



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

**MANAJEMEN KEMITRAAN PT. SAHID GEMA  
WISATA CABANG SURABAYA DENGAN BANK BRI  
SYARIAH**

**Skripsi**

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Sunan Ampel  
Surabaya untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Sosial (S.Sos)**

**Oleh:**

**MILLAH ROSYIDAH**

**NIM. B94216086**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH  
JULI 2020

## PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Millah Rosyidah

NIM: B94216086

Prodi: Manajemen Dakwah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi berjudul **Manajemen Kemitraan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya Dengan Bank Mandiri Syari'ah** belum pernah diajukan kepada lembaga manapun untuk mendapatkan gelar akademi apapun. Skripsi tersebut benar-benar hasil karya mandiri penulis dan bukan merupakan jiplakan atau plagiasi karya orang lain.

Apabila di kemudian hari diketahui atau terbukti secara sah dan meyakinkan bahwa skripsi tersebut merupakan hasil plagiasi, maka penulis bersedia menanggung semua konsekuensi hukum.

Surabaya, 19 Juli 2020

Yang membuat pernyataan



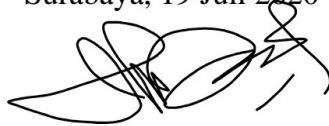
Millah Rosyidah

NIM. B94216086

## **PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

Skripsi oleh Millah Rosyidah ini disetujui dan siap untuk diuji

Surabaya, 19 Juli 2020

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Bambang Subandi', with a stylized flourish at the end.

Bambang subandi, M. Ag  
NIP. 19740303200003101

## **PENGESAHAN TIM PENGUJI**

**Manajemen Kemitraan PT. Sahid Gema Wisata Cabang  
Surabaya Dengan Bank Bri Syariah**

### **SKRIPSI**

Disusun oleh  
**Millah Rosyidah**  
B94216086

Telah diuji dan dinyatakan lulus dalam ujian Sarjana Strata



Tim penguji

Penguji I

Bambang Subandi, M.A.g  
NIP. 1970403032000031001  
Penguji III

Penguji II

Dra. Imas Maesaroh, Dip. S., M. Lib., Ph. D  
NIP. 1966051419920320001  
Penguji IV

Ahmad Khairul Hakim, S. Ag  
NIP. 1975123020031210001

Airlangga Bramayuda, MM  
NIP. 197912142011011005



**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 : Millah Rosyidah  
NIM : B94216086  
Fakultas/Jurusan : Dakwah dan Komunikasi / Manajemen Dakwah  
E-mail address : millahrosyidah2016@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 :

**MANAJEMEN KEMITRAAN PT. SAHID GEMA WISATA CABANG  
SURABAYA DENGAN BANK BRI SYARIAH**


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, 11 November 2020

Penulis

  
(  
*Millah Rosyidah*  
)

## ABSTRAK

Millah Rosyidah, 2020. Manajemen Kemitraan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya Dengan Bank Mandiri Syari'ah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menggambarkan manajemen kemitraan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya Dengan Bank Mandiri Syari'ah.

Manajemen kemitraan merupakan jalinan kerjasama yang dilakukan antara dua pihak atau lebih. Jalinan tersebut harus disertai dengan prinsip saling membutuhkan dan menguntungkan. PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya menggunakan kemitraan dengan pihak bank BRI Syariah untuk mencapai tujuan perusahaan. Manajemen kemitraan dengan perbankan, dilakukan untuk menarik kepercayaan pada masyarakat Surabaya terhadap travel Sahid.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik penelitian yang digunakan adalah wawancara dan observasi partisipasi. Hasil penelitian menggambarkan bahwa PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya menjalin hubungan kemitraan dengan pihak perbankan BRI Syariah. Kemitraan antara dua pihak tersebut telah dijalin dari tahun 2011. Kemitraan ini dikelola dengan baik hingga tahun 2020. Dalam hal ini, kemitraan membutuhkan manajemen yang baik. Manajemen kemitraan tersebut dilakukan dengan pengelolaan sumber daya yang dimiliki oleh masing-masing pihak. Sumber daya tersebut merupakan sumber daya manusia yang terdiri dari bagian *marketing* Travel Sahid dan *customer service* BRI Syariah. Dalam jalinan kerjasama tersebut harus terdapat dua prinsip yaitu: prinsip saling membutuhkan dan prinsip saling menguntungkan.

Kata Kunci, Manajemen, Kemitraan

## DAFTAR ISI

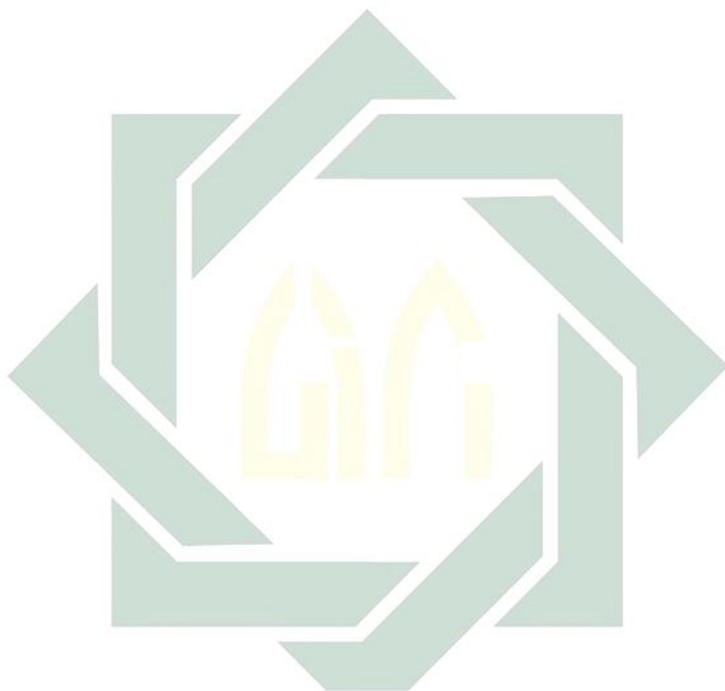
Judul Penelitian .....	i
Persetujuan Dosen Pembimbing .....	ii
Pengesahan Tim Penguji .....	iii
Motto .....	iv
Persembahan .....	iv
Pernyataan Otentitas Skripsi .....	v
Abstrak .....	vi
Kata Pengantar .....	vii
Daftar Isi .....	ix
Daftar Gambar .....	xi
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Definisi Konsep .....	6
F. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II : KAJIAN TEORI</b> .....	<b>14</b>
A. Kerangka Teori .....	14
1. Manajemen Kemitraan .....	15
B. Penelitian Terdahulu .....	28

BAB III : METODE PENELITIAN .....	34
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	34
B. Lokasi Penelitian .....	34
C. Jenis dan Sumber Data .....	35
D. Tahap-Tahap Penelitian .....	37
E. Teknik Pengumpulan Data .....	39
F. Teknik Analisis Data .....	40
G. Teknik Validitas Data .....	41
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Gambaran Umum Subyek Penelitian .....	42
1. Sejarah Singkat .....	42
2. Visi dan Misi.....	43
3. Struktur Organisasi .....	43
4. Jalinan Kemitraan .....	44
B. Penyajian Data .....	45
C. Pembahasan Hasil Penelitian (Analisis Data) .....	68
BAB V : PENUTUP .....	73
A. Simpulan .....	73
B. Saran dan Rekomendasi .....	74
C. Keterbatasan Penelitian .....	75
DAFTAR PUSTAKA .....	76
LAMPIRAN.....	87



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 ..... 19



# BAB I : PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Perusahaan memiliki manajemen bisnis yang berbeda-beda. Manajemen bisnis tersebut dilakukan untuk meraih goals perusahaan. Goals perusahaan didapatkan dengan cara yang tidak instan. Persaingan bisnis menjadi fenomena yang menarik untuk diperhatikan dan dikelola. Perusahaan dapat melakukan perubahan-perubahan dengan cara memperluas hubungan kemitraan usaha. Hubungan kemitraan dapat meminimalisir resiko kerugian. Hubungan kemitraan juga dapat mengurangi masalah atau ancaman dari pesaingnya.

Menurut Munandar, Kemitraan merupakan hubungan antara dua pihak dalam bisnis dengan tujuan untuk saling memperoleh keuntungan.<sup>1</sup> Kemitraan diperlukan untuk mengembangkan usaha. Perusahaan yang melakukan kemitraan dapat meraih keuntungan bersama dengan pihak-pihak yang ikut serta dalam kemitraan tersebut. Keuntungan tidak hanya didapatkan dari bentuk materi saja. Keuntungan ini dapat diperoleh dalam bentuk lain seperti peningkatan kapabilitas sumber daya yang diberikan dalam bentuk pembinaan. Hal ini menguntungkan bagi proses pengembangan usaha. Tujuan perusahaan akan mampu diraih dengan lebih efektif dan efisien melalui kapabilitas sumber daya yang memadai. Tujuan kemitraan ini harus diperoleh setara dengan pihak-pihak yang bermitra.

Menurut Khalifi mengutip dari Jafar Hafsa menyatakan bahwa, kemitraan merupakan strategi bisnis yang dilakukan oleh

---

<sup>1</sup> Dadang Munandar, *Relationship Marketing Strategi Menciptakan Keunggulan Bersaing*. (Yogyakarta: EKUILIBRIA, 2016) hlm 13.

dua pihak atau lebih dengan jangka waktu tertentu. Kemitraan dilakukan untuk mendapat keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.<sup>2</sup> Kemitraan adalah strategi perusahaan dalam meraih market lebih luas. Strategi ini dilakukan dengan melibatkan pihak lain. Pihak tersebut dapat terdiri dari dua pihak atau lebih. Kemitraan ini dilakukan dalam batasan waktu yang telah disepakati bersama. Dalam kesepakatan tersebut terdapat prinsip-prinsip kemitraan yang juga harus diperhatikan. Prinsip tersebut merupakan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Kemitraan dapat menciptakan kesinambungan antara pihak yang satu dan lainnya. Kesinambungan tersebut diperoleh dalam bentuk kemampuan usaha kelompok. Hal ini bertujuan untuk saling meningkatkan kualitas sumber daya dan skala usaha. Oleh karena itu, kemitraan dapat dikatakan sebagai upaya yang memiliki nilai positif bagi perusahaan yang melakukannya.

Menurut Rudi dkk, kemitraan merupakan hubungan sukarela yang memiliki sifat kerja sama antara beberapa pihak. Pihak-pihak tersebut bersepakat untuk bekerjasama dalam menjalin kemitraan. Kerja sama tersebut dilakukan dengan usaha meraih tujuan bersama dan melakukan tanggung jawab bersama. Pihak-pihak tersebut bersepakat untuk bersedia dalam menanggung resiko dan bertanggung jawab secara bersama-sama.<sup>3</sup> Kemitraan dilakukan untuk menghindari resiko kerugian dalam usaha. Meskipun kemitraan dapat menghindari resiko

---

<sup>2</sup> Washil Khalifi, Strategi Pengembangan Kemitraan Usaha di PT. Allinma Universal Surabaya, *Skripsi* (Program Sarjana Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya 2018) hlm 4.

<sup>3</sup> Rudi, Lukman Hakim dan Ansyari Mone “Kemitraan Pemerintah dengan ASITA dalam Promosi Kunjungan Wisata di Dinas Kebudayaan dan Kepariwisata Provinsi Sulawesi Selatan” *JURNAL Administrasi Publik* (Vol.3 No. 1 April 2017) hlm 98.

kerugian, kemitraan juga dapat beresiko kerugian. Oleh karena itu, resiko kerugian dalam melakukan mitra kerja dapat ditanggung bersama oleh pihak-pihak yang bersangkutan. Keuntungan menghadapi resiko kerugian bersama pihak yang bersangkutan dapat meminimalisir pembiayaan, sumber daya dan tenaga.

PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya merupakan usaha yang bergerak dibidang umroh dan haji plus. Sahid Tour merupakan salah satu unit usaha dari Sahid Group. Unit usaha Sahid Group terdiri dari Sahid Hotel Group, RS Sahid Sahirman, Universitas Sahid, SMIP Sahid dan Pesantren. PT. Sahid Gema Wisata didirikan pada tahun 1994. PT. Sahid Gema Wisata bergerak dalam banyak bidang jasa. Bidang jasa tersebut terdiri dari, jasa pariwisata, ticketing domestic dan internasional, paket tour dalam dan luar negeri, serta penyelenggara perjalanan ibadah Umroh dan Haji Plus. Sahid Tour mengutamakan layanan terbaik pada pelanggan. Layanan Umroh dan Haji Plus PT. Sahid Gema Wisata bekerja sama dengan banyak pihak. Pihak tersebut terdiri dari pihak dalam dan luar negeri.<sup>4</sup>

PT. Sahid Gema Wisata menjalin kemitraan dengan beberapa pihak. Kemitraan Sahid Tour dijalin dengan pihak-pihak perbankan syariah di seluruh Indonesia. PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya mampu bersaing dengan travel-travel lain. Hal ini dikarenakan travel Sahid memiliki keunggulan dalam melakukan jalinan kerjasama dengan perbankan. Jalinan kerjasama tersebut dilakukan dengan beberapa pihak perbankan syariah yaitu, Bank BNI Syariah, DKI Syariah, BRI Syariah, Mandiri Syariah, Bank CIMB Niaga Syariah, Bank Mega Syariah dan Bank Jateng Syariah. PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya mengakui bahwa kemitraan yang dilakukan

---

<sup>4</sup> <https://sahidtourmalang.wordpress.com/profil-sahid-tour/> 5 Oktober, pukul 10.15

dengan pihak-pihak tersebut lebih didominasi oleh BRI Syariah.

BRI Syariah bermitra dengan PT Sahid Gema Wisata dari tahun 2011. Kemitraan tersebut berlanjut hingga di tahun 2020. PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya ditugaskan oleh pihak pusat untuk melakukan kemitraan dengan perbankan BRI Syariah yang terdapat di wilayah Jawa Timur. Para jamaah haji maupun umroh yang mendaftar di PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya didominasi oleh masyarakat dari wilayah-wilayah lain diluar kota Surabaya. Para jamaah ini mengenal PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dari perbankan BRI Syariah yang terdapat di kota tempat tinggalnya. Pihak BRI Syariah mengenalkan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya pada para nasabahnya dengan melalui penawaran yang diberikan oleh pihak *customer service*. Ia bertugas untuk menawarkan program-program haji dan umroh dari PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya pada para nasabah yang datang. Dalam hal ini, kemitraan antara PT Sahid Gema Wisata dengan BRI Syariah tentu memiliki keterikatan yang kuat. Kedua pihak tersebut saling bekerjasama dalam membuat program-program haji dan umroh. Program-program tersebut terdiri dari tiga program yaitu mendaftar haji khusus mendapatkan hewan qurban, cashback dan program umroh berangkat bersama Ustadz Bangun Samudra.

PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya didirikan pada tahun 2017. PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya bertempat di JL. Sumatera No. 1 Gubeng kota Surabaya. PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya terletak didalam Hotel Sahid Surabaya. PT. Sahid Gema Wisata berkantor pusat di kota Jakarta. Adapun kantor-kantor cabang terdapat di beberapa kota yaitu, kota Cirebon, Surabaya, Yogyakarta, Solo, Semarang, dan Jember.

PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya bertujuan untuk mampu bersaing dengan travel-travel lain yang lebih dulu

ada di kota Surabaya. Persaingan ini dilakukan dengan menjalin kemitraan bersama perbankan syariah guna menumbuhkan kepercayaan pada para calon jamaah. Kemitraan tersebut dilakukan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki oleh kedua pihak tersebut. Dalam hal ini, Penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Manajemen Kemitraan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya Dengan Bank BRI Syariah”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas , maka permasalahan yang akan diangkat adalah Bagaimana Manajemen Kemitraan pada PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dengan Bank BRI Syariah?

## **C. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah yang telah dipaparkan, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menggambarkan manajemen kemitraan yang dilakukan oleh PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya melalui hubungan kemitraan usaha.

## **D. Manfaat Penelitian**

### 1. Manfaat Teoritis

- a) Untuk mengembangkan teori manajemen kemitraan pada keilmuan manajemen pemasaran yang diajarkan di Prodi Manajemen Dakwah.

### 2. Manfaat Praktis

- b) Manfaat penelitian ini ditujukan kepada bagian *marketing* PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya sebagai bahan kajian dan pembelajaran.
- c) Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang bersifat membangun untuk dikaji dan dipraktikkan oleh pembaca dalam menerapkan manajemen kemitraan.

## **E. Definisi Konsep**

### **1. Manajemen**

Manajemen merupakan proses yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Hal ini dilakukan dalam organisasi bisnis. Manajemen ditujukan bagi anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya. Dalam hal ini, manajemen berguna untuk membantu dalam mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.<sup>5</sup> Dari keterangan diatas, manajemen memiliki peranan yang penting dalam mengelola organisasi maupun perusahaan. Jika manajemen dilakukan, maka perusahaan atau organisasi akan mencapai tingkat keberhasilan dengan cepat. Manajemen dapat diterapkan dalam perusahaan dengan menyusun beberapa kegiatan perusahaan. Perencanaan kegiatan tersebut berguna untuk mencapai goals perusahaan yang ingin diraih. Dalam hal ini, Perusahaan dapat mempekerjakan

---

<sup>5</sup> Dian Wijayanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013) hlm. 2

karyawan dengan efektif. Oleh karena itu pengorganisasian diperlukan dalam membina karyawan dalam perusahaan. Pengorganisasian atau pengelompokkan job disk akan membantu perusahaan dalam meraih goals dengan cepat. Kinerja karyawan harus diperhatikan dengan seksama. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir resiko penyelewengan pekerjaan. Oleh karena itu, perusahaan diharuskan menerapkan manajemen dengan baik dan benar. Hal tersebut disebabkan, manajemen memiliki sistem pengarahan dan pengawasan yang berguna untuk mengontrol kinerja karyawan.

## 2. Kemitraan

Kemitraan merupakan kerja sama usaha antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar. Kemitraan disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar. Pembinaan dan pengembangan dilakukan dengan memperhatikan beberapa prinsip. Prinsip tersebut terdiri dari prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.<sup>6</sup> Kemitraan dilakukan dengan beberapa harapan. Harapan tersebut tentu diinginkan oleh kedua pihak yang melakukan kemitraan. Harapan kedua belah pihak ini merupakan tujuan kemitraan. Kemitraan dijalin untuk mendapatkan keuntungan bersama. Kemitraan juga dilakukan untuk meminimalisir resiko kerugian perusahaan. Keuntungan tersebut didapatkan dengan kesetaraan. Dalam hal ini, kemitraan memperhatikan keuntungan kedua belah pihak.

