi yang dilakukan saat ini adalah melalui kerabat mulut-kemulut. (Suparman, 2018)

b. Produksi

Pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa sangat memperhatikan produksi ini. Mulai dari penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan, proses produksi. (Suparman, 2018)

c. Organisasi dan Manajemen

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. (Suparman, 2018)

d. Keuangan

Untuk memenuhi investasi diperlukan dana/modal. Pemimpin sekaligus pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa dalam mengelola usahanya menggunakan modal sendiri. Dan dalam penggunaan modal tergantung dengan tujuan-tujuannya, jangka waktu serta jumlah yang diinginkan. Pemilik juga melakukan estimasi keuntungan yang akan diperoleh pada masa yang akan datang. (Suparman, 2018)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan yaitu wawancara dengan pimpinan sekaligus pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa,

peneliti menyimpulkan adapun aspek dominan yang mempertahankan keberhasilan dalam menjalankan usaha Depot Bakso Tunggal Rasa adalah Pemasaran dan Produksi.

## **B. Analisis Data**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah ditemukan penyajian data, maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini:

### **1. Analisis strategi mempertahankan Depot Bakso Tunggal Rasa.**

Menurut Assauri, strategi adalah terkait dengan penetapan keputusan yang harus diambil dalam menghadapi para pesaing di dalam lingkungan kehidupan yang saling memiliki ketergantungan, sehingga perlu ada kegiatan yang diarahkan terutama dalam memperkirakan perilaku satu dengan lainnya. Strategi yang ditetapkan, dapat dirumuskan sebagai penentuan tujuan dan sasaran suatu organisasi yang mendasar yang bersifat untuk jangka panjang. (Assauri, 2013, hal. 3).

Untuk dapat mempertahankan usaha ditengah persaingan pasar yang sejenis yang hari demi hari semakin ketat. Ada strategi yang dilakukan oleh pemilik yaitu dengan cita khas rasa dan pelayanan yang baik.

Strategi-strategi yang dilakukan pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa sebagai berikut:

- a) Meningkatkan kualitas rasa agar konsumen merasa puas. Cita rasa yang khas khususnya di rasa pentolnya dan dari segi ukuran pentolnya

yang lebih besar dari pada pentol bakso pada umumnya. Produk ini telah mendapatkan jaminan produk yang tidak berbahaya dari Balai Pom akan tetapi tidak mencamtumkannya di tempat usahanya.

- b) Memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggan, karena kata pemilik istilahnya pembeli adalah raja maka berikan pelayanan yang terbaik kepada mereka. Usahakan untuk selalu ramah dengan pembeli, memperhatikan permintaan pelanggan, dan yang paling penting adalah jangan membuat para pelanggan jangan terlalu lama menunggu pesanan mereka.

Strategi yang dipakai untuk mempertahankan ditengah persaingan pasar yaitu meningkatkan kualitas rasa. Meningkatkan keunikan rasa Bakso Depot Tunggal Rasa dengan menyajikan rasa yang khas dan sulit di lupakan oleh penikmatnya agar konsumen puas khususnya di rasa pentolnya dan dari segi ukuran pentolnya yang lebih besar dari pada bakso umumnya dan meyampaikannya kepada orang lain (dari mulut kemulut).

Memberikan pelayanan yang baik bagi para pelanggan, karena layanan yang hebat dapat meningkatkan nilai kepuasan pelanggan, sebaliknya satu pelanggan yang tidak bahagia akan memberi tahu 9-15 orang tentang pengalaman pelanggan negatif yang mereka dapatkan di sebuah rumah makan/restoran. Apalagi, persaingan pasar sangat kompetitif dan pelanggan memiliki beragam penilaian ketika datang ke sebuah rumah makan/restoran. Mulai dari pengalaman makan, sistem pemesanan, hingga jenis lingkungan rumah makan/restoran seperti tempat makan yang santai, atau rumah makan/restoran cepat saji. Jika pelanggan

merasa puas sehingga akan membeli kembali di lain waktu dan sebagai tanda loyalitas pelanggan, akan mampu mengurangi hilangnya pelanggan, dapat meningkatkan nilai sebuah rumah makan/restoran, dan mampu mengurangi umpan balik negatif atau hubungan pelanggan yang negatif. Jadi jika memperbaiki pelayanan pelanggan di rumah makan/restoran akan lebih baik lagi kedepannya.

