

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan membahas tentang hasil penelitian di lapangan yang dikaitkan dengan teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Data – data yang diperoleh yaitu dari hasil wawancara dan observasi sebagaimana yang telah dideskripsikan oleh peneliti pada analisis data secara kualitatif. Penelitian yang dilakukan yaitu dengan mengumpulkan data atau informasi mengenai penerapan bauran pemasaran atau *marketing mix* yang terdiri dari tujuh elemen yaitu strategi produk, harga, saluran distribusi, promosi, orang, proses, dan bukti fisik untuk meningkat volume penjualan pada *home industry* minyak goreng Heki Koki dalam prespektif manajemen bisnis syariah.

#### **A. Penerapan Bauran Pemasaran pada *Home Industry* Minyak Goreng Heki Koki**

##### **1. *Product* (Produk)**

Produk merupakan sesuatu yang diciptakan oleh suatu perusahaan atau instansi lain agar bisa dibeli oleh pasar atau konsumen. Produk menjadi elemen utama dalam sebuah perusahaan karena tanpa adanya produk perusahaan tidak dapat melakukan

kegiatan pemasaran. Seorang konsumen akan tertarik atau membeli produk dari perusahaan jika dirasa cocok, oleh karena itu pembuatan produk harus disesuaikan dengan selera konsumen atau kebutuhan pasar.

Penerapan bauran pemasaran produk yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu dengan memperbaiki atau meningkatkan kualitas produk. Menurut Kotler kualitas produk adalah keseluruhan dari ciri – ciri produk atau pelayanan pada kemampuan untuk memuaskan kebutuhan konsumen.<sup>77</sup> Seorang produsen harus memahami betapa pentingnya kualitas produk untuk memenuhi selera konsumen, hal itu dikarenakan adanya keterkaitan antara kualitas produk yang baik dengan keputusan pembelian oleh konsumen yang pada akhirnya akan meningkatkan volume penjualan produk dalam sebuah perusahaan.

Untuk meningkatkan kualitas produk hal yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu dengan memperbaiki sektor produksi. Dalam sektor produksi ini *home industry* goreng Hepi Koki melakukan penyaringan minyak di mesin filter dengan dua kali penyaringan. Hal ini dilakukan agar minyak yang

---

<sup>77</sup> Riyono dan Gigih Erlik Budiharja, “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Aqua di Kota Pati”, Jurnal STIE SEMARANG, Vol.8, No. 2, Juni 2016, hal. 98

di produksi memiliki kualitas yang baik, dapat bertahan lama, serta mampu bersaing dengan produk minyak berkualitas lain di pasaran.

Selain itu strategi produk yang diterapkan oleh *home industry* minyak goreng Heki Koki yaitu dengan memperbaiki kemasan produk. Kemasan produk menjadi hal penting untuk melindungi produk yang ada didalamnya, oleh karena itu kemasan produk harus dibuat dengan memenuhi standar dan sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan. Fungsi dari kemasan produk yaitu melindungi dan mengawetkan produk, identitas produk, dan menambah daya tarik calon pembeli.<sup>78</sup> Oleh karena itu *home industry* minyak goreng Heki Koki membuat kemasan sebaik mungkin agar konsumen merasa tertarik dan membeli produk tersebut.

## 2. *Price* (Harga)

Penerapan harga merupakan satu - satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan uang. Harga yang telah ditetapkan akan mempengaruhi kuantitas barang yang terjual, oleh karena itu strategi penetapan harga menjadi peranan yang penting dalam mempengaruhi tingkat keuntungan total dan biaya total Dengan

---

<sup>78</sup> Thomas S. Kaihatu, *Manajemen Pengemasan*, (Yogyakarta: CV Andi OFFSET, 2014), hal.

