

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Manajemen Strategis Kemitraan Waralaba Sektor Kuliner pada CV.**

##### **Pentol Planet Kabupaten Trenggalek**

Dalam bab ini akan disajikan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada uraian pembahasan ini peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang telah di jelaskan pada bab sebelumnya. Data-data diperoleh dari pengamatan wawancara mendalam serta dokumentasi sebagaimana telah peneliti mendeskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Pengamatan wawancara yang telah dilaksanakan yaitu mengumpulkan data mengenai penerapan manajemen strategis kemitraan waralaba. Adapun sistem yang dijalankan seperti halnya sistem operasional dan sistem pemasaran, pada sistem operasional owner atau master mengarahkan mitra kemudian pada sistem pemasaran melalui media cetak, online melalui *website*, *facebook* dan lainnya, juga melalui siaran di radio.

Sesuai dengan data yang diperoleh mengenai bahwasannya manajemen merupakan suatu proses yang berbeda terdiri dari *planing*, *organizing*, *actuating* dan *controlling*, yang mana *actuating* dan *controlling* yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditentukan dengan menggunakan manusia dan sumber lainnya. Dengan kata lain, berbagai jenis kegiatan yang berbeda itulah yang membentuk manajemen sebagai suatu proses yang tidak dapat dipisah-pisahkan

dan sangat erat hubungannya.<sup>152</sup> Terkait perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan atau kepemimpinan dan pengawasan ini di mix dengan manajemen strategis. Sebelum itu manajemen strategis merupakan seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan serta mengevaluasi keputusan yang memampukan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Ini yang di mix terkait keunggulan kompetitif, penyusun strategi, pernyataan visi dan misi, tujuan jangka panjang dan strategi.<sup>153</sup>

Adapun keunggulan kompetitif, yang diterapkan oleh CV. Pentol Planet sebagai berikut:

#### 1. Keunggulan Kompetitif

- a. Aspek Kualitas, yang ditekankan CV. Pentol Planet pada mitranya terkait dalam hal produk pentol yang harus dijaga yaitu kualitas keaslian daging pembuatan pentol kemudian terkait jasa pelayanan kepada pelanggan, agar aspek kualitas produk dan jasa tetap terjaga guna keberlangsungan bisnis waralaba ini. Hal ini di dukung dalam buku Gunawan Widjaja “Waralaba” bahwasannya dalam aspek kualitas, pemberi waralaba harus memiliki keyakinan untuk menjamin bahwa standar kualitas barang dan jasa dijaga melalui rantai waralaba.<sup>154</sup> Oleh karena itu standar kualitas barang dan jasa perlu dijaga melalui rantai waralaba, guna meminimalisir kerugian bagi pemberi waralaba dan bisnis yang dijalankan tetap berkelanjutan dengan standar yang sudah ditetapkan.

---

<sup>152</sup>Yayat M. Herujito, *Dasar-dasar Manajemen...*, hal. 3

<sup>153</sup>Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep...*, hal. 5-18

<sup>154</sup>Gunawan Widjaja, *Waralaba...*, hal. 29

- b. Penggunaan teknologi guna mengikuti perkembangan jaman yang lebih modern memberikan manfaat tersendiri bagi CV. Pentol Planet guna bisnis yang dijalankan dapat berkelanjutan dan terus-menerus beradaptasi dengan tren yang berlaku, selain itu juga dapat memanfaatkan internet sebagai media pengiklanan, penjualan, dan berbagi informasi agar lebih efektif dan efisien. Hal ini di dukung dalam buku Fred R. David “Manajemen Strategis: Konsep” bahwasanya sebuah perusahaan mesti berjuang untuk meraih keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dengan cara terus-menerus beradaptasi pada perubahan dalam tren. Selain itu perdagangan dengan dunia maya (internet) meminimalkan pengeluaran dan mengatasi masalah yang terkait waktu, jarak, dengan demikian menghasilkan layanan konsumen yang lebih baik, efisiensi yang lebih besar, dan profitabilitas yang lebih tinggi.<sup>155</sup>
- c. Komitmen kejujuran, pada CV. Pentol Planet selalu menerapkan yang namanya kejujuran dan kehalalan pada bisnis waralaba yang dijalankan kepada karyawan, mitra dan pelanggan, bagi pemilik CV. Pentol Planet kejujuran merupakan kunci untuk mencapai derajat yang lebih tinggi, tentunya kejujuran ini juga sesuai dengan syariat Islam dalam berbisnis waralaba. Hal ini di dukung bahwasanya secara garis besar konsep waralaba tidak bertentangan dengan hukum Islam, apabila menjadikan tolak ukur untuk menilai waralaba dengan menanamkan kejujuran dan

