

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil café insomnia

Café insomnia adalah salah satu cafe yang terletak di Desa Panglegur Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan, dimana lokasinya berada di Jl. Raya Panglegur No.57, Keramat, Panglegur, Tlanakan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur 69371. Pemilik café insomnia yaitu bernama Gerry Hareno. Café insomnia berdiri sejak tanggal 20 Agustus 2017 dan dioperasikan pada tanggal 01 September 2017, café insomnia juga mempunyai banyak menu diantaranya minuman dan makanan dengan harga rata-rata dibawah standart. Adapun daftar menu minuman dan makanan café insomnia sebagai berikut:

DAFTAR MENU MAKANAN

1. Nasi Ayam Geprek
2. Nasi Ayam Pop C Garam
3. Nasi Paru Pedas Telur
4. Nasi Goring Paru Pedas
5. Nasi Tanggal Tua
6. Indomie Ayam Geprek
7. Indomie Goring
8. Indomie Pedas
9. Telur Dadar

DAFTAR MENU MINUMAN

1. Milky
2. Caffeine
3. Blend
4. Latte
5. Soda
6. Tradisional

Café insomnia buka dari jam 08.00 Wib sampai 24.00 Wib. Dengan bukanya Café insomnia mulai dari jam 08.00 sampai 24.00 café insomnia merekrut dua belas karyawan dimana masuknya di bentuk sip-sipan, enam orang masuk pagi dan enam orang masuk malam.¹

Bab ini memuat tentang paparan data temuan hasil penelitian dan pembahasan paparan data meliputi topik-topik yang menjadi fokus kajian. Temuan penelitian terdiri dari sejumlah preposisi sebagai hasil kajian dari topik-topik penelitian. Sedangkan pembahasan merupakan penjelasan atau penafsiran terhadap temuan penelitian dan keterkaitan dengan teori.

2. Strategi Pengusaha Cafe Insomnia Panglegur Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha café lain.

Cafe adalah tempat yang didesain secara tradisional ataupun modern menyerupai restoran dan dikelola secara komersial yang menyediakan jasa pelayanan minuman dan makanan ringan yang menu minumannya lebih banyak dari pada makanannya. Pengaruh modernisasi yang tampak jelas dalam café adalah sebagai berikut: *pertama*, pergeseran fungsi café yang dulunya hanya sebagai tempat minum dan makan, namun sekarang menjadi suatu tempat yang nyaman untuk tinggal berlama-lama dengan berbagai fasilitas yang disediakan seperti, wi-fi, musik, suasana yang menyenangkan dengan konsep café yang beragam dan lain-lain, *kedua*, adalah perubahan gaya hidup masyarakat, salah satunya jenis tempat makan yang dipandang mampu mencerminkan gaya hidup serta kelas sosial.

Keberadaan café saat ini sedang menjadi trend. Selain mall atau hotel, café juga dapat ditemukan di rumah dan di pinggir jalan, sehingga

¹wawancara dengan pemilik café insomnia pada tanggal 01 september 2020

persaingannya pun semakin ketat. Eksistensi café di kota Pamekasan kini telah menjadi pemandangan yang biasa, melalui beragam nama, mulai dari warung kopi, café shop, kedai sampai tumbuh seperti jamur di musim hujan di kota Pamekasan.

Adapun wawancara dilakukan kepada “Gerry Hareno” selaku pemilik café insomnia.

“Sebelum saya membuka café, saya memperhatikan terlebih dahulu bagaimana tempat yang akan dipilih sebagai tempat untuk usaha. Karena tempat juga termasuk salah satu modal utama dalam berusaha, bagaimana peluang yang ada ditempat itu. Jadi, supaya lebih gampang mengetahui apa nantinya akan menjadi peluang dalam usaha tersebut.”²

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh penulis, dalam hal pengamatan lingkungan, pemilik café tersebut lebih memosisikan diri sebagai konsumen. Hal ini dimaksud agar dapat lebih memahami keinginan konsumen dan hal termasuk salah satu strategi dalam usaha.

