

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten Trenggalek

1. Sejarah Berdirinya CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten Trenggalek

Dari sebuah keluarga sederhana yang bermodal hanya sebuah mimpi tak kenal lelah, tak pernah putus asa meski kebangkrutan usaha beliau alami, usaha yang biasa beliau sulap jadi luar biasa. Berani bermimpi berani mewujudkan *be bold guys*, usaha ini sudah dirintis sejak tahun 2007 tepatnya pada tanggal 14 Agustus 2007 yang pada awalnya diawali dengan gerobak dorong beliau adalah Bapak M.Toha Mahsun, beliau adalah pendiri CV. Pentol Planet dan pemilik PTC yang sangat mendalam untuk bisa berarti bagi banyak orang. Tujuan saya adalah menyediakan lembaga pendidikan non formal yang bergerak di bidang pelatihan kewirausahaan untuk mencetak para pengusaha baru yang mandiri, kreatif, inovatif dan berlandaskan spiritual.

Usaha ini juga mengupayakan menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga bisnis, seperti media elektronik, media cetak, dan forum bisnis masa kini. Sehingga menjadikan perusahaan ini tumbuh pesat dalam kurun waktu pengembangan 5 tahun, terbukti dengan adanya beberapa outlet (cabang) yang tersebar di beberapa kota di Indonesia seperti Trenggalek, Tulungagung, Ponorogo, Magetan, Surabaya, Kalimantan dan lain-lain. Dan saat ini outlet

pentol planet sudah ada 112. Adapun jumlah karyawan di rumah beliau tempat produksi ada 8 karyawan tetap.

Pentol planet adalah makanan camilan khas yang digemari mulai dari anak-anak sampai orang dewasa dengan komposisi daging sapi, dan bahan-bahan lain dengan kelezatan unik dan berbeda dengan saus kacang yang istimewa menjadi ciri khas rasa pentol, yang tidak bisa anda dapatkan ditempat lain dan hanya ditempat kami dan cabang-cabang kami. Adapun harga per porsi pentol planet ini antara Rp.2000-Rp.5000 saja, namun untuk harga ini bisa berubah tergantung lokasi dan mitra nya.

Alasan harus bergabung menjadi mitra pentol planet ini sebagai berikut:

- 1.) Inovasi baru (banyak kreasi menunya)
- 2.) Harga sangat terjangkau
- 3.) *Start up cost* relatif terjangkau
- 4.) Pangsa pasar yang terus tumbuh
- 5.) Produk pentol planet cepat saji, bergizi dan lezat
- 6.) Bahan baku murah, mudah di dapat dan dapat disupplay rutin 100% milik anda)
- 7.) Proyeksi BEP cepat kurang dari 3 bulan
- 8.) Dalam jangka waktu 4 tahun telah berdiri 21 outlet
- 9.) Sistem yang telah teruji dan mudah untuk diaplikasikan.

Investasi yang kita butuhkan untuk memulai usaha ini ada beberapa pilihan mulai dari 1,5 juta-15 juta (tergantung konsep yang kita inginkan) informasi lengkapnya seperti dibawah ini:

- a. Paket hemat 1,5 juta dengan fasilitas:
 - a.) Flasdisk video tutorial komplitbeserta SOP
 - b.) Pemakaian nama/brand pentol planet
 - c.) Resep pentol planet.
- b. Tipe rombongan keliling investasi hanya 2,5 juta dengan fasilitas:
 - a.) 1 unit booth (rombong) keliling dan peralatan komplit
 - b.) 2 buah seragam
 - c.) 1 buah payung sedang
 - d.) Training untuk karyawan atau operasional
 - e.) Manual book sesuai SOP
 - f.) Konsultasi gratis
- c. Tipe A rombongan investasi 7,5 juta dengan fasilitas:
 - a.) 1 unit booth atau rombongan komplit dengan peralatanya
 - b.) 2 buah seragm
 - c.) 1 buah payung besar
 - d.) Training operational: Manual book sesuai SOP, dan konsultasi bisnis gratis
- d. Tipe B rombongan dengan investasi 9,5 juta dengan fasilitas:
 - a.) 1 unit booth atau rombongan komplit dengan peralatanya
 - b.) 2 buah seragam
 - c.) Training untuk karyawan
 - d.) Training operational (kecuali master)
 - e.) Manual book sesuai SOP

- f.) Konsultasi bisnis gratis.
- e. Tipe rombongan C investasi hanya 15 juta dengan fasilitas sama dengan atas tadi plus tenda dan kulkas sebagai berikut:
 - a.) 1 unit booth/rombong komplet dengan peralatanya
 - b.) 2 buah seragam
 - c.) Minifrezzer (sebagai penyimpanan stock)
 - d.) Training karyawan
 - e.) Trainig pelatihan pembuatan
 - f.) Manual book sesuai SOP
 - g.) Dan konsultasi bisnis gratis.

Itulah macam-macam investasi usaha pentol planet yang ditawarkan oleh CV. Pentol Planet harga untuk per porsinya pun juga bisa menyesuaikan lokasi.

2. Letak Geografis

CV. Pentol Planet terletak di RT. 20 RW. 03 Desa Kamulan, Kecamatan Durenan, Kabupaten Trenggalek, Provinsi Jawa Timur. Lebih tepatnya terletak di sebelah barat Kabupaten Tulungagung. Luas wilayah Daerah Trenggalek seluas 1.205,22 km².

Dengan batas wilayah, meliputi:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Ponorogo
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Tulungagung
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Samudera Hindia dan

- d. Sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Pacitan.

Orbitasi (Jarak dari Pusat Pemerintahan) yaitu:

- a. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kec: 7 km
- b. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kota: 21 km
- c. Jarak dari Kota/Ibukota Kabupaten: 21 km
- d. Jarak dari Kota/Ibukota Propinsi: 153 km

3. Visi, Misi, dan Tujuan CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten

Trenggalek

- a. Visi CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten Trenggalek

Visi perusahaan adalah pandangan jauh ke depan kemana perusahaan itu akan dibawa. Dengan visi perusahaan maka pikiran akan terfokus dan akan berusaha mewujudkan visi perusahaan itu. Dengan visi itu bisa melihat masa depan perusahaan yang jelas dan dapat di percaya serta bisa memacu semangat kerja seluruh karyawan.

Adapun Visi CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten Trenggalek ialah: “ Menjadi institusi pendidikan pendidikan non formal dan jembatan kemakmuran bagi bangsa Indonesia dengan mencetak pengusaha-pengusaha baru yang mandiri, kreatif, inovatif dan berlandaskan spiritual.

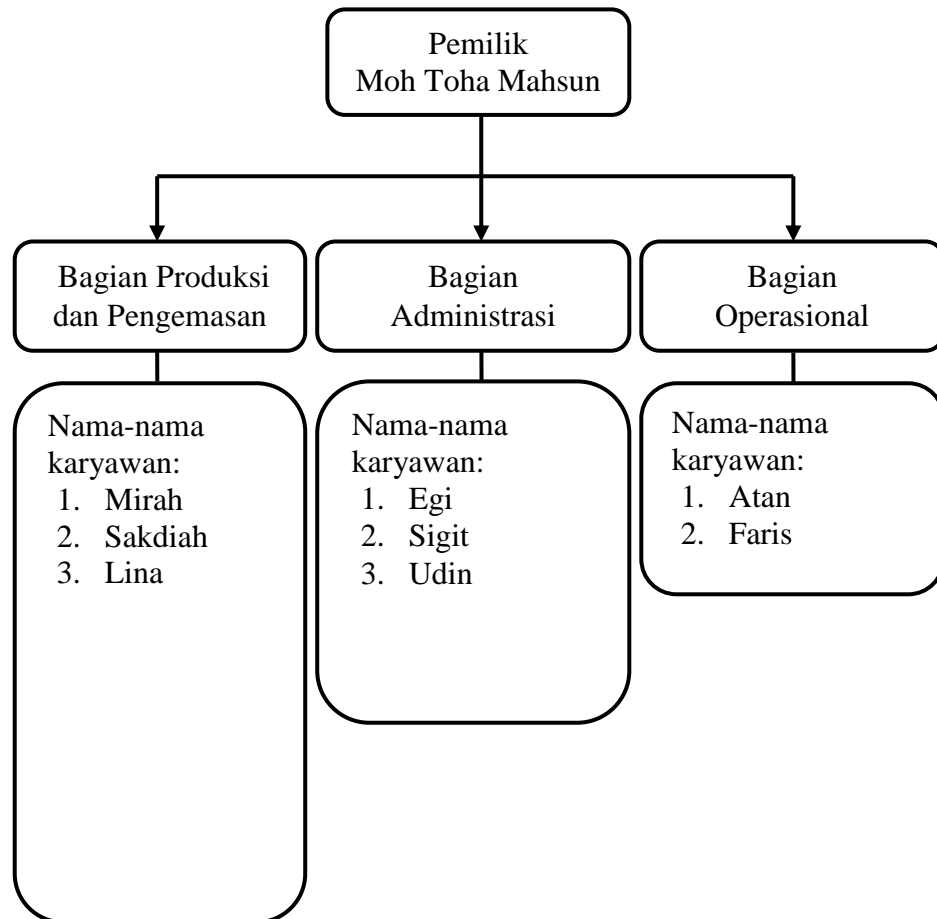
- b. Misi CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten Trenggalek

- 1) Merubah pola pikir pencari kerja menjadi pola pikir pencipta lowongan kerja.

