

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. PENYAJIAN DATA

1. Profil Perusahaan

Usaha yang beralamatkan di Jl. Kelayan B Komp. Ar-Raudah ini didirikan pada tahun 1995 dengan modal awal sebesar Rp. 10.000.000,00 Oleh Bapak Nordiansyah selaku pemilik dari usaha ini, namun selain modal 10 juta tersebut pernah juga Bapak Nordiansyah mendapatkan pinjaman modal sebesar 7,5 juta dari Koperasi “Kredit Usaha kecil menengah” .

Yang mendasari Bapak Nordiansyah memulai usaha ini karena melihat pada saat itu masih sedikit usaha yang bergerak di bidang sablon dan pada awal mulanya hanya melayani penyambolan baju olah raga.

Pada saat ingin memulai usaha ini Bapak Nordiansyah masih belum memiliki keterampilan di bidang penyambolan, namun Bapak Nordiansyah mengikuti pelatihan atau kursus selama satu minggu sebagai modal skill untuk memulai usaha ini.¹

Awal mulanya usaha ini tidak memiliki nama, pada tahun 1999 pertama kali usaha ini diberi nama Mahkota Konveksi, namun pada saat mau dilegalkan dari pihak dinas HAKI “Hak Atas Kekayaan Intelektual” mengatakan bahwa nama tersebut sudah ada yang mempunyai yaitu Mahkota

¹ Nordiansyah, Pemilik Permata Konveksi, *Wawancara Pribadi*, Permata Konveksi, 5 April 2016.

Andika di Kota Surabaya. Pada tahun 2003 berganti menjadi Borneo Konveksi, namun lagi-lagi pada saat mau di legalkan kembali nama tersebut sudah ada yang mempunyai yaitu Putra Borneo di Kota Balikpapan. Dan pada tahun 2012 nama usaha ini dirubah kembali menjadi Permata Konveksi dan daam proses legalkan dan sampai saat ini nama usaha kecil menengah ini adalah Permata Konveksi.²

Seiring perkembangannya, usaha kecil menengah ini sekarang tidak hanya melayani penyambolan kaos olah raga, tapi sudah melayani banyak pesanan, seperti pengadaan perlengkapan pakaian sekolah, seperti topi, kaos kaki, jilbab dan baju olah raga. Tetapi untuk pembuatan seragam sekolah masih belum bisa karena untuk dapat membuat seragam sekolah Permata Konveksi harus sudah terdaftar resmi di pemeritahan. Selain pengadaan perlengkapan sekolah, permata konveksi juga melayani sablon kaos, bordir, pembuatan pakaian, bendera, dll.

Untuk pengadaan kain, permata konveksi membeli dari toko “Purnama” yang beralamatkan di Jl. Otto Iskandar Dinata No. 148 Kota Bandung dan toko kain kaos “Subur Jaya” Yang beralamtkan di Jl. Kapasan 194 B Surabaya . Pengadaan kain untuk saat ini berkisar 400 Kg kain dalam satu minggu.

Saat ini permata konveksi sudah memiliki 15 karyawan aktif. 7 berkerja di rumah Bapak Nordiansyah dan sisanya bekerja dirumah mereka

² Yuspik Hllmi, Anak Pemilik Permata Konveksi, *Wawancara Pribadi*, Permata Konveksi, 22 April 2016.

masing-masing. Para karyawan yang bekerja di Permata Konveksi ini mendapatkan uang dari hasil kerjanya dengan sistem Ijarah atau upah, mereka mendapatkan upah tergantung banyaknya produk yang bisa mereka hasilkan, semakin banyak produk yang bisa mereka hasilkan, maka semakin banyak pula penghasilan yang mereka dapatkan.

Waktu pelayanan yang diberikan permata konveksi adalah setiap hari, namun untuk hari kerja bagi para karyawan adalah dari hari senin hingga hari sabtu tapi kalau dari Bapak Nordiansyah biasanya tetap bekerja walaupun di hari minggu atau libur.

Selain yang ada di Jl. Klayan B Komp. Ar-raudah, Permata Konveksi juga memiliki cabang yaitu di Pasar Baru yang dikelola oleh anak dari Bapak Nordiansyah yaitu saudara Yuspik Hilmi dan saudari Elia.

Permata Konveksi saat ini sudah banyak memiliki pelanggan tetap, bukan hanya di Kalimantan Selatan namun juga menjabah di Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur. Mayoritas pelanggan tetap Permata Konveksi ini adalah Sekolah-sekolah. Baik itu tingkat SD, SMP dan SMA. Untuk wilayah Banjarmasin yang ada di Kalimantan Selatan ini sekitar 60 % melakukan transaksi untuk pengadaan seragam sekolah di Permata Konveksi.

Dari modal awal Rp 10.000.000,00 saat ini omset rata-rata per bulan yang di peroleh permata konveksi adalah Rp. 30.000.000,00.³

³ Nordiansyah, *op.cit.* 5 April 2016.

