

# **STRATEGI PENINGKATKAN PENGHASILAN DRIVER OJEK ONLINE DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN EKONOMI DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**Fajar Hasani  
Haqibul Mujib**

## **Abstrak**

This study aims to determine what strategies are carried out to increase the income of Grab Majenang drivers. Then the researchers will dig up information about how to improve the economic welfare of the drivers after becoming a Grab driver. After that, the researcher then examined the strategies compiled and implemented by the drivers of the indigenous group Grab Majenang based on an Islamic perspective. This study uses a theory of income-increasing strategies in improving welfare and conducts field research using qualitative research methods because this research is systematic and descriptive. The subjects of this study were the Grab drivers in the Grab Majenang indigenous group. With a setting around the central area of Majenang, the city is a place where drivers gather to wait for orders. For data collection, it is done through observation, interview (interview), and documentation. The analysis used is descriptive qualitative method, namely by formulating the data obtained and then classified in order to answer the problem formulation. The results of this study indicate that the strategies applied by drivers for increasing income in an effort to improve their economic welfare are good and appropriate to be implemented for both the short and long term. Then the changes in the economic welfare of the drivers, from before becoming a Grab driver (partner) and after becoming a Grab driver (partner), the results were quite drastic in improving their economy. Furthermore, it is obtained from the results of reviewing and analyzing these strategies using guidelines that are in accordance with the Islamic economic perspective. So that the results obtained from the Islamic economic view of these strategies show that these strategies are feasible and good to be implemented because they do not contain elements of fraud or fraud that can harm other parties which are strictly prohibited by Islam..

## **Abstract**

This study aims to determine the risk management of murabahah financing and determine the impact of risk management

implementation on murabahah financing settlement solutions. The method used in this study is a qualitative method that produces descriptive data using data collection techniques by observation, interviews, and documentaries in accordance with the title being observed. The risk of financing at BSM KCP Ciamis has two risks, namely sidetraining or force majeure. Sidetraining is a risk that arises from the mismatch of a customer financing request with the use of the customer's financing. Meanwhile, force majeure is the risk that arises from events outside the bank's predictions, such as natural disasters and accidents. Risk management carried out by BSM KCP Ciamis is by gathering information, collecting documents, and verifying its customers. These three steps are carried out using analysis. The analysis used by BSM KCP Ciamis is 5C analysis, namely character (character), capacity (capacity), capital (capital), collateral (guarantee), and conditions (conditions). Among the 5Cs, there are the most prioritized, namely analysis of character (character), capacity (capacity). If the customer has a problem, the bank will resolve the problem by using several methods including rescheduling, reconditioning, or restructuring. The implementation of risk management carried out by BSM KCP Ciamis can be categorized as healthy financing, because the non-performing financing is below 7%, namely 2.5%. This success is not only carried out by one party, but for the support and cooperation of all components in BSM KCP Ciamis.

**Keywords:** Strategy, Grab's Driver, Economic Welfare.

## **Pendahuluan**

Perkembangan teknologi di era modern ini menunjukkan sebuah gambaran dimana manusia sudah menjajaki fase dimana seluruh sarana telah mempermudah suatu pekerjaan maupun kegiatan lain. Tidak heran manusia milenial sudah terlalu manja terhadap teknologi, sehingga tidak ingin mengeluarkan tenaga yang besar demi mendapatkan apa yang diinginkan. Namun demikian, hal ini justru merupakan sebuah peluang bagi mereka yang dapat memanfaatkan situasi tersebut, yaitu menciptakan hal yang dapat mendatangkan keuntungan bagi individu maupun untuk kalangan luas.

Salah satunya adalah kemunculan terobosan baru dibidang transportasi yang kini sudah dimodifikasi dengan berbasis *online* seperti ojek motor dan taksi. Fenomena transportasi dan

komunikasi di seluruh dunia pada umumnya dan Indonesia pada khususnya. Perkembangan dunia transportasi dan komunikasi tidak lepas pula dari perkembangan ilmu pengetahuan (*science*) dan teknologi, yang dapat dilihat dari semakin berkembangnya inovasi, semakin maju dan canggih pula moda transportasi dan komunikasi yang ada dalam masyarakat. Kini dengan kemunculan ojek dan taksi berbasis *online* tentu memancing pergerakan peningkatan taraf ekonomi masyarakat Indonesia khususnya di Kecamatan Majenang. Sebelum keberadaan ojek dan taksi *online* ini muncul, perekonomian masyarakat juga telah berjalan baik dengan adanya angkutan umum konvensional seperti halnya angkutan kota (angkot), bus kota, ojek pangkalan, bahkan becak dan delman.

Namun sudah satu tahun ini muncul satu fenomena baru yang sebenarnya sudah tidak asing lagi di kota-kota besar di luar Majenang. Adalah Grab, sebuah angkutan modern berbasis *online* yang dimana menyediakan layanan transportasi kendaraan bermotor yaitu ojek dan taksi. Diawal kemunculannya di Majenang memang tidak langsung mengundang reaksi heboh masyarakat, namun siapa sangka seiring berjalannya waktu pertumbuhan jumlah *driver* justru terlihat begitu signifikan dalam hal bertambahnya jumlah *driver* Grab di Majenang. Dapat dilihat disetiap jalan dan sudut kota sudah banyak sekali para *driver* Grab, hal ini membuktikan bahwa adanya Grab membawa suatu pengaruh positif dikalangan masyarakat Majenang.

Grab sendiri yang sebelumnya dikenal sebagai **GrabTaxi** merupakan salah satu *platform* O2O (*online to offline*) yang bemarkas di Singapura dan paling sering digunakan di Asia Tenggara. Sejak tahun 2014 di Indonesia, Grab melayani pemesanan kendaraan seperti ojek (Grab *Bike*), mobil (Grab *Car*), taksi (Grab *Taxi*), kurir (Grab *Express*), pesan-antar makanan (Grab *Food*), dan *carpooling* (Grab *Hitch Car*). Saat ini Grab tersedia di 125 kota di Seluruh Indonesia, mulai dari Banda Aceh hingga Jayapura-Papua.

Keberadaan Grab di Indonesia memang sudah sekitar 6 tahun, akan tetapi baru 1 tahun sekarang mulai menjadi primadona bagi warga Majenang dan sekitarnya. Karena hal inilah warga perlahan mulai antusias dan menyambut baik dengan adanya Grab. Dimulai dengan pemanfaatan Grab *bike* sebagai ojek panggilan tanpa harus ke pangkalannya sampai Grab

*food* ojek antar pesan makanan yang berimbas pada meningkatnya perekonomian dibidang perkulineran di Majenang, serta pemanfaatan fasilitas layanan lainnya. Selain itu dengan adanya Grab sudah barang tentu menjadi ladang lapangan kerja bagi warga, baik yang tua maupun yang muda.

Dari uraian diatas, penulis melakukan penelitian ini dengan tujuan sebagai berikut: 1) Untuk mengetahui strategi apa saja yang dilakukan untuk meningkatkan penghasilan para *driver* pribumi Grab Majenang. 2) Untuk mengetahui peningkatan kesejahteraan ekonomi setelah menjadi *driver* Grab. 3) Untuk mengetahui bagaimana pandangan perspektif Islam terhadap strategi yang digunakan dalam peningkatan penghasilan *driver* Grab Majenang.

