

**STRATEGI KEBERTAHANAN BISNIS WISATA PADA MASA
COVID-19 BERDASARKAN NILAI-NILAI ETOS KERJA ISLAM
DI WAHANA KAMPOENG DRENGES BOJONEGORO**

TESIS

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Magister dalam Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

M. Khoirul Muttaqin

NIM. F02419126

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : M Khoirul Muttaqin
NIM : F02419126
Fakultas/Prodi : Pascasarjana/Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Strategi Kebertahanan Bisnis Wisata Pada masa Pander
Covid 19 Berdasarkan Nilai-Nilai Etos Kerja Islam I
Wahana Kampoeng Drenges

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 7 Juni 2022

Saya yang menyatakan,



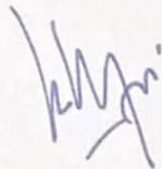
M Khoirul Muttaqin
NIM. F02419126

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tesis berjudul “Strategi Kebertahanan Bisnis Wisata Pada masa Pandemi Covid 19 Berdasarkan Nilai-Nilai Etos Kerja Islam Di Wahana Kampoeng Drenges” yang ditulis oleh M Khoirul Muttaqin NIM. F02419126 ini telah diperiksa dan disetujui pada tanggal 13 Juni 2022.

Surabaya, 13 Juli 2022

Pembimbing I



Dr. Hj. Nurhayati, M.Ag.
NIP. 196806271992032001

Pembimbing II



Dr. Andriani Samsuri, S.Sos., M.M.
NIP. 197608022009122002

PENGESAHAN

Tesis berjudul “Strategi Kebertahanan Bisnis Wisata Pada Masa Pandemi Covid 19 Berdasarkan Nilai-Nilai Etos kerja Islam Di Wahana Kampoeng Drenges” yang ditulis oleh M Khoirul Muttaqin NIM. F02419126 ini telah dipertahankan di depan sidang Tim Penguji Tesis Pascasarjana UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Kamis, 30 Juni 2022. Hasil tesis ini dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program magister dalam ilmu Ekonomi Syariah.

Tim Penguji:

1 Dr. Hj. Nurhayati, M.Ag.
NIP. 196806271992032001

(Ketua)

.....

2 Dr. Andriani Samsuri, S.Sos., MM
NIP. 197608022009122002

(Sekretaris)

.....

3 Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I
NIP. 197005142000031001

(Penguji I)

.....

4 Dr. H. Muhammad yazid, S.Ag., M.Si
NIP. 197311171998031003

(Penguji II)

.....

Surabaya, 13 Juli 2022



Prof. H. Masdar Hilmy, S.Ag., MA., Ph.D.
NIP. 197103021996031002



UIN SUNAN AMPEL
SURABAYA

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : M KHOIRUL MUTTAQIN
NIM : F02419126
Fakultas/Jurusan : Ekonomi Syariah
E-mail address : irulmuttaqun@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

☐ Sekripsi ☒ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :

Strategi Kebertahanan Bisnis Wisata Pada Masa Pandemi Covid 19 Berdasarkan Nilai –nilai Etos

Kerja Islam Di Wahana Kampoeng Drenegs Bojonegoro

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 06 AGUSTUS 2022

Penulis

(M KHOIRUL MUTTAQIN)

ABSTRAK

Tesis ini berjudul “Strategi Kebertahanan Bisnis Wisata Pada Masa Covid-19 Berdasarkan Nilai Nilai Etos Kerja Islam Di Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro”. Penelitian ini bertujuan untuk: *Pertama*, menganalisis strategi bisnis yang diterapkan saat ini di Wahana Kampoeng Drenges (WKD) Bojonegoro. *Kedua*, menganalisis strategi kebertahanan bisnis pada masa pandemi Covid-19 di WKD. *Ketiga*, menganalisis penerapan nilai-nilai etos kerja dalam Islam yang ada dalam strategi kebertahanan bisnis pada masa pandemi Covid-19 di WKD.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Sumber data diperoleh melalui data primer dan sekunder dengan prosedur pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Beberapa informan dalam penelitian ini diantaranya adalah pemilik WKD, karyawan, dan masyarakat sekitar WKD. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan langkah-langkah yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, kesimpulan dan verifikasi. Selain itu dalam penelitian ini juga menggunakan analisis SWOT untuk merumuskan hasil strategi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan: *Pertama*, Strategi Bisnis WKD terdiri dari beberapa tahapan strategi, yaitu Strategi produk yang terdiri dari kualitas produk, fitur produk, dan desain produk. Strategi promosi yang terdiri *Personal selling*, *Publisitas*, dan *Sales promotion*. Strategi Sumber Daya Insani (SDI) yang terdiri beberapa tahapan proses yang dianggap penting oleh manajemen WKD, yaitu rekrutmen, pelatihan, dan *reward*. Strategi harga yang dilakukan dengan membebaskan biaya tiket masuk bagi pengunjung. *Kedua*, Strategi kebertahan bisnis pada masa pandemi Covid-19 di WKD terdiri dari beberapa langkah, yaitu *pengotimalan kegiatan pemasaran (marketing)* yaitu melalui pemasaran secara *online (digital marketing)* dan pemasaran secara langsung dengan mendatangi instansi ataupun lembaga untuk diajak kerjasama. Pengembangan Sumber Daya Insani (SDI), produk dan fasilitas di WKD. *Ketiga*, Penerapan nilai-nilai etos kerja bisnis Islam dalam strategi kebertahanan bisnis pada masa pandemi Covid-19 di WKD dibagi menjadi tiga bagian, yaitu Nilai tanggungjawab individu dengan dirinya sendiri, nilai tanggungjawab individu dengan Allah, dan nilai tanggungjawab individu terhadap individu lain. Pengelola WKD sebaiknya bisa lebih memanfaatkan potensi sumber daya alam dan sumber daya insani yang dimiliki oleh WKD untuk memunculkan inovasi produk yang baru. Serta mengoptimalkan upaya pemasaran dengan melibatkan masyarakat sekitar.

Kata Kunci; *Strategi Bisnis, Strategi Kebertahanan Bisnis, Nilai Etos Kerja Islam.*

ABSTRACT

This thesis is entitled "Strategies for The Resilience of The Tourism Business During the Covid-19 Period Based on the Value of Islamic Work Ethic in Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro". This study aims to: First, analyze the business strategy currently listed in Wahana Kampoeng Drenges (WKD) Bojonegoro. Second, analyzing the business resilience strategy during the Covid-19 pandemic at WKD. Third, analyzing the application of work ethic values in Islam in the business resilience strategy during the Covid-19 pandemic in WKD.

The research method used in this study is a descriptive qualitative method. Data sources are obtained through primary and secondary data with data collection procedures through observation, interviews, and documentation. Some of the informants in this study include WKD owners, employees, and the community around WKD. Data analysis in this study uses steps consisting of data reduction, data presentation, conclusion and verification. In addition, this study also used a SWOT analysis to formulate strategy results.

The results of this study show: First, the WKD Business Strategy consists of several stages of strategy, namely a product strategy consisting of product quality, product features, and product design. Promotion strategy consisting of Personal selling, Publicity, and Sales promotion. Human Resources Strategy (SDI) which consists of several stages of the process that are considered important by WKD management, namely recruitment, training, and rewards. The pricing strategy is carried out by waiving the entrance fee for visitors. Second, the business resilience strategy during the Covid-19 pandemic at WKD consists of several steps, namely the introduction of marketing activities (marketing), namely through online marketing (digital marketing) and marketing directly by visiting agencies or institutions to be invited to cooperate. Human Resource Development (SDI), products and facilities at WKD. Third, the application of Islamic business work ethic values in business resilience strategies during the Covid-19 pandemic in WKD is divided into three parts, namely the value of individual responsibility with himself, the value of individual responsibility with Allah, and the value of individual responsibility towards other individuals. WKD managers should be able to better utilize the potential of natural resources and human resources owned by WKD to bring out new product innovations. As well as optimizing marketing efforts by involving the surrounding community.

Keywords; Business Strategy, Business Resilience Strategy, Islamic Work Ethic Values.

Salah satu wisata yang terkena dampak Covid-19 adalah Wahana Kampoeng Drenges (WKD), Bojonegoro. WKD diresmikan oleh Dr. Prasetyo Hamdrianto, S.Si, M.Si, sebagai pemilik wisata pada tanggal 21 April 2018. Wisata ini merupakan salah satu wisata terkenal yang ada di Kabupaten Bojonegoro, tepatnya di Desa Drenges, Kecamatan Sugihwaras. WKD mulai dikenal hingga ke luar Kabupaten Bojonegoro karena salah satu andalan dari wahana ini adalah kuliner sate jamur. Hal ini menjadikan masyarakat luar Kabupaten Bojonegoro berbondong-bondong untuk berwisata ke WKD. Selain itu WKD ini juga merupakan wisata edukasi yang di dalamnya terdapat *outbond*, area perkemahan, kolam renang, kebun Pak Tris, area bermain, *spot selfie*, taman bunga, *cafetaria*, pusat oleh-oleh, dan lain sebagainya. Wisata ini dapat memberikan sumbangsih terhadap warga di sekitar sebagai peluang usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup. Banyak pekerja yang menggantungkan pendapatan sehari-harinya di WKD dengan membuka stand untuk berjualan di area tempat wisata tersebut.

