

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

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

##### **1. Gambaran Umum Raja Salad**

Raja Salad adalah salah satu usaha yang bergerak pada usaha perdagangan, yang mana dalam pengelolaannya boleh dikatakan cukup sederhana, karena pada awal memulai usaha pada tanggal 03 juni 2015, jumlah produksinya sedikit dan memakai alat produksi yang cukup sederhana pula. Pada awal berdirinya usaha Raja Salad, omset yang didapat hanya sekitar Rp 200.000,00. Seiring berjalannya waktu, makin kesini omset yang didapat usaha Raja Salad selalu meningkat dan sampai sekarang omsetnya telah mencapai Rp 3.000.000,00 lebih, dan itu merupakan perkembangan usaha yang cukup pesat.

Sebagai usaha yang baru didirikan, usaha yang dilakukan adalah memproduksi makanan sehat cepat saji yaitu berupa salad buah, kenapa dikatakan makanan sehat cepat saji, karena proses pembuatannya relatif cepat dan makanannya pun menyehatkan karena berupa buah-buahan segar yang banyak mengandung serat dan tentunya baik untuk pencernaan tubuh.

Raja salad merupakan usaha keluarga yang didirikan dan dipimpin langsung oleh pemiliknya sendiri yaitu Bapak Nanda

Muhammad Nor, S.E. Adapun tujuan didirikannya usaha Raja Salad ini adalah untuk menyediakan lapangan pekerjaan dan untuk mendapatkan laba lebih sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga.

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

## 2. Deskripsi Hasil Wawancara

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

### a. Identitas Responden

Nama : Nanda Muhammad Nor, S.E.

Pendidikan : S1 Ekonomi, Jurusan Marketing Manajemen  
Pemasaran

Status Usaha : Milik sendiri

Agama : Islam

Jenis Kelamin : Laki-laki

Alamat : Jalan Amd, Komp Abdi Persada 1, Scorpio 5  
No. 100 Banjarmasin.

Raja Salad merupakan salah satu usaha makanan cepat saji yaitu, salad buah dengan menjual dua pilihan varian rasa yaitu rasa original dan yang dicampur dengan taburan keju. Awal mulanya berdiri usaha salad buah itu sendiri adalah dikarenakan hobi sang istri yang suka membuat salad buah untuk dikonsumsi sendiri, dan dari situ berpikir untuk menyalurkan bakat tersebut.

Pada awal menawarkan salad buah untuk diperjual belikan awal mulanya itu pada tahun 2013 dengan coba-coba menjual *online*. Target pemasarannya pun ketika itu hanya kepada teman-teman sang istri dan teman-teman Pak Nanda di perusahaan tempat dia bekerja, dan pada saat itu respon terhadap salad buah yang diproduksi oleh sang istri cukup baik dan disukai. Pak Nanda berpendapat kalau suatu penjualan itu terulang kembali atau berulang-ulang, maka itu bisa dikatakan sudah menjadi pelanggan. Dan dari situlah akhirnya Pak Nanda dan istri memutuskan untuk membuka usaha *offline*. Selain itu, usaha Raja Salad juga menerima pesanan apabila ada yang ingin mesan, baik itu untuk acara ulang tahun, perkawinan dan lain-lain.

Perlu diketahui, Pak Nanda pada awal mulanya bekerja di salah satu bank di Banjarmasin yaitu Bank Mandiri. Beliau bekerja cukup lama,

yaitu 7 tahun dan memutuskan untuk berhenti bekerja untuk lebih fokus mengembangkan usaha salad buah miliknya dan istri.

Alasan yang membuat Pak Nanda dalam mengembangkan usaha salad buah ini adalah peluang usaha yang cukup menjanjikan dan saingannya pun sangat sedikit. Bahan baku juga sangat mudah didapat di pasaran yaitu berupa buah-buahan.

Usaha Raja Salad di Banjarmasin berlokasi di:

1. Jalan Hasan Basri, kayutangi, depan Bank BTN Banjarmasin.
2. Jalan Veteran, depan Indomart.
3. Jalan A. Yani, km 4,5 samping TIKI Banjarmasin.

Raja Salad ini di dirikan oleh pengusaha bernama Bapak Nanda Muhammad Nor. Untuk memulai usaha Raja Salad ini, Pak Nanda hanya menggunakan modal sendiri. Adapun modal awal yang digunakan adalah sebesar Rp 5.000.000,00.

Bisnis dibidang makanan sehat cepat saji ini dipilih oleh Bapak Nanda karena keahlian sang istri dalam mengolah salad buah dan pengalaman Pak Nanda sendiri dalam memasarkan produk.

Adapun alasan pemilihan lokasi tempat usaha oleh Bapak Nanda adalah:

1. Pusat pemasaran yang strategis karena selalu ramai dilewati oleh orang.
2. Lahan parkir yang luas sehingga memudahkan pembeli untuk singgah.

Untuk penggunaan nama identitas “Raja Salad” pimpinan usaha Raja Salad mengaku tidak ada yang spesial karena pemberian nama Raja Salad didapat secara spontan supaya mudah diingat.

Adapun omset yang diperoleh tiap bulannya oleh Raja Salad di Banjarmasin tidak menentu tergantung jumlah penjualan produk. Namun, dihitung dari segi produksi perhari usaha Raja Salad di Banjarmasin dapat menghasilkan 150 wadah, dengan rincian 120 wadah ukuran kecil dengan harga Rp 20.000,00/wadah dan 30 wadah ukuran besar dengan harga Rp 30.000,00/wadah. Omset penghasilan dalam satu hari berkisar Rp 3.300.000,00.