2. Penyajian Data Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal kekuatan dan kelemahan yang dihadapi Permata Konveksi meliputi beberapa faktor. Analisis kekuatannya antara lain:

a. Kelengkapan Pelayanan

Pelayanan yang diberikan oleh permata konveksi ini meliputi banyak hal, berbeda dengan usaha sejenis yang tidak selengkap seperti yang ada di permata konveksi.⁴ Pelayan di sini meliputi sablon baju, pembuatan perlengkapan sekolah seperti pakaian olah raga, topi, dasi, jilbab, kaos kaki dan ikat pinggang. Selain itu juga melayani pembuatan pin, bendera, baju dinas lapangan, sampul buku untuk kelulusan misalnya buku alumni, dan baju-baju sejenis.⁵

b. Kualitas Hasil Produksi

Kualitas hasil produksi dari permata konveksi ini memang tidak diragukan, ini dapat dibuktikan dengan salah satu konsumen yang sudah berlangganan sejak awal berdirinya usaha ini yaitu sekitar tahun 1995

⁴ *Ibid.*

⁵ Yuspik Hllmi, Anak Pemilik Permata Konveksi, *Wawancara Pribadi*, RM Kalijo A.yani KM 4 Banjarmasin, 8 April 2016.

yaitu MI Al-Raudlah yang beralamatkan di JL. Klayan B komp. Ar-Raudah. Kata ibu Mahmudah selaku guru yang bertanggung jawab mengenai pengadaan perlengkapan pakaian sekolah:

*aku sudah lawas berlangganan disitu, mulai dari sidin balum berumah disitu sudah berlangana. Aku ketuju lawan kualitas hasil produksinya bagus”(saya sudah lama berlangganan di situ, sejak beliau belum bertempat tinggal disitu sudah berlangganan. Saya suka sama kualitas hasil produksinya yang bagus).*⁶

Berbeda dengan ibu Darmatasiah dari MI Klayan Negeri Banjarmasin kata beliau *permata nih kualitas hasilnya tuh bagus lawan jua kualitas kainnya bagus jua* (permata ini kualitasnya bagus dan kualitas kainnya bagus juga).⁷

c. Hubungan Baik dengan Konsumen

Bapak Noordiansyah selaku pemilik dari Permata Konveksi ini sangat memperhatikan para konsumennya. Kata anak dari bapak Noordiansyah yaitu Nurul Hikmah:

abah ku nih lebih memilih rugi asalkan pelanggan tuh puas, misalnya tuh amun pelanggan nih tesalah pas memesan, imbahnya barangnya tuntung lalu ai abut konsumen nih pada tesalah sekalnya. Tapi abah ku kada handak pelanggan sidin nih kecewa, jadi biasanya sidin hakun aja membaiki akan tapi harganya dipotong sidin(bapak saya ini lebih memilih rugi asalkan pelanggan puas, misalnya kalau pelanggan ada kesalahan dalam pemesanan, ketika barang selesai baru tahu kalau ternyata ada kesalahan pemesanan, tetapi bapak saya tidak mau

⁶ Mahmudah , Komsumen, *Wawancara Pribadi*, MI Al-Raudlah Banjarmasin, 3 Mei 2016 .

⁷ Darmatasiah, Komsumen, *Wawancara Pribadi*, MI Klayan Negeri Banjarmasin, 9 Mei 2016 .

pelanggannya kecewa, jadi biasanya beliau mau memperbaiki tetapi harga beliau potong).⁸

Kalau dari ibu Mahmudah kata beliau "*aku lawan sidin tuh sudah nangcaya kaluarga ku sorang*" (saya dengan beliau itu sudah seperti keluarga saya sendiri).⁹

Dari kutipan wawancara di atas dapat dilihat bahwa hubungan bapak Nordiansyah dengan konsumennya terjalin dengan baik, bahkan kata ibu Mahmudah beliau sudah seperti keluarga beliau sendiri.

d. Khiyar Berjalan dengan baik

Khiyar adalah meminta memilih yang terbaik dari dua perkara, yaitu meneruskan atau membatalkan akad.¹⁰ Maksudnya apabila terjadi hal-hal yang tidak sesuai dalam transaksi maka antara pembeli atau penjual ada hak untuk meneruskan dan membatalkan akad. Diadakan khiyar oleh syara' agar kedua orang yang berjual beli dapat memikirkan

⁸ Nurul Hikmah, Anak Pemilik Permata Konveksi, *Wawancara Pribadi*, Permata Konveksi, 15 Mei 2016.

⁹ Mahmudah, *op. cit.*

¹⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: AMZAH, 2010), hlm. 216.

kemaslahatan masing-masing lebih jauh, supaya tidak akan terjadi penyesalan dikemudian hari lantaran merasa tertipu.¹¹

Kata salah satu konsumen yang penulis wawancarai *“bila kawa dibaikinya dulu baju yang salah, tapi bila kada kawa di baiki hanyar digantinya lawan yang hanyar”*(kalau bisa diperbaiki dulu baju yang salah, kalau tidak bisa bagu diganti yang baru).¹²

Dari kutipan di atas menandakan khiyar berjalan dengan baik, yaitu pada saat terjadi kesalahan pengerjaan pihak permata bersedia bertanggung jawab sehingga konsumen memilih untuk melanjutkan akad.

e. Hubungan baik pemilik dengan karyawan

Dari pengamatan penulis hubungan antara pemilik dan para karyawan terjalin dengan baik, seperti tidak terlihat siapa pemilik dan siapa karyawan, mereka semua berbaur saling bekerja sama satu dengan yang lainnya. Kata Nurul Hikmah anak dari bapak nordiansyah:

jadi sebelum pesanan tuh di jahit buhan karyawan, abah ku dulu nang mamola apa nang handak di jahit karyawan lawan abah ku jua nang sepalih menatakinya, pas rahatan sidin manatak tuh ada karyawan nang inya nih gawiannya disini menataki kain, jadi ujar karyawan nih tasalah tatakan pian nih, nang bujur nang kaya ini kaya ini nah, imbah dipadahi karyawan tuh sidin maitihi kacatatannya sakalinya sidin nang salah (sebelum pesanan itu dijahit oleh karyawan, bapak saya dulu yang membuat pola di kain tersebut dan juga sebagian bapak saya juga yang

¹¹ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung: PT. Sinar Baru Argesindo Bandung, 1998), cet. ke-32. hlm. 286.