[illegible]

Fadilla Amalia Putri dalam penelitiannya berjudul, *“Strategi Bertahan Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi”* mengatakan bahwa bentuk- bentuk strategi bertahan yang dilakukan oleh pedagang pasca bencana kebakaran Pasar Bertingkat kawasan Pasar Atas Bukittinggi, dibagidalam tiga macam strategi yaitu aktif, pasif, dan jaringan. Adapun kendala yang dihadapi pedagang dalam bertahan pasca bencana kebakaran di Pasar Penampungan adalah kondisi pasar penampungan (lokasi pasar yang kurang strategis, kios dan jalan penampungan yang sempit, pasar penampungan yang bocor dan pasar penampungan yang panas), kurangnya informasi mengenai keberadaan pasar penampungan, kurangnya modal untuk memulai kembali usaha, dan berkurangnya pembeli dan pelanggan.¹²

Henzik Chasan El Syarif dalam penelitiannya berjudul, “*Strategi Bertahan Pedagang Asongan pada Paguyuban Kinanti (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus)*”, mengatakan

¹² Fadilla Amalia Putri, “Strategi Bertahan Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi”. *JSA: Jurnal Sosial Andalas*. Vol. 5. No. 1 (2019).

Kegiatan ini dilakukan pada saat pandemi Covid-19.

Kegiatan ini dilakukan pada saat pandemi Covid-19.

Kegiatan ini dilakukan pada saat pandemi Covid-19.

Sesuai latar belakang masalah tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan strategi keberthanan hidup yang dilakukan oleh pengelola dan para pekerja, dengan tetap memperhatikan dan menerapkan nilai-nilai etos kerja dalam Islam, agar seluruh strategi yang dilakukan sesuai dengan syariat. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Strategi Keberthanan Bisnis Wisata Pada Masa Covid-19 Berdasarkan Nilai-nilai Etos Kerja Islam di Wahana Kampoeng Dreneges Bojonegoro.”***

UIN SUNAN AMPEL
SURABAYA

1. Identifikasi Masalah

a. Wahana Kampoeng Drenges (WKD) terkena dampak pandemi covid 19 yang mengharuskan untuk tutup sementara.

b. WKD membutuhkan strategi baru untuk mengatasi dampak dari pandemi covid 19.

c. Pemilik WKD membutuhkan kesiapan fasilitas dan SDM setelah masa pandemic covid 19 berakhir.

d. Sumber Daya Insani (SDI) WKD menjadi kehilangan pekerjaan saat pandemic covid 19.

e. SDI WKD banyak yang kebingungan dalam mencari pekerjaan baru untuk memenuhi kebutuhan hidup.

f. SDI WKD belum memiliki kesiapan dalam menghadapi dampak pandemic covid 19.

g. Pandemi covid 19 dikhawatirkan menjadikan para pekerja melakukan strategi bertahan hidup tidak sesuai dengan syariat Islam.

2. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, ruang lingkup pembahasan yang peneliti batasi adalah sebagai berikut:

a. Strategi bisnis sebelum masa pandemi Covid-19 di WKD Bojonegoro.

Dari latar belakang masalah serta batasan masalah yang sudah disebutkan, maka diditarik rumusan masalah sebagai berikut:

- #### D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, tujuan penelitian yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- [illegible]

- ## Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoretis

2. Kegunaan Praktis

- Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai strategi bertahan bisnis yang dapat dijadikan acuan agar dapat bertahan hidup dimasa pandemi Covid-19 tanpa mengabaikan nilai-nilai spiritual dalam ekonomi Islam.

- Sebagai bahan bacaan di perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya agar dapat dijadikan sebagai penambahan pembendaharaan tulisan karya ilmiah serta dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi mahasiswa.

G. Penelitian Terdahulu

Tabel 1.1

Daftar Penelitian Terdahulu

No	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Henzik Chasan El Syarif (2020)Strateg Bertahan Pedagang Asongan pada Paguyuban Kinanti (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Henzik terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah pemilihan strategi bertahan dalam bisnis.	Perbedaan penelitian dari Henzik dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Henzik memilih objek penelitian pedagang asongan pada paguyuban kinanti yang berlokasi di Terminal Colo Desa Colo, Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampioen Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Henzik hanya berfokus pada strategi bertahan bisnis, sedangkan penelitian ini

¹⁷Nurcholish Madjid, *Islam Agama Kemanusiaan: Membangun Tradisi dan Visi Baru Islam Indonesia* (Jakarta: Paramadina, 1995), 126.

No	Judul	Persamaan	Perbedaan
			berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
2	Fadilla Amalia Putri (2019) Strategi Bertahan Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Faradilla terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah pemilihan strategi bertahan dalam bisnis.	Perbedaan penelitian dari Fadilla dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Fadilla memilih objek penelitian Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Fadilla hanya berfokus pada strategi bertahan bisnis, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
3	Wan Laura Hardilawati (2020) Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Laura terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah pemilihan strategi bertahan dalam bisnis. Persamaan yang terakhir adalah sama-sama melakukan penelitian terkait dengan dampak yang dihasilkan pada masa covid 19.	Perbedaan penelitian dari Laura dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Laura memilih objek penelitian UMKM, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Laura hanya berfokus pada strategi bertahan bisnis, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
4	Januar Eko Aryansyah, Dwi Mirani dan Martina (2020) Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Eko dkk terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu	Perbedaan penelitian dari Eko dkk dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Eko memilih objek penelitian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

No	Judul	Persamaan	Perbedaan
	Kuliner di Masa Pandemi Covid-19	fokus penelitian dalam masalah pemilihan strategi bertahan dalam bisnis. Persamaan yang terakhir adalah sama-sama melakukan penelitian terkait dengan dampak yang dihasilkan pada masa covid 19.	sector kuliner, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampoen Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Eko dkk hanya berfokus pada strategi bertahan bisnis, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
5	Harnida W. Adda, Pricylia Chintya Dev Buntuang, dan Armawati Sondeng (2020) Strategi Mempertahankan UMKM Selama Pandemi Covid-19 di Kecamatan Bungku Tengah Kabupaten Morowali	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Hamida dkk terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah pemilihan strategi bertahan dalam bisnis. Persamaan yang terakhir adalah sama-sama melakukan penelitian terkait dengan dampak yang dihasilkan pada masa covid 19.	Perbedaan penelitian dari Hamida dkk dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Hamida dkk memilih objek penelitian UMKM Selama Pandemi Covid-19 di Kecamatan Bungku Tengah Kabupaten Morowali, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian Wahana Kampoen Dreng Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Hamida dkk hanya berfokus pada strategi bertahan bisnis, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
6	Dipa Teruna Awaloedin, Sazali, Nurhilaludin, Muthi Hanifa (2020) Strategi Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Usaha Kecil dan Menengah	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Dipa Tareuna dkk adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah pemilihan strategi bertahan dalam bisnis. Persamaan yang terakhir adalah sama-sama melakukan penelitian terkait dengan dampak yang dihasilkan pada masa covid 19.	Perbedaan penelitian dari Dipa Tareuna dkk dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Dipa Tareuna dkk memilih objek penelitian UMKM Selama Pandemi Covid-19, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampoen Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Dipa Tareuna dkk hanya berfokus pada strategi menghadapi masalah covid 19 pada usaha UMKM, sedangkan

No	Judul	Persamaan	Perbedaan
			penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam. <i>Ketiga</i> , metode penelitian yang digunakan oleh Dipa Tareuna dkk adalah metode kuantitatif, sedangkan yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif.
7	Edwin Kenny Sarag (2020) Strategi Bertahan Hidup Keluarga Buruh Tani Harian dalam Pemenuhan Kebutuhan Pokok di Nagori Bah Sampuran, Kecamatan Jorlang Hataran Kabupaten Simalungun.	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Edwin terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah penerapan strategi bertahan dalam bisnis.	Perbedaan penelitian dari Edwin dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Edwin memilih objek penelitian Keluarga Buruh Tani Harian dalam Pemenuhan Kebutuhan Pokok di Nagori Bah Sampuran Kecamatan Jorlang Hataran Kabupaten Simalungun, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Edwin hanya berfokus pada strategi bertahan bisnis dalam pemenuhan kebutuhan hidup, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
8	Titi Purwanti (2016) Strategi Bertahan (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Edwin terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah penerapan strategi bertahan dalam bisnis.	Perbedaan penelitian dari Titi Purwanti dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Titi Purwanti memilih objek penelitian Pedagang Awul-Awul di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian

No	Judul	Persamaan	Perbedaan
			dari Edwin hanya berfokus pada strategi bertahan bisnis, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
9	Anggi Afriansyah (2018) Potret Kesejahteraan Dan Strategi Bertahan Hidup Pekerja Kontrak Dan Alih Daya Sector Industri Teknologi Informasi Dan Komunikasi	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Anggi Afriansyah terletak pada metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Persamaan yang lain adalah sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah penerapan strategi bertahan dalam bisnis.	Perbedaan penelitian dari Anggi Afriansyah dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada objek atau lokasi penelitian. Anggi Afriansyah memilih objek penelitian Pekerja Kontrak Dan Alih Daya Sector Industri Teknologi Informasi Dan Komunikasi, sedangkan penelitian ini memilih lokasi penelitian di Wahana Kampoen Drenges Bojonegoro. <i>Kedua</i> , penelitian dari Anggi Afriansyah berfokus pada Potret Kesejahteraan Dan Strategi Bertahan Hidup, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi bertahan bisnis yang berdasarkan nilai-nilai etos kerja Islam.
10	Intan Permata Sari, Rini Nugraheni (2019) Pengaruh Etos Kerja Islam Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Keadilan Organisasional Dan Komitmen Organisasional Sebagai Variable <i>Intervening</i>	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Intan dan Rini yaitu sama-sama memilih salah satu fokus penelitian dalam masalah etos kerja Islam	Perbedaan penelitian dari Anggi Intan dan Rini dengan penelitian ini terletak dalam beberapa hal. <i>Pertama</i> adalah perbedaan pada metodologi penelitian yang digunakan. Intan dan Rini menggunakan metode kuantitatif padahal penelitian ini memakai metode penelitian kualitatif. <i>Kedua</i> , penelitian dari Intan dan Rini berfokus Pengaruh Etos Kerja Islam Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Keadilan Organisasional Dan Komitmen Organisasional Sebagai Variabel <i>Intervening</i> , sedangkan penelitian ini berfokus pada

Penelitian kualitatif memiliki dua tujuan utama, yaitu pertama menggambarkan serta mengungkapkan dan kedua menggambarkan serta menjelaskan¹⁹. Penelitian kualitatif kebanyakan bersifat deskriptif. Beberapa penelitian memberikan deskripsi tentang situasi yang kompleks, dan arah bagi penelitian selanjutnya. Penelitian lain memberikan penjelasan tentang hubungan antara peristiwa dengan makna terutama menurut para partisipan.

Lokasi Penelitian

¹⁹ Ariesto Hadi Sutopo dan Adrianus Arief, *Terampil Mengolah Data Kualitatif dengan NVIVO* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 2.

Lofland dalam buku Moleong²⁰ dan Buna'i, mengatakan bahwa sumber data yang utama dalam penelitian kualitatif ialah tindakan,kata-kata, dokumen dan sebagainya. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Sumber data primer ini mendapatkan sumber data atau informasi dari sumber pertama. Adapun sumber data primer atau informan dalam penelitian ini terdiri terdiri dari pemilik WKD, karyawan WKD, dan beberapa masyarakat yang berada di sekitar WKD.

Sumber data sekunder merupakan data yang dikumpulkan dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, yaitu melalui publikasi atau informasi yang dikeluarkan oleh perusahaan. Data ini berbentuk dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini.

Pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

[illegible]

c. Dokumentasi

5. Teknik Keabsahan Data

a. Triangulasi sumber

²⁵Sujoko Efferin, *Metode Penelitian Untuk Akuntansi* (Malang: Bayumedia Publishing, 2004), 101-102.

²⁶ Helaluddin dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif* (Sekolah Tinggi Teologia Jaffray, 2019), 22.

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal organisasi dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Kadang kala organisasi menghadapi kesulitan untuk memanfaatkan peluang-peluang karena adanya kelemahan-kelemahan internal.

3) Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa organisasi besar yang tangguh harus selalu mendapatkan ancaman.

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu organisasi yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya.

I. Sistematika Pembahasan

Secara keseluruhan, penulisan dalam penelitian ini terdiri atas lima bab dengan rincian sebagai berikut::

Bab pertama, pendahuluan. Pada bab ini akan diuraikan secara singkat latar belakang strategi kebertahan bisnis wisata berdasarkan nilai etos kerja Islam di Wahana Kampoeng Drenge sebagai objek penelitian, identifikasi, batasan dan rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kerangka teoritik, penelitian terdahulu, metode penelitian serta sistematika pembahasan penelitian.

Bab kedua, kajian teori. Dalam bab ini, peneliti menyajikan teori yang berkaitan dengan konsep dan deskripsi sesuai judul tesis ini yaitu strategi kebertahan bisnis wisata berdasarkan nilai etos kerja Islam di Wahana Kampoeng Drenges

Bab ketiga, temuan penelitian. Pada bab ini peneliti akan menguraikan mengenai kondisi objek penelitian. Serta gambaran umum tentang strategi kebertahan bisnis wisata berdasarkan nilai etos kerja Islam di Wahana Kampoeng Drenges.

Bab keempat, hasil penelitian dan pembahasan. Pada bab ini peneliti menguraikan tiga sub bab. Pada sub bab pertama akan diuraikan strategi keberlanjutan bisnis yang diterapkan di WKD saat ini, sub bab yang kedua akan memuat terkait strategi bisnis yang bisa disarankan oleh penulis terkait strategi bisnis, dan pada sub terakhir akan mendeskripsikan bagaimana nilai-nilai etos kerja yang ada di WKD..

- Suharto menjabarkan cara bertahan hidup sebagai kemampuan seseorang guna mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya, strategi ini pada dasarnya merupakan kemampuan seluruh anggota keluarga dalam mengelola aset yang dimiliki.¹ Edi Suharto, pengamat masalah kemiskinan mengatakan strategi adaptasi disebut juga dengan *copying strategies*. *Copying strategies* dalam mengatasi guncangan serta tekanan ekonomi dapat dibagi dalam tiga kategori yaitu aktif, pasif dan jaringan.

Strategi aktif adalah cara bertahan yang dilakukan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. (misalnya

Strategi aktif adalah cara bertahan yang dilakukan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. (misalnya

³Irwani, "Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-Buahan (Studi Perempuan di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang Provinsi Sumatera Utara)," *Humanus*, Vol. 14, No. 2, (2015), 187.

Strategi pasif merupakan strategi bertahan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga. Misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya.⁴ Menurut Kusnadi, strategi pasif adalah cara di mana seseorang berusaha meminimalisir pengeluaran uang, ini adalah salah satu cara masyarakat miskin untuk bertahan hidup.⁵

c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Menurut Suharto, strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan (misalnya meminjam uang tetangga, di warung atau toko, memanfaatkan program pemerindath, dan lain sebagainya).⁶ Kusnadi mengatakan strategi jaringan diakibatkan hubungan sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan

⁶ Ibid., 31.

sosial dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendesak.⁷ Menurut Pertiwidalam Rinimenambahkan bahwa, kehidupan manusia tidak selalu sesuai dengan apa yang direncanakan.⁸

2. Kerangka Tahapan Strategi

a. Tahap Analisis Lingkungan Organisasi

Analisis SWOT merupakan *matching tool* yang penting guna membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi.¹⁰

Strategi ini menggunakan kekuatan internal organisasi

Etos dapat didefinisikan sebagai bentuk watak dasar dari seseorang atau sekelompok masyarakat. Oleh karena itu, etos seorang individu ataupun kelompok dapat dilihat dari struktur serta norma sosial dalam masyarakat tersebut. Etos bisa menjadi tolak ukur dalam melakukan sebuah penilaian terhadap kehidupan suatu masyarakat. Etos bisa dikatakan suatu panduan tingkah lakuk seseorang, sekelompok ataupun dalam suatu institusi. Oleh karena itu, Etos kerja dapat dimaksudkan sebagai bentuk doktrin terkait suatu pekerjaan yang diyakini oleh satu atau banyak orang sebagai sebuah kebaikan dan kebenaran dalam bentuk perilaku kerja.

up yang berkaitan dengan tujuan hidup. Nurcholis Majid meng-

¹²Nurcholish Majid, *Islam Agama Kemanusiaan: Membangun Tradisi dan Visi Baru Islam Indonesia* (Jakarta: Paramadina, 1995), 216.

“Dan Dia (pula) yang menjadikan malam dan siang silih berganti bagi orang yang ingin mengambil pelajaran atau orang yang ingin bersyukur”. (QS. Al- Furqan: 62)

Berdasarkan ayat tersebut sangat jelas bahwa pentingnya waktu menurut al-Qur'an, dan setiap orang perlu intropeksi diri guna melihatbetapa seringnya mengabaikan waktu, sehingga menyebabkan steiap individu terpuruk dalam kerugian. Bagi mereka yang mampu mengelola waktu dengan baik, maka ia akan memperoleh optimalisasi dalam kehidupan. Begitu juga sebaliknya, bagi mereka yang tidak mempu mengelola waktu dengan baik, maka ia tidak akan mendapatkan apa-apa.¹⁶ Orang sukses adalah orang yang enggan waktunya berlalu tanpa arti.

b. Memiliki moralitas yang bersih (ikhlas)

Ikhlas artinya bersih, murni, tidak terkontaminasi dengan sesuatu yang mengotori. Orang yang ikhlas dalam bekerja memandang tugasnya sebagai pengabdian, amanah yang seharusnya

¹⁵ Kamaludin dan Alfian, *Etika Manajemen Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2010), 4.

¹⁶ M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syari'ah* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), 82.

وَالرُّجْزَ فَاهُجُزْ

Berdasarkan ayat tersebut yang dimaksud dengan perbuatan dosa adalah mencari rezeki melalui cara yang diharamkan seperti korupsi, menipu, manipulasi, dan lain sebagainya.

Seseorang yang jujur dalam jiwanya terdapat nilai rohani yang menunjukkan sikap berpihak pada kebenaran, moral terpuji, dan bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan pekerjaannya, sehingga individu tersebut hadir sebagai orang yang berintegritas yang mempunyai kepribadian terpuji dan utuh.