Adapun biaya operasional Raja Salad di Banjarmasin/hari adalah sebagai berikut:

1.	Semangka 28 Kg @Rp 6.000,00	= Rp 168.000,00
2.	Melon 15 Kg @Rp 13.000,00	= Rp 195.000,00
3.	Anggur 1 Kg	= Rp 80.000,00
4.	Kiwi 1 Kg	= Rp 60.000,00
5.	Jelly	= Rp 160.000,00
6.	Nata D’coco	= Rp 125.000,00
7.	Keju 10 bungkus @Rp 20.700,00	= Rp 207.000,00
8.	Saus	= Rp 360.000,00

9.	Gaji karyawan 3 orang	= Rp 250.000,00
10.	Wadah 150 buah @Rp 1.300 ,00	= Rp 195.000,00
11.	Biaya lain-lain	= <u>Rp 100.000,00+</u>
	Jumlah	= <b>Rp 1.900.000,00</b>
	Pendapatan rata-rata/hari	= Rp 3.300.000,00
	Biaya operasional/hari	= <u>Rp 1.900.000,00-</u>
	Jadi, pendapatan bersih/hari	= <b>Rp 1.400.000,00</b>

Sedangkan pendapatan bersih rata-rata/bulan adalah= Rp 1.400.000,00 X 30 hari = Rp 42.000.000,00 – (biaya sewa tempat 1 bulan) = Rp 42.000.000,00 – Rp 1.700.000 = **Rp 40.300.000,00** (empat puluh juta tiga ratus ribu rupiah).

Adapun untuk jadwal libur karyawan diberikan 1 hari setiap seminggu bekerja, akan tetapi dikarenakan sistem upah dengan komisi, karyawan banyak memilih untuk bekerja setiap harinya.

Adapun jumlah karyawan pada usaha Raja Salad di Banjarmasin adalah 3 orang, dalam pembagian tugasnya, 1 ditugaskan dibagian pengupasan buah dan yang 2 karyawan ditugaskan dibagian penjualan/pemasaran.

Dalam mencapai kesuksesan bisnis tentu memerlukan kerja keras dan tentunya dibarengi dengan doa kepada Allah SWT. Dalam

menjalankan usaha makanan sehat cepat saji ini, pemilik usaha Raja Salad tentu memahami hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan, mulai dari aspek manusia, keuangan, organisasi, manajemen, produksi hingga aspek pemasaran. Mengenai kendala apa saja yang dihadapi Raja Salad dalam mengembangkan usaha miliknya, pemilik usaha Raja Salad mengaku sangat terkendala dengan keterbatasannya modal, dan juga pada pemasaran salad buah apabila terjadi hujan lebat, maka omset yang didapat akan menurun.<sup>1</sup>

b. Informan I

Nama : Nurul Huda

Jabatan : Pemasaran/penjualan

Nurul Huda awal bekerja pada 13 pebruari 2017. Proses rekrutmen yaitu dengan mendapatkan informasi lowongan kerja dari seseorang, setelah itu melakukan wawancara dengan pimpinan Raja Salad dan hasilnya dihubungi lewat telepon selanjutnya diberikan pelatihan oleh pimpinan Raja Salad lalu diberikan ujicoba dulu selama 3 hari untuk melihat kinerja karyawannya. Dalam bekerja di usaha Raja Salad, karyawan diharuskan ramah kepada pelanggan, rapi, harus amanah dan jujur. Nurul Huda sengat senang bekerja pada Raja Salad karena kebutuhan keluarga alhamdulillah terpenuhi dan juga menurut Nurul Huda, pimpinan Raja Salad sangat baik dengan mengedepankan

---

<sup>1</sup>Nanda Muhammad Nor, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, April 2017.

kekeluargaan dengan tidak membedakan status jabatan dan selalu perhatian kepada karyawannya.

Dalam satu hari bekerja, Nurul Huda bisa mendapatkan kompensasi Rp 100.000,00 sampai Rp 150.000,00/hari dengan rincian gaji tetap Rp 20.000,00 dan dari komisi Rp 2.000,00 pada setiap 1 wadah salad buah yang terjual. Dengan bekerja dari pukul 11.00 siang sampai pukul 21.30 malam. Dalam pemberian kerja, seharusnya hanya 6 jam saja setiap harinya. Akan tetapi, Nurul Huda bekerja sampai malam atas kemauan sendiri dengan meminta tambahan jam kerja kepada pimpinan Raja Salad.

Adapun dari segi pemasaran, dari awal mula Nurul Huda bekerja penjualan selalu meningkat dengan bertambahnya omset dan munculnya pelanggan-pelanggan baru. Adapun kendala yang dihadapi dalam segi pemasaran adalah terkendala dengan cuaca tidak menentu yang biasanya hujan lebat mengakibatkan penjualan menurun.

c. Informan II

Nama : Maulida

Jabatan : Pemasaran/penjualan

Maulida awal bekerja pada Agustus 2016. Proses rekrutmen yaitu dengan mendapatkan informasi lowongan kerja dari seseorang, setelah itu melakukan wawancara dengan pimpinan Raja Salad dan hasilnya

dihubungi lewat telepon selanjutnya diberikan pelatihan oleh pimpinan Raja Salad lalu diberikan ujicoba dulu selama 3 hari untuk melihat kinerja karyawannya. Dalam bekerja di usaha Raja Salad, karyawan diharuskan ramah kepada pelanggan, pakaian sopan dan jujur. Maulida bekerja pada Raja Salad dikarenakan kebutuhan, dalam memimpin usahanya, pimpinan Raja Salad sangat baik. Dia selalu mengedepankan kekeluargaan dengan tidak membedakan status jabatan dan pimpinan Raja Salad juga tegas dalam memimpin.

