# BAB III
# PT. MUTIARA QOLBUN SALIIM

## III. 1 Propil Perusahaan

PT Mutiara Qolbun Saliim (PT MQS) sebagai sebuah perusahaan yang berbasiskan nilai-nilai Islam yang bergerak dalam bidang produksi kaset, buku, vcd, dan produk MQ lainnya selain MQ publishing dan MQ production. Yang beralamatkan di Jl Gegerkalong Girang Baru No.4 Bandung. PT MQS mempunyai motto *Bening Hati Dalam Bermuamalah*. Sejauh ini PT. MQS Mempunyai Visi *Menjadi perusahaan professional pemberdaya ekonomi masyarakat berlandaskan kebeningan hati, yang terus menerus bersinergi dan memperbaiki diri untuk membangun masyarakat yang bermartabat, bersatu dan sejahtera.* Dan Misi :

- Memberdayakan ekonomi masyarakat untuk memberikan nilai tambah yang optimal.
- Membangun budaya profesionalisme yang terus menerus memperbaiki diri dan berinovasi.
- Membangun dan memelihara citra positif perusahaan dengan karya yang fenomental.
- Memasyarakatkan Manajemen Qolbu.

PT. MUTIARA QOLBUN SALIM mempunyai karakter bisnis dengan istilah *Bagimu limamu* yaitu Mutu, Murah, Mudah, Mutakhir dan Multimanfaat dan kesemuanya itu merupakan salah satu cara untuk mempertahankan produknya agar mudah digapai oleh kalangan masyarakat manapun. Sedangkan prinsif kerja yang dibina oleh PT MQS adalah Adil, Jujur transfaran dan saling menguntungkan sehingga dengan adanya prinsif kerja ini tidak ada yang saling dirugikan

Untuk produk sendiri PT. MQS mempunyai produk unggulan diataranya Kaset sudah mencapai 54 judul antara lain *Mengenal pribadi Rosul, Pilar keluarga sakinah, Hidup indah dengan manajemen qolbu, Lima kiat menghadapi persoalan hidup* Dan masih banyak lagi. Untuk buku sudah mencapai 22 judul dengan unggulannya *Muslim prestatif, Keluarga sakinah, Bening hati, Tanda-tanda ikhlas*

dan masih banyak lagi. Sedangkan VCD sudah mencapai 40 judul diantaranya *Membangun bangsa dengan manajemen qolbu, Bahaya dengki, Karakter hati, Marah pintu masuknya syetan, Cinta dunia* dan lain –lain. Sebagai tambahan produk PT. MQS mengeluarkan beberapa Handycraft sebanyak 10 item dianataranya *Stiker, Gantungan pintu syahadat, Hiasan pintu, Tempat pensil, Pensil unik balpoin cantik* dan sebagainya. Semua produk yang dikeluarkan oleh PT. MQS adalalah berupa produk unggulan 95 % itu berupa produk dari Aa Gym sebanyak 80 % dan produk dari luar sebanyak 20 % sedangkan produk pendukungnya hanya sebanyak 5 % itu berupa marchandise MQ sebanyak 90 % dan lainnya sebanyak 10 %. Produk dari luar contohnya produk dari Harika berupa kaset, VCD Raihan dan group nasyid lainnya.

PT. MQS untuk pemasaran menggunakan system penjualan Tunai yaitu dibayar langsung saat transaksi, Kredit mengunakan system uang muka dan agnsuran yang dapat dicicil dlam jangka waktu yang ditentukan sesuai dengan kesepakatan Konsinyasi yaitu sistem bagi hasil, Agen, Distributor, Counter, Direct selling, Sales Kanfas. Dengan kebijakan penjual 70 % Penjualan dilakukan dengan menggunakan jaringan, 30 % Penjualan langsung {Direct selling} Pojok MQ {SMM, MQ Café, Batam, Emirates, butik outlet, Alifa ss, BTC, King's, Kurnia agung }, Moko, Sales Kanvas dan Pameran

Untuk menjaga keakraban dengan konsumen PT. MQS mengadakan program pemeliharaan konsumen, Diantaranya :

- Program rewards pelatihan MQ Dzikir dan Fikir
  Program rewards atas prestasi agen dan distributor yang mencapai target pembelian.
- Program face to face { Satu Qolbun }
  Program pertemuan 6 Bulan / 1 tahun sekali agen dan distributor dan lain-lain tiap propinsi. {maintenance fakir & ikhtiar }

- Program MQ Ceria
  Program pemberian ucapan ulang tahun, pernikahan, wisuda, kenaikan kelas dan hari raya untuk anggota keluarga.