## **Metode**

Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian penelitian kualitatif. Menurut Anggito Abli, Johan penelitian kualitatif yaitu berusaha untuk menemukan dan menggambarkan secara naratif kegiatan yang dilakukan dan dampak dari tindakan yang dilakukan terhadap kehidupan mereka. Dan menurut Krik & Miller penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental tergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasan maupun dalam peristilahannya.

Dalam penelitian ini akan menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu merupakan penelitian ilmiah yang bersifat sistematis, dan deskriptif karena data yang diperoleh tidak terpacu pada hal statistik atau angka serta lebih cenderung bersifat analisis. Oleh karena itu, didalam metode penelitian kualitatif ini, peneliti mengamati secara langsung kegiatan yang

dilakukan para *driver* Grab saat bekerja serta melakukan wawancara pada narasumber sehingga dapat diperoleh data informasi yang dibutuhkan pada penelitian..

## Hasil Penelitian

### *Strategi Dalam Peningkatan Penghasilan Driver Pribumi Grab Majenang*

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, didapatkan data informasi mengenai strategi-strategi yang dilakukan untuk meningkatkan penghasilan serta data informan sebagai driver Grab yang digambarkan melalui tabel. Dalam tabel tersebut peneliti menjelaskan informasi tentang tahun awal dan status pekerjaan informan menjadi driver Grab, waktu serta wilayah mereka beroperasi.

Dari pemaparan hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa mayoritas para driver memilih pekerjaan menjadi mitra Grab adalah sebagai pekerjaan utama dan sebagian kecil menjadikan sebagai pekerjaan sampingan yang disebabkan oleh beberapa hal seperti masalah insentif dan sudah memiliki pekerjaan utama lain. Di sisi lain berdasarkan informasi yang dijelaskan oleh informan, mereka juga mendapatkan banyak hambatan yang cukup kompleks dan harus mereka hadapi selama dilapangan.

Berdasarkan dari hasil pengumpulan data pada penelitian, dalam menjalankan aktivitas nge-Grab para driver mempunyai cara tersendiri untuk meningkatkan penghasilannya atau bisa dikatakan strategi versi para driver bukan dari perusahaan. Karena dari perusahaan sendiri menerapkan satu strategi yang lebih mengutamakan keuntungan kedua belah pihak baik untuk perusahaan ataupun untuk para driver yaitu selalu mengadakan promo-promo terbaru setiap minggunya, dengan hal ini secara tidak langsung juga berdampak pada peningkatan penghasilan para driver. Dan untuk strategi yang dilakukan oleh para driver sendiri sebagai berikut:

#### *Mempromosikan pelayanan Grab pada kerabat dan media sosial*

Strategi ini dilakukan oleh para driver secara langsung dengan menawarkan pelayanan yang ada pada Grab. Sesuai dengan pernyataan mas Dedi salah seorang driver saat dilakukan wawancara, berikut pernyataannya: “Kalau saya sih sekarang nerapin promo yang sudah ada dari Grab seperti top up OVO dan

promo yang ada di aplikasi kan banyak, jadi saya arahkan tawarin ke customer atau kerabat, saya ajarin cara-caranya gitu .”

Dengan kata lain para driver mengenalkan dan mempromosikan pelayanan Grab dan menawarkan promo diskon yang dilakukan oleh perusahaan kepada kerabat atau masyarakat pada umumnya yang belum mengerti dan belum pernah memakai jasa dari Grab, dengan cara inilah driver bisa mendapatkan customer baru untuk menambah penghasilan yang akan mereka dapatkan.

*Memakai kartu provider dengan sinyal kuat atau memakai dua kartu berbeda sebagai cadangan*

Pada strategi kali ini driver menggunakan cara yang cukup cerdas dengan menggunakan 2 kartu provider berbeda. Berkaitan dengan masalah sinyal dimana sebagian daerah di Majenang adalah daerah pegunungan yang memungkinkan terjadi hilangnya sinyal atau sinyal lemah. Oleh karena itu maka di siasati dengan cara memakai strategi ini supaya tetap mendapatkan customer bahkan bisa lebih efektif dalam mencari orderan yang lebih banyak.

Seperti yang dikatakan oleh mas Afif salah satu driver Grab dibawah ini: “Strateginya kalau dari saya, masalah sinyal jaringan sih pakenya kartu yang berbeda. Jadi misal kalau yang satu gak ada sinyal pake kartu yang satunya lagi. Kaya gitu aja sih..”

Begitulah keterangan dari mas Afif yang menunjukkan strategi tersebut bersifat untuk berjaga-jaga namsun dapat dipakai sebagai cara mendapatkan orderan lebih cepat dengan sinyal yang kuat.

*Selalu melipir atau berpindah tempat untuk mencari spot yang ramai*

Kata melipir merupakan istilah yang sering digunakan oleh para ojol untuk berpindah-pindah tempat. Strategi ini adalah salah satu strategi yang paling sering dilakukan oleh para driver. Dengan berpindah tempat untuk mencari tempat ramai seperti pusat kota, swalayan, restoran, dan pasar merupakan cara tepat untuk mendapatkan customer, karena dengan memilih tempat ramai otomatis akan membuat akun Grab cepat menerima

notifikasi orderan bahkan bisa memancing minat masyarakat yang melihat untuk memakai jasa layanan Grab.

*Memulai bekerja lebih pagi dari driver lain untuk mencari orderan*

Memulai bekerja lebih awal atau yang lebih sering dikenal dengan istilah *before time* ini sudah tidak asing lagi dalam dunia bisnis. Dengan memulai bekerja lebih awal memang lebih menguntungkan bagi para driver dimana saat rekan sesamanya masih di rumah, dia lebih cepat dalam menjemput rezeki dan otomatis akan lebih dahulu mendapatkan orderan. Seperti yang dikatakan oleh mas Wahyu salah satu driver Grab di Majenang berikut:

“Strateginya kalau saya kan mulainya pagi diantara driver-driver lainnya kan saya jadi kalau pagi kan saingannya sedikit, terus yang lebih efektif lagi kalau kita pindah-pindah tempat setiap 20 menit sampai 30 menit kita geserlah kalau kira-kira tempat yang kita tunggu tuh orderannya gak ada atau kalah dari akun lain, kita harus sering geser atau melipir bahasa sininya”.

*Memberikan pelayanan terbaik kepada customer atau pelanggan*

Dengan berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan juga menjadikan titik tolak terhadap maju atau mundurnya suatu usaha seorang pebisnis dalam menjalankan usahanya. Mengenai memberikan pelayanan terbaik kepada customer ini juga sesuai dengan yang dikatakan oleh mas Gias (ketua kelompok) saat wawancara:

“kalau strategi ya mas, untuk ningkatin orderan ya.. pelayanan yang kita lakukan semaksimal mungkin jangan bikin jelek di mata customer soalnya customer sekarang kan untuk mendapatkannya bisa sampai jam 10 malem. Jadi pelayanan bener-bener harus maksimal jangan mengecewakan, gitu sih paling strateginya”.

Strategi ini merupakan strategi penting bagi para driver, karena untuk membangun kepercayaan customer itu tidaklah mudah. Dengan memberikan pelayanan yang terbaik akan menumbuhkan rasa kepercayaan dari para customer kepada driver. Selain itu, secara tadak langsung strategi ini juga akan

berpengaruh pada peningkatan jumlah customer yang didapat dikarenakan jumlah rating driver juga akan meningkat setelah mendapatkan respon yang baik dari para customer mereka.

