

**IMPLEMENTASI *ISLAMIC FINANCIAL PLANNING* OLEH
PENGUSAHA MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA**

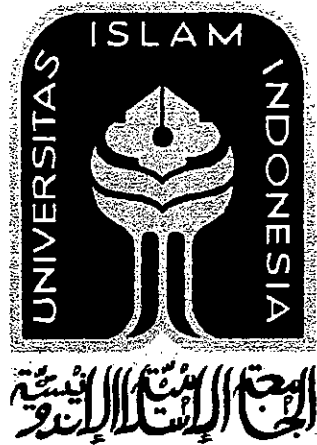


Oleh:
Atika Zahra Maulida
NIM.: 12913031

TESIS
Diajukan kepada Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk memenuhi salah satu syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

**YOGYAKARTA
2015**

**IMPLEMENTASI *ISLAMIC FINANCIAL PLANNING* OLEH
PENGUSAHA MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA**



Oleh:
Atika Zahra Maulida
NIM.: 12913031

Pembimbing
H. Nur Kholis, S.Ag., SEI., M.Sh.Ec.

T E S I S
Diajukan kepada Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk memenuhi salah satu syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

YOGYAKARTA
2015

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Atika Zahra Maulida
Tempat tanggal lahir : Rantau, 13 Oktober 1988
NIM : 12913031
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **Implementasi *Islamic Financial Planning* dalam
Perencanaan Keuangan Pengusaha Muslim Alumni
Gontor Yogyakarta.**

menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa tesis ini adalah hasil plagiasi, maka saya siap untuk dicabut gelar kesarjanaan yang dianugerahkan dan mendapatkan sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Yogyakarta, 5 Februari 2015,
Yang menyatakan,



Atika Zahra Maulida



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

PENGESAHAN

Nomor: 729/PS-MSI/Peng./III/2015

TESIS berjudul : **IMPLEMENTASI *ISLAMIC FINANCIAL PLANNING***
OLEH PENGUSAHA MUSLIM ALUMNI GONTOR
YOGYAKARTA

Ditulis oleh : Atika Zahra Maulida

N. I. M. : 12913031

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Studi Islam

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Yogyakarta, 31 Maret 2015
Ketua,


Dr. H. Hujair AH Sanaky, MSI



PROGRAM PASCASARJANA
MAQISTER STUDI ISLAM (S2)
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp/Fax (0274) 523637 e-mail: msi@uii.ac.id

TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Atika Zahra Maulida
Tempat/tgl lahir : Rantau, 13 Oktober 1988
N. I. M. : 12913031
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **IMPLEMENTASI ISLAMIC FINANCIAL PLANNING OLEH
PENGUSAHA MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA**

Ketua : Dr. Rahmani Timorita Y., M.Ag (.....)
Sekretaris : Dr. H. Hujair AH Sanaky, MSI (.....)
Pembimbing : H. Nur Kholis, S.Ag., SEI., M.Sh.Ec (.....)
Penguji : Drs. Yusdani, M.Ag (.....)
Penguji : Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH., M.Hum (.....)

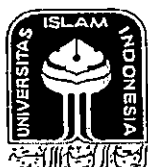
Diuji di Yogyakarta pada tanggal 24 Maret 2015

Pukul : 13.00–14.00 WIB

Hasil : **Lulus**

Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana MSI UII


Dr. H. Hujair AH Sanaky, MSI



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

NOTA DINAS
No. : 1320/PS-MSI/ND/III/2015

TESIS berjudul : **IMPLEMENTASI ISLAMIC FINANCIAL PLANNING
DALAM PERENCANAAN KEUANGAN PENGUSAHA
MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA**

Ditulis oleh : Atika Zahra Maulida

NIM : 12913031

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Magister Studi Islam Program Pascasarjana (S-2) Universitas Islam Indonesia.



Yogyakarta, 17 Maret 2015

Ketua,



Dr. H. Hujair AH Sanaky, MSI.

PERSETUJUAN

Tesis berjudul : **IMPLEMENTASI ISLAMIC FINANCIAL PLANNING
DALAM PERENCANAAN KEUANGAN PENGUSAHA
MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA**

Ditulis oleh : Atika Zahra Maulida

N I M : 12913031

Program Studi : Ekonomi Islam

telah disetujui untuk diuji di hadapan Tim Penguji Tesis Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.



Yogyakarta, Februari 2015

Pembimbing,

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

H. Nur Kholis, S.A., SEI., M.Sh.Ec.

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ
اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ [٥٩:١٨]

O you who believed, fear Allah. And let every soul look to what it has
put forth for tomorrow and fear Allah. Indeed, Allah is Acquainted with



what you do,
{Holy Qur'an: 59: 19}

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

The past is not always as the way you want,
but the future can be designed as you like.

PERSEMBAHAN

Tesis ini kupersembahkan untuk :

Orang tuaku, Abahku tersayang, walaupun jasadmu tiada disampingku tapi bayangmu selalu ada dalam setiap doaku, terimakasih kau telah buat anakmu hingga seperti sekarang ini, Mamaku tercinta, single fighter hidupku, kau lah segalanya, apapun kau berikan untuk anakmu ini, hingga saat ini kau selalu memberiku yang terbaik. Terimakasih wanita terhebat, terimakasih pahlawan hidupku.

“You are my everything”

Adik-adikku tersayang ami dan amal, yang selalu setia mengobarkan semangatku dan ada untukku. Thanks bro...

Calon imamku yang setia memberikan support, doa, masukan dan segalanya, terimakasih telah ada dalam hidupku.

Guru-guruku yang telah membimbingku melalui segala rintangan dalam menelusuri harta karun paling berharga di dalam hidup

Teman-temanku di manapun berada, untuk semua cerita perjalanan kita

Almamaterku Magister Studi Islam Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia dan Gontor yang telah mengajarkanku untuk bekerja keras, berjuang, dan bersyukur

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Transliterasi kata Arab-Latin yang dipakai dalam penyusunan Tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987 tertanggal 22 Januari 1988.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	-
ت	Tā'	T	-
ث	Sā'	s	s (dengan titik di atas)
ج	Jīm	J	-
ح	Hā'	h	h (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	Kh	-
د	Dāl	D	-
ذ	Ẓāl	Ẓ	z (dengan titik di atas)
ر	Rā'	R	-
ز	Zā'	Z	-
س	Sīn	S	-
ش	Syīn	Sy	-

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ص	Sād	s	s (dengan titik di bawah)
ض	Dād	d	d (dengan titik di bawah)
ط	Tā'	t	t (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	z	z (dengan titik di bawah)
ع	'Ain		koma terbalik ke atas
غ	Gain		-
ف	Fā'		-
ق	Qāf		-
ك	Kāf		-
ل	Lām	L	-
م	Mīm	M	-
ن	Nūn	N	-
و	Hā'	W	-
هـ	Wāwu	H	-
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	Yā'	Y	-

II. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	Muta'addidah
--------	---------	--------------

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

III. Ta'Marbutah diakhir kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>ḥikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan, bila kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

b. Bila *ta' marbūtah* diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-aulyā'</i>
----------------	---------	--------------------------

c. Bila *ta' marbūtah* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis *t*.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāt al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

IV. Vokal Pendek

_____	<i>Fathah</i>	Ditulis	a
_____	<i>Kasrah</i>	Ditulis	i
_____	<i>dammah</i>	Ditulis	u

V. Vokal Panjang

1.	<i>Faḥah + alif</i>	Ditulis	<i>ā</i>
	جاهلية	Ditulis	<i>jāhiliyah</i>
2.	<i>Faḥah + ya' mati</i>	Ditulis	<i>ā</i>
	تنسى	Ditulis	<i>tansā</i>
3.	<i>Kasrah + wawu</i>	Ditulis	<i>ī</i>
	كريم	Ditulis	<i>karīm</i>
4.	<i>ḍommah + wawu</i>	Ditulis	<i>ū</i>
	فروض	Ditulis	<i>furūd</i>

VI. Vokal Rangkap

1.	<i>Faḥah + ya' mati</i>	Ditulis	<i>ai</i>
	بينكم	Ditulis	<i>bainakum</i>
2.	<i>Faḥah + wawu mati</i>	Ditulis	<i>au</i>
	قول	Ditulis	<i>qaul</i>

VII. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

VIII. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur' ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyas</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)-nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Sama'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

IX. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

ABSTRAK

IMPLEMENTASI *ISLAMIC FINANCIAL PLANNING* OLEH PENGUSAHA MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA

Atika Zahra Maulida
NIM. 12913031

Harta adalah sesuatu yang sangat *daruri* dalam kehidupan manusia. Islam telah mengatur dengan jelas pengelolaan harta baik secara personal maupun publik. Dewasa ini hadir konsep *Islamic Financial Planning* yaitu perencanaan dan pengelolaan harta Islami yang telah dimodifikasi menyesuaikan tuntutan zaman. Konsep *Islamic Financial Planning* ini mencoba mengakomodir kebutuhan pengusaha Muslim. Penelitian ini pun memotret dan membahas bagaimanakan pencapaian prestasi dan implementasi *Islamic Financial Planning* pada perencanaan keuangan pengusaha Muslim Alumni Gontor.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Objek penelitian ini adalah pengusaha-pengusaha Alumni Gontor (10 orang), yang diasumsikan sudah sangat paham dengan pengelolaan harta secara Islami. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Untuk menganalisa data dalam penelitian ini digunakan teknik deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini adalah bahwa 10 informan tersebut telah menerapkan *Islamic Financial Planning* secara garis besar. Pada instrumen investasi, tabungan, dan filantropi, keseluruhan dari informan telah melakukannya, namun pada instrumen asuransi dan wasiat, warisan, dan hibah semua informan belum menerapkannya. Pedoman *Islamic Wealth Management*, yaitu: mencari harta (*Kasb*), membelanjakan harta (*infaq*), dan menyisihkan harta, semuanya dilakukan sesuai dengan syariat Islam. Gontor ikut mengambil peran dalam sepak terjang para informan dalam sepak terjang usaha mereka, baik dalam pembelajaran yang telah diberikan, juga dalam jaringan-jaringan usaha memudahkan pengusaha-pengusaha tersebut dalam pengembangan usaha.

Kata Kunci: *Islamic Financial Planning*, Pengusaha Muslim, Alumni Gontor.

ABSTRACT

THE IMPLEMENTATION OF ISLAMIC FINANCIAL PLANNING OF GONTOR ALUMNUS IN YOGYAKARTA

Atika Zahra Maulida
NIM. 12913031

Wealth is something very important in human life, Islam has set wealth management clearly both personal and public. Today the concept of Islamic Financial Planning is being developed as modern wealth management for Moslems which have been modified to adjust the demands of the times. The concept of Islamic Financial Planning is trying to accommodate the particular needs of the Muslim entrepreneurs. This study also reviews and discusses about the implementation of Islamic Financial Planning among Muslim entrepreneurs. This study aims to capture and analyze the application of Islamic Financial Planning in business practices of Muslim entrepreneurs.

This research is a field research. The object of this study is entrepreneurs of Gontor's Alumni (10 informants), who are assumed to have been very familiar with the Islamic property management. Data are collected through interviews, observation and documentation. It was then analyzed using a qualitative descriptive method.

The result of this study is that almost of the 10 informants have implemented both Islamic Financial Planning and Islamic wealth management. In the instruments of Investment, saving, and filantropy all of the ten informants have implemented. but the other instrument, like insurance, testament, and bequest, all informants haven't implemented yet. All informants have also implemented The guidance of Islamic Wealth Management, .are: seeking for wealth (*kasb*), purchasing (*infaq*), and saving. Gontor also contributed in the business of informants, both in learning and networking.

Keyword: Islamic Financial Planning, Moslem Entrepreneurs, Gontor Alumnus.

KATA PENGANTAR



الحمد لله رب العالمين و به نستعين و على أمور الدنيا و الدين و الصلاة و السلام

على أشرف الأنبياء و المرسلين و على آله و صحبه أجمعين أما بعد.