---

<sup>6</sup> M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil* (Yogyakarta: Penerbit Kanisius, 2000) hlm. 109



Kemitraan menghindari keuntungan yang tidak memiliki nilai sama atau seimbang. Kesepakatan merupakan perihal penting dalam kemitraan. Hal tersebut berguna untuk menyepakati keuntungan dua belah pihak. Proses kemitraan dapat dilihat dari pembinaan usaha besar terhadap usaha kecil. Oleh karena itu, kemitraan harus dilakukan dengan usaha dan kerja sama yang baik dengan pihak yang bermitra.

### 3. Manajemen Kemitraan

Manajemen Kemitraan merupakan upaya melakukan pengelolaan sumber daya dengan jalinan kerjasama antara dua pihak atau lebih. Jalinan kerjasama tersebut memiliki prinsip saling membutuhkan dan saling menguntungkan.<sup>7</sup> Manajemen kemitraan memanfaatkan tenaga dari sumber daya manusia. Sumber daya manusia tersebut dikelola dengan standar manajemen perusahaan yang telah disepakati. Sumber daya tersebut digerakkan untuk bekerja dalam jalinan kemitraan perusahaan. Sumber daya tersebut dipekerjakan dengan prinsip saling bertanggung jawab dengan pekerjaan tersebut. Dalam hal ini, perusahaan dapat memberikan insentif pada sumber daya manusia yang dikelola. Insentif tersebut merupakan stimulus bagi sumber daya yang dikelola. Stimulus tersebut diberikan dengan sengaja untuk meningkatkan produktivitas kinerja karyawan. Insentif tersebut diberikan dalam bentuk materi yang telah disepakati nominalnya oleh perusahaan dan kemitraan.

---

<sup>7</sup> Julia Febrianti, W Ragil dan E Sari, “Manajemen Kemitraan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 14 Jakarta dengan Dunia Usaha/Dunia Industri” *Jurnal Improvement Pendidikan* (Vol. 1, Edisi 1, Maret 2014) hlm, 20.

Dari penjelasan ketiga diatas dapat disimpulkan bahwa, manajemen merupakan hal penting yang harus diperhatikan dalam mengelola perusahaan. manajemen merupakan proses yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Manajemen memiliki empat proses tersebut dengan tujuan memaksimalkan kinerja karyawan dalam proses kerja. Hal ini dilakukan untuk mencapai target perusahaan dengan efektif dan efisien. Kemitraan merupakan kerja sama yang dilakukan antara dua pihak. Kerja sama tersebut dilakukan diatas prinsip yang disepakati. Prinsip tersebut terdiri dari prinsip saling menguntungkan, menguatkan dan pembinaan. Kemitraan dapat menambah jaringan bisnis yang lebih luas. Hal ini menguntungkan income perusahaan yang semakin meningkat. Kemitraan juga dapat menghindari resiko kerugian perusahaan. Oleh karena itu, kemitraan sangat diperlukan untuk dilakukan dalam persaingan bisnis di masa sekarang.

## **F. Sistematika Pembahasan**

Laporan penelitian ini terdiri dari lima bab. Lima bab tersebut memiliki keterkaitan antara satu dan lainnya. Pertama, bab satu. Bab satu membahas pendahuluan. Pendahuluan tersebut berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, definisi konsep dan sistematika pembahasan. Latar belakang tersebut membahas teori determinan mengenai judul dan keunikan objek. Keunikan tersebut diperkuat dengan keunikan objek penelitian. Semakin unik objek, rasa ingin tahu pembaca semakin meningkat. Latar belakang juga menjelaskan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini. Masalah yang akan

dibahas dalam penelitian ini berupa manajemen kemitraan dan empat sub babnya. Masalah-masalah tersebut dituangkan dalam rumusan masalah.

Selanjutnya, tujuan penelitian. Tujuan penelitian kualitatif adalah menggambarkan topik penelitian. Topik penelitian digambarkan di objek penelitian. Jumlah tujuan penelitian sama dengan jumlah rumusan masalah. Perbedaan rumusan masalah dan tujuan penelitian di kalimat mereka. Rumusan masalah berbentuk pertanyaan, sedangkan tujuan berbentuk pernyataan. Jika rumusan masalah terdiri dari tiga pertanyaan, maka tujuan penelitian harus terdiri dari tiga pernyataan.

Manfaat penelitian dibagi dua, yaitu teoritis dan praktis. Manfaat praktis merupakan manfaat yang dapat dirasakan langsung. Manfaat praktis berupa hasil penelitian. Manfaat tersebut dapat digunakan langsung oleh masyarakat. Manfaat praktis dalam penelitian ini dapat dirasakan langsung oleh masyarakat yang ingin menggambarkan ilmu pengetahuan manajemen, khususnya di bidang manajemen kemitraan. manfaat teoritis merupakan manfaat yang memiliki keterkaitan erat dengan ilmu pengetahuan dan akademik. Manfaat tersebut bisa dijadikan acuan untuk penelitian sejenis.

Selanjutnya, definisi konsep. Sub bab ini membahas definisi dari konsep-konsep penelitian. Konsep tersebut dipecah dan didefinisi. Konsep yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah manajemen kemitraan. konsep tersebut dipecah menjadi manajemen, kemitraan dan manajemen kemitraan. masing-masing konsep tersebut didefinisikan. Definisi konsep berisi beberapa definisi terdahulu. Kemudian, definisi tersebut disimpulkan oleh penulis. Sub bab terakhir dalam bab satu adalah

sistematika pembahasan. Sistematika pembahasan merupakan alur penulisan skripsi. Sistematika tersebut menjelaskan bab dan sub bab bab secara runtut.

Kedua, bab dua. Bab dua berisi kajian pustaka. Kajian pustaka menekankan aspek elaborasi teori dan riset.<sup>8</sup> Kajian pustaka memiliki beberapa sub bab, antara lain: penelitian terdahulu, kerangka teori dan kajian teori. Penelitian terdahulu merupakan penelitian sejenis yang telah dilakukan. Penelitian terdahulu berupa kesimpulan yang didukung oleh fakta empiris. Penulisan penelitian terdahulu dikelompokkan dalam beberapa bentuk. Masing-masing bentuk mengandung penelitin yang hampir sama. Penelitian terdahulu ditulis dengan narasi. Narasi tersebut berisi persamaan dan perbedaan penelitin terdahulu. Penelitian terdahulu dapat dijadikan acuan untuk penelitian saat ini. Hasil penelitian terdahulu dapat dikembangkan sesuai dengan trend saat ini. Peneliti dapat mengganti metode penelitian tersebut. Kerangka teori merupakan asal usul variabel yang dijadikan tema oleh penulis. Kajian teori membahas teori dan penjelasannya secara rinci. Teori tersebut digunakan sebagai landasan untuk menganalisis kasus dalam penelitian. Kajian teori pada skripsi ini membahas klarifikasi manajemen kemitraan. Klarifikasi tersebut berupa elemen manajemen kemitraan, pengembangan sumber daya, jalinan kerjasama, prinsip saling membutuhkan dan prinsip saling menguatkan. Kajian teori dan kerangka teori memiliki perbedaan. Jika kerangka teori membahas teori dan grand teori, sedangkan kajian teori mengkaji teori tersebut secara rinci.

---

<sup>8</sup> Buku Panduan Penulisan Skripsi Manajemen Dakwah (Surabaya:2015)

Ketiga, bab tiga. Bab tiga membahas tentang metode penelitian. Metode penelitian memberikan gambaran secara utuh mengenai metode penelitian yang digunakan. Metode penelitian terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, tahap-tahap penelitian, teknik validitas data dan teknik analisis data dan teknik validitas data dalam bentuk tulisan.

Keempat, bab empat menjelaskan mengenai hasil penelitian. Hasil penelitian memiliki tiga sub bab, yaitu: gambaran umum objek penelitian, penyajian datapembahasan hasil penelitian. Gambaran umum tersebut berupa sejarah perusahaan, visi misi perusahaan, struktur perusahaan, jalinan kemitraan perusahaan. Aspek diatas harus sesuai dengan data yang ada dilapangan. Penyajian data berupa memaparkan data yang didapatkan peneliti. Data tersebut berupa fakta di lapangan. Penyajian data merupakan proses menyajikan data lapangan secara utuh. Data tersebut harus memiliki keterkaitan dengan rumusan masalah. Hal ini bertujuan memudahkan proses analisis data. Analisis data merupakan kegiatan analisa temuan temuan di lapangan. Analisis data dilakukan dengan mengkonfirmasi teori yang telah ada dengan data lapangan. Teoro tersebut berupa teori yang sudah dipaparkan pada kajian teori.

Kelima, bab lima. Bab lima berisi penutup. Bab ini menjelaskan kesimpulan, saran dan rekomendasi. Kesimpulan penelitian harus bersifat konseptual. Kesimpulan tersebut harus menjawab rumusan masalah. Kesimpulan tersebut harus sesuai dengan tujuan penelitian. Jika penelitian memiliki tiga rumusan masalah, maka kesimpulan penelitian juga harus terdiri dari tiga

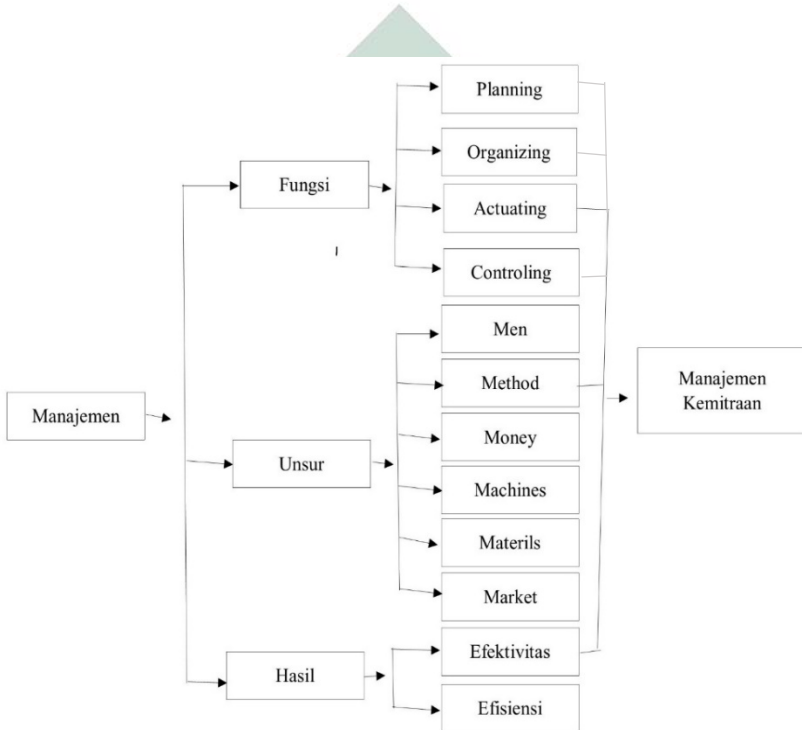
poin. Saran dan rekomendasi ditulis dengan bahasa yang jelas, fokus dan praktis. Jika hasil penelitian bersifat positif, maka penulis dapat menyarankan tulisan tersebut sebagai contoh. Jika hasil penelitian lemah atau negatif, maka penulis dapat menyarankan perbaikan dan sebagainya. Rekomendasi dapat berupa tulisan penulis untuk penelitian serupa.



## BAB II : KAJIAN TEORI

### A. Kerangka Teori

Gambar 2.1 Kerangka Teori Manajemen Kemitraan



Dalam penelitian ini, kerangka teori digunakan sebagai penghubung antara teori satu dengan lainnya yang nantinya menjadi topik penelitian manajemen. Manajemen memiliki empat fungsi. Empat fungsi tersebut adalah planning,

organizing, actuating dan controlling. Manajemen kemitraan ditinjau dari aspek empat fungsi aspek manajemen. Manajemen kemitraan termasuk dalam perencanaan untuk mencapai standart atau visi misi suatu perusahaan. Hal ini termasuk didalam planning. Fungsi manajemen yang kedua merupakan organizing. Manajemen kemitraan yang dilakukan dengan jalinan kerjasama antara dua pihak harus membentuk tim dengan membuat job desk yang sesuai dengan kebutuhan kegiatan kemitraan. Manajemen kemitraan merupakan bagian dari manajemen pemasaran. Hal ini termasuk actuating di dalam fungsi manajemen. Fungsi manajemen yang keempat merupakan controlling. Manajemen kemitraan harus mengadakan evaluasi untuk pembaharuan kinerja antara dua belah pihak. Manajemen kemitraan berhubungan dengan method. Hal ini dikarenakan, manajemen kemitraan merupakan metode perusahaan dalam menambah income perusahaan. Dari hal tersebut, manajemen kemitraan menjadi bagian penting dalam fungsi manajemen. Hal ini akan menghasilkan efektifitas bagi perusahaan.

## **1. Manajemen Kemitraan**

Manajemen kemitraan merupakan upaya dalam melakukan pengelolaan Sumber daya antara dua pihak atau lebih. Jalinan kerjasama tersebut memiliki prinsip saling membutuhkan dan saling menguntungkan.<sup>9</sup> Pengelolaan sumber daya merupakan fungsi manajemen yang berperan dalam kegiatan kemitraan. Memanfaatkan sumber daya untuk keberlangsungan kemitraan merupakan hal penting yang harus diperhatikan oleh pihak perusahaan. Sumber daya tersebut dapat berupa sumber daya manusia yang dikelola melalui pemberian pelatihan untuk keberlangsungan kinerja perusahaan. Sumber

---

<sup>9</sup> Julia Febrianti, W Ragil dan E Sari, "Manajemen Kemitraan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 14 Jakarta dengan Dunia Uusaha/Dunia Industri" *Jurnal Improvement Penddikan* (Vol. 1, Edisi 1, Maret 2014)



daya manusia tersebut dapat bekerja sama dengan sumber daya manusia dari pihak perusahaan lain yang telah bersepakat dalam melakukan kerjasama. Dalam hal ini, jalinan kerjasama yang dilakukan harus memperhatikan prinsip-prinsip kemitraan. Jalinan kemitraan harus terdiri dari prinsip saling membutuhkan dan prinsip saling menguntungkan. Kedua prinsip ini merupakan prinsip yang dapat menjadikan proses kemitraan berjalan dengan lancar. Hal ini dikarenakan, jalinan kemitraan antara dua pihak atau lebih tersebut dapat lebih maksimal dalam kinerja dan mendapatkan keuntungan yang diharapkan sesuai dengan perjanjian kemitraannya. Dalam hal ini tidak ada pihak yang merasa dirugikan dari segi kinerja maupun finansial.

Manajemen kemitraan merupakan proses mengatur sumber-sumber daya yang diperlukan dalam usaha kerjasama untuk menghasilkan hasil yang diinginkan. Hal ini dilakukandengan memperhatikan empat proses manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian.<sup>10</sup> Sumber daya dibutuhkan bagi keberlangsungan kinerja perusahaan. Sumber daya harus diperhatikan oleh perusahaan agar memiliki kapabilitas yang sesuai dengan standart perusahaan. Dalam manajemen kemitraan dibutuhkan sumber daya untuk membantu dalam mencapai hasil yang diinginkan. Manajemen kemitraan juga perlu memperhatikan proses manajemen dari awal hingga akhir. Proses ini terdapat dalam empat hal yaitu, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian. Perencanaan merupakan langkah awal yang dilakukan untuk menyusun dan menentukan tujuan perusahaan. Dalam pengorganisasian, terdapat proses

---

<sup>10</sup> Lina Mufidah, “Manajemen Kemitraan Waralaba Sektor Farmasi Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Apotek K-24 Kabupaten Banyumas) *Skripsi* (Purwokerto: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) 2016)

pengelompokan sumber daya dengan tugasnya masing-masing. Hal ini dilakukan untuk memudahkan fokus dalam mencapai tujuan perusahaan. Sumber daya ini perlu mendapatkan pengarahan terkait tujuan perusahaan, kebijaksanaan dan kerjasama tim. Proses manajemen yang terakhir merupakan pengendalian. Dalam pengendalian terdapat monitoring dalam melihat kemajuan program-program kemitraan yang telah disepakati bersama. Oleh karena itu memperhatikan proses manajemen didalam manajemen kemitraan adalah hal penting untuk memudahkan pencapaian tujuan bersama.

#### a. Pengertian Manajemen

Menurut Ricky W. Griffin yang dikutip oleh Lina Mufidah mengatakan bahwa, manajemen merupakan proses yang melibatkan kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian. Manajemen dilakukan untuk mencapai sasaran perusahaan dengan memanfaatkan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya. Sumber daya manusia ini dikelola dengan memperhatikan proses manajemen. Proses manajemen dilakukan dengan benar sesuai dengan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian. Sumber daya manusia diberdayakan dengan sebaik-baiknya. Jika langkah ini dilakukan, maka perusahaan akan mencapai tujuan dengan efektif dan efisien.

Menurut Horold Koontz dan Cyril O'Donnel yang dikutip oleh Lina Mufidah mengatakan bahwa, manajemen merupakan usaha dalam mencapai tujuan dengan mengandalkan tenaga dari sumber daya manusia.<sup>11</sup> Manajemen merupakan

---

<sup>11</sup>Ibid, hlm 21.

proses yang dilakukan dari peran serta sumber daya. Sumber daya tersebut merupakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Sumber daya manusia merupakan sumber daya yang paling utama. Dalam hal ini, bisnis perusahaan membutuhkan sumber daya tersebut untuk keberlangsungan usaha.

#### b. Pengertian Kemitraan

Menurut Ambar, kemitraan menurut perspektif etimologis diadaptasi dari kata *partnership*. *Partnership* berasal dari akar kata *partner*. *Partner* dapat diartikan sebagai pasangan atau sekutu. Oleh karena itu, *partnership* dapat diterjemahkan menjadi persekutuan atau perkongsian<sup>12</sup>. Kemitraan merupakan persekutuan yang sengaja dijalin untuk keberlangsungan bisnis perusahaan. Persekutuan bisnis menjadi hal penting yang perlu dilakukan. Hal tersebut bertujuan untuk memperkuat dan menambah income perusahaan.