“Dan sesungguhnya Kami telah menciptakan manusia dan mengetahui apa yang dibisikkan oleh hatinya, dan Kami lebih dekat kepadanya daripada urat lehernya.” (QS. Qaaf: 16)
Orang jujur akan menyadari keberadaannya akan memberi

manfaat bagi orang lain, beggitu juga sebaliknya orang yang tidak jujur akan menyengsarakan orang lain.¹⁸

Commitment berasal dari bahasa Latin *committtere*, to connect, entrust-the state of being obligated or emotionally impelled. Komitmen artinya keyakinan yang mengikat (*aqad*) sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nuraninya dan kemudian menggerakkan perilaku menuju arah tertentu yang diyakininya (*i'tiqad*). Dalam komitmen tergantung sebuah tekad,

¹⁹Ibid., 104.

keyakinan yang melahirkan bentuk vitalitas yang penuh gairah. Mereka memiliki komitmen tidak mengenal kata menyerah. Mereka akan berhenti menapaki cita-citanya bila langit sudah runtuh. Komitmen adalah soal tindakan, keberanian. Komitmen bukan komat kamit melainkan soal kesungguhan dan kesinambungan.

e. Istiqomah dan kuat pendirian²⁰

Pribadi muslim yang profesional dan berakhlak memiliki sikap konsisten yaitu kemampuan untuk bersikap taat asas, pantang menyerah, dan mampu mempertahankan prinsip serta komitmennya walau harus berhadapan dengan risiko yang membahayakan dirinya. Mereka mampu mengendalikan diri dan mengelola emosinya secara efektif.

f. Kreatif

Pribadi yang kreatif selalu ingin mencoba gagasan-gagasan baru untuk mencapai efektivitas dan efisiensi dalam melaksanakan pekerjaannya. Selain itu pribadi yang kreatif selalu bekerja dengan sistematis dengan mengemukakan data dan informasi yang relevan. Orang yang kreatif selalu ingin meneliti makna dari suatu fenomena yang nampak di depan mata. Sehingga dari ia akan terus mengembangkan nalarnya sampai ia dapat mengungkap esensi sesungguhnya dari fenomena tersebut. Sikap tersebut sesuai dengan firman Allaah SWT, sebagai berikut:

²⁰Ibid., 106.

وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَٰئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولٌ

k. Entrepreneur

1) Menyukai serta menerima adanya ketetapan serta perubahan. Ketetapan pada aqidah yang sesuai dengan al-Qur'an surat Al-Anbiya ayat 25.

- 1) Travel atau biro perjalanan wisata (memberikan informasi, pengelolaan dokumen perjalanan, perencanaan perjalanan)
- 2) Jasa perusahaan angkutan wisata (darat, laut, dan udara) yang akan membawa wisatawan dari dan ke daerah tujuan wisata)
- 3) Penyedia akomodasi
- 4) Makanan dan minuman
- 5) Penyelenggaraan kegiatan hiburan dan rekreasi
- 6) Daya tarik tempat wisata
- 7) *Souvenirshop* dan *handicraft* serta *shopping centre*(tempat wisatawan berbelanja oleh-oleh dan barang-barang kenangan)
- 8) Perusahaan pendukung, seperti: bank/ATM, *moneychangers*, supermarket, rumah sakit, kantor pos, wartel dan lain-lain.

- 1) Travel atau biro perjalanan wisata (memberikan informasi, pengelolaan dokumen perjalanan, perencanaan perjalanan)
- 2) Jasa perusahaan angkutan wisata (darat, laut, dan udara) yang akan membawa wisatawan dari dan ke daerah tujuan wisata)
- 3) Penyedia akomodasi
- 4) Makanan dan minuman
- 5) Penyelenggaraan kegiatan hiburan dan rekreasi
- 6) Daya tarik tempat wisata
- 7) *Souvenirshop* dan *handicraft* serta *shopping centre*(tempat wisatawan berbelanja oleh-oleh dan barang-barang kenangan)
- 8) Perusahaan pendukung, seperti: bank/ATM, *moneychangers*, supermarket, rumah sakit, kantor pos, wartel dan lain-lain.

3. Produk atau fasilitas Wahana Kampoeng Drenges (WKD)

Bojonegoro

a. Outbond

Area *outbond* salah satu fasilitas yang disediakan di WKD.

Area ini terdiri dari sebuah lapangan yang luas yang bisa digunakan oleh pengunjung untuk mengadakan kegiatan-kegiatan, seperti halnya digunakan untuk sebuah permainan, olahraga, dan lain-lain. Area ini dibuat untuk menarik pengunjung yang datang ke WKD secara berombongan. Seperti halnya rombongan siswa, mahasiswa, karyawan perusahaan, dan lain-lain.



Sumber: Data Dokumentasi, 2022.

Gambar 2.2

Lapangan *Outbond* WKD

b. Arena perkemahan

Fasilitas arena perkemahan bisa digunakan pengunjung untuk mendirikan tenda. Fasilitas ini biasanya digunakan oleh para siswa,



Gambar 2.3

c. Kolam Renang

[illegible]

1. Strategi Bisnis Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro sebelum pandemi covid 19

Berdasarkan hasil wawancara dengan *owner* dari Wahana Kampoeng Drenges, hal pertama yang dilakukan adalah menciptakan lingkungan yang baik di internal maupun eksternal Wahana Kampoeng Drenges. Bentuk dari proses menciptakan lingkungan internal yang baik di Wahana Kampoeng Drenges dimulai dari pemilihan karyawan dan pengembangan potensi karyawan melalui pelatihan-pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan karyawan sesuai dengan bidangnya masing-masing. Pimpinan WKD mengharapkan setiap

[illegible]

terhadap pengembangan Wahana Kampoeng Drenges. Hal ini diakui oleh *owner* dari Wahana Kampoeng Drenges.³

“tentunya ini sangat berpengaruh untuk bisnis seperti yang kita bangun ini, WKD kan ini usaha yang termasuk tempat wisata, jadi benar-benar butuh yang namanya pengunjung. Setelah adanya aturan batasan kegiatan warga ini jadi dampaknya cukup besar bagi WKD ini, sehingga mengharuskan kita untuk menutup WKD untuk pengunjung.”⁴

Dampak pandemic covid 19 terhadap pengembangan WKD juga bisa dilihat dari perbedaan jumlah omset sebelum pandemic dan setelah adanya pandemic covid 19. Hal ini seperti yang disampaikan oleh pimpinan WKD yang juga dibenarkan oleh bagian bendahara WKD terkait penurunan omset yang cukup banyak setelah adanya aturan terkait batasan kegiatan warga di masa pandemic covid 19.

“dari segi omset saja ini kita kelihatan banget penurunannya, kalau sebelum pandemic kita itu kan mendapat banyak pengunjung, jadi produk kita yang laku lebih banyak. Setiap harinya omset kita itu bisa sampai dengan 10 juta, namun setelah adanya pandemic dan kita harus menutup WKD, ya omset kita hanya berkisar di 500 ribu sampai dengan satu juta perharinya.”⁵

“yaa setelah pandemic omset kita itu turun banget ya, kan kita tutup sehingga tidak ada pengunjung. Jadi pendapatan kita itu hanya dari penjualan produk secara online. Jadi produk yang kita jual itu hanya produk-produk yang berupa camilan-camilan gitu dan makanan yang bisa kita kirim dan kita pasarkan secara online.”⁶

Inovasi terhadap perkembangan produk juga menjadi pilihan pengelola WKD dalam mengatasi dampak yang diakibatkan adanya

³ Ibid, *wawancara*, Bojonegoro, 23 Februari 2022.

⁴ Ibid, wawancara, Bojonegoro, 23 Februari 2022.

⁵ Prasetyo Efandriyanto, *wawancara*, Bojonegoro, 23 Februari 2022.

⁶ Fitriyana, *wawancara*, Bojonegoro, 23 Februari 2022.

Tabel 3.1.