Syukur Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul : IMPLEMENTASI *ISLAMIC FINANCIAL PLANNING* DALAM PERENCANAAN KEUANGAN PENGUSAHA MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Pasca Sarjana (S2) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Tesis ini dapat terselesaikan berkat banyak pihak yang berperan memberikan bimbingan, arahan, saran dan kritik, serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang Maha Pemurah lagi Maha Penyayang yang selalu melindungiku, memberikan jalan kemudahan, ilmu dan pemahaman serta

nikmat-nikmat-Nya yang tidak terduga melalui berbagai jalan. Ucapan syukur tiada hentinya dihaturkan kepada Sang Penguasa.

2. Kepada Dr. Ir. Harsoyo, M. Sc., selaku rektor Universitas Islam Indonesia dan Drs. H. M. Tamyiz Mukharram, Ph.D., selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, terima kasih penulis haturkan dengan tulus.
3. Kepada Dr. H. Hujair AH. Sanaky, M. S. I., dan Bapak Nur Kholis, S. Ag, S.E.I., M.Sh.Ec., selaku Ketua dan Sekretaris Program Pasca Sarjana Magister Studi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, terima kasih telah memberikan saran kerangka akademik untuk kebaikan tesis ini.
4. Bapak Nur Kholis, S. Ag, S.E.I., M.Sh.Ec., selaku Dosen Pembimbing Tesis. Terima kasih Bapak yang selalu memberikan bimbingan untuk selalu menjadi lebih baik dan lebih baik lagi. Lebih menghargai waktu walau itu sedetikpun.
5. Segenap dosen Program Pasca Sarjana Magister Studi Islam yang telah memberi kontribusi pemikiran dan wawasan selama penulis kuliah di Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia. Serta kepada segenap pimpinan dan karyawan /karyawati Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia atas bantuan dan layanan yang telah diberikan kepada penulis dengan tulus dan ikhlas.
6. Kedua orang tua tercinta, untuk Abah tercinta walaupun jasadnya tiada disisi, namun bayangnya lah yang selalu menjadi motivasi terbesar

penulis hingga sampai pada titik ini, untuk Mama tercinta, *single fighter* terhebat dalam hidup penulis, semua telah Ia berikan untuk anaknya, mungkin jika dunia ada di tangannya, pasti akan diberikannya juga pada anaknya, terimakasih mama terhebat. “*You are my everything*”

7. Adik-adik tersayang Azmi Azhari dan M. Kamal Ikhsan yang selalu memberikan semangat serta doanya dalam menyelesaikan tugas dan dalam menghadapi kehidupan agar senantiasa bersyukur dan tiada kenal putus asa.
8. Sahabat-sahabat terbaik Martini Dwi, Rahmi Suci, Telsy Samad, Novita Desti, Gadih Ratna, dan adik soulmate Siti Khodijah. Terima kasih telah menjadi sahabat terbaik selama ini, canda, tawa dan air mata menghiasi persahabatan kita. Semangat kalian, motivasi, masukan kalian yang membantu penulis dalam menyelesaikan tesis tiada henti-hentinya. Terimakasih dunia kecilku, terimakasih sahabat, sekarang, besok, dan selamanya kalian adalah sahabat terindah.
9. Teman-teman MSI UII angkatan 2012/2013 (genap). Khususnya “Geng Rempina” Rima Melati, Nadia Rahma, Irfanun Nisa, Retno Intan, Subrina Rahmawati dan Ika Rahmawati. Terima kasih telah menjadi sahabat, saudara dan keluarga kedua dalam perjalanan penulis menuntut ilmu di MSI UII ini. “Kalian luar biasa”
10. Informan-informan penelitian, terimakasih telah berbagi pengalaman hidup yang sangat luar biasa, terimakasih untuk segala informasi yang

dibutuhkan penulis, tesis ini tidak akan selesai tanpa adanya kalian.

Terimakasih.

11. Untuk orang istimewa yang akan mendampingi di masa depan, terimakasih untuk doa, motivasi, semangat, dan segalanya yang telah diberikan. Semua itu sangat berharga dan sangat indah.

12. Semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan tesis ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Penulis sadar bahwa penulisan tesis ini masih jauh dari sempurna untuk itu saran dan kritik membangun sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan penelitian ini. Penulis mohon maaf apabila dalam penulisan tesis ini terdapat kekurangan, mengingat keterbatasan pengetahuan penulis. Akhirnya penulis berharap semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi pihak pihak yang membutuhkan.

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Yogyakarta, 5 Februari 2015



Atika Zahra Maulida

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS.....	v
HALAMAN NOTA DINAS.....	vi
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	x
ABSTRAK INDONESIA.....	xv
ABSTRACT	xvi
KATA PENGANTAR	xvii
DAFTAR ISI.....	xxi
DAFTAR TABEL.....	xxv
DAFTAR GAMBAR.....	xxvi



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II KAJIAN PENELITIAN TERDAHULU & KERANGKA TEORI.....	10
A. Kajian Penelitian Terdahulu.....	10
B. Kerangka Teori.....	16
1. <i>Islamic Wealth Management (Islamic Financial Planning)</i>	16
a. Definisi dan Konsep Harta dalam Islam	18
b. Konsep Pengelolaan Harta dalam Islam.....	24
c. Islamic Financial Planning.....	28
1) Investasi.....	31
2) Tabungan.....	35
3) Asuransi (<i>Takaful</i>).....	36
4) Pajak dan Zakat	39
5) Infaq dan Shadaqah.....	44
6) Wakaf.....	44
7) Wasiat, Hibah, dan Waris (<i>Faraidh</i>).....	46
d. Pengelolaan Keuangan Pengusaha/Wirausahawan	50
2. Pondok Modern Darussalam Gontor dan IKPM (Ikatan Keluarga Pondok Modern).....	53

BAB III METODE PENELITIAN	59
A. Jenis, Sifat dan Pendekatan Penelitian	59
1. Jenis Penelitian	59
2. Sifat Penelitian	59
3. Pendekatan Penelitian	60
B. Informan penelitian	60
C. Teknik Penentuan Sampel	62
D. Teknik Pengumpulan Data	62
E. Keabsahan Data	63
F. Teknik Analisa Data	64
BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN	67
A. Profil Informan Penelitian	67
1. Pongky Purnawan	68
2. Azhimatul Noor Basyari	71
3. Apri	72
4. Renni Indar Suprpto	73
5. Retno Intansari	75
6. Risang Arif Wijanarko	76
7. Randika “Capcuzz”	79
8. Zanuar “Huhah”	81
9. Aulia Arifatu Diniyah	83
10. Yasin Yusuf	86
B. Pencapaian Prestasi Keuangan Pengusaha Alumni Gontor	89



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

C. Praktek Bisnis Pengusaha Muslim Alumni Gontor Yogyakarta.....	91
1. Implementasi Instrumen <i>Islamic Financial Planning</i>	91
a. Investasi	92
b. Tabungan.....	94
c. Asuransi	95
d. Pajak dan Zakat.....	95
e. Infaq dan Sadaqah.....	97
f. Wakaf.....	99
g. Wasiat, Hibah, dan Waris (<i>Faraidh</i>).....	99
2. Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Pengusaha Alumni Gontor	99
3. Pengaruh Gontor Terhadap Bisnis Alumni Gontor.....	104
D. Analisis Penelitian	105
BAB V PENUTUP	114
A. Simpulan.....	114
B. Saran	117
C. Keterbatasan Penelitian.....	118
DAFTAR PUSTAKA	119
LAMPIRAN	123

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Ringkasan Kajian Penelitian Terdahulu.....	15
Tabel 2 Informan Penelitian.....	61
Tabel 3 Profil Informan Penelitian.....	66
Tabel 4 Pencapaian Prestasi Pengusaha Alumni Gontor Yogyakarta.....	88



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Pedoman <i>Islamic Wealth Management</i>	17
Gambar 2 Hakikat Harta	22
Gambar 3 Sifat Harta	23
Gambar 4 Instrumen <i>Islamic Financial Planning</i>	29
Gambar 5 Narti Silver 1	69
Gambar 6 Narti Silver 2	69
Gambar 7 Tempat Produksi Tempe Apri.....	72
Gambar 8 Produk Kreasi Flanel dan Jelly art.....	73
Gambar 9 Outlet Ching-Ching Thai Tea.....	75
Gambar 10 Logo Armasta.....	77
Gambar 11 Buku Terbitan Armasta	77
Gambar 12 Outlet Capcuzz.....	80
Gambar 13 Warung Makan Huhah.....	84
Gambar 14 Produk Batik Kembar Gallery Jogja.....	84
Gambar 15 Suasana Batik Kembar Gallery Jogja.....	85
Gambar 16 Logo PT Mitra Kaffah Tour & Travel	87

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Harta memegang peranan penting dalam kehidupan manusia, unsur yang *daruri* tidak bisa ditinggalkan begitu saja. Dengan harta, manusia dapat memenuhi kebutuhan hidup baik bersifat materi maupun immateri. Dalam beberapa konteks, harta hadir sebagai objek transaksi baik dalam jual beli, sewa menyewa, *partnership* (kontrak kerja sama), atau transaksi lainnya.¹

Sikap Islam terhadap harta adalah bagian dari sikapnya terhadap kehidupan dunia. Dalam memandang dunia, Islam bersikap moderat dan seimbang. Islam tidak condong kepada paham yang menolak dunia secara mutlak, yang menganggap dunia adalah sumber kejahatan yang harus dilenyapkan. Sebagaimana yang kita dapatkan dalam ajaran-ajaran *Brahma* dalam *Hindu*, *Budha*, *Manuwiyah*, *Ruwaqiyah*, prinsip *rahib* atau kependetaan dalam *Kristen* dan lain sebagainya. Islam juga tidak condong kepada paham yang menjadikan dunia sebagai “sembahan” mereka dan tujuan akhir kehidupan manusia. Islam mengambil sikap pertengahan di antara dua pemikiran tersebut. Islam memandang bahwa dunia sebagai tempat menanam dan jalan menuju akhirat.²

¹ Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 18.

² Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*, diterjemahkan oleh Didin Hafidudin dkk, (Jakarta: Robbani press, 1997), hlm.87.

Harta merupakan titipan dari Allah, bukan milik manusia secara mutlak. “harta yang banyak” oleh Al-Quran disebut dengan “*khair*” (QS. Al-Baqarah:180), yang arti harfiahnya adalah “kebaikan”. Ini bukan saja berarti bahwa harta kekayaan adalah sesuatu yang dinilai baik, tetapi juga mengisyaratkan bahwa perolehan dan pengelolaannya harus dengan baik pula. Karena daya tarik harta yang menyilaukan mata manusia, Allah memperingati manusia dalam Al-Qur’an berulang-ulang agar tidak tergiur oleh gemerlap harta dunia.³ Allah pun mencontohkan balasan bagi orang yang terlena oleh hartanya dalam cerita “Qarun”.