- 2) Merubah *minsed* penjual jadi pengusaha
 - 3) Merubah mental pecundang menjadi mental sang juara
 - 4) Menanamkan nilai-nilai kesuksesan dan spiritual dalam diri
 - 5) Menjadi komunitas pengusaha yang berkualitas kebanggaan masyarakat Indonesia
 - 6) Menjadi wadah untuk menemukan passion (gairah)
 - 7) Menjadi wadah untuk berbuat baik.
- c. Tujuan CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten Trenggalek
- 1) Terus maju dan bertahan dimakan zaman
 - 2) Membangun jaringan yang lebih luas lagi diluar kota bahkan sampai luar pulau Jawa bahkan luar negeri
 - 3) Menjadi perusahaan yang selalu mengerti akan kebutuhan pasar
 - 4) Mengurangi pengangguran.

4. Struktur Kepengurusan CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten

Trenggalek



Gambar 1.1: Struktur Kepengurusan CV. Pentol Planet Kamulan Kabupaten Trenggalek

5. Job Description

1) Pemilik

- a. Melakukan perencanaan dan pengawasan terhadap jalannya usaha
- b. Memegang kekuasaan tertinggi untuk mengambil keputusan
- c. Mengatur dan mengawasi keluar masuknya uang dalam pelaksanaan kegiatan usaha
- d. Mengatur dan mengawasi keluar masuknya barang dalam pelaksanaan kegiatan usaha
- e. Memegang peranan penting dalam hal pemasaran produk
- f. Mengontrol semua lini produksi dan bagian lainnya.

2) Bagian produksi dan pengemasan

- a. Mengambil bahan pentol di tempat penggilingan daging.
- b. Membuat pentol dibentuk sesuai dengan menu produk pentol planet.
- c. Memastikan semua pekerjaannya rapi dan teliti.
- d. Memastikan jumlah barang sesuai pesanan
- e. Memastikan model yang dikemas sesuai dengan jadwal pengiriman dan pesanan
- f. Mengemas pesanan pentol dengan rapi dan kuat agar saat proses pengiriman dijamin aman sampai tujuan.

3) Bagian Administrasi

- a. Menjawab telepon masuk
- b. Pembuatan surat
- c. Melakukan penjadwalan

4) Bagian Operasional

- a. Membuat SOP bagi perusahaan secara umum.
- b. Mengoperasikan software yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan.
- c. Mengendalikan kegiatan perusahaan di lapangan.

A. Paparan Data

1. Penerapan Sistem Manajemen Strategis Terhadap Kemitraan Waralaba CV. Pentol Planet

Dalam penerapan manajemen strategis yang dilakukan oleh CV Pentol Planet terkait strategi yang di dalamnya yang dapat memajukan sistem manajemennya terdapat 5 poin yang dibahas, diantaranya keunggulan kompetitif, penyusun strategi, pernyataan visi dan misi, tujuan jangka panjang, dan strategi. Berikut penjelasannya, keunggulan kompetitif yaitu sesuatu yang dilakukan dengan jauh lebih baik oleh sebuah perusahaan saingan, yang mana sebuah perusahaan pasti berjuang untuk meraih ataupun mempertahankan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dengan cara terus-menerus beradaptasi dengan perubahan tren, hal ini

masuk dalam perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan. Penyusun strategi yaitu membantu sebuah organisasi mengumpulkan, menganalisis serta mengorganisasi informasi, hal ini masuk dalam pengorganisasian. Pernyataan visi dan misi yaitu pernyataan tujuan secara jelas yang membedakan satu bisnis dari perusahaan-perusahaan lain yang sejenis, hal ini masuk dalam perencanaan. Tujuan jangka panjang yaitu hasil-hasil spesifik yang ingin diraih oleh suatu organisasi terkait dengan misi dasarnya. Jangka panjang lebih dari satu tahun, hal ini masuk dalam perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan. Strategi yaitu sarana bersama dengan tujuan jangka panjang hendak perusahaan membutuhkan sumber daya manusia yang sesuai. Dalam hal ini masuk dalam perencanaan, penggerakan atau kepemimpinan dan pengawasan.

Adapun penerapan sistem manajemen strategis terhadap kemitraan waralaba CV. Pentol Planet yang diterapkan dalam menjalankan sistem manajemen dalam bisnis CV. Pentol Planet terkait 5 poin manajemen strategis yaitu, keunggulan kompetitif, penyusun strategi, pernyataan visi dan misi, tujuan jangka panjang dan strategi. Sebagaimana penjabaran dari penerapan keunggulan kompetitif pada CV. Pentol Planet:

1) Keunggulan Kompetitif

Keunggulan kompetitif yang dijaga oleh CV. Pentol Planet guna keberlangsungan bisnis ini memiliki beberapa strategi sebagai berikut penjelasan Bapak Toha selaku pemilik CV. Pentol Planet:

“Begini untuk keunggulan kompetitif saya lebih mengutamakan kualitas produk makanan di bisnis saya mbak, misal dalam

bahannya saya memang memilih daging asli tidak dengan campuran gajih-gajih seperti pentol yang lain mbak, untuk dari harga juga relatif cukup terjangkau mbak. Kita juga memanfaatkan internet untuk pemasaran mitra-mitra yang ingin bergabung, meskipun pesaing diluar sana banyak, kita tetap optimis bisa mempertahankan keunggulan kompetitif dengan konsisten dan tentunya menerapkan sikap kejujuran mbak.”¹²⁹

Guna menunjang dalam menerapkan keunggulan kompetitif perlu adanya penerapan terkait perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan, hal ini terkait penerapan perencanaan yang efisien. Pengorganisasian dalam struktur organisasi, pengawasan secara langsung guna melihat ataupun menilai penyimpangan-penyimpangan yang terjadi. Berikut penjelasan beliau:

“Tentu ada mbak sebuah perencanaan itu, pada awalnya saya dulu hanya pedagang pentol biasa di area salah satu pondok yang berada di Trenggalek, kemudian kuk rame banyak yang suka, akhirnya saya dan istri mulai memiliki karyawan untuk berdagang pentol dengan sepeda gerobak keliling. Berangkat dari situ, saya berpikir untuk membuka cabang ternyata ramai juga sampai akhirnya saya dan istri memitrakan atau mewaralaban usaha pentol planet ini. Sampai saat ini sudah ada 112 outlet yang tersebar di berbagai kota dan luar jawa mbak, outlet ini bekerjasama dengan mitra. Untuk karyawan ada 8 di tempat saya. Untuk kedepannya saya berharap bisnis ini lebih berkembang lagi mbak apalagi bisa masuk ke area Internasional tentunya dengan menu-menu yang lebih fariatif lagi untuk mempertahankan keunggulan kompetitif dalam persaingan bisnis mbak. Kita juga mengikuti tren-tren yang muncul kemudian kita amati dan kita kreasikan dengan keunggulan di tempat kami, agar pelanggan juga tidak bosan dengan menu yang ada. Selain itu untuk memperoleh keunggulan kompetitif kita memanfaatkan internet untuk promosi maupun penjualan langsung produk kami mbak. Dengan begini lebih mudah dan efisien, tentunya dalam menjual produk kemudian iklan tanpa ada perantara yang banyak juga mbak. Untuk pengorganisasian, saya hanya membagi-bagi tugas untuk para karyawan mbak tidak terlalu detail. Apalagi usaha ini belum begitu besar jadi hanya saya bagi tugas setiap karyawan, seperti yang mengurus pemasaran seperti periklanan di sosmed