Dilihat dari strategi yang dipakai pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa akan mampu bertahan ditengah banyaknya usaha dibidang makanan khususnya di dunia kuliner, karena strategi yang dipakai di anggap efektif dan efisien untuk menjaga kelangsungan bisnis dari persaingan pasar usaha sejenis yang sangat ketat.

Menurut penulis kelemahan di Depot Bakso Tunggal Rasa terletak pada harganya, karena harga bakso di Depot Bakso Tunggal Rasa lebih mahal dibandingkan bakso pada umumnya.

## **2. Analisis Manajemen Strategi yang dilakukan oleh pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa.**

Hasil penelitian dan pembahasan ini yaitu Untuk mengetahui manajemen strategi yang dilakukan oleh pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa. Manajemen strategi yang dilakukan Pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa meliputi Pemasaran, Produksi, Keuangan, Organisasi, dan juga Manajemen, adapun analisis dari kelima aspek tersebut beserta variabelnya sebagai berikut:

### **a. Pemasaran**

Menurut Reksohadiprodji, aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang akan dilakukan agar dapat meraih *market share* yang telah ditentukan.

Adapun yang berkaitan dengan pemasaran adalah produk, harga, lokasi distribusi, dan promosi. (Reksohadiprojo, 1993, hal. 6).

Dalam kerangka Islam, etika dalam pemasaran tentunya perlu didasari pada nilai-nilai yang dikandung dalam Al-quran dan Hadist. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. an-nissa (4): 29 dengan terjemahannya sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (Kementrian, 2010, hal. 153).

#### 1) Produk

Menurut Setiyaningrum dan Udaya, Pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat yang akan diberikan oleh produk tersebut. (Setiyaningrum & Udaya, 2015, hal. 127). Islam menganjurkan umatnya untuk mengonsumsi produk yang halal dan baik, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah (2):168 dengan terjemahannya sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوٰتِ الشَّيْطٰنِ ۚ إِنَّهُ

لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

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*”. (Kementrian, 2010, hal. 227).

Produk yang ditawarkan Depot Bakso Tunggal Rasa adalah produk halal dan baik, yaitu bakso (produk utama), mie yamin, minuman, dalam proses pengolahan bahan baku seperti pemotongan sapi dilakukan dengan membaca doa sesuai dengan ajaran islam, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah (2):173 dengan terjemahannya sebagai berikut:

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَلَحْمَ الْخَنزِيرِ وَمَا أُهْلَ بِهِ لِغَيْرِ اللَّهِ ۖ فَمَنْ

أَضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿١٧٣﴾

Artinya: “*Sesungguhnya Dia hanya mengharamkan atasmu bangkai, darah, daging babi, dan (daging) hewan yang disembelih dengan (menyebut nama) selain Allah. Tetapi barang siapa terpaksa (memakannya), bukan karena menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sungguh, Allah Maha Pengampun, Maha Penyanyang*”. (Kementrian, 2010, hal. 230).

Haram juga menurut ayat ini daging yang berasal dari sembelihan yang menyebut nama Allah tetapi disebut pula nama selain Allah. Sedangkan kualitas produk Depot Bakso Tunggal Rasa tentunya mempunyai cita rasa yang khas

apalagi dalam penyajiannya selalu dalam keadaan hangat (panas), dan banyak diminati konsumen, khususnya masyarakat Banjar.

## 2) Harga

Menurut Setiyaningrum dan Udaya, Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing*. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan barang atau jasa. Para pemasar menggunakan harga barang yang diproduksi dan dijual untuk menarik pelanggan dari segala segmen. Penentuan harga menjadi penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan. Salah satu dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar. (Setiyaningrum & Udaya, 2015, hal. 127). Penetapan harga yang diterapkan Depot Bakso Tunggal Rasa untuk produknya disesuaikan dengan yang berlaku pada umumnya, harga yang ditetapkan adalah Rp. 20.000/porsi es teh Rp. 3000/gelas dan es jeruk Rp. 5000/gelas.