Harta dalam ilmu ekonomi memiliki posisi yang sangat sentral. Jika dalam ekonomi konvensional (kapitalisme) harta dianggap sebagai salah satu modal, sementara dalam ekonomi Islam harta dipandang sebagai pokok kehidupan. Dalam Islam kedudukan harta disebut sebagai pilar kehidupan bagi umat manusia. Yang membedakan antara ekonomi konvensional dengan ekonomi yang berbasis syariah tidak hanya cara pandang terhadap kedudukan harta, namun juga pada cara dan bagaimana harta itu dikelola dengan baik untuk kesejahteraan hidup.⁴

Salah satu dari rahasia hidup adalah masa depan. Tidak ada yang tahu apa yang akan terjadi 5 menit, 5 jam, 5 hari, minggu, bulan, tahun yang akan datang. Bahkan sesuatu yang tidak diperkirakan pun bisa menimpa seseorang satu jam mendatang. Apa yang manusia miliki sekarang belum tentu akan tetap menjadi milik manusia di masa yang akan datang, peralihan kepemilikan tersebut mungkin

³ M.Quraish shihab, *Wawasan Al-Qur'an* (Bandung: Mizan, 1998), hlm 405

⁴ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam* jilid 2 (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), hlm. 92.

karena hal-hal yang diluar kontrol manusia (bencana alam), atau hal-hal yang sebetulnya berada di bawah kontrol manusia. Harta yang manusia miliki pun tidak selamanya menjadi milik kita, karena sejatinya harta kita adalah titipan Allah SWT, kita hanya sebagai pengelola. Ketika manusia mendapatkan kepercayaan mengelola harta titipan tersebut alangkah bijaknya jika manusia mengelola harta tersebut dengan sebaik mungkin. Mempersiapkan masa depan menjadi lebih baik dengan memanage harta saat ini dengan sebaik mungkin. Seperti dijelaskan dalam ayat Al-Qur'an surat Luqman: 34:⁵

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الرِّحَامِ ۗ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا ۗ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ [٣١:٣٤]

Artinya:

Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang Hari Kiamat; dan Dialah Yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.

Manajemen harta atau kekayaan yang dapat dilakukan oleh manusia terbagi dalam dua kategori: (1) mencari atau mendapatkan kekayaan (*kasb*) yang dikenal dengan istilah ekonomi yaitu pendapatan dan (2) menggunakan atau membelanjakan kekayaan yang diperoleh (*infaq*) atau yang dikenal dengan istilah

⁵ Jaka E. Cahyono, *Menjadi Manajer Investasi bagi Diri Sendiri* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm.15.

ekonomi sebagai pengeluaran. Dalam prakteknya pengelolaan harta harus sesuai dengan syariat Islam, baik dalam cara memperolehnya, membelanjakannya, mengembangkannya dan pendistribusiannya.⁶

Jika seorang manusia menganggap bahwa harta yang ia dapat adalah hasil dari kerja kerasnya semata, tanpa ada campur tangan Allah, mudah saja Allah mengambil kembali pemberian yang dia “bonuskan” tersebut dari hambanya. Harta berlebih berarti bonus yang lebih dari Allah. Mengelola harta atau titipan Allah merupakan suatu ibadah, seseorang mungkin berhasil dengan ibadahnya pada Khaliknya melalui shalat, zakat, shadaqah, puasa dan lain-lain, namun mereka gagal dalam beribadah pada Allah lewat jalan mengelola harta.⁷

Dalam ekonomi konvensional, *financial planning* sudah menjadi trend dalam masyarakat modern. Sani Hamid dalam papernya yang berjudul *Islamic wealth management : more than just managing wealth*, menyebutkan, bahwa *financial planning* adalah proses setiap individu dalam mengelola hartanya dan proses pencapaian target financial jangka panjang mereka dengan cara manage keuangan mereka. *Financial planning* biasanya mencakup perencanaan investasi, pajak, alokasi asset, manajemen resiko, dana pensiun dan perencanaan perumahan.⁸

⁶ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenada Media, 2003), hlm. 181

⁷ Jaquir Iqbal, *Islamic Finance Management* (New Delhi: Global Vision Publishing House, 2004), hlm. 49-50

⁸ Sani Hamid adalah direktur utama wealth management dalam aliansi keuangan di Malaysia, dan dia merupakan salah satu konsultan keuangan yang kompeten dibidangnya. Diakses dari <http://www.halal-u.com> tanggal 23/12/2013 pukul 13:48 WIB.

Dengan maraknya trend *financial planning* dalam ekonomi konvensional ini, ekonomi Islam mengadopsi menjadi *Islamic Financial Planning*. Jauh sebelum *Financial Planning* konvensional mulai *booming*, Islam sudah lebih dahulu mengatur bagaimana mengelola harta yang sesuai dengan syariat Islam. Dewasa ini, *Islamic Financial Planning* mulai mendapatkan perhatian dari pasar. Dengan berkembangnya ekonomi Islam di beberapa Negara saat ini, maka berkembang pulalah produk-produk yang ditawarkan ekonomi Islam pada pasar.

Seorang pengusaha/wirausahawan harus mampu mengatur keuangannya dan kekayaannya baik milik pribadi maupun perusahaannya. Kedua-duanya harus berjalan secara simultan. Seorang pengusaha muslim diasumsikan mampu mengelola hartanya sesuai dengan tuntunan syariat Islam, baik harta pribadi maupun usahanya. Konsep *Islamic Financial Planning* yang telah diformulasikan sedemikian rupa, siap mengakomodir kebutuhan para pengusaha-pengusaha muslim yang notabene sering bersentuhan dengan dunia *financial*. Pengusaha-pengusaha muslim pun diharapkan menerapkan konsep tersebut dalam pengelolaan keuangan personal maupun perusahaan mereka.

Pengusaha-pengusaha Muslim alumni sebuah Pesantren yang mempunyai pengetahuan agama yang lebih mumpuni daripada yang lain, diasumsikan dapat menjalankan usahanya dan merencanakan keuangan masa depannya sesuai dengan tuntunan syariat Islam. Mereka pun dianggap “paham” bagaimana cara bermu’amalah dengan benar. Begitu juga dengan alumni Pondok Modern Darussalam Gontor, selama kiprahnya yang sudah beranjak 89 tahun, Pondok Modern Gontor telah melahirkan ribuan alumni yang sudah berkarya di berbagai

bidang, salah satunya di bidang bisnis dan wirausaha. Gontor telah menanamkan jiwa kewirausahaan pada santri dan santriwatinya, terbukti dengan unit-unit usaha yang dikembangkan di lingkungan pondok, semuanya dikelola oleh santri dan santriwati. Unit-unit usaha itu bukan hanya sebagai media pembelajaran bagi santri dalam dunia usaha, namun juga sebagai pemasukan Pondok Pesantren. Gontor menanamkan nilai kemandirian pada setiap santri dan santriwatinya, terbukti Gontor bisa berkembang pesat dengan usaha yang dijalankannya tanpa tergantung dengan bantuan pemerintah.⁹

Keseriusan Pondok Modern Gontor dalam mendidik jiwa wirausaha para santrinya, dengan adanya pembekalan siswa/siswi akhir kelas 6 dengan berbagai materi untuk menghadapi kehidupan pasca pondok, salah satunya dengan studi akademik ke berbagai tempat-tempat usaha di Indonesia. Studi akademik itu dimaksudkan untuk membuka wacana santri untuk menentukan langkah mereka selanjutnya, dan membuka kesempatan bagi mereka untuk berkreasi dalam dunia usaha.

Saat ini pun, para alumni Pondok Modern Gontor banyak berkarya di bidang wirausaha dan bisnis. Sebagaimana pembelajaran yang telah dibekali Gontor, diasumsikan para alumni tersebut mampu berwirausaha sesuai dengan syariat yang bebas dari praktek Maysir, gharar, riba dan semua yang diharamkan Allah.

⁹ www.gontor.ac.id diakses tanggal 24/12/2014 pukul 13:26 WIB.

Melihat fenomena menarik ini peneliti ingin menelusuri lebih dalam bagaimanakah pengelolaan dan perencanaan keuangan pengusaha Muslim alumni Gontor khususnya daerah Yogyakarta. Apakah mereka menerapkan *Islamic Financial Planning* dalam pengelolaan keuangan usaha mereka. Beranjak dari beberapa pertanyaan tersebut peneliti merumuskan sebuah penelitian dengan judul **Implementasi *Islamic Financial Planning* Oleh Pengusaha Muslim Alumni Gontor Yogyakarta.**

B. Rumusan Masalah

Berangkat dari paparan diatas, maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian adalah:

1. Bagaimanakah pencapaian prestasi keuangan pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta?
2. Bagaimanakah praktek bisnis pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan terhadap suatu masalah pada dasarnya memiliki tujuan penelitian yang ingin dicapai. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

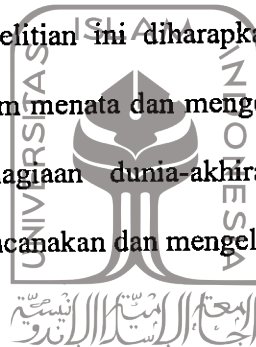
- a. Menyajikan data pencapaian prestasi keuangan pengusaha-pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta.
- b. Menganalisa bagaimanakah praktek bisnis pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta.

2. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini tentunya akan diperoleh hasil yang diharapkan dapat memberi manfaat bagi peneliti maupun bagi pihak lain yang membutuhkan. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan secara umum, dan khususnya bagi perkembangan pengkajian Ekonomi Islam.

Secara praktis, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi masyarakat umum dalam menata dan mengelola amanah Allah berupa harta guna mencapai kebahagiaan dunia-akhirat. Untuk pengusaha muslim khususnya, dalam merencanakan dan mengelola keuangan personal dan usaha secara seimbang.



D. Sistematika Pembahasan

Untuk lebih memudahkan pemahaman secara utuh mengenai penelitian ini maka peneliti menyusun pembahasan kedalam lima bab yang saling berhubungan dan berurutan secara sistematis.

Bab 1 yaitu bab pendahuluan yang meliputi latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

Pada **Bab II**, berisi tentang kajian penelitian terdahulu berupa jurnal, paper dan penelitian yang telah lebih dahulu membahas tentang *financial planning* (pengelolaan keuangan/kekayaan), dan pengelolaan keuangan pengusaha. Selanjutnya, dalam bab ini juga membahas tentang teori-teori yang mendasari penelitian ini. peneliti akan mencoba membahas *Islamic Wealth management*

yang terdiri dari beberapa bagian, yaitu definisi harta menurut para ulama, macam-macam harta, hakikat harta menurut para ulama, dan konsep harta, dan pengelolaan harta dalam Islam. Juga membahas tentang *financial planning* secara umum, pengelolaan keuangan pengusaha/ wirausahawan, dan Pondok Modern Gontor dan IKPM (Ikatan Keluarga Pondok Modern) cabang Yogyakarta.

Selanjutnya, **Bab III**, membahas tentang metode penelitian, berupa jenis penelitian, sifat penelitian, pendekatan, objek penelitian, informan penelitian, teknik penentuan sampel, teknik pengumpulan data dan analisis data.

Bab IV merupakan yang paling penting, dimana dalam bab ini akan dibahas permasalahan yang merupakan inti dari penelitian ini serta menjawab apa yang terdapat dalam rumusan masalah. Bab ini berisi hasil penelitian dan analisis penelitian, pada bab ini peneliti mencoba untuk mengeksplorasi bagaimana pengelolaan keuangan dan pencapaian prestasi keuangan pengusaha alumni Gontor Yogyakarta dan praktek bisnis pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta.

Terakhir adalah **Bab V**, yang merupakan bagian penutup yang berisi kesimpulan dari hasil kajian yang dilakukan terhadap permasalahan yang ada, dan beberapa saran yang bisa dijadikan sebagai bahan rekomendasi, atau pertimbangan bagi kajian lain lebih lanjut.

BAB II

KAJIAN PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian penelitian terdahulu meliputi kegiatan membaca, mencermati, mengenali, dan mengurai bahan bacaan (pustaka). Tujuan studi pustaka adalah usaha mencermati, mengenali, dan membahas rencana penelitian secara teoritik, konseptual dan menemukan berbagai variabel penelitian dengan hubungannya serta hasil-hasil penelitian terdahulu.⁹

Dalam ekonomi konvensional, pengelolaan harta lebih populer dengan istilah *financial planning* atau *wealth management* dan merupakan ranah yang menarik dan banyak diminati oleh masyarakat. Beberapa penelitian dan jurnal ilmiah dijadikan pijakan bagi peneliti dalam penelitiannya.