Dalam satu hari bekerja, Maulida bisa mendapatkan kompensasi Rp 50.000,00 sampai Rp 100.000,00/hari dengan rincian gaji pokok Rp 20.000,00 dan dari komisi Rp 2.000,00 pada setiap 1 wadah salad buah yang terjual. Maulida bekerja selama 6 jam/hari, bekerja dari habis Ashar sampai pukul 21.30 malam..

Adapun dari segi pemasaran, dari awal mula Maulida bekerja penjualan selalu meningkat dengan bertambahnya omset dan munculnya pelanggan-pelanggan baru. Adapun kendala yang dihadapi dalam segi pemasaran adalah terkendala dengan cuaca tidak menentu yang biasanya hujan lebat mengakibatkan penjualan menurun.

d. Informan III

Nama : Arbaynah

Jabatan : pemotongan buah (Produksi)

Arbaynah sudah bekerja untuk Raja Salad sekitar satu setengah tahun, paling lama diantara karyawan-karyawan lain. Beliau bekerja dibidang produksi (pemotongan buah), awal mula bekerja dirkrut langsung oleh pimpinan Raja Salad dikarenakan Arbaynah adalah tetangga pimpinan usaha Raja Salad. Kata Arbaynah, pimpinan usaha Raja Salad merekrut karyawan dekat rumah untuk ditempatkan dibidang produksi. Soalnya saat proses produksi langsung dilakukan dirumah pimpinan Raja Salad yang dilakukan pada malam hari dan pada pagi hari (sehabis subuh).

Dalam sehari bekerja Arbaynah mendapatkan kompensasi sebesar Rp 60.000,00. Dari segi produksi sendiri, dari awal Arbaynah bekerja sampai saat ini jumlah produksi semakin banyak. Adapun kendala yang dihadapi dalam segi pemasaran, tidak ada kendala yang berarti. Arbaynah bekerja pada Raja salad dikarenakan kebutuhan, kata beliau lumayan buat tambah-tambah untuk membiayai keluarga. Pimpinan usaha Raja Salad sangat baik, dia sudah seperti keluarga sendiri, dalam kepemimpinannya, pimpinan usaha Raja Salad sangat memperhatikan kebersihan serta kualitas kesegaran buah

## **B. Analisis Data**

### **1. Manajemen Pengembangan Usaha Raja Salad**

Dalam mengembangkan usaha, ada beberapa aspek yang sangat diperhatikan oleh Raja Salad, yaitu:

a. Aspek Manusia

Aspek manusia adalah salah satu faktor pendukung dalam keberhasilan usaha. Pemilik usaha Raja Salad sangat memperhatikan aspek manusia ini. Karena kata pak Nanda selaku pemilik usaha Raja Salad dalam menjalankan suatu usaha harus mempunyai karakteristik manusia yang rajin, jujur, amanah, beretos kerja tinggi, semangat serta selalu optimis dalam suatu pekerjaan.

Adapun proses rekrutmen dan seleksi yang dilakukan usaha Raja Salad secara umum diterapkan sebagai berikut:

1. Pembuatan informasi lowongan kerja.
2. Seleksi calon karyawan melalui proses wawancara dan pengamatan.
3. Penentuan karyawan berdasarkan keputusan langsung pimpinan selaku pemilik usaha Raja Salad.
4. Pengumuman hasil seleksi karyawan dengan menghubungi lewat telepon.
5. Pelatihan demi mengoptimalkan kinerja karyawan.
6. Penempatan unit kerja.

Mengenai kompensasi yang diberikan pimpinan Raja Salad adalah gaji pokok sebesar Rp 20.000,00/hari dengan 6 jam bekerja setiap harinya dan pemberian komisi pada karyawan sebesar Rp 2.000,00 untuk

1 wadah salad buah yang terjual. Mengenai pelatihan, diajarkan langsung oleh pimpinan Raja Salad, mengenai apa saja yang harus dilakukan, mengenai pembelajaran keterampilan serta sikap yang harus dikuasai dan dimiliki oleh karyawannya.

Adapun pemutusan hubungan kerja (PHK) yang dilakukan oleh pimpinan Raja Salad adalah dengan memberikan kesempatan dulu kepada karyawan yang dianggap kurang maksimal dalam bekerja untuk memperbaiki diri. Akan tetapi, apabila sudah melampaui batas atau kesalahan itu dilakukan berulang-ulang, maka dengan terpaksa pimpinan Raja Salad melakukan pemecatan. Tetapi pimpinan Raja Salad melakukan pemutusan hubungan kerja dengan secara baik-baik dengan artian tidak ada unsur menghina atau dendam.

b. Aspek Keuangan

Untuk memenuhi kebutuhan investasi diperlukan dana/modal yang ditujukan sebagai modal usaha dan membiayai pengeluaran-pengeluaran perusahaan. Pimpinan sekaligus pemilik usaha Raja Salad dalam mengelola usahanya menggunakan modal sendiri. Dan dalam penggunaan modal tergantung dengan tujuan-tujuannya, jangka waktu serta jumlah yang diinginkan.

c. Aspek Manajemen dan Organisasi

Setiap usaha dari yang paling kecil sekalipun membutuhkan manajemen yang baik untuk memastikan proses produksi, distribusi, dan

penjualan berlangsung dengan baik. Sistem manajemen yang buruk akan mengakibatkan adanya biaya yang tidak perlu seperti bahan baku yang terbuang, pekerja yang tidak produktif karena pengawasan yang tidak efektif dan deskripsi pekerjaan yang tidak jelas. Dalam melakukan manajemen tentunya pemilik usaha Raja Salad tidak lepas dari 4 fungsi manajemen, yaitu:

#### 1) Perencanaan

Perencanaan merupakan upaya untuk meraih atau mendapatkan sesuatu lebih terkoordinasi. Dalam hal perencanaan yang dilakukan pemilik usaha Raja Salad sangat baik. Karena beliau merencanakan segala sesuatu dengan matang untuk mendirikan usahanya seperti melihat peluang usaha dan melihat respon masyarakat terlebih dahulu terhadap salad buah yang diproduksi dikarenakan pada awalnya pemilik usaha Raja Salad menawarkan usahanya dengan cara *online* dan disitulah beliau melihat bagaimana respon masyarakat terhadap salad buah miliknya. Dikarenakan respon masyarakat cukup baik, barulah Pak Nanda selaku pemilik usaha Raja Salad memutuskan untuk mendirikan usaha.