---

<sup>155</sup>Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep...*, hal. 11-14

kehalalan dalam berbisnis, tentunya juga tidak mengandung unsur maghrib (*maysir, gharar, dan riba*).<sup>156</sup>

- d. Pemimpin sekaligus motivator, pada CV. Pentol Planet pak Toha selaku pemiliknya memiliki jiwa pemimpin yang bijaksana dan tentunya mampu mempengaruhi karyawan untuk memotivasi maupun menjadi tauladan bagi karyawannya dengan memberikan semangat, arah-arahan dengan bimbingan yang rutin. Hal ini di dukung bahwasanya seorang pemimpin yang adaptif akan mempengaruhi karyawan, sebaliknya jika pemimpin bukan orang yang sangat adaptif dan model yang baik, perusahaan pun tidak akan mampu beradaptasi, karena pada intinya kepemimpinan adalah tentang menjadi model teladan.<sup>157</sup>

Dalam menerapkan keunggulan kompetitif sudah cukup baik dilihat dari mengikuti tren-tren yang ada dengan dikreasikan sendiri yang tentunya sesuai dengan standar kualitas yang berlaku yang tidak membuat pelanggan bosan, komitmen kejujuran, kepemimpinan pemilik dan tentunya dengan selalu mempertahankan keunggulan kompetitif dengan baik akan membuat mitra tetap menjalin kerjasama yang saling menguntungkan.

Selanjutnya selain mempertahankan keunggulan kompetitif dengan mengikuti tren, langkah berikutnya adalah menyusun strategi. Berikut penjelasannya:

---

<sup>156</sup>Lina Muffidah, Manajemen Kemitraan Waralaba, *Skripsi...*, hal 46

<sup>157</sup>Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, hal. 15

## 2. Penyusun Strategi

### a. Analisis SWOT (analisis pertimbangan peluang dan ancaman), pada CV.

Pentol Planet penyusun strategi adalah pemilik sendiri, pemilik sebelum menyusun strategi melakukan analisis terkait peluang-peluang pasar yang ada, bahaya atau ancaman pada keberlangsungan bisnisnya, kemudian semua hasil informasi tersebut dikumpulkan dan di analisis. Hal ini didukung dalam buku Fred R. David bahwasanya penyusun strategi merupakan individu yang bertanggung jawab bagi keberhasilan atau kegagalan sebuah organisasi, penyusun strategi memiliki gelar pemilik, dan penyusun strategi membantu sebuah organisasi mengumpulkan, menganalisis serta mengorganisasi informasi. Mereka mencari peluang-peluang pasar, mengidentifikasi ancaman terhadap bisnis, dan mengembangkan rancangan aksi yang kreatif.<sup>158</sup>

### b. Sosial, pada CV. Pentol Planet mendirikan bisnis tidak hanya semata-mata mencari keuntungan, namun lebih untuk tolong-menolong bagi sesama, guna ketimpangan yang terjadi berkurang guna berkeseimbangan untuk kemakmuran bersama. Hal ini didukung bahwasanya manusia memiliki potensi manajerial (*khalifah*) untuk mengelola secara benar dan berkeseimbangan dalam memakmurkan bumi, karena peran seorang pemimpin akan tetap diperhitungkan di persidangan agung di hadapan pemberi manda (Allah) pada hari kiamat.<sup>159</sup>

---

<sup>158</sup>Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep...*, hal. 15

<sup>159</sup>Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah...*, hal. 132

- c. Pengawasan dan sumber daya manusia, pada CV. Pentol Planet diterapkan dengan langsung tatap muka, pemilik juga memberikan arahan maupun mengajarkan bisnis yang dijalankan sesuai dengan standard kepada karyawan maupun mitra. Hal ini di dukung bahwasanya pada bisnis waralaba tidak luput dari peran pemimpin yang mempunyai pengetahuan yang luas, kecakapan mengajar dan tentunya pemimpin yang adaptif, karena pemimpin merupakan model teladan bagi bawahannya.<sup>160</sup>

Dalam penerapan penyusun strategi ini sudah diterapkan cukup baik, dari pemilik maupun selaku pemberi waralaba selalu mengidentifikasi maupun melakukan survey kemudian mencari peluang-peluang pasar yang tentunya akan membantu dalam menyusun strategi yang tepat dengan keberlangsungan perusahaan tersebut.