Dalam sebuah paper yang berjudul *Islamic Financial Planning*, Mohd Ma'sum Billah, memaparkan bahwa konsep pengelolaan harta menurut Islam tidak hanya terkait dengan masalah pengumpulan harta dan pengalokasiannya tapi lebih jauh lagi terkait erat dengan konsep *khalifah*. Selanjutnya ia juga mengemukakan lima pilar pengelolaan harta islami yakni, perlindungan harta (*wealth protection*), pengumpulan harta (*wealth accumulation*), pemeliharaan harta (*wealth preservation*), dan penyaluran harta (*wealth distribution*), pensucian harta (*wealth purification*).¹⁰

⁹Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis* (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 62.

¹⁰Mohd Ma'sum Billah, *Islamic Financial Planning*, diakses dari <http://www.islamic-insurance.com> tanggal 24/12/2013 pukul 13:49 WIB.

Munawar Iqbal dalam jurnal internasional yang berjudul *Wealth Creation: An Islamic Perspective*, menjelaskan Islam menganggap bahwa menjalankan kegiatan ekonomi merupakan hal penting dalam kehidupan manusia. Harta adalah “berkah” dari Allah dan mencari harta untuk memenuhi kebutuhan hidup setiap orang dianggap sebagai ibadah.¹¹

Rodney Wilson dalam jurnal ilmiahnya yang berjudul *Wealth Creation and Wealth Management in an Islamic Economy*, berusaha memaparkan dasar dari *wealth management*. *wealth management* mencakup pada *public wealth* dan *personal wealth*. *Public wealth* berupa baitul mal yang mengelola harta Negara, sedangkan *personal wealth* berupa *raab l maal* atau bagaimana pemilik harta tersebut mengelola hartanya dengan usaha yang dimilikinya (ex: *entrepreneur*).¹²

Aida Othman dalam papernya yang dipresentasikan dalam *Islamic Financial Planning & Wealth Management Conference* menjelaskan, bahwa Harta adalah kepercayaan, tanggung jawab dan wujud dari cobaan dari Allah kepada hambanya. Dan setiap orang akan diminta pertanggung jawaban dari cara dia mendapatkan harta tersebut hingga cara dia membelanjakannya. Ia juga menyebutkan bahwa *Farāid* merupakan jalan dalam pendistribusian harta bagi aset setiap muslim. Penting bagi setiap Muslim untuk memahami metode-metode pengelolaan harta dalam Islam.¹³

¹¹Munawar Iqbal, “Wealth Creation: An Islamic Perspective”, dalam *international journal IRTI*, Islamic Development Bank Lecture in Distance Learning Program Islamic Development Bank October 2008.

¹²Rodney Wilson, “Wealth Creation and Wealth Management in an Islamic Economy”, *International Journal IRTI* Distance Learning Programme Islamic Development Bank, April 2011.

¹³Aida Othman, “Understanding the Philosophy of Islamic Financial Planning & Wealth Management”, disampaikan pada *2nd Islamic Financial Planning & Wealth Management Conference*, 22 May 2012.

Selanjutnya, dalam sebuah jurnal ilmiah internasional, yang berjudul *Rethinking Wealth Management: An Islamic Preliminary View*, Muhammad Syukri Salleh memaparkan bahwa *Islamic wealth management* perlu di kaji ulang dalam pengaaplikasiannya. Menurutnya aplikasi *Islamic wealth management (Islamic Financial planning)* yang ada sekarang ini hanya mengadopsi produk konvensional yang pijakan dasarnya masih belum kuat. Jika memang ingin membuat produk ini, berarti pondasi dari *wealth management* itu sendiri harus kuat, yaitu sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadist.¹⁴

Amalina Abdullah dan Junaina Muhammad dalam jurnalnya yang berjudul *Ethical Values in Islamic Financial Planning (Nilai-nilai Etika dalam Rancangan Kewangan Islam)* menyebutkan bahwa *financial planning* sangat penting bagi kesejahteraan individu dan keluarga dalam kehidupan sehari-hari mereka sebagai keputusan keuangan memiliki konsekuensi dalam kehidupan dan keluarga mereka. Muslim didorong untuk merencanakan kehidupan mereka secara ekonomi dan finansial dalam rangka mencapai tujuan Syariah (yaitu Maqasid Syariah).¹⁵

Haliza Abu Bakar, dalam sebuah paper yang telah dipresentasikan menyebutkan, *Islamic Financial Planning* mencakup pada tabungan, pengeluaran zakat, hutang (berupa pembiayaan dan credit card), investasi, takaful (asuransi), dan perencanaan perumahan. Konten dari *Islamic Financial Planning* tidak beda jauh dari *financial planning* secara konvensional, namun yang membedakannya

¹⁴Muhammad Syukri Salleh, "Rethinking Wealth Management: An Islamic Preliminary View", *International Journal of Business and Social Science* Vol. 3 No. 13; July 2012 232

¹⁵Amalina Abdullah dan Junaina Muhammad, "Ethical Values in Islamic Financial Planning (Nilai-nilai Etika dalam Rancangan Kewangan Islam)", *Jurnal Pengurusan* 38(2013) 133 – 140 (Faculty of Economics and Management, Universiti Putra Malaysia).

adalah hal yang paling mendasari produk ini, yaitu rujukan *Islamic Financial Planning* langsung pada Al-Qur'an dan Hadist.¹⁶

Dalam tesis yang berjudul “Konsep Pengelolaan Harta dalam Islam”, yang ditulis oleh Muhammad Nur Jihad, dijelaskan bagaimana konsep pengelolaan harta dalam Islam baik cara memperolehnya ataupun membelanjakannya, namun tesis ini belum memaparkan fenomena *Islamic wealth management* kontemporer dan aplikasinya dewasa ini. Sedangkan, peneliti menitik beratkan pada implementasi *Islamic Financial Planning* pada pengelolaan harta pengusaha muslim.¹⁷

Tesis yang ditulis oleh Ade Firman Fathoni yang berjudul “Pengelolaan Perekonomian Rumah Tangga”. Dalam tesis ini disajikan sebuah penelitian, dimana pegawai pengadilan agama Wates sebagai objek penelitiannya. Peneliti ingin mengetahui apakah pengelolaan perekonomian rumah tangga pegawai pengadilan agama sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa dari 100% informan, 89,2 % pengelolaan perekonomian rumah tangga pegawai pengadilan agama wates yang suami dan istrinya sama-sama bekerja telah sesuai dengan prinsip-prinsip pengelolaan perekonomian rumah tangga berdasarkan ekonomi syariah sehingga dapat dikategorikan baik.¹⁸

¹⁶ Haliza Abu Bakar, “Islamic Financial Planning”, *paper* ini di sampaikan di Brunei Darussalam dalam acara “*financial planning roadshow*”.

¹⁷ M.Nur Jihad, “Konsep Pengelolaan Harta dalam Islam,” *Tesis* (Yogyakarta:UII,2008), hlm.19.

¹⁸ Ade Firman Fathoni , “Pengelolaan Perekonomian Rumah Tangga ” (studi kasus rumah tangga pegawai pengadilan agama wates yang suami dan istrinya sama-sama bekerja, *Tesis* (Yogyakarta:UUI, 2009)

Penelitian kelompok yang dilakukan oleh Inge Barlian dkk, dengan judul “Pengelolaan Keuangan oleh Pengusaha Perempuan pada Beberapa Bisnis Kreatif di Bandung” (Studi Kasus Bisnis Kreatif : fesyen, kerajinan, dan film). Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitiannya adalah pengusaha-pengusaha perempuan yang berkecimpung di bidang bisnis kreatif. Penelitian ini menitik beratkan pada bagaimanakah beberapa pengusaha perempuan yang bergerak di bidang bisnis kreatif mengelola keuangan bisnis yang mereka jalankan. Penelitian ini menyajikan beberapa fakta bahwa dari beberapa informan belum melakukan pencatatan keuangan dengan baik, uang pribadi terkadang bercampur dengan uang bisnis.¹⁹ Sedangkan pada penelitian ini peneliti mengambil objek penelitian beberapa pengusaha muslim alumni Gontor dari berbagai bidang bisnis tidak saja yang bergerak pada bidang bisnis kreatif saja.

Dari beberapa jurnal, paper dan tesis di atas, peneliti mengambil kesimpulan bahwa penelitian-penelitian terdahulu belum membahas bagaimana implementasi *Islamic Financial Planning* itu sendiri, pada pengusaha Muslim dalam pengelolaan keuangan personal dan perusahaan mereka. Peneliti pun berusaha menggunakan celah tersebut untuk meneliti implementasi *Islamic Financial Planning* tersebut pada pengusaha Muslim.

¹⁹ Inge Barlian dkk, “Pengelolaan Keuangan oleh Pengusaha Perempuan pada Beberapa Bisnis Kreatif di Bandung” (Studi Kasus Bisnis Kreatif : fesyen, kerajinan, dan film), *Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Katolik Parahyangan Bandung*, Juli 2012.

Kajian terhadap penelitian terdahulu juga dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1 Ringkasan Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil
1	Mohd Ma'sum Billah	<i>Islamic Financial Planning</i>	Ia mengemukakan lima pilar pengelolaan harta islami yakni, perlindungan harta (wealth protection), pengumpulan harta (wealth accumulation), pemeliharaan harta (wealth preservation), dan penyaluran harta (wealth distribution), pensucian harta (wealth purification).
2	Munawar Iqbal	<i>Wealth Creation: An Islamic Perspective</i>	Harta adalah "berkah" dari Allah dan mencari harta untuk memenuhi kebutuhan hidup setiap orang dianggap sebagai ibadah.
3	Rodney Wilson	<i>Wealth Creation and Wealth Management in an Islamic Economy</i>	wealth management mencakup pada public wealth dan personal wealth. Public wealth berupa baitul maal yang mengelola harta Negara, sedangkan personal wealth berupa raab l mal atau bagaimana pemilik harta tersebut mengelola hartanya dengan usaha yang dimilikinya (ex: entrepreneur)
4	Aida Othman	<i>Islamic Financial Planning & Wealth Management Conference</i>	<i>Farāid</i> merupakan jalan dalam pendistribusian harta bagi aset setiap muslim. Penting bagi setiap Muslim untuk memahami metode-metode pengelolaan harta dalam Islam
5	Muhammad Syukri Salleh	<i>Rethinking Wealth Management: An Islamic Preliminary View</i>	Menurutnya aplikasi Islamic wealth management (Islamic Financial planning) yang ada sekarang ini hanya mengadopsi produk konvensional yang pijakan dasarnya masih belum kuat.
6	Amalina Abdullah dan Junaina Muhammad	<i>Ethical Values in Islamic Financial Planning (Nilai-nilai Etika dalam Rancangan Kewangan Islam)</i>	<i>financial planning</i> sangat penting bagi kesejahteraan individu dan keluarga dalam kehidupan sehari-hari mereka sebagai keputusan keuangan memiliki konsekuensi dalam kehidupan dan keluarga mereka.

7	Haliza Abu Bakar	<i>Islamic Financial Planning</i>	<i>Islamic Financial Planning</i> mencakup pada tabungan, pengeluaran zakat, hutang (berupa pembiayaan dan credit card), investasi, takaful (asuransi), dan perencanaan perumahan.
8	Muhammad Nur Jihad	Konsep Pengelolaan Harta dalam Islam	penelitian ini menjelaskan bagaimana konsep pengelolaan harta dalam Islam baik cara memperolehnya ataupun membelanjakannya
9	Ade Firman Fathoni	Pengelolaan Perekonomian Rumah Tangga (studi kasus rumah tangga pegawai pengadilan agama Wates)	Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa dari 100% informan, 89,2 % pengelolaan perekonomian rumah tangga pegawai pengadilan agama wates yang suami dan istrinya sama-sama bekerja telah sesuai dengan prinsip-prinsip pengelolaan perekonomian rumah tangga berdasarkan ekonomi syariah sehingga dapat dikategorikan baik.
10	Inge Barlian dkk	Pengelolaan Keuangan oleh Pengusaha Perempuan pada Beberapa Bisnis Kreatif di Bandung” (Studi Kasus Bisnis Kreatif: fesyen, kerajinan, dan film)	Penelitian ini menyajikan beberapa fakta bahwa dari beberapa informan belum melakukan pencatatan keuangan dengan baik, uang pribadi terkadang bercampur dengan uang bisnis.