adanya harga maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan sesuai dengan pengeluaran yang telah dilakukan perusahaan dalam menerapkan elemen bauran pemasaran lainnya. Penentuan harga merupakan suatu hal yang sangat penting untuk diperhatikan, karena harga menjadi penyebab laku atau tidaknya suatu produk yang dijual. Penentuan harga produk yang salah akan berakibat fatal dan menjadi penyebab tidak lakunya produk di pasaran.<sup>79</sup>

Strategi harga yang diterapkan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu ditentukan oleh perusahaan itu sendiri dimana perusahaan menghitung berapa banyak biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang tersebut lalu disesuaikan dengan harga yang sesuai kepada konsumen, selain itu pemilik juga memantau harga produk saingannya di pasaran sehingga mereka bisa menyesuaikan dan bersaing dengan produk lain. Tujuan dari melihat harga produk dari pesaing ini agar harga yang ditawarkan kepada konsumen lebih kompetitif dibandingkan dengan harga produk dari pesaing, yang artinya pemilik dapat melebihi atau menetapkan harga lebih rendah dari pesaing tersebut.<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup> Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, (Bogor: Guepedia Publisher, 2018), hal. 30

<sup>80</sup> *Ibid.*, hal. 32

Selain itu *home industry* minyak goreng Hepi Koki juga mengamati naik turunnya harga pada produk lain. Jadi dengan selalu mengamati naik turunnya harga pada produk lain, pemilik bisa menyesuaikan harga yang ditetapkan pada produk miliknya agar tetap bisa bersaing di pasaran. Pengamatan harga dari pesaing ini begitu penting mengingat banyaknya produk lain yang berkualitas tinggi dipasaran, sehingga harus selalu dicermati dalam hal penetapan harga. Harga yang telah ditetapkan akan mempengaruhi kuantitas barang yang terjual, oleh karena itu strategi penetapan harga menjadi peranan yang penting dalam mempengaruhi tingkat keuntungan total dan biaya total

### 3. *Place* (Saluran Distribusi)

Saluran distribusi merupakan suatu alur atau perantara yang dilalui oleh produk dari produsen sampai ke tangan konsumen. Dalam suatu perusahaan kegiatan saluran distribusi memegang peran penting untuk menjamin produk yang dipasarkan agar produk tersebut tersebar merata di setiap wilayah. Kebanyakan perusahaan yang memproduksi barang lebih memanfaatkan agen atau distributor untuk mendistribusikan produk mereka, hal ini dinilai

lebih efektif karena memudahkan jalannya distribusi tanpa mengganggu sektor lain dalam pemasaran.<sup>81</sup>

Untuk mendistribusikan produknya *home industry* minyak goreng Hepi Koki masih menggunakan tenaga sales. Sales merupakan seseorang yang memiliki keberanian keluar perusahaan untuk berkeliling atau mendatangi calon pembeli.<sup>82</sup> Seorang sales harus memiliki cara berfikir atau tindakan yang cerdas dalam strategi penjualan produk kepada calon konsumennya, hal ini dikarenakan banyaknya pesaing produk yang memiliki rivalitas dalam mengejar target perusahaan. Jadi ada beberapa sales yang ditugaskan untuk memasarkan produk dengan cara berkeliling ke tempat – tempat calon konsumen.

#### 4. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu informasi yang dibuat untuk memberi arah kepada seseorang atau masyarakat terhadap tindakan yang menciptakan pertukaran dalam hal pemasaran.<sup>83</sup> Fungsi dari promosi yaitu menginformasikan mempengaruhi konsumen

---

<sup>81</sup> Mikael Hang Suryanto, *Sistem Operasional Manajemen Distribusi*, (Jakarta: PT Grasindo, 2016), hal. 2

<sup>82</sup> Sugiyanto, *Kiat Sukses Menjadi Tenaga Penjualan Perbankan*, (Depok: Raih Asa Sukses, 2012), hal.11

<sup>83</sup> Makmur Kambolong., dkk, *Metode Riset dan Analisis Saluran Distribusi*, (Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media, 2021), hal.14

terhadap keistimewaan, kegunaan, maupun keberadaan produk yang diciptakan oleh perusahaan. Promosi dibuat semenarik mungkin agar bisa diterima oleh masyarakat luas melalui berbagai media, hal ini bertujuan agar sebuah perusahaan dapat berkomunikasi dengan konsumen.