Menurut Munir, 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 adalah harga yang murah atau sebaliknya harga yang mahal dianggap sebagai harga tidak yang tidak Islami. Dalam hal ini Abu Yusuf, seorang ulama klasik terkenal, mengatakan dalam kitab *Al-Kharaj*. "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. Mahal dan murah merupakan ketentuan Allah SWT. (Munir, 2007, hal. 96). Demikian juga ketika seorang melakukan perniagaan, tidak seorangpun boleh menetapkan harga diluar kesepakatan penjual dan pembeli, karena penetapan harga tertentu sama artinya dengan membatasi rizki seseorang yang menjadi hak prerogative Allah SWT. (Munir, 2007, hal. 95). Kenyataan tersebut sesuai dengan firman Allah dalam QS. Ali-Imran (3):37 dengan terjemahannya sebagai berikut:

فَتَقَبَّلَهَا رَبُّهَا بِقَبُولٍ حَسَنٍ وَأَنْبَتَهَا نَبَاتًا حَسَنًا وَكَفَّلَهَا زَكَرِيَّا كُلَّمَا دَخَلَ عَلَيْهَا

زَكَرِيَّا الْمِحْرَابَ وَجَدَ عِنْدَهَا رِزْقًا قَالَ يَمْرَأُ أَيُّ لِكَ هَذَا قَالَتْ هُوَ مِنْ

عِنْدِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يَرْزُقُ مَنْ يَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ

Artinya: “Maka Dia (Allah) menerimanya dengan penerimaan yang baik, membesarkannya dengan pertumbuhan yang baik dan menyerahkan pemeliharaannya kepada Zakaria. Setiap kali Zakaria masuk menemuinya di mihrab (kamar khusus ibadah), dia dapat makanan di sisinya. Dia berkata, “Wahai Maryam! Dari mana ini engkau peroleh?” Dia (Maryam) menjawab, “Itu dari Allah.” Sesungguhnya Allah memberi reziki kepada siapa yang Dia kehendaki tanpa perhitungan”. (Kementrian, 2010, hal. 464).

### 3) Saluran Distribusi

Menurut Setyaningrum dan Udaya, 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. (Setiyaningrum & Udaya, 2015, hal. 127)

Depot Bakso Tunggal Rasa terletak di. Jln Kampung Melayu Darat Rt. 08. Dalam pendistribusiannya adalah konsumen datang langsung ke Depot Bakso Tunggal Rasa.

#### 4) Promosi

Menurut Setiyaningrum dan Udaya, Dalam kegiatan ini perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Promosi tersebut terdiri atas lima komponen, yaitu iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan publikasi. 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. (Setiyaningrum & Udaya, 2015, hal. 228).

Promosi yang dilakukan pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa adalah dengan promosi melalui sosial media. Dalam promosi produknya, pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa tidak berlebih-lebihan dalam memberikan informasi dan tidak ada unsur penipuan.

#### b. Produksi

Menurut Reksohadiprodko, Hal yang perlu diperhatikan di sini adalah lokasi usaha, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik dan

proses produksinya termasuk pemilihan teknologinya, dan sistem informasi manajemen. (Reksohadiprodjo, 1993, hal. 6).

#### 1) Penentuan Lokasi Usaha

Penentuan lokasi sangat penting karena jika 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 memuaskan, kemudahan untuk mendapatkan bahan baku atau bahan lainnya dalam jumlah yang diinginkan dengan jangka waktu yang sudah diperhitungkan, mempunyai prospek nilai ekonomis yang tinggi, serta dukungan dari pemerintah serta masyarakat setempat terhadap usaha yang dijalankan. (Kasmir & Jakfar, 2004, hal. 94)

Penentuan lokasi usaha Depot Bakso Tunggal Rasa sangat strategis. Letak depot makan ini sangat tepat karena di samping jalan raya, lokasi perumahan dan masyarakat, dan juga dekat dengan lokasi pasar sebagai pemasok bahan baku, yaitu pasar Sentral Antasari.