¹² Ermawati, *Komsumen, Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 15 Mei 2016.

memotongnya. Ketika beliau memotong ada karyawan yang bekerja disana sebagai pemotong kain mengingatkan beliau bahwa potongan beliau salah dan kemudian beliau melihat ke catatan pemesanan dan ternyata beliau yang salah).¹³

Dari kutipan di atas artinya antara karyawan dengan pemilik itu saling mengingatkan satu sama lain baik itu yang salah pemilik itu sendiri karyawan tidak segan untuk mengingatkan.

f. Tempat pelayanan yang fleksibel

Dari pengamatan penulis dengan tempat usaha ini yang berada dirumah langsung sehingga apabila konsumen ingin bertransaksi ke permata konveksi bisa sesuai kapan waktu luangnya dengan catatan ada orang yang bisa menerima pesanan konsumen misalnya Bapak Nordiansyah, istri beliau, anak-anak beliau dan karyawan sehingga memudahkan bagi para konsumen.

selain kekuatan, permata konveksi juga memiliki beberapa kelemahan antara lain:

a. Sering melakukan kesalahan produksi

Kesalahan pengerjaan di permata konveksi ini lumayan sering terjadi, Kata bapak Noordiansyah "*lumayan rancak tesalah gawi, kaya*

¹³ Nurul Hikmah, *op. cit.*

tesalah sablon, tesalah ukuran lawan tasalah jumlah” (lumayan sering salah pengerjaan, seperti salah sablon, salah ukuran dan jumlah).¹⁴

b. Kurang tenaga kerja

Saat ini permata konveksi memiliki 15 karyawan aktif yaitu 7 bekerja di rumah bapak Noordiansyah dan 8 orang bekerja di rumah mereka masing-masing. Namun dengan jumlah tersebut masih dirasa kurang oleh bapak Noordiansyah, kata beliau “*karyawan nih kurang masih, khususnya buhan penjahit*”(karyawan disini masih kurang, khususnya penjahit).¹⁵

c. Tempat yang kurang luas

Dari pengamatan penulis tempat dari permata konveksi ini kurang luas, tidak ada ruangan-ruangan khusus seperti ruangan khusus sablon, produksi dan kain. Seperti misalnya tempat untuk menaruh kain-kain karena tidak ada tempat khusus kain-kain ditaruh dimana ada tempat kosong di rumah, sehingga apabila masuk ke dalam rumah hal pertama yang dilihat adalah kain dimana-mana, di ruang tamu, kamar bahkan sampai dapur semua ada kain. Dan juga para karyawan merasa kurang nyaman karena tempat mereka bekerja juga dipenuhi dengan kain-kain.

¹⁴Yuspik Hilmi, Anak Pemilik Permata Konveksi, *Wawancara Pribadi*, Permata Konveksi, 22 April 2016.

¹⁵ *Ibid.*

Kata salah satu karyawan “*wadah aku begawi tuh nyaman haja pang, tapi kurang ganal jadi tangalih aku begawian hibak kain dimana-mana*” (tempat saya bekerja ini sebenarnya nyaman-nyaman saja, cuma kurang besar sehingga membuat saya agak susah untuk bekerja karena kain-kain yang ada dimana-mana).¹⁶

d. Pencatatan pesanan

Dari pengamatan penulis di permata konveksi ini pencatatan pemesanan tidak terorganisir dengan baik, ada yang dicatat misalnya di buku biasa dan kertas-kertas sehingga sering terjadi kesulitan ketika catatan tersebut hilang dan membuat proses produksi menjadi terhambat dan juga bisa memungkinkan terjadi kesalahan produksi.

e. Lokasi yang kurang strategik

Dari pengamatan penulis lokasi dari permata konveksi ini kurang strategis karena berada di dalam komplek dan juga tidak ada media informasi di depan komplek ar-raudah.

f. Terkadang masih melalaikan waktu shalat

Sejauh pengamatan yang penulis lakukan shalat bapak Nordiansyah dan para karyawannya kurang begitu diperhatikan, apalagi kalau waktu shalat tiba tetapi lagi ada yang dikerjakan maka memilih

¹⁶ Arsimah, Karyawan, *Wawancara Pribadi*, Permata Konveksi, 28 April 2016.

untuk menyelesaikan pekerjaan itu terlebih dahulu baru melaksanakan shalat. Ungkat Nurul Hikmah “*amunnya pas ada gawian, biasanya manuntung akan dulu hanyar sumbahyangan*”(ketika ada yang sedang dikerjakan, biasanya menyelesaikan dulu baru sholat).¹⁷

g. Administrasi keuangan/akuntansi yang belum ada sehingga menyulitkan perhitungan infaq dan zakat

Dari pengamatan peneliti tidak ada pencatatan khusus untuk pendapatan dari permata konveksi, sebagian ada di nota sebagian juga tidak ada sehingga menyulitkan untuk mengeluarkan dana infaq dan zakat.

h. Masih belum mempunyai website

Saat ini internet merupakan media yang vital dalam kehidupan, banyak hal yang sudah bisa dilakukan lewat internet seperti membayar tagihan listrik dan PDAM, memesan tiket pesawat, memesan kamar hotel dan lain sebagainya. Untuk permata konveksi sendiri masih belum memiliki website, padahal dengan website ini bisa menjadi media promosi kepada masyarakat.