Strategi promosi yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yang pertama yaitu dengan menggunakan media sosial. Salah satu contoh dari media sosial yang digunakan untuk promosi yaitu facebook. Dalam hal ini pemilik menjelaskan bahwa media sosial merupakan media paling utama yang digunakan untuk mempromosikan produk. Penggunaan media sosial tergolong cukup murah karena hanya menggunakan kuota internet atau wifi, terlebih dengan berkembangnya zaman menjadikan banyak orang lebih menggunakan media sosial dalam aktivitasnya sehari – hari.

Selain itu pemilik juga mempromosikan produknya dengan menggunakan media iklan. Iklan merupakan salah satu sarana promosi yang digunakan untuk menginformasikan dan mempengaruhi masyarakat luas maupun calon konsumennya.<sup>84</sup> Media iklan yang digunakan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu stiker kecil yang ditaruh di toko – toko atau pasar

---

<sup>84</sup> Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hal. 207

terdekat sehingga dengan melihat adanya stiker tersebut konsumen akan tertarik dengan produknya. Lalu media iklan lain yang digunakan yaitu dengan membuat kaos setiap tahunnya yang kemudian dipakai atau dibagikan ke toko toko setempat, dan juga membuat bendera bendera promosi yang dipasang di lokasi tertentu untuk menarik konsumen.

#### 5. *People* (Orang)

Orang adalah semua pelaku yang menjalankan peran dalam penyajian produk sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli.<sup>85</sup> Dalam hal ini faktor orang yang ada dalam perusahaan yaitu tenaga kerja atau karyawan. Karyawan sangat berperan penting dalam keberlangsungan proses produksi karena terlibat langsung dalam proses pembuatan produk yang akan dipasarkan kepada calon pembeli. Baik atau buruknya produk juga tergantung kinerja karyawan yang ada di sebuah perusahaan. Maka dari itu pemilik perusahaan harus mengamati dengan cermat kinerja karyawan yang ada di perusahaannya.

Dalam hal ini *home industry* minyak goreng Hepi Koki memiliki beberapa karyawan yang bekerja dalam proses produksi minyak.

---

<sup>85</sup> Hasnidar., dkk, *Pemasaran Terpadu*, (Bandung: Penerbit Sains Media Indonesia, 2021), hal.



Karyawan tersebut berjumlah lima orang yang salah satunya menjadi pengelola pabrik atau pemegang kendali karyawan lainnya. Pengelola gudang disini juga bertugas untuk mengatur jalannya proses produksi dan mengatur kedisiplinan para karyawan lain agar bekerja sesuai dengan target perusahaan. Kepemimpinan pengelola gudang disini sangat penting karena menentukan kedisiplinan para karyawan lain, oleh karena itu pengelola gudang harus memberikan contoh yang baik agar dapat dijadikan panutan atau teladan oleh karyawan lainnya.<sup>86</sup>

Sedangkan untuk memaksimalkan tenaga kerja yang ada atau agar proses produksi berjalan maksimal pemilik *home industry* minyak goreng Hepi Koki juga sering memberikan bonus kepada karyawannya. Pemberian bonus kepada karyawan ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas kerja dan semangat kerja karyawannya. Penentuan berapa besar bonus yang diberikan kepada karyawannya tetap berdasarkan kebijakan perusahaan, tidak ada ketentuan khusus mengenai berapa besar bonus yang diberikan.<sup>87</sup>

## 6. *Process* (Proses)

---

<sup>86</sup> Desi Kristanti dan Ria Lestari Pangastuti, *Kiat – Kiat Merangsang Kinerja Karyawan Bagian Produksi*, (Surabaya: Penerbit Media Sahabat Cendekia, 2019), hal.9