#### 2) Skala operasi/luas produksi

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 efisien. (Kasmir & Jakfar, 2004, hal. 94)

Menurut Diana, Dalam memproduksi tidak boleh mengeksploitasi kekayaan alam secara berlebihan, tetapi harus dikelola dengan cara yang baik. Sebagaimana firman Allah bahwa manusia tidak boleh melampaui batas. (Diana, 2012, hal. 32).

Sebagaimana firman Allah dalam Q.S al-Maidah (5):87 dengan terjemahannya sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تُحَرِّمُوْا طَيِّبٰتِ مَآ اَحَلَّ اللّٰهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوْا ۗ اِنَّ اللّٰهَ لَا

مُّحِبُّ الْمُعْتَدِيْنَ

Artinya: *“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengharamkan apa yang baik yang telah dihalalkan Allah kepadamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas”*. (Kementrian, 2010, hal. 4).

Menurut Qardhawi, 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. (Qardhawi, 2004, hal. 23). Dengan demikian tujuan produksi menurut Qardhawi adalah: (1). Untuk memenuhi kebutuhan individu, dan (2) mewujudkan kemandirian umat.

Dalam satu hari Depot Bakso Tunggal Rasa memproduksi sesuai dengan permintaan yang ada dan tentunya tidak berlebihan sehingga menyebabkan kerugian. Depot Bakso Tunggal Rasa dalam satu harinya memproduksi 800 porsi dengan rincian 500 porsi bakso, 300 porsi mie yamin, dan lebih kurang 600 gelas minuman dengan harga es teh Rp. 3000/gelas dan es jeruk Rp. 5000/gelas. Adapun total penghasilan dalam satu hari berkisar Rp. 3.800.000/hari.

### 3) Pemilihan Teknologi

Menurut Kasmir dan jakfar, 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 proses produksi efisien yang menghasilkan produktivitas tinggi. Teknologi yang dipergunakan selayaknya harus disesuaikan dengan lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. (Kasmir & Jakfar, 2004, hal. 101). 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 Depot Bakso Tunggal Rasa tentunya sama seperti yang digunakan rumah makan pada umumnya, setiap bagian mempunyai mesin dan peralatan yang berbeda. Seperti bagian belakang (dapur) memiliki mesin penggiling daging, mesin penggiling rempah-rempah (blender), kulkas, sendok, garpu, kompor gas, wajan, panci, dan lain sebagainya. Untuk bagian depan meja, bangku, dan kipas angin.

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

### c. Manajemen dan Organisasi

Menurut Reksohadiprodjo, 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. (Reksohadiprodjo, 1993, hal. 7).

*Organization as a record function 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.* (Effendy, 1993, hal. 74)

(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).

Menurut Hafidhuddin dan Tanjung, Semua yang dilakukan oleh manusia di dunia akan dicatat oleh Allah, baik itu perbuatan baik atau jelek. Dalam pandangan ajaran Islam, segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib, dan teratur. Proses-prosesnya harus diikuti dengan baik. Sesuatu tidak boleh dilakukan secara asal-asalan. Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran

Islam. Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap, dan cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai Allah swt. Demikian pula ketika melakukan sesuatu itu dengan benar, baik, terencana, dan terorganisasi dengan rapi, maka kita akan terhindar dari keragu-raguan dalam memutuskan sesuatu atau dalam mengerjakan sesuatu. Proses manajemen pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu dengan aturan serta memiliki manfaat. (Hafidhuddin & Tanjung, 2003, hal. 1).

Menurut Yani, Proses pemanfaatan sumber daya yang dimiliki organisasi atau perusahaan tidak akan optimal apabila prinsip-prinsip manajemen tidak diterapkan secara konsisten. Pada setiap kegiatan, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian harus dijalankan secara berkesinambungan untuk mencapai sasaran. (Yani, 2012, hal. 1).