- Program keluarga MQ

  Program undangan special sekeluarga untuk menghadiri event khusus, berlibur / wisata hati.
- Program Surprise surprise

  Program untu agen atau distributor yang loyal. {Misal agen mantap 3 tahun }
- Pundi MQ { Pekan undian pojok MQ}
- Reward umroh 2004

Untuk memasarkan produknya PT. MQS melakukan berbagai promosi diantaranya Barter promo, Mitra Radio, Advertising, Launching produk, Sample produk, Social marketing, Special order, dan Comescial order. Juga memiliki jaringan distribusi 37 distributor, 400 agen dan retailer yang tersebar diseluruh Indonesia. Dengan program distribusi sebagai berikut :

- Telemarketing

  Program say hello {one to one marketing}
- Marketing information system {IMS}

  Sistem buka jaringan dengan melibatkan banyak orang sebagai perantara.
- Direct selling

  Program penjualan PRO aktif dengan banyak orang dan sangat menguntungkan.
- Marketing binaan

  Program membina pedagang kecil potensial yang kurang modal.
- Program MQ ON POST OFFICE / Mall

  Program outlet MQ disetiap kantor pos / Mall

Untuk pengiriman barang PT. MQS menjalin kerja sama denganTIKI JNE, Pandu Siwi, Bandung Ekpres, PT POS Indonesia, Kramat jati, 4848, Pelita Cargo, Priority Cargo Package

## III. 2 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. MUTIARA QOLBUN SALIM berawal pada tahun 1990 dari aktifitas sekelompok mahasiswa yang tergabung dalam KMWI (Kelompok Mahasiswa Islam wirausaha) dibawah pimpinan Abdullah Gymnastiar yang dikenal Aa Gym. Pada

tahun 1992-1993 dikembangkan kedalam wadah organisasi yang dikelola oleh sekelompok remaja mesjid dengan nama Kelompok Usaha Daarul Ikhwan dan daarul Akhwat, yang meliputi usaha percetakan, kerajinan islam, serta toko kecil yang memuat didalamnya kebutuhan sehari-hari dan perlrngkapan akhwat.

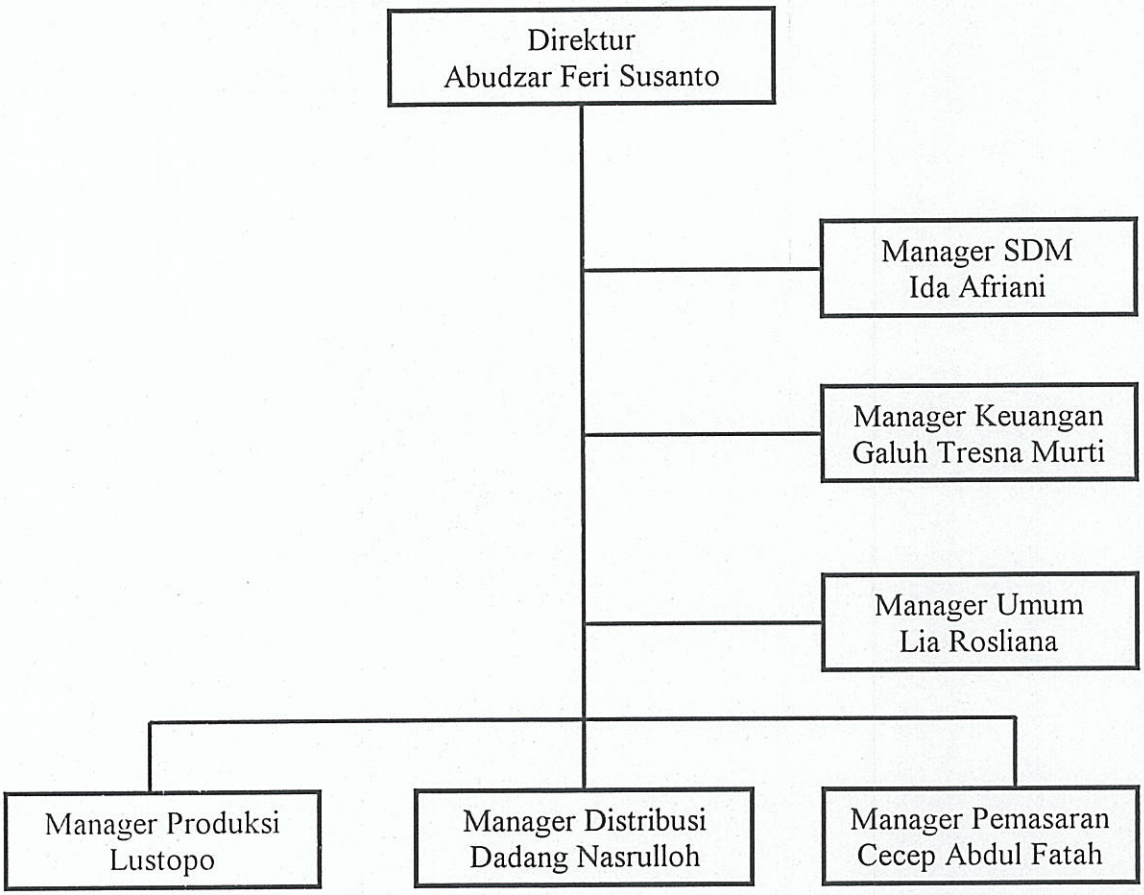
Bulan Desmber 1993, Daarul Ikhwan dan Daarul Akhwat disatukan pada tahun 1994 secara resmi dibuatlah sebuah toko dengan nama Super Mini Market DT (SSM DT). SSM DT semakin lama semakin berkembang, semakin banyak produk yang masuk baik dari DT sendiri maupun dari lluar dan system yang dikembangkan berupa pembelian Cash, kredit dan Konsinyasi. Fungsi SSM DT adalah sebagai shoow room produk-produk yang dihasilkan.