Setelah melakukan pengamatan lingkungan atau tempat usaha selanjutnya hal tersebut dapat di gunakan dalam melakukan penyusunan strategi, terutama dalam penyusunan jangka panjang sehingga arah tujuan café tersebut akan di capai dengan langkah-langkah yang jelas. Selanjutnya wawancara juga di lakukan kepada pemilik café insomnia sebagai berikut:

“Misalnya seperti ini, kan saya buka café, lokasinya sudah ada, sasaran juga ada. Selanjutnya saya tinggal mengatur seperti apa nantinya ketika saya menjalankan usaha. Misalnya penyusunan harganya, kalau target saya kan mahasiswa, jadi harganya yah sesuai dengan kantong mahasiswa kemudian memperhatikan bagaimana tantangan yang nantinya akan dihadapi. Selain itu perlu juga diperhatikan kelemahan yang ada pada café kita, sebagai upaya untuk evaluasi kedepannya. Memperhatikan kelebihan

² Wawancara dengan pemilik café insomnia pada tanggal 01 September 2020

juga perlu supaya nantinya bisa lebih dikembangkan dan memajukan café tersebut.”³

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, penulis melihat bahwa dalam perumusan strategi yang dilakukan oleh pemilik café insomnia adalah berdasarkan maksud dan tujuan awal dalam pendirian café tersebut. Selain terhadap tujuan awal, penulis juga melihat bahwa penyusunan rencana jangka panjang juga dipikirkan oleh pemilik café insomnia tersebut. Hal ini juga berdasarkan wawancara pemilik café insomnia iya mengatakan:

“Strategi yang saya lakukan itu lebih berfokus kepada rasa dan pelayanan. Misalnya mengenai dekorasi saya tidak terlalu berfokus kesana. Apalagi kalau dekorasi kadang orang bosan kalau cuma foto seperti itu terus. Beda halnya kalau kita lebih fokus ke rasa dan harga, kalau harga murah dan rasanya enak pasti pengunjung akan datang kembali.”⁴

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa rencana jangka panjang bukan hanya dalam bentuk dekorasi akan tetapi juga fokus pada rasa dan harga yang nantinya akan ditawarkan ke pengunjung.

Setelah strategi sudah diterapkan untuk menilai sejauh mana hasil dan umpan balik yang didapatkan oleh café tersebut. Adapun wawancara dilakukan kepada pemilik café insomnia:

“Biasanya dari pelayanan dan tempat parkir, ketika tempat parkir yang kurang memadai maka itu dijadikan bagian evaluasi atau perbaikan. Apalagi disini kurang tempat untuk parkir bagi pengunjung, jadi setelah usaha berjalan setahap demi setahap dilakukan untuk memperbaiki lahan parkir, jadi nantinya pengunjung lebih nyaman. Ketika kalau ada yang komplain karena pelayanan yang lama, yah kami berusaha memperbaiki SDM yang ada, misalnya ada tambahan karyawan, intinya

³ Wawancara dengan pemilik café insomnia pada tanggal 01 September 2020

⁴ Wawancara dengan pemilik café insomnia pada tanggal 02 September 2020

pelayanan kepada konsumen itu lebih utama disamping rasa dan makanan. Kalau rasa dan makanan enak ditambah pelayanan yang baik pasti pengunjung akan kembali lagi.⁵

Berdasarkan wawancara di atas penulis menarik kesimpulan bahwasannya pemilik café insomnia menyadari perlunya evaluasi atau perbaikan pada lahan parkir supaya nantinya pengunjung merasa lebih nyaman, selain itu juga bagian dari pelayanan, dengan adanya tambahan SDM dapat menjadi salah satu alternative dalam memperbaiki pelayanan terhadap para pelanggan.

Wawancara juga dilakukan kepada “Hengki” sebagai pengunjung café insomnia yang berada di desa panglegur kecamatan tlanakan kabupaten pamekasan iya mengatakan:

“Saya senang berkunjung ke café insomnia karena tempatnya strategis juga mengenai pelayanan, menurut saya sudah sopan selain itu menu-menu produk baik itu makanan dan minumannya sangat enak dan harga sangat murah dari pada produk yang ada di café lainnya dan juga mengenai fasilitasnya sudah lengkap, yaitu ada wifi, terus ada stop kontak dan juga tempat duduk yang xman.”⁶

Menarik kesimpulan wawancara diatas bahwasanya dengan adanya tempat insomnia yang sangat strategis terus dengan pelayanan yang sopan dan juga kelengkapan fasilitas terus produk-produk yang enak, selain itu harga yang sangat murah mas hengki merasa senang berkunjung ke café insomnia tersebut.