<sup>87</sup> AzharAffandi., dkk, *Manajemen Sumberdaya Manusia Strategik*, (Banten: Bintang Visitama Publisher,2021), hal. 90

Proses merupakan kumpulan dari aktivitas atau kegiatan yang terstruktur dan berkaitan satu sama lain untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>88</sup> Proses juga dapat didefinisikan sebagai alur maupun prosedur yang dilakukan oleh perusahaan untuk menciptakan produk maupun melayani konsumen dengan baik. Proses menjadi suatu hal yang penting dalam perusahaan, tanpa adanya proses maka tidak ada produk yang dapat dipasarkan kepada konsumen.

Dalam proses produksi minyak, dimulai dari pengambilan bahan mentah atau minyak mentah dari luar kota yaitu Surabaya. Setelah diambil kemudian minyak dimasukkan ke dalam tangki atau tandon yang dipersiapkan untuk proses penyaringan minyak. Setelah masuk ke dalam tangki, minyak tersebut kemudian disaring atau di filter, proses penyaringan minyak ini berlangsung selama dua kali penyaringan agar menghasilkan minyak yang jernih. Setelah proses penyaringan, minyak yang sudah jernih tersebut siap untuk dikemas.

Produk minyak goreng tersebut dikemas lalu diletakkan di suatu tempat yang juga tetap berada di dalam pabrik. Setelah proses pengemasan pemilik pun mendata produk tersebut agar siap untuk dipasarkan. Pemilik juga menjelaskan bahwa dalam proses produksi masih menggunakan mesin mesin biasa belum seperti pabrik-pabrik

---

<sup>88</sup> Elly Rahayu., dkk, *Analisis Proses Bisnis*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hal.1

besar yang memproduksi minyak lain, namun meskipun begitu pemilik yakin bahwa produknya bisa bersaing dengan produk – produk lain karena kualitas produk minyak miliknya tidak kalah bagus dengan produk lain.

#### 7. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik merupakan kombinasi segala sesuatu yang berwujud, sehingga dapat dilihat dan disentuh oleh calon konsumen untuk kepentingan pemasaran.<sup>89</sup> Bukti fisik dapat menjadi petunjuk penting bagi konsumen saat menilai kualitas produk yang diberikan oleh perusahaan terutama saat mereka kesulitan atau kurang mengetahui tentang produk yang diberikan. Bukti fisik juga memungkinkan perusahaan untuk memberikan pesan mengenai kualitas produk, target perusahaan, atau target pasar yang dituju.<sup>90</sup>

Dalam beberapa kasus yang ada, bukti fisik juga dapat berupa bangunan fisik sampai kendaraan yang digunakan untuk kepentingan perusahaan, seperti yang ada pada *home industry* minyak goreng Hapi Koki. Dalam menjalankan usahanya pemilik memiliki satu buah pabrik atau gudang yang digunakan sebagai

---

<sup>89</sup> I Made Bayu Wisnawa., dkk, *Manajemen Pemasaran Pariwisata*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2019), hal.25

<sup>90</sup> Andriasan Sudarso., dkk, *Pemasaran Jasa*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hal. 100

tempat untuk proses produksi minyak goreng. Pabrik merupakan tempat dimana faktor- faktor produksi seperti manusia, mesin, energi, maupun sumberdaya alam yang dikelola dengan bekerja sama dalam sistem produksi untuk menghasilkan produk yang efektif dan efisien.<sup>91</sup>

Pemilik juga memiliki kendaraan yang berupa satu truk tangki dan satu mobil pickup. Truck tangki ini digunakan untuk mengambil bahan minyak mentah dari luar kota, truk tersebut berada di lokasi pabrik untuk memudahkan proses produksi. Sedangkan untuk mobil pick up berada di rumah pemilik *home industry*, adanya mobil pick up ini digunakan untuk mendistribusikan produk maupun kegiatan lain yang dilakukan untuk kepentingan perusahaan.