Sumber : Data diolah peneliti, 2014

B. Kerangka Teori

Landasan teori merupakan pijakan peneliti dalam penelitiannya. Teori-teori yang dibangun sebagai pondasi dari sebuah penelitian. Kerangka teoritik mencakup konsep-konsep, teori-teori, maupun asumsi dasar yang mendasari permasalahan sebuah penelitian.²⁰

1. *Islamic Wealth Management*

Harta yang baik adalah harta yang berada di tangan orang-orang shaleh, berarti terkait dengan pengelolaan kekayaan/harta (*wealth management*).

²⁰ Supardi, *Metodologi*, hlm 48-49.

Pengelolaan harta pada dasarnya akan mencerminkan keshalehan pelaku atau pemilik harta. Indikasinya adalah harta tersebut dikelola dengan niat, cara-cara dan tujuan untuk kepentingan Allah semata. Kekayaan sepatutnya menjadi alat untuk menyebarkan atau mengoptimalkan kemanfaatan pemiliknya.²¹

Berdasarkan nilai-nilai moral Islam ini, orientasi manusia dalam mengelola hartanya berdasarkan syari'ah Islam akan berorientasi utama pada dua hal. *Pertama*, pemanfaatan harta tersebut digunakan untuk kelangsungan hidup diri dan keluarganya, sebagai sebuah kebutuhan yang wajib berdasarkan kefitrahannya sebagai manusia. *Kedua*, adalah pemanfaatan harta tersebut bagi manusia di luar keluarga, atau pemanfaatan yang bermotif pada amal sholeh sebagai alat dalam rangka mendapatkan gelar kemuliaan dari Allah SWT.²²

Dibawah ini pedoman dalam aplikasi pengelolaan harta kekayaan secara Islam (*Islamic Wealth Management*):

Gambar 1. Pedoman *Islamic Wealth Management*



Sumber : Manajemen Keuangan Syariah, 2014 dan modifikasi peneliti

²¹Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN,2014), hlm. 110.

²² *Ibid.*, hlm. 113.


a. Definisi dan Konsep Harta dalam Islam

Secara etimologi, *al-māl* berasal dari kata *māla* yang berarti condong atau berpaling dari tengah kesalah satu sisi, dan *al-māl* diartikan sebagai segala sesuatu yang menyenangkan manusia dan mereka pelihara baik dalam bentuk materi maupun dalam bentuk manfaat.²³

Untuk pengertian *al-māl* secara terminology, ada dua definisi yang dikemukakan para ulama fiqh tentang al-mal (harta) yaitu:

Pertama:

مَا يَمِيلُ إِلَيْهِ طَبَعُ الْإِنْسَانِ وَيُمْكِنُ إِدْخَارُهُ إِلَى وَقْتِ الْحَاجَةِ، أَوْ
كَانَ مَا يُمْكِنُ حِيَازَتُهُ وَإِخْرَازُهُ وَيَنْتَفِعُ بِهِ



Segala yang diminati manusia dan dapat dihadirkan ketika diperlukan, atau segala sesuatu yang dapat dimiliki, disimpan, dan dapat dimanfaatkan.

Definisi ini dikemukakan ulama hanafiyah, dalam definisi ini tersirat bahwa manfaat tidak termasuk harta, Karena manfaat termasuk milik.²⁴

Kedua :

كُلُّ مَا لَهُ قِيَمَةٌ يَلْزَمُ مُتْلَفَهَا بِضِمَانِهِ

Segala sesuatu yang mempunyai nilai, dan dikenakan ganti rugi bagi orang yang merusak atau melenyapkannya.

²³ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalat* (Jakarta:Gaya Media Pratama, 2000), hlm. 73.

²⁴ *Ibid*, hlm.74.

Definisi ini dikemukakan jumbuhur ulama, selain ulama Hanafiyah. Dari kedua definisi diatas terdapat perbedaan esensi harta yang dikemukakan jumbuhur ulama dengan ulama Hanafiyah. Menurut jumbuhur ulama, harta itu tidak saja bersifat materi, melainkan juga termasuk manfaat dari suatu benda. Tetapi, ulama Hanafiyah berpendirian bahwa yang dimaksud dengan harta itu hanya bersifat materi. Sedangkan manfaat termasuk ke dalam pengertian milik.²⁵

Harta secara sederhana mengandung arti sesuatu yang dapat dimiliki ia termasuk salah satu sendi bagi kehidupan manusia di dunia. Allah menyuruh manusia memperolehnya, memilikinya dan memnfaatkannya bagi kehidupan manusia, dan Allah melarang berbuat sesuatu yang akan merusak dan meniadakan harta itu. Yang memiliki harta secara mutlak adalah Allah SWT yang menciptakan semua apa yang ada di alam ini. Hal ini banyak dinyatakan Allah dalam Al-Qur'an diantaranya surat Ali Imran:109.²⁶

وَلِلَّهِ مَا فِي السَّمٰوٰتِ وَمَا فِي الْاَرْضِ ۗ وَاِلَى اللّٰهِ تُرْجَعُ الْاُمُوْرُ ﴿١٠٩﴾

Artinya:

Kepunyaan Allah-lah segala yang ada di langit dan di bumi; dan kepada Allahlah dikembalikan segala urusan.

وَلِلّٰهِ مُلْكُ السَّمٰوٰتِ وَالْاَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَا ۗ يَخْلُقُ مَا يَشَآءُ ۗ وَاللّٰهُ عَلٰى كُلِّ شَيْءٍ

قَدِيْرٌ ﴿١٧﴾

²⁵ *Ibid*, hlm 76

²⁶ Syarifudin, *Garis*, hlm.177.

²⁷ QS. Al-Maidah: 17.

Artinya:

kepunyaan Allahlah kerajaan langit dan bumi dan apa yang ada diantara keduanya; dia menciptakan apa yang dikehendaki-Nya. dan Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu. (Al-Maidah:17)

Dari ayat-ayat diatas, dapat disimpulkan bahwa semuanya milik Allah, dan bahwa manusia mengelolanya hanya sebagai wakil. Setiap kekayaan duniawi yang diterima umat manusia berasal dari Allah, sebagai rezekinya. Allah mendorong hambanya untuk berkerja keras untuk mendapatkan karunia dan rezekinya. Tidak seperti ajaran Nasrani, Al-Qur'an melarang pengasingan diri dan penolakan terhadap kehidupan dunia. Meski demikian, Allah sengaja membedakan penyebaran rejeki di muka bumi. Namun tidak seorang pun dapat meminta lebih dari yang diusahakannya.²⁸ Seperti di jelaskan dalam surah An-Nisa: 32:

وَلَا تَتَمَنَّوْا مَا فَضَّلَ اللَّهُ بِهِ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ لِّلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا أَكْتَسَبُوا
 وَلِلنِّسَاءِ نَصِيبٌ مِّمَّا أَكْتَسَبْنَ وَسَأَلُوا اللَّهَ مِنْ فَضْلِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُلِّ شَيْءٍ

عَلِيمًا

Artinya:

Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada sebahagian kamu lebih banyak dari sebahagian yang lain. (karena) bagi orang

²⁸ Frank E. Vogel & Samuel L. Hayes, *Hukum Keuangan Islam Konsep, Teori dan Praktik*, diterj oleh M. Shobirin Asnawi dkk, (Bandung: Nusamedia, 2007), hlm. 76-77.

laki-laki ada bahagian dari pada apa yang mereka usahakan, dan bagi para wanita (pun) ada bahagian dari apa yang mereka usahakan, dan mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

Hak-hak terhadap harta ada 3 yaitu:

- 1) **Harta pribadi.** Harta ini tidak boleh disentuh oleh orang lain melainkan kerelaan hati pemiliknya.
- 2) **Harta milik Allah.** Harta pada asalnya memang milik Allah, manusia seluruhnya hanya diberi kesempatan memilikinya sementara.²⁹ Allah berfirman:



وَأَتَوْهُمْ مِّن مَّالِ اللَّهِ الَّذِي آتَيْنَاكُمْ³⁰

Artinya:

dan berikanlah kepada mereka sebahagian dari harta Allah yang dikaruniakan-Nya kepadamu (An-Nur: 33)

وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَحْلِفِينَ فِيهِ

Artinya:

dan nafkahkanlah sebagian dari hartamu yang Allah Telah menjadikan kamu menguasainya. (Al-Hadid: 7)

Konsekuensi dari hak Allah ini ada dua hal: 1) mengoperasikan harta ini sesuai dengan tuntunan syariat, 2) mengeluarkan zakat yang wajib. Kaum

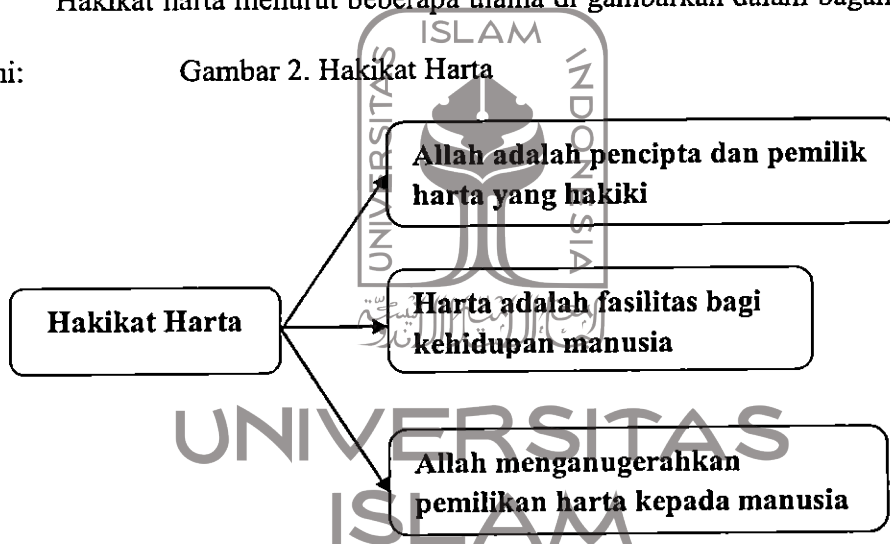
²⁹ Abdullah Al Muslih & Shalmah Ash Shawi, *Fikih Ekonomi keuangan Islam*, diterj oleh Abu Umar Basyir, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm.76-77

³⁰ QS. An-Nur: 33

fakir miskin ikut berserikat memiliki sebagian harta ini dengan hak mereka mendapatkan zakat.

- 3) **Hak milik bersama.** Konsekuensi harta ini adalah didahulukannya kepentingan bersama daripada kepentingan pribadi ketika terjadi bentrokan, dengan memberikan kompensasi yang adil kepada pemilik harta sehingga hak-hak pribadi mereka terlindungi.³¹

Hakikat harta menurut beberapa ulama di gambarkan dalam bagan dibawah ini:

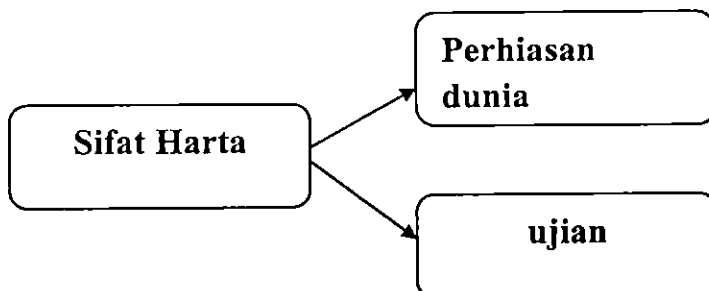


Sumber: Fikih Ekonomi Keuangan Islam, 2004

³¹*Ibid.*

Sifat harta dapat di klasifikasikan menjadi dua yaitu³²:

Gambar 3. Sifat Harta



Sumber : Fikih Ekonomi Keuangan Islam, 2004.