i. Waktu pengerjaan yang tidak menentu

rancak pesanan yang awalnya seminggu pas harinya balum tuntung, amun kawa tuh tambahi karyawannya sekira kada telambat lagi (sering pesanan yang janjinya satu minggu ketika sudah satu minggu

¹⁷ Nurul Hikmah, *op.cit.*

belum selesai, kalau bisa karyawannya ditambah supaya tidak terlambat lagi).¹⁸

pernah memesan janji sebulan, pas sudah sebulan sekalinya belum tuntung(pernah memesan janji satu bulan, ketika suda satu bulan ternyata belum selesai).¹⁹

Dari kutipan wawancara di atas menandakan bahwa waktu pengerjaan masih belum berjalan dengan baik.

j. Pelayanan Pembuatan Seragam sekolah

Saat ini permata konveksi masih belum melayani pembuatan seragam sekolah, karena untuk membuat seragam sekolah ini harus memiliki izin resmi dari pemerintah baru bisa membuat seragam sekolah.

Ucap Yuspik Hilmi anak dari Bapak Nordiansyah

kada kawa masih meulah seragam sekolah, soalnya harus baizin resmi dulu hanyar kawa, tapi sudah ku urus pang legaisasinya nih tapi belum tuntung lagi (masih tidak bisa membuat seragam sekolah, karena harus berizin resmi dulu baru bisa, tetapi sudah saya urus legalkannya tetapi belum selesai).²⁰

3. Penyajian data Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan ekstenal peluang dan ancaman yang dihadapi Permata Konveksi meliputi beberapa faktor. Analisis peluangnya antara lain:

a. Fashion anak muda

¹⁸ Ermawati, *op. cit.*

¹⁹ Mahmudah , *op. cit.*

²⁰ Yuspik Hilmi, *op. cit.*

Dari pengamatan penulis banyak anak muda saat ini yang suka dengan kaos dengan tulisan sesuai dengan keinginan mereka misalnya baju kaos yang bertuliskan nama pribadi, ungkapan hati, unek-unek dan lain sebagainya, sehingga ini menjadi peluang yang baik untuk permata konveksi agar bisa memfasilitasi keinginan para anak muda tersebut.

b. Maraknya olah raga Futsal

Olah raga Futsal di Banjarmasin saat ini banyak digemari oleh masyarakat. Dari pengamatan peneliti hampir semua jasa penyewaan lapangan futsal di Banjarmasin selalu ramai dipenuhi masyarakat yang ingin bermain futsal dan juga seringnya kompetisi-kompetisi futsal baik itu tingkat umum. Perguruan tinggi sederajat, SMA sederajat, SMP sederajat bahkan SD sederajat sehingga membuat tim-tim futsal tersebut memerlukan baju tim khusus. Keadaan ini bisa menjadi peluang bagi permata konveksi untuk bisa memfasilitasi tim-tim Futsal di Banjarmasin.

c. Tersedianya jasa pelatihan komputer

Dari pengamatan penulis di daerah Kayu Tangi Banjarmasin ada lembaga pelatihan komputer yang bisa membantu untuk memberi pengetahuan masalah pengolahan dan pengelolaan *website*.

d. Letak Musholla yang dekat dengan rumah

Keberadaan Musholla Ar-Raudah yang dekat dengan rumah bapak Nordiansyah dan para karyawan bisa menjadi sarana untuk lebih mendekatkan diri kepada Allah SWT karena semua daya upaya kita itu dari Allah SWT khususnya untuk bapak Nordiansyah dan para karyawan laki-laki melaksanakan shalat berjamaah di sana.

e. Adanya lembaga Zakat

Dengan adanya lembaga zakat ini bisa membantu memudahkan menghitung dan menyalurkan dana infaq dan zakat.

f. Pencari Kerja

Data dari Badan Pusat Statistik Kota Banjarmasin untuk tahun 2014 ada 7.076 masyarakat banjarmasin yang terdaftar untuk menjadi pekerjaan. Ini bisa mengatasi masalah kekurangan tenaga kerja di Permata Konveksi.

g. Tersedianya buku-buku bisnis

Buku menjadi salah satu sumber utama ilmu pengetahuan, semakin banyak membaca buku maka semakin banyak pula ilmu yang didapat. Dengan membaca buku-buku yang berhubungan dengan dunia bisnis akan bisa membantu pengelolaan bisnis yang baik agar terwujud

bisnis yang tertata dengan rapi. Misalnya dari sisi pelayanan dan pengelolaan.

h. Tanah kosong di belakang rumah

Dari pengamatan penulis ada tanah kosong di belakang rumah Bapak Nordiansyah, ini bisa dimanfaatkan untuk membuat bangunan khusus untuk tempat penyimpanan kain-kain. Dengan dibuatnya bangunan khusus untuk penyimpanan kain maka akan membuat rumah Bapak Nordiansyah terlihat lebih rapi dan juga memudahkan untuk proses produksi.