#### 2) Pengorganisasian

Aspek organisasi berkaitan dengan bentuk organisasi dan segala kelengkapan yang dibuat oleh pimpinan sekaligus pemilik usaha Raja Salad, dan selanjutnya melakukan seleksi sumber daya

manusia untuk menduduki dan memegang bagian dan fungsi organisasi sesuai dengan yang direncanakan.

Usaha Raja Salad dalam pengorganisasiannya pada karyawan yang berjumlah 4 orang memiliki tugas masing-masing yaitu 3 dibagian penjualan/pemasaran dan 1 dibagian pengupasan buah serta sang istri yang berperan langsung dalam hal produksi terutama dalam mengolah saus untuk salad buah.

### 3) Pengarahan

Pengarahan pada semua karyawan Raja Salad dilakukan langsung oleh pimpinan sekaligus pemilik usaha Raja Salad menyampaikan apa-apa saja yang harus dilakukan dalam bertindak agar betul-betul dilaksanakan seperti apa yang diharapkan oleh pimpinan usaha Raja Salad.

### 4) Pengawasan

Pengawasan yang dilakukan oleh Raja Salad tidak terlalu ketat karena semua bahan baku yang akan dijual sudah disiapkan terlebih dahulu oleh pimpinan usaha Raja Salad dan sudah diperhitungkan berapa porsinya. Akan tetapi untuk lebih mengoptimalkan pencapaian tujuan yang telah direncanakan, pimpinan usaha Raja Salad tetap mengawasi kinerja karyawannya dan biasanya diawasi lewat telpon dan kadang-kadang datang melihat langsung ketempat usaha.

d. Aspek Produksi

Dalam aspek produksi, pemilik Raja Salad sangat memperhatikan kebersihan bahan baku memilih buah segar ke agennya langsung dan selanjutnya dicuci dan dipotong-potong sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan.

e. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang dilakukan pimpinan sekaligus pemilik usaha Raja Salad agar dapat efektif dalam meraih *market share* yang telah ditentukan. Adapun aspek yang berkaitan dengan pemasaran adalah produk, harga, lokasi, dan promosi.

Dimana produk yang dipasarkan Raja Salad tentunya halal lagi baik dan bermanfaat, mengenai harga menyesuaikan dengan harga salad buah dipasaran yang berlaku pada umumnya, harga yang ditetapkan adalah untuk ukuran kecil Rp 20.000,00 untuk ukuran besar Rp 30.000,00 dan untuk ukuran super Rp 50.000,00. Usaha Raja salad mempunyai lokasi yang sangat strategis, selain tempatnya yang ramai, tempat parkirnya pun luas untuk memudahkan pelanggan untuk singgah dan membeli salad buah. Sedangkan promosi yang dilakukan untuk saat ini adalah dengan memanfaatkan media sosial, dan promosi melalui kerabat dan mulut kemulut dengan memberikan informasi sesuai apa yang ada dan tentunya tidak ada unsur penipuan.

Dalam memasarkan produknya, usaha Raja Salad sangat mengedepankan sifat kejujuran. Dengan selalu menjelaskan barang dagangannya.

## 2. Kendala Yang Dihadapai Raja Salad Dalam mengembangkan Usaha

Masalah mendasar suatu usaha yang paling menonjol terutama usaha kecil adalah menyediakan pembiayaan usaha atau modal usaha. Kebutuhan modal usaha sangat terasa pada saat seseorang ingin memulai usaha baru. Alhasil, biasanya bila motivasinya kuat, seseorang akan memulai usaha kecil tetapi dengan modal seadanya.

Kendala yang dihadapi Raja Salad dalam mengembangkan usahanya adalah keterbatasannya modal. Sebenarnya pemilik usaha Raja Salad bisa saja meminjam uang kepada pihak bank, namun beliau tidak mau. Bukan karena tidak mampu membayar cicilannya namun beliau sangat menghindari bisnis yang mengandung unsur riba. Ada pula yang menawarkan bisnis waralaba, namun beliau tidak mau. Karena menurut pemilik usaha Raja Salad, beliau sangat menjaga resep salad buah yang dikelolanya dan menjaga reputasi usaha miliknya, karena reputasi waralaba tergantung terhadap waralaba lain. Jika waralaba yang lain melakukan kesalahan yang mengakibatkan rusaknya reputasi, maka hal ini juga dapat mempengaruhi waralaba yang dikelola. Maka dari itu beliau memilih mengembangkan usaha miliknya sendiri.

Selain keterbatasannya modal, faktor cuaca yang tidak menentu juga menjadi kendala dalam menjalankan usaha terutama pada aspek pemasaran, apabila terjadi hujan lebat maka akan mempengaruhi pada menurunnya omset penjualan, otomatis barang dagangan yang tidak terjual akan terbuang sia-sia dikarenakan menurunnya kualitas kesegaran buah, tentunya tidak bisa dijual kembali untuk besok hari karena pimpinan Raja Salad sangat mengutamakan kualitas barang dagangan.