Untuk bukti fisik produk, sementara ini produk minyak goreng milik *home industry* minyak goreng Heki Koki masih berbentuk kemasan plastik setengah liter, satu liter, dan dua liter. Dan juga dalam kemasan tersebut tertulis brand minyak goreng miliknya yaitu Heki Koki dan tulisan lain yang sesuai dengan peraturan atau prosedur dari pemerintah. Dengan adanya nama brand tersebut pemilik berharap dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk miliknya.

---

<sup>91</sup> Muhammad Arif, *Perancangan Tata Letak Pabrik*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2017), hal. 38

## **B. Penerapan Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada *Home Industry* Minyak Goreng Heki Koki**

Volume penjualan merupakan tanda naik turunnya unit penjualan pada perusahaan. Apabila volume penjualan meningkat, maka laba atau keuntungan dalam perusahaan pun meningkat. Maka dari itu perusahaan harus lebih teliti dalam mengamati naik turunnya volume penjualan. Menurut Kotler, indikator dari volume penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan keuntungan, dan mendukung pertumbuhan perusahaan.<sup>92</sup>

Peningkatan volume penjualan menjadi salah satu tujuan dari perusahaan. Salah satu strategi pemasaran yang banyak digunakan oleh perusahaan salah satunya *home industry* minyak goreng Heki Koki untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan menerapkan bauran pemasaran 7P yang meliputi strategi produk, harga, saluran distribusi, promosi, orang, proses, dan bukti fisik. Strategi bauran pemasaran ini dilakukan oleh pemilik dengan selalu mengamati elemen – elemen yang ada dalam bauran pemasaran agar dapat berjalan dengan maksimal.

---

<sup>92</sup> Indra Sasangka, dan Rahmat Rusmayadi, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan pada Mini Market Minamart '90 Bandung”, Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi & Akuntansi (MEA), Vol.2 No.1, 2018, hal.135 (129 -154)

a. *Product* (Produk)

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada strategi produk hal yang dilakukan oleh pemilik agar produknya menghasilkan kualitas yang bagus yaitu dengan mengamati jalannya produksi. Jadi pemilik selalu datang ketika perusahaan memproduksi minyak goreng dan mengamati jalannya produksi agar hasil dari produksi berkualitas.

b. *Price* (Harga)

Harga yang diterapkan oleh *home industry* minyak goreng Hapi Koki cukup terjangkau, dalam artian harga yang ditawarkan hampir sama bahkan lebih murah dibandingkan dengan harga produk saingannya. Oleh karena itu pemilik selalu memantau naik turunnya harga pada produk pesaingnya di pasaran. Jadi pemilik tidak mengambil keuntungan terlalu besar dalam penerapan harga agar produk miliknya tidak kalah bersaing dengan produk lain. *home industry* minyak goreng Hapi Koki.

c. *Place* (Saluran Distribusi)

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan, pemilik mencoba untuk memperluas wilayah pemasaran produknya. Sales yang bertugas untuk mendistribusikan produk tidak hanya menawarkan pada toko – toko terdekat tetapi lebih diperluaskan

ke wilayah yang lebih jauh, seperti pasar – pasar besar yang ada di daerah Tulungagung.

d. *Promotion* (Promosi)

Sebagaimana yang telah dilakukan oleh pemilik yaitu dengan mempromosikan produknya melalui media sosial. Hal ini dilakukan agar informasi produk cepat sampai ke masyarakat sehingga dengan melakukan promosi melalui media sosial menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat untuk membeli produk. Adanya promosi yang demikian diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan pada *home industry* minyak goreng Heki Koki.

e. *People* (Orang)

Faktor *people* atau orang yang ada pada *home industry* minyak goreng Heki Koki yaitu semua orang yang terlibat dalam produksi minyak goreng salah satunya adalah karyawan. Dalam proses produksi pemilik menyuruh karyawannya yang berjumlah lima orang untuk bekerja dalam produksi minyak, hal ini dilakukan agar produksi berjalan maksimal dan menghasilkan kualitas produk yang bagus. Selain itu pemilik juga sering memberikan bonus tambahan kepada karyawannya agar bekerja dengan disiplin dan maksimal.