Kemudian wawancara juga dilakukan kepada “Sofia” selaku pengunjung café insomnia iya mengatakan :

“Café insomnia merupakan café yang enak untuk di kunjungi karena fasilitas dari café tersebut sangatlah lengkap dan juga produk-produk yang dijual enak dan murah, selain itu di malem tertentu yaitu malem minggu di café insomnia itu ada music akusticnya yang bikin para pengunjung tidak

⁵ Wawancara dengan pemilik café insomnia pada tanggal 02 September 2020

⁶ Wawancara dengan pengunjung café insomnia pada tanggal 05 September 2020

jenuh, dan juga sangat disayangkan sekali café insomnia tersebut kekurangan lahan parkir.”⁷

Berdasarkan wawancara diatas penulis menarik kesimpulan bahwasannya café insomnia adalah café yang fasilitasnya lengkap dan juga produk-produk yang sangat murah selain itu juga di malam minggu ada music akustic yang tidak bikin jenuh pengunjung, tapi juga sangat disayangkan café insomnia kekurangan lahan parkir.

3. Bentuk Strategi Pengusaha Café Insomnia dalam menghadapi persaingan antar pengusaha Café lain Perspektif Etika Bisnis Islam

Secara umum, persaingan bisnis adalah perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang dan jasa yang baik pula.⁸ Beberapa keunggulan yang dapat di gunakan untuk meningkatkan daya saing adalah :⁹

1. Produk

Dalam ajaran islam semua aspek kehidupan manusia diatur dengan sempurna termasuk dibidang ekonomi yang diantaranya adalah produk. Produk merupakan keseluruhan objek proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat pada konsumen. Dalam dunia perdagangan, persaingan dalam hal barang dagangan (produk) adalah hal yang wajar produk usaha bisnis yang dipersaingan harus halal dan harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen menghindari penipuan.

⁷ Wawancara dengan pengunjung cafe insomnia pada tanggal 06 September 2020

⁸ Akhmad mujahidin, *ekonomi islam* (jakarta: raja grafindo persada, 2007), hlm 27

⁹ Ismail yusanto, *mengagas bisnis islam* (yogyakarta: rudi , 2004), hlm 93-97

Para pelaku usaha dalam menyediakan barang dagangan (produk) yang beragam untuk melanggengkan para pembeli. Jika terkadang ada pedagang yang merasa iri dengan pedagang lain yang lebih dipilih pembeli berarti ia tidak menyandarkan segala aktivitas bisnisnya pada Allah semata. Jika ada pedagang merasa iri dan menjelek-jelekkkan produk pedagang lain. Dengan harapan pembeli berpihak padanya berarti pedagang tersebut tidak menjalankan prinsip etika bisnis islam untuk menipu. Upaya melakukan penipuan kerap menjadi strategi dan cara bagi pelaku dunia bisnis untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya.

Keyakinan bahwa rejeki semata-mata dari allah swt, akan menjadi kekuatan dasar bagi seorang pedagang muslim. Keyakinan ini menjadi landasan sikap tawakal yang kokoh dalam melakukan usaha. Selama melakukan kegiatannya akan senantiasa menyandarkan segala sesuatu hanya kepada allah swt, semata. Apabila bisnisnya mengalami kemenangan dalam persaingan, ia akan bersyukur. Sebaliknya jika sedang mengalami kegagalan dalam bersaing, ia akan bersabar. Pada intinya segala sesuatunya dihadapi dengan sikap yang positif tanpa meninggalkan hal-hal prinsip yang telah allah perintahkan kepadanya.