Selanjutnya selain penyusun strategi dengan melakukan analisis SWOT secara sederhana, langkah berikutnya adalah pernyataan visi, misi. Berikut penjelasannya:

### 3. Pernyataan Visi dan Misi

- a. Pemilik CV. Pentol Planet seorang visioner yang memiliki visi dan misi yang besar untuk ke depannya, seperti awalnya owner mengembangkan usahanya dengan mewaralabakan bisnis tersebut. Tentunya dengan harapan semakin maju bisnis tersebut bisa masuk ke area Internasional. Hal ini di dukung teori Warren J.Keegen bahwasanya para pengusaha yang bermaksud mengembangkan usahanya secara Internasional dapat

---

<sup>160</sup>Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis...*, hal. 117

melakukan beberapa macam pilihan cara, dari yang paling sederhana hingga yang paling kompleks. Salah satu cara pengembangan usaha yaitu dengan melakukan franchising (pemberian waralaba).<sup>161</sup>

- b. Selalu kreatif dan penuh inovasi, pada CV. Pentol Planet selalu melakukan kreasi dan inovasi dalam produknya, hal ini dilakukan dengan melakukan kreativitas macam-macam varian pentol dengan inovasi produk seperti peyek bakso dan lain sebagainya, hal ini yang membedakan dengan pemilik bisnis pentol lainnya dengan adanya kreasi dan inovasi makanan camilan pentol. Hal ini didukung dalam buku Fred R. David bahwasanya pernyataan visi misi merupakan pernyataan tujuan yang secara jelas membedakan satu bisnis dari perusahaan-perusahaan lain sejenis.

Dalam penerapan visi dan misi ini sudah cukup baik, dilihat dari perencanaan yang jelas dan terarah kedepannya. Selain pernyataan visi dan misi, dilanjutkan dengan tujuan jangka panjang. Berikut penjelasannya:

#### 4. Tujuan Jangka Panjang

- a. Ekspansi wilayah atau geografis pada CV. Pentol Planet dengan adanya tujuan ke depannya menambah outlet di berbagai wilayah yang ada di Indonesia. Hal ini di dukung bahwasanya tujuan jangka panjang yang hendak dicapai dengan salah satunya melakukan ekspansi geografis.<sup>162</sup>
- b. Konsisten terhadap tujuan jangka panjang pada CV. Pentol Planet dengan terus menjalankan bisnis tetap konsisten, menjaga kualitas guna

---

<sup>161</sup>Gunawan Widjaja, *Waralaba...*, hal.1-2

<sup>162</sup>Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep...*, hal.18

keberlangsungan bisnis yang dijalankan untuk ke arah yang lebih maju mampu masuk ke area Internasional, hal ini terlihat jelas, terarah dan tentunya konsisten dengan tujuan yang ingin dicapai pada tindakan nyata. Hal ini di dukung dalam buku Fred R. David “Manajemen Strategis: Konsep” bahwasanya tujuan sangat penting bagi keberhasilan organisasional dan tujuan jangka panjang sebaiknya menantang, terukur, konsisten, masuk akal serta jelas.<sup>163</sup> Jadi, tujuan jangka panjang yang sudah diterapkan oleh CV. Pentol Planet sudah sesuai dengan tujuan yang terukur, konsisten, masuk akal serta jelas, dibuktikan dengan rencana tujuan jangka panjang yang akan dicapai dengan tetap menjaga kualitas keberlangsungan bisnis yang dijalankan.