### 3. Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Manajemen Pengembangan Usaha Raja Salad

Ada beberapa aspek yang sangat diperhatikan Raja Salad dalam mengembangkan usaha, yaitu aspek manusia, keuangan, manajemen, organisasi, produksi dan pemasaran.

#### a. Aspek Manusia

Aspek sumber daya manusia bertujuan untuk mengetahui apakah dalam pembangunan dan implementasi bisnis di perkirakan layak atau tidak. Untuk melakukan kajian terhadap aspek sumber daya manusia ada beberapa elemen yang harus diperhatikan diantaranya adalah rekrutmen, seleksi, kompensasi, pelatihan dan pemutusan hubungan kerja (PHK).<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Sofjan Efendi dkk, *Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: Amara Books, 2003), hlm. 121.

## 1) Rekrutmen

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 didalam rencana kepegawaian.<sup>3</sup> Sedangkan seleksi adalah proses pemilihan orang-orang yang memiliki kualifikasi yang dibutuhkan untuk mengisi lowongan pekerjaan di organisasi.<sup>4</sup>

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 pegawai berdasarkan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan teknis yang dimiliki.<sup>5</sup> Menyangkut kemampuan umum dan kejujuran, Allah berfirman dalam surat Al-Qashash:28/26.

---

<sup>3</sup>*Ibid*, hlm. 129.

<sup>4</sup>*Ibid*, hlm. 134.

<sup>5</sup>Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 112.

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ <sup>ط</sup> إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ

الْأَمِينُ ﴿٦١﴾

“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".<sup>6</sup>

Hal ini sesuai dengan apa yang diinginkan pimpinan Raja Salad dalam kriteria karyawan adalah harus ramah kepada pelanggan, jujur, amanah, tidak mempunyai pekerjaan sampingan lain, tidak menyepelkan pekerjaan dan tentunya semangat kerja yang tinggi.

Proses rekrutmen dan seleksi yang dilakukan usaha Raja Salad secara umum diterapkan sebagai berikut:

1. Pembuatan informasi lowongan kerja.
2. Seleksi calon karyawan melalui proses wawancara dan pengamatan.
3. Penentuan karyawan berdasarkan keputusan langsung pimpinan selaku pemilik usaha Raja Salad.
4. Pengumuman hasil seleksi karyawan dengan menghubungi lewat telepon.
5. Pelatihan demi mengoptimalkan kinerja karyawan.

---

<sup>6</sup>Departemen Agama RI, *Al quran dan Terjemahnya* (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2010), hlm. 388.

## 6. Penempatan unit kerja.

### 2) Kompensasi, Pelatihan dan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)

Upah ditentukan dengan 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.<sup>7</sup> Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Ahqāf:46/19.

وَلِكُلِّ دَرَجَةٍ مِّمَّا عَمِلُوا ۖ وَلِيُؤْفَفِيَهُمْ أَعْمَلَهُمْ ۖ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿٤٦﴾

“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”.<sup>8</sup>

Dalam hal ini, pimpinan usaha Raja Salad memberikan kompensasi kepada karyawannya sesuai dengan pekerjaan dipikul yaitu dengan memberikan kompensasi sebesar Rp 60.000,00/hari pada bagian produksi/pemotongan buah dan gaji tetap Rp 20.000,00/hari beserta komisi sebesar Rp 2.000,00 pada setiap 1 wadah salad buah yang terjual.

Pelatihan diterapkan guna mengajarkan sejumlah keterampilan pengetahuan, dan sikap yang dibutuhkan karyawan untuk meningkatkan kemampuan dalam menjalankan pekerjaannya.

<sup>7</sup>Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *op, cit.*, hlm. 114.

<sup>8</sup>Departemen Agama RI, *op, cit.*, hlm. 504.

Dalam pelatihan yang diterapkan, pimpinan usaha Raja Salad memberikan keterampilan serta sikap yang tentunya dibutuhkan oleh karyawannya dalam menjalankan pekerjaan untuk mengoptimalkan usaha yang dijalankan.

Adapun pemutusan hubungan kerja (PHK), pimpinan Raja Salad melakukan pemutusan hubungan kerja dengan secara baik-baik dengan artian tidak ada unsur menghina atau dendam. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S. Al-An'am:6/160.

مَنْ جَاءَ بِالْحَسَنَةِ فَلَهُ عَشْرُ مَثَالٍهَا وَمَنْ جَاءَ بِالسَّيِّئَةِ فَلَا تُجْزَىٰ إِلَّا  
مِثْلَهَا وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٦٠﴾

“Barang siapa membawa amal yang baik, maka baginya (pahala) sepuluh kali lipat amalnya; dan barang siapa yang membawa perbuatan jahat maka dia tidak diberi pembalasan melainkan seimbang dengan kejahatannya, sedang mereka sedikitpun tidak dianiaya (dirugikan)”<sup>9</sup>

b. Aspek Keuangan

Dalam hal ini pimpinan sekaligus pemilik usaha Raja Salad menggunakan modal sendiri untuk mendanai seluruh kegiatan usahanya. Adapun alokasi dana digunakan untuk pembiayaan keseluruhan usaha salad buah seperti peralatan dan biaya operasional seperti bahan baku, upah karyawan, dan biaya lain-lain.

---

<sup>9</sup>*Ibid*, hlm. 150.