#### 1. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah sebagai salah satu unsur dalam organisasi dapat diartikan sebagai manusia yang bekerja dalam suatu organisasi. SDM dapat disebut juga sebagai personil, tenaga kerja, pekerja, karyawan, potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya. Sumber Daya Manusia dapat diartikan sebagai ilmu mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja secara efektif dan efisien sehingga tercapai tujuan organisasi atau perusahaan. Untuk melakukan kajian terhadap sumber daya manusia ada beberapa elemen yang harus diperhatikan, di antaranya adalah *job* analisis (analisis

pekerjaan), perencanaan, rekrutmen, seleksi, kompensasi, pelatihan. (Yani, 2012, hal. 1).

a) Proses Rekrutmen dan seleksi

Rekrutmen adalah suatu proses penerimaan calon tenaga kerja untuk memenuhi kebutuhan akan tenaga kerja pada suatu unit kerja dalam suatu organisasi atau perusahaan. Sedangkan seleksi adalah proses pemilihan orang-orang yang memiliki kualifikasi yang dibutuhkan untuk mengisi lowongan pekerjaan di organisasi. (Yani, 2012, hal. 61).

Proses rekrutmen dan seleksi yang dilakukan Depot Bakso Tunggal Rasa secara umum diterapkan sebagai berikut:

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

Menurut Abu Sinn, Islam mendorong umatnya untuk memilih calon pegawai berdasarkan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan teknis yang dimiliki. (Abu Sinn, 2008, hal. 112). Menyangkut kemampuan umum dan

kejujuran Allah berfirman dalam QS. Al-Qashash(28):26 dengan terjemahannya sebagai berikut:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ <sup>ط</sup> إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾

Artinya: “Dan salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata: "Wahai ayahku! Jadikanlah dia sebagai pekerja (pada kita) , sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya”. (Kementrian, 2010, hal. 280).

#### b) Kompensasi

Menurut Umar, cara manajemen untuk meningkatkan prestasi kerja, motivasi, dan kepuasan kerja para karyawan adalah melalui kompensasi. Kompensasi dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka. (umar, 2012, hal. 166). Menurut Yani, Adapun komponen-komponen kompensasi meliputi gaji, upah, bonus, dan kompensasi tidak langsung. (Yani, 2012, hal. 139).

Dalam hal ini Pimpinan sekaligus pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa memberikan kompensasi kepada karyawannya secara obyektif, yaitu upah ditentukan melalui pertimbangan tingkat upah di pasar tenaga kerja. Dan dalam pemberian upah sesuai dengan dengan pekerjaan dan tanggung jawab yang diterima karyawan. Pimpinan memberikan gaji karyawannya yang bekerja di bagian depan (pengemasan) lebih tinggi dibandingkan yang bekerja dibagian belakang (membuat minum).

Menurut Abu Sinn, Upah berdasarkan jenis pekerjaan, ini merupakan asas pemberian upah, oleh karena itu, upah yang dibayarkan kepada masing-masing pegawai bisa berbeda beda berdasarkan jenis pekerjaan dan tanggung jawab yang dipikulnya. (Abu Sinn, 2008, hal. 114). Sebagaimana firman Allah swt QS. Al-Ahkaf (46):19 dengan terjemahannya sebagai berikut:

وَلِكُلِّ دَرَجَاتٍ مِّمَّا عَمِلُوا<sup>ط</sup> وَلِيُوفِّيَهُمْ أَعْمَلَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٩﴾

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”. (Kementrian, 2010, hal. 269)

#### c) Pelatihan

Pelatihan (*training*) dalam segala bidang pekerjaan merupakan bentuk ilmu untuk meningkatkan kinerja, di mana Islam mendorong umatnya untuk bersungguh-sungguh dan memuliakan pekerjaan. Rasulullah bersabda: “Tidak ada makanan yang lebih baik dimakan oleh seseorang daripada apa yang ia makan dari pekerjaan tangannya. Sesungguhnya Nabi Allah Dawud a.s memakan makanan dari hasil kerja tangannya”. (Abu Sinn, 2008, hal. 117).