Menurut Mufidah, kemitraan merupakan komitmen jangka panjang yang dilakukan oleh dua pihak dengan memaksimalkan keefektifan sumber daya dari setiap partisipan untuk mencapai tujuan bersama.<sup>13</sup> Kemitraan dijalin atas dasar komitmen dua pihak. Komitmen tersebut dilakukan dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama. kemitraan ini dilakukan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Kemitraan membutuhkan peran serta dari seluruh orang yang

---

<sup>12</sup> Ambar Teguh Sulistiyani, *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan* (Yogyakarta: Gaya Media 2004) hlm.129

<sup>13</sup> Lina Mufidah, "Manajemen Kemitraan Waralaba Sektor Farmasi Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Apotek K-24 Kabupaten Banyumas) *Skripsi* (Purwokerto: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN), 2016), hlm 29.

ada didalam kegiatan kemitraan tersebut. Hal ini dilakukan untuk menghasilkan keuntungan yang efektif dan efisien.

### c. Manfaat Kemitraan

Kemitraan memiliki manfaat yang baik bagi perusahaan. Manfaat kemitraan dapat mendatangkan banyak keuntungan bagi perusahaan yang melakukan kemitraan. Kemitraan memiliki enam manfaat. Enam manfaat tersebut terdiri dari, efisiensi dan efektifitas, jaminan mutu, mengurangi resiko dan meningkatkan keuntungan, memberi manfaat sosial, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan dan mendukung keberlangsungan program.<sup>14</sup>

Pertama, efisiensi dan efektifitas merupakan manfaat kemitraan yang paling utama. Efisiensi dan efektifitas tersebut memanfaatkan tenaga dari sumber daya manusia yang dipekerjakan. Sumber daya manusia meningkat dalam jumlah yang lebih banyak melalui kemitraan. Kemitraan bertujuan untuk menguatkan bisnis perusahaan antar mitra. Sumber daya manusia ini dipekerjakan untuk mengoptimalkan produksi barang dari perusahaan. Produksi jumlah barang dapat meningkat dengan kerja sama dari sumber daya manusia antar mitra kerja. Hal ini dikarenakan sumber daya manusia yang dipekerjakan untuk membantu proses produksi secara efektif dan efisien.

Kedua, jaminan mutu merupakan hal penting yang harus diperhatikan dalam produksi barang. Jaminan mutu akan membuat produk laku keras di pasaran. Jaminan mutu dapat ditingkatkan dengan adanya kemitraan. Peningkatan ini dapat diterapkan dengan menyediakan input, proses dan output melalui perusahaan mitra.

---

<sup>14</sup> Ibid, hlm 31.

Ketiga, manfaat kemitraan dapat mengurangi resiko kerugian dan meningkatkan keuntungan. Resiko kerugian dapat ditanggulangi dengan melakukan kemitraan dengan pihak lain. Perusahaan besar dapat membantu perusahaan kecil dalam hal manajemen dan lainnya. Kekurangan perusahaan kecil dapat dikuatkan oleh perusahaan besar. hal ini menjadikan perusahaan kecil tertolong dari resiko kerugian. Manfaat kemitraan juga dapat meningkatkan keuntungan. Keuntungan tersebut dapat diperoleh dengan perusahaan kecil maupun perusahaan besar.

Keempat, manfaat kemitraan dapat memberikan manfaat sosial. Manfaat sosial tersebut dapat dibuktikan dari kesejahteraan sumber daya manusia yang dipekerjakan. Sumber daya manusia tersebut dapat memiliki pekerjaan dan penghasilan dengan adanya bisnis usaha besar dari kemitraan. Produksi barang dituntut untuk meningkat dan terjual keras. Hal ini tidak terlepas dari kerja sama dengan sumber daya manusia yang dikelola untuk kesejahteraan perusahaan.

Kelima, manfaat kemitraan adalah meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan. Pendapatan dan kesejahteraan merupakan tujuan utama suatu bisnis usaha. Perusahaan akan melakukan banya cara dalam mendapatkan dua hal tersebut. Oleh karena itu, kemitraan perlu dilakukan untuk menghadapi tantangan bisnis di masa sekarang. Dengan kemitraan, perusahaan akan mampu bersaing dan meningkatkan pendapatan serta kesejahteraan bagi usaha dan sumber daya yang dimilikinya.

Keenam, manfaat kemitraan mendukung untuk keberlangsungan program. Kemitraan merupakan suatu metode dan sikap yang baik dalam mendukung usaha pihak lain. Hal ini tentu menguntungkan pihak mitra yang didukung untuk keberlangsungan bisnisnya, sedangkan keuntungan pihak

pendukung didapatkan dari keuntungan pendapatan bisnis pihak lain yang telah dibantu tersebut.

#### d. Prinsip Menjalin Kemitraan

Prinsip menjalin kemitraan merupakan prinsip yang penting dalam melakukan kemitraan. Prinsip tersebut merupakan bentuk dari kepercayaan antar lembaga yang melakukan mitra kerja. Menurut Nana Rukmana terdapat tiga prinsip kunci yang perlu dipahami dalam membangun suatu kemitraan. Tiga prinsip tersebut terdiri dari prinsip kesetaraan (Equity), prinsip Keterbukaan organisasi atau institusi, dan prinsip azas manfaat bersama organisasi atau institusi.<sup>15</sup> Prinsip-prinsip tersebut penting diperhatikan dalam menjalin kemitraan. Kemitraan diharapkan mampu dalam mengelola dan mengendalikan sumber daya yang bertambah jumlahnya. Kemitraan memerlukan kerja sama dengan baik untuk mencapai tujuan bersama. Oleh karena itu tiga prinsip yang terdapat dalam kemitraan harus dilakukan dengan benar.

Pertama, Prinsip Kesetaraan (Equity) merupakan prinsip kemitraan yang dijalin antara dua pihak dengan kedudukan yang sejajar. Prinsip tersebut dilakukan untuk menyetarakan hubungan kemitraan. Prinsip kesetaraan menghindari perbedaan usaha dan keuntungan yang akan didapat. Prinsip tersebut harus dimiliki oleh pihak yang melakukan mitra kerja. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan usaha kemitraan dengan pihak lain. Jika prinsip tersebut diperhatikan, maka kemitraan dapat berlangsung dengan baik dan saling menguntungkan. Dalam hal ini, keuntungan tidak didapatkan dalam bentuk

---

<sup>15</sup> Nana Rukmana, *Strategic Partnering For Education Management-Model Manajemen Pendidikan Berbasis Kemitraan*, (Bandung: Alfabeta,2006) hlm.63

material saja, namun jaringan bisnis dapat meluas dengan memperhatikan prinsip kemitraan dengan benar.

Kedua, Prinsip Keterbukaan berguna didalam menjalin kemitraan. Prinsip tersebut dilakukan untuk menjalin kemitraan dengan sehat. Hal ini dilakukan dengan keterbukaan dalam mengetahui kekurangan dan kelemahan dari pihak mitra lainnya. Prinsip keterbukaan tersebut meliputi dari bentuk sumberdaya yang dimiliki. Sumber daya merupakan faktor penting yang harus diperhatikan. Sumber daya perlu dikelola dengan baik untuk keberlangsungan bisnis perusahaan. Sikap keterbukaan tersebut dilakukan untuk memenuhi standarisasi kinerja dengan memperhatikan faktor yang perlu diperbaiki. Dalam hal ini, sumber daya manusia menjadi tolak ukur. Prinsip tersebut dipertahankan dari awal hingga berakhirnya kegiatan mitra usaha. Keuntungan prinsip keterbukaan merupakan sikap yang saling melengkapi dan saling membantu antar pihak mitra.

Ketiga, Prinsip Azas Manfaat Bersama merupakan prinsip yang penting didalam menjalin kemitraan. Kemitraan merupakan hubungan timbal balik yang didapatkan antara mitra usaha. Oleh karena itu, kemitraan diperoleh dengan mengambil manfaat dari mitra usahanya. Prinsip tersebut dilakukan dengan melihat kontribusi dari masing-masing mitra. Prinsip azas manfaat bersama diperhatikan dengan seksama. Dalam hal ini, kemitraan dapat dijalin dengan memperhatikan prinsip ini. Jika kemitraan tidak memiliki prinsip tersebut, maka kemitraan tidak dapat dilakukan dan dipertahankan kembali.

#### e. Pola kemitraan

Pola kemitraan mengarah pada peningkatan kemampuan usaha mikro dan usaha kecil. Peningkatan kemampuan tersebut dilihat dari perkembangan dan kemampuan daya saing ditengah

persaingan global. Pola kemitraan memberikan kesempatan pengembangan usaha bagi perusahaan yang melakukan mitra kerja. Kesempatan tersebut diperoleh dengan meningkatkan kemampuan proses alih pengetahuan dan alih teknologi. Dalam hal ini, kemitraan dilakukan dengan beberapa pola. Pola kemitraan tersebut terdapat dalam tiga bentuk. Tiga pola kemitraan tersebut adalah sebagai berikut:<sup>16</sup>

Pertama, pola inti plasma merupakan kemitraan yang dilakukan usaha besar dengan usaha kecil. Usaha besar berperan sebagai inti. Plasma diperankan oleh usaha kecil. Perusahaan kecil bertugas dalam melaksanakan hal-hal teknis dan pemasaran hasil produk. Perusahaan besar berperan dalam membina dan mengembangkan usaha kecil yang menjadi plasmanya. Perusahaan inti memiliki tugas dalam pola kemitraan ini. Tugas perusahaan inti terdiri dari penyedia lahan, penyedia sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha serta produksi, pembiayaan dan pemberian bantuan lainnya yang diperlukan untuk peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha. Dalam pola inti plasma, Perusahaan inti berperan dalam penyediaan input dan membeli hasil dari plasma. Perusahaan inti memiliki peran dalam melakukan proses produksi untuk menghasilkan komoditas tertentu.

Perusahaan kecil atau plasma memiliki peranan dan tugas yang berbeda. Peranan tersebut dikelompokkan menjadi empat. Empat peranan tersebut dilakukan untuk mengupayakan proses kemitraan yang saling berkesinambungan. Empat peranan tersebut terdiri dari pemasokan barang, penghasil, penyedia dan penjual barang atau jasa yang dibutuhkan oleh inti.

---

<sup>16</sup> M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil* (Yogyakarta: Penerbit Kanisius, 2000) hlm. 109-113



Kedua, pola dagang umum merupakan kemitraan yang dilakukan dalam bentuk kerjasama. Kerjasama tersebut terdiri dari kerjasama pemasaran, penyediaan lokasi usaha, dan penerimaan pasokan dari usaha kecil. Dalam pola dagang umum, usaha menengah atau usaha besar memasarkan hasil produksi dari usaha kecil. Usaha kecil disini, memiliki peran sebagai pemasok kebutuhan yang diperlukan oleh usaha usaha besar yang menjadi mitranya. Dalam kegiatan perdagangan umum, kemitraan antara usaha besar dengan usaha kecil dapat berlangsung dalam banyak bentuk kerja sama. Bentuk kerjasama tersebut dijalin dalam bentuk pemasaran, penyediaan lokasi usaha, atau penerimaan pasokan dari usaha besar yang bersangkutan.

Ketiga, pola keagenan merupakan kemitraan yang terdiri dari pihak perusahaan mitra dan kelompok mitra. Pihak perusahaan mitra memberikan hak khusus kepada kelompok mitra untuk memasarkan barang atau jasa perusahaan yang dipasok oleh pengusaha besar mitra. Perusahaan besar bertanggung jawab atas mutu dan volume produk dalam bentuk barang atau jasa. Pihak-pihak mitra bersepakat dalam mencapai target pemasaran produk.

#### f. Pengelolaan Sumber daya

Manajemen kemitraan terdiri dalam beberapa aspek pembahasan. Salah satu aspek tersebut terdapat dalam pembahasan pengelolaan sumber daya. Sumber daya manusia merupakan aspek penting bagi perusahaan. Hal ini dikarenakan sumber daya manusia merupakan tenaga kerja yang memberikan kontribusi dalam membantu mencapai tujuan perusahaan. Oleh karena itu sumber daya manusia harus memiliki kapabilitas yang sesuai dengan kualifikasi perusahaan tersebut. Salah satu langkah yang perlu dilakukan adalah melakukan pengelolaan

sumber daya manusia. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pengembangan. Pelatihan atau training adalah proses pendidikan jangka pendek yang menggunakan prosedur sistematis dan terorganisir sehingga tenaga kerja non manajerial mempelajari pengetahuan dan keterampilan teknis untuk tujuan tertentu.<sup>17</sup> Sumber daya harus dikelola oleh perusahaan demi keuntungan perusahaan itu sendiri. Pengelolaan sumber daya berupa sumber daya manusia dilakukan dengan memberikan pelatihan berupa pembelajaran terkait kepentingan materi perusahaan. Hal ini perlu dilakukan untuk melatih dan memperdalam kemampuan para kinerja dalam melakukan tugas-tugas perusahaan.

Pengelolaan sumber daya juga dapat dikatakan sebagai optimalisasi sumber daya. Hal ini merupakan proses dalam memaksimalkan kegiatan pengadaan alat perusahaan. Alat perusahaan ini dapat berbentuk sumber daya manusia, proses kinerja dan teknologi. Optimalisasi ini dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.<sup>18</sup> Tujuan dari pengelolaan sumberdaya merupakan opimalisasi terhadap proses kinerja perusahaan. Optimalisasi ini dapat diberikan dengan berbagai cara untuk memaksimalkan tujuan perusahaan.

#### g. Jalinan Kerjasama

Kemitraan dikenal dengan istilah gotong royong atau kerjasama dari berbagai pihak. Pihak-pihak yang menjalin

---

<sup>17</sup>Dhany Iskandar “Strategi Peningkatan Kinerja Perusahaan Melalui Pengelolaan Sumber Daya Manusia Dan Kepuasan Kerja Dan Dampaknya Terhadap Produktivitas Karyawan” *Jurnal Jibeka* (Vol. 12 No. 1 2018) hlm 25

<sup>18</sup>Alvian Restu Naspati, Suprpto, Admaja Dwi Herlambang “Evaluasi Pengelolaan Sumber Daya Teknologi Informasi (IT Resource Management) dengan Menggunakan Framework COBIT 5 (Studi Kasus : PT. Infomedia Nusantara)” *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer* (Vol. 2, No. 11 November 2018) hlm 5385

kerjasama ini tentu memiliki keahlian masing-masing dalam menjalin kerja sama untuk mencapai tujuan bersama.<sup>19</sup> Perusahaan perlu menjalin kerjasama dengan pihak lain yang memiliki kemampuan. Kemampuan ini dapat berupa kemampuan dalam memberikan bantuan dengan keahlian yang dimiliki. Hal ini akan menguntungkan bagi pihak yang menerima bantuan demi kesejahteraan perusahaannya. Sedangkan keuntungan bagi pihak yang membantu berupa penambahan keuntungan atas jalinan kerjasama yang telah dilakukan.

#### h. Jalinan Kerjasama Antara Dua Pihak Atau Lebih

Kemitraan dirumuskan dalam beberapa karakteristik. Hal ini terdiri dari hubungan kerja sama, antara dua pihak atau lebih, berdasarkan kesetaraan, keterbukaan dan saling menguntungkan. Kerjasama merupakan bentuk kekuatan bagi perusahaan. Kekuatan ini dapat dipertahankan dengan menerapkan prinsip-prinsip kemitraan. Kerjasama ini dapat dibangun dengan pihak luar yang dapat diajak untuk bekerjasama dengan baik. jalinan kerjasama tersebut dapat terdiri dari dua pihak bahkan lebih.

#### i. Prinsip Saling Membutuhkan

Kemitraan harus didasari dengan prinsip saling membutuhkan. Prinsip ini menjadi penting dalam jalinan kerjasama karena melibatkan banyak pihak. Prinsip saling

---

<sup>19</sup> Bambang Ixtiarto Dan Budi Sutrisno “Kemitraan Sekolah Menengah Kejuruan Dengan Dunia Usaha Dan Dunia Industri (Kajian Aspek Penhgelolaan Pada Smk Muhammadiyah 2 Wuryantoro Kabupaten Wonogiri)” Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial, (Vol. 26 No.1 Juni 2016) Hlm 60

membutuhkan dapat menjaga konsistensi bagi pihak-pihak yang melakukan kerjasama tersebut untuk terus menjaga kinerjanya secara profesional. Menurut Asiati dan Nawawi, prinsip saling membutuhkan merupakan Keterkaitan usaha antara dua pihak atau lebih berdasarkan prinsip saling memerlukan.<sup>20</sup>

#### j. Prinsip Saling Menguntungkan

Prinsip saling menguntungkan merupakan prinsip yang kedua didalam kemitraan. Prinsip ini juga dapat dikatakan sebagai tujuan dari pada kemitraan. Perusahaan tentu menginginkan keuntungan dari hasil kinerja perusahaan. Hal ini juga berlaku dengan jalinan kerjasama yang dilakukan bersama pihak lain. Keuntungan tersebut harus saling didapatkan oleh dua pihak. Hal ini akan memperkuat jalinan kerjasama dengan keuntungan yang dapat diperoleh bersama. Menurut Dewi dkk Kerjasama antara usaha kecil dengan usaha besar dilakukan dengan memperhatikan prinsip saling memperkuat dan saling menguntungkan<sup>21</sup>

## **B. Penelitian Terdahulu yang Relevan**

---

<sup>20</sup>Devi Asiati Dan Nawawi “Kemitraan Di Sektor Perikanan Tangkap: Strategi Untuk Kelangsungan Usaha Dan Pekerjaan (Partnership In The Fishery Sector: Strategies For Business And Employment Sustainability)” *Jurnal Kependudukan Indonesia* (Vol. 11 No. 2, Desember 2016) Hlm 105

<sup>21</sup> Kartika Tribuana Dewi, Imam Hardjianto, Lely Indah Mindarti “Kemitraan Peternak Sapi Perah Dengan Kud “Batu” Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Peternak Sapi Perah” *Jurnal Administrasi Publik* (Jap), (Vol. 1 No. 4) Hlm 75

Beberapa hasil penelitian terdahulu yang relevan dijadikan oleh peneliti sebagai referensi pembandingan dalam penelitian ini. Hasil penelitian tersebut berasal dari jurnal skripsi dan tesis. Adapun penelitian terdahulu yang digunakan sebagai pembandingan dalam penelitian ini, dikelompokkan ke dalam tujuh bentuk. Pengelompokkan tersebut disesuaikan dengan fokus utama yang diangkat dalam masing-masing penelitian, sebagai berikut:

Pertama, studi tentang manajemen kemitraan. Studi tersebut telah ditulis oleh Mufidah, Mansyur, Yuliandri, Lestari, Pradana, Turmiati, Perbedaan studi mereka terletak pada penerapan manajemen dan pola kemitraan. Mufidah<sup>22</sup> menjelaskan manajemen kemitraan pada bisnis waralaba. Manajemen kemitraan pada bisnis tersebut dilakukan dengan penerapan dari aspek manajemen dan aspek kemitraan. Aspek manajemen diterapkan dengan perencanaan pra operasional, sedangkan aspek kemitraan yang dilakukan adalah pola kemitraan. Pola ini berperan dalam memberikan dana bagi pihak mitranya. Mansyur<sup>23</sup>, menjelaskan manajemen kemitraan pada pengolahan bahan baku ikan tuna. Manajemen kemitraan dilakukan dengan menerapkan pola kemitraan. Pola ini berfungsi untuk menjamin ketersediaan bahan baku industri. Dalam hal ini pola tersebut termasuk dalam kategori pola inti plasma. Yuliandri,<sup>24</sup> menjelaskan manajemen kemitraan pada

---

<sup>22</sup> Lina Mufidah, “Manajemen Kemitraan Waralaba Sektor Farmasi Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Apotek K-24 Kabupaten Banyumas) *Skripsi* (Purwokerto: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) 2016)

<sup>23</sup> Akhmad Mansyur dan La Anadi, “Introduksi Kapal *FIBERGLASS* dan Manajemen Kemitraan Produksi Loin Tuna” *Jurnal Bisnis Perikanan FPIK UHO* (Vol. 2 No. 1 April 2015)

<sup>24</sup> Resti Yuliandari, “Pelaksanaan Manajemen Kemitraan Pt Buana Wiralestari Mas Dengan Petani Sawit Dalam Program Replanting Sawit Di

program replanting sawit. Program ini dilakukan dengan menggunakan pola inti plasma. Pola tersebut diberlakukan bagi para petani sawit dalam proses peremajaan tumbuhan sawit. Para petani berperan sebagai plasma, sedangkan inti merupakan perusahaan yang bermitra dan menyediakan sarana bagi para petani. Dalam penelitian ini juga memperhatikan tahapan-tahapan manajemen guna mencapai hasil yang maksimal. Lestari<sup>25</sup>, Pradana<sup>26</sup> dan Turmiati<sup>27</sup> menjelaskan manajemen kemitraan yang dilakukan dengan memperhatikan proses manajemen. Penerapan proses manajemen dilakukan dengan memperhatikan tahapan-tahapan manajemen. Tahapan tersebut dilakukan secara terstruktur dari perencanaan hingga evaluasi. Dalam penelitian ini tidak terdapat penerapan pola kemitraan untuk bisnis yang di kerjakan.