Selain peluang, permata konveksi juga menghadapi beberapa ancaman, antara lain:

a. Turun naiknya harga kain

Harga kain yang tidak menentu ini menjadi ancaman untuk kelangsungan usaha bapak Nordiansyah, karena harga kain ini mengikuti perkembangan dolar, apalagi saat ini dolar masih belum stabil sehingga berpengaruh terhadap harga kain yang bapak Nordiansyah beli. Kata bapak Nordiansyah *“harga kain nih kada menantu, amun murah ya murah mun pas takana larang ya larang. Inya maeumpati dolar nih pang*

harganya tuh”(harga dari kain ini tidak menentu, kalau murah ya murah tetapi kalau mahal ya mahal, soalnya tergantung keadaan dolar).²¹

b. Pengiriman kain yang kadang lambat

Sampai saat ini untuk pengiriman kain menggunakan ekspedisi kapal. Kata bapak Nordiansyah “*imbah anu bisa lambat kain tuh datang, soalnya macam-macam ai. Misalnya tuh karena gelombang laut jadi lambat datang kain*”(kadang-kadang kain lambat datang, misalnya karena gelombang laut yang besar).²²

Pengiriman kain yang kadang terlambat ini bisa mengancam usaha Bapak Nordiasyah, karena dengan lambatnya pengiriman berdampak pada keterlambatan proses produksi, dengan terlambatnya proses produksi berdampak pada keterlambatan selesainya barang yang sudah dipesan oleh konsumen dan dengan keterlambatan itu bisa berdampak pada kekecewaan yang bisa membuat konsumen memilih bertransaksi di tempat lain untuk yang berikutnya.

c. Usaha sejenis yang tidak manual

Walaupun dengan cara manual yang diterapkan oleh Permata Konveksi ini lebih menjamin kualitas, tetapi bagi masyarakat awam yang

²¹ Nordiansyah, *op. cit.*

²² *Ibid.*

tidak terlelu mengetahui masalah sablon akan berfikir bahwa dengan sistem komputer akan lebih baik hasilnya, maka dari itu ini bisa menjadi ancaman bagi Permata Konveksi kedepannya.

B. LAPORAN PENELITIAN

Dari data yang terkumpul maka hasilnya sebagai berikut :

1. Analisis data Internal dan Eksternal.

Tabel 4.1 : Tabel Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (<i>Streghts</i>)	Peluang (<i>Opportunities</i>)
1. Kelengkapan Pelayanan 2. Kualitas hasil produksi 3. Hubungan baik dengan konsumen 4. Hubungan baik dengan karyawan 5. Khayar berjalan dengan baik 6. Tempat pelayanan yang fleksibel	1. Fashion anak muda 2. Semakin maraknya olahraga futsal di Banjarmasin sehingga mendorong pemain untuk membentuk satu tim dan membuat pakaian tim Futsal 3. Tersedia jasa kursus komputer 4. Letak Musholla yang dekat dengan rumah 5. Adanya lembaga zakat
	Peluang (<i>Opportunities</i>)
	6. Pencari kerja 7. Tersedianya buku-buku bisnis Tanah kosong di belakang rumah
Kelemahan (<i>Weaknesess</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
1. Seringnya melakukan kesalahan produksi 2. Kurang tenaga kerja 3. Tempat yang kurang strategis 4. Tempat yang kurang luas 5. Pencatatan pesanan yang kurang terorganisir dengan baik 6. Terkadang masih melalaikan waktu shalat	1. Turun naiknya harga kain 2. Pengiriman kain yang kadang lambat 3. Usaha sejenis yang tidak manual

7. Administrasi keuangan/akuntansi yang belum ada sehingga menyulitkan perhitungan infaq dan zakat. 8. Masih belum mempunyai <i>website</i> 9. Waktu Pengerjaan yang tidak menentu 10. Pelayanan pembuatan seragam sekolah	
---	--

2. Analisis IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*).

Tabel 4.2 : Matriks Evaluasi Faktor Internal Permata Konveksi

Faktor-faktor strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
1. Kelengkapan Pelayanan	0,100	4	0,400
2. Kualitas hasil produksi	0,075	4	0,300
3. Hubungan baik dengan konsumen	0,050	4	0,200
4. Hubungan baik dengan karyawan	0,025	3	0,075
5. Khayal berjalan dengan baik	0,050	3	0,150
Kekuatan			
6. Tempat pelayanan yang fleksibel	0,025	1	0,025
Kelemahan			
1. Seringnya melakukan kesalahan produksi	0,075	2	0,150
2. Kurang tenaga kerja	0,075	2	0,150
3. Tempat yang kurang strategis	0,050	2	0,100
4. Tempat yang kurang luas	0,100	1	0,100
5. Pencatatan pesanan	0,075	2	0,225
6. Terkadang masih	0,075	1	0,300

7. melalaikan waktu shalat Administrasi keuangan/akuntansi yang belum ada sehingga menyulitkan perhitungan infaq dan zakat.	0,075	2	0,300
8. Masih belum mempunyai <i>website</i>	0,050	3	0,150
9. Wartu Pengerjaan yang tidak menentu	0,050	2	0,100
10. Pelayanan pembuatan seragam sekolah	0,050	2	0,100
Total	1.000		2,825

3. Alanisis EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*).

Tabel 4.3 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Permata Konveksi

Faktor-faktor strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang			
1. Fashion anak muda	0,075	2	0,150
2. Semakin maraknya olahraga futsal di Banjarmasin sehingga mendorong pemain untuk membentuk satu tim dan membuat pakaian tim	0,050	1	0,050
Peluang			
3. Tersedia jasa kursus kompputer	0,100	2	0,100
4. Letak masjid yang dekat dengan rumah	0,125	4	0,250
5. Adanya lembaga zakat	0,125	3	0,375
6. Pencari kerja	0,100	3	0,300
7. Tersedianya buku-buku bisnis	0,075	2	0,150
8. Tanah kosong di belakang rumah	0,100	4	0,400

Ancaman			
1. Turun naiknya harga kain			
2. Pengiriman kain yang kadang lambat	0,075	2	0,150
	0,100	2	0,200
3. Usaha sejenis yang tidak manual	0,075	3	0,225
Total	1.000		2,350