Usaha-usaha lain yang berkembang antara lain unit percetakan DT, unit Handycraft/ kerajinan isalami DT, unit konveksi Daarun Nissa, selaras dengan perkembangan usaha-usaha yang dimisikan da'wah, maka pada tahun 1997, seluruh unit usaha yang berjalan tersebut dimasukan kedalam wadah perekonomian dibawah Yayasan Daarut Tauhid dengan nama Kopontren DT (Koperasi Pondok Pesantren Daarut Tauhid)

Daarut Tauhid terus berkembang, usaha pun semakin berkembang. Pada tanggal 10 Juli 2000, usaha-usaha kepemilikan Abdullah Gymnastiar ini memisahkan diri setelah perekonomian dibawah kopontren DT berjalan. Perusahaan ini dibentuk dari unit-unit usah sebelumnya yang telah berjalan. Nama usaha-usaha tersebut yang bersumber dari Abdullah Gymnastiar akhirnya diberi nama PT. MUTIARA QOLBUN SALIIM (PT.MQS). Sesuai dengan Trade mark Manajemen Qolbu, MQ adalah hak paten dari Aa Gym.

Seiring dengan perkembangannya, PT.MQS mencoba untuk lebih focus pada produk/jasa yang berkaiata erat dengan Manajemen Qolbu hingga pada januari 2000 pihak manajemen merapihkan divisi-divisi yang berada dibawah naungan PT.MQS.

### III. 3 Struktur Organisasi




Bagan struktur organisasi PT. MQS

### III. 4 Jenis Pekerjaan Yang Diterima

PT. MUTIARA QOLBUN SALIIM terutama pada bagian departemen produksi adalah sebagai perancangan dari sampul kaset, VCD, atau buku produksi dari MQS sendiri maupun dari luar. Selain itu juga mendesain beberapa poster handycraft ataupun marchandise MQ itu snediri ataupun dari luar. Namun pada dasarnya PT.MUTIARA QOLBUN SALIIM sendiri adalah perusahaan yang. bergerak dibidang usaha retail yamg menjual barang seperti kaset, VCD, buku dan beberapa marchindise lainnya yang diproduksi sendiri yang berbasiskan pada Manajemen Qolbu yang tengah di gencarkan olae KH Abdullah Gymnastiar. Adapun selain itu PT> MUTIARA QOLBUN SALIIM menerima produk dari luar sebagai barang daganganya akan tetapi mengacu pada jenis yang sama yaitu mempunyai nilai keislaman.