No	Nama Produk	Ukuran dan Harga Produk
1	Kripik Singkong	Ukuran M - Rp. 13.000,00 Ukuran L – Rp. 24.000,00 Ukuran Toples - Rp. 62.000,00 Ukuran 1 Kg – Rp. 62.000,00
2	Kripik Pisang	Ukuran M - Rp. 12.000,00 Ukuran L – Rp. 22.000,00 Ukuran Toples - Rp. 58.000,00 Ukuran 1 Kg – Rp. 58.000,00
3	Kripik Usus	Ukuran M - Rp. 13.000,00 Ukuran 1 Kg – Rp. 90.000,00
4	Krupuk Sadariyah	Rp. 2.500,00
5	Unthuk Yuyu	Ukuran M - Rp. 10.000,00 Ukuran Toples - Rp. 45.000,00
6	Matahari	Ukuran M - Rp. 10.000,00 Ukuran Toples - Rp. 45.000,00
7	Rengginang Super (Mentah)	Rp. 13.000,00
8	Rengginang Super (Matang)	Ukuran M - Rp. 10.000,00 Ukuran Toples - Rp. 45.000,00

⁷ Prasetyo Efandriyanto, *wawancara*, Bojonegoro, 23 Februari 2022

“setelah adanya pandemic covid 19 ini untuk tetap bertahan dan dapat penghasilan ya tentunya kita ini perlu mengoptimalkan pemasaran secara online ya, ini menjadi pilihan utama sebagai solusi di masa pandemi. Jadi kita sebagai penanggung jawab pemasaran juga perlu aktif untuk memanfaatkan media sosial kita untuk memaksimalkan pemasaran secara online.”¹¹

Pemasaran secara *online* yang dilakukan oleh pihak pengelola WKD menggunakan media sosial berupa facebook, whatsapp, instagram, dan youtube. Berdasarkan akun sosial facebook WKD dengan nama akun “Wahana Edukasi Kampoeng Drenges” telah memiliki jumlah pertemanan sebanyak 1.900 teman. Hal ini dimanfaatkan WKD dengan mengupload lebih banyak produk dan kegiatan-kegiatan yang ada di WKD. Media sosial whatsapp dimanfaatkan dengan melakukan fitur story whatsapp secara intens setiap hari dan menyebarkan broadcast di grup-

¹¹ Irgi, wawancara, Bojonegoro, 22 Februari 2022

Gagasan berikutnya yang dibuat oleh manajemen Wahana Kampoeng Drenges setelah adanya pandemic covid 19 adalah mengalihkan produksi pembibitan sayur pada pengembangan produksi jamur tiram. Hal ini dilakukan karena jamur tiram dinilai bisa bernilai lebih ekonomis. Jamur tiram bisa dikemas dalam berbagai produk olahan yang bisa menjadi tambahan menu kuliner di Wahana Kampoeng Drenges. Selain itu penjualan jamur tiram mentah juga dinilai memiliki peminat yang cukup banyak.¹⁵

Terobosan berikutnya yang dilakukan di Wahana Kampoeng Drenges saat pandemic covid 19 adalah mengembangkan lokasi kebun sayur. Tanaman sayur menjadi pilihan utama dikarenakan tanaman sayur memiliki beberapa keutamaan yang bisa memberikan dampak yang baik pada perkembangan Wahana Kampoeng Drenges. Lebih dari kebun sayur diantaranya adalah tanaman sayur sudah salah satu kebutuhan pokok masyarakat. Selain itu, perkebunan sayur bisa menjadi wahana taman edukasi bagi anak-anak yang berkunjung ke Wahana Kampoeng Drenges setelah masa pandemic covid 19 berakhir.¹⁶

¹⁶ Ibid., wawancara, Bojonegoro, 23 Februari 2022

“setiap karyawan disini harus sadar betul akan tanggungjawab mereka. Karna disini semua karyawan sudah mwngrtahui kalau hasil dari WKD ini juga untuk pembangunan pesantren dan yang kerja juga kebanyakan santri, jadi mereka bisa lebih memiliki rasa tanggungjawab terhadap pekerjaan mereka. Karena mereka bekerja juga mengharap keberkahan mengabdikan pada pondok pesantren.”²²

Setiap karyawan di Wahana Kampoeng Drenges juga dilatih dan diharuskan untuk mengutamakan kejujuran dan kesabaran dalam bekerja. Kejujuran dan kesabaran diperlukan dalam setiap pekerjaan. Misalnya dalam hal pelayanan terhadap konsumen. Kesabaran sangat dibutuhkan dalam menghadapi karakter konsumen yang berbeda-beda. Menurut *owner* Wahana Kampoeng Drenges apabila dalam suatu pekerjaan selalu mengutamakan kesabaran dan kejujuran, maka apapun hasil yang

²² Trisnoto, *wawancara*, Bojonegoro, 23 Februari 2022

UIN SUNAN AMPEL
SURABAYA

a) Strategi produk

Strategi produk menggambarkan tindakan yang digunakan oleh perusahaan untuk mencaai tujuan perusahaan. Pengembangan produk Wahana Kamoeng Drenges Bojonegorodilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut.

1) Kualitas Produk

²Justin Carlos, Dkk, *Small Business Management* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 135.

Publisitas adalah sejumlah informasi tentang produk yang disebarluaskan kepada masyarakat dengan cara membuat berita yang mempunyai arti secara komersial atau berupa penyajian yang bersifat umum. Cara ini dilakukan oleh manajemen WKD dengan cara menyebar brosur dan memasang papan iklan berupa Banner di beberapa titik. Selain itu manajemen WKD juga memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk publikasi produk-produk dan fasilitas yang ada di WKD.



WAHANA KAMPOENG DRENGES

Bojonegoro



**KOLAM
RENANG**



**SPOT
SELFIE**



**OMAH
JAMUR**



**KEBUN
PAK TRIS**



Villa dalam Proses



Wahana Outbound



Cafetadira



Pusat Oleh-Oleh



Kedai Tahu Walik



Mainan Anak



Kedai "G"



Gazebo



Musholla

** Masih banyak fasilitas lain yang dalam proses pembangunan*

Fasilitas :

Spot Selfie, Kolam Renang, Cafetadira, Wi-Fi, Kebun Pak Tris, Gazebo, Villa, Karaoke, Kedai Tahu Walik, Kedai "S", Pusat Oleh-Oleh, Omah Jamur, Musholla, Wahana Outbound, Mainan Anak.

**JAM BUKA :
07.00 WIB**

**JAM TUTUP :
16.00 WIB**

**SETIAP
HARI**

TIKET
MASUK
GRATIS

Lokasi

KAMPUNG DRENGES
Desa KAMPUNG DRENGES, Kecamatan DRENGES, Kabupaten BOJONEGORO

Google Maps

© 2023 Google. All rights reserved. Google, the Google logo, and other marks contained herein are trademarks of Google LLC. All other marks contained herein are the property of their respective owners.

2) Pelatihan

3) *Reward*

d) Strategi harga

Manajemen WKD memilih strategi penetapan dengan cara menggratiskan tiket masuk bagi pengunjung. Hal ini dilakukan untuk membuat pengunjung bisa terlebih dahulu melihat produk dan fasilitas apa saja yang ada di dalam WKD. Setelah pengunjung masuk di area WKD diharapkan pengunjung bisa tertarik untuk membeli produk yang ada di WKD dan pada kesempatan lain bisa kembali dengan membawa keuntungan dan keberkahan bagi pengunjung. WKD memilih menyesuaikan harga dengan tingkat kemampuan daya beli konsumen. Oleh karena itu segala produk yang ditawarkan juga merupakan produk-produk yang berasal dari bahan baku hasil masyarakat atau kebun milik WKD.

⁶ Ibid., 351.

sementara waktu.⁷ Untuk itu pelaku UMKM harus memiliki strate dapat bertahan di tengah pandemi ini dan dituntut

Laura dalam penelitiannya mengatakan, bahwa Pandemi covid-19 yang terjadi di Indonesia berdampak pada ketidakstabilan dalam perekonomian terutama pada UMKM. Pelaku UMKM ini merasakan dampak langsung berupa penurunan omset penjualan dikarenakan adanya himbauan pemerintah dan penerapan PSBB yang menghimbau masyarakat untuk tetap dirumah sehingga cukup banyak UMKM yang harus berenti beroperasi untuk sementara waktu.⁷ Untuk itu pelaku UMKM harus memiliki strategi untuk dapat bertahan di tengah pandemi ini dan dituntut

Suharto mengatakan bahwa, strategi bertahan(*survival strategy*) adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk

[illegible]

tersebut.⁹ Wahana Kampoeng Drenges dalam hal ini merupakan terobosan baru di tengah pandemi covid 19. Langka tersebut berfokus pada pemasaran, sumber daya manusia, dan peng-

Pada bagian pemasaran Wahana Kampoeng Drenges merubah beberapa cara pemasaran yang berbeda dari sebelum adanya pandemi covid 19. Wahana Kampoeng Drenges memiliki dua terobosan baru dalam

⁹ Pudja, *Adaptasi Masyarakat Makian di Tempat yang Baru* (Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1989), 3.

Digital marketing adalah kegiatan promosi dan pencarian pasar melalui media digital secara online dengan memanfaatkan berbagai sarana misalnya jejaring sosial. Cara pemasaran secara digital yang dimanfaatkan oleh manajemen Wahana Kampoeng Drenges adalah dengan memanfaatkan media sosial guna memasarkan produk melalui instagram, facebook, maupun WhatsApp. Pesatnya perkembangan teknologi juga menuntut semua individu yang terlibat di Wahana Kampoeng Drenges harus memahami dan mempelajari digital marketing.

¹² Hendrawan, A., Suchyowati, H., Cahyandi, K., Indriyani, & Rayendra, “Pengaruh Marketing Digital Terhadap Kinerja Penjualan Produk UMKM Asti Gauri di Kecamatan Bantasari Cilacap,” *Jurnal Administrasi Dan Kesekretarian*, Vol 4. No.2 (2019). 53–60.

Pemasaran digital yang dipilih manajemen Wahana Kampoeng
Drenges dalam praktik pemasaran produk yaitu:

- [illegible]

Ditengah Pandemi covid-19 ini, konsumen lebih berhati-hati dalam menggunakan produk barang maupun jasa. Selain itu juga terjadi penurunan kepercayaan konsumen terhadap barang dan jasa yang dijual oleh pelaku usaha. Keterbatasan konsumen dalam melakukan pembelian langsung juga berdampak pada berkurangnya secara signifikan jumlah pembelian konsumen Wahana Kampoeng Drenges. Untuk itu manajemen Wahana Kampoeng Drenges senantiasa memperbaiki kualitas produk guna meningkatkan kepercayaan konsumen.