4. Matriks Internal Eksternal Permata Konveksi

Berdasarkan hasil evaluasi internal dengan total skor bobot 2,825 dan evaluasi internal usaha dengan total skor bobot 2,350, maka dihasilkan matriks internal-eksternal permata konveksi sebagai berikut:

Tabel 4.4 Matriks Internal Eksternal Permata Konveksi

		Total Skor Bobot Evaluasi Faktor Internal		
		Kuat 3.0-4.0	Sedang 2.0-2.99	Lemah 1.0-1.99
Total Skor Bobot Evaluasi Faktor Eksternal	Tinggi 3.0-4.0	I	II	III
	Sedang 2.0-2.99	IV	V	VI
	Rendah 1.0-1.99	VII	VIII	IX

Matriks internal dan eksternal menunjukkan bahwa permata konveksi milik Bapak Nordiansyah berada pada sel V. Sel ini menandakan bahwa kekuatan internal usaha permata konveksi milik Nordiansyah dengan total skor bobot 2,825 berada pada level sedang, serta tingkat evaluasi eksternalnya dengan total skor 2,350 juga berada pada level sedang.

S - W (Internal) O - T (Eksternal)	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
	7. Kelengkapan Pelayanan 8. Kualitas hasil produksi 9. Hubungan baik dengan konsumen 10. Hubungan baik pemilik dengan karyawan 11. Khiyar berjalan dengan baik 12. Tempat pelayanan yang fleksibel	1. Seringn melakukan kesalahan produksi 2. Kurang tenaga kerja 3. Tempat yang kurang strategis 4. Tempat yang kurang luas 5. Pencatatan pesanan yang kurang terorganisir dengan baik 6. Terkadang masih melalaikan waktu shalat 7. Administrasi keuangan/akuntansi yang belum ada sehingga menyulitkan perhitungan infaq dan zakat. 8. Masih belum mempunyai <i>website</i> 9. Wartu Pengerjaan yang tidak menentu 10. Pelayanan pembuatan seragam sekolah
Peluang (<i>Opprtunities</i>)	Strategi SO (Integrasi)	Strategi WO
8. ashion anak muda 9. Semakin maraknya olahraga futsal di Banjarmasin sehingga mendorong pemain untuk membentuk satu tim dan membuat pakaian tim Futsal 10. Tersedia jasa kursus komputer 11. Letak musholla yang dekat dengan rumah 12. Adanya lembaga zakat 13. Pencari kerja 14. Tersedianya buku-buku bisnis 15. Tanah kosong di belakang rumah	1. Mengintensifkan Promoasi (O1, O2, S1, S2, S3, S4, S5, S6) 2. Mengikutkan karyawan untuk kursus komputer (O3,S4)	1. Membuat Website (O3, W8) 2. Menambah tenaga kerja (O6, W2) 3. Membaca buku-buku administrasi bisnis (O7, W1, W3, W5) 4. Mengelola dana infaq dan zakat (O5, W7) 5. Memperhatikan masalah shalat (O4, W6) 6. Membuat bangunan khusus untuk kain (O8, W4)
Ancaman (<i>Threets</i>)	Strategi ST	Strategi WT
4. Turun naiknya harga kain 5. Pengiriman kain yang kadang lambat 6. Usaha sejenis yang tidak manual	1. Mengintensifkan Promosi (T3, S2)	1. Melakukan pengiriman barang menggunakan instansi lain (T2, W9) 2. Melakkukan stok kain di tempat lain (T1, W10)

Tabel 4.5 : Matriks SWOT Permata Konveksi

Berdasarkan tabel analisis SWOT pada tabel, dapat diidentifikasi beberapa rekomendasi strategi dari strategi SO yang menggunakan elemen kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang, kemudian strategi WO untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang, strategi ST yang menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman, serta strategi WT yang menekankan kelemahan dan mencegah ancaman.

Rekomendasi untuk strategi SO adalah mengintensifkan promosi dengan menggunakan kekuatan kelengkapan pelayanan dan kualitas hasil produksi dengan memanfaatkan peluang anak muda yang semakin konsumtif akan sandang mereka, baik itu untuk keperluan pribadi maupun kelompok. Dengan mengintensifkan promosi maka masyarakat yang belum mengetahui keberadaan Permata Konveksi akan menjadi tahu dan dengan kelengkapan fasilitas yang diberikan serta kualitas hasil produksi yang bagus maka konsumen akan tertarik untuk melakukan transaksi disana. Kemudian rekomendasi strategi berikutnya untuk SO adalah dengan mengikutkan karyawan untuk kursus komputer ini formulasi dari kekuatan kedekatan pemilik dengan karyawan dengan peluang tersedianya jasa dan pelatihan komputer. Karyawan yang mengikuti pelatihan nantinya akan memahami *software* komputer, ini bagus untuk administrasi Permata Konveksi yang sejauh ini masih manual baik itu pencatatan pesanan, pencatatan keuangan dan lain-lainnya, maka dari itu dengan diikutkannya karyawan kursus komputer maka nantinya administrasi Permata Konveksi akan lebih tertata rapi.