”Kalau produknya kan berbeda-beda, misalnya cafe pasti lebih fokus ke minuman ringan, kalau resto pasti lebih ke makanan berat, kalau warung kopi pasti ke kopi. Kalau ditempat saya, karena usaha saya cafe jadi yang saya jual seperti minuman panas dan dingin, makanan ringan. Masalah harga yah karena seperti yang saya katakan di awal bahwa orientasi saya berfokus kepada mahasiswa jadi diusahakan yang ramah kantong mahasiswa. Dan juga mengenai hal-hal yang secara umum terkait dengan produk yaitu ; kualitas, desain, varian, kemasan. ”¹⁰

¹⁰Wawancara dengan pemilik cafe insomnia pada tanggal 03 September 2020

Berdasarkan hal-hal tersebut, penulis melakukan wawancara kepada pemilik cafe insomnia mengenai produk yang mereka jual guna melihat bagaimana bentuk persaingannya. Produk yang dipersaingkan baik barang dan jasa harus halal. Spifikasinya harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan, kualitasnya terjamin dan bersaing.

2. Harga

Pada umumnya, bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Setiap penentuan harga dapat menjadi faktor penentu tersendiri. Karena pada dasarnya harga murah menjadi daya tarik dari pembeli. Harga biasanya merupakan salah satu yang sangat dipertimbangkan oleh konsumen pada saat akan membeli suatu barang. Persaingan terkait harga yang terjadi pada usaha cafe di kota pamekasan khususnya cafe insomnia yang berada di desa panglegur hal yang wajar terjadi, hal ini dikarenakan faktor biaya produksi yang ada dan juga faktor strategi yang dimiliki masing-masing cafe. Hal ini sebagaimana yang hasil wawancara penulis terhadap pemilik cafe insomnia ;

”Soal harga yah sama dengan cafe-cafe lainnya, harga standart. Apalagi sekarang jamannya harga murah terus enak, makanya harganya disesuaikan asal tidak terlalu mahal. Karena kalau di jual mahal otomatis pengunjung tidak akan datang untuk yang kedua kalinya. Tapi kalau di jual terlalu murah juga nantinya kita yang akan rugi. Jadi intinya harga di sesuaikan dengan biaya produksinya.”¹¹

Dari wawancara yang dilakukan oleh penulis dapat dilihat bahwa persaingan yang mereka lakukan adalah jenis persaingan yang sehat termasuk dalam hal penentuan harga. Mereka memahami bahwa persaingan bisnis, tidak

¹¹Wawancara dengan pemilik cafe insomnia pada tanggal 07 September 2020

diperkenankan membanting harga untuk menjatuhkan pesaing. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT., dalam Q.S An-nisa ayat 29.

نَجْرَةً تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لِأَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا مِنْكُمْ تَرَضِءُ

Artinya;

*Wahai orang-orang yang beriman, Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.*¹²

Berdasarkan ayat tersebut, serta bagaimana implementasinya terhadap para pemilik usaha cafe insomnia penulis mengambil kesimpulan bahwa para pengusaha menjalankan persaingan bisnis yang sehat dari segi harga.

3. Tempat

Tempat yang digunakan harus baik, sehat, bersih dan nyaman, dan harus dihindarkan dari hal-hal yang diharamkan seperti barang yang dianggap sakti untuk menarik pengunjung. Tempat untuk melakukan kegiatan menjadi hal yang penting bagi para pemilik cafe di kota Pamekasan khususnya cafe insomnia. Pemilik cafe insomnia mencari tempat yang strategis yang dapat dijangkau oleh para pembeli. Meskipun pada kenyataannya mereka memerlukan tempat yang strategis untuk kelancaran usahanya, namun mereka melakukan persaingan yang sehat. Hal ini sebagaimana wawancara dengan pemilik cafe insomnia:

¹²Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan terjemah*, hlm 107

“pemilihan tempatnya memang harus bagus, apalagi harus memperhatikan banyak hal. Jadi buka hanya lokasi tempat nongkrongnya yang diperlukan. Akan tetapi, tempat parkir juga diperlukan agar lebih maksimal dalam memilih tempat sehingga pelanggan merasa nyaman. Dalam memilih lokasi juga harus yang strategis dan menarik minta pengunjung. Contohnya disini, karena lokasi yang strategis, jadi banyak yang membuat cafe, tetapi walaupun banyak yang berada di tempat yang sama, kita harus percaya kalau rejeki suda ada yang ngatur.”¹³