Untuk estimasi aliran kas, pemimpin sekaligus pemilik usaha Raja Salad tidak memberikan data-data kepada penulis dengan alasan tidak memiliki catatan khusus mengenai estimasi aliran kas. Sehingga untuk analisis estimasi kas tidak dapat dipaparkan dalam penelitian ini.

c. Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek manajemen dan organisasi merupakan salah satu aspek yang sangat penting. Untuk menjalankan proyek dan mengoperasikan usaha diperlukan manajemen. Dalam hal ini manajemen merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan-penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat (mesin) dan sumber daya dana serta bahan yang berjalan secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) suatu barang dan jasa.<sup>10</sup>

Sedangkan aspek organisasi berkaitan dengan menetapkan kegiatan yang harus dilaksanakan serta pengelompokan kegiatan berwirausaha. Sasaran aspek organisasi berguna untuk mendapatkan bentuk kerja sama yang bermanfaat bagi perusahaan. Tujuan aspek organisasi berguna untuk meningkatkan pemasaran produk yang jauh lebih efektif dan efisien dengan hasil yang memuaskan.

---

<sup>10</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi* (Jakarta: Fakultas Ekonomi UI, 1999), hlm. 12.

Manajemen dan organisasi yang dilakukan Raja Salad dalam mengembangkan usahanya adalah:

1) Perencanaan (*planning*)

Dalam hal perencanaan yang dilakukan pemilik usaha Raja Salad sangat baik. Karena beliau merencanakan segala sesuatu dengan matang untuk mendirikan usahanya seperti melihat peluang usaha dan melihat respon masyarakat terlebih dahulu terhadap salad buah yang diproduksi dikarenakan pada awalnya pemilik usaha Raja Salad menawarkan usahanya dengan cara *online* dan disitulah beliau melihat bagaimana respon masyarakat terhadap salad buah miliknya. Dikarenakan respon masyarakat cukup baik, barulah Pak Nanda selaku pemilik usaha Raja Salad memutuskan untuk mendirikan usaha. Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT Q.S. Al-Hasyr:59/18.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَّاتَّقُوا  
اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.<sup>11</sup>

Ayat al-Qur’ān diatas dapat dipahami bahwa setiap pekerjaan itu tentu harus memperhatikan kemungkinan yang akan terjadi hari

<sup>11</sup>Departemen agama RI, *op. cit.*, hlm. 548.

esok, tentunya dengan membuat perencanaan suatu pekerjaan akan mudah dilakukan dan akan berjalan dengan lancar.

## 2) Pengorganisasian

Organisasi sangat diperlukan dalam manajemen yang mengelola organisasi apapun, begitu pula dalam manajemen syariah, struktur organisasi mencerminkan pengalokasian tugas, wewenang dan tanggung jawab orang yang ada dalam suatu organisasi.<sup>12</sup>

Raja Salad dalam pengorganisasiannya pada karyawan yang berjumlah 4 orang memiliki tugas masing-masing yaitu 3 dibagian penjualan/pemasaran dan 1 dibagian pengupasan buah sesuai yang dibutuhkan pimpinan Raja Salad dalam hal pengorganisasian serta sang istri yang berperan langsung dalam hal produksi terutama dalam mengolah saus untuk salad buah. Bagaimana gambaran struktur organisasi itu dapat dipahami dari firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Shaff 61/4:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَهُمْ بَنِينَ

مَرَّضُونَ

---

<sup>12</sup>M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2012), hlm. 181.

“Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”.<sup>13</sup>

Ayat al-Qur’ān di atas dapat dipahami bahwa dalam setiap usaha atau pekerjaan itu tentu harus memiliki susunan atau kerangka organisasi, supaya terdapat keteraturan untuk mencapai tujuan tentunya untuk kelancaran sebuah usaha.

### 3) Pengarahan (*directing*)

Pengarahan berarti bahwa para manajer mengarahkan, memimpin dan mempengaruhi para bawahan.<sup>14</sup> Pengarahan pada semua karyawan Raja Salad dilakukan langsung oleh pimpinan sekaligus pemilik usaha Raja Salad menyampaikan apa-apa saja yang harus dilakukan dalam bertindak agar betul-betul dilaksanakan seperti apa yang diharapkan oleh pimpinan usaha Raja Salad. Pimpinan usaha Raja Salad pun tidak sungkan menerima masukan dari bawahan tentang apa-apa saja yang perlu dibenahi dalam kelancaran usaha.

Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT dalam Q.S. An-Nisa/4:59.

---

<sup>13</sup>Departemen agama RI, *op. cit.*, hlm. 551.

<sup>14</sup>T. Hani Handoko, *op. cit.*, hlm. 9.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولَى الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِن تَنَزَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِن كُنتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ  
 الْآخِرِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴿٥١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. kemudian jika kamu berlainan Pendapat tentang sesuatu, maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”<sup>15</sup>

Ayat al-Qur’ān di atas dapat dipahami bahwa setiap usaha itu tentu harus mempunyai arahan-arahan dari atasan agar semua pekerjaan dapat dilaksanakan dengan baik, tentunya untuk mencapai tujuan usaha yang telah direncanakan.

#### 4) Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan yang dilakukan oleh Raja Salad tidak terlalu ketat karena semua bahan baku yang akan dijual sudah disiapkan terlebih dahulu oleh pimpinan usaha raja salad dan sudah diperhitungkan berapa porsinya. Akan tetapi untuk lebih mengoptimalkan pencapaian tujuan yang telah direncanakan, pimpinan usaha Raja Salad tetap mengawasi kinerja karyawannya dan biasanya diawasi lewat telpon dan kadang-kadang datang melihat langsung ketempat usaha.

<sup>15</sup>Departemen Agama RI, *op. cit.*, hlm. 87.

Pimpinan usaha Raja Salad memberi kepercayaan sepenuhnya kepada karyawan agar selalu berbuat jujur dalam bekerja, karena menurut beliau Allah SWT mengetahui apa-apa saja yang dikerjakan manusia dan setiap perbuatan nantinya akan dipertanggung jawabkan di akhirat kelak. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Mujadillah/58:7.