### *Peningkatan kesejahteraan ekonomi kelompok pribumi Grab Majenang*

Dari hasil wawancara dengan para informan, peneliti mendapatkan informasi berdasarkan perbedaan 2 (dua) masa kesejahteraan perekonomian para driver yaitu:

#### *Masa Sebelum Pandemi Covid-19*

Pada masa saat sebelum pandemi covid-19, bahwa apa yang dirasakan para driver adalah sama yaitu perekonomian mereka yang sangat cukup dan terbantu hanya dari hasil nge-Grab. Dimana saat itu pembagian insentif masih memakai sistem trip poin mereka bisa memperoleh Rp100.000 per 100 poin yang biasanya hanya cukup dengan mendapat 12 kali orderan. Itu berarti, dengan mendapatkan hasil dari insentif setiap bulannya mereka dapat memiliki pendapatan sekitar 3 juta rupiah, dimana dengan pendapatan tersebut tentu sudah sangat membantu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari para driver. Selain itu para driver juga menyampaikan bahwa dari insentif tersebut mereka juga bisa mencapai pendapatan 4-5 juta perbulan saat mereka lebih rajin mencari orderan. Dan dari sisa hasil pendapatan yang mereka peroleh, mereka lebih memilih untuk menyimpannya atau ditabung.

#### *Masa Pandemi Covid-19*

Namun semenjak adanya pandemi covid-19 mereka mengeluhkan dengan bergantinya sistem pembagian insentif yang menjadi sistem berlian, hal ini sangat dirasakan oleh mereka khususnya bagi driver yang sudah berumah tangga atau menikah, dengan sistem ini para driver merasa pendapatannya menurun drastis karena pada sistem ini skema pembagian insentif berubah menjadi Rp 100 per 10 berlian. Bisa dibayangkan jika mereka mendapatkan 12 kali orderan, maka insentif yang mereka dapatkan adalah Rp 1200, tentu saja ini berbeda jauh dengan sistem yang sebelumnya.

Sesuai dengan pernyataan dari salah satu driver sebagai berikut: "Dari segi ekonomi ya untuk sekarang turun sih mas



makin sini makin turun. Kalau dulu sistem trip poin yah dan sekarang sistem poin berlian, jadi bedanya kalau sistem trip tuh kalau kita dapat 12 orderan kita dapat bonus. Tapi kalau sistem poin berlian sekarang minimal 50 orderan baru dapat insentifnya. Satu orderan 10 poin, jadi kita harus apa namanya ekstra kerja keraslah kalau mau dapat poin banyak gitu, beda dari sistem trip yang dulu. Dan kalau untuk kebutuhan sehari-hari ya cukup sih buat makan. Tapi mungkin beda kalo sama orang yang sudah berkeluarga mungkin yah..ahaha". Ujar Hendri.

Dari penjelasan diatas menunjukkan bahwa memang tidak dapat dipungkiri peningkatan kesejahteraan dibidang ekonomi selama menjadi driver (mitra) Grab. Selain dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka juga sedikit menabung dari hasil nge-Grab. Namun saat ini semenjak muncul pandemi virus covid-19 yang melanda seluruh dunia,

membuat para driver mencoba memikirkan hal lain dan memutar otak supaya pendapatan dari mencari orderan ataupun customer mereka meningkat, setidaknya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari hari merka. Melalui beberapa strategi yang telah dijelaskan diatas adalah bentuk atau cara driver untuk mengakali bagaimana agar mereka bisa bertahan disaat pandemi melanda sebagai seorang driver Grab di Majenang.

### *Strategi meningkatkan penghasilan driver dari sudut pandang perspektif ekonomi Islam*

Dari strategi yang diterapkan oleh para driver, peneliti mengklasifikasikan strategi tersebut menjadi dua macam berdasarkan waktu yaitu strategi untuk jangka pendek dan strategi jangka panjang. Mengapa demikian, karena peneliti melihat manfaat yang dapat ditimbulkan dari penerapan strategi tersebut kepada driver sendiri. Dibawah ini adalah tabel pembagian strategi para driver untuk meningkatkan penghasilan selama nge-Grab adalah sebagai berikut:

#### Klasifikasi Strategi No Manfaat Dalam Waktu Strategi

##### Jangka Panjang

- a. Mempromosikan pelayanan Grab pada kerabat dan media sosial

- b. Memberikan pelayanan terbaik kepada customer atau pelanggan
- c. Memakai kartu provider dengan sinyal kuat atau memakai dua kartu berbeda sebagai cadangan.

#### Jangka Pendek

- d. Selalu melipir atau berpindah tempat untuk mencari spot yang ramai
- e. Memulai bekerja lebih pagi dari driver lain untuk mencari orderan

#### Strategi Jangka Panjang

Strategi dalam jangka panjang mempunyai efek yang akan dirasakan sampai beberapa waktu kedepan dan bukan hanya untuk satu atau dua hari saja. Dari strategi yang dilakukan oleh driver agar bisa bertahan bahkan meningkatkan orderan dimasa pandemi ini ada tiga macam antara lain:

#### *Mempromosikan pelayanan Grab pada kerabat dan media sosial*

Melakukan promosi di media sosial juga harus memperhatikan etika-etika bisnis yang sudah ada. Jangan sampai melebih-lebihkan produk atau jasa yang ditawarkan dari hal sebenarnya dan juga menjelek-jelekan jasa orang lain. Larangan akan hal seperti ini juga ada didalam firman Allah SWT berikut: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa“/4: 29).

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa Allah SWT mengharamkan memakan harta dengan jalan yang batil, pada hal ini yang dimaksudkan adalah mencari harta dari suatu pekerjaan yang haram yaitu dengan jalan yang telah dilarang oleh Allah SWT. Maka bentuk pekerjaan apapun yang dilakukan dengan cara penipuan, pengelabuhan dan membuat citra buruk pekerja lain adalah termasuk kedalam memakan harta dengan cara yang batil.

Namun jika dilihat berdasarkan pengamatan dan dari bentuk strategi yang dilakukan oleh para driver adalah suatu bentuk strategi promosi yang sah serta halal karena tidak mengandung unsur yang dilarang seperti larangan diatas, maka dapat diartikan bahwa strategi dengan cara promosi kepada kerabat dan media sosial oleh driver adalah halal dan diperbolehkan.

*Memberikan pelayanan terbaik kepada customer atau pelanggan*

Untuk mendapatkan kepercayaan dari customer para driver juga harus bisa ramah sopan serta bermurah hati, seperti yang pernah disampaikan oleh Rasulullah SAW dalam hadist berikut: Dari Jabir Radiyallahu Anhu, katanya: Rasulullah SAW, bersabda: Allah mengasihani seseorang yang murah hati bila menjual, bila membeli dan bila menawar.” (HR Bukhari).

Berdasarkan hadist diatas dapat diketahui bahwa didalam jual beli baik itu barang ataupun jasa haruslah bermurah hati, maksud dari murah hari ini sendiri adalah tolong menolong, jujur, tidak curang, dan saling ridha. Dengan begitu akan tercipta rasa nyaman, saling menghormati, serta rasa kepercayaan.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara langsung yang dilakukan peneliti mengenai strategi ini, maka dapat disimpulkan bahwa memberikan pelayanan terbaik kepada customer merupakan cara atau strategi yang baik diperbolehkan karena tidak ada unsur kebohongan ataupun penipuan.