Kualitas produk diartikan sebagai kemampuan dari suatu produk dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.¹⁴ Untuk itu penting

¹⁴ Kotler, Philip dan Armstrong, *Principles of Marketing*, 35.

Selain meningkatkan kualitas produk, Wahana Kampoeng Drenges juga meningkatkan kualitas pelayanan dan kemampuan SDI beserta fasilitas yang ditawarkan. Hal ini disiapkan untuk menghadapi masa baru saat pandemi covid 19 berakhir. Kesiapan Wahana Kampoeng Drenges untuk menghadapi era baru setelah musim pandemi covid 19 sangat diutamakan. Oleh karena itu mulai dibangun kembali beberapa wahana baru.

Berikut ini merupakan beberapa tahapan langkah strategis yang digunakan oleh manajemen Wahana Kampoeng Drenges Bojuonegoro

a. Tahap analisis lingkungan internal dan eksternal Wahana Kampoeng Drenges

[illegible]

suatu usaha. Perusahaan yang mengabaikan pengaruh lingkungan tidak akan bisa bertahan lama dalam menjalankan sebuah usaha.

Langkah yang dilakukan Wahana Kampoeng Drenges dalam menganalisis potensi lingkungan internal dan eksternal selalu melibatkan warga sekitar. Hal ini merupakan langkah yang tepat untuk mengetahui segala potensi yang bisa didapat dari pengaruh lingkungan internal maupun eksternal Wahana Kampoeng Drenges. Selain itu, kepedulian terhadap warga sekitar juga bisa memberikan banyak manfaat bagi perkembangan Wahana Kampoeng Drenges. Warga akan selalu mendukung setiap langkah strategis yang dipilih oleh manajemen Wahana Kampoeng Drenges.

Pada tahapan ini manajemen Wahana Kampoeng Drenges bisa dianggap telah berhasil. Hal ini dikarenakan Wahana Kampoeng Drenges bisa memanfaatkan peluang untuk meminimalisir resiko yang ada di lingkungan internal ataupun eksternal perusahaan. Wahana Kampoeng Drenges juga bisa memaksimalkan kekuatan dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan untuk mengatasi kelemahan internal maupun eksternal perusahaan.

SWOT (strength, weaknes, opportunity, dan threat) merupakan model analisi yang biasa digunakan. Hasil dari penelitian ini akan memberikan solusi pilihan strategi generic serta kenutuhan sumberdaya organisasi. selanjutnya, peneliti akan menggambarkan bentuk analisis SWOT yang ada di Allinma Universal dalam upaya membangun

<i>Opportunity</i>	<u><i>Strength – Opportunity</i></u>	<u><i>Weaknes -Opportunity</i></u>
	- Pimpinan WKD yang berpengalaman dapat memil mitra kerjasama yang banyak menawarkan diri ingin bekerjasama dengan WKD untuk pengembangan WKD. - Karyawan WKD yang al di Bojonego dibidangnya dapat dimanfaatkan untuk memperluas untuk mengembangkan potensi sumber daya alam dan sumber daya insani yang ada di WKD. - Wahana Kampoeng Dreng yang tidak memungut tiket untuk pengunjung dapat dimanfaatkan untuk promo pada perusahaan-perusahaan besar dan lembaga-lembaga pendidikan yang mulai banyak didirikan di Bojonegoro.	- WKD yang masih belum banyak dikenal bisa memanfaatkan semakin banyaknya perusahaan besar dan lembaga pendidikan yang didirikan di Bojonego untuk memperluas jangkauan pemasaran. - Produk kuliner yang ditawarkan di WKD yang masih sedikit dapat mengatasi dengan memanfaatkan SDA dan SDM yang ada di WKD. Misalnya dengan mengeloakan lahan untuk menanam sayur-sayuran dan buah-buahan yang nanti bisa diolah menjadi produk khas WKD.
<i>Threat</i>	<u><i>Strength - Threat</i></u>	<u><i>Weaknes – Threat</i></u>

kekuatan dan peluang yang ada. Wahana Kampoeng Drenges memiliki kekuatan dari segi pimpinan yang berpengalaman dibidangnya. Kekuatan tersebut dimaksimalkan di Wahana Kampoeng Drenges untuk mengatasi kelemahan karyawan yang kurang berpengalaman dan ancaman kerugian dalam membangun sebuah usaha. Wahana Kampoeng Drenges memiliki peluang berupa tawaran pihak luar untuk bekerjasama dan ketertarikan masyarakat pada tempat-tempat wisata. Peluang ini bisa dimanfaatkan untuk mengatasi ancaman keinginan pasar yang bisa berubah kapan saja.

2) Strategi WO (Weaknes-Opportunity)

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Wahana Kampoeng Drenes dalam hal ini mengoptimalkan potensi mitra dan ketertarikan masyarakat. Mengoptimalkan kesiapan karyawan dalam membangun *team work* yang baik. Wahana Kampoeng Drenes mengatasi dengan memanfaatkan semakin banyaknya perusahaan dan lembaga pendidikan yang ada di Bojonegoro untuk memperluas jangkauan pemasaran produk Wahana Kampoeng Drenes. Hal ini dilakukan untuk mengatasi semakin banyaknya pesaing.

3) Strategi ST (Strength-Threat)

4) Strategii WT (weaknes-threat)

[illegible]

Drenge mengatasi ancaman-ancaman eksternal dengan membangun kepercayaan pada masyarakat sekitar serta semua pihak yang terlibat kerjasama dengan Wahana Kampoeng Drenge.

b) Tahap Formulasi Strategi

Wahana Kampoeng Drenges pada tahap ini berfokus pada pemilihan fasilitas yang ditawarkan, menu kuliner yang ditawarkan, serta pelatihan untuk meningkatkan kemampuan karyawan. Beberapa hal tersebut perlu dilakukan untuk kelancaran pengembangan usaha di Wahana Kampoeng Drenges.

Pemilihan fasilitas yang ditawarkan di Wahana Kampoeng Drenges diantaranya adalah fasilitas *outbond*, area perkemahan, kolam renang, taman edukasi perkebunan sayur, cafetadira, spot foto menarik, pusat kuliner dan oleh-oleh khas Wahana Kampoeng Drenges. Semua fasilitas yang ada di Wahana Kampoeng Drenges bisa digunakan oleh pengunjung dari berbagai usia dan semua kalangan. Hal ini bisa membuat peluang usaha yang lebih besar bagi Wahana Kampoeng Drenges.

Menu kuliner di Wahana Kampoeng Drenges terdiri dari beberapa olahan khas Wahana Kampoeng Drenges yang didominasi oleh olahan sayur hasil dari perkebunan sayur di Wahana Kampoeng Drenges. selain itu, terdapat menu andalan di Wahana Kampoeng Drenges yaitu menu olahan jamur tiram. Salah satu menu favorit yang menjadi pilhan pengunjung di Wahana Kampoeng Drenges adalah sate

jamur tiram. Pemilihan menu yang khas bisa menjadi tambahan daya tarik bagi pengunjung. Pengunjung tidak hanya bisa menikmati segala fasilitas yang ditawarkan secara gratis, akan tetapi pengunjung juga bisa menikmati kuliner sehat khas Wahana Kampoeng Drenges.

Pelatihan untuk pengembangan kemampuan karyawan di Wahana Kampoeng Drenges dilakukan sebelum mulai dibuka Wahana Kampoeng Drenges. Hal ini perlu dilakukan untuk menjamin kepuasan pengunjung saat menikmati segala fasilitas dan kuliner yang ada di Wahana Kampoeng Drenges. Setiap karyawan diharuskan memiliki keahlian sesuai dengan bidangnya masing-masing. Kepuasan pengunjung menjadi kepentingan utama di Wahana Kampoeng Drenges. Oleh karena itu, semua karyawan dilatih untuk memberikan pelayanan terbaik pada setiap pengunjung Wahana Kampoeng Drenges.

c. Tahap Implementasi Strategi

Wahana Kampoeng Drenges pada atahap ini fokus pada pengalokasian Sumber Daya Manusia, kepemimpinan, budaya organisasi, dan penerapan prosedur standar operassional perusahaan. Pada tahapan ini merupakan tahapan inti dari tahapan-tahapan sebelumnya. Oleh karena itu pada tahapan ini semua individu yang terlibat dalam Wahana Kampoeng Drenges diharuskan bisa berperan baik dalam segala hal yang berkaitan dengan tanggung jwabnya untuk memberikan hasil yang optimal.

Pengalokasian sumber daya insane di Wahana Kampoeng Drenges dipilih dalam beberapa bagian yang terdiri dari beberapa bagian pengurus harian dan beberapa kepala bagian, yaitu bagian perkebunan, bagian IT dan *design*, bagian umum dan *marketing*, serta bagian produksi jamur. Wahana Kampoeng Drenges bisa dikatakan berhasil dalam pengalokasian sumber daya insani. Hal ini bisa dilihat dari kemampuan setiap karyawan dibidangnya masing-masing. Wahana Kampoeng Drenges juga belum pernah melakukan pemecatan atau pengurangan pada karyawan.