Kedua, studi terdahulu tentang strategi pengembangan kemitraan. Studi tersebut ditulis oleh, Khalifi, Yousnelly, Azrani, dan Nazli. Khalifi<sup>28</sup> menjelaskan strategi pengembangan kemitraan dilakukan dengan empat tahapan. Empat tahapan tersebut terdiri dari tahap analisis lingkungan organisasi, tahap formulasi strategi, tahap implementasi strategi dan tahap

---

Desa Kijang Makmur Kecamatan Tapung Hilir” *JOM FISIP* (Vol. 5 No. 1 April 2018)

<sup>25</sup> Bekt Lestari dan Pardimin, “Manajemen Kemitraan Sekolah dengan Dunia Usaha dan Industri Untuk Meningkatkan Kompetensi Lulusan SMK” *Media Manajemen Pendidikan* (Vol. 2 No. 1 Juni 2019)

<sup>26</sup> Widi Pradana Riswan Hermawan, “Manajemen Kemitraan Antara SMK MUHAMMADIYAH 1 Bantul Program Keahlian Teknik Audio Video dengan PT. ARIES INDO GLOBAL” *Skripsi* (Yogyakarta: Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta: 2018)

<sup>27</sup> Siska Septi Turmiati “Manajemen Kemitraan SMK dengan Dunia Usaha Dan Industri” *Tesis* (Lampung: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Lampung: 2019)

<sup>28</sup> Washil Khalifi, “Strategi Pengembangan Kemitraan Usaha di PT. Allinma Universal Surabaya”, *Skripsi* (Program Sarjana Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2018)

pengendalian strategi. Yousnelly<sup>29</sup> menjelaskan strategi pengembangan kemitraan dilakukan dengan menggunakan satu strategi yaitu SWOT. Azrani<sup>30</sup> menjelaskan strategi pengembangan kemitraan dilakukan dengan menggunakan Growth Oriented Strategy. Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Nazli<sup>31</sup> menjelaskan delapan strategi pengembangan kemitraan pada peternakan ayam ras pedaging. Delapan strategi tersebut terdiri dari : peningkatan kualitas SDM, memaksimalkan sarana dan prasarana, memperluas jaringan pemasaran dan promosi, memperkuat kelembagaan usaha, meningkatkan kerjasama dengan lingkup akademisi dan stakeholders, memperkuat hubungan mitra dan lembaga lain, memperkuat kelembagaan usaha dalam memenuhi kebutuhan pasar dan meningkatkan sumberdaya dalam budidaya ternak.

Ketiga, studi terdahulu tentang pola kemitraan yang ditulis oleh, Yulianjaya, Saputra, Suriati, Haspari Fadhilah dan Syafran. Perbedaan studi mereka terletak pada pola kemitraan yang diterapkan pada bisnis pertanian dan perbankan.

---

<sup>29</sup> Puty Yousnelly, Nora H. Pandjaitan dan Budi Purwanto, “Kelayakan dan Strategi Pengembangan Kemitraan KUB Petani Lidah Buaya di Kecamatan Beji, Depok”, *Manajemen IKM* (Vol. 8 No. 2 September 2013)

<sup>30</sup> Utari Azrani, “Analisis Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan Pt. Deli Sari Murni Tapioka Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani ( Studi Kasus: Desa Paya Pinang Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai)” *Skripsi* (Medan: Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2019)

<sup>31</sup> Fachrul Nazli, “Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Perusahaan Dan Peternak Di Kabupaten Aceh Besar” *Tesis* (Banda Aceh: Program Studi Magister Agribisnis Universitas Syiah Kuala Darussalam Banda Aceh, 2019)

Yulianjaya<sup>32</sup>, Saputra<sup>33</sup>, Suriati<sup>34</sup>, Haspari<sup>35</sup>, Syafran<sup>36</sup>. menjelaskan pola kemitraan yang diterapkan pada bisnis pertanian tersebut merupakan pola kerjasama agribisnis. Pola tersebut dikatakan juga sebagai pola inti plasma. Perusahaan inti atau perusahaan besar yang bermitra dengan para petani menyediakan uang dan sarana produksi bagi plasma, sedangkan plasma diperankan oleh para petani yang bertugas dalam keberlangsungan produksi. Fadhilah<sup>37</sup>, menjelaskan pola kemitraan yang diterapkan pada bisnis perbankan tersebut menggunakan pola dagang umum. Pola ini merupakan pola kemitraan yang dilakukan dalam bentuk kerjasama. Bentuk kerjasama tersebut beragam dalam beberapa model kerjasama. Dalam hal ini disebutkan bahwa, kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life Cabang Syariah telah bekerjasama

---

<sup>32</sup> Ferry Yulianjaya dan Kliwon Hidayat “Pola Kemitraan Petani Cabai dengan Juragan Luar Desa (Studi Kasus Kemitraan di desa Kucur, Kecamatan Dau Kabupaten Malang) *JURNAL HABITAT* (Vol. 27 No. 1 April 2016).

<sup>33</sup> I Made Gannal Dwi Saputra, I G A A Lies Anggreni dan I Putu Dharma “Pola Kemitraan Usaha Tani Kelapa Sawit Kelompok Tani Telaga Biru dengan PT. Sawindo Kencana melalui Koperasi di Kabupaten Bangka Belitung” *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata* (Vol.6 No. 2 April 2017)

<sup>34</sup> Ni Nengah Suriati, Ratna Komala Dewi dan A.A.A. Wulandira Sawitri Djelantik “Pola Kemitraan antara Petani *Holiconia* dengan Sekar Bumi Farm di Desa Kerta Kecamatan Payangan Kabupaten Gianyar” *E- Jurnal Agribisnis dan Agrowisata* (Vol. 4 No. 1 Oktober 2015)

<sup>35</sup> Endah Haspari, “Implementasi Pola Kemitraan Usaha Tani Sawit pada PT. Perkebunan Nusantara VII Unit Bekri” *Skripsi* (Bandar Lampung: Fakultas Sosial dan Politik, Universitas Lampung, 2016)

<sup>36</sup> Afdatul Syafran, “Kontribusi Inti dan Plasma dalam Agribisnis Ayam Broiler dengan Pola Kemitraan di Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba” *Skripsi* (Makassar: Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Alauddin Makassar, 2016)

<sup>37</sup> Sri Fadhilah, “Efektivitas Pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia” *SKRIPSI* (Jakarta: Fakultas Syari’ah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011)



dalam pengelolaan produk, aspek pemasaran dan pembagian keuntungan.

Keempat, studi terdahulu tentang analisis kemitraan yang ditulis oleh dewi<sup>38</sup> dewi<sup>39</sup> fadilah<sup>40</sup> dan A'yyun<sup>41</sup> perbedaan studi mereka terletak pada metode penelitian yang mereka gunakan. Dewi, dan A'yyun menggunakan metode penelitian kualitatif. Dewi dan Fadilah menggunakan metode penelitian kuantitatif. Dewi melakukan tiga analisis dalam penelitiannya. Tiga analisis tersebut terdiri dari analisis usaha tani, analisis uji beda rata-rata dan analisis logit. Dewi menggunakan satu analisis dalam penelitiannya. Analisis tersebut merupakan analisis SWOT. Fadilah melakukan analisis variabel keberdayaan masyarakat dalam kemitraan pada penelitiannya. A'yyun menggunakan analisis SWOT dalam penelitiannya.

---

<sup>38</sup> Baiq pramita kusuma dwi, budi setiawan dan riyanti isaskar, "Analisis Kemitraan Pt Benih Citra Asia Dengan Petani Tomat" *Habitat* (Vol. Xxii, No. 2, Agustus 2011)

<sup>39</sup> Eka kartika nuryana dewi, " Analisis Kemitraan Dalam Pembenuhan Jagung Hibrida Pada Pt Bisi International Tbk Di Kabupaten Kediri" *skripsi* (Surakarta: Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta 2010)

<sup>40</sup> Ratna Fadilah dan Sumardjo, "Analisis Kemitraan Antara Pabrik Gula Jatitujuh Dengan Petani Tebu Rakyat Di Majalengka, Jawa Barat" *Jurnal Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi, Dan Ekologi Manusia* (Vol. 05 No. 02 Agustus 2011)

<sup>41</sup> Windy a'yyun, " Analisis Kemitraan Antara Pg. Toelangan Dengan Petani Tebu Tri (Tebu Rakyat Intensifikasi) Di Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur" *skripsi* (Surakarta: Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta 2013)

Kelima, penelitian terdahulu yang ditulis oleh Musthofa<sup>42</sup> penelitian tersebut merupakan penelitian yang dilakukan di PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran. Strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan tersebut berupa jalinan kerjasama dengan pihak-pihak perbankan Syariah.

Keenam, penelitian terdahulu ditulis oleh Balqis<sup>43</sup> penelitian tersebut merupakan penelitian yang dilakukan di PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Penelitian ini membahas tentang segmentasi pasar yang dilakukan melalui promosi. Promosi ini bertujuan untuk menarik minat masyarakat pada perusahaan travel haji dan umroh yang baru berdiri di kota Surabaya. Hal ini dilakukan dengan cara memperkenalkan produk haji dan umroh melalui bantuan dari pihak-pihak perbankan Syariah.

---

<sup>42</sup> Achmad Ali Mustofa “Pengaruh Pelayanan, Strategi Pemasaran Dan Keputusan Pembelian Terhadap Loyalitas Jamaah Haji Umroh Pada Pt. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya” *Skripsi* (Surabaya: Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya 2019)

<sup>43</sup> Sarah Sobrina Balqis “Pengaruh Segmentasi Psikografis, Segmentasi Tingkah Laku, Targeting Terhadap Keputusan Pembelian Paket Haji Umroh Pada Pt. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya” *Skripsi* (Surabaya: Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya 2019)

## **BAB III : METODE PENELITIAN**

### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Pendekatan ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penggunaan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini didasari oleh fokus penelitian yang akan dikaji, yaitu Manajemen Kemitraan pada Manajemen Kemitraan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dengan Bank BRI Syari'ah. Hal ini menyebabkan peneliti tidak mencari hubungan maupun pengaruh keterkaitan antar variabel, melainkan menganalisis berdasarkan situasi sosial yang terjadi pada PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Dalam hal ini, peneliti akan menggambarkan realitas dengan mengamati situasi di lapangan. Sehingga peneliti tidak menggunakan berbagai prosedur statistik, matematiik, maupun bentuk hitungan lainnya dalam memperoleh hasil temuan nantinya.

Berdasarkan fokus yang diangkat dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan jenis penelitian studi kasus. Untuk mencapai tujuan penelitian, penelitian perlu memusatkan perhatian pada manajemen kemitraan di PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya untuk dikaji secara mendalam. Dengan jenis penelitian tersebut, maka data dalam penelitian menggunakan jenis penelitian studi kasus.

### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini berada di dua tempat. Lokasi penelitian yang pertama terletak di PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Lokasi tersebut terletak di JL. Sumatera, no. 1 Gubeng Surabaya Jawa Timur. Kantor PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya terdapat di dalam hotel Sahid Surabaya. PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya didirikan pada Tahun 2017. Pada tahun tersebut PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dikelola oleh seorang pimpinan cabang yang

ditugaskan dari pihak pusat. PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya terus mengalami kemajuan sampai di tahun 2020. Hal ini dapat dilihat dari bertambahnya jumlah karyawan dan jumlah calon jamaah haji maupun umroh. Dalam hal ini, peneliti tertarik untuk meneliti kemitraan di PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Hal ini dikarenakan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya merupakan perusahaan travel haji dan umroh yang baru saja masuk di kota Surabaya namun mampu bersaing dengan travel-travel lain, serta mendapatkan banyak respon positif dari masyarakat.

Lokasi penelitian yang kedua terletak di perbankan BRI Syariah. Lokasi penelitian tersebut terletak di Jl. Raya Gubeng No. 40, Gubeng Surabaya. Peneliti didampingi oleh *marketing* dari PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya untuk bertemu dengan *customer service* bank BRI Syariah. *customer service* tersebut merupakan garda terdepan dalam kemitraan yang dilakukan bersama PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Oleh karena itu, peneliti dapat menggali informasi seputar kemitraan melalui pihak *customer service* di BRI Syariah.

### **C. Jenis dan Sumber Data**

#### **1) Jenis Data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data kualitatif yang berasal dari hasil wawancara, observasi, serta dokumentasi.

#### **2) Sumber Data**

Sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah:

##### **a. Data Primer**

Sumber utama untuk memperoleh data kualitatif adalah informan. Informan kunci dalam penelitian ini adalah Agus purwanto selaku pimpinan cabang PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Adapun alasan pemilihan pimpinan cabang sebagai informan kunci disebabkan, karena pimpinan cabang memiliki wewenang untuk menerima permohonan penelitian untuk kemudian mengarahkan peneliti kepada pihak lain yang berkaitan dengan penelitian. Selain itu, pimpinan cabang juga berwenang untuk memberikan segala dokumen serta berkas-berkas yang dibutuhkan oleh peneliti terkait fokus penelitian. Dalam hal ini, pimpinan cabang mengarahkan peneliti kepada *marketing-marketing* PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya untuk mendapatkan data terkait fokus penelitian. Informan yang telah digunakan oleh peneliti meliputi empat orang *marketing*.

Selain informan, peneliti juga menggunakan sumber data primer berupa dokumen-dokumen yang diperoleh secara langsung dari pimpinan cabang PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Dokumen tersebut meliputi struktur organisasi, visi dan misi, serta program-program kemitraan yang dilakukan bersama pihak perbankan syariah.

#### b. Data Sekunder

Sumber data Sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi yang berupa brosur umroh maupun haji PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya yang dibuat melalui program bersama pihak perbankan syariah. Dalam hal ini peneliti dapat mengakses dari website resmi sahid tour.

## D. Tahap-tahap Penelitian

Dalam pelaksanaan sebuah penelitian kualitatif, peneliti perlu mengetahui berbagai tahapan yang akan dilalui dalam proses pelaksanaan penelitian ini. Untuk memperoleh data yang sistematis, maka tahapan ini juga disusun secara sistematis.

### 1) Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan merupakan tahap-tahap yang dilalui oleh peneliti sebelum memasuki lapangan, yaitu:

#### a. Perumusan Masalah

Peneliti menentukan permasalahan yang akan dijadikan objek penelitian. Perumusan masalah dilakukan saat peneliti mulai mengajukan usulan penelitian. Dalam hal ini, peneliti harus benar-benar memahami latar belakang dilakukannya penelitian tersebut, serta memperhatikan keterkaitan antara masalah yang dirumuskan dengan jurusan penelitian.

#### b. Penentuan Lokasi

Peneliti mencari informasi yang berkaitan dengan lokasi yang akan dijadikan objek penelitian. Dalam penentuan lokasi, peneliti perlu mempertimbangkan beberapa hal, di antaranya: tempat penelitian sesuai dengan permasalahan yang akan dikaji juga sesuai dengan jurusan peneliti. Dalam hal ini, peneliti memilih PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya sebagai objek penelitian.

#### c. Penyusunan Proposal

Pada tahap ini, peneliti menyusun proposal penelitian sebagai rancangan serta gambaran tentang pelaksanaan penelitian juga digunakan sebagai syarat pengajuan penelitian kepada pihak terkait.

#### d. Pengurusan Surat Izin

Setelah proposal penelitian disetujui, peneliti perlu mengurus surat izin untuk melaksanakan penelitian. Kemudian surat izin tersebut diserahkan kepada pihak yang berperan sebagai objek penelitian. Dalam hal ini, surat diserahkan kepada pimpinan cabang PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya.

#### e. Persiapan Penelitian.

Dalam tahap terakhir pra lapangan, peneliti berupaya untuk memperdalam pemahaman terkait fokus maupun permasalahan penelitian dengan studi kepustakaan. Peneliti juga mempersiapkan segala perlengkapan yang dibutuhkan dalam pelaksanaan penelitian. Dalam hal ini, peneliti juga dituntut untuk mempersiapkan diri secara lahir maupun bathin.