*Memakai kartu provider dengan sinyal kuat atau memakai dua kartu berbeda sebagai cadangan*

Strategi kali ini merupakan strategi yang banyak digunakan oleh para driver, hal ini dilakukan sebagai upaya berjaga-jaga bila suatu saat salah satu kartu provider hilang sinyal atau sinyal lemah yang akan mengganggu aktifitas mereka. Melihat letak geografis daerah Majenang yang dikelilingi oleh pegunungan, maka cukup banyak wilayah-wilayah para customer yang cukup susah terjangkau oleh beberapa sinyal provider. Oleh karena itu, para driver juga biasa menyiapkan kartu cadangan, jika suatu saat mendapat orderan di wilayah yang susah untuk mendapatkan sinyal atau bahkan bisa lebih efektif untuk meningkatkan orderan

daripada menggunakan cara yang curang dengan menyebar beberapa GPS di beberapa titik lokasi yang ramai.

Dilihat dari bentuk strategi tersebut dapat diartikan bahwa para driver memiliki cara cerdas dan berhati-hati dalam bekerja. Demi meningkatkan penghasilan tanpa memakai cara yang tidak baik adalah sifat kehati-hatian, seperti yang dikatakan oleh sahabat Rasulullah SAW. Beliau sahabat Amr bin Ash berkata “Orang yang cerdas bukanlah yang hanya bisa membedakan antara kebaikan dan kejelekan, namun orang yang cerdas adalah yang bisa mengetahui mana yang terbaik antara dua pilihan yang buruk (untuk dihindari)”. [Al Isyraf fi Manazill Asyraf, hal 264].

Berkaitan dengan strategi yang dilakukan oleh para driver, seperti yang telah dijelaskan diatas. Maka usaha yang dilakukan oleh mereka untuk berjaga-jaga agar terhindar dari perbuatan yang tidak dibenarkan dalam etika bisnis Islam, serta usaha dalam meningkatkan penghasilan mereka melalui strategi ini adalah diperbolehkan.

#### Strategi Jangka Pendek

*Selalu melipir atau berpindah tempat untuk mencari spot yang ramai*

Dalam strategi berpindah tempat ini menurut pernyataan para driver bertujuan untuk memilih tempat strategis yang ramai, diharapkan dengan memilih tempat yang ramai akan mendapatkan orderan lebih cepat dan lebih banyak. Strategi ini peneliti mengkategorikannya kedalam strategi jangka pendek, dikarenakan wilayah yang selalu berubah atau bersifat dinamis. Pemilihan tempat untuk mencari orderan sama seperti memilih tempat yang strategis untuk melakukan suatu bisnis atau usaha. Jika driver tidak pandai memilih tempat, dipastikan akan susah untuk mendapatkan orderan atau malah tidak bisa mendapatkannya.

Berkaitan dengan usaha yang dilakukan oleh para driver demi meningkatkan penghasilan mereka dalam mencari orderan. Berikut adalah pandangan Islam terkait strategi tersebut melalui firman Allah SWT dalam QS. Al-Jumu'ah (62) ayat ke 10: “Apabila salat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di

bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.”

Dari ayat tersebut menunjukkan bahwa Allah telah memerintahkan hambanya untuk mencari rezeki diatas bumi-Nya selama tempat tersebut bukan tempat yang dilarang dan merugikan. Maka dari itu, dengan upaya yang dilakukan oleh para driver untuk selalu berpindah tempat dalam mencari penghasilan dari setiap orderan adalah sangat diperbolehkan selama itu tidak ada unsur ke mudharatan.

*Memulai bekerja lebih pagi dari driver lain untuk mencari orderan*

Hubungan antara strategi untuk memulai bekerja lebih pagi dari para driver dengan pernyataan diatas adalah sikap disiplin driver yang patut untuk dikembangkan karena dengan sikap disiplin dalam berkerja pasti akan menghasilkan hasil yang baik pada setiap usaha yang dilakukan, tentu dengan menerapkan nilai-nilai etika serta norma agama dan

mematuhi aturan yang telah ditentukan. Dengan disiplin para driver juga akan terbiasa untuk menyeimbangkan dunia dan akhirat, saling menghormati dan menghargai antar sesama driver maupun pekerja yang lain. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT berikut “Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuatbaiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan.” (QS. Al-Qasas/28: 77).

Melihat pernyataan diatas, maka strategi dengan memulai lebih pagi dari driver lain untuk memulai mencari orderan seperti yang telah dilakukan oleh beberapa driver merupakan strategi yang efektif untuk lebih meningkatkan penghasilan pada driver Grab Majenang. Dengan bentuk disiplin waktu para driver akan lebih produktif dalam berkerja dan meningkatkan penghasilannya.

## **Pembahasan**

### *Strategi Dalam Peningkatan Penghasilan Driver Pribumi Grab Majenang*

#### Strategi Jangka Panjang

#### *Mempromosikan pelayanan Grab pada kerabat dan media sosial*

Saat ini tentu sudah banyak sekali media sosial yang digunakan media promosi bahkan hampir semua orang mempromosikan produk atau jasa layanan mereka melalui media sosial karena pada era sekarang pengguna internet atau media sosial sendiri semakin banyak atau bahkan semua orang menggunakan media sosial itu menjadi sasaran empuk bagi para pebisnis yang mempromosikan melalui media sosial.

Dengan penerapan strategi mempromosikan pelayanan Grab pada kerabat maupun pada media sosial merupakan sebuah upaya yang baik demi mendapatkan penghasilan dalam mencari orderan bagi para driver. Bahkan manfaat lebihnya adalah dapat memperoleh pelanggan atau customer baru, tanpa harus mempromosikan pelayanan Grab yang terhitung baru di Majenang ini kepada setiap orang satu persatu.

#### *Memberikan pelayanan terbaik kepada customer atau pelanggan*

Pada dasarnya banyak cara agar mendapatkan sebuah kesetiaan dari para pelanggan dimana salah satunya adalah memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Ketika pelanggan membeli suatu produk, kemudian ia puas terhadap produk tersebut, maka ia akan mengalami kepuasan pelanggan. Namun hal tersebut tidak langsung menjadikannya langsung setia. Perusahaan atau pebisnis harus memberikan pelayanan terbaik terus menerus supaya bisa mempertahankan pelanggan agar tetap setia.

Begitu juga pada strategi yang dilakukan oleh para driver Grab Pribumi Majenang yaitu memberikan pelayanan yang terbaik kepada para customer mereka tentu akan menimbulkan kepuasan pelayanan yang didapatkan oleh para customer dari para driver, dimana hal ini tentu akan pada dampak kesetiaan customer yang

akan berdampak panjang pada penghasilan para driver itu sendiri.