¹²⁹Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

dan lain sebagainya. Adapula yang bagian administrasi yang mengurus pembayaran. Jadi saya bentuk struktur agar mereka bertanggung jawab dengan pekerjaannya masing-masing mbak. Kurang lebihnya seperti itu mbak, karena usaha bisnis ini belum begitu besar, jadi hanya seperti itu untuk organisasinya. Tentunya saya sebagai pemimpin juga selalu memberikan motivasi dan arahan kepada karyawan ataupun mitra saya mbak, agar kita menjadi team work yang solid untuk kemajuan usaha ini mbak. Soalnya kalau dari segi organisasi atau team tidak bisa bekerja sama, maka usaha tidak bisa berjalan dengan baik, dan ini menunjukkan kegagalan dalam organisasi mbak. Hmm begini mbak terkait pengawasan guna mempertahankan keunggulan kompetitif, saya melakukannya dengan mengawasi langsung di tempat kemudian menilai penyimpangan-penyimpangan yang terjadi. Hal ini guna menjaga standar kualitas barang dan jasa dalam rantai usaha waralaba. Apalagi ada rahasia dagang yang diketahui oleh mitra, tentu kita tetap waspada agar tidak terjadi penyimpangan. Karena pernah terjadi hal seperti itu, dan saya melakukan somasi kepada mitra tersebut.”¹³⁰

Dari keunggulan kompetitif dilanjutkan terkait penerapan manajemen strategis pada CV. Pentol Planet dalam hal penyusunan strategi, yang mana penyusun strategi ini memiliki pengaruh besar bagi usaha yang dijalankan. Berikut penjabaran dalam penyusunan strategi:

2) Penyusun Strategi

Ada dua pihak yang berperan dalam menyusun strategi yaitu pemimpin dan pemilik. Pemimpin dan pemilik ini masuk dalam pengorganisasian dan pengawasan yang mana pemilik di sini menyusun strategi dan memiliki pengaruh yang besar bagi perusahaan. Dalam hal ini penyusun strategi mengumpulkan, menganalisis, serta

¹³⁰Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

mengorganisasi informasi. Adapun penjelasan terkait penerapan penyusun strategi, karena Bapak Toha selaku pemilik:

“Untuk penyusun strategi, saya sendiri mbak yang menyusun. Pada awalnya saya selaku pemilik melakukan pengamatan survey di tempat yang akan di jadikan tempat bisnis, kemudian mencari peluang pasar, kemudian dalam mengidentifikasi ancaman pada bisnis seperti apa ke depannya. Menganalisis terkait ancaman dan peluang diluar sana. Kemudian saya menyusun strategi-strategi apa yang harus dilakukan agar tetap eksis meskipun banyak pesaing diluar sana. Kemudian saya juga memperhatikan tanggung jawab sosial di sekitar. Dari situ, saya menyusun strategi untuk bisnis ini mau dibawa kemana seperti apa. Misal ya mbak, seperti adanya bisnis yang serupa dengan produk saya, saya harus cerdas dan bertindak cepat agar bisnis saya tetap berjalan. Saya juga harus memberikan contoh kepada bawahan saya guna menyukseskan dalam menjalankan bisnis terutama dalam menerapkan penyusunan strategi.”¹³¹

Hal tersebut tidak terlepas dari penyusun strategi ataupun selaku pemilik yang mampu menjadi model teladan, seperti penuh energi, mempunyai pengetahuan yang luas tentang hubungan manusia dan mempunyai kemahiran di bidang sosial. Berikut penjelasan Bapak Toha:

“Begini mbak saya termasuk orang yang simple, tapi saya bersikap bijak dengan karyawan atau kepada mitra. Ibaratnya ketika saya berhadapan dengan orang yang tidak bisa di kasih tau baik-baik, saya lebih baik tidak berurusan mbak. Saya lebih mengarahkan karyawan saya dengan sikap yang jujur dalam setiap hal, karena dengan kejujuran semua akan berbuah baik. Saya dalam melakukan usaha ini juga bukan semata-mata untuk mendapatkan keuntungan mbak, tapi untuk membantu sesama agar kita semua bisa sama-sama berjuang dan menjadi pengusaha maupun berwirausaha guna membantu pemerintah mengurangi tingkat pengangguran dengan usaha ini.”¹³²

¹³¹Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

¹³²Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

Dari penjelasan di atas tentunya ada pengawasan dari beliau selaku pemimpin ataupun pemilik bisnis ini terkait mitra dan karyawannya. Pengawasan bisa dilakukan dengan berbagai cara salah satunya dengan mengawasi langsung di tempat. Berikut penjelasan beliau:

“Kalau outlet terdekat, maka owner sendiri yang mengontrol sambil jalan-jalan mbak. Apabila jauh biasanya yang mengontrol itu master untuk perkota itu kan ada master nya, biasanya kita arahkan 1 bulan sekali atau 2 bulan dua kali. Supaya kinerjanya nanti juga bagus baik dari segi master, mitra dan karyawannya. Kita juga mengadakan training, breafing 1 atau 2 minggu sekali sebagai evaluasi kinerja juga mbak.”¹³³

Setelah penyusun strategi dalam manajemen strategis yang diterapkan oleh CV. Pentol Planet dilanjutkan dengan pernyataan visi dan misi yang mana dalam hal ini pernyataan visi dan misi suatu langkah pertama dari perencanaan strategis, bahkan mendahului pembuatan pernyataan misi. Visi misi juga dijadikan sebagai acuan untuk kedepan yang ingin diraih oleh perusahaan. Berikut penjabaran penerapan dalam pernyataan visi dan misi pada CV. Pentol Planet:

3) Pernyataan Visi dan Misi

Pernyataan misi merupakan sebuah pernyataan yang digunakan sebagai cara untuk mengkomunikasikan tujuan dari sebuah organisasi, sedangkan visi merupakan rangkaian kalimat yang menyatakan cita-cita atau impian sebuah organisasi atau perusahaan yang ingin di capai di masa depan. Dalam pernyataan visi dan misi ini dipandang sebagai

¹³³Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

langkah pertama dari perencanaan strategis, bahkan mendahului pembuatan pernyataan misi. Pernyataan misi merupakan pernyataan tujuan yang secara jelas membedakan satu bisnis dari perusahaan-perusahaan lain yang sejenis. Sedangkan pernyataan visi menunjukkan cakupan operasi perusahaan dalam hal produk dan pasar dan pernyataan misi menggambarkan masa depan suatu organisasi. Bapak Toha menjelaskan:

“Dalam visi dan misi saya pikir sudah terarah mbak, bisa mbak lihat di web saya untuk hal tersebut. Karena bagi saya apabila visi dan misi sudah terarah jelas akan memudahkan kita menjalankannya. Apalagi melihat potensi pasar dan aktivitas di masa yang akan datang yang begitu ketat. Membuat saya harus pintar dan cerdas dalam bertindak. Dengan adanya visi ini akan mempermudah menjalankan bisnis dengan lebih giat juga mbak akan memacu kita dalam berusaha dan melewati semua masalah yang ada. Seperti ada pesaing-pesaing ini juga membuat kita lebih berinovasi dan kreatif untuk tetap eksis untuk menjalankan visi dan misi bisnis usaha yang kita jalankan.”¹³⁴

Dalam pentol planet visi dan misi berisikan bahwasannya menjadikan usaha makanan camilan pentol ini dikenal masyarakat, dan lebih disukai semua kalangan, membuat usaha ini bermanfaat bagi lingkungan sekitar dengan membuka banyak lapangan kerja dan memotivator banyak orang untuk bisa menjadi seorang pengusaha, terutama kaum remaja dan anak-anak muda. Untuk misi menjadikan makanan camilan pentol ini naik kelas yang tentunya akan diterima di pasaran agar semua kalangan dapat menikmati, adapun misi besar dari pentol sendiri yaitu membawa makanan camilan pentol ini bisa

¹³⁴Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

sampai manca negara dan dikenal makanan camilan khas Indonesia.