Strategi WO untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang memberi beberapa rekomendasi strategi, yang pertama adalah dengan membuat *website*. Membuat *website* ini bertujuan untuk promosi melalui jaringan internet karena dengan *website* resmi yang dimiliki akan lebih memudahkan menyampaikan informasi kepada masyarakat yang tidak hanya untuk masyarakat Banjarmasin namun seluruh Indonesia bisa mengaksesnya bahkan sampai keluar negeri pun bisa untuk mendapatkan informasi seputar Permata Konveksi melalui *website* tersebut. Kemudian strategi yang kedua adalah menambah tenaga kerja, seperti apa yang dikatakan Bapak Nordiansyah bahwa beliau masih merasa kekurangan karyawan khususnya ditengah penjahit maka dari itu penulis merekomendasikan untuk menambah karyawan karena dari data Badan Pusat Statistik masih banyak masyarakat Banjarmasin yang membutuhkan pekerjaan maka dengan itu permata Konveksi bisa mendatangi dinas terkait ketenaga kerjaan untuk mencari karyawan yang sesuai dengan keinginan Bapak Nordiansyah. Rekomendasi formulasi yang ketiga adalah membaca buku-buku bisnis, dengan membaca buku-buku bisnis Bapak Nordiansyah akan lebih memahami mengenai pengelolaan maupun pengembangan bisnis yang sedang beliau jalani dan juga untuk meminimalisir kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi. Rekomendasi strategi WO yang keempat adalah mengelola dana Infaq dan zakat formulasi ini untuk mempermudah perhitungan zakat dan infaq nantinya. Formulasi strategi yang terakhir adalah membuat bangunan khusus di belakang rumah untuk kain-kain karena melihat dalam rumah Bapak Nordiansyah dipenuhi dengan kain-kain

produksi yang terletak dimana-mana, mulai dari ruang tamu, kamar bahkan sampai kedapur dan dengan melihat ada tanah kosong di belakang rumah bapak Nordiansyah maka ini peluang bagus untuk membuat bangunan khusus tempat kain-kain produksi.

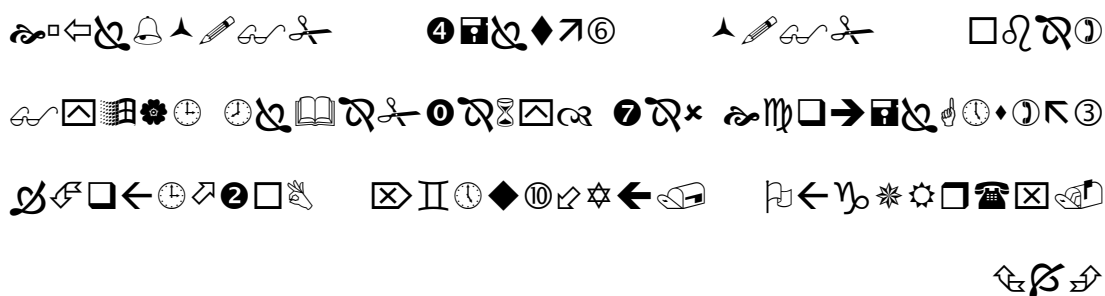
Rekomendasi strategi selanjutnya berkaitan dengan kekuatan untuk mengatasi ancaman yaitu dengan mengintensifkan promosi karena dengan ada usaha sejenis yang tidak menggunakan cara manual maka dimata masyarakat ini bisa jadi lebih bagus hasilnya, padahal dengan cara manual ini justru hasilnya lebih bagus dan lebih tahan lama maka dari itu perlunya promosi yang lebih banyak untuk menyampaikan informasi ini kepada masyarakat.

Strategi WT yaitu memperhatikan kelemahan untuk mengatasi ancaman, ada beberapa direkomendasi strategi yaitu mencoba pengiriman dengan cara lain dan mencoba stok kain di tempat lain karena sejauh ini kadang waktu pengiriman kain untuk sampai ke Permata Konveksi memakan waktu yang cukup lama hingga ini berpengaruh terhadap proses produksi di Permata Konveksi dan harga kain yang tidak menentu ini juga berpengaruh terhadap kelangsungan usaha bapak Nordiansnyah maka dari itu perlu untuk mencoba dengan pengiriman lain dengan harapan waktu pengiriman jadi lebih cepat dan mencoba stok di tempat lain dengan harapan harga kain stabil.

6. Pandangan Ekonomi Islam Mengenai Manajemn Strategik Syariah Permata Konveksi

Dari teori manajemen strategik syariah yang peneiti kemukakan di BAB II, ada beberapa hal yang bisa penulis analisis mengenai manajemen strategik syariah permata konveksi ini

Dalam manajemen strategik syariah perlu adanya Visi-Misi perusahaan yang itu menjadi salah satu tolak ukur kinerja perusahaan tersebut, namun di Permata Konveksi ini masih belum mempunyai visi-misi, padahal visi-misi ini penting untuk menjadikan kinerja perusahaan lebih terarah, lebih menfokuskan hal-hal tertentu dan untuk mencapai tujuan yang dengan tujuan tersebut bisa membawa perusahaan meraih kesuksesan di dunia maupun di akhirat. Allah berfirman dalam QS. Ash-Shaff: 4



“Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.”

Dilihat dari aspek duniawi dan ukhrawinya, permata konveksi ini sudah menjalankan bisnis mencakup urusan duniawi dan ukhrawi. Dari sisi duniawinya

permata konveksi menjalankan bisnis dengan memperhatikan kenyamanan para karyawan dan juga konsumen, ini terlihat dari hasil wawancara di atas bahwa bapak Nordiansyah dengan para karyawan seperti tidak ada perbedaan, yang membedakan antara bapak Nordiansyah dengan para karyawan hanyalah wewenang dan tanggung jawabnya, selebihnya mereka menjalankan bisnis dengan saling bekerja sama satu dengan yang lainnya, saling mengingatkan apabila ada yang melakukan kekeliruan dalam bekerja, walaupun yang salah itu adalah bapak Nordiansyah, para karyawan tidak segan untuk menegur kesalahan yang dilakukan bapak Nordiansyah. Selain itu Bapak Nordiansyah ini penulis nilai memiliki sifat Jujur, amanah dan itqan (tepat, sempurna, tuntas).