Persaingan terkait tempat pada pemilik cafe insomnia tidak terjadi, karena pada dasarnya mereka mengatakan bahwa rejeki sudah ada yang mengatur. Sebagai seorang muslim, kita harus menyadari bahwa bisnis yang dilakukan adalah sebagaimana upaya dalam rangka memperoleh dan mengembangkan kepemilikan harta. Harta yang kita peroleh merupakan karunia yang telah ditetapkan oleh Allah. Setiap jiwa sudah ditentukan rejekinya masing-masing. Jadi pada dasarnya tidak akan tertukar dan tidak mungkin lari kemana-mana. Jika hal tersebut bukan rejeki, sekuat apapun kita mengusahakannya, kita tidak akan mendapatkannya. Begitupun sebaliknya jika memang sudah menjadi rejeki kita, maka akan datanag dengan sendirinya. Manusia hanya bertugas berikhtiar menjemput rejeki dengan sebaik-baiknya. Melakukan usaha tanpa harus melanggar norma yang ada serta jangan pernah takut akan kekurangan rejeki atau kehilangan rejeki hanya karena anggapan bahwa diambil oleh pihak lain. Hal ini sebagaimana firman Allah Swt dalam Q.S Al-Mulk ayat 15.

النُّشُورُ وَإِلَيْهِ رُجُوعُهُمْ مَنْ وَكُلُوا مِمَّا كَيْبَاهُمْ فِي فَا مَشُوا ذُلًّا لَوْلَا الْآرْضُ لَكُمُ الْجَحِيمُ الَّذِي هُوَ

Artinya:

*Dialah yang menjadi bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rejekinya dan hanya kepadanya kamu (kembali setelah) dibangkitkan.*¹⁴

¹³Wawancara dengan pemilik cafe insomnia pada tanggal 5 juni 2020

¹⁴Kementerian Agama Republik Indonesia , *Al-Quran dan terjemah*, hlm 823

4. Pelayanan

Pelayanan harus diberikan dengan ramah, tapi tidak boleh dengan cara yang mendekati maksiat. Konsep Islam mengajarkan dalam memberikan layanan dari usaha yang dijalankan baik itu berupa barang atau jasa jangan memberikan yang buruk atau tidak berkualitas, melainkan yang berkualitas kepada orang lain. Pedagang yang memberikan pelayanan prima, sesuai dengan syariat Islam tanpa menimbulkan maksiat akan menarik pembeli, yaitu dengan memberikan pelayanan yang ramah, tidak menyakiti pembeli dengan kata-kata kasar, melayani pembeli dengan perkataan yang baik dan tidak menutup kemungkinan memberikan bonus pada pembeli sebagai ucapan rasa terima kasih. Sebaliknya pedagang yang memberikan pelayanan kepada pembeli secara Cuma-Cuma tidak menempatkan pembeli sebagai raja, dan menganggap sebaliknya, yaitu pembeli yang membutuhkan pedagang, maka pedagang yang seperti ini akan sepi pembeli. Sebagaimana wawancara dilakukan kepada pemilik cafe insomnia sebagai berikut;

“ kalau saya seperti ini, saya jadikan diri saya seperti konsumen. Apa yang saya sukai dan apa yang saya tidak sukai. Misalnya, kalau pelayanannya lama sedangkan pembeli sedikit kan tidak wajar. Beda kalau misalnya memang ramai kan wajar. Jadi intinya saya memposisikan diri sebagai konsumen, supaya bisa tau apa yang diinginkan oleh konsumen. Selain itu juga harus ramah, karena intinya di awal itu penjual harus ramah sama pembeli. Kalau tidak ramah, bisa jadi pembeli tidak akan kembali. Baru setelah itu kami bertanya apa yang akan dipesan oleh pengunjung.¹⁵

Berdasarkan wawancara tersebut, penulis dapat menarik kesimpulan, pada usaha bisnis cafe, pelayanan yang diberikan kepada pembeli mayoritas sudah baik, terbukti dengan pelayanan yang diberikan kepada pembeli. Dari hasil