1) Harta adalah perhiasan dunia

Allah berfirman dalam Surah Al-Kahfi: 46, dan Ali-Imran: 14 yang artinya:



"Harta dan anak-anak adalah perhiasan kehidupan dunia tetapi amalan-amalan yang kekal lagi shaleh adalah lebih baik pahalanya di sisi Tuhanmu serta lebih baik untuk menjadi harapan." (QS. Al Kahfi : 46)

*"Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga)." (QS. Ali Imran : 14)*³³

³² Ibid.

³³ Sholahudin, *Asas-Asas Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2007), hlm. 41-42

Jadi dijelaskan bahwa kebutuhan dan kesenangan manusia terhadap harta sama dengan kebutuhan manusia terhadap anak dan keturunan, artinya merupakan kebutuhan yang mendasar.

2) Harta adalah ujian³⁴

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ³⁴

وَنَشِيرُ الْصَّابِرِينَ³⁵

Artinya:

Dan sungguh akan kami berikan cobaan kepadamu, dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah-buahan. dan berikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar. (Al-Baqarah: 155)

b. Konsep Pengelolaan Harta Dalam Islam

Apabila harta merupakan hak milik Allah, sementara Allah telah menyerahkan kekusaannya atas harta kepada manusia, melalui izin Nya, maka perolehan seseorang terhadap hartaitu sama dengan kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk memanfaatkan dan mengembangkan harta tersebut yang telah menjadi hak miliknya. Sebab, ketika seseorang memiliki harta, maka

³⁴ Ibid.

³⁵ QS. Al-Baqarah:155

esensinya dia memiliki harta tersebut untuk dimanfaatkan. Sehingga dalam hal ini ia terikat dengan hukum syara dan bukan bebas mengelola secara mutlak.³⁶

Prinsip pokok dalam pengelolaan harta yang diatur oleh syariat Islam mencakup dua hal yaitu:

1) Cara memperoleh harta

Allah memerintahkan manusia untuk memperolehnya secara halal dan mencari karunia Allah tersebut dengan sekuat tenaganya. Setelah mencarinya sekuat tenaga, maka Allah meminta kepada orang tersebut untuk memohon kepadaNya, kiranya Allah melimpahkan karunianya itu dalam bentuk rezeki. Islam tidak membatasi seseorang dalam mencari dan memperoleh harta selama dilakukan dalam prinsip yang berlaku yaitu: *halal dan thoyib*.

Adapun bentuk usaha dalam memperoleh harta yang menjadi karunia Allah untuk dimiliki oleh manusia secara garis besar ada dua bentuk: *pertama*: memperoleh harta tersebut secara langsung sebelum dimiliki oleh siapa pun. Seperti menghidupkan (menggarap) tanah mati yang belum dimiliki (*ihyau'ul mawat*).³⁷

Kedua : memperoleh harta yang telah dimiliki oleh seseorang melalui suatu transaksi. Bentuk ini terdapat dua cara. Pertama peralihan harta berlangsung dengan sendirinya (*ijbari*), seperti melalui warisan. Kedua

³⁶ Taqyudin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, diterj oleh Moh Maghfur Wachid (Surabaya: Risalah Gusti, 2009), hlm. 127.

³⁷ Syarifuddin, *Garis*, hlm. 181-182.

peralihan harta berlangsung tidak dengan sendirinya (*ikhtiyari*), seperti hibah, jual beli.³⁸

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam mencari harta dalam pandangan Islam adalah:

- a) Niat, cara dan tujuan hanya dikarenakan, digariskan dan ditujukan untuk Allah (halal dan thayib).
- b) Mendukung ibadah dan amal shaleh bukan menghambat ibadah dan amal shaleh.
- c) Mempertimbangkan optimalisasi kontribusi secara waktu, tenaga, dan harta bagi dakwah, masyarakat dan keluarga.³⁹

2) Pemanfaatan Harta

Tentang penggunaan harta yang telah diperoleh ada beberapa petunjuk dari Allah SWT sebagai berikut:

Pertama: digunakan untuk kepentingan kebutuhan hidup sendiri.

Seperti dalam firman Allah:

كُلُوا وَاشْرَبُوا هَنِيئًا بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿٤٣﴾

Artinya:

(Dikatakan kepada mereka): "Makan dan minumlah kamu dengan enak

Karena apa yang Telah kamu kerjakan". (Al-Mursalat:43)

³⁸ *Ibid.*, hlm. 183

³⁹ Muhammad, *Manajemen*, hlm. 112.

Dalam ayat itu Allah menyuruh menikmati hasil usaha bagi kepentingan hidup di dunia. Namun dalam memanfaatkan hasil usaha itu ada beberapa hal yang dilarang untuk dilakukan setiap muslim:

- a) *Israf* yaitu berlebih-lebihan dalam memanfaatkan harta, meskipun untuk kepentingan hidup sendiri.
- b) *Tabdzir* yaitu menggunakan harta untuk sesuatu yang tidak diperlukan dan menghambur hamburkannya untuk sesuatu yang tidak bermanfaat.⁴⁰

Kedua: digunakan untuk memenuhi kewajibannya terhadap Allah. Kewajiban kepada Allah itu ada dua macam.

- a) Kewajiban materi yang berkenaan dengan kewajiban agama yang merupakan utang terhadap Allah, seperti zakat, nazar dan lain-lain.
- b) Kewajiban materi yang harus ditunaikan untuk keluarga yaitu, istri, anak dan kerabat

Ketiga : dimanfaatkan bagi kepentingan sosial. Seperti: infaq, shadaqah, hibah dan lain-lain.⁴¹

Dalam bukunya yang berjudul, "Ekonomi Rumah Tangga Muslim", Husein Syahatah menerangkan bagaimana mengatur ekonomi rumah tangga. Husein Syahatah juga menyebutkan Perekonomian Islam menyangkut masalah rumah tangga Muslim yang bersifat reabilitas dan fleksibilitas, yaitu tetap dan tepat di dalam aturan-aturan umum, dan luwes di dalam teknik dan pelaksanaannya disesuaikan dengan situasi dan kondisi. Ketentuan-ketentuan

⁴⁰ *Ibid.*, hlm. 184.

⁴¹ *Ibid.*, hlm. 184-186

perekonomian Islam bagi rumah tangga muslim terdiri atas empat buah aturan pokok, yaitu:

1. Aturan-aturan dalam berusaha dan bekerja
2. Aturan-aturan dalam pengeluaran
3. Aturan-aturan penyimpanan dan menabung.
4. Aturan-aturan kepemilikan.⁴²

c. *Islamic Financial Planning*

Financial Planning adalah mengatur pendapatan yang kita peroleh agar bisa mencukupi seluruh kebutuhan beserta resiko-resiko didalamnya. Jadi *Financial Planning* adalah mengatur pendapatan yang kita peroleh diusia produktif agar bisa mencukupi seluruh kehidupan baik disaat masih bekerja, tidak bekerja (pensiun), sakit bahkan meninggal dunia.⁴³

Perencanaan keuangan yang baik akan menghasilkan sebuah rencana keuangan (*financial plan*) yang jelas dan memudahkan si pemilik rencana untuk mencapai tujuan finansialnya. Rencana keuangan ini ibarat sebuah peta *blueprint* yang dapat menunjukkan kemana arah kondisi keuangan individu atau keluarga akan berjalan. Sebuah rencana keuangan yang komprehensif dan lengkap haruslah terdiri dari empat bagian berikut:

1. Manajemen kekayaan (*wealth management*),
2. Perencanaan asuransi (*risk and insurance planning*),
3. Perencanaan pensiun (*pension planning*),

⁴²Husein Syahatah, *Ekonomi Rumah Tangga Muslim*, diterjemahkan oleh Dudung Rahmat, (Jakarta: Gema Insani, 1998), hlm. 25.

⁴³ Abu Bakar, *Islamic*, hlm. 5.

4. Perencanaan pengalihan harta bawaan (*pension planning*).

Selain semua yang kita rencanakan, pasti ada hal-hal yang diluar ekspektasi kita, yang sering dikenal dengan istilah “*financial shock*”, seperti: sakit, kebakaran, perceraian, kecelakaan dan lain-lain. Menurut Lawrance Gitman dkk dalam bukunya, untuk menyasati kemungkinan-kemungkinan buruk tersebut dengan menyediakan “*emergency fund*” dan mengurangi pengeluaran bulanan untuk menjaga keuangan personal dan keluarga.⁴⁴

Menurut Benedict Koh dalam bukunya Financial Planning meliputi, pemasukan (*personal income*), *cash budget*, *credit management* (berupa hutang, pinjaman, kartu kredit), asuransi, dana pendidikan, perencanaan pajak, dana pensiun dan lain-lain.⁴⁵

Jika seseorang belum mampu merencanakan keuangan personal dan perusahaannya, dewasa ini banyak institusi yang menyediakan jasa perencana keuangan (*financial planner*). Harold evenski dkk, dalam bukunya *The New Wealth Management* menjelaskan bahwa proses *wealth management* mencakup 4 tahap: yaitu hubungan klien (*client relationship*), profil klien (*client profile*), kebijakan investasi (*investment policy*), manajemen portofolio (*portfolio management*), monitoring dan *market review*.⁴⁶

⁴⁴Lawrance Gitman dkk, *Personal Financial Planning* Thirty One Edition (USA:Chengange Learning, 2013), hlm. 31.

⁴⁵Benedict Koh dan Wai Mun Fong, *Personal Financial Planning* fourth edition (Singapore: Pearson Education, 2011), hlm. 3.

⁴⁶Harold Evensky, Stephen M. Horan, Thomas R.Robinson, *the New Wealth Management* (USA: Library of Congress Cataloging, 2011), hlm.1-2.

Dalam konsep *Islamic Financial Planning* pengelolaan harta terbagi menjadi lima pilar, yaitu: perlindungan harta (*wealth protection*), pengumpulan harta (*wealth accumulation*), pemeliharaan harta (*wealth preservation*), dan penyaluran harta (*wealth distribution*), pensucian harta (*wealth purification*).

- Pengumpulan harta (*wealth accumulation*): instrumen yang dipakai dalam pengumpulan harta yaitu, perencanaan asuransi (*Takaful*), Saham, Sukuk, Property, Wadiah & Mudharabah Saving Plans.
- Pengembangan harta (*wealth development*): strategi yang dipakai oleh pengusaha dalam mengembangkan usaha dan aset yang dimilikinya.
- Pemeliharaan harta (*wealth preservation*): memelihara dan menjaga harta dari berbagai macam risiko finansial dengan beberaps instrument, yaitu Takaful, Wadiah & Mudharabah Savings, *Islamic shares*.
- Penyaluran harta (*wealth distribution*): Islam mengatur penyaluran harta ketika seseorang itu masih hidup dan setelah mati. Ketika seseorang itu masih hidup penyaluran harta dapat berupa, hadiah, pajak, dan dana sosial. Sedangkan setelah manusia mati penyaluran harta dengan *hibah, wasiyah dan farāid*.
- Pensucian harta (*wealth purification*): kepemilikan mutlak hanya pada Allah SWT, seyogyanya sebagai manusia yang diberi amanah untuk mengelola harta tersebut, memebersihkan harta tersebut dengan mengeluarkan sebagian harta tersebut untuk kewajiban zakat, infaq dan shadaqah dan waqaf.

- Perlindungan harta (*wealth protection*) : dalam *Islamic Financial Planning* instrumen yang dipakai dalam perlindungan harta dengan produk asuransi (*takaful*).⁴⁷

Gambar 4. Instrumen *Islamic Financial Planning*

Islamic Financial Planning



Sumber: *Islamic Financial Planning*, 2001 dan modifikasi peneliti.