Sebagaimana tujuan jangka panjang sudah memiliki tujuan yang tertata dan jelas meskipun ada beberapa yang belum tercapai sudah diterapkan dengan baik. Selanjutnya strategi pada manajemen strategis, sebagai berikut:

## 5. Strategi

- a. Analisis SWOT dan aspek kualitas pada CV. Pentol Planet melakukan seperti mencari peluang-peluang pasar yang ada dengan pemilik sebelum menyusun strategi melakukan analisis terkait peluang-peluang pasar yang ada, bahaya atau ancaman pada keberlangsungan bisnisnya, kemudian semua hasil informasi tersebut dikumpulkan dan di analisis, karena strategi mempengaruhi perkembangan jangka panjang perusahaan untuk ke

---

<sup>163</sup>*Ibid...*, hal. 18



depannya. Hal ini didukung dalam buku Fred R. David “Manajemen Strategis: Konsep” bahwasanya strategi dapat dilakukan dengan cara menganalisis peluang dan ancaman secara sederhana yang dilakukan dalam mencari peluang pasar, mengidentifikasi ancaman terhadap bisnis, dan mengembangkan rancangan aksi yang kreatif.<sup>164</sup>

- b. Ekspansi geografis dan diversifikasi produk pada CV. Pentol Planet dengan ekspansi menambah outlet di berbagai wilayah Indonesia dengan diversifikasi produk selain makanan camilan pentol di diversifikasi seperti keripik bakso, peyek bakso, hal ini dilakukan guna menjalankan strategi pada manajemen strategis. Hal ini di dukung dalam buku Fred R. David “Manajemen Strategis: Konsep” bahwasanya strategi merupakan sarana bersama dengan tujuan jangka panjang hendak dicapai, strategi bisnis mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, dan pengembangan produk dengan tindakan nyata.<sup>165</sup> Jadi pada CV. Pentol secara keseluruhan sudah menerapkan dengan cukup baik, dengan melakukan ekspansi geografis maupun pengembangan produk.

Sebagaimana penerapan mulai keunggulan kompetitif sampai strategi ini sudah di terapkan dengan baik. Dalam strategi ini juga di aplikasikan dengan perencanaan, pengorganisasian, penggerak atau kepemimpinan dan pengawasan. Dan owner CV. Pentol Planet juga menerapkan analisis peluang dan ancaman dalam menjalankan strategi-strategi yang diterapkan pada bisnisnya tersebut.

---

<sup>164</sup>Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep...*, hal. 15

<sup>165</sup>*Ibid...*, hal. 18

## **B. Sistem Manajemen Strategis kemitraan Waralaba CV. Pentol Planet dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Kabupaten Trenggalek**

Manajemen strategis kemitraan waralaba sektor kuliner di CV. Pentol Planet Trenggalek ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam. Etika bisnis Islam merupakan nilai-nilai etika Islam dalam aktivitas bisnis yang telah disajikan dalam perspektif al-Qur'an dan Hadist, yang bertumpu pada prinsip kebenaran, kepercayaan, ketulusan, persaudaraan, pengetahuan dan keadilan. Adapun 3 kunci prinsip bisnis sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu jujur dan berkata benar, menepati janji dan menjalankan musyawarah. Berikut penjelasannya:

### **1 Jujur dan Berkata Benar**

- a. Komitmen kejujuran (etika) maupun sikap keterbukaan pada CV. Pentol Planet selalu menekankan setiap bisnis yang dijalankan dengan komitmen kejujuran dengan cara mengingatkan nilai-nilai kejujuran kepada karyawan dan sikap keterbukaan pada mitra untuk menolong sesama. Hal ini di dukung dalam buku Rafik Issa Beekum "Etika Bisnis Islami" bahwasanya para pebisnis apalagi khususnya mitra waralaba harus memahami mengenai kejujuran dalam menjalankan usaha karena kejujuran merupakan kunci mencapai derajat yang lebih tinggi baik secara materi maupun di sisi Allah SWT. Kejujuran dan kebenaran terutama sangat penting bagi seorang pengusaha muslim karena adanya kebutuhan untuk memperbesar kemampuan produk dan jasa mereka selama puncak penjualan.<sup>166</sup> Jadi pebisnis-pebisnis

---

<sup>166</sup>Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islam...*, hal. 105-108

haruslah memahami nilai kejujuran dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan etika bisnis dalam Islam.