Sebagaimana penjelasan Bapak Toha:

“Memang benar mbak terkait visi dan misi tersebut. Sebelum saya membuat visi dan misi, sudah saya lakukan perencanaan yang matang-matang mbak. Kemudian dalam menilai potensi pasar. Hal ini guna untuk keberlangsungan dari visi misi perusahaan agar terus berkembang. Dengan adanya visi dan misi yang jelas dan tujuan yang terarah perlu ditindaklanjuti dengan tindakan nyata.”¹³⁵

Visi misi ini perlu diraih meskipun untuk mewujudkannya membutuhkan jangka waktu yang lama. Pada CV. Pentol Planet memiliki visi misi yang dicapai melalui tujuan jangka panjang, karena dalam meraihnya tidak dengan waktu yang singkat. Berikut penjabarannya:

4) Tujuan Jangka Panjang

Tujuan dapat didefinisikan sebagai hasil-hasil spesifik yang ingin diraih oleh suatu organisasi terkait dengan misi dasarnya. Jangka panjang berarti lebih dari satu tahun. Tujuan jangka panjang dalam CV. Pentol Planet terkait tujuannya yang menantang, terukur, konsisten, masuk akal dan jelas. Berikut penjelasan Bapak Toha:

“Untuk rencana ke depan saya ingin memiliki lokasi seperti kampung pentol, yang mana tempat sudah ada mbak cuma tinggal menyetting saja dan dana juga orang yang tertarik untuk bekerjasama. Kemudian ingin juga pentol planet bukan hanya dalam cepat saji saja, tetapi lebih ke produk pentol planet ini lebih modern seperti produk frozen yang mampu bertahan lama dan kualitasnya tetap terjaga. Namun untuk sekarang masih belum terealisasi mbak, karena kita juga belum ada sub sistemnya kemudian pengarahannya, perizinan juga mbak kita belum ada, kan

¹³⁵Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

harus melalui BPOM mbak. Hal yang ingin saya capai maupun tujuannya itu banyak mbak seperti minimal penghasilan 100 juta pertahun. Sedangkan untuk priooritas jangka pendek akhir tahun ini ingin membuka outlet baru dan outlet yang sepi-sepi itu kita hidupkan kembali. Untuk jangka panjangnya sendiri, outlet akan tetap dan terus menyebar ke seluruh Indonesia dan kalau bisa luar Negeri mbak. Untuk pengawasan maupun pengontrolan itu kita ada peraturan bagi karyawan dan perjanjian bagi karyawan dan perjanjian kepada mitra sebelumnya.”¹³⁶

Tujuan sangat penting bagi keberhasilan organisasional sebab menyatakan arah, membantu dalam evaluasi, dan sebagai landasan bagi perencanaan, pengorganisasian serta pengontrolan. Sebagaimana dalam CV. Pentol planet pun tentunya memiliki tujuan guna keberhasilan organisasional dan landasan bagi aktivitas perencanaan, pengorganisasian serta pengontrolan. Berikut penjelasan Bapak Toha:

“Tentu mbak, seperti yang sudah saya jelaskan tadi tujuan jangka pendek dan jangka panjang saya, disini lain dengan adanya tujuan ini membantu saya dalam mengatur mau dibawa kemana usaha pentol planet ini kemudian juga dalam melakukan evaluasi untuk melakukan perbaikan, apabila dalam mengaktualisasikan tujuan tersebut terdapat kendala tentu akan diperbaiki. Dalam hal ini tujuan jangka panjang selain ada perencanaan juga ada pengorganisasian dan pengontrolan mbak yang menjadi tujuan jangka panjang dari segi organisasi lebih bisa memperbanyak karyawan lagi. Dan tentunya lebih tertata dengan baik mbak, selain itu dengan tujuan jangka panjang ini juga ada pengontrolan guna mengevaluasi tujuan-tujuan yang belum tercapai. Tentunya dengan mitra pentol planet ini juga semakin berkembang lebih maju lagi dengan sistem manajemen yang lebih baik dari sebelumnya untuk keberhasilan bisnis waralaba ini mbak. Dan tentunya saya tetap konsisten dengan apa yang saya kerjakan sekarang mbak yang tidak hanya saya angan-angan saja tetapi juga saya aktualisasikan pada kenyataan, guna keberlanjutan bisnis ini untuk kedepannya dan bisa membantu orang lain lebih banyak dalam membuka lowongan kerja dan mitra-mitra usaha pentol planet ini mbak.”¹³⁷

¹³⁶Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

¹³⁷Wawancara dengan Bapak Toha Pada, 23 Oktober 2017

Dari penjelasan di atas di kuatkan dari pendapat karyawan CV.

Pentol Planet yang bernama mbak Lina. Berikut penjabarannya:

“Terkait pak Toha memang beliau orangnya itu kalau sudah ada tujuan yang ingin di capai, itu beliau berjuang untuk membuat tujuannya tercapai dan terwujud bukan hanya di angan-angan saja. Saya bilang seperti ini karena saya sudah bekerja ikut pak Toha selama 7 Tahun mbak. Dan tujuan-tujuan yang ingin dicapai sangat besar dalam perkembangan bisnis ke depannya.”¹³⁸

Tujuan jangka panjang sangat penting bagi keberhasilan organisasional, begitupun dalam hal strategi yang diterapkan oleh CV. Pentol Planet, yang mana strategi sebuah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Berikut penerapan strategi pada CV. Pentol Planet:

5) Strategi

Strategi sebuah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang hendak dicapai. Strategi bisnis ini mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, pengembangan produk dan usaha patungan atau *joint venture*. Dalam CV. Pentol Planet ini terdapat strategi yang diterapkan seperti halnya dalam diversifikasi ataupun pengembangan produk yang dilakukan dengan penganekaragaman bentuk berbagai produknya, menciptakan produk baru maupun memperbaiki serta memodifikasi produk-produk lamanya. Mengenai penjelasan di atas, adapun strategi yang diterapkan dalam manajemen strategis. Bapak Toha menjelaskan:

¹³⁸Wawancara dengan Mbak Lina Pada, 23 Oktober 2017

“Untuk strategi sendiri, saya selain memperluas jaringan bisnis dengan bermitra dengan waralaba saya, saya juga pernah mencoba melakukan pengembangan produk mbak, di antaranya produk peyek bakso, kripik ikan lele juga mbak. Kemudian melakukan ekspansi geografis dengan cara lebih menyebar lagi outlet-outlet ke seluruh wilayah Indonesia dan hal ini bisa memasuki ke dalam supermarket-supermarket setelah sub sitem sudah tercapai dengan baik. Saya ingin lebih berinovasi lagi mbak dalam berbisnis dan memenangkan persaingan di luar sana secara sehat dan tentunya dengan kejujuran. Kemudian dalam strategi ini merupakan penggabungan dari mulai perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan maupun penggerakanyang mencakup semua bagian utama dan menggabungkannya sebagai kesatuan mbak. Untuk penerapannya strategi ini lebih ke jangka panjang mbak, tentunya hal ini juga di dukung oleh team work dalam action mengerjakan keseluruhan elemen dengan baik dan terus rutin dalam melakukan pengawasan mbak.”¹³⁹

Kemudian terkait jumlah produsen pentol diluar sana tentunya banyak, bahkan berbagai macam pentol yang beranekaragam seperti cilok Pak Abu, Pentol Mitra Lima dan lain sebagainya yang tentunya hal ini membuat persaingan semakin ketat, hal ini harus di dukung dengan sistem manajemen strategis yang kuat. Agar tetap mampu menghadapi hal tersebut, khususnya pada mitra yang bekerja sama, berikut penjelasan Bapak Toha:

“Terkait dengan adanya pesaing dalam usaha itu hal wajar mbak, tergantung bagaimana kita menyikapinya, kita harus tetap bertahan dengan adanya persaingan bisnis, tentu kita bisa melakukannya dengan tetap menjaga kualitas terbaik yang kita miliki dan sistem yang baik untuk diterapkan dalam bisnis waralaba ini. Untuk mitra sendiri, sistemnya di sesuaikan dengan SOP yang harus diterapkan dan ditaati oleh mitra. Yang mana SOP ini sebagai panduan oleh mitra dalam menjalankan bisnis ini agar tidak asal-asalan (artinya ada standarisasinya) yang harus dijalani. Karena disini mitra tidak asal buka sendiri, kemudian terus berkembang sendiri. Tapi ada

¹³⁹Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

arah-arahan dari pusat, dan ada strategi-strategi yang kita tuangkan di SOP usaha kita.”¹⁴⁰

Sistem yang diterapkan oleh mitra, biasanya mereka membuat sendiri ada juga yang mengikut pusat. Hal ini terkadang justru membuat mitra terkadang mengalami permasalahan apalagi yang tidak mengikuti pusat justru mitra mengarang sistem sendiri yang mana tidak sesuai dengan SOP yang diberlakukan ataupun tidak mengikut sistem yang ada di pusat, berikut penjelasan Bapak Toha:

“Sebenarnya begini mbak, kalau dari segi pusat sendiri sudah ada sistem seperti dari manajemen, operasional, lapangan dan di kantor. Namun kalau untuk mitra sendiri kita arahkan kesitu bagi mitra yang memang sudah berkembang pesat, kalau mitra yang standard nya masih kecil kita arahkan untuk membaca buku panduan tersebut, karena apabila sistemnya mengikuti pusat tidak mungkin yang pada dasarnya rata-rata mitra itu tidak bisa membuat pentol sendiri dan bahan-bahanya pun juga masih mengambil dari pusat. Jadi intinya untuk mitra yang masih standard kecil kembali ke SOP buku masing-masing. Jadi tidak ada istilahnya buka sendiri manajemen sendiri, semua tetap di ajari dari pusat. Kalau ada mitra yang tidak mentaati sistem dari pusat mereka akan kena sanksi pertama akan di berikan SP mbak.”¹⁴¹

Dalam bisnis waralaba ini, tentunya ada kerugian yang dihadapi dalam bisnis waralaba, seperti halnya pemberi waralaba harus memiliki keyakinan bahwa standar kualitas barang dan jasa dijaga melalui rantai waralaba, berikut penjelasan Bapak Toha:

“Kembali lagi ke SOP mbak, harus mematuhi SOP, kalau tidak mematuhi SOP yang kami berlakukan ataupun melanggar akan dikenakan pasal pelanggaran sehingga kami akan memutus hubungan kerjasama kemitraan waralaba ini mbak. Jadi intinya mitra untuk melihat standarisasi mutu ataupun kualitas harus

¹⁴⁰Wawancara dengan Bapak Toha Pada, 23 Oktober 2017

¹⁴¹Wawancara dengan Bapak Toha Pada, 23 Oktober 2017

membaca buku panduan SOP yang telah kami berikan untuk dipelajari sambil kita arahkan juga.”¹⁴²

Terkait master pentol planet di daerah tertentu terdapat miss komunikasi dengan mitra. Tentunya hal ini akan berdampak tidak baik bagi mitra. Berikut Penjelasan Bapak Toha:

“Jadi begini mbak untuk master memang yang membantu saya di daerah-daerah tertentu. Namun untuk master yang sekarang saya ajak bekerjasama SDM sudah memadai sehingga permasalahan sudah teratasi mbak. Namun untuk data master dan mitra yang pernah mengalami permasalahan tersebut saya tidak bisa memberitahu mbak.”¹⁴³

Pada saat ini permasalahan yang dihadapi para mitra ketika outlet-outlet mereka sepi, terkadang ada yang putus asa dengan menutup ataupun sudah tidak menjadi mitra pentol planet. Berikut penjelasan Bapak Toha:

“Begini mbak, kita biasanya mencari dulu akar permasalahan yang di hadapi oleh mitra, kemudian kita musyawarahkan, kita cari solusi kemudian kita arahkan. Apabila tidak dapat dibenahi barulah kita bantu mencari tempat yang baru yang lebih strategis, bisa jadi sepi otlet ini karena mungkin karyawan atau pegawai nya yang kurang memadai atau SDM yang kurang dari SOP dari SDM nya. Soal nya di usaha pentol planet ini kita arahkan untuk jam kerjanya Cuma 6 jam, jadi gajinya pun tidak sebesar di perusahaan besar. Jadi intinya, untuk SDM nya perlu dibenahi dan untuk pindah tempat ketika outlet sepi itu adalah alternatif terakhir kita.”¹⁴⁴

Selaku pemilik outlet ada juga outlet yang disekitar Trenggalek yang tetap ramai dan masih berjalan lancar. Adapun dana yang dikeluarkan untuk usaha ini biasanya melibatkan dana dari pengkreditan. Berikut penjelasan Bapak Toha:

¹⁴²Wawancara dengan Bapak Toha Pada, 23 Oktober 2017

¹⁴³Wawancara dengan Bapak Toha Pada, 23 Oktober 2017

¹⁴⁴Wawancara dengan Bapak Toha Pada, 23 Oktober 2017

“Outlet yang masih ramai itu karena kita yang menghandel sendiri mbak dan sesuai sistem yang diterapkan. Berbeda dengan outlet mitra yang outlet nya sepi-sepi itu karena mereka tidak memakai ataupun mematuhi sistem dari pusat. Mitra biasanya melakukan hal-hal ataupun sistem nya itu semaunya sendiri mbak tidak mengikuti sistem yang diberlakukan. Untuk dana usaha saya dulu mengandalkan lembaga permodalan seperti Bank, namun semenjak 2 tahun sendiri saya sudah tidak memakai uang dari Bank. Saya memakai uang penuh dari perputaran di usaha saya dan alhamdulillah bebas hutang.”¹⁴⁵

Untuk membangun sebuah sistem kemitraan dengan mitra, tentunya dibutuhkan sistem yang sama-sama bisa meringkan ataupun bisa dijalankan oleh mitra. Hal ini guna untuk keuntungan bersama dan tidak ada yang merasa dirugikan. Berikut penjelasan Bapak Toha:

“Kita dalam memakai sistem lebih fleksibel, misal nya perencanaan kita arahkan mulai dari tempat untuk membuka outlet, kalau dalam pengorganisasian, untuk mitra tidak ada, karena kebanyakan mitra itu lingkupnya masih kecil, untuk pelaksanaan kita arahkan kita adakan training breafing, dan untuk pengawasan atau pengontrolan kita lakukan setiap bulan 1 kali. Kita tidak terlalu ketat juga dalam pengontrolan kita lebih fleksibel mbak. Untuk mitra pun kita arahkan untuk menjalankan bisnis usahanya sesuai dengan SOP usaha pentol planet ini. Terkait hal tersebut tujuan kita mengadakan hubungan kemitraan semata-mata untuk ta’awun mbak membangun jiwa pengusaha secara bersama-sama tidak memperkaya diri sendiri.”¹⁴⁶

Jadi seperti itu penjelasan terkait penerapan sistem manajemen strategis terhadap mitra.

¹⁴⁵Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

¹⁴⁶Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

2. Penerapan Sistem Manajemen Strategis kemitraan Waralaba CV. Pentol Planet dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Sebagaimana manajemen strategis terdapat 5 poin yang digunakan pada CV. Pentol Planet dalam menerapkan 5 poin tersebut juga terkait SOP pada CV. Pentol Planet yang harus diterapkan oleh mitra. Dalam menerapkannya harus di dasarkan pada prinsip berupa etika, guna sistem yang dijalankan berjalan dengan baik dan efektif. Adapun penerapan pada CV. Pentol Planet dengan etika bisnis Islam, yaitu sebagai acuan dari prinsip-prinsip yang harus dipatuhi seperti dengan mematuhi SOP yang diberlakukan, yang harus diterapkan oleh mitra. Selain itu dari sisi owner memberikan pengawasan secara langsung untuk menilai kejujuran yang dilakukan oleh mitranya, namun owner tidak mungkin melakukan pengawasan secara langsung selama 24 jam dan memantau setiap hari. Oleh karena itu dibutuhkan dari kesadaran diri sendiri dalam bertindak jujur dan berkata benar. Apabila dalam sistem manajemen strategis ini dijalankan dengan di dasari prinsip berupa etika, maka bisnis yang dijalankan pun akan berjalan dengan baik dan efektif. Dan kejujuran merupakan kunci pertama dalam menjalankan sebuah bisnis maupun setiap apapun yang kita lakukan. Oleh karena itulah sangat penting bagi mitra bertindak jujur dan menepati janji dari apa yang sudah disepakati.

Pada CV. Pentol Planet menerapkan nilai-nilai etika bisnis Islam, adapun tiga prinsip dalam bisnis yang penting dibawah ini penjabarannya:

1) Jujur dan Berkata Benar

Jujur atau kejujuran mengacu pada aspek karakter, moral dan berbudi luhur seperti, kejujuran, keterusterangan pada perilaku dan beriringan dengan tidak adanya kebohongan maupun penipuan. Berkata benar berarti tidak mendhhalimi ataupun tidak berkhianat, berkata sesuai fakta tanpa adanya unsur penipuan. Dalam berbisnis tentu ada etika-etika dalam berbisnis yang harus diterapkan sesuai syariat Islam, seperti karakter yang meliputi kejujuran, kepercayaan, komunikasi yang terbuka dalam kemitraan tentunya etika Islam dengan mitra ataupun karyawan terkait dengan SOP maupun perjanjian antara pemberi waralaba dan penerima waralaba di CV. Pentol Planet.