1) Investasi

Secara umum investasi berarti penundaan konsumsi saat ini untuk konsumsi masa yang akan datang. Dengan pengertian bahwa investasi adalah menempatkan modal atau dana pada suatu aset yang diharapkan akan memberikan hasil atau akan meningkatkan nilainya di masa yang akan datang. Dari sini, investasi berarti diawali dengan mengorbankan

⁴⁷ Ma'sum Billah, *Islamic*, hlm. 4.

potensi konsumsi saat ini untuk mendapatkan peluang yang lebih baik atau besar di masa yang akan datang.⁴⁸

Berikut dapat dikemukakan karakteristik investasi: a) modal sebagai penentu keputusan, b) waktu yang tepat untuk mengambil keputusan. Karena investasi adalah hubungan keputusan pada pilihan keuangan atas modal/dana dengan waktu.

Dalam investasi terdapat beberapa ketentuan, sebagai berikut:

- Niat, cara dan tujuan hanya dikarenakan, digariskan (syariat) dan ditujukan untuk Allah. (halal dan thayib).
- Mempertimbangkan kontribusi kemanfaatan atau amal shaleh yang maksimal bagi manusia lain, lingkungan keluarga dan masyarakat.
- Mendukung kesejahteraan (kemandirian ekonomi umat) dan dakwah.⁴⁹

a) Macam-macam Investasi

- (1) *Real investment* adalah investasi yang berhubungan dengan bisnis sektor riil, di mana aspek ini lebih didominasi oleh industri perbankan.
- (2) *Financial investment* adalah investasi yang dilakukan pada aspek keuangan, seperti obligasi, saham, reksadana, dan pasar modal.⁵⁰

⁴⁸Veitzhal Rivai dkk, *Islamic Financial Management Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis bagi Lembaga Keuangan dan Bisnis, Praktisi, serta Mahasiswa* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 420.

⁴⁹ Muhammad, *Manajemen*, hlm. 113.

⁵⁰*Ibid.*, hlm. 434.

b) Konsep Dasar Investasi

- (1) Pengaruh waktu dan pilihan
- (2) Prinsip compounding adalah menempatkan kembali hasil investasi kedalam pokok untuk mendapatkan hasil ganda.
- (3) *Risk return trade off*

Keuntungan dari cash flows dan atau hasil penjualan harta atau aset investasi adalah merupakan hasil investasi. Di mana risikonya terletak pada deviasi antara hasil yang diharapkan dengan kenyataan yang terjadi. Hal inilah yang kemudian menjadikan konsep dasar investasi, yaitu semakin tinggi keuntungan berarti semakin tinggi risiko yang mungkin akan dihadapi, yang menjadikan investasi harus menentukan langkah memaksimalkan keuntungan dengan menekan risiko serendah-rendahnya.

- (4) Pilihan yang rasional
- (5) Diversifikasi. Pemikiran ini didasarkan pada prinsip peluang bisnis, yang menjelaskan bahwa setiap usaha mempunyai peluang bisnis yang berbeda-beda.
- (6) Waktu investasi ⁵¹

⁵¹ Rivai, *Islamic*, hlm. 421.

c) Skema Investasi syariah

Investasi Syariah adalah kegiatan mengembangkan uang melalui pemanfaatan berbagai sumber daya dengan motivasi untuk mendapatkan keuntungan yang sejalan dengan prinsip syariah Islam.

(1) Skema bagi hasil

(a) *Musyarakah (join venture)* adalah skema investasi syariah melalui pengelolaan usaha bersama dengan penggabungan modal antara pengelola usaha maupun investor. Jadi, modal berasal dari ke dua belah pihak.

(b) *Mudharabah (full financing)* adalah skema investasi syariah melalui pengelolaan usaha. Di sini, investor mempercayakan sejumlah modal usaha kepada pengelola usaha dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Jadi, modal berasal dari investor, sementara pengelola usaha menyumbangkan keahlian.

(2) Skema jual beli (*murabahah*): skema investasi berdasarkan selisih harga beli dengan harga jual yang menjadi keuntungan investor. Jual beli ini dapat dilakukan secara tunai maupun dicicil.

(3) Skema sewa (*ijarah*) adalah skema investasi berdasarkan kontrak sewa, di mana investor mendapatkan keuntungan dari harga sewa suatu aset yang menjadi objek sewa.

- (4) Skema sewa + jual beli : skema investasi berdasarkan kontrak sewa yang pada akhir masa sewa di tambah dengan hak jual beli aset yang menjadi objek sewa.⁵²

d) Instrumen Investasi Syariah

- 1) Investasi dalam produk keuangan : a) produk bank Islam: tabungan/deposito *mudharabah* dan *musyarakah*, b) produk asuransi: Unitlink syariah, c) produk pasar modal: reksadana syariah, saham, obligasi syariah (sukuk).⁵³
- 2) Investasi ke dalam *property* dengan skema jual beli maupun hasil sewa.
- 3) Investasi ke dalam logam mulia (emas) dan batu mulia melalui skema jual beli.
- 4) Investasi ke dalam usaha yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah Islam, baik usaha yang dikelola oleh anda sendiri maupun modal pada usaha pihak lain.⁵⁴

2) Tabungan

Bagi masyarakat, khususnya pelaku bisnis dewasa ini, perbankan sudah menjadi kebutuhan. Berbagai jenis layanan (service) ditawarkan oleh bank untuk berbagai transaksi bisnis, baik oleh perusahaan dan pribadi. Bank menawarkan beberapa produk perbankan bagi para pemilik dana. Produk perbankan yang paling sederhana adalah tabungan.

⁵² *Ibid.*, hlm. 422.

⁵³ Muhammad, *Manajemen*, hlm. 433.

⁵⁴ Rivai, *Islamic*, hlm. 423.

Simpanan dalam bentuk tabungan ini banyak digunakan karena keunggulan utamanya, yakni tingkat likuiditas yang sangat tinggi. Yang dimaksud dengan likuiditas adalah kemudahan untuk menarik kembali dana.⁵⁵

Menyisihkan harta dengan menabung terdapat beberapa ketentuan, sebagai berikut:

- a) Kebutuhan (bukan keinginan) di masa depan.
- b) Kebutuhan sekarang yang mendesak.
- c) Tidak bermotif menumpuk harta.⁵⁶

3) Asuransi (*Takaful*)

Asuransi sebagai salah satu lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang pertanggungan merupakan sebuah institusi modern hasil temuan dari dunia barat yang lahir bersamaan dengan adanya semangat pencerahan (*renaissance*). Dasar yang menjadi semangat operasional asuransi modern adalah berorientasi pada sistem kapitalis yang intinya hanya bermain dalam pengumpulan modal untuk keperluan pribadi atau golongan tertentu.⁵⁷

Lain halnya asuransi syariah, asuransi dalam literatur keislaman lebih banyak bernuansa sosial daripada bernuansa ekonomi atau *profit oriented* (keuntungan bisnis). Hal ini dikarenakan oleh aspek tolong

⁵⁵ Cahyono, *Menjadi*, hlm. 48.

⁵⁶ Muhammad, *Manajemen*, hlm. 113

⁵⁷ AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisa Historis, Teoritis, & Praktis* (Jakarta: Prenada Media, 2004), hlm. 55.

menolong menjadi dasar utama dalam praktek menegakkan praktik asuransi dalam Islam.⁵⁸

Beberapa kelompok ulama mengharamkan dan sebagiannya memperbolehkan praktek asuransi. Kelompok yang mengharamkan asuransi mempunyai beberapa alasan, antara lain:

- a) Asuransi mengandung unsur perjudian yang dilarang dalam Islam.
- b) Asuransi mengandung unsur ketidakpastian.
- c) Asuransi mengandung unsur riba yang dilarang dalam Islam.
- d) Asuransi termasuk jual-beli atau tukar menukar mata uang tidak secara tunai.
- e) Asuransi obyek bisnisnya digantungkan pada hidup matinya seseorang, yang berarti mendahului takdir Allah SWT.
- f) Asuransi mengandung unsur eksploitasi yang bersifat menekan.⁵⁹

Sebaliknya kelompok yang memperbolehkan asuransi mengajukan bantahan argumentasi sebagai berikut:

- a) Asuransi bukan perjudian dan juga bukan pertaruhan karena didasarkan pada prinsip mutualisme (kebersamaan) dan kerja sama. Perjudian adalah suatu permainan keberuntungan dan karenanya merusak masyarakat. Asuransi adalah suatu anugerah bagi umat manusia, karena ia melindungi mereka dari bahaya yang mengancam jiwa dan harta mereka dan memberikan keuntungan bagi perdagangan dan industri.

⁵⁸Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenada Media, 2009), hlm. 266.

⁵⁹Ali, *Asuransi*, hlm. 145.

- b) Ketidakpastian dalam transaksi dilarang dalam Islam karena menyebabkan perselisihan. Jelas dari ucapan Nabi SAW bahwa kontrak penjualan dilarang bila penjual tidak sanggup menyerahkan barang yang dijanjikan kepada pembeli karena sifatnya yang tidak tentu. Menurut keterangan ini, asuransi jauh dari ketidakpastian, khususnya ketika disertai dengan suatu kompensasi (ganti rugi) yang pasti. Sebenarnya, kompensasi nyata dalam asuransi adalah keamanan yang dirasakan oleh peserta asuransi sebagai pengganti untuk setiap cicilan.
- c) Asuransi jiwa bukan untuk menolak kekuasaan Allah SWT, atau menggantikan kehendak-Nya, karena asuransi ini tidak menjamin suatu peristiwa yang tidak terjadi, tapi sebaliknya mengganti kerugian kepada peserta asuransi terhadap akibat-akibat dari suatu peristiwa atau risiko yang sudah ditentukan. Sudah pasti, kematian adalah suatu malapetaka menurut Al-Qur'an dan oleh karena itu bisa diambil langkah-langkah untuk memprkecil keseriusan akibatnya dengan cara saling tolong menolong membantu.⁶⁰
- d) Keberatan mengenai tidak tentunya asuransi jiwa dalam arti bahwa peserta asuransi tidak mengetahui berapa banyak jumlah cicilan yang dibayarnyasampai kematiannya adalah tidak beralasan. Cicilan yang tidak tentu dalam asuransi jiwa tidaklah mempengaruhi keabsahan kontrak, juga tidak merugikan pihak mana pun, karena

⁶⁰ *Ibid.*

jumlah dari tiap cicilan menjadi diketahui ketika dibayar dan begitu pula jumlah total dari semua cicilan pada saat semuanya sudah dibayar.

- e) Keberatan mengenai riba, dalam asuransi jiwa, tak berguna, karena asuransi ini membolehkan peserta asuransi untuk tidak menerima lebih dari yang telah dibayarnya.⁶¹

4) Pajak dan Zakat

Pajak dalam bahasa arab disebut dengan *daribah* yang artinya harta yang dipungut secara wajib dari rakyat untuk keperluan pembiayaan negara.⁶² Dari beberapa pendapat ulama maka diambil kesimpulan bahwa pajak (*daribah*) adalah kewajiban yang datang secara temporer diwajibkan oleh Ulu' Amri sebagai kewajiban tambahan sesudah zakat (jadi *daribah* bukan zakat), karena kekosongan/ kekurangan baitul mal, dapat dihapus jika keadaan baitul mal sudah terisi kembali, diwajibkan hanya kepada kaum Muslim yang kaya, dan harus digunakan untuk kepentingan mereka (kaum Muslim), bukan kepentingan umum, sebagai bentuk jihad kaum Muslim untuk mencegah datangnya bahaya yang lebih besar jika hal itu tidak dilakukan.⁶³

Sedangkan, dalam istilah konvensional pajak (*tax*) di sini maknanya adalah sebuah pungutan wajib, berupa uang yang harus dibayar oleh penduduk sebagai sumbangan wajib kepada negara atau

⁶¹ *Ibid.*

⁶² Gusfahmi, *Pajak menurut Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 28.