Dalam pelatihan Depot Bakso Tunggal Rasa, karyawan dapat memperoleh keterampilan, keahlian, dan pengetahuan yang berkaitan dengan pekerjaan yang dilaksanakan, seperti memasak, meracik rempah-rempah menjadi bumbu, dan lain sebagainya. Ini dimaksudkan agar ketika karyawan tidak lagi bekerja di Depot

BaksoTunggal Rasa dia bisa memanfaatkan keterampilan dan keahlian yang didapat untuk mencari penghasilan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

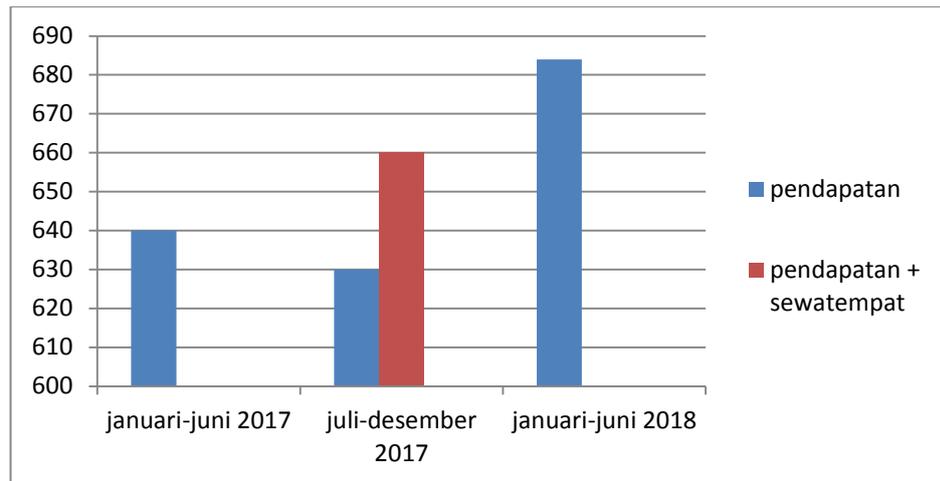
d. Keuangan

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

Apakah fungsi penarikan dana telah dijalankan sebagaimana mestinya. Bagaimana tentang dana awal. Adakah ukuran investasi diterapkan disini di sini. Untuk memenuhi kebutuhan investasi diperlukan dana/modal yang diperoleh dari modal sendiri atau modal pinjaman. Penggunaan masing-masing modal tergantung dengan tujuan penggunaan modal, jangka waktu serta jumlah waktu yang diinginkan perusahaan. Langkah selanjutnya adalah melakukan estimasi keuntungan diperoleh pada masa yang akan datang. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam satu periode tertentu. (Reksohadiprodjo, 1993, hal. 7).

Dalam hal ini Pemimpin sekaligus pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa menggunakan modal sendiri untuk mendanai kegiatan usahanya. Adapun Alokasi dana digunakan untuk pembiayaan keseluruhan usaha Depot Bakso Tunggal Rasa, baik untuk biaya prainvestasi seperti pengurusan izin usaha, biaya aktiva seperti pembelian mesin-mesin, dan peralatan lainnya, serta biaya operasional depot seperti biaya bahan baku, upah karyawan, biaya pemasaran, dan lain-lain.

Untuk estimasi aliran kas, Pemimpin sekaligus Pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa memberikan data-data kepada penulis dengan catatan khusus mengenai estimasi aliran kas. (Suparman, 2018)



*Sumber Depot bakso Tunggal Rasa*

Di lihat dari definisi keberhasilan suatu usaha, dari sisi kuantitatif penghasilan pendapatan di Depot Bakso Tunggal Rasa selalu mengalami peningkatan setiap tahun nya dan dilihat dari sisi kualitatif Depot Bakso Tunggal Rasa selalu berhasil menarik minat pelanggan dan peralatan yang memadai membuat pelanggan tidak menunggu terlalu lama pesanan mereka. (Suparman, 2018)