Berikut penjelasan Bapak Toha:

“Biasanya kita mengadakan training dan breafing ataupun arahan kita dalam hal mengingatkan nilai-nilai kejujuran terutama kepada karyawan. Kalau dari segi kepercayaan kepada karyawan saya lebih menekankan saat saya tinggal keluar kota mempercayakan outlet yang di sekitar Trenggalek kepada mereka. Untuk para mitra, kita memakai sistem kulakan mbak untuk kejujuran nya dalam pembayaran juga menekankan kepercayaan pada mitra. Kita juga menerapkan komunikasi yang terbuka yang mana kita terbuka apabila mitra ingin berkonsultasi mengenai permasalahan yang dihadapi oleh mitra dengan gratis berkonsultasi. Ada juga sih mbak yang tidak jujur dengan menjual makanan selain produk dari pentol planet, tanpa seijin owner. Maka kami akan memberikan SP satu sampai tiga apabila tetap membandel akan kita berikan somasi atau pemutusan hubungan kerjasama kepada mitra. Yang mana sebelumnya kita sudah ada perjanjian ada kertas hitam diatas putih. Karena hal tersebut merupakan salah satu pelanggaran dalam SOP CV. Pentol Planet. Saya lebih terbuka mbak misal ada salah satu mitra yang mau berkonsultasi terkait

bisnisnya, kemudian ketika mitra mendapati permasalahan saya ajak musyawarah untuk mencari jalan tengahnya seperti apa. Terkadang dengan mitra yang sudah mengecewakan saya memutuskan hubungan mitra mbak, karena saya beri kepercayaan ternyata mereka mengkhianati dengan berperilaku tidak jujur. Jadi kurang lebihnya seperti itu mbak.”¹⁴⁷

Untuk terus berlanjutnya usaha ini tentu tidak mudah, apalagi mitra yang tidak jujur maupun tidak dapat dipercaya ini akan membahayakan bisnis yang dijalankan. Dalam hal ini harus dimatangkan dalam memilah mitra untuk dijadikan patner usaha ini.

Berikut penjelasan beliau:

“Begini mbak, untuk ke depan dalam menyeleksi mitra akan saya lebih tingkatan guna mencegah hal tersebut, Insyaallah kalau menjalankan usaha ini dengan niat yang tulus dan benar akan berkah nantinya mbak, walaupun ada yang berkhianat mungkin itu ujian dari Allah, seberapa kuat kita dalam menjalankan dan melewati ujian tersebut dengan sabar. Karena dalam berbisnis pasti ada naik turunnya juga mbak.”¹⁴⁸

Setelah prinsip jujur dan berkata benar, dilanjutkan dengan prinsip menepati janji, yang mana dalam prinsip menepati janji ini diterapkan oleh CV. Pentol Planet dengan adanya surat perjanjian yang telah disepakati keduanya. Dalam perjanjian ini memuat tentang apa yang harus diterapkan maupun dipatuhi oleh mitra seperti dalam hal kualitas bahan dari pentol, penambahan produk oleh mitra yang harus meminta ijin kepada mitra, apabila mitra tidak meminta ijin terlebih dahulu itu sudah menyalahi perjanjian yang sudah disepakati. Berikut

¹⁴⁷Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

¹⁴⁸Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

penjabaran penerapan menepati janji yang dilakukan oleh CV. Pentol Planet:

2) Menepati Janji

Dalam bisnis waralaba CV. Pentol Planet selalu berusaha menepati janji dengan para mitranya, dalam bisnis waralaba ini ada yang namanya suatu perjanjian antara kedua belah pihak, kemudian permasalahan yang terjadi pada beberapa mitra yang melanggar perjanjian tersebut, seperti mitra yang tidak mengikuti SOP yang diberlakukan. Bapak Toha menjelaskan:

“Hmm terkait hal itu, saya dan mitra di awal sudah menetapkan perjanjian dalam hitam di atas kertas putih mbak guna mengantisipasi apabila ada pengingkaran maupun pengkianatan. Namun ada juga mbak mitra yang melanggar perjanjian tersebut, seperti menjual produk lain di outlet selain produk saya tanpa seijin saya. Ada juga yang menjual pentol nya tidak sesuai dengan standarisasi yang sudah ditetapkan. Seperti halnya saos yang digunakan dirubah tanpa seijin ini tentu mempengaruhi standar dari pentol itu sendiri mbak, takutnya juga mempengaruhi dari cita rasa pelanggan dan pelanggan kurang suka dan akan mengurangi pendapatan juga mbak. Melihat hal seperti biasanya saya kasih SP dulu mbak namun apabila diulangi kembali akan saya berikan somasi. Dengan adanya pelanggaran ini tentu menyimpang dari prinsip etika dalam bisnis mbak. Oleh karena itu saya selalu menekankan pada mitra agar menepati janji sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.”¹⁴⁹

Penjelasan Bapak Toha di atas ternyata dikuatkan atau disetujui oleh salah satu mitra yang bernama Mbak Diah. Sebagaimana penjelasan Mbak Diah adalah:

¹⁴⁹Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

“Memang hal tersebut benar mbak, ada beberapa mitra yang tidak menerapkan SOP dari CV. Pentol Planet, seperti tidak meminta ijin jika menambah produk selain dari produk CV. Pentol Planet, ada juga yang dari kualitas daging tidak sesuai dengan standard dari CV. Pentol Planet. Tentunya hal ini akan mempengaruhi citra dari CV. Pentol Planet dari sudut pandang pelanggan, karena kualitas berbeda ataupun cita rasa pentol tersebut. Untuk saya sendiri sih mengikuti SOP tersebut mbak, karena saya percaya apabila kita melakukan usaha dengan jujur dan tidak mengkhianati seseorang yang telah mempercayakan kita, insyaallah akan terus berjalan lancar usaha maupun bisnis yang kita jalankan mbak. Apabila saya nilai pak Toha sudah termasuk pilih-pilih dalam memilih calon mitra mbak, mungkin harus lebih teliti lagi dalam memilih calon mitra dan dalam melakukan pengawasan yang di barengi dari kesadaran diri dari mitra sendiri.”¹⁵⁰

Selain itu langkah berikutnya selain menepati janji ialah menjalankan musyawarah dalam masalah.

3) Menjalankan Musyawarah dalam Masalah

Musyawarah merupakan pengambilan keputusan bersama yang telah disepakati dalam memecahkan suatu masalah pada CV. Pentol Planet, guna mencari jalan keluar yang dihadapi oleh mitra. Berikut penjelasan Bapak Toha:

“Terkait musyawarah dalam menyelesaikan permasalahan maupun mencari jalan keluar, selaku pemberi waralaba memberikan bantuan dalam mengatasi masalah mbak seperti dalam pengelolaan bisnis yang terjadi permasalahan yang sekiranya penerima waralaba membutuhkan bantuan, saya bersedia melakukan musyawarah maupun penerima waralaba mau berkonsultasi dan ini tidak dipungut biaya mbak. Karena bagi saya sebaik-baik manusia dalam ajaran agama Islam adalah manusia yang berguna bagi manusia lainnya maupun sesama. Kemudian sistem dari musyawarah ini mbak saya terbuka dalam hal berkonsultasi apabila mitra ingin berkonsultasi dengan saya dan tanpa dipungut biaya mbak. Selain itu biasanya yang sering dimusyawarahkan itu terkait

¹⁵⁰Wawancara dengan Mbak Diah Selaku Mitra, Pada 23 Oktober 2017

permasalahan pada mitra terdapat pada sepinya pembeli, padahal dari segi tempat sudah strategis kemudian saya cari tau kenapa seperti itu ternyata dari harga perpersinya memang kurang terjangkau apabila dibanding dengan harga pentol lainnya mbak. Namun biasanya hal tersebut saya lakukan musyawarah bersama mitra untuk mencari jalan keluar.”¹⁵¹

Dari beberapa penjelasan di atas bahwasannya dalam penerapan sistem manajemen strategis kemitraan waralaba sektor kuliner perspektif etika bisnis Islam pada CV. Pentol Planet melalui sistem poac dengan manajemen strategis ada beberapa yang belum begitu berjalan semestinya, ada sebagian yang sudah berjalan seperti pengawasan dalam melakukan pengontrolan 1 bulan sekali, untuk pelaksanaanya dilakukan *training* dan *breafing*. Dari segi etika bisnis Islam bahwasannya owner bersikap jujur kepada mitra maupun karyawan Membantu mitra saat menemui permasalahan yang terjadi dan membantu mencarikan solusi. Sebaiknya untuk para mitra sendiri juga mematuhi sistem yang dibuat oleh owner pentol planet untuk meminimalisir kerugian seperti berkurangnya penghasilan karena sepi pelanggan yang dikarenakan tidak mematuhi standarisasi pentol, saus dan lain sebagainya karena ini akan mempengaruhi dari cita rasa pembeli. Dari segi bisnis yang dijalankan oleh pentol planet itu pun juga halal usahanya, akadnya pun juga jelas sesuai kesepakatan bersama tertuang dalam perjanjian. Dalam hal ini peneliti tidak mendapati mitra yang sudah berlaku tidak jujur, karena dari segi

¹⁵¹Wawancara dengan Bapak Toha, Pada 23 Oktober 2017

owner pentol planet sudah tidak berhubungan dan tidak ada data yang terkait.