### 2) Tahap Pelaksanaan Lapangan

Peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lapangan untuk mencari data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian. Pada tahap ini, peneliti melaksanakan berbagai teknik pengumpulan data baik wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Dalam pelaksanaannya, peneliti dituntut untuk dapat menjalin hubungan yang baik dengan objek penelitian dengan

tetap menjaga etika pergaulan, tingkah laku, dan norma-norma yang berlaku.

### 3) Tahap Pasca Lapangan

Tahap ini merupakan tahap akhir dari serangkaian prosedur penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti. Dalam hal ini, peneliti menyusun laporan secara sistematis sesuai dengan prosedur yang berlaku, dengan menyajikan berbagai data yang telah didapatkan di lapangan Teknik Pengumpulan Data.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan berbagai teknik pengumpulan data. Hal ini bertujuan agar data yang diperoleh merupakan data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan. Teknik pengumpulan data tersebut berupa:

### a. Wawancara

Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi dengan cara verbal. Informasi tersebut didapatkan dari informan yang telah ditetapkan oleh peneliti. Dalam hal ini, peneliti akan mewawancarai informan kunci. Informan kunci dalam penelitian ini adalah Agus Purwanto selaku pimpinan cabang PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Adapun alasan pemilihan ketua cabang sebagai informan kunci disebabkan karena ketua cabang memiliki wewenang untuk menerima



permohonan penelitian untuk kemudian mengarahkan peneliti kepada pihak yang berkaitan dengan penelitian.

#### b. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data menggunakan dokumentasi. Dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data dengan cara mengumpulkan bukti fisik. Bukti fisik tersebut berupa dokumen perusahaan yang peneliti butuhkan. Dokumentasi juga dapat diperoleh dari website PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya melalui akses internet.

#### c. Observasi

Teknik pengamatan perlu dilakukan oleh peneliti. Teknik pengamatan dapat dilakukan dengan cara langsung maupun tidak langsung. Observasi dapat menghasilkan beberapa informasi. Informasi tersebut terdiri dari sejarah, lokasi, pelaku, peristiwa, dan waktu. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan bentuk observasi partisipasi. Peneliti melakukan observasi dengan mengumpulkan data dan pengamatan di lapangan. Observasi ini dilakukan untuk mendapatkan data yang diperoleh dari proses kegiatan kemitraan yang telah dilakukan PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya.

### **F. Teknik Analisis data**

Teknik analisis data menggunakan data yang sesuai dengan penelitian yang diambil. Teknik analisis data tersebut menggunakan teknik analisis data kualitatif. Teknik tersebut dipilih peneliti untuk menghasilkan data kualitatif. Data kualitatif merupakan data yang tidak dapat dikategorikan secara statistik. Analisis kualitatif menggunakan proses wawancara yang ditranskrip, coding, kategorisasi, dan analisis.

## **G. Teknik Validitas Data**

Teknik validitas data menjadi hal penting yang harus diperhatikan. Tahap ini dapat dilakukan oleh peneliti sesudah mendapatkan data-data yang dibutuhkan. Data-data tersebut perlu diuji kebenarannya. Peneliti diharapkan mampu dalam mengembangkan kebenaran dan validitas data. Pengembangan validitas data dapat dilakukan dengan cara triangulasi. Triangulasi dapat dilakukan dengan wawancara informan, observasi dan dokumentasi.



## **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN**

### **A. Gambaran Umum Obyek Penelitian**

#### **1. Sejarah Singkat**

PT. Sahid Gema Wisata atau lebih dikenal dengan Sahid Tour. Perusahaan Sahid Tour merupakan salah satu unit usaha dari Sahid Group. Sahid Group merupakan perusahaan yang dimiliki oleh Prof. DR. H. Sukamdani S. Gitosardjono. Sahid Group didirikan pada tahun 1967. Sahid Group terdiri dari empat divisi bisnis yang dikelola masing-masing oleh putra dan putri Prof. DR. H. Sukamdani S. Gitosardjono. Empat divisi tersebut terdiri dari, divisi bisnis dan kesejahteraan, divisi pendidikan, kebudayaan, dan keagamaan, divisi kesehatan sosial dan kemasyarakatan dan divisi usaha terpadu. Pada awalnya, Sahid Tour bergerak di bidang penyedia jasa tiket. Hal tersebut berkembang dalam pelayanan ibadah haji dan umroh. Sahid Tour menambah divisi Umroh dan Haji pada tahun 1992 dengan izin dari kementerian Agama RI. Hariyadi Budi Santoso Sukamdani merupakan presiden direktur dari PT Sahid Gema Wisata Tour and Travel. Sahid Tour memaksimalkan potensi bisnis tour and travel haji dan umroh dengan melakukan jalinan kerjasama bersama perbankan. Pada bulan Maret 2011 Sahid Tour melakukan jalinan mitra kerja dengan Bank BRI Syariah. Hal tersebut dilakukan untuk memberikan kemudahan bagi para jamaah di seluruh Indonesia dalam melaksanakan ibadah haji dan umroh.<sup>44</sup>

PT. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya memiliki beberapa Legalitas dan Izin Resmi, antara lain:

- a. Izin Kemenag RI PIHK dengan SK Haji 449/2018

---

<sup>44</sup> Sahidtour.com (minggu, 19 April 2020) 10.25

- b. Izin Kemenag RI PPIU dengan SK Umroh 383/2018
- c. Anggota Amphuri 043/Amphuri/2008
- d. Anggota IATA

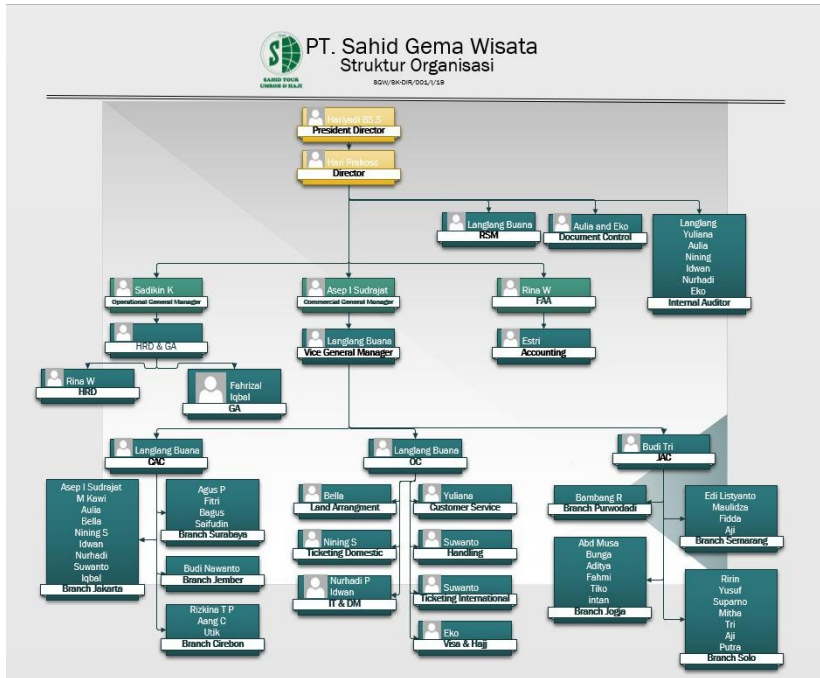
## **2. Visi Misi**

Memiliki visi dan misi yang menjadi salah satu acuan untuk mencapai tujuan strategi perusahaan. Adapun visis dan misi perusahaan sebagai berikut:

Visi: mengembangkan usaha, pelayanan dan turut serta dalam mensyiarkan Islam.

Misi: memberikan pelayanan kepada calon tamu Allah/dhuyufurrohman dalam menjalankan ibadah umrah maupun haji khusus, mengedepankan kualitas bukan kuantitas, menjalin kerjasama dengan beberapa Bank Syariah dalam rangka memberikan kemudahan bagi para jamaah.

## **3. Struktur Organisasi**

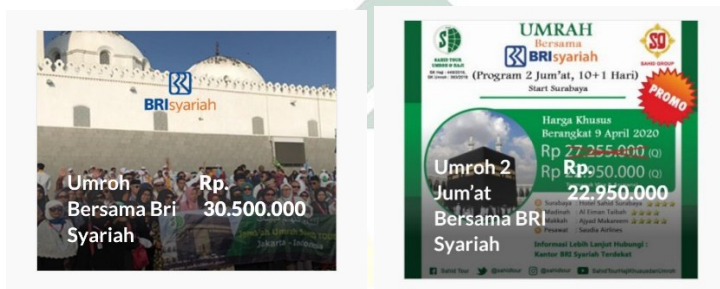


#### 4. Jalinan Kemitraan

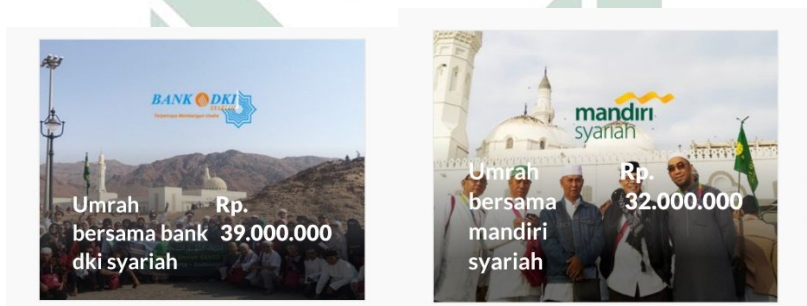
- a. BNI Syariah
- b. DKI Syariah
- c. BRI syariah
- d. Mandiri Syariah
- e. Bank CIMB NIAGA Syariah
- f. Bank MEGA Syariah
- g. Bank Jateng Syariah

PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya menjalin kemitraan dengan beberapa pihak perbankan syariah. Jalinan kemitraan tersebut dilakukan dengan program yang berbeda-beda. Adapun program kemitraan yang dilakukan dengan Bank BRI Syariah adalah umroh 10 hari (9+1 hari) didampingi ust.

Bangun Samudra. Umroh ini dilaksanakan pada tanggal 22 Januari tahun 2020. Program tersebut berupa pemberian diskon sebesar Rp. 1,5 juta dengan mendaftar sebelum tanggal 7 Desember 2019 di Bank BRI Syariah. Dalam program tersebut juga terdapat bonus uang saku senilai 100 SAR dan BONUS TABUNGAN ib Faedah sebesar RP. 250.000 dari Bank BRI Syariah.



Adapun program umroh yang dilakukan dengan perbankan selain BRI Syariah yaitu dengan Bank DKI Syariah dan Mandiri Syariah.



## B. Penyajian Data

## 1. Pengelolaan Sumber daya PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya

### a. Pembelajaran Pada *Marketing* Sahid

PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya mengelola sumber daya yang dimiliki untuk memaksimalkan proses jalinan kerja sama. Sumber daya tersebut merupakan sumber daya manusia yang di dominasi oleh kinerja *marketing*.

yang dilakukan oleh cabang itu mengikuti pola-pola kebijakan yang sudah ditetapkan oleh pusat, apa-apa yang harus dilakukan oleh semua cabang termasuk cabang Surabaya itu ya pola-polanya juga harus sesuai dengan standart operasional prosedur SOP yang telah ditentukan manajemen kantor pusat, (IN. 1 30, Januari 2020)

Informan 1 menjelaskan bahwa pengelolaan sumber daya manusia yang dilakukan di Sahid Tourbagian cabang adalah mengikuti pola-pola kebijakan yang sudah ditetapkan oleh pihak Sahid Tourbagian pusat. Langkah - langkah kinerja yang harus dilakukan oleh Sahid Tourbagian cabang mengikuti standart operasional prosedur yang telah ditentukan oleh manajemen kantor pusat PT Sahid Gema Wisata. Hal tersebut juga diterapkan oleh PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya.

pelatihan *marketing* ini semua *marketing* dikumpulkan jadi satu nanti diadakan pelatihan entah mendatangkan guru ataupun mentor januari ini, tanggal berapa yo kemaren yo 11 kalau gak salah itu *marketing* dikumpulkan jadi satu di Tawangmangu, Jawatengah, disana dibahas target dibahas rencana kedepan dalam 2020, nah itu salah satu apa namanya yang dilakukan oleh Sahid Gema Wisata dalam mendidik, mengelola,

sumber daya manusiannya gitu Iya banyak, terutama bagaimana teknik *marketing*, yang pertama bagaimana kita awal ketemu dengan customer langsung bisa closing, yang kedua dari segi ucapan bagaimana ucapan kita pada customer kita harus memahami customer terlebih dahulu, . (IN.2 22, Februari 2020)

Informan 2 menjelaskan bahwa Pengelolaan sumber daya manusia dilakukan dengan memberikan pelatihan pada tenaga kerja *marketing*. Pelatihan *marketing* tersebut dilakukan dengan mendatangkan profesional di bidangnya. Hal tersebut dilakukan pada tanggal 11 Januari dan bertempat di Tawangmangu Jawa Tengah. Kegiatan tersebut melibatkan *marketing* dari bagian pusat dan seluruh cabang. Kegiatan ini membahas planning PT Sahid Gema Wisata di tahun 2020. Hal ini merupakan upaya PT Sahid Gema Wisata dalam mendidik dan mengelola sumber daya manusianya. Dalam hal ini, *marketing* Sahid Tour diajarkan untuk menjaga etika dalam menghadapi customer. *Marketing* juga diharapkan untuk mampu mengetahui keinginan customer terlebih dahulu. Hal ini akan membuat customer merasa lebih nyaman.

Sebelumnya memang ada briefing, di kantor sebelum keberangkatan, planning hari ini mau ke mitra yang mana, setelah di meetingkan di pagi hari planning ke mitra mana saja dengan *marketing* lain, nah baru kita meluncur sesuai dengan market kita, nah dari situ apa kita akan bersilaturahmi menanyakan progresnya terkait program umroh dan haji Sahid Tour yang kerja sama atau PKS sama BRI Syariah ataupun



mungkin dengan perbankan yang lain, (IN. 3 10, Februari 2020)

Informan 3 menjelaskan bahwa pengelolaan sumber daya di PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dilakukan dengan meeting di kantor. Hal tersebut dilakukan dengan memberikan arahan pada seluruh *marketing* PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Arahan tersebut merupakan rencana kunjungan pada pihak-pihak mitra di setiap harinya. Pembagian tugas kunjungan diberikan pada setiap *marketing*. Tugas *marketing* tersebut adalah mengunjungi pihak – pihak mitra dengan tujuan menjalin kedekatan emosional. Dalam kunjungan tersebut, *marketing* menanyakan perkembangan program-program Haji atau Umroh yang ditelaah disepakati oleh pihak mitra. Sahid Tourmemiliki program Haji atau Umroh yang telah disepakati oleh pihak perbankan BRI dan perbankan lain.

otomatis untuk staf-staf *marketingnya* kita memberikan arahan, pak Agus memberikan arahan ke tim *marketingnya* hal hal yang dilakukan ya menjalin kedekatan lah, silaturahmi, kemudian menggali potensi-potensi dan peluang-peluang yang ada yang bisa digarap dengan perbankan, setengah jam diawal jam kerja cobak menghubungi di *customer service* yang sudah dikunjungi, kan sudah dekat kan sering melakukan kunjungan, menanyakan kabar apakah ada calon jamaah dan lain sebagainya, dan itu dilakukan rutin baru setelah itu melakukan aktifitas harian sebagai seorang *marketing*, (IN. 4 10, Februari 2020)

Informan 4 menjelaskan bahwa pengelolaan sumber daya PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dilakukan dengan memberikan arahan pada tenaga kerja *marketing*.

Arahan tersebut dilakukan oleh bapak Agus yang menjabat sebagai pimpinan cabang Surabaya. Dalam kegiatan tersebut, *marketing* diberikan pemahaman dalam menjalin kinerja terhadap pihak-pihak mitra. *Marketing* diarahkan untuk menjalin kedekatan emosional dengan pihak-pihak mitra. Hal ini bertujuan untuk mengambil kesempatan dari pihak mitra dalam menjalin kerja sama yang efektif. Menjalin kedekatan emosi tersebut diutamakan untuk dilakukan *marketing* pada customer servis perbankan selaku garda depan dari pihak mitra. *Marketing* dapat menerapkan hal tersebut dengan menelfon atau mengirim pesan singkat untuk menanyakan progres dari program kerja dengan pihak-pihak mitra. Kegiatan tersebut merupakan rutinitas yang dilakukan sebelum memulai pekerjaan di kantor.

Kalok yang selama ini dilakukan di Sahid Tour Surabaya untuk arahan dari pimpinan cabang, kebetulan arahan dari pimpinan Surabaya kan ada area menejernya koordinator areanya cabang Surabaya sama Jember untuk briefing itu kita lakukan bahkan hampir tiap dua hari itu kita lakukan diskusi, bagaimana untuk mencapai target, terus apa ditekankan sama area cabangnya apa pimpinan cabangnya itu ditekankan untuk melakukan pendekatan dengan mitra kerja kita (IN. 5, 10 Februari 2020)

Informan 5 menjelaskan bahwa pengelolaan sumber daya PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dilakukan dengan mengikuti arahan dari manajer koordinator area. PT Sahid Gema Wisata cabang Surabaya dan cabang Jember memiliki satu intruksi yang sama. Intruksi tersebut menekankan pada setiap pimpinan cabang untuk melakukan pendekatan pada pihak-pihak mitra. Langkah PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya adalah dengan melakukan diskusi bersama dalam

membahas target dan intruksi yang ditetapkan. Kegiatan diskusi tersebut dilakukan dalam dua hari sekali.

### **b. Pengelolaan Sumber Daya BRI Syariah dari Travel Sahid**

secara khusus enggak, pihak mitra hanya memberi tahu ke Sahid Tour bahwa ini ada nasabahnya dia yang mau mendaftar haji, nah nanti kita jelaskan, *customer service* cuman memastikan bahwa travel ini resmi, punya ijin dan legal, (IN. 1, 30 Januari 2020)

Informan 1 menjelaskan bahwa pengelolaan SDM BRI Syariah dilakukan tanpa pelatihan khusus. Pihak Sahid membidik nasabah BRIS dengan melalui bagian *customer service*. Ia memberikan informasi global terkait Travel Sahid pada nasabah. Nasabah yang berminat dihubungkan pada pihak Sahid oleh *customer service*. Tugas *customer service* hanya memberi informasi dan meyakinkan nasabah bahwa Sahid memiliki izin resmi dan legalitas.