f. *Process* (Proses)

Proses menjadi hal yang penting dalam kegiatan produksi. Dalam upaya meningkatkan volume penjualan proses produksi yang dilakukan *home industry* minyak goreng Hepi Koki dengan lebih menekankan kualitas produk, hal ini dapat diketahui karena dalam memproduksi minyak dilakukan penyaringan dua kali sehingga menghasilkan minyak yang berkualitas baik dan dapat bersaing dengan produk minyak lain di pasaran.

g. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan penerapan bukti fisik yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu salah satunya dengan menjadikan mobil pickup untuk kepentingan perusahaan. Mobil yang awalnya digunakan oleh pemilik untuk kepentingan keluarga kini sudah dirubah dan diberi nama, upaya ini dilakukan agar mobil bisa digunakan dan bermanfaat bagi kepentingan *home industry*.

Jadi penerapan bauran pemasaran tersebut dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan yang ada pada *home industry* minyak goreng Hepi Koki. Apabila ingin meningkatkan volume penjualan dan



mencapai tujuan perusahaan dengan maksimal maka perusahaan mampu mengendalikan atau mengkombinasikan elemen – elemen bauran pemasaran tersebut.

Selain dengan menerapkan bauran pemasaran, strategi lain yang diterapkan oleh *home industry* minyak goreng Heki Koki adalah meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas wilayah pemasaran. Kapasitas produksi merupakan jumlah produksi yang dihasilkan oleh perusahaan dalam suatu waktu.<sup>93</sup> Kapasitas produksi juga dapat didefinisikan sebagai tingkatan pengeluaran produk dalam satu waktu tertentu. Peningkatan kapasitas produksi memiliki peran penting terhadap perusahaan karena menentukan berapa banyak pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pasar sasaran.

Peningkatan kapasitas produksi untuk meningkatkan volume penjualan dalam sebuah perusahaan harus diimbangi dengan perluasan wilayah pemasaran. Hal ini dijelaskan oleh pemilik *home industry* minyak goreng Heki Koki bahwa dalam rencana meningkatkan volume penjualan pemilik selalu berusaha untuk meningkatkan kapasitas produksi dan mengimbangnya dengan memperluas wilayah pemasaran. Dalam hal ini pemilik mengeluarkan modal lebih banyak

---

<sup>93</sup> Muhammad Zaini, dan Ana Noor Andriana, *Manajemen Operasional*, (Klaten: Penerbit Lakeisha, 2022), hal. 44

untuk kepentingan produksi, dengan adanya banyak modal tersebut diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi. Setelah hasil produksi cukup banyak, pemilik pun menyuruh para sales untuk memperluas wilayah pemasaran. Dengan adanya strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan produk pada *home industry* minyak goreng Hepi Koki.

### **C. Penerapan Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada *Home Industry* Minyak Goreng Hepi Koki dalam Prespektif Manajemen Bisnis Syariah**

Manajemen memiliki peranan penting saat melakukan kegiatan bisnis. Kegiatan manajemen sangat penting untuk diimplementasikan pada sebuah bisnis agar semua kegiatan operasional bisnis berjalan dengan efektif dan efisien. Manajemen yang diterapkan dalam bisnis syariah menjadi kekuatan penting bagi pelaku bisnis syariah, karena dengan adanya manajemen yang efektif dapat menciptakan strategi, perencanaan, dan pola kerja yang sesuai dengan prespektif syariah dan tidak bertentangan dengan ajaran Islam.<sup>94</sup> Oleh karena pemilik *home industry* minyak goreng Hepi Koki mengimplementasikan kegiatan manajemen yang bernuansa Islami dengan harapan kegiatan apa saja

---

<sup>94</sup> Eny Latifah, *Pengantar Bisnis Islam*, (Grobogan: Penevbit CV Sarnu Untung, 2020), hal.4

yang dilakukan terhitung menjadi amal ibadah yang akan memberikan berkah di dunia maupun di akhirat kelak.