- b. Aspek religius owner CV. Pentol Planet dengan sikapnya jujur, menghargai karyawan, memiliki jiwa sosial dan rajin ibadah seperti mengadakan santunan yatim juga. Hal ini di dukung dalam buku Rafik Issa Beekum “Etika Bisnis Islami” bahwasanya konsep kunci yang membentuk sistem etika Islam salah satunya dengan kebajikan maupun kebaikan terhadap orang lain sebagai tindakan yang menguntungkan orang lain, dan perilaku kebaikan ini sangat di dorong dalam Islam.<sup>167</sup> Jadi selain menerapkan kejujuran owner CV. Pentol Planet juga menerapkan kebajikan maupun kebaikan untuk orang lain, ini bukti bahwasanya owner menerapkan bisnis sesuai dengan etika dalam Islam.

Penerapan dalam jujur dan berkata benar terhadap mitra dijalankan sesuai dengan prinsip etika dalam berbisnis, dari penjelasan di atas jelas bahwa pemberi waralaba selaku bapak Toha tidak mengesampingkan nilai-nilai Islam yang mengelilinginya seperti nilai kejujuran. Apabila kejujuran ini diterapkan kepada mitra dan karyawan akan terjadi keselarasan dan membawa keberkahan dalam usaha ini, semua harus berjalan bersinergi satu sama lain tidak ada penzhaliman diantaranya. Seperti dalam QS. Al-Anfaal ayat 58

وَأَمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَاءٍ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ

---

<sup>167</sup>*Ibid...*, hal. 43

artinya: “Jika kamu mengetahui pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.”

Dalam pandangan Islam bahwa orang yang mengkhianati perjanjian kerja sama yang telah dibuat, termasuk orang yang munafik. Seperti dalam hadis di bawah ini:

حَدَّثَنَا بِهِ حَدَّثَنَا أَبُو هِلَالٍ حَدَّثَنَا قَتَادَةُ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ مَا خَطَبَنَا نَبِيُّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَّا قَالَ لَا إِيمَانَ لِمَنْ لَا أَمَانَةَ لَهُ وَلَا دِينَ لِمَنْ لَا عَهْدَ لَهُ

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Bahz berkata, telah menceritakan kepada kami Abu Hilal berkata, telah menceritakan kepada kami Qatadah dari Anas bin Malik berkata; Nabiyullah shallallahu 'alaihi wasallam tidak pernah berkhotbah di hadapan kami kecuali beliau mengatakan: "Tidak sempurna keimanan bagi orang yang tidak amanah, dan tidak sempurna agama seseorang bagi yang tidak memenuhi janji."(HR. Ahmad No. 11935).<sup>168</sup>

Pada penelitian ini owner menerapkan nilai-nilai kejujuran kepada mitra dan karyawannya dengan baik. Meskipun ada sebagian mitra yang tidak jujur dalam menjalankan usaha bisnis ini, apabila ketahuan biasanya owner masih memberikan kesempatan. Namun apabila masih tetap membandel akan diputuskan hubungan kerjasama ini.

Aturan agama Islam dalam kegiatan bisnis dipaparkan pada prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang ada, yaitu: kesatuan (tauhid), keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, kebijakan (ihsan).<sup>169</sup> Kemudian prinsip bisnis dalam jujur dan berkata benar, menepati janji, menjalankan musyawarah dalam masalah-masalah anda dan jangan menyuap.<sup>170</sup> Etika

<sup>168</sup>Kitab Ahmad, *Kitab 9 Imam Hadist*, No. 11935

<sup>169</sup>Siti Mina Kusnia, *Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Ngaliyan Semarang...*, hal. 71

<sup>170</sup>Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islam...*, hal. 105-108

bisnis Islam mengatur aktifitas ekonomi terutama dalam dunia perdagangan dengan nilai-nilai agama dan mengajarkan pelaku bisnis atau pedagang untuk menjalin kerjasama, tolong menolong, dan menjauhkan diri dari sikap dengki dan dendam serta hal-hal yang tidak sesuai dengan *syari'ah*. Pemahaman para pembisnis apalagi khususnya mitra waralaba mengenai kejujuran dalam menjalankan usaha harus ada, karena kejujuran merupakan kunci mencapai derajat yang lebih tinggi baik secara materi maupun di sisi Allah SWT.<sup>171</sup>