*Memakai kartu provider dengan sinyal kuat atau memakai dua kartu berbeda sebagai cadangan*

Untuk strategi ini, para driver menerapkannya dikarenakan letak geografis wilayah Majenang yang merupakan pegunungan, sehingga masih banyak daerah yang masih sedikit susah untuk mendapatkan jangkauan sinyal dari beberapa provider. Agar tidak mengganggu aktivitas para driver saat mengantar pesanan ataupun menjemput customer, maka para driver berinisiatif untuk memakai dua kartu provider berbeda dengan sinyal yang kuat. Hal ini diupayakan tidak terjadi kendala atau masalah sinyal pada saat akun driver mendapatkan orderan di wilayah yang cukup sulit sinyal jaringan. Strategi ini juga berdampak panjang karena driver tidak harus bolak balik mengganti atau membeli kartu provider agar sinyal tetap kuat.

Strategi Jangka Pendek

*Selalu melipir atau berpindah tempat untuk mencari spot yang ramai*

Pada strategi yang satu ini sebetulnya sama halnya dengan pemilihan tempat yang strategis dalam memulai atau menjalankan sebuah usaha bisnis. Dengan pemilihan tempat yang ramai dan juga berpindah tempat seperti yang dilakukan oleh para driver, bertujuan agar lebih mudah dalam mencari orderan. Dimana ditempat ramai tersebut seperti pasar, pusat kota, swalayan ataupun perkantoran akan membuat keberadaan para driver Grab bisa dilihat dan memancing perhatian warga masyarakat untuk mencoba jasa layanan yang mereka tawarkan.

Selain itu pada pemilihan tempat yang ramai juga berdampak terhadap cepat atau lambatnya driver mendapatkan orderan yang masuk pada akun mereka, tentu saja hal ini akan berpengaruh juga pada penghasilan yang akan mereka dapatkan. Seperti yang disampaikan oleh Wika, salah seorang anggota Pribumi Grab majenang berikut: “Saya sih sok melipir mas, sekiranya disitu tempat banyak orderan rame. Ya saya datengin gitu aja, dan kalau disana terlalu banyak driver saya larinya ke

yang ga banyak drivernya dan sekiranya disitu areanya dapet, ahaha.. gitu aja sih.”

Hal ini sama seperti strategi memilih lokasi usaha yang strategis dan merupakan salah satu hal penting sebelum memulai usaha. Dengan pemilihan lokasi usaha ini menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan dari suatu usaha atau bisnis. Semakin strategis lokasi usaha yang dipilih, semakin tinggi pula peluang sukses dalam sebuah usaha atau bisnis.

*Memulai bekerja lebih pagi dari driver lain untuk mencari orderan*

Para driver berpendapat dengan memulai bekerja lebih pagi memiliki banyak manfaat seperti persaingan dengan sesama driver Grab dan sepihnya angkutan yang belum mulai namun aktivitas warga sudah mulai ramai. Tentu saja dengan menerapkan strategi ini para driver bisa mendapatkan apa yang mereka cari lebih cepat dibandingkan dengan rekan maupun angkutan lain.

Di dalam agama Islam juga diajarkan tentang berharganya nilai waktu. Seperti pada firman Allah SWT dalam surah Al-„Asr ayat 1-3 dibawah ini “Demi masa. Sungguh, manusia berada dalam kerugian. Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta saling menasihati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran”. (QS. Al-„Asr/103: 1-3).

Dari ayat diatas menjelaskan bahwa berharganya arti waktu dalam Islam. Jika seseorang berhasil memajemen waktu yang dimilikinya maka keberhasilan tidak akan menjauh darinya. Keberhasilan bisnis orang barat juga karena berpegang pada prinsip waktu „time is money”. Dan Islam menekankan pentingnya menghargai waktu “Wal Ashri” Demi masa!. Waktu adalah modal terbesar untuk mencapai profit (keuntungan) dan waktu yang telah berlalu tidak akan bisa terulang kembali (defisit). Keberhasilan dan kegagalan sama-sama membutuhkan waktu, kalau mwmiliki waktu yang sama kenapa harus memilih yang gagal.

*Peningkatan kesejahteraan ekonomi kelompok pribumi Grab Majenang*



Di dalam al-Qur“an diterangkan mengenai apa itu kesejahteraan “Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah di belakang mereka yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan)nya. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.” (QS. An-Nisa“/4: 9)

Ayat diatas menunjukkan bahwa kesejahteraan menurut al-Qur“an yaitu ketika manusia merasa takut kepada Allah dan bertaqwa kepada-Nya serta menjaga perilaku yang baik termasuk jujur dan berbicara sopan didalamnya. Maka Allah akan memberinya balasan dengan kesejahteraan kepada manusia tersebut sesuai kehendak-Nya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti diperoleh data informasi bahwa terdapat dua bagian masa tingkat kesejahteraan ekonomi driver kelompok pribumi Grab Majenang yang mereka dapatkan selama nge-Grab, yaitu:

#### *Masa sebelum pandemi covid-19*

Menurut penuturan para driver bahwa pendapatan yang mereka dapatkan dari hasil nge-Grab dapat dikatakan sangat cukup membantu perekonomian mereka. Hal ini disampaikan oleh para informan saat peneliti melakukan wawancara langsung kepada para informan. Seperti yang dikatakan oleh Hendri dan Gias driver informan: “untuk kebutuhan sehari-hari ya cukup sih, buat makan gitu. Tapi beda kalo sama orang yang sudah berkeluarga, mungkin yah..” ujar Hendri.

“saya sih mengakui mas gaji saya dari Grab awal-awal tuh diatas rata-rata, diawal dibulan pertama saya mendapat sekitar 8 atau 5 jutaan. Saya saya sampai beberapa kali beli Hp lah mas, ya seringlah gonta-ganti. Saya mikirnya wah ini luar biasa seekali, sekelas Majenang punya gaji seperti itu. Saya tiap hari ditargetin dapet 200 ribu – 250 ribu itu saya tabung, dan saya pikir ini kerjaan jangan sampai lepas jangan sampai akun saya rusak dan bekerja semaksimal mungkin.” kata Gias.

Dari pernyataan tersebut menunjukkan bahwa tingkat kesejahteraan ekonomi para driver sangat meningkat saat mulai menjadi mitra (driver) Grab. Meningkatnya kesejahteraan

mereka ditunjukkan dengan terpenuhinya kebutuhan sehari-hari mereka, bahkan ada sisa dari pendapatan selama satu bulan untuk ditabung. Dengan terbantunya perekonomian para driver, mereka menjadi begitu giat dalam menjalankan aktivitas untuk mencari orderan setiap harinya.

### *Masa Pandemi Covid-19*

Perubahan drastis dialami manusia untuk saat ini, terutama dengan kemunculan pandemi covid-19 seluruh sendi kehidupan diseluruh dunia mengalami dampaknya. Tidak terkecuali para driver Grab, hal ini dirasakan setelah adanya perubahan kebijakan dari perusahaan yang menurunkan segi insentif yang diberikan kepada setiap driver. Perubahan sistem pembagian insentif ini berubah dari yang sebelumnya menggunakan sistem trip poin yaitu Rp100.000 per 100 poin yang biasanya hanya cukup dengan mendapat 12 kali orderan.

Dan berganti menjadi sistem diamond poin atau poin berlian, dengan sistem ini para driver merasa pendapatannya menurun drastis karena dalam sistem ini skema pembagian insentif berubah menjadi Rp100 per 10 berlian. Dapat diartikan jika mereka mendapatkan 12 kali orderan, maka insentif yang mereka dapatkan adalah Rp 1200, tentu saja ini berbeda jauh dengan sistem yang sebelumnya.