B. Analisa Data

Dari paparan data penerapan manajemen strategis kemitraan waralaba sektor kuliner perspektif etika bisnis Islam (studi kasus CV. Pentol Planet Kabupaten Trenggalek), ada beberapa nilai yang di terapkan oleh CV. Pentol Planet di antara ada 5 poin manajemen strategis tentang keunggulan kompetitif, penyusun strategi, pernyataan visi dan misi, tujuan jangka panjang dan strategi. Ada pula 3 poin dalam prinsip bisnis dalam etika bisnis Islam yang di terapkan diantaranya, jujur dan berkata benar, menepati janji dan musyawarah dalam menghadapi masalah. Dari ke 8 poin tersebut ada nilai khasnya berikut penjabaran ke 8 poin di atas:

1. Analisa Penerapan Sistem Manajemen Strategis Kemitraan Waralaba Sektor Kuliner di CV. Pentol Planet Trenggalek

Pada usaha pentol planet ini tentunya ada hal-hal yang menarik sehingga banyak juga mitra yang bergabung dengan usaha pentol planet ini. Dalam hal ini terdapat 5 poin dalam penerapan sistem manajemen di antaranya keunggulan kompetitif, penyusun strategi, pernyataan visi dan misi, tujuan jangka panjang dan strategi. Berikut penjabaran nilai-nilai penting dari ke 5 poin yang diterapkan CV. Pentol Planet:

1.) Penerapan Keunggulan Kompetitif

. Terkait keunggulan kompetitif ini ada 4 nilai penting dalam manajemen strategis di CV. Pentol Planet antara lain sebagai berikut:

- a. Aspek Kualitas
- b. Penggunaan teknologi
- c. Komitmen kejujuran
- d. Pemimpin sekaligus motivator

Aspek kualitas ini dibuktikan CV. Pentol Planet yang selalu menjaga ataupun mengutamakan kualitas dari produk seperti keaslian daging tanpa adanya campuran gajih. Hal ini terus dijaga guna keberlangsungan bisnis dalam mempertahankan keunggulan kompetitif dengan pesaing yang ada dan menjaga rantai dalam waralabanya.

Selain aspek kualitas ada nilai penggunaan teknologi dibuktikan CV. Pentol Planet dengan memanfaatkan internet sebagai media pengiklanan, penjualan hal ini dianggap lebih efektif dan efisien.

Selanjutnya nilai komitmen kejujuran yang dibuktikan CV. Pentol Planet selalu menjalankan bisnisnya tetap konsisten dengan sikap kejujuran, kepada pelanggan, karyawan maupun mitra dan tentunya dengan produk makanan camilan yang berlabel halal. Komitmen kejujuran ini terus diterapkan agar bisnis yang dijalankan tetap eksis meskipun persaingan semakin ketat.

Terakhir terkait nilai pemimpin sekaligus motivator ini dibuktikan owner CV. Pentol Palnet selalu memberikan motivasi dan arahan

kepada karyawan guna menjaga *team work* yang solid guna mencapai visi misi maupun tujuan dari CV. Pentol Planet. Jadi dalam menerapkan keunggulan kompetitif sudah cukup baik dengan penerapan nilai-nilai penting yang diterapkan CV. Pentol Planet.

Selain keunggulan kompetitif ada nilai-nilai penting dalam manajemen strategis yaitu penyusun strategi, berikut penjabarannya:

2.) Penyusun Strategi

Terkait penyusun strategi ini ada 5 nilai penting dalam manajemen strategis di CV. Pentol Planet antara lain sebagai berikut:

- a. Analisis SWOT
- b. Komitmen Kejujuran
- c. Sosial
- d. Pengawasan
- e. SDM

Analisis SWOT ini dibuktikan pemilik CV. Pentol Planet secara sederhana dengan melakukan survey guna mencari peluang pasar, mengidentifikasi ancaman untuk menyusun strategi agar bisnis yang dijalankan tetap eksis mampu bersaing dengan pesaing yang ada diluar sana.

Selanjutnya nilai komitmen kejujuran yang dibuktikan CV. Pentol Planet dengan selalu mengarahkan karyawan agar bersikap jujur

dalam setiap hal guna apapun yang dilakukan dikemudian hari akan berbuah manis.

Selain itu ada nilai sosial yang diterapkan oleh CV. Pentol Planet dibuktikan dengan prinsip owner mendirikan bisnis waralaba bukan sekedar keuntungan semata, namun untuk membantu sesama dalam berbisnis, agar semakin banyak pengusaha-pengusaha di sekitar masyarakat yang tentunya akan membuka lowongan kerja baru dan akan mengurangi tingkat pengangguran yang ada.

Selanjutnya nilai pengawasan pada CV. Pentol Planet ini dibuktikan dengan adanya pengontrolan rutin 1 bulan sekali atau 2 bulan sekali kepada mitra. Hal ini bertujuan untuk melihat SOP maupun rantai waralaba yang terjaga agar tetap seperti yang ditetapkan oleh CV. Pentol Planet.

Terakhir nilai SDM (sumber daya manusia) pada CV. Pentol Planet mengadakan *training*, *breafing* 1 atau 2 minggu sekali. Hal ini diterapkan guna memperbaiki kualitas dari SDM karyawan maupun kepada mitra agar saat menjalankan usahanya berjalan dengan lancar sesuai SOP yang berlaku. Pada *breafing* diterapkan guna evaluasi kinerja karyawan agar tetap terus amanah dalam menjalankan pekerjaan yang dilakukan.

Adapun penerapan penyusun strategi ini sudah diterapkan cukup baik, dibuktikan dengan penerapan nilai-nilai penting dalam manajemen strategis. Selain penyusun strategi ada nilai-nilai penting

dalam manajemen strategis yaitu pernyataan visi dan misi, berikut penjabarannya:

3.) Pernyataan Visi dan Misi

Terkait Pernyataan visi dan misi ini ada 2 nilai penting dalam manajemen strategis pada CV. Pentol Planet antara lain sebagai berikut:

- a. Pemilik CV. Pentol Planet seorang visioner
- b. Selalu kreatif dan penuh inovasi

Pada nilai visioner selaku pemilik CV. Pentol Planet pak Toha selalu bertindak cerdas dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Memiliki visi dan misi yang jelas dan tujuan yang terarah dengan ditinjaklanjuti tindakan nyata.

Nilai penting yang terakhir pada pernyataan visi dan misi CV. Pentol Planet yaitu kreatif dan inovatif dalam produknya, hal ini dilakukan dengan melakukan kreativitas macam-macam varian pentol dengan inovasi produk seperti peyek bakso dan lain sebagainya. Ini dilakukan guna bisnis yang dilakukan tetap eksis dalam mencapai visi dan misi bisnis yang dijalankan. Sebagaimana penerapan pernyataan visi dan misi ini sudah diterapkan cukup baik dengan adanya penerapan nilai-nilai penting pada manajemen strategis. Selain pernyataan visi dan misi ada nilai-nilai penting dalam manajemen strategis yaitu tujuan jangka panjang, berikut penjabarannya:

4.) Tujuan Jangka Panjang

Terkait tujuan jangka panjang terdapat 3 nilai penting dalam manajemen strategis pada CV. Pentol Planet antara lain sebagai berikut:

- a. Ekspansi wilayah
- b. Konsisten terhadap tujuan jangka panjang
- c. Penggunaan teknologi

Pada nilai ekspansi wilayah CV. Pentol Planet dengan tujuan dalam beberapa waktu menerapkan untuk menambah outlet di beberapa wilayah di Indonesia. Hal ini dilakukan agar pentol planet semakin luas lagi pemasaran outletnya.