Kepemimpinan yang diterapkan di Wahana Kampoeng Drenges adalah model kepemimpinan yang demokratis. Pimpinan Wahana Kampoeng Drenges selalu mempertimbangkan masukan dari semua karyawan terkait keputusan yang diambil untuk kemajuan Wahana Kampoeng Drenges. Dalam hal ini keputusan yang diambil oleh pimpinan Wahana Kampoeng Drenges bisa lebih mudah diterima oleh semua pihak yang terlibat.

Budaya organisasi merupakan suatu system nilai, kepercayaan, dan kebiasaan dalam suatu organisasi. Wahana Kampoeng Drenges selalu berusaha menciptakan budaya organisasi yang baik dalam perusahaan. Budaya yang ada dilingkungan kerja Wahana Kampoeng Drenges dibentuk berdasarkan nilai-nilai moral islam. Setiap individu yang terlibat di Wahana Kampoeng Drenges dituntut untuk memiliki kepercayaan antar individu. Semua karyawan diharuskan memiliki

semangat kerjasama yang tinggi dalam memajukan Wahana Kampoeng
Drenges.

Wahana Kampoeng Drenges juga berhasil menerapkan prosedur standar operasional perusahaan yang baik. Setiap karyawan bisa bekerja sesuai dengan tugasnya masing-masing dengan aturan perusahaan. Hal ini membuat karyawan bisa lebih fokus pada tugasnya masing-masing.

d. Tahap Pengendalian Strategi

Wahana Kampoeng Drenges pada tahap ini berfokus pada proses evaluasi dan pemberian *reword* pada karyawan. Hal ini untuk menjaga keberlangsungan strategi yang diterapkan. Evaluasi merupakan kegiatan yang dilakukan berhubungan dengan proses penilaian terhadap suatu hal. Evaluasi yang dilakukan oleh manajemen Wahana Kampoeng Drenges melibatkan semua aspek yang terlibat di Wahana Kampoeng Drenges. Evaluasi ini bisa menjadi solusi untuk pengembangan strategi ataupun perubahan strategi yang baru. Dalam hal ini, evaluasi yang dilakukan manajemen Wahana Kampoeng Drenges bisa dikatakan berhasil. Hal ini bisa dilihat dari adanya perkembangan-perkembangan gagasan baru yang dihasilkan dari proses evaluasi.

Pada tahap ini dilakukan pula proses pemberian apresiasi pada karyawan yang memberikan kinerja baik pada Wahana Kampoeng Drenges. Pemberian aspirasi ataupun hadiah bagi karyawan yang berprestasi bisa menambah motivasi kerja karyawan. Dalam hal ini, manajemen Wahana Kampoeng Drenges selalu memberikan apresiasi

**bisnis pada masa pandemi Covid-19 di Wahana Kampoeng Drenes,
Kecamatan Sugihwaras, Bojonegoro**

Islam dengan Al-Qur'an memiliki ajaran yang bersifat universal, abadi, serta sesuai untuk segala zaman dan tempat. Islam juga mengatur dan memberikan petunjuk dalam tatanan hidup manusia dengan sempurna, tidak terkecuali masalah kebutuhan ekonomi. Ekonomi erat kaitannya dengan pekerjaan manusia. Islam juga mengajarkan bagaimana etika dalam sebuah pekerjaan.

Intan dan Rini dalam penelitiannya mengatakan, bahwa etos kerja Islam memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.¹⁶ Hal ini menunjukkan bahwa setiap individu yang memiliki tingkat etos kerja Islam yang tinggi akan mempunyai kemauan yang lebih tinggi untuk bekerja lebih keras. Hal tersebut dilakukan untuk mencapai sejumlah tujuan dari setiap divisi mereka bekerja masing-masing. Etika kerja Islam menganggap dedikasi untuk bekerja sebagai suatu kebajikan. Merupakan kewajiban orang yang cakap untuk melakukan upaya yang memadai dalam pekerjaan. Untuk mengelola kehidupan individu dan sosial di tempat kerja, kerja sama dan konsultasi dianjurkan.

¹⁶Intan Permata dan Rini Nugraheni, “Pengaruh Etos Kerja Islam Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Keadilan Organisasional Dan Komitmen Organisasional Sebagai Variabel Intervening,” *journal of management*, Vol. 8, No.4, (2019), 117.

Wahana Kampoeng Drenges merupakan tempat wisata yang memiliki unsur-unsur keislaman yang cukup banyak di dalamnya. Hal ini dikarenakan beberapa hal, yang diantaranya adalah salah satu tujuan didirikannya Wahana Kampoeng Drenges yaitu untuk pembangunan sebuah pesantren. Oleh karena itu, setiap karyawan di Wahana Kampoeng Drenges tentunya dididik dengan etika kerja yang tidak bertentangan dengan hukum Islam. nilai-nilai etos kerja Islam di Wahana Kampoeng Drenges dapat dibagi menjadi tiga bagian, sebagai berikut:

1) Melakukan pekerjaan yang baik dan halal

Pekerjaan yang tidak baik akan menghasilkan sesuatu yang haram dan begitupun sebaliknya. Semua pekerjaan yang ada di Wahana Kampoeng Drenges sudah bisa dipastikan kehalalannya. Anjuran untuk melakukan pekerjaan yang halal telah disampaikan dalam Al Qur an surah At Taubah ayat 105.

وَالشَّهَادَةُ فَيَنْبِئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ١٠٥

Sabar merupakan sifat terpuji yang sangat sering disebut dalam Al-Quran. Manusia tentu akan menghadapi berbagai macam peristiwa dalam kehidupan, baik peristiwa yang menyenangkan maupun yang menyedihkan, seperti kesempitan rezeki, kelaparan, bencana, dan lain-lain. Sabar, sifat yang diminta dalam menghadapi peristiwa-peristiwa yang menyedihkan. Setiap individu yang ada di Wahana Kampoeng Drenges dituntut untuk selalu memiliki kesabaran dalam melakukan pekerjaannya. Hal ini dilakukan untuk memberikan pelayanan yang baik pada konsumen. Seseorang telah dianjurkan untuk memberikan sikap yang baik terhadap orang lain dan selalu sabar dalam menghadapi apapun telah dijelaskan juga dalam Al Qur an surah Al Baqarah ayat 156.

الَّذِينَ إِذَا أَصَابَتْهُمْ مُصِيبَةٌ قَالُوا إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ ١٥٦

“orang-orang yang apabila ditimpa musibah, mereka mengucapkan, "Innaa lillaahi wa innaa ilaihi raaji`uun".(Al Baqarah, 156)”

“Sekali lagi (diingatkan): Jangan sekali-kali (kamu bersikap demikian) Kamu akan mengetahui kelak akibatnya yang buruk pada hari kiamat. (Al Takatsur, 5)”

- [illegible]

mendapatkan pelatihan sesuai dengan bidangnya sejak pertama bergabung. Selain itu, karyawan Wahana Kampoeng Drenge akan diberikan pelatihan-pelatihan secara berkala untuk menambah kemampuan karyawan. Oleh karena itu, setiap karyawan dituntut untuk memiliki keinginan yang kuat untuk terus berkembang. Hal terkait dengan ilmu dan keharusan meningkatkan kemampuan juga telah disebutkan dalam Al Qur an surah Al Mujadillah ayat 11.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَقَسَّعُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُزُوا فَانْشُزُوا يَرَفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ۝ ١١

”Wahai orang-orang yang beriman! Apabila diminta kepada kamu memberi lapang dari tempat duduk kamu (untuk orang lain) maka lapangkanlah seboleh-bolehnya supaya Allah melapangkan (segala halnya) untuk kamu dan apabila diminta kamu bangun maka bangunlah, supaya Allah meninggikan derajat orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan agama (dari kalangan kamu) beberapa derajat dan (ingatlah), Allah Maha Mendalam Pengetahuannya tentang apa yang kamu lakukan. (Al Mujadilah, 11)”

6) Bertanggungjawab dan tidak menunda-nunda pekerjaan

Islam mewajibkan manusia untuk bekerja. Bekerja bukanlah untuk mendapatkan uang semata melainkan media untuk membuktikan bahwa manusia itu adalah khalifatullah yang patuh mengikuti perintah Allah SWT. Setiap karyawan di Wahana Kampoeng Drenges selalu diajarkan akan pentingnya tanggungjawab terhadap suatu pekerjaan.

Peneguran akan langsung dilakukan pada setiap karyawan yang lalai dalam pekerjaannya. Berbekal kemampuan yang telah di asah di Wahana Kampoeng Drenes membuat setiap karyawan bisa menyelesaikan setiap tanggungjawab pekerjaan. Arti pentingnya sebuah taggung jawab dan tidak menunda-nunda suatu pekerjaan telah disampaikan dalam beberapa ayat Al Qur an yang diantaranya adalah yang terdapat dalam surah Al Isra ayat 36 dan surah Luqman ayat 34.