Namun demikian, para driver tetap bersikap profesional dan memahami keadaan yang sekarang sedang terjadi. Dengan tetap berusaha keras dan mensyukuri apa yang mereka dapatkan sekarang, mereka semua berharap agar fenomena pandemi ini cepat menghilang dan sistem pembagian insentif bisa kembali seperti sebelumnya. Seperti penuturan Gias selaku ketua kelompok Pribumi Grab Majenang berikut: "... kita disini kan mitra sih mas, jadi tuh kita yang daftar ke Grab bukan Grab yang minta kita daftar ke Grab, jadi mau gak mau kita ikutin maunya server gitu (profesional) ya kita jalanin aja syukuri aja mas lah".

"... Ya semoga saja pandemi ini selesai udah ga ada penghalang-penghalang lagi, server juga bisa normal lagi bisa berkerja seperti biasa lagi setidaknya insentifnya dapat dinormalkan lagi".

Dengan demikian, mereka begitu menyadari dan tidak menutupi kenyataan, bahwa sebenarnya dengan bekerja sebagai mitra (driver) Grab memang begitu membantu mereka dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Dengan penuh harapan, berkerja profesional, bersungguh-sungguh mereka yakin keadaan dapat kembali pulih dan dapat menjalankan aktivitas seperti sedia kala dengan bekerja menjadi mitra Grab untuk mencari nafkah dalam pemenuhan kebutuhan pribadi sehari-hari maupun kebutuhan keluarga.

### *Strategi Untuk Meningkatkan Orderan Oleh Driver dan Pandangan Perspektif Islam*

Sebelum membahas tentang penerepan strategi dalam suatu bentuk bisnis, ada baiknya pelaku bisnis untuk mengetahui terlebih dahulu tentang pentingnya penerapan etika bisnis sebelum menyusun strategi. Islam telah menyuruh umatnya untuk berbuat baik, termasuk dalam aktifitas ekonomi. Untuk itu seorang muslim harus memperhatikan etika berusaha dan etika mengkonsumsi, karena hal demikian jelas akan berdampak pada harga pasar, sikap pelanggan, dan nilai kualitas usaha dimata konsumen.

Berkut ini adalah etika bisnis Islam yang wajib diperhatikan dan diterapkan dalam menjalankan seluruh kegiatan bisnis ataupun dalam pekerjaan, yaitu:

#### a. Tauhid

Dengan menerapkan tauhid dalam bisnis bertujuan untuk menciptakan kegiatan yang tidak hanya mencari keuntungan semata namun yang lebih penting adalah bertindak sesuai aturan atau norma agama.

#### b. Prinsip Berkeadilan

Prinsip berkeadilan akan mengubah semua tindakan dalam bisnis yaitu tidak ditemukan lagi bentuk kecurangan yang terjadi, karena pelaku bisnis ataupun pekerja sadar akan keutamaan berperilaku adil.

#### c. Kebebasan Berkehendak

Kebebasan berkehendak dalam hal ini bukan berarti bebas tanpa batas, namun tetap sesuai atauran agama. Maksudnya

adalah selama tidak mengandung unsur haram didalamnya serta tidak merugikan orang lain. Dengan sikap saling menghargai seperti ini akan menciptakan bentuk sosial yang menjaga kepentingan bersama.

#### d. Tanggung Jawab

Dengan etika ini pelaku atau pekerja akan lebih fokus dalam meningkatkan produktivitas dan pelayanan kepada masyarakat dengan penuh tanggung jawab terhadap aturan yang telah ditentukan.

#### e. Niat Yang Baik

Jika segala perbuatan diawali dengan niat yang baik, tidak ada kebohongan, keserakahan, kecurangan, menjalin akad yang terbuka dapat diterima kedua belah pihak, maka akan menciptakan keharmonisan, keadilan dan keberkahan dalam berbisnis.

#### f. Tolong Menolong

Jika pelaku bisnis atau pekerja mampu menempatkan aspek sosial sebagai tujuan utama, maka bukan keuntungan saja yang menjadi prioritas utamanya namun terwujudnya dampak saling tolong menolong untuk memberikan manfaat bersama sesama warga masyarakat.

#### g. Bebas dari Unsur Riba

Munculnya kegiatan riba hingga sekarang ini dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti sistem perbankan yang masih mengandung unsur riba dan kurangnya pengetahuan

masyarakat mengenai bahaya riba. Oleh karena itu, dalam berbisnis jangan sampai memakai atau terjerat hukum riba.

#### h. Tidak Berbisnis yang Haram

Perhitungan halal dan haram menjadi landasan utama dalam menentukan jenis dan proses kegiatan yang dijalankan, karena dampak yang ditimbulkan bersifat permanen. Dalam sebuah bisnis bukan seberapa untung yang didapat akan tetapi dampak sosial yang dihasilkan dari usaha tersebut.

Seperti halnya menurut penuturan ketua pribumi Grab Majenang, dimana pernah terjadi peristiwa yang tidak patut

dicontoh, yaitu pemakaian sistem Tuyul yang dilakukan oleh diver luar kelompok Pribumi Grab. Penggunaan sistem Tuyul ini adalah istilah pemakaian alat GPS tambahan yang disembunyikan oleh driver curang tersebut disuatu tempat yang terhitung ramai dan disebar di beberapa titik untuk mendapatkan orderan lebih dari biasanya.

Hal ini tentu saja memancing kemarahan driver lain, sehingga driver curang tersebut ditegur keras oleh seluruh driver Grab Majenang agar tidak melakukan perbuatan curang tersebut kembali, karena dapat menutup orderan yang akan masuk ke akun sesama driver Grab sehingga driver lain akan kesulitan untuk memperoleh orderan dan pesanan dari para customer selain itu perbuatan tersebut merupakan perbuatan yang curang dan sangat dilarang dalam agama Islam dan jika dilakukan maka penghasilan yang dilakukan merupakan hasil yang haram.

Dari macam-macam etika bisnis diatas, dapat diartikan bahwa semua yang berawal dari sesuatu yang baik akan menumbuhkan sesuatu yang baik pula. Begitupun dalam pekerjaan sebagai driver ojek online atau pekerjaan lainnya, perlu ditanamkan terlebih dulu sifat dasar yang baik agar dampak yang diperoleh juga baik sesuai dengan tujuan utama. Setelah menanamkan etika berbisnis dalam suatu usaha, maka setelah itu tentukan strategi yang akan dilakukan demi mencapai tujuan yang diinginkan.

Kemudian berikut ini adalah beberapa strategi yang dilakukan oleh para driver untuk meningkatkan penghasilan mereka. Pada strategi-strategi ini peneliti mengklasifikasikannya menjadi dua, yaitu strategi dalam jangka panjang, dan strategi jangka pendek. Pengklasifikasian ini dilakukan karena melihat rentang waktu serta manfaat yang didapatkan oleh para driver selama menjalankan strategi-strategi tersebut. Dan dibawah ini adalah macam-macam strategi yang diterapkan oleh para driver untuk meningkatkan penghasilan mereka, antara lain:

#### a. Strategi Jangka Panjang

*Mempromosikan Pelayanan Grab Kepada Kerabat Dan Media sosial*

Melakukan promosi pelayanan jasa juga salah satu upaya yang efektif dalam meningkatkan penghasilan yang dilakukan oleh sejumlah driver Grab. Promosi sendiri dalam tinjauan syariah harus sesuai dengan sharia compliance atau ketentuan syariah yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat. Segala informasi yang terkait dengan produk harus diberitahukan secara transparan dan terbuka sehingga tidak ada promosi unsur penipuan dan kecurangan dalam melakukan promosi.