## **2. Jalinan Kerjasama**

PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya menjalin kerjasama dengan pihak perbankan. Hal tersebut dilakukan untuk membantu kinerja perusahaan dengan memanfaatkan jalinan kerja sama. Jalinan kerja sama menjadi penting dalam dunia bisnis. Hal ini dapat membantu untuk memaksimalkan proses dalam mencapai tujuan perusahaan.

gampang jadi mitra perbankan itu, ada beberapa tahap penilaian, sehingga sampai perbankan itu percaya, salah satu cara untuk mendapatkan kepercayaan, dia buktikan sendiri dia berangkatkan karyawannya lewat Sahid Tour. sejak taun berapa itu saya lupa e 2010 atau 2012

dia memutuskan bahwa Sahid Tours adalah satu travel mitranya dia, ini pengakuan dari mitra perbankan sendiri ya tepatnya BRI Syariah, BRI Syariah banyak memberikan referensi ke Sahid Tour karena Sahid Tour itu punya cabang di beberapa kota, kemudian sisi positifnya Sahid Tour itu 99% itu kantornya ada di hotel, ya hotelnya Sahid, jadi kan gampang nyariknya, orang mudah percaya, kan kita satu grup ya dengan hotel, model bisnisnya itu holding companynya itu di Sahid Group, (IN. 1 30, Januari 2020)

Informan 1 menjelaskan bahwa menjalin kemitraan dengan pihak perbankan tidaklah mudah. PT Sahid Gema Wisata melakukan upaya dalam mendapatkan kepercayaan dari pihak mitranya. Hal ini ditunjukkan oleh PT Sahid dengan menunjukkan sikap profesional dalam menarik perhatian pihak mitra. Pihak mitra pun mengakui dengan membuktikan langsung dari fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh pihak travel. Dalam hal ini, PT Sahid mendapatkan peluang dengan bermitra pihak perbankan. Jaringan kerja sama tersebut dilakukan dengan Bank BRI Syariah. Informan tersebut tidak mengetahui dengan pasti tahun perjanjian yang telah dilakukan dengan pihak mitra. Dalam hal ini, Sahid Tour juga mendapatkan kepercayaan dari pihak masyarakat. Masyarakat menilai mudah dalam menemukan Travel Sahid. Hal ini dikarenakan Travel Sahid berada di dalam hotel Sahid. Hotel Sahid dan Travel Sahid merupakan perusahaan dari Sahid Group.

Kalau untuk saat ini cuman sama perbankan itu aja, sudah ada PKS perjanjian kerjasama tertulis, Kita yang sudah resminya cumak sama

perbankan. kalau misalnya kita mau yang bekerja sama dengan instansi, monggo, kalau misalnya ya perusahaan BUMN kan banyak, Kalau yang pertama Surabaya bekerja sama dengan Sahid TourSurabaya, kita masuk di lini itu, sama dinas,

program dengan BRI Syariah itu Haji berkurban jadi beliau bisa berhaji sekaligus bisa berkurban Terus kemaren jugak ada Haji plus bonus 1,5 juta, berhaji dapat bonus uang 1,5 juta, terus ada lagi ini yang program umroh bareng sama Ustad Bangun Samudra kemaren kalau misalnya diluar BRI Syariah beliau nyetor 33 juta 33,5 tapi kalau beliau lewat BRI Syariah cumak 30,5 (IN. 2 22, Februari 2020)

Informan 2 menjelaskan bahwa Sahid Tourmelakukan jalinan kerja sama dengan satu pihak. Pihak tersebut merupakan pihak perbankan. Jalinan kerja sama tersebut telah disepakati dalam bentuk tertulis. Sahid Tourdapat melakukan kerja sama dengan pihak lain. Dalam hal ini, kerja sama tersebut merupakan kerja sama yang dilakukan tanpa tertulis. Sahid Tourdapat berkolaborasi dengan perusahaan BUMN dan dinas. Sahid TourSurabaya melakukan kolaborasi kerja dengan Pertamina daerah Surabaya.

Jalinan kerjasama tersebut dilakukan dengan membuat program antara dua pihak terkait. Program yang dibuat merupakan program berhaji dengan mendapatkan hewan qurban. Ditahun 2019, Travel Sahid dan Bank BRI Syariah memberikan program haji plus dengan bonus uang sebesar 1,5 juta. Tidak hanya program haji saja, terdapat program umroh bersama Ustad Bangun Samudra. Program tersebut berlaku

untuk penyetoran yang dilakukan di Bank BRI Syariah dengan hemat tiga juta rupiah.

kalau di Sahid Tourini ingin cari perbedaan, makanya dari pihak manajemen Sahid Tourberbeda dengan travel yang lain yaitu dengan melakukan kerja sama dengan perbankan, meskipun nanti dari jajarannya sudah pensiun atau sudah pindah jabatan mutasi dan sebagainya, otomatis kontrak kerja samanya kan tetap mengikat begitu, nah dari situ kan lebih mudah untuk mencari jamaah, dan disisi lain dari bank itu kan juga punya nasabah, sebagian agama Islam, dari situ bisa kita tarik sebagai calon jamaah, Alhamdulillah kita kerja samanya dengan perbankan Syariah, otomatis sebagian besar jamaah umroh atau haji khusus ini mempunyai kepercayaan yang penuh kepada bank nya, akhirnya mereka mendaftarkan diri untuk ibadah umroh atau haji (IN 3. 10, Februari 2020)

Informan 3 menjelaskan bahwa Sahid Tourmerupakan travel yang berbeda dengan travel yang lain. Sahid Toursengaja mencari perbedaan dengan melakukan kemitraan bersama perbankan. Sahid Tourmenilai keuntungan yang akan banyak di dapatkan dengan bermitra perbankan. Keuntungan tersebut dinilai dari masa perjanjian kinerja yang dianggap dapat terus terjaga dari waktu ke waktu. Dalam hal ini tidak akan terganggu dengan kendala mutasi atau pensiun kerja dari pihak mitra tersebut. Sahid TourJuga menganggap bahwa perbankan akan lebih mudah mendapatkan jamaah. Perbankan memiliki banyak nasabah yang sebagian besar beragama Islam. Oleh karena itu,

Sahid Tour melakukan jalinan kerja sama dengan perbankan Syariah. Hal ini juga dapat menumbuhkan kepercayaan masyarakat pada Travel Sahid melalui perbankan Syariah tersebut. Masyarakat tanpa ragu mendaftarkan diri sebagai calon jamaah Sahid Tour.

### **3. Jalinan Kerjasama antara Dua Pihak atau lebih**

Mitra perbankan syariah itu ada BRI Syariah, BNI Syariah, Bank Bri Syariah, Bank CIMB Niaga Syariah terus bank Jateng syariah DKI syariah termasuk koperasi nusantara (IN. 1 30, Januari 2020)

Informan 1 menjelaskan bahwa jalinan kerja sama PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dilakukan dengan beberapa pihak perbankan. Pihak-pihak perbankan tersebut terdiri dari BRI Syariah, BNI Syariah, Bank Bri Syariah, Bank CIMB Niaga Syariah, Bank Jateng Syariah, DKI syariah. Kemitraan juga dijalin dengan koperasi nusantara.

BRI Syariah terus Bank Bri Syariahterus BNI Syariah. tapii jujur aja yang lebih welcome kepada kita itu BRI Syariah, apalagikan banyak orang-orang BRI Syariah yang misalnya sudah ndak di BRI Syariah mereka ke Sahid, (IN. 1 30, Januari 2020)

Informan 2 menjelaskan bahwa Informan 1 menjelaskan bahwa jalinan kerja sama PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dilakukan dengan beberapa pihak perbankan. Pihak-pihak perbankan tersebut terdiri dari BRI Syariah, Bank Bri Syariahdan BNI Syariah. Pihak-pihak perbankan tersebut didominasi dengan perbankan BRI Syariah. BRI Syariah memberikan banyak kontribusi pada Travel Sahid. Pihak BRI Syariah dinyatakan lebih welcome dengan Travel Sahid dari

pada pihak perbankan lain. Hal tersebut dapat dilihat dari anggota BRI Syariah yang telah mutasi kerja dan pindah ke Travel Sahid.

karena waktu pertama kali Sahid Tourkerja sama atau PKS sama itu Bank Bri Syariah itu kalau ndak salah itu mulai tahun 97 atau 9 berapa ya lupa pertama kali dengan BSM pokoknya, kalau sama BRI Syariah itu baru 2009 atau 2000 berapa begitu kerja samanya kan dengan kantor Sahid TourJakarta dengan kantor pusat BRI Syariah, otomatis kalau sudah kerja sama sama bagian pusat, maka akan diinfokan ke selindo seluruh indonesia, (IN. 3 10, Februari 2020)

Informan 3 menjelaskan bahwa Sahid Tourmenjalin kemitraan dengan pihak Bank BRI Syariah. Kemitraan tersebut merupakan kemitraan yang pertama kali disepakati oleh pihak Sahid Tourdan Bank Bri Syariah. Narasumber tidak mengetahui tahun kemitraan yang disepakati. Hal ini juga terjadi pada kemitraan yang dilakukan dengan BRI Syariah. Hal tersebut dikarenakan kemitraan yang dilakukan oleh pihak-pihak pusat saja. Pihak-pihak cabang hanya melaksanakan keputusan yang telah di tetapkan dari pihak-pihak pusat. Kesepakatan pihak pusat akan langsung dijalankan dengan seluruh cabang Travel Sahid di semua kota.

Ya sejauh ini yang sudah bekerjasama ya dengan BSM Bank BRIS Syariah dengan BNI Syariah ada CIMB Niaga Syariah, Mega Syariah, Jateng Syariah terus rencananya dengan Sinar Mas Syariah. untuk Surabaya sendiri otomatis kita mengikuti kantor pusat kan untuk kerja sama perbankan dari kantor pusat semua, kantor pusat perbankan itu otomatis langsung kebawah, ini



kita bekerja sama dengan ini silahkan melakukan pendekatan seperti itu,

kemaren ada pembaruan itu yang closing besar-besaran di Yogyakarta ada closing 3 divisi, yang satu divisi dengan divisi emas gadai, kemudian dengan divisi haji dan umroh, kemudia yang ketiga dengan divisi mikro (IN. 4 10, Februari 2020)

Informan 4 menjelaskan bahwa Sahid Tourmenjalin kemitraan dengan pihak Bank Bri Syariah, Bank BRI Syariah, BNI Syariah, CIMB Niaga Syariah, Mega Syariah, dan Jateng Syariah. Travel Sahid merencanakan untuk menambah jalinan kemitraan dengan pihak perbankan lain. Pihak tersebut adalah perbankan Sinar Mas Syariah. Kemitraan dengan pihak-pihak tersebut telah disepakati oleh pihak-pihak pusat. Pihak-pihak cabang diinstruksi untuk melakukan pendekatan dengan pihak-pihak mitra yang telah melakukan kesepakatan dengan pihak pusat.

Kemitraan Travel Sahid dengan pihak perbankan dilakukan dengan terus berinovasi. Terdapat 3 bentuk pembaruan yang disepakati bersama. hal ini dilakukan di kota Yogyakarta. Tiga pembaruan tersebut terdiri dari pembaruan dengan program pada divisi emas gadai, divisi haji dan umroh, dan divisi mikro.

mitra kerjanya Sahid itu banyak di perbankan, yang pertama di BRIS, BSM terus ada lagi Niaga Syariah juga, terus ada lagi yang terakhir itu kalau ndak salah Sinar Mas Syariah, itu rata-rata

perbankan syariah sudah menjadi mitra Sahid Tour (IN. 5 10, Februari 2020)

Informan 5 menjelaskan bahwa Travel Sahid memiliki mitra kerja dari beberapa pihak perbankan. Kemitraan tersebut dijalin dengan pihak-pihak perbankan Syariah. Pihak-pihak tersebut terdiri dari bank BRI Syariah, Bank Bri Syariah, Niaga Syariah dan Sinar Mas Syariah.

#### **4. Prinsip Saling Membutuhkan**

Kemitraan memiliki prinsip saling membutuhkan. Hal ini dibuktikan antara pihak mitra satu dan lainnya yang saling terikat. Keterikatan tersebut merupakan keterikatan kerja sama untuk saling membantu satu dan lainnya. Prinsip saling membutuhkan harus dimiliki dalam menjalin kegiatan kemitraan.

Iya selalu, kita mengajak amar ma'ruf ya kita mengajak orang untuk beribadah, logikanya ya seandainya saya ini orang bank ya, saya ndak menawarkan ke nasabah saya haji atau umroh, dia juga pasti ditawari oleh orang, ditahun 2018 aja, kemaren kita sukses menerima pendaftaran sebanyak 409 kalok nggak salah, 409 jamaah haji khusus, ditahun 2019 kemaren agak menurun, sekitar 390 an dan mudah-mudahan taun ini 500 lebih dan memang saat ini perolehan jamaah haji khusus memang saat ini sedang didominasi oleh kemitraan perbankan, diluar perbankan masih belum banyak, (IN. 1 30, Januari 2020)

Informan 1 menjelaskan bahwa kemitraan dengan pihak perbankan memiliki prinsip saling membutuhkan. Pihak perbankan dinilai selalu menawarkan program dari Travel Sahid pada nasabahnya. Hal ini dijelaskan dengan pernyataan amar ma'ruf. Pihak mitra perbankan menyadari untuk mengajak nasabah dalam melakukan kebaikan. Hal ini menjadi sikap dalam beragama dan terlepas dari perjanjian kemitraan itu sendiri. Hal tersebut dikarenakan, apabila pihak perbankan tidak menawarkan program haji atau umroh pada nasabah, maka nasabah tersebut akan ditawari oleh orang lain. Oleh karena itu, sikap pihak mitra perbankan dinilai antusias dalam kegiatan kemitraan tersebut. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan jumlah jamaah haji khusus terjadi pada tahun 2018 dengan jumlah 409 orang. Travel Sahid mengalami penurunan jumlah jamaah haji khusus pada tahun 2019. Penurunan jumlah jamaah tersebut terhitung dalam jumlah 390 orang. Travel Sahid berharap jumlah jamaah dapat meningkat pada tahun 2020. Peningkatan jumlah jamaah tersebut diharapkan dapat mencapai jumlah 500 orang. Perolehan jamaah haji khusus Travel Sahid didominasi oleh pihak mitra perbankan. Dalam hal ini, pihak diluar perbankan dapat dinyatakan belum mendominasi dalam memberikan kontribusi pada pihak travel.

Selalu membantu kita untuk menawarkan dan mempromosikan ke Sahid Tour, memang cs itu ndak selalu menawarkan itu ndak jugak seh, cuman kita pasti infokan say hello mungkin dari telefon atau WA supaya dia ikut memacu kita untuk selalu ikut menawarkan Sahid Tour agar supaya mereka ingat juga bahwa image Sahid Toursudah melekat dan supaya mereka juga ingat kita, khususnya *marketing* juga sering silaturahmi ke bank-bank syariah itu terutama csnya. (IN. 3 10, Februari 2020)

Informan 3 menjelaskan bahwa pihak mitra selalu memberikan kontribusi dalam kemitraan yang telah disepakati. Hal ini dibuktikan dengan upaya pihak mitra dalam membantu untuk menawarkan program-program travel pada nasabahnya. Dalam hal ini, garda depan pihak kemitraan adalah *customer service*. Pihak *marketing* Travel Sahid berupaya dengan menjalin kedekatan emosional terhadap para *customer service*. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pemahaman pada pihak mitra. Pemahaman tersebut berupaya untuk menjaga kontribusi pihak mitra dalam konsistensi jalinan kerjasama.

Ya harusnya konsisten kan selama ini mereka juga ditarget, secara KPI mereka itu tidak hanya csnya dalam cabang juga mereka ditarget oleh kantor pusatnya bahwa ini kamu tabungan hajinya harus sekian umrohnya sekian secara internal di perbankan ya mereka tetep konsisten karena mereka ditarget, jadi cross sellingnya ketika mereka dateng mau bukak tabungan biasa gitu kan, mereka cs nya melakukan cross selling, ini bapak sudah pernah umroh atau haji pak? Ini ada program haji khusus pak sekian setoran awalnya, mereka cross selling seperti itu, nah diluar csnya ada tim *marketing* kan, tim *marketing*nya bisa FRO ada fundingnya kan, fundingnya, kreditnya AO nya mereka juga cross selling jugak cari jamaah, karena kalok mereka bisa mendapatkan calon jamaah atau calon nasabah untuk haji dan umroh itu buat KPI nya dia membantu untuk KPI nya dia jugak kan gitu. (IN. 4 10, Februari 2020)

Informan 4 menjelaskan bahwa prinsip saling membutuhkan dibuktikan dengan upaya dari pihak perbankan

dalam membantu mencari calon jamaah. Upaya tersebut juga merupakan target dari perbankan diluar kegiatan kemitraan. Pihak perbankan menerapkan metode KPI bagi sumber dayanya. Metode KPI diberlakukan untuk memantau peningkatan kinerja sumber daya manusia di perbankan tersebut. Hal ini dapat ditingkatkan dari tabungan jamaah haji dan umroh para nasabah. Upaya-upaya tersebut dilakukan oleh sumberdaya dari pihak perbankan. Sumber daya tersebut merupakan *Customer service*. Upaya *Customer service* adalah melakukan cross selling pada nasabahnya. *Customer service* menawarkan program haji dan umroh pada nasabah yang datang untuk membuka rekening. Upaya lain dilakukan oleh bagian *marketing* dari pihak perbankan. *Marketing* tersebut merupakan pihak kredit AO. Pihak tersebut merupakan pihak yang ditugaskan dalam mencari nasabah untuk perbankan. Dalam kegiatan tersebut pihak Account Officer dapat menawarkan program haji atau umroh bagi calon-calon nasabahnya.

Ya, terbukti karena semakin banyak jamaah yang didapatkan dari refrensi oleh perbankan, tahun ini semakin ada penambahan. pasti kantor pusatnya udah jelasin kita ada kerja sama dengan Sahid nanti sekian yang akan kita dapatkan buat temen-temen berapa yang akan didapatkan itu temen-temen udah tau semua sehingga refrensi akan jalan terus. Banyak, di Surabaya sendiri itu yang direferensikan hampir sekitar, 80-90% itu refrensi dari perbankan syariah terutama dari BRI syariah sama BSM juga ada, bahkan kalok misalnya skala nasional bisa dikatakan hampir 70% ditemukan refrensi dari perbankan syariah (IN. 5 10, Februari 2020)

Informan 5 menjelaskan bahwa kontribusi pihak mitra dibuktikan dengan penambahan jumlah jamaah yang terus meningkat. Pihak mitra perbankan memberikan apresiasi bagi anggotanya dalam memberikan support untuk kontribusi jalinan kerja sama. Hal tersebut mendukung kegiatan kemitraan lebih efektif. Penambahan jumlah jamaah didominasi oleh pihak-pihak mitra perbankan. Pihak-pihak tersebut merupakan pihak perbankan dari BRI Syariah dan Bank Bri Syariah. Dalam hal ini, penambahan jumlah jamaah Travel Sahid cabang Surabaya tercatat dalam data 80-90%. Penambahan jumlah jamaah PT Sahid Gema Wisata tercatat dalam data 70% dari hasil refrensi pihak mitra perbankan.