(ال بخارى رواه) السَّاعَةُ فَنَنْتَظِرُ أَهْلَهُ غَيْرِ إِلَى الْأَمْرِ وَسِدَّ إِذَا

“Apabila suatu urusan diserahkan pada bukan ahlinya, maka tunggu saat kehancurannya” (H.R. Bukhari)

Penulis mengutip apa yang dikatakan oleh anak beliau yaitu Nurul Hikmah

“bilanya ada yang memesan lewat aku, kujahit akan, tapi warna bajunya lawan warna banang yang di dalam tuh belain, imbah tuh kalaunya aku kada handak ambil pusing dibiarkan aja soalnya kada kalihatan jua, tapi amun abah ku tahu disuruh sidin diganti soalnya tatap kalihatan kada baik walaupun dari dalam dan kada kalihatan jua”(kalau ada yang mesan melalui saya, saya jahitkan, tetapi warna baju dengan warna benang yang di dalam itu berbeda, setelah itu kalaunya saya tidak mau ambil pusing saya biarkan saja karena tidak terlihat juga, tetapi kalau bapak saya tahu dirusuh beliau untuk diganti, soalnya tetap kelihatan tidak bagus walaupun dari dalam dan tidak terlihat juga).²³

“misalnya ada orang memesan baju handak warna habang banar, tapi pas saat itu tuh abah kadada baisi warna yang sesuai lawan kahandak konsumen tuh,

²³ Nurul Hikmah. *op. cit.* 28 Mei 2016.

tapi abah ku bepadah langsung bahwa kadada waranya tuh adanya warna nang mirip-mirip haja, lawan jua amun talanjur digawi hanyar tepadahi warnanya balaian lawan pemesan tuh, amun pemesan tuh masih hakun ya dijulung sidin ai, mun kada hakun jua berarti kada jadi to tapi kebanyakan tuh hakun aja pang buhannya”(misalnya ada orang memesan baju yang mau warna merah tua, tetapi waktu saat itu bapak saya tidak mempunyai stok warna kain yang sesuai dengan keinginan konsumen itu, tapi bapak saya bilang bahwa warna tersebut tidak ada yang adanya warna yang mirip saja, dan juga kalau terlanjur dikerjakan dan baru dikasih tahu kekonsumennya itu, kalau pemesan mau-mau saja ya beliau kasihkan, kalau tidak mau berarti tidak jadi tetapi biasanya pelanggan mau-mau saja).²⁴

“pernah semalam urang memesan baju dan waktunya mepet banar, 3 hari waktu manggawinya baju nang diulah 50 lambar maka ngalih gawiannya, tapi abahku hakun aja menggawi akan sampai betetangah malaman menggawinya, semalam tuh jam 4 subuh urangnya maambil”(pernah kemaren orang memesan baju yang waktunya sangat mepet yaitu 3 hari waktu pengerjaannya dan yang dibuat adalah 50 lembar dan kerjanya sulit, tapi bapak saya mau saja mengerjakan sampai dini hari, dan kemaren diambil oleh pemesan jam 4 subuh).²⁵

Dari kutipan wawancara di atas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Nordiansyah disini menjalankan bisnisnya dengan jujur, amanah dan itqan, beliau tidak ingin hanya mendapatkan keuntungan tanpa mendapatkan kepuasan dari konsumen beliau, karena penulis melihat juga bahwa beliau ini lebih memmentingkan konsumen-konsumen beliau dari pada keuntungan beliau sendiri.

Dirtinjau dari sisi Ukhrawinya dapat penulis tinjau dari penjelasan keadaan duniawi di atas, karena dengan jujur, amanah dan itqan itu juga menghasilkan keuntungan Ukhrawi bagi Permata Konveksi. Selain itu penulis juga meninjau dari sisi Khiyar yang berlangsung di permata konveksi. Khiyar disini mencakup duniawi maupun ukhrawina, dari dunawinya konsumen kerasa

²⁴ *Ibid.*

²⁵ *Ibib.*

aman melakukan transaksi di permata konveksi dan dengan kejadian ini membuat hubungan antara konsumen dan permata konveksi berjalan bagus, sementara dari sisi ukhrawinya adalah khiyar ini merupakan salah satu hukum islam dalam berbisnis, dengan menjalankan hukum bisnis sesuai dengan syariat islam maka akan mendapatkan keuntungan ukhrawi pula.

Dilihat dari sisi motivasi mardhatillah, ubudiyah dan ihsaniyah yakni niat utama dalam menjalankan usaha adalah semata-mata karena untuk mengharap ridha dari Allah SWT ini pun terlihat dari penjabaran di atas, yaitu telitinya Bapak Nordiansyah menjalankan usaha dalam urusan yang berhubungan dengan kenyamanan konsumennya, baik itu hubungan yang baik maupun khiyar yang berjalan dengan baik. Dari sini dapat dilihat bahwa Bapak Nordiansyah tidak ingin konsumennya merasa di rugikan atau bahkan di dzolimi yang itu akan menjadikan suatu bisnis menjadi haram dan dengan menjalankan bisnis yang ada unsur kedzoliman maka tidak akan mendapat ridha dari Allah SWT. Selain itu juga Bapak Nordiansyah menyadari bahwa posisi beliau sebagai seorang suami yang salah satu kewajibannya adalah menafkahi secara lahir untuk istri dan anak-anaknya, otomatis perbuatan tersebut juga terhitung amal shaleh bagi Bapak Nordiansyah itu sendiri.