Nilai konsisten pada tujuan jangka panjang CV. Pentol Planet dilakukan dengan menjalankan tujuan yang akan dicapai guna keberlangsungan bisnis ini bersama mitra waralabanya. Dan tujuan yang terarah jelas untuk mampu menembus sampai pasar Internasional.

Adapun nilai penggunaan teknologi CV. Pentol Planet beberapa sudah memakai teknologi dalam pembentukan pentol dengan mesin canggih dalam pengemasan juga. Meskipun ada teknologi maupun sistem yang belum tercapai terkait CV. Pentol Planet ingin memiliki pengemasan maupun sistem seperti produk frozen yang lebih modern dan mampu bertahan lebih lama dengan kualitas yang tetap terjaga. Sebagaimana penerapan tujuan jangka panjang ini cukup baik dari

penerapan nilai-nilai penting pada manajemen strategis yang sudah diterapkan. Selain tujuan jangka panjang ada nilai-nilai penting dalam manajemen strategis yaitu strategi, berikut penjabarannya:

5.) Strategi

Terkait strategi terdapat 4 nilai penting dalam manajemen strategis pada CV. Pentol Planet antara lain sebagai berikut:

- a. Analisis SWOT
- b. Ekspansi geografis
- c. Diversifikasi produk
- d. Aspek kualitas

Nilai analisis SWOT pada CV. Pentol Planet secara sederhana dilakukan dengan menilai peluang-peluang dan ancaman yang ada guna membuat strategi untuk keberlangsungan bisnis pentol planet ini

Selanjutnya ekspansi geografis CV. Pentol Planet melakukan berbagai pembagian tempat guna melakukan ekspansi menyebarluaskan usaha bisnis pentol planet tersebut.

Diversifikasi produk CV. Pentol Planet melakukan varian pentol, dari pentol dibuat peyek bakso, keripik bakso, diversifikasi produk ini di anggap merupakan nilai penting dalam strategi guna mewujudkan dari visi misi dan tujuan dari CV. Pentol Planet tersebut.

Terakhir nilai aspek kualitas pada CV. Pentol Planet diterapkan dengan terus bertahan dan menjaga kualitas terbaik maupun sistem diterapkan pada bisnis waralaba dengan sistem yang dipakai fleksibel.

Dari penjelasan di atas tentu semua tidak berjalan dengan lancar. Meskipun ada kendala-kendala dalam setiap perjalanan dalam bisnisnya seperti ada beberapa dari mitra yang tidak mengikuti SOP yang berlaku kemudian melanggar perjanjian yang telah disepakati, namun owner tetap terus positif dalam menjalankan bisnisnya. Ada juga beberapa poin dari segi keilmuan mengenai manajemen yang sudah diterapkan di CV. Pentol Planet ini mulai dari perencanaan sampai pengawasan bisa dijadikan keilmuan bagi akademis, pembisnis dan lain sebagainya dalam bidang manajemen.

Dari paparan data penerapan manajemen strategis kemitraan waralaba sektor kuliner perspektif etika bisnis Islam (studi kasus CV. Pentol Planet Kabupaten Trenggalek), ada beberapa nilai yang di terapkan oleh CV. Pentol Planet di antara ada 3 poin dalam prinsip bisnis dalam etika bisnis Islam yang di terapkan diantaranya, jujur dan berkata benar, menepati janji dan musyawarah dalam menghadapi masalah. Dari ke 3 poin tersebut ada nilai-nilai penting pada etika bisnis Islam, berikut penjabaran ke 3 poin di atas:

2. Analisa Penerapan Sistem Manajemen Strategis Waralaba CV. Pentol Planet dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Manajemen strategis kemitraan waralaba sektor kuliner di CV. Pentol Planet Trenggalek ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam, terdapat 3 kunci prinsip bisnis yang harus diikuti kaum muslim yaitu jujur dan berkata benar, menepati janji dan menjalankan musyawarah. Berikut penjelasannya:

1) Jujur dan Berkata Benar

Sebagaimana CV. Pentol Planet menerapkan nilai-nilai etika bisnis Islam, pertama ada jujur dan berkata benar terdapat 3 nilai-nilai penting yang diterapkan. Sebagai berikut:

- a. Komitmen kejujuran (etika)
- b. Sifat maupun sikap Keterbukaan
- c. Aspek religius owner

Adapun nilai komitmen kejujuran maupun etika yang diterapkan Owner CV. Pentol Planet dalam hal mengingatkan nilai-nilai kejujuran terutama pada karyawan dan mengadakan *training* dan *breafing* ataupun arah-arahan. Hal ini menjadi nilai penting karena pada bisnis yang menjadi aspek pertama adalah kejujuran guna bisnis yang dijalankan terus maju dan tetap dipercayai mitra, karyawan maupun pelanggan.

Selanjutnya sifat maupun sikap keterbukaan owner CV. Pentol Planet dengan menerapkan komunikasi maupun mitra yang mau

berkonsultasi terkait bisnis yang dijalankan ada kesulitan atau menambah wawasan ilmu dari owner secara gratis.

Aspek religius pada CV. Pentol Planet dibuktikan dengan owner sendiri seorang yang religius selain mengingatkan karyawan maupun mitra, owner terlebih mempraktekkannya sendiri dalam menjalankan bisnis dengan menerapkan kejujuran, niat yang ikhlas, sabar dan tentunya berkata benar dalam bisnisnya. Hal ini diyakini akan membawa keberkahan sendiri apabila bisnis yang dijalankan sesuai pada etika bisnis Islam. Penerapan jujur dan berkata benar sudah diterapkan dengan baik dari nilai-nilai penting pada etika bisnis Islam. Selain jujur dan berkata benar nilai penting selanjutnya menepati janji, sebagai berikut:

2) Menepati Janji

Sebagaimana CV. Pentol Planet menerapkan nilai-nilai etika bisnis Islam, yang kedua ada menepati janji terdapat 2 nilai-nilai penting yang diterapkan dan ada pelanggaran yang dikategorikan tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Sebagai berikut:

- a. Perjanjian (terkait SOP)
- b. Adanya penyimpangan

Adanya nilai penting perjanjian dalam hitam di atas kertas putih terkait SOP yang telah di sepakati bersama. Owner CV. Pentol Planet benar-benar menekankan agar mitra menjalankan bisnis

waralaba sesuai dengan SOP yang sudah ditetapkan oleh pusat, hal ini ditekankan guna kepercayaan dari pelanggan terkait kualitas maupun pelayanan sudah sesuai SOP, agar pelanggan tetap loyal dengan makanan camilan pentol planet ini.

Pelanggaran etika bisnis Islam terkait penyimpangan dari mitra ketika menjalani bisnis pentol ini yang merupakan pelanggaran dari perjanjian yang sudah di sepakati, ini sudah menyalahi aturan dari prinsip bisnis yang beretika.

Penerapan dalam menepati janji sudah diterapkan oleh pemberi waralaba, namun justru penerima waralaba yang ingkar dengan janji, hal ini terlihat adanya penyimpangan dari perjanjian yang sudah ditetapkan. Dan yang terakhir terkait prinsip dalam menjalankan musyawarah dalam masalah yang dihadapi oleh mitra CV. Pentol Planet. Sebagai berikut:

3)Menjalankan Musyawarah dalam Masalah

Sebagaimana CV. Pentol Planet menerapkan nilai-nilai etika bisnis Islam, yang terakhir terkait menjalankan musyawarah dalam masalah terdapat 2 nilai-nilai penting yang diterapkan. Sebagai berikut:

- a. Aspek *ta'awun* atau tolong menolong
- b. Etika pemimpin

Sebagaimana nilai dalam aspek *ta'awun* atau tolong menolong pada CV. Pentol Planet dibuktikan dengan owner yang memberikan

bantuan pada mitra yang mengalami masalah pada outletnya dengan melakukan musyawarah dengan tidak dipungut biaya dan membantu kepada sesama dalam meringkan beban sesama apalagi dengan mitra.

Dan yang terakhir nilai etika pemimpin bermusyawarah owner CV. Pentol Planet bersikap dengan menghormati dan menghargai pendapat mitra dan tidak kasar tutur katanya.

Penerapan menjalankan musyawarah juga sudah diterapkan dengan baik, hal ini terlihat dari pemberi waralaba dalam membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, dengan melakukan konsultasi dengan gratis dan mencari jalan keluar untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.