## **5. Prinsip Saling Menguntungkan**

Dalam kemitraan, prinsip saling menguntungkan merupakan hal penting yang harus diperhatikan. Kemitraan merupakan jalinan kerjasama antara dua pihak. Dua pihak tersebut harus saling mendapatkan keuntungan. Keuntungan tersebut merupakan keuntungan yang setara antara satu dan yang lain.

jadi dari awal ituu kita sudah bikin MOU, melalui manajemen kantor pusatnya itu, bahwa setiap jamaah yang direfrensi akan mendapatkan insentif, nanti kebijakan darii manajemen mitra itu, pembagiannya kita gak bisa ikut campur, itu yang global aja, misalnya dari sahid mau kasih sekian ke mitra, nah untuk turun ke perorangannya, itu diserahkan ke mitra, berapa-berapanya, porsinya berapa persen kita gak ikut kesana, gak tau, (IN. 1 30, Februari 2020)

Informan 1 menjelaskan bahwa pihak mitra perbankan dan Travel Sahid bersepakat dalam pembagian keuntungan. Hal ini telah dilakukan pada saat melakukan MOU. Dua pihak mitra ini bersepakat dalam memberikan insentif pada orang yang dapat merefrensi pada calon jamaah. Pihak perbankan dapat merefrensi nasabah untuk menjadi calon jamaah di Travel Sahid. Pihak Sahid TourCabang Surabaya mengikuti teknisi dari pihak pusat dalam kegiatan kemitraan tersebut. Pihak Sahid TourCabang Surabaya tidak mengetahui jumlah insentif yang diberikan pada pihak-pihak tersebut. Hal ini menjadi wewenang bagi pihak pusat Travel Sahid dan perbankan BRI Syariah.

otomatis yang diberlakukan pusat ya seperti itu dan pihak banknya juga setuju berarti kan otomatis sama- sama diuntungkan sudah PKS sudah deal, insentifnya seperti ini, terus yang bagi karyawannya seperti ini terus jika ada pembiayaan umroh sistemnya seperti ini kan sudah diatur yang pusat, otomatis keduanya saling diuntungkan gitu. (IN. 2 22, Februari 2020)

Informan 2 menjelaskan bahwa kemitraan PT Sahid Gema Wisata dan Bank BRI Syariah menghasilkan keuntungan bagi kedua pihak. Hal tersebut dapat dilihat dari kesepakatan yang telah dilakukan. Kesepakatan ini terdapat kebijakan-kebijakan yang telah dibuat bersama. Kebijakan ini meliputi dari pemberian insentif dan program-program yang diberlakukan dengan pihak mitra. Dalam hal ini kebijakan tersebut telah disetujui bersama oleh pihak-pihak pusat.

kita melakukan kerja sama itu kan harus bisa saling menguntungkan dari nasabah atau calon jamaah umroh haji, begitu dia berminat untuk

mendaftar haji atau umroh kan kita harus buka rekening di Bank BRI Syariah atau bank Syariah yang lain, dari situ kan perbankan menambah dari prosentase pembukaan rekeningnya itu, karena kalau ndak saling menguntungkan, jelas ndak akan mau perbankan, nah kalau menguntungkan dari pihak sahid itu kan jamaah yang sudah eksis itu yang sekiranya yang mau haji atau umroh kan itu ada deposit-deposit dari bank syariah itu kan, yang punya uang banyak, dari pada uangnya disimpan situ kan lebih baik uangnya digunakan untuk daftar umroh atau pun ibadah iya kan, nah dari situ kan BRIS bisa menyarankan ke Travel Sahid kan gitu, jadi kerjasamanya disitu intinya. (IN. 3 10, Februari 2020)

Informan 3 menjelaskan bahwa kemitraan tersebut menguntungkan bagi dua belah pihak. Pihak perbankan mendapatkan untung dari calon jamaah Travel Sahid yang membuka rekening dan menjadi nasabah. Pihak travel akan menyarankan calon jamaah yang akan mendaftar. Calon jamaah akan diarahkan untuk menabung atau membuka rekening. Dalam hal ini perbankan diuntungkan dari penambahan pembukaan rekening nasabah. Pihak perbankan menguntungkan travel dengan menyarankan nasabahnya yang memiliki banyak tabungan untuk dimanfaatkan dalam bentuk ibadah. Nasabah akan diarahkan ke Travel Sahid oleh pihak perbankan. Keuntungan Travel Sahid didapatkan dari penambahan jumlah calon jamaahnya. Oleh karena itu, kemitraan Travel Sahid dan bank BRI Syariah dinyatakan saling menguntungkan bagi dua belah pihak.



institusi Sahid yang diuntungkan dimana yang direveralkan baik dari jamaah haji atau umroh, dimana kalok umroh kita dapat income ya kan, , untuk pendaftaran haji pun kita dapat income untuk pendaftaran porsinya ya kan, sampai nanti keberangkatan ada pelunasan kita juga dapat income seperti itu, untuk institusi perbankannya ya nanti perfolio tabungan haji atau umroh, kalok apa namanya haji atau umroh kan akadnya mudarobah kalau deposit ya mudarobah jugak tapi besarnya tidak sebesar deposito gitu kan, dari modal itu kan akan mengendapkan dananya kalok tabungan haji itu begitu dia setor itu gak bisa ditarik kecuali alasan khusus ya, tapi secara sistem begitu tabungan itu masuk sudah ndak bisa ditarik, jadi seperti diblokirlah, nah itu kan buat perbankan kan menguntungkan, semakin banyak jamaah yang mendaftar otomatis penggalangan dana itu kan membesar jadi keuntungan dari dua belah pihak itu institusinya, institusi dengan pengendapan dana tadi dengan mendapat portofolio (IN. 4 10, Februari 2020)

Informan 4 menjelaskan bahwa keuntungan Travel Sahid didapatkan dari dana calon jamaah haji atau umroh. Travel Sahid mendapatkan income dari calon jamaah umroh maupun haji. Income Travel Sahid akan lebih banyak didapatkan dari calon jamaah haji. Keuntungan tersebut dapat dihasilkan dari proses jamaah haji mendaftarkan diri, mengambil porsi dan pelunasan untuk keberangkatan. Tiga tahapan tersebut menambah income bagi Travel Sahid di setiap prosesnya. Keuntungan pihak perbankan dapat dihasilkan dari pengendapan dana jamaah haji. Nasabah calon jamaah haji menaruh dana di perbankan. Dana

tersebut berupa tabungan haji yang bisa diambil bersyarat. Dana-dana ini terkumpul dalam jumlah yang besar dan berdampak pada peningkatan investasi perbankan itu sendiri.

sebetulnya, saling menguntungkan banget, pada saat kita ada jamaah calon jamaah itu kan membuka tabungan kan buat perbankan, otomatis dari sisi perbankan itu impactnya ada penambahan di sisi DPK nya, dana pihak pertiganya dan itu pun bentuknya bentuk tabungan, sangat menguntungkan banget, semakin banyak jamaah yang direfrensikan semakin banyak funding yang didapatkan oleh perbankan itu sendiri, (IN. 5 10, Februari 2020)

Informan 5 menjelaskan bahwa kemitraan Travel Sahid dan perbankan dirasa saling menguntungkan sekali. Calon jamaah Travel Sahid memberikan dampak positif bagi pihak perbankan. Calon jamaah Travel Sahid dipastikan akan menjadi nasabah dari perbankan tersebut. Ia akan menabung. Hal ini memberikan keuntungan bagi perbankan dalam penambahan jumlah nasabah dan penghimpunan dana di perbankan tersebut.

### **1. Pengelolaan Sumber Daya Di Bri Syariah**

Pengelolaan sumber daya pihak mitra perbankan BRI Syariah merupakan hal penting dalam proses kemitraan. Hal ini dilakukan untuk mendukung jalinan kemitraan. Pengelolaan tersebut dilakukan dengan memanfaatkan pihak *customer service* sebagai garda depan.

saya disini menawarkan program haji umroh dari Sahid, dari atasan kita dikasih tau, kalau kita ada kerja sama dengan Travel Sahid, Mereka sering menemui saya ya sebagai cs disini. Kasih brosur dan jelasin bagaimana paket biaya dll saya

tawarkan sekiranya berminat saya kasih info ke orang Sahid, nanti orang Sahid sendiri yang menghubungi nasabah. (IN. 14, Februari 2020)

Informan tersebut merupakan *customer service* BRI Syariah. Ia menjelaskan bahwa *customer service* berperan dalam kemitraan antara Travel Sahid dan Bank BRI Syariah. Hal ini dapat dilihat dari upaya *customer service* dalam melakukan penawaran program dari Travel Sahid pada nasabahnya. Pihak Sahid juga sering berkunjung ke perbankan. Dalam hal ini, *customer service* mendapat banyak informasi dari program-program haji dan umroh Travel Sahid. Pihak Sahid juga memberikan brosur pada pihak *customer service* untuk diberikan pada para nasabah. *Customer service* juga akan memberikan rekomendasi nasabah yang berminat pada pihak Sahid.

## **2. Keuntungan Kemitraan**

semuanya juga pusat kami yang atur, tapi Alhamdulillah cs juga bisa dapat kalau berhasil refrensi nasabah. Jadi kita juga dikasih reveral sendiri sama pihak Sahid, (IN. 14, Februari 2020)

Informan tersebut menjelaskan bahwa keuntungan kemitraan tersebut didapatkan dari nasabah yang mendaftar ke Travel Sahid. Nominal keuntungan tersebut tidak diketahui secara pasti oleh pihak *customer service*. Hal ini dikarenakan pihak pusat perbankan dianggap yang lebih mengetahuinya. Pihak pusat perbankan telah mengatur dari awal perjanjian dengan pihak travel. *Customer service* yang berhasil merekomendasi Nasabah dengan mendaftar ke Travel Sahid akan diberikan insentif secara pribadi dari pihak Sahid.

## **3. Prinsip Saling Membutuhkan**

di perbankan itu KPI mbak, meningkatkan dari jumlah tabungan jamaah haji atau umroh begitu, jadi selain kemitraan kita juga punya target internal sendiri. yang depositnya banyak disini ditawari untuk daftar haji khusus, atau yang baru buka rekening gitu saya tanyain sudah pernah umroh atau haji bu, kan kita juga dikasih brosur sama Sahid dan ada banner juga di sini jadi nasabah juga bisa baca sendiri, (IN. 14, Februari 2020)

Informan tersebut menjelaskan bahwa perbankan memiliki sistem KPI. Sistem tersebut merupakan sistem yang menilai peningkatan kinerja pegawai perbankan. Peningkatan kinerja tersebut dapat dilakukan dengan menambah jumlah tabungan jamaah haji maupun umroh. Dalam hal ini, perbankan memiliki aturan internal diluar kegiatan kemitraan tersebut. Upaya tersebut dilakukan dengan menawarkan pada saat nasabah melakukan pembukaan rekening. *Customer service* juga menawarkan pada nasabah yang telah menabung dan memiliki banyak deposit. Nasabah-nasabah tersebut juga diberi brosur oleh *customer service*. Selain itu, nasabah juga dapat melihat informasi terkait dengan Travel Sahid melalui banner yang terletak didalam bank BRI Syariah.

#### **4. Program - Program Kemitraan**

BRIS buat program yang mendaftar haji khusus dapat hewan qurban, terus kalau yang sekarang itu cashback sama program yang berangkat bareng ustad bangun samudra. (IN. 14, Februari 2020)

Informan tersebut menjelaskan bahwa kemitraan antara PT Sahid Gema Wisata cabang Surabaya dengan perbankan BRI Syariah membuat program-program untuk menarik minat nasabah. Program-program tersebut yaitu: berhaji mendapat hewan qurban, cashback dan program umroh bersama Ustadz Bangun Samudra.

### C. Pembahasan Hasil Penelitian (Analisis Data)

#### 1. Pengelolaan Sumber Daya

Menurut Eric dan Agustinus, pengelolaan sumber daya manusia merupakan investasi bagi perusahaan. Hal ini dapat mendukung perusahaan dalam mencapai keberhasilan bersaing dengan para kompetitor. Pengelolaan sumber daya manusia juga berguna untuk mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Dalam hal ini, perusahaan memerlukan biaya dalam mengelola sumber daya manusia yang dimilikinya.<sup>45</sup> PT Sahid Gema Wisata mengandalkan sumber daya manusianya dalam membantu keberlangsungan bisnis mereka. PT Sahid Gema Wisata memperhatikan tenaga kerja dari pihak *marketing* yang dimilikinya. Dalam menjalin kemitraan, PT Sahid Gema Wisata juga mengandalkan dari tenaga kerja pihak *customer service* perbankan BRI Syariah. Hal ini dibuktikan dengan memberikan pelatihan khusus bagi *marketing*. Pelatihan tersebut dilakukan dengan mendatangkan mentor yang ahli dalam bidangnya. Pelatihan tersebut berisi teknik *marketing* dalam menarik minat calon jamaah dengan sekali penawaran. *Marketing* Travel Sahid juga memanfaatkan tenaga kerja pihak mitra dari bagian

---

<sup>45</sup> Eric Alamzah Limawandoyo dan Augustinus Simanjutak, “Pengelolaan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pada PT Aneka Sejahtera Engineering”, *JURNAL MANAJEMEN BISNIS PETRA*, (Vol. 1, No. 2, 2013), hal 1

*customer service*. *Marketing* tersebut sering mendatangi *customer service* dengan memberikan informasi program dan brosur travel.

## **2. Jalinan Kerjasama**

Menurut Dadang Munandar, kemitraan dengan pihak luar merupakan perusahaan atau organisasi bisnis lain yang berkolaborasi dengan perusahaan sendiri.<sup>46</sup> PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya bermitra dengan Bank BRI Syariah. Kerja sama tersebut merupakan kerja sama yang resmi. Dalam hal ini, PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya telah melakukan PKS dengan pihak perbankan saja. PKS tersebut tidak dilakukan dengan pihak lain selain dengan pihak perbankan. BRI Syariah mempercayai Travel Sahid sebagai mitranya dengan melalui tahapan penilaiin. Tahapan penilaian tersebut dilakukan dengan memberangkatkan umroh bagi karyawan BRI Syariah. Hal ini menjadikan pihak BRI Syariah memutuskan Travel Sahid sebagai mitranya.

## **3. Jalinan Kerjasama Antara Dua Pihak Atau Lebih**

Menurut Riyadu Sulaiman yang dikutip oleh Widi Pradana Riswan Hermawan, kemitraan merupakan persekutuan antara dua pihak atau lebih. Kemitraan tersebut terikat dalam suatu kesepakatan dengan suatu tujuan. Tujuan tersebut merupakan upaya dalam meningkatkan kapabilitias untuk mencapai hasil yang lebih baik.<sup>47</sup> PT Sahid Gema Wisata menjalin kerja sama dengan beberapa pihak dari perbankan Syariah. Perbankan Syariah tersebut terdiri dari Bank Bri

---

<sup>46</sup> Dadang Munandar, *Relationship Marketing Strategi Menciptakan Keunggulan Bersaing*, (Yogyakarta: EKUILIBRIA, 2016), 15.

<sup>47</sup> Widi Pradana Riswan Hermawan, "Manajemen Kemitraan Antara SMK Muhammadiyah 1 Bantul Program Keahlian Teknik Audio Video Dengan PT. Aries Indo Global" *Skripsi*, (Yogyakarta: Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta, 2018)

Syariah, Bank BRI Syariah, BNI Syariah CIMB Niaga Syariah, Mega Syariah, Jateng Syariah dan Sinar Mas Syariah. Kerja sama tersebut sengaja dijalin dengan pihak-pihak perbankan Syariah. Pihak-pihak tersebut memiliki peluang yang besar. Peluang ini didapat dari nasabah yang mayoritas beragama Islam.

#### **4. Prinsip Saling Membutuhkan**

Menurut Soemardjo yang dikutip oleh Asep Saepul Alam dan Heri Hermawan, Kemitraan merupakan strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih. Kemitraan tersebut dilakukan dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.<sup>48</sup> Kemitraan yang dilakukan antara Travel Sahid dengan Bank BRI Syariah terdapat manfaat bagi masing-masing instansi. Hal tersebut dilakukan dengan target untuk masing-masing instansi. Travel Sahid ditarget dalam mendapatkan jamaah haji khusus dan jamaah umroh. Pihak BRI Syariah ditarget dengan dipantau melalui sistem KPI. KPI tersebut dapat meningkat dari nasabah yang menabung untuk haji khusus maupun umroh.

#### **5. Prinsip Saling Menguntungkan**

Menurut Widi Pradana Riswan Hermawan, kemitraan merupakan hubungan kerja sama dengan kesetaraan, keterbukaan dan saling memberikan keuntungan atau manfaat.<sup>49</sup> Kemitraan antara Travel Sahid dan perbankan Syariah menguntungkan bagi dua belah pihak. Keuntungan Travel Sahid terletak dari income jamaah umroh dan calon jamaah haji khusus yang mendaftar. Keuntungan perbankan Syariah terletak pada

---

<sup>48</sup> Asep Saepul Alam dan Heri Hermawan, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Hubungan Kemitraan Antara Petani Budidaya Jamur Tiram Dengan CV. Asa Agro Corporation" *Journal Agroscience* ( Vol. 7 No. 1 Tahun 2017), hal 216.

<sup>49</sup> Ibid

pengendapan dana calon jamaah haji khusus. Pengendapan dana tersebut merupakan tabungan calon jamaah haji khusus yang telah diblokir dari perbankan. Hal tersebut merupakan kebijakan dari sistem perbankan itu sendiri. Oleh karena itu, jika calon jamaah haji khusus bertambah banyak, maka penggalangan dana perbankan dapat membesar. *Customer service* perbankan yang dapat merekomendasi nasabahnya akan mendapatkan reveral khusus dari pihak Sahid diluar keuntungan kemitraan itu sendiri.