Pemilik *home industry* minyak goreng Heki koki selalu menerapkan prinsip syariah dalam kegiatan bisnisnya, hal ini dilakukan untuk mencari keuntungan yang tetap berpegang teguh pada landasan syariah. Semua kegiatan manajemen di perusahaan harus dilandasi dengan prinsip manajemen bisnis syariah. Bisnis syariah sendiri dapat didefinisikan sebagai kegiatan bisnis yang tidak dibatasi kuantitasnya namun dibatasi dalam cara mendapatkannya atau penggunaan hartanya baik halal atau haram.<sup>95</sup> Semua kegiatan manajemen bisnis yang dilakukan harus sesuai dengan perintah Allah SWT dan menjauhi larangannya, seperti firman Allah SWT dalam surat At – Taubah, ayat 71:

وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ، يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ  
وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيُطِيعُونَ اللَّهَ  
وَرَسُولَهُ، أُولَئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللَّهُ، إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ

---

<sup>95</sup> Wiwik Saidatur Rolianah, dan Kholid Albar, *Manajemen Risiko Bisnis Dalam Prespektif Islam*,(Bogor: Guepedia,2019), hal. 36

Yang artinya:

*“ Dan orang – orang yang beriman, laki laki dan perempuan, sebagian mereka (adalah) menjadi penolong bagi sebagian yang lain. Mereka menyuruh (mengerjakan) yang ma’ruf, mencegah dari yang munkar, mendirikan shalat, menunaikan zakat, dan mereka taat kepada Allah dan Rasul-Nya. Mereka itu akan diberi rahmat oleh Allah; sesungguhnya Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana.”*<sup>96</sup> (QS. At-Taubah:71)

Pemilik *home industry* minyak goreng Hepi Koki menjelaskan bahwa kegiatan dalam perusahaannya harus selalu menjunjung tinggi prinsip manajemen bisnis syariah. Kegiatan yang dapat diterapkan yaitu dengan mengikuti jejak Rasulullah SAW dalam berdagang, seperti bersikap jujur, adil, dan amanah. Dengan melibatkan sifat tersebut dalam berusaha pemilik yakin bahwa usahanya akan berjalan lancar dalam mencari keuntungan dan ridha Allah SWT.

a. Jujur

Kejujuran berarti sesuatu yang dilakukan oleh seseorang tersebut sesuai dengan hati nuraninya. Kejujuran juga dapat didefinisikan sebagai sifat seseorang yang bersih hatinya dari perbuatan

---

<sup>96</sup> Departemen Agama RI, *Al – Qur’an dan Terjemahnya...*, hal. 199

atau perkataan yang dilarang oleh agama Islam.<sup>97</sup> Kejujuran menjadi sifat utama yang dilakukan oleh Nabi Muhammad ketika berbisnis pada zamannya. Salah satu cara Nabi Muhammad mempraktekkan sifat jujur tersebut yaitu dengan menyampaikan kondisi asli barang dagangannya, apabila barang dagangannya dalam kondisi baik maka beliau akan menyampaikan bahwa kondisi dagangannya baik namun apabila kondisi dagangannya rusak atau buruk maka beliau akan menyampaikan bahwa dagangannya buruk.