Berkaitan dengan penjelasan diatas, maka hal yang harus diperhatikan oleh para driver adalah wajib mempromosikan pelayanan yang ada pada Grab dengan terbuka dan jujur dalam penyampaian, tidak boleh melebih-lebihkan dari apa yang telah tersedia pada layanan jasa Grab. Dengan membantu perusahaan dalam mempromosikan layanannya, maka secara tidak langsung dampaknya pun akan dirasakan oleh driver sendiri yaitu bertambahnya customer-customer baru sehingga penghasilan mereka pun bertambah.

Untuk selanjutnya peneliti akan menyebutkan bentuk layanan apa saja dari Grab di 2020 yang coba untuk di promosikan oleh beberapa driver Grab Majenang.

Menawarkan kemudahan transaksi tanpa mengharuskan nasabahnya membawa cash terlalu banyak. Salah satunya cukup dengan menunjukan aplikasi OVO yang didalamnya terdapat saldo cash maupun point. Berkaitan dengan strategi promosi seperti yang dilakukan oleh driver kepada kerabat, customer, dan media sosial. Namun adapula pandangan hukum Islam mengenai promosi. Didalam hukum Islam istilah promosi dikenal dengan sebutan *al-hawafiz al-muraghghibah fi al-shira*. Secara bahasa *al-hawafiz al-muraghghibah fi al-shira* diartikan sebagai “Segala sesuatu yang mendorong atau menarik minat (membujuk) orang lain untuk membeli”, kalimat mendorong, membujuk orang lain untuk membeli inilah yang disebut dengan istilah *promotion* (promosi).

Dari pernyataan diatas menunjukan bahwa pengertian promosi menurut hukum Islam sama dengan promosi secara umum. Dalam hal ini bentuk promosi yang dilakukan oleh driver tentang pelayanan yang ada pada Grab, mereka promosikan

kepada kerabat, customer, dan media sosial dengan tujuan agar menarik minat mereka yang belum mengenal layanan Grab.

### *Memberikan Pelayanan Terbaik Kepada customer*

Untuk mendapatkan kepercayaan dalam dunia bisnis tentu tidaklah mudah. Namun peneliti berpandangan ada satu kunci penting dalam kesuksesan didunia bisnis, yaitu sifat yang telah diajarkan oleh manusia panutan dan teladan semua umat muslim yakni baginda Rasulullah Muhammad SAW yang telah mengajarkan sifat kejujuran (al-amanah), karena sifat jujur inilah beliau di juluki sebagai al-amin. Dengan sifat kejujuran inilah yang patut di contoh oleh seluruh umat manusia.

Berkaitan dengan memberikan pelayanan terbaik yang diberikan kepada customer oleh driver. Berikut ini adalah firman Allah SWT yang memerintahkan manusia untuk memperhatikan sebuah pelayanan yang baik, yaitu pada surah Al-Baqarah ayat 267 “Wahai orang-orang yang beriman! Infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu keluarkan, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata (enggan) terhadapnya. Dan ketahuilah bahwa Allah Maha Kaya, Maha Terpuji.” (QS. Al-Baqarah/2: 267)

Ayat tersebut menegaskan bahwa Islam sangat memperhatikan sebuah pelayanan yang berkualitas, memberikan yang baik bukan yang buruk.

Maka dari itu, strategi untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada customer merupakan sebuah strategi yang sangat baik untuk diterapkan karena manfaat yang didapatkan oleh driver juga sangat banyak, terlebih untuk mendapatkan peningkatan pada penghasilan mereka dari mencari orderan selama nge-Grab.

### *Memakai kartu provider dengan sinyal kuat atau memakai dua kartu berbeda sebagai cadangan*

Melihat dari jenis strategi ini saja sudah dapat peneliti artikan bahwa dengan memakai kartu provider dengan sinyal yang kuat atau memakai dua kartu berbeda sebagai cadangan, merupakan tipe strategi untuk berjaga-jaga atau sikap kehati-

hatian para driver demi tetap meningkatkan penghasilan mereka disetiap kali mencari orderan. Strategi ini dimaksudkan ketika seorang driver mendapatkan orderan di wilayah yang sedikit sekali sinyal provider, sehingga akan menyulitkan driver saat melakukan pengantaran barang maupun paket express yang dipesan oleh customer.

Berkaitan dengan perintah untuk berpikir merenungkan keadaan sekitar sebagai bentuk usaha agar terhindar dari bentuk kegagalan, berikut beberapa dalil mengenai perintah berpikir Katakanlah, “Perhatikanlah apa yang ada di langit dan di bumi!” Tidaklah bermanfaat tanda-tanda (kebesaran Allah) dan rasul-rasul yang memberi peringatan bagi orang yang tidak beriman.” (QS. Yunus/10: 101)

Syikhul Islam juga mengatakan “Merenungkan penciptaan makhluk baik yang di atas maupun yang di bawah, dalam rangka mengambil pelajaran, diperintahkan dan dianjurkan.” (Majmu“ al-Fatawa, 15/343).

Seperti yang telah dilakukan oleh para driver, dengan mereka berpikir dan melihat letak geografis wilayah Majenang yang merupakan wilayah pegunungan. Maka dengan strategi menggunakan dua kartu provider berbeda dengan sinyal kuat, akan memberikan kemudahan kepada mereka dalam beraktivitas selama mencari orderan saat nge-Grab. Berdasarkan analisis dan pemaparan dari strategi tersebut, maka peneliti mengasumsikan bahwa strategi ini layak dan diperbolehkan untuk diterapkan karena tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam aturan Islam.

### Strategi Jangka Pendek

#### *Selalu berpindah tempat untuk mencari spot yang ramai*

Dari jenis strategi berpindah tempat untuk mencari spot ramai ini memiliki kesamaan makna dengan mencari lokasi strategis untuk memulai suatu usaha atau bisnis. Agar usaha dapat dikenal oleh masyarakat luas maka strategi promosi yang baik harus dilakukan seperti dalam memasarkan barang atau jasa dengan tidak memakai unsur kebohongan dan penipuan pada calon pembeli atau pelanggan dan untuk lokasi usaha usahakan



dapat dicapai dengan mudah, mudah dilihat oleh masyarakat luas.

Memilih lokasi strategis dalam suatu usaha, termasuk kedalam sebuah perencanaan saat memulai usaha. Dari perencanaan yang baik itulah akan membuahkan hasil yang memuaskan. Oleh karena itu, dengan memilih tempat yang baik adalah sebuah perencanaan yang baik. Seperti yang diterangkan dalam hadist yang diriwayatkan oleh Ibnu Mubarak, tentang pentingnya memilih lokasi dalam suatu usaha “Jika engkau ingin mengerjakan sesuatu pekerjaan maka pikirkanlah akibatnya, jika perbuatan itu baik, ambillah dan jika perbuatan itu jelek, maka tinggalkanlah” (HR Ibnu Mubarak).