## 2. Menepati Janji

- a. Perjanjian (terkait SOP) CV. Pentol Planet mengadakan kerjasama maupun kontrak perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak, kontrak tertulis yang mengatur kerjasama bisnis ini. Dari pihak pemberi waralaba memberikan merk dagang/lisensi, pelatihan standar mutu produk dan manajemen operasional kepada penerima waralaba. Hal ini didukung dalam Skripsi “Lina Muffidah” bahwasanya mekanisme kemitraan waralaba dalam hubungan kerjasama (*franchising*) terwujud jika terdapat kontrak tertulis yang mengatur kerjasama antara *franchise* dan *franchisor*.<sup>172</sup> Jadi menepati janji dengan adanya kontrak tertulis secara sistem sudah dilakukan dengan baik, apalagi dengan memberikan manfaat kepada penerima waralaba berupa nama merk dagang, SOP, manajemen, dan unsur lainnya.

---

<sup>171</sup>*Ibid...*, hal. 73

<sup>172</sup>Lina Muffidah, Manajemen Kemitraan Waralaba, hal. 64

b. Adanya penyimpangan, pada mitra CV. Pentol Planet dengan tidak mengikuti SOP yang diberlakukan, seperti adanya pelanggaran dalam hal kualitas yang seharusnya dipakai, namun mitra menyimpang dari aturan yang sudah disepakati, tentu hal ini menyimpang dari nilai-nilai yang ada dalam etika bisnis Islam. Hal ini didukung dalam buku Rafik Issa Beekum ‘Etika Bisnis Islami’ bahwasanya menepati janji seperti adanya suatu perjanjian, kemudian di antara kedua belah pihak seharusnya menepati janji yang telah dibuat dan disepakati.<sup>173</sup> Jadi yang dilakukan oleh mitra merupakan ingkar janji, dan hal ini jelas tidak sesuai dengan nilai berbisnis dalam Islam. Karena itu dalam etika bisnis ada prinsip bisnis yang harus diikuti oleh kaum muslim salah satunya menepati janji. Seperti dalam firman Allah,

وَأِمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَاءٍ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ  
الْخَائِنِينَ

Artinya:

*“Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalilah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.”* (QS. Al-Anfal : 58).<sup>174</sup>

### 3. Menjalankan Musyawarah dalam Masalah

CV. Pentol Planet dengan bersikap *ta’awun* atau tolong menolong kepada sesama dan tentunya bersikap sesuai dengan etika bisnis Islam

<sup>173</sup>*Ibid...*, hal. 106

<sup>174</sup>Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an Terjemah Perkata...*, hal. 357

dengan memberikan bantuan bimbingan secara gratis. Dalam penerapan menjalankan musyawarah dalam masalah ini dari pemberi waralaba sudah cukup baik, di lihat dari kemudahan bagi mitra untuk berkonsultasi dengan gratis, kemudian pemberi waralaba lebih terbuka jika mitra mengalami permasalahan dan melakukan musyawarah dalam mengatasi permasalahan tersebut guna mencari jalan keluar demi keberlangsungan bisnis tersebut, terutama pada mitra. Hal ini didukung dalam buku Rafik Issa Beekum “Etika Bisnis Islami” bahwa dalam etika bisnis Islam adanya prinsip yang harus di ikuti oleh kaum muslim yang salah satunya menjalankan musyawarah dalam masalah-masalah, dalam mendeskripsikan karakteristik bagi mereka yang akan menerima anugerah yang lebih tinggi dan lebih permanen dari-Nya, Allah SWT menekankan pentingnya musyawarah.<sup>175</sup> Sebagaimana menjalankan musyawarah dalam menghadapi masalah yang sudah diterapkan dengan cukup baik dari CV. Pentol Planet ini akan saling menguntungkan bagi owner maupun mitra dalam menjalankan bisnis bersama-sama.