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ مَا يَكُونُ مِنْ  
 جَوَى ثَلَاثَةٍ إِلَّا هُوَ رَابِعُهُمْ وَلَا خَمْسَةٍ إِلَّا هُوَ سَادِسُهُمْ وَلَا آدْنَى مِنْ  
 ذَلِكَ وَلَا أَكْثَرَ إِلَّا هُوَ مَعَهُمْ أَيْنَ مَا كَانُوا ثُمَّ يُنَبِّئُهُمْ بِمَا عَمِلُوا يَوْمَ  
 الْقِيَامَةِ إِنَّ اللَّهَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٧﴾

“tidakkah kamu perhatikan, bahwa Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang ada di langit dan di bumi? tiada pembicaraan rahasia antara tiga orang, melainkan Dia-lah keempatnya. dan tiada (pembicaraan antara) lima orang, melainkan Dia-lah keenamnya. dan tiada (pula) pembicaraan antara jumlah yang kurang dari itu atau lebih banyak, melainkan Dia berada bersama mereka di manapun mereka berada. kemudian Dia akan memberitahukan kepada mereka pada hari kiamat apa yang telah mereka kerjakan. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu”.<sup>16</sup>

#### d. Aspek Produksi

Produksi dimaksudkan sebagai kegiatan pengolahan. Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang

<sup>16</sup>Ibid, hlm. 543.

mentranspormasikan masukan (*input*) menjadi hasil keluaran (*output*).<sup>17</sup>

Dalam segi produksi, pimpinan usaha Raja Salad sangat memperhatikan kualitas bahan baku yakni produk yang halal lagi baik dan tentunya menyehatkan, yaitu berupa salad buah. Dalam proses pengolahannya, pemilik Raja Salad juga sangat memperhatikan kebersihan bahan baku memilih buah segar ke agennya langsung dan selanjutnya dicuci dan dipotong-potong sesuai dengan yang diinginkan. Hal ini sesuai dengan perintah Islam yang menganjurkan umatnya untuk mengkonsumsi makanan yang halal dan baik, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Baqarah/2:168.

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوْا خُطُوٰتِ  
الشَّيْطٰنِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِيْنٌ

“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”.<sup>18</sup>

e. Aspek Pemasaran

Dalam kerangka Islam, etika dalam pemasaran tentunya perlu didasari pada nilai-nilai yang dikandung dalam al-Qur’ān dan Hadits. Sebagaimana firman Allah SWT dalm Q.S. An-Nisa/3:29.

<sup>17</sup>Sofjan Assauri, *op, cit.*, hlm. 11.

<sup>18</sup>Departemen Agama RI, *op, cit.*, hlm. 25.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا

“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”<sup>19</sup>

Rasulullah SAW adalah teladan bagi seluruh umat muslim di bumi, apapun yang beliau kerjakan adalah mutiara hikmah bagi manusia, termasuk cara beliau berbisnis. Bukan saja karena beliau sudah bisa berbisnis di usia yang masih sangat muda, namun juga karena beliau senantiasa menerapkan nilai-nilai syariah dalam berdagang.

Dalam berdagang, nabi Muhammad SAW selalu dikenal sebagai seorang pedagang yang jujur dan benar dalam menginformasikan produknya. Bila ada produknya yang memiliki kelemahan atau cacat, maka tanpa ditanyakan Nabi Muhammad SAW langsung menyampaikannya dengan jujur dan benar, tak ada sedikitpun yang disembunyikan. Dalam sebuah hadits Rasulullah SAW bersabda:

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, hlm. 83.

عن حكيم بن حزام عن النبي صلى الله عليه وسلم قال البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محق بركة بيعهما

“Dari Hakim bin Hizam, dari Nabi SAW, beliau bersabda, "Penjual dan pembeli mempunyai hak untuk memilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Apabila mereka, penjual dan pembeli tersebut, berlaku jujur dan mau menerangkan (barang yang diperjualbelikan), niscaya mereka akan mendapat berkah dalam jual belinya. Sebaliknya, apabila mereka berbohong dan menutup-nutupi (apa-apa yang seharusnya diterangkan mengenai barang yang diperjual belikan), niscaya berkah dalam jual beli itu akan dihapus (hilang)".<sup>20</sup> {Muslim: 5/10}

Hal ini sesuai dengan yang diterapkan pimpinan Raja Salad dalam hal pemasaran yang melakukan dengan jujur. Hal ini dapat dilihat dari ketika pemilik usaha Raja Salad dalam mengarahkan karyawannya agar selalu jujur dengan menjelaskan barang dagangannya. Missal, pabila salah satu buah pada salad buah itu habis, misalnya buah semangka yang habis, maka beliau langsung memberitau kalau buah semangkanya habis.

Aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang dilakukan pimpinan sekaligus pemilik usaha Raja Salad agar dapat efektif dalam meraih *market share* yang telah ditentukan. Adapun aspek yang berkaitan dengan pemasaran adalah produk, harga, lokasi, dan promosi.

---

<sup>20</sup>Muhammad Fuad Abdul Baqi, Al-Lu ‘lu’ wal Marjan, (Qohirah: Darul Haya Kutubul Arabiah, t,th), hlm. 137.

## 1) Produk

konsep produk yang baik akan membuat konsumen menerima produk yang dimiliki hal terbaik dalam kualitas, kemasan, dan ciri-ciri produk lainnya.<sup>21</sup>

Produk yang ditawarkan pemilik usaha Raja Salad adalah produk yang berkualitas yaitu salad buah yang produknya halal lagi baik yang tentunya tidak diharamkan dalam Islam. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S. Al-Baqarah/2:173.