¹⁵Wawancara dengan pemilik cafe insomnia pada tanggal 7 juni 2020

pengamatan meskipun pelayanan yang diberikan berbeda, akan tetapi mereka berusaha memberikan yang terbaik. Hal ini di karenakan ketika memberikan pelayanan yang terbaik maka pembeli akan banyak, karena jika ada pembeli yang dilayani dengan baik dan ikhlas maka pembeli puas. Sebaliknya jika ada penjual yang melayani pembelinya dengan tidak baik, misalnya bermuka cemberut, berkata kasar, maka pembeli enggan untuk bertransaksi dengan penjual tersebut. Hal ini berdasarkan firman Allah SWT dalam Q.S Ali Imran ayat 159:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ ۚ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ
وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya;

*Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaralah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepadanya.*¹⁶

Dari ayat diatas dapat diketahui bahwa jika mukmin bersikap keras, tidak peduli terhadap sesama (pelanggan) maka mereka akan menjauh sehingga target tidak tercapai. Hal ini berarti, bahwa perhatian terhadap sesama merupakan suatu yang anjuran wajib bagi mukmin. Pemilik cafe insomnia melakukan pelayanan yang baik sesuai dengan ajaran islam yaitu dengan memberikan pelayanan dengan menggunakan cara semestinya seperti

¹⁶Kementerian Agama Republik Indonesia , *Al-Quran dan terjemah*, hlm 90

tidak menggunakan barang-barang yang dilarang islam dan cara yang dilarang oleh islam.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara maka dapat ditemukan dan paparkan hasil temuan penelitian sebagai berikut: Dalam temuan wawancara ini, peneliti membaginya dua bagian diantaranya:

1. Strategi Pengusaha Cafe Insomnia Panglegur Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha café lain.

Pemilik café insomnia menggunakan strategis meliputi elemen dasar yaitu:

- a. Lingkungan
- b. Perumusan Strategi
- c. Evaluasi Strategi

2. Strategi Pengusaha Café Insomnia dalam menghadapi persaingan antar pengusaha Café lain Perspektif Etika Bisnis Islam

Beberapa bentuk keunggulan yang dapat di gunakan untuk meningkatkan daya saiang adalah:

- a. Produk
- b. Harga
- c. Tempat
- d. Pelayanan

C. Pembahasan

Persaingan sering dikonotasikan negatif karena dianggap mementingkan kepentingan sendiri. Walaupun pada kenyataannya seorang manusia, apakah ada kepastiannya sebagai individu maupun anggota suatu organisasi, secara ekonomi tetap akan berusaha mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Seorang ekonomi terkemuka sampai mengusulkan agar istilah persaingan diganti dengan istilah “*economic freedom*” (kebebasan ekonomi) dalam menggambarkan atau mendukung tujuan positif dari proses persaingan. Oleh sebab itu pengertian kompetisi atau persaingan usaha dalam pengertian yang positif dan independent sebagai jawaban terhadap upaya dalam segi keuntungan untuk menarik pembeli agar mencapai untung.¹⁷

Pemilik cafe insomnia melakukan pelayanan yang baik sesuai dengan ajaran islam yaitu dengan memberikan pelayanan dengan menggunakan cara semestinya seperti tidak menggunakan cara semestinya seperti tidak menggunakan barang-barang yang dilarang islam dan cara yang dilarang oleh islam.

Dalam islam dibolehkan berbagai cara untuk menarik pembeli asal cara tersebut tidak bertentangan dengan norma-norma agama. Kegiatan bisnis maupun penjualan dapat dianalogikan sebagai kegiatan yang bernilai ibadah, apabila dalam kegiatannya diniatkan sebagai upaya untuk mencari ridha dari allah swt, serta menjunjung tinggi nilai-nilai regilius.