Begitupun pemilik *home industry* minyak goreng Hepi Koki selalu mengutamakan sifat jujur dalam berbisnis. Pemilik selalu mengatakan produk yang sebenarnya tanpa menutupi kekurangan produk. Pemilik juga selalu mengatakan apa adanya tentang produk yang di ciptakannya kepada masyarakat. Salah satu contoh yang diterapkan yaitu mengatakan tentang kualitas minyak yang jernih dan tahan lama, namun pemilik juga mengatakan bahwa dalam produksinya masih menggunakan mesin biasa dan belum canggih seperti produk unggulan minyak lainnya.

b. Adil

Prinsip keadilan sangat penting untuk diterapkan dalam semua kegiatan umat manusia, khususnya dalam aktivitas bisnis. Pemilik *home*

---

<sup>97</sup> Idris Parakkasi, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bogor: Penerbit Lindan Bestari, 2021), hal. 54

*industry* minyak goreng Hepi Koki selalu menerapkan prinsip keadilan dalam menjalankan perusahaannya termasuk kepada karyawan, maupun pelanggan. Hal tersebut sesuai dengan teori keadilan yang berarti segala tindakan dalam hubungan sesama manusia yang berisi tuntutan agar sesama manusia memperoleh perlakuan yang sesuai dengan hak atau kewajibannya tanpa pilih kasih antara satu sama lain.<sup>98</sup>

Penerapan keadilan dari manajemen perusahaan kepada para karyawannya akan memberikan dampak yang positif bagi perusahaan, semakin adil perlakuan dari manajemen perusahaan kepada karyawannya maka akan meningkatkan komitmen atau kepercayaan terhadap karyawan tersebut. Salah satu penerapan yang dilakukan oleh pemilik yaitu dengan selalu memberikan rata, tepat waktu, dan sesuai dengan kinerja karyawan. Selain itu pemilik juga menerapkan sifat adil kepada konsumen atau pelanggannya dengan memberikan kualitas produk baik yang sesuai dengan harganya. Dengan adanya prinsip keadilan tersebut pelanggan akan merasa puas dan loyal kepada perusahaan.

### c. Amanah

Amanah merupakan salah satu sifat yang berarti dapat dipercaya. Sifat amanah dapat diterapkan dalam segala hal khususnya

---

<sup>98</sup> Bonaraja Purba., dkk, *Etika Ekonomi*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hal. 28

dalam kegiatan bisnis syariah, sifat tersebut merupakan salah satu kunci sukses bisnis Nabi Muhammad SAW. Dalam melakukan kegiatan bisnis prinsip amanah sangat dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW, perkembangan bisnis beliau sangat dipengaruhi oleh kerendahan hati beliau yang menjalankan sifat amanah.<sup>99</sup> Oleh karena itu pemilik home industry minyak goreng Heki Koki selalu meneladani sifat tersebut dan menerapkannya dalam perusahaan.

Prinsip amanah hampir sama dengan prinsip kejujuran dan keadilan. Prinsip ini diterapkan oleh pemilik *home industry* minyak goreng Heki Koki dengan memberikan kepercayaan berupa kualitas produk yang terjamin kepada konsumennya. Oleh karena itu *home industry* minyak goreng Heki Koki selalu memproduksi produknya dengan kualitas bagus agar para konsumennya merasa puas dan loyal terhadap perusahaan karena mendapatkan kepercayaan dari kualitas produk tersebut.

Jadi dalam penerapan manajemen bisnis syariah *home industry* minyak goreng Heki Koki menggunakan tiga prinsip tersebut. Selanjutnya kegiatan manajemen bisnis syariah lain yang dapat diterapkan oleh *home industry* minyak goreng Heki Koki yaitu dengan mengoptimalkan waktu dalam bekerja. Pemilik memberikan pesan

---

<sup>99</sup> Rusydie Anwar, *25 Rahasia Bisnis Laris Manis ala Rasulullah* (Bantul: Araska,2020), hal.

kepada para karyawannya agar ketika mereka bekerja, tidak lupa dengan kewajiban mereka sebagai umat Muslim. Salah satu contoh yang dapat diterapkan yaitu ketika mendengar suara adzan, pemilik menyuruh para karyawannya untuk beristirahat sejenak dari kegiatannya dan menggunakan waktu tersebut untuk sholat. Dengan adanya hal itu pemilik berharap usahanya berjalan dengan lancar dan tetap melakukan kewajiban sebagai umat Muslim.