Seperti yang diungkapkan oleh owner pentol planet beliau sangat menerapkan kejujuran dalam setiap bisnisnya dan mengajak rekan bisnis atau mitra dan karyawannya selalu bersikap jujur. Dalam ajaran Islam, segala sesuatu harus dilakukan secara benar, tertib teratur, prosesnya diikuti dengan baik, demikian juga mengelola sebuah bisnis, pekerjaan perlu dilakukan

---

<sup>175</sup>*Ibid...*, hal. 108

sistematis, terarah, jelas dan tuntas. Dalam banyak al-Qur'an kita temukan perintah mengelola bumi seisinya, satu diantaranya Allah memerintahkan

يَا دَاوُدُ إِنَّا جَعَلْنَاكَ خَلِيفَةً فِي الْأَرْضِ فَاحْكُم بَيْنَ النَّاسِ بِالْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعِ الْهَوَىٰ فَيُضِلَّكَ  
عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ إِنَّ الَّذِينَ يَضِلُّونَ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ لَهُمْ عَذَابٌ شَدِيدٌ بِمَا نَسُوا يَوْمَ الْحِسَابِ

Artinya:

*“Hai Dawud, sesungguhnya Aku jadikan kamu khalifah di muka bumi, maka berilah keputusan di antara manusia dengan adil dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu, karena ia akan menyesatkan kamu dari jalan Allah, sesungguhnya orang-orang yang sesat dari jalan Allah akan mendapat azab yang berat, karena mereka melupakan hari perhitungan”* (QS. Shaad: 26 (38)).<sup>176</sup> Ayat ini menjelaskan bahwa manusia memiliki potensi manajerial (khalifah) untuk mengelola secara benar dan berkeimbangan (adil) dalam memakmurkan bumi, di samping itu juga menegaskan bahwa dalam menjalankan peran manajerialnya jangan mengikuti hawa nafsu (sebab mengikuti hawa nafsu akan menghalalkan segala cara) yang melupakan orang dari peran yang dijalankannya sebagai khalifah, sementara perannya itu akan tetap di perhitungkan di persidangan agung di hadapan pemberi mandat (Allah) pada hari kiamat.<sup>177</sup>

Dari penjabaran diatas terlihat dari mulai perencanaan yang matang yang sudah diterapkan oleh owner pentol planet dalam manajemennya. Kemudian dalam hal perencanaan sampai pengawasan owner pun dalam melakukannya

<sup>176</sup>Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qu'an dan Terjemah Perkata...*, hal. 410

<sup>177</sup>Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah...*, hal. 132



tidak dengan tergesa-gesa maupun mengikuti hawa nafsunya saja, namun lebih mengedepankan prinsip-prinsip syariah seperti dalam hal perencanaan yang terarah dengan jelas yang selalu diikuti dengan kejujuran. Selain itu terlihat dari tujuan bisnis ini owner lebih mengutamakan sikap *taawun* atau sikap tolong-menolong, menurut owner dengan saling menolong akan tercipta kesejahteraan antar umat dan tentunya akan mengurangi angka pengangguran, owner juga beranggapan bahwa semua ini hanya titipan Allah semata.<sup>178</sup>

Tentunya hal ini sesuai dengan penjelasan di atas, Rasulullah saw menjelaskan bahwa setiap melakukan sesuatu harus dikelola dengan ikhsan (*perpeptionis*), di antara pesan beliau adalah:

- 1.) Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan secara itqan (tepat, terarah, jelas dan tuntas).
- 2.) Allah mewajibkan manusia berbuat ikhsan dalam segala sesuatu.
- 3.) Tinggalkan pekerjaan yang meragukan dan kerjakan pekerjaan yang tidak meragukan.
- 4.) Di antara baik dan indahnya keIslaman seseorang adalah orang selalu mengerjakan pekerjaan yang ada manfaatnya.<sup>179</sup>

Pesan baginda Rasulullah yang singkat, tetapi jelas terlihat hawa usaha apa pun yang dilakukan harus secara terencana, dilakukan dengan mantap, dan secara jelas memiliki manfaat, baik untuk dirinya sendiri maupun untuk orang lain. Dalam usaha bisnis makanan camilan pentol planet ini perlu di cermati

---

<sup>178</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Toha, 27 Oktober 2017

<sup>179</sup>*Ibid...*, hal. 133

lagi dalam hal memilah mitra untuk menjalankan bisnis waralaba ini kemudian dalam prinsip-prinsip etika bisnis nya tetap konsisten dalam menjalankannya meskipun banyak kendala-kendala maupun godaan hawa nafsu semata. Namun tetap istiqomah menerapkan nilai-nilai kejujuran, menepati janji, keesaan, tanggung jawab dan kebajikan.<sup>180</sup>

---

<sup>180</sup>*Ibid...*, hal. 33