Dalam persaingan bisnis penerapan etika bisnis islam dapat menjadi panduan yang tepat. Berbagai prinsip yang telah ditetapkan dalam etika bisnis islam juga harus ditetapkan dalam persaingan. Baik itu persaingan terkait harga,

¹⁷Ningrum Natasya Sirait, *Hukum Persaingan di Indonesia*, (Medan: Pustaka Bangsa Prees, 2004), hlm 1

tempat, barang dagangan/produk serta pelayanan. Prinsip-prinsip yang harus ditetapkan adalah sebagai berikut:

1. Prinsip Tauhid (kesatuan / *unity*)

Prinsip ini merupakan prinsip pokok dari segala sesuatu karena di dalamnya terkandung perpaduan keseluruhan aspek-aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial dan lain sebagainya menjadi satu.¹⁸ Prinsip ketauhidan sebagai semua yang dilakukan dalam melakukan usaha adalah dijalankan karena Allah Swt, semata setiap transaksi penjualan yang dilakukan pemilik cafe semata-mata karena Allah Swt. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S At Taubah ayat 105:

شَهَادَةُ الْغَيْبِ عَلِيمٍ إِلَىٰ وَسْتُرْدُونَ وَالْمُؤْمِنُونَ وَرَسُولُهُ عَمَلِكُمْ اللَّهُ فَسِيرَىٰ أَعْمَلُوا وَقُلْ
تَعْمَلُونَ كُنْتُمْ بِمَا فِينَا كُمْ وَال

Artinya:

Dan katakanlah: “bekerjalah kamu, maka Allah dan rasulnya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, Lalu diberitakannya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”¹⁹

Dari ayat diatas dapat diketahui bahwa Allah mengetahui segala hal yang dikerjakan oleh umatnya. Pendorong persaingan bisnis pada bisnis cafe yang sejalan dengan prinsip ketauhidan adalah ancaman pendatang baru. Para pengusaha tidak menghalangi masuknya pengusaha baru, karena para pengusaha mengetahui bahwa hal tersebut dilarang oleh Allah Swt.

¹⁸Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam* (Semarang: Walisongo Press, 2009), hlm 133

¹⁹Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan terjemah*, hlm 273

2. Prinsip keseimbangan (keadilan / *equilibrium*)

Keseimbangan adalah menggambarkan dimensi horizontal ajaran islam, dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta. Keseimbangan dalam transaksi misalnya, adalah transaksi yang setara, adil dan seimbang.²⁰ Prinsip keseimbangan adalah menyeimbangkan segala bentuk kegiatan bisnisnya, misalnya adalah seimbang ketika menentukan harga, tidak mengambil banyak sekali keuntungan tetapi menyesuaikan kepada modal produksi, sehingga yang dibayar oleh pembeli sesuai dengan yang diperolehnya. Selain itu, perwujudan keseimbangan misalnya, menjaga hubungan baik dengan pengusaha lain dan warga yang ada dengan tidak menimbulkan pertikain ataupun perkelahian.

3. Prinsip kehendak bebas

Konsep islam memahami bahwa kegiatan perdagangan dapat berperan efektif dalam kehidupan perekonomian. Hal ini berlaku apabila terjadi persaingan bebas dapat terjadi secara efektif dan tidak ada intervensi dari pihak manapun. prinsip kehendak bebas merupakan persaingan bebas dan tidak ada intervensi antar pedagang atau pengusaha lainnya. Dan juga setiap usaha tidak berusaha untuk menghancurkan usaha yang lainnya. Masing-masing hanya berfokus pada usaha yang dimiliki.²¹

4. Prinsip pertanggung jawaban (*reponsibility*)

Untuk mengetahui segala bentuk kesatuan dan juga keadilan, maka manusia harus bertanggung jawab atas semua perilaku yang telah

²⁰Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2020), hlm 55

²¹Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2020), hlm 56

diperbuatnya. Dan dalam dunia bisnis hal semacam itu juga sangat berlaku. Setelah melaksanakan segala aktivitas bisnis dengan berbagai bentuk kebebasan, bukan berarti semuanya selesai saat tujuan yang dikehendaki tercapai, atau ketika sudah mendapatkan keuntungan. Semua itu perlu adanya pertanggung jawaban atas apa yang telah pengusaha lakukan, baik itu pertanggung jawaban ketika ia bertransaksi, memproduksi, menjual barang, melakukan jual beli, melakukan dan lain sebagainya.²²

²²Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2020), hlm 56-47