Artinya “Dan janganlah engkau mengikut apa yang engkau tidak mempunyai pengetahuan mengenainya; sesungguhnya pendengaran dan penglihatan serta hati, semua anggota-anggota itu tetap akan ditanya tentang apa yang dilakukannya (Al Isra’.36)”

“Sesungguhnya di sisi Allah pengetahuan yang tepat tentang hari kiamat dan Dialah jua Yang Menurunkan hujan dan Yang Mengetahui dengan sebenar-benarnya tentang apa yang ada dalam rahim (ibu yang mengandung) dan tiada seseorang pun yang betul mengetahui apa yang akan diusahakannya esok (samaada baik atau jahat); dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi negeri manakah dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui, lagi Amat Meliputi pengetahuanNya. (Luqman, 34)”

7) Kebersihan

Kebersihan adalah sifat-sifat yang dimiliki orang yang sukses, baik kebersihan luar maupun dalam. Seperti halnya yang diajarkan agama Islam bahwa kebersihan merupakan sebagian dari iman. Hal ini yang menjadi landasan diharuskannya setiap karyawan di Wahana Kampoeng Drenges untuk selalu memperhatikan kebersihan di lingkungan Wahana Kampoeng Drenges. Karyawan juga diharuskan untuk berpenampilan yang rapi, wangi dan bersih. Hal ini dilakukan untuk memberikan kesan yang baik pada konsumen terkait fasilitas dan pelayanan yang diberikan Wahana Kampoeng Drenges. Hal terkait pentingnya memperhatikan kebersihan untuk melengkapi kesempurnaan suatu keadaan telah diajarkan dalam Al Qur an surah Al Shaams ayat 11.

قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا ۙ

Artinya “Demi diri manusia dan Yang menyempurnakan kejadiannya (dengan kelengkapan yang sesuai dengan keadaannya) (Al Shaams: 11)”

a) Nilai tanggungjawab individu dengan Allah

1) Bersyukur

Bersyukur perlu dilakukan dalam berbagai hal, bersyukur atas rezeki yang diperoleh dari Allah. Manusia tidak boleh sombong atas segala bentuk kelebihan yang telah diperolehnya, karena semua itu hanya titipan dari. Hal ini yang membuat pihak manajemen Wahana Kampoeng Drenges Bojonegoro selalu merasa perlu untuk mengajak semua individu yang terlibat untuk selalu bersyukur pada Allah atas

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ۝٧

b) Nilai tanggungjawab individu terhadap individu lain

Kemauan untuk berzakat dan berinfaq merupakan wujud tidak kikirnya seseorang. Menafkahkan harta baik zakat, infak ataupun dalam bentuk lain ditetapkan sebagai perbuatan baik, dan berpahala besar sebab bermanfaat, baik untuk orang lain (kesalehan sosial) maupun dirinya sendiri (kesalehan individu). Adanya zakat dan infak, kegiatan dakwah bisa terus bertahan, terbantunya fakir miskin, serta kehidupan rumah tangga bisa ditegakkan. Wahana Kampoeng Drenges menjadikan zakat dan infaq salah satu faktor utama didirikannya segala usaha yang ada di Wahana Kampoeng Drenges. Sebagian hasil yang didapat dari Wahana Kampoeng Drenges akan

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ
وَلَا تَتَّبِعُوا الْخَيْبَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِأَخَذِهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ

اللَّهُ غَنِيٌّ حَمِيدٌ ۲۶۷

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu nafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji. (Al Baqarah, 267)”

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Strategi Bisnis Wahana Kampoeng Drenges, Kecamatan Sugihwaras, Bojonegoro terdiri dari beberapa tahapan strategi, yaitu:

a) Strategi produk

Strategi produk menggambarkan tindakan yang digunakan oleh perusahaan untuk mencaai tujuan perusahaan. Pengembangan produk Wahana Kamoeng Drenes Bojonegoro dilakukan melalui beberapa tahapan dengan mempertimbangkan beberapa unsur penting dalam suatu produk, yaitu kualitas produk, fitur produk, dan desain produk.

b) Strategi promosi

Beberapa tindakan yang dilakukan oleh manajemen WKD dalam upaya strategi promosi diantaranya adalah *Personal selling*, Publisitas, dan *Sales promotion*

c) Strategi pengembangan Sumber Daya Insani (SDI)

Pihak manajemen WKD dalam upaya mendapatkan SDI yang baik dengan cara melakukan beberapa tahapan proses yang dianggap penting oleh manajemen WKD, yaitu Rekrutmen, Pelatihan, dan *Reward*.

d) Strategi harga

Manajemen WKD memilih strategi penetapan dengan cara menggratiskan tiket masuk bagi pengunjung. Hal ini dilakukan untuk

membuat pengunjung bisa terlebih dahulu melihat produk dan fasilitas apa saja yang ada di dalam WKD.

2.Strategi kebertahan bisnis pada masa pandemi Covid-19 di WahanaKampoeng
Drenges, Kecamatan Sugihwaras, Bojonegoro terdiri dari beberapa langkah,
yaitu:

a. Pemasaran (*marketing*)

Pada bagian pemasaran Wahana Kampoeng Drenges merubah beberapa cara pemasaran yang berbeda dari sebelum adanya pandemi covid 19. Wahana Kampoeng Drenges memiliki dua terobosan baru dalam pemasaran produk, yaitu pemasaran secara *online (digital marketing)* dan pemasaran secara langsung dengan cara mendatangi instansi ataupun lembaga untuk menawarkan kerjasama.

b. Pengembangan Sumber Daya Insani (SDI) beserta produk dan fasilitas di Wahana Kampoeng Drenges.

3. Penerapan nilai-nilai etos kerja bisnis Islam dalam strategi keberlanjutan bisnis pada masa pandemi Covid-19 di Wahana Kampoeng Drenges, Kecamatan Sugihwaras, Bojonegoro dibagi menjadi tiga bagian, sebagai berikut:

1) Nilai tanggungjawab individu dengan dirinya sendiri

Nilai etos kerja berdasar nilai tanggung jawab terhadap diri sendiri pada karyawan Wahana Kampoeng Drenges meliputi beberapa hal, yaitu Melakukan pekerjaan yang baik dan halal, Kesabaran, Kejujuran, Optimis, Berilmu dan berupaya terus meningkatkan kemampuan, Bertanggungjawab dan tidak menunda-nunda pekerjaan, dan Kebersihan

- b. Nilai tanggungjawab individu dengan Allah yaitu bersyukur atas segala rezeki yang diperoleh dari Allah SWT melalui perantara hasil usaha Wahana Kampoeng Drenges.
- c. Nilai tanggungjawab individu terhadap individu lain adalah Berzakat dan berinfaq. Zakat dan infaq yang dikeluarkan dari hasil usaha Wahana Kampoeng Drenges.

B. Saran

Penulis dapat mengajukan beberapa saran berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan di atas, berikut beberapa diantaranya;

1. Bagi pengelola Wahana Kampoeng Drenegs Bojonegoro sebaiknya bisa lebih memanfaatkan potensi sumber daya alam dan sumber daya insani yang dimiliki oleh WKD untuk memunculkan inovasi produk-produk yang baru. Selain itu, sebaiknya manajemen WKD tidak hanya mengandalkan pemasaran pada karyawan saja, akan tetapi juga melibatkan masyarakat untuk bisa turut membantu memperluas jangkauan atau segmentasi pasar. Komitmen untuk menyertakan nilai-nilai etos kerja islam perlu untuk terus diterapkan untuk mendapatkan loyalitas dan kinerja yang baik dari karyawan.
2. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya sebaiknya bisa memperluas variable dan objek penelitian pada sektor-sektor wisata lainnya.

- Jorlang Hataran Kabupaten Simalungun”. Skripsi: Universitas Sumatera Utara Medan. 2020.
- Sedarmayanti. *Manajemen Strategi*. Bandung: Refika Aditama. 2014.
- Setia, Resmi. *Gali Tutup Lubang Itu Biasa: Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan dari Waktu ke Waktu*. Bandung: Yayasan Akatiga. 2005.
- Spillane, J.J. *Pariwisata Indonesia Sejarah dan Prospeknya*. Yogyakarta: Kanisius.1987.
- Syarofi, Ahmad Muhtar. “Nilai-Nilai Ekonomi Islam dalam Berwirausaha”. *Iqtishoduna*. Vol. 7. No. 1. 2016.
- Syaukani, HR. *Pesona Pariwisata Indonesia*. Jakarta: Nusantara Madani.2013.
- Suharto, Edi. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. Bandung: PT Repika Aditama. 2009.
- Suharto, Edi. *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung:Alfabeta. 2009.
- Susilawati, Nora. *Sosiologi Pedesaan*. Bahan Ajar: Universitas Negeri Padang. 2003.
- T. A, Dipa. dkk, *Strategi Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: Yayasan Memajukan Ilmu dan Kebudayaan (YMIK) Universitas Nasional. 2020.
- Tasmara, Toto. *Membudayakan Etos Kerja Islami*. Jakarta: Gema Insani Press. 2000.
- Taufik. Eka Avianti Ayuningtyas. “Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online”. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*. Vol. 22 No. 01. 2020.
- Tim Penyusun. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Cet II. Jakarta: Balai Pustaka. 1997.

Tim Redaksi. *Kamus Budaya Indonesia Untuk Pelajar*. Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa Indonesia Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2011.

Umar, Husein. *Strategic Management In Action*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2003.

Winarno, Rifki Fandi. “Strategi Bertahan Hidup Mantan Karyawan PT. KertasNusantara di Desa Pilsanjau Kabupaten Berau”. *Jurnal Sosiastri: Sosiologi*. Vol.4. No.4. 2016.

Al-Qur'an, Al-Anam (6): 132.

Al-Qur'an, Ar-Ra'd (13): 11.