ط  
 إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَلَحْمَ الْخِنزِيرِ وَمَا أُهْلَ بِهِ لِغَيْرِ اللَّهِ  
 فَمَنْ أَضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿١٧٣﴾

“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”.<sup>22</sup>

## 2) Harga

Dalam Islam tidak ada patokan harga yang pasti untuk menentukan harga ideal. 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

<sup>21</sup>Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Erlangga, 2011), hlm. 374.

<sup>22</sup>Departemen Agama RI, *op. cit.*, hlm. 26.

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.”<sup>23</sup>

Penetapan harga yang diterapkan pemilik usaha Raja Salad untuk produknya disesuaikan harga pasaran, memang harga salad buah relatif mahal. Akan tetapi juga dibarengi dengan kualitas produk yang ditawarkan. Harga salad buah yang ditawarkan yaitu untuk ukuran kecil Rp 20.000,00 ukuran besar Rp 30.000,00 dan untuk ukuran super Rp 50.000,00 harga yang ditawarkan pemilik usaha raja salad memang mahal, tetapi pemilik usaha Raja Salad tidak takut barang dagangannya tidak laku, karena pemilik Usaha raja Salad menawarkan barang dagangan dengan kualitas yang baik. Menurut beliau, tidak perlu takut barang dagangan tidak laku, karena Allah sudah menentukan rezeki seseorang dan tidak akan tertukar satu sama lain. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S. Ali-Imran/3:37.

---

<sup>23</sup>Misbahul Munir, *Ajaran-Ajaran Ekonomi Rasulullah* (Malang: UIN Malang Press, 2007), hlm. 96.

فَتَقَبَّلَهَا رَبُّهَا بِقَبُولٍ حَسَنٍ وَأَنْبَتَهَا نَبَاتًا حَسَنًا وَكَفَّلَهَا زَكَرِيَّا كُلَّمَا  
 دَخَلَ عَلَيْهَا زَكَرِيَّا الْمِحْرَابَ وَجَدَ عِنْدَهَا رِزْقًا قَالَ يَمْرَأُ أَيُّ لَكَ  
 هَذَا قَالَتْ هُوَ مِنْ عِنْدِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يَرْزُقُ مَنْ يَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ ﴿١٧﴾

“Maka Tuhannya menerimanya (sebagai nazar) dengan penerimaan yang baik, dan mendidiknya dengan pendidikan yang baik dan Allah menjadikan Zakariya pemeliharanya. Setiap Zakariya masuk untuk menemui Maryam di mihrab, ia dapati makanan di sisinya. Zakariya berkata: "Hai Maryam dari mana kamu memperoleh (makanan) ini?" Maryam menjawab: "Makanan itu dari sisi Allah". Sesungguhnya Allah memberi rezeki kepada siapa yang dikehendaki-Nya tanpa hisab”.<sup>24</sup>

### 3) Lokasi

Allah SWT memerintahkan manusia bertebaran dimuka bumi dan mencari rezeki dan karunianya. Firman Allah SWT dalam Q.S. Jumu'ah/62:10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا  
 اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.<sup>25</sup>

<sup>24</sup>Departemen Agama RI, *op. cit.*, hlm. 54.

<sup>25</sup>*Ibid.*, hlm. 554.

Pemilik usaha Raja Salad dalam menentukan lokasi memilih tempat yang ramai, tempat parkir yang luas dan tidak kalah penting yaitu dekat dengan mushola agar ketika telah waktunya shalat, penjualan bisa ditutup sementara untuk menunaikan ibadah shalat dan kembali dibuka setelah selesai shalat. Hal itu dikarenakan lokasi yang ramai dan tempat parkir yang luas diharapkan berdampak pada penjualan usaha Raja Salad.

#### 4) Promosi

Strategi promosi perusahaan sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan barang dan jasa yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Selain itu kegiatan promosi juga memberikan kemudahan dalam merencanakan strategi pemasaran selanjutnya, karena biasanya kegiatan promosi dijadikan sebagai cara berkomunikasi langsung dengan calon konsumen.

Promosi yang dilakukan pemilik usaha Raja Salad adalah dengan memanfaatkan media sosial, kerabat dan mulut-kemulut. Pemilik usaha Raja Salad tidak berlebih-lebihan dengan memberikan informasi sesuai apa yang ada dan tentunya tidak ada unsur penipuan. Hal ini tentu sesuai dengan larangan Islam dalam berbohong, mengingat dampaknya yang negatif dan membahayakan masyarakat. Firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Ghāfir/40:28.

وَقَالَ رَجُلٌ مُّؤْمِنٌ مِّنْ آلِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَانَهُ أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ وَقَدْ جَاءَكُمْ بِالْبَيِّنَاتِ مِنْ رَبِّكُمْ وَإِنْ يَكُ كَذِبًا فَعَلَيْهِ كَذِبُهُ وَإِنْ يَكُ صَادِقًا يُصِيبْكُمْ بَعْضُ الَّذِي يَعِدُكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ كَذَّابٌ ﴿٢٨﴾

“dan seorang laki-laki yang beriman di antara Pengikut-pengikut Fir'aun yang Menyembunyikan imannya berkata: "Apakah kamu akan membunuh seorang laki-laki karena Dia menyatakan: "Tuhanku ialah Allah padahal dia telah datang kepadamu dengan membawa keterangan-keterangan dari Tuhanmu dan jika ia seorang pendusta maka dialah yang menanggung (dosa) dustanya itu; dan jika ia seorang yang benar niscaya sebagian (bencana) yang diancamkannya kepadamu akan menimpamu". Sesungguhnya Allah tidak menunjuki orang-orang yang melampaui batas lagi pendusta”<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup>*Ibid*, hlm.