Berdasarkan pernyataan diatas, peneliti berpandangan bahwa strategi dengan berpindah tempat dan mencari spot ramai dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah orderan driver, merupakan strategi yang baik dan layak diterapkan pada strategi meningkatkan penghasilan para driver Grab. Karena dalam penerapan strategi ini juga adalah upaya para driver untuk tidak melakukan bentuk kecurangan seperti memasang GPS tambahan diberbagai titik. Memasang GPS tambahan memang sangat ampuh, namun dapat mematikan pendapatan driver yang lain.

#### *Bekerja lebih pagi dari driver lain dalam mencari orderan*

Dengan menerapkan strategi ini, berarti sama halnya dengan melatih sikap disiplin dalam bekerja dan mencari rezeki. Sikap disiplin dalam bekerja juga akan menumbuhkan sifat-sifat positif, salah satunya adalah kemandirian. Kedisiplinan akan mengasah

seseorang menjadi pribadi yang lebih mandiri. Disiplin menuntut seseorang untuk terus berjuang dalam mencapai kesuksesan. Hal ini juga sesuai dengan sabda Rasulullah SAW Dari al-Miqdam Radhiallahu „anhu, bahwa Rasulullah shallallahu „alaihi wasallam bersabda: “Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Daud „alaihissalam makan dari hasil usaha tanganya (sendiri)” (HR. Bukhari).

Hadist tersebut menunjukkan begitu mulianya sikap disiplin untuk mencari nafkah dengan hasil tangan dan keringat sendiri.

Disiplin juga merupakan etos kerja urutan pertama yang diterapkan oleh orang-orang Jepang dalam bekerja. Mereka sangat disiplin dalam hal apapun. Baik waktu, menjalankan tugas, dan menepati janji. Disiplin adalah kemampuan mengendalikan perilaku yang berasal dari dalam diri seseorang sesuai dengan hal-hal yang telah diatur dari luar atau norma yang sudah ada.

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas mengenai strategi yang dilakukan oleh para driver untuk meningkatkan penghasilan melalui bekerja lebih pagi dibandingkan dengan driver lain untuk mencari orderan, merupakan salah satu usaha yang baik untuk diterapkan serta tidak ada larangan untuk melakukannya. Dengan menerapkan strategi ini justru akan sangat membantu para driver untuk lebih giat dan semangat dalam mencari nafkah untuk keluarga atau untuk diri sendiri.

## **Kesimpulan**

Dari penelitian serta pembahasan yang telah dijelaskan di atas penulis menyimpulkan sebagai berikut: Pertama, pada strategi untuk peningkatan penghasilan seperti yang dilakukan oleh para driver kelompok pribumi Grab Majenang ini, sudah sangat baik dan tepat untuk diterapkan oleh semua driver. Mulai dari melakukan promosi layanan Grab, memberikan pelayanan maksimal, memakai 2 kartu provider dengan sinyal kuat, selalu berpindah ke tempat yang ramai, hingga memulai bekerja lebih pagi. Semua itu adalah bentuk upaya dengan ide yang cemerlang. Hal ini dikarenakan, tidak mudah membuat dan

melakukan sebuah strategi agar tetap mendapatkan penghasilan bahkan berusaha untuk meningkatkannya di masa yang sulit seperti saat ini. Dengan sikap profesionalisme dan bersungguh-sungguh dalam menerapkan strategi ini, para driver mampu untuk tetap menjaga konsistensi serta mewujudkan tujuan mereka agar mampu bertahan dan tetap meningkatkan penghasilan disetiap mereka bekerja.

Kedua, peningkatan kesejahteraan ekonomi driver pribumi Grab Majenang, terlihat begitu signifikan dari keterangan para driver saat wawancara dengan peneliti. Mereka mengakui berkerja menjadi seorang mitra (driver) Grab merupakan

pekerjaan yang cukup mengangkat perekonomian para driver. Hal ini ditunjukkan dengan keterangan driver informan yang mengatakan bisa tercukupinya kebutuhan keluarga, dan mereka bisa menabung dari hasil selama nge-Grab. Dengan penghasilan tersebut membuat mereka sangat antusias dan giat dalam setiap mencari orderan. Hanya saja beberapa bulan terakhir, tidak dapat dipungkiri mereka sebagai mitra (driver) Grab ikut terkena imbas dari pandemi covid-19 yang membuat perusahaan merubah kebijakan pada pembagian insentif, yaitu dari sistem trip poin menjadi diamond poin yang memangkas jumlah insentif. Perubahan ini tentu sangat berpengaruh pada pendapatan yang menurun drastis. Para driver tetap bisa mendapatkan penghasilan mereka seperti biasa namun harus bekerja ekstra demi mendapatkannya.

Ketiga, strategi untuk peningkatan penghasilan oleh driver yang dilihat dari perspektif ekonomi Islam adalah merupakan macam-macam strategi yang baik dan boleh diterapkan oleh para driver Grab Majenang yang sesuai dengan perspektif ekonomi Islam. Berdasarkan analisa serta dari perbandingan dari sumber hukum Islam yang dilakukan oleh peneliti, dengan melihat dari sisi ekonomi Islam bahwa pada strategi-strategi tersebut tidak mengandung adanya unsur-unsur atau bentuk kecurangan dan penipuan yang dapat merugikan pihak lain. Justru strategi-strategi tersebut merupakan bentuk sabar, ikhtiar, serta profesionalisme agar tetap bekerja dengan jujur dan saling menghormati antar sesama driver dan angkutan umum lain. Maka dari itu, peneliti menyimpulkan bahwa strategi-strategi untuk peningkatan penghasilan driver Grab yang dilihat dari perspektif ekonomi Islam adalah baik serta layak diterapkan oleh seluruh driver Grab khususnya di wilayah Majenang.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anggito Albi, Johan Setiawan. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak.
- Arista, Atmadjati, (2018). *Layanan Prima Dalam Praktik Saat Ini*, Yogyakarta: Deepublish.

- Eriska, Venny. (2017). *Kerja Bukan Untuk Uang*, Sukabumi: CV. Jejak (Jejak Publisher).
- Kalimah Siti, Nur Fadilah. (2017). *Marketing Syari'ah: Hubungan Antara Agama Dan Ekonomi*, Banyuwangi: LPPM IAI Ibrahimy Genteng.
- Mardani. (2014). *Ayat-Ayat Dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Muklis, Didi Suardi. (2020). *Pengantar Ekonomi Islam*, Surabaya: CV. Jakad Media Publishing.
- Mukri Aji Ahmad, Syarifah Gustiawani Mukri. (2020). *Strategi Moneter Berbasis Ekonomi Syari'ah*, Yogyakarta: Penerbit Publisher.
- Nabila Dhifa, Octavia, et.al. (2020). *Peradaban Media Sosial di Era Industri 4.0*, Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Wijaya Andhika. (2016). *Aspek Bisnis Hukum Transportasi Jalan Online*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Bahri, Syabbul, (2013). *Hukum Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam*. *Hukum Promosi Produk*, 8, 135-154.
- Kamil, Muslim, (2014). *Perencanaan Syariah*. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 4, 76-86.
- Sunardi, Sri Handayani. (2014). *Kualitas Pelayanan dalam Islam dan Kepercayaan terhadap Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Rumah Yatim Arrohman Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*, 5, 84-99