## **6. Pola Dagang Umum**

Menurut Amam dkk, Sistem kemitraan pola dagang umum dapat dilakukan dalam bentuk kerjasama pemasaran, penyediaan lokasi usaha, atau penerimaan pasokan dari usaha kecil oleh usaha besar yang dilakukan secara terbuka.<sup>50</sup> Kemitraan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dengan bank BRI Syariah termasuk dalam kategori pola dagang umum. Kemitraan antara dua pihak tersebut bekerjasama dibagian pemasaran. PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya menyediakan produk berupa program-program haji dan umroh, sedangkan bank BRI Syariah membantu dalam pemasaran produk haji dan umroh. Pemasaran tersebut dilakukan dengan melakukan penawaran pada nasabah bank BRI Syariah.

## **7. Prinsip Keterbukaan**

Menurut Kusumadewi, prinsip keterbukaan meliputi keterbukaan informasi dalam proses pelaksanaan kemitraan.<sup>51</sup>

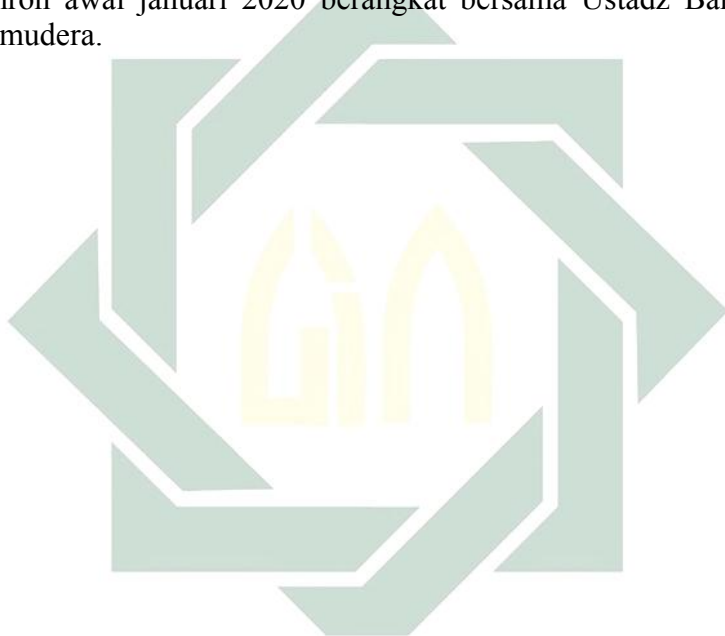
---

<sup>50</sup> Amam, Z. Fanani , B. Hartono, dan B. A. Nugroho “Usaha Ternak Ayam Pedaging Sistem Kemitraan Pola Dagang Umum: Pemetaan Sumber Daya dan Model Pengembangan” *Sains Peternakan* (Vol. 17 No. 2 September 2019) hlm 6

<sup>51</sup> Tutut Adi Kusumadewi, Imam Hanafi, Wima Yudo Prasetyo “Kemitraan Bumn Dengan Umkm Sebagai Bentuk Corporate Social Responsibility (Csr)



Prinsip keterbukaan yang terjadi pada kemitraan antara PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dengan bank BRI Syariah merupakan keterbukaan informasi terkait program-program haji dan umroh. Dua pihak tersebut juga membuat program-program haji dan umroh guna untuk memudahkan masyarakat. Adapun program-program yang dibuat bersama pihak bank BRI Syariah terdiri dari berhaji mendapat hewan qurban, cashback, dan umroh awal januari 2020 berangkat bersama Ustadz Bangun Samudera.



---

(Studi Kemitraan PT. Telkom Kandatel Malang Dengan Umkm Olahan Apel Di Kota Batu)” *Jurnal Administrasi Publik (Jap)*, (Vol. 1, No. 5) hlm 955

## BAB V: PENUTUP

### A. Simpulan

Jalinan kerjasama merupakan hal penting dalam dunia bisnis. Jalinan kerjasama ini terdapat dua pihak atau lebih yang saling bekerjasama dalam mencapai tujuan usaha. Pihak yang dijalin dalam kerjasama tersebut harus merupakan pihak yang memiliki kekuasaan atau privilege lebih besar dibandingkan pihak lainnya. Jalinan kerjasama yang dilakukan bersama pihak yang memiliki privilege akan mendatangkan keuntungan bagi pihak mitranya. Hal ini terjadi pada jalinan kerjasama antara PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dengan bank BRI Syariah. Kemitraan tersebut telah dilakukan dari tahun 2011.<sup>52</sup> BRI Syariah memiliki privilege bagi PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. BRI Syariah telah dipercaya oleh masyarakat dan memiliki banyak nasabah untuk dapat dimanfaatkan sebagai objek pemasaran produk haji dan umroh dari PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya

Berdasarkan hasil wawancara, pengelolaan sumber daya berbentuk dalam pemberian training bagi tenaga kerja *marketing* PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya. Pengelolaan sumber daya ini juga diberikan pada *customer service* bank BRI Syariah yang diperoleh dari *marketing* PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya terkait informasi produk haji dan umroh. Informasi ini dapat disampaikan pada nasabah BRI Syariah saat *customer service* melakukan *cross selling*.

Kemitraan harus didasari dengan prinsip saling membutuhkan dan menguntungkan. PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya membutuhkan bantuan bank BRI Syariah dalam menarik kepercayaan masyarakat. Masyarakat akan merasa yakin dengan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya

---

<sup>52</sup> Sahidtour.com Kamis, 180620 22.37

dengan menyertakan nama perbankan BRI Syariah di dalamnya. Sedangkan bank BRI Syariah membutuhkan PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dalam target internal perbankan. Hal ini disebabkan bank BRI Syariah ditarget dalam mendapatkan nasabah dengan tabungan haji dan umroh. Jadi, Pihak bank BRI Syariah dapat menawarkan produk dari PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya sekaligus mendapatkan nasabah dengan tabungan haji khusus maupun umroh tersebut.

Keuntungan yang diperoleh PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dari bank BRI Syariah berupa jamaah yang mendaftar dari hasil rekomendasi pihak *customer service* bank BRI Syariah. Sedangkan, keuntungan yang diperoleh bank BRI Syariah dari PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya berupa pengendapan dana calon jamaah haji khusus yang telah menjadi nasabah di perbankan BRI Syariah.

## **B. Saran dan Rekomendasi**

Dari hasil penelitian yang telah disimpulkan, maka peneliti menyampaikan saran dan rekomendasi kepada:

### **1. Perusahaan Bisnis Travel**

Manajemen kemitraan yang dilakukan oleh PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya dengan Bank BRI Syariah merupakan upaya yang tepat dalam menjalankan bisnis *trour and travel*. Dengan kemitraan, usaha travel haji dan umroh memiliki peluang yang cukup besar dalam mendapat respon dari para calon jamaah. Kemitraan dengan perbankan menjadi penguat bagi travel dalam menarik kepercayaan calon jamaah. Hal ini juga dapat diterapkan bagi bisnis travel lain.

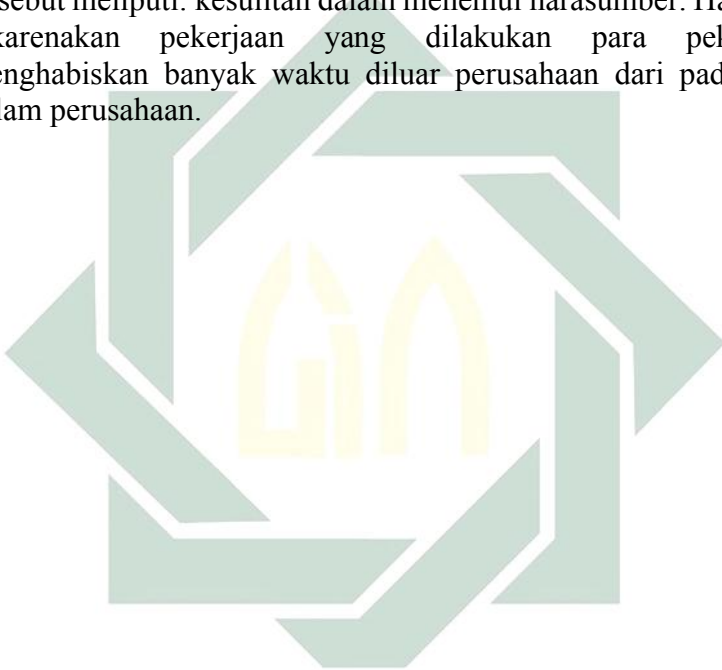
### **2. Penelitian lanjutan**

Penelitian lanjutan dapat mengangkat fokus penelitian berupa manajemen kemitraan dengan peningkatan jumlah

jamaah haji atau umroh PT Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya.

### C. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menyadari bahwa terdapat banyak keterbatasan sepanjang proses penelitian. Keterbatasan tersebut meliputi: kesulitan dalam menemui narasumber. Hal ini dikarenakan pekerjaan yang dilakukan para pekerja menghabiskan banyak waktu diluar perusahaan dari pada di dalam perusahaan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Mustofa AA, “Pengaruh Pelayanan, Strategi Pemasaran Dan Keputusan Pembelian Terhadap Loyalitas Jamaah Haji Umroh Pada Pt. Sahid Gema Wisata Cabang Surabaya”, *Skripsi*, Fakultas Dakwah Dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019
- Alam, AS, Heri Hermawan, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Hubungan Kemitraan Antara Petani Budidaya Jamur Tiram Dengan CV. Asa Agro Corporation” *Journal Agrosience*.Vol. 7 No. 1 Tahun 2017
- Amam, dkk “Usaha Ternak Ayam Pedaging Sistem Kemitraan Pola Dagang Umum: Pemetaan Sumber Daya dan Model Pengembangan”, *Sains Peternakan*. Vol. 17 No. 2 September 2019
- Naspati AR, dkk “Evaluasi Pengelolaan Sumber Daya Teknologi Informasi (IT Resource Management) dengan Menggunakan Framework COBIT 5 (Studi Kasus : PT. Infomedia Nusantara)”

Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer.  
Vol. 2, No. 11 November 2018

Mansyur, Akhmad, La Anadi “Introduksi Kapal FIBERGLASS dan Manajemen Kemitraan Produksi Loin Tuna”, Jurnal Bisnis Perikanan FPIK UHO . Vol. 2 No. 1 April 2015

Jasuli, Affan “Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas dengan PT Nusafarm terhadap Pendapatan Usaha Tani Kapas di Kabupaten Situbondo”, Skripsi, Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Jember, 2014.

Syafran,Afdatul “Kontribusi Inti dan Plasma dalam Agribisnis Ayam Broiler dengan Pola Kemitraan di Kecamatan Ujung Loe Kabupaten Bulukumba”, Skripsi, Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Alauddin Makassar, 2016.

Sulistiyani, AT Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan.  
Yogyakarta: Gaya Media, 2004.

Ixtiarto Bambang Dan Budi Sutrisno “Kemitraan Sekolah Menengah Kejuruan Dengan Dunia Usaha Dan Dunia Industri (Kajian

Aspek Pengelolaan Pada Smk Muhammadiyah 2 Wuryantoro Kabupaten Wonogiri)” *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*.Vol. 26 No.1 Juni 2016

Buku Panduan Penulisan Skripsi Manajemen Dakwah Surabaya: 2015.

Lestari, Bekti, Pardimin. “Manajemen Kemitraan Sekolah dengan Dunia Usaha dan Industri Untuk Meningkatkan Kompetensi Lulusan SMK”, *Media Manajemen Pendidikan*. Vol. 2 No. 1 Juni 2019.

Dwi, dkk. “Analisis Kemitraan PT Benih Citra Asia Dengan Petani Tomat” *Habitat*.Vol. Xxii, No. 2, Agustus 2011.

Munandar, Dadang *Relationship Marketing Strategi Menciptakan Keunggulan Bersaing*. Yogyakarta: EKUILIBRIA, 2016.

Asiati, Devi Dan Nawawi “Kemitraan Di Sektor Perikanan Tangkap: Strategi Untuk Kelangsungan Usaha Dan Pekerjaan (Partnership In The Fishery Sector: Strategies For Business And Employment Sustainability)” *Jurnal Kependudukan Indonesia* . Vol. 11 No. 2, Desember 2016

Wijayanto, Dian Pengantar Manajemen. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Iskandar, Dhany “Strategi Peningkatan Kinerja Perusahaan Melalui Pengelolaan Sumber Daya Manusia Dan Kepuasan Kerja Dan Dampaknya Terhadap Produktivitas Karyawan” , *Jurnal Jibeka*. Vol. 12 No. 1 2018

Haspari, Endah “Implementasi Pola Kemitraan Usaha Tani Sawit pada PT. Perkebunan Nusantara VII Unit Bekri”, Skripsi, Fakultas Sosial dan Politik, Universitas Lampung, 2016.

Limawandoyo, EA, dan Augustinus Simanjutak “Pengelolaan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pada PT Aneka Sejahtera Engineering”, *JURNAL MANAJEMEN BISNIS PETRA*. Vol. 1, No. 2, 2013.

Dewi, Eka kartika nuryana “ Analisis Kemitraan Dalam Pembenihan Jagung Hibrida Pada Pt Bisi International Tbk Di Kabupaten Kediri” skripsi, fakultas pertanian, universitas sebelas maret surakarta, 2010.



Nazli, Fachrul “Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Perusahaan Dan Peternak Di Kabupaten Aceh Besar”, Tesis Banda Aceh: Program Studi Magister Agribisnis Universitas Syiah Kuala Darussalam Banda Aceh, 2019.

Yulianjaya, Ferry dan Kliwon Hidayat “Pola Kemitraan Petani Cabai dengan Juragan Luar Desa (Studi Kasus Kemitraan di desa Kucur, Kecamatan Dau Kabupaten Malang)”, JURNAL HABITAT .Vol. 27 No. 1 April 2016.

Saputra, I Made Gannal Dwi I G A A Lies Anggreni dan I Putu Dharma “Pola Kemitraan Usaha Tani Kelapa Sawit Kelompok Tani Telaga Biru dengan PT. Sawindo Kencana melalui Koperasi di Kabupaten Bangka Belitung” E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata. Vol.6 No. 2 April 2017.

Ragil, Julia Febrianti W dan E Sari, “Manajemen Kemitraan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 14 Jakarta dengan Dunia Uusaha/Dunia Industri” Jurnal Improvement Pendidikan. Vol. 1, Edisi 1, Maret 2014.

Dewi KT, Imam Hardjianto, Lely Indah Mindarti “Kemitraan Peternak Sapi Perah Dengan Kud “Batu” Dalam Meningkatkan Ekonomi

Masyarakat Peternak Sapi Perah” *Jurnal Administrasi Publik*  
(Jap). Vol. 1 No. 4)

Mufidah, Lina “Manajemen Kemitraan Waralaba Sektor Farmasi  
Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Apotek K-24  
Kabupaten Banyumas) Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN), 2016.

Tohar, M. *Membuka Usaha Kecil*, Penerbit Kanisius Yogyakarta, 2000.

Rukmana, Nana *Strategic Partnering For Education Management-  
Model Manajemen Pendidikan Berbasis Kemitraan*, Bandung:  
Alfabeta, 2006.

Suriati, Ni Nengah Ratna Komala Dewi dan A.A.A. Wulandira Sawitri  
Djelantik “ Pola Kemitraan antara Petani Holiconia dengan  
Sekar Bumi Farm di Desa Kerta Kecamatan Payangan  
Kabupaten Gianyar” E- Jurnal Agribisnis dan Agrowisata. Vol.  
4 No. 1 Oktober 2015.

Yousnelly, Puty Nora H. Pandjaitan dan Budi Purwanto, “Kelayakan  
dan Strategi Pengembangan Kemitraan KUB Petani Lidah

Buaya di Kecamatan Beji, Depok”, Manajemen IKM . Vol. 8  
No. 2 September 2013.

Rudi, dkk “Kemitraan Pemerintah dengan ASITA dalam Promosi  
Kunjungan Wisata di Dinas Kebudayaan dan Kepariwisata  
Provinsi Sulawesi Selatan”, JURNAL Administrasi Publik. Vol.  
3 No. 1 April 2017.

Fadilah, dkk “ANALISIS KEMITRAAN ANTARA PABRIK GULA  
JATITUJUH DENGAN PETANI TEBU RAKYAT DI  
MAJALENGKA, JAWA BARAT” Jurnal Transdisiplin  
Sosiologi, Komunikasi, dan Ekologi Manusia. Vol. 05 No. 02  
Agustus 2011.

Yuliandari, Resti “Pelaksanaan Manajemen Kemitraan Pt Buana  
Wiralestari Mas Dengan Petani Sawit Dalam Program  
Replanting Sawit Di Desa Kijang Makmur Kecamatan Tapung  
Hilir”, JOM FISIP. Vol. 5 No. 1 April 2018.

Balqis, Sarah Sobrina “Pengaruh Segmentasi Psikografis, Segmentasi  
Tingkah Laku, Targeting Terhadap Keputusan Pembelian Paket  
Haji Umroh Pada Pt. Sahid Gema Wisata Cabang  
Surabaya, *Skripsi*, Fakultas Dakwah Dan Komunikasi,  
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019

Fadhilah, Sri “Efektivitas Pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia” skripsi, Fakultas Syari’ah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.

Turmiati, SS “Manajemen Kemitraan SMK dengan Dunia Usaha Dan Industri” Tesis, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Lampung 2019.

Kusumadewi TA, dkk “Kemitraan Bumh Dengan Umkm Sebagai Bentuk Corporate Social Responsibility (Csr) (Studi Kemitraan PT. Telkom Kandatel Malang Dengan Umkm Olahan Apel Di Kota Batu)” Jurnal Administrasi Publik (Jap). Vol. 1, No. 5

Azrani,Utari “Analisis Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan Pt. Deli Sari Murni Tapioka Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani ( Studi Kasus: Desa Paya Pinang Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai)” Skripsi, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2019.

Khalifi, Washil Strategi Pengembangan Kemitraan Usaha di PT. Allinma Universal Surabaya, Skripsi, Manajemen Dakwah, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2018.

Hermawan,Widi Pradana Riswan “ Manajemen Kemitraan Antara SMK MUHAMMADIYAH 1 Bantul Program Keahlian Teknik Audio Video dengan PT. ARIES INDO GLOBAL” Skripsi, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta, 2018.

A'yyun,Windy “ Analisis Kemitraan Antara Pg. Toelangan Dengan Petani Tebu Tri (Tebu Rakyat Intensifikasi) Di Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur” skripsi, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2013.

<https://sahidtourmalang.wordpress.com/profil-sahid-tour/>

Sahidtour.com