⁶³ *Ibid.*, hlm. 33.

pemerintah sehubungan dengan pendapatan, pemilikan, harga beli barang dan lain-lain.⁶⁴

Ditinjau dari segi bahasa, kata zakat mempunyai beberapa arti, yaitu *al-barakatu* (keberkahan), *al-numu* (pertumbuhan/perkembangan), *ath-thaharatu* (kesucian), dan *aş-şalāhu* (keberesan). Sedangkan secara istilah, zakat adalah bagian dari harta dengan persyaratan tertentu, yang Allah SWT mewajibkan kepada pemiliknya, untuk diserahkan kepada yang berhak menerimanya, dengan persyaratan tertentu.⁶⁵

Zakat itu mensucikan diri dari kotoran kikir dan dosa, dan menyuburkan harta atau membanyakkan pahalayang akan diperoleh mereka yang mengeluarkannya. Karena zakat itu menunjukkan kepada kebenaran iman, membuktikan kebenaran kepercayaan, kebenaran tunduk dan patuh sarta taat mengikuti apa yang diperintahkan. Demikian juga karena zakat itu mensucikan pekerti masyarakatdari dengki dan dendam.⁶⁶

Zakat menurut garis besarnya, terbagi dua:

- a. Zakat Mal (harta) : emas, perak, binatang, tumbuh-tumbuhan (buah-buahan dan biji-bijian) dab barang perniagaan.

⁶⁴ *Ibid.*

⁶⁵ Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Pedoman Zakat* Cet. Ketiga Edisi Kedua (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 1999), hlm. 8.

⁶⁶ *Ibid.*, hlm. 9

- b. Zakat Nafs, zakat jiwa yang disebut juga “*zakatul fithrah*” (zakat yang diberikan berkenaan dengan selesainya mengerjakan puasa Ramadhan).⁶⁷

Adapun persyaratan harta menjadi sumber atau objek zakat adalah sebagai berikut:

- a) Harta tersebut harus didapatkan dengan cara yang baik dan yang halal.
- b) Harta tersebut berkembang atau berpotensi untuk dikembangkan, seperti melalui kegiatan usaha, perdagangan, melalui pembelian saham, atau ditabungkan.
- c) Milik penuh, yaitu harta tersebut berada di bawah kontrol dan di dalam kekuasaan pemilikinya.
- d) Harta tersebut menurut pendapat jumhur ulama harus mencapai *nisab* yaitu jumlah minimal yang menyebabkan harta terkena kewajiban zakat. Contohnya *nisab* zakat emas adalah 85 gram, *nisab* zakat hewan ternak kambing adalah 40 ekor. Sedangkan, banyak atau sedikit hasil tanaman yang tumbuh di bumi, wajib dikeluarkan zakatnya, jadi tidak ada *nisab*.
- e) Sumber-sumber zakat, seperti perdagangan, peternakan, emas dan perak, harus sudah berada atau dimiliki ataupun diusahakan oleh muzakki dalam tenggang waktu satu tahun (*haul*). Sedangkan zakat pertanian tidak terkait dengan ketentuan haul.

⁶⁷ *Ibid.*

- f) Sebagian ulama mazhab Hanafi mensyaratkan kewajiban zakat setelah terpenuhi kebutuhan pokok, atau dengan kata lain, zakat dikeluarkan setelah terdapat kelebihan dan kebutuhan hidup sehari-hari yang terdiri atas kebutuhan sandang, pangan, dan papan.⁶⁸

Pada penelitian ini, peneliti membahas manajemen keuangan seorang pengusaha baik keuangan personal maupun keuangan perusahaannya. Jadi, dalam landasan teori ini akan dibahas bagaimana zakat perusahaan itu, *nisab* nya, proses penghitungannya dan cara mengeluarkannya.

- Zakat Perusahaan

Keberadaan perusahaan sebagai wadah usaha menjadi badan hukum (*recht person*). Karena itu Muktamar Internasional pertama tentang zakat di Kuwait (29 Rajab 1404 H) menyatakan bahwa kewajiban zakat sangat terkait dengan perusahaan, dengan catatan antara lain adanya kesepakatan sebelumnya antara para pemegang saham, agar terjadi keridhaan dan keikhlasan ketika mengeluarkannya. Kesepakatan tersebut seyogyanya dituangkan dalam aturan perusahaan, sehingga sifatnya menjadi mengikat.⁶⁹

Perusahaan, menurut hasil muktamar tersebut termasuk ke dalam *syakhsan i'tibaran* (badan hukum yang dianggap orang) atau *syakhsiyah hukmiyah*. Tetapi diluar zakat perusahaan, tiap individu juga wajib mengeluarkan zakat, sesuai dengan penghasilan dan juga

⁶⁸ Didin Hafidhudin, *Zakat dalam Perekonomian Modern* (Jakarta: Gema Insani, 2002), hlm. 20-24.

⁶⁹ *Ibid.*, hlm. 99.

nisab-nya. Dalam kaitan dengan kewajiban zakat perusahaan ini, dalam undang-undang No. 38 Tahun 1999, tentang Pengelolaan Zakat Bab IV pasal 11 ayat (2) bagian (b) dikemukakan bahwa diantara objek zakat yang wajib dikeluarkan zakatnya adalah perdagangan dan perusahaan.⁷⁰

Secara umum pola pembayaran dan penghitungan zakat perusahaan adalah sama dengan zakat perdagangan. Demikian pula *nisab* nya adalah senilai 85 gram emas, sama dengan *nisab* zakat perdagangan dengan *nisab* zakat emas dan perak.

Sebuah perusahaan biasanya memiliki harta yang tidak akan terlepas dari tiga bentuk, yaitu:

- a. Harta dalam bentuk barang, baik yang berupa sarana dan prasarana, maupun yang merupakan komoditas perdagangan.
- b. Harta dalam bentuk uang tunai, yang biasanya disimpan di bank-bank.
- c. Harta dalam bentuk piutang.

Maka yang dimaksud dengan harta perusahaan yang harus dizakati adalah ketiga bentuk harta tersebut, dikurangi harta dalam bentuk sarana dan prasarana dan kewajiban mendesak lainnya, seperti utang jatuh tempo atau yang harus dibayar saat itu juga. Pola perhitungan zakat perusahaan, didasarkan pada laporan keuangan (neraca) dengan mengurangi kewajiban atas aktiva lancar. Atau

⁷⁰ *Ibid.*, hlm. 101.

seluruh harta (di luar sarana dan prasarana) ditambah keuntungan dikurangi pembayaran utang dan kewajiban lainnya, lalu dikeluarkan 2,5 % sebagai zakatnya.⁷¹

5) Infaq dan Shadaqah

Infaq adalah berasal dari kata *anfaqa* yang berarti mengeluarkan sesuatu (harta) untuk kepentingan sesuatu. Infaq mempunyai cakupan yang luas dibanding zakat. Dengan kata lain, infaq merupakan kegiatan penggunaan harta secara konsumtif, yakni pembelanjaan atau pengeluaran harta untuk memenuhi kebutuhan bukan secara produktif, yaitu penggunaan harta untuk dikembangkan dan diputar lebih lanjut secara ekonomis (*tanmiyatul mal*).⁷²

Shadaqah berasal dari kata *shadaqa*, yang berarti benar. Ia adalah membenaran (pembuktian) dari syahadat (keimanan) kepada Allah SWT dan Rasul-Nya yang diwujudkan dalam bentuk pengorbanan materi. Pengertian shadaqah sering disamakan dengan pengertian infaq, termasuk di dalamnya hukum dan ketentuan-ketentuannya. Hanya saja, jika infaq berkaitan dengan materi, sedangkan shadaqah memiliki pengertian yang lebih luas, menyangkut hal yang bersifat materi dan non materi.⁷³

6) Wakaf

Menurut bahasa, wakaf berasal dari kata bahasa Arab *waqafa* yang berarti menahan atau berhenti di tempat. Menurut istilah, wakaf adalah

⁷¹ *Ibid*, hlm. 102.

⁷² Gusfahmi, *Pajak*, hlm. 101.

⁷³ *Ibid.*, hlm. 94.

penahanan harta yang dapat diambil manfaatnya tanpa musnah seketika dan untuk penggunaan yang mubah serta dimaksudkan untuk mendapatkan keridhaan Allah.⁷⁴

Ada tiga periode besar perkembangan wakaf di Indonesia, yaitu:

a) Periode Tradisional

Pada periode ini wakaf masih ditempatkan sebagai ajaran murni dimasukkan dalam kategori Ibadah Mahdah (pokok), yaitu kebanyakan benda-benda wakaf diperuntukkan untuk pembangunan fisik, seperti Masjid, Mushalla, Pesantren, kuburan, yayasan dan sebagainya.

b) Periode Semi Profesional

Periode ini, masa dimana pengelolaan wakaf secara umum sama dengan periode tradisional. Namun pada masa ini sudah mulai dikembangkan pola pemberdayaan wakaf secara produktif, meskipun belum maksimal.

c) Periode Profesional

Periode ini adalah sebuah kondisi, dimana wakaf, mempunyai kekuatan ekonomi umat mulai diperhatikan, dilirik untuk diberdayakan secara profesional/produktif. Keprofesionalan yang dilakukan meliputi aspek: Manajemen Sumber Daya Manusia Kenazhiran, pola kemitraan usaha, bentuk benda wakaf bergerak seperti uang, saham, dan surat berharga lainnya. Bahkan *Political*

⁷⁴Farid Wadjdy & Mursyid, *Wakaf untuk Kesejahteraan Umat (Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan)* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), hlm. 29.

Will pemerintah secara penuh dan nyata, salah satu bentuknya adalah lahirnya undang-undang wakaf.⁷⁵

Wakaf, shadaqah dan hibah mempunyai perbedaan yang mendasar. Yang membedakannya adalah dalam shadaqah, baik substansi (asset) maupun hasil /manfaat yang diperoleh dari pengelolaannya, seluruhnya ditransfer (dipindahtangankan) kepada yang berhak menerimanya, sedangkan pada wakaf, yang ditransfer hanya hasil/manfaat, sedangkan substansi/assetnya tetap dipertahankan.

Sementara itu, perbedaan wakaf dengan hibah adalah dana hibah, substansi/assetnya dapat dipindahtangankan dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya persyaratan, sedang pada wakaf ada persyaratan penggunaan yang telah ditentukan wakif.⁷⁶

Diantara wakaf benda bergerak yang ramai dibincangkan belakangan adalah wakaf yang dikenal dengan istilah *cash waqf* diterjemahkan dengan wakaf tunai. Wakaf tunai adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, dan lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai.⁷⁷

7) Wasiat, Hibah dan Waris (*Farā'id*)

Wasiat adalah pemberian seseorang kepada orang lain, baik berupa barang, piutang, ataupun manfaat untuk dimiliki oleh orang yang diberi

⁷⁵ *Ibid.*, hlm. 61-64.

⁷⁶ Abdul Mannan, *Sertifikat Wakaf Tunai, Sebuah Inovasi Keuangan Islam* (terjemahan), (Jakarta: CIBER dan PKTTI UI, 2002), hlm. 16.

⁷⁷ Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai* (Jakarta: Direktorat Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2008), hlm. 1

wasiat setelah orang yang berwasiat mati.⁷⁸ Adapun persyaratan yang harus dipenuhi dalam pelaksanaan perwasiatian tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Pewasiat harus orang yang telah berumur 21 tahun, berakal sehat dan didasarkan kepada kesukarelaannya.
- b) Harta benda yang diwasiatkan harus merupakan hak si pewasiat.
- c) Peralihan hak terhadap barang/benda yang diwasiatkan adalah setelah si pewasiat meninggal dunia.
- d) Apabila wasiat itu dilakukan secara lisan, maupun tertulis hendaklah pelaksanaannya dilakukan di hadapan 2 (dua) orang saksi atau di hadapan notaris.
- e) Wasiat hanya boleh maksimal sepertiga dari harta warisan kecuali ada persetujuan semua ahli waris.
- f) Wasiat kepada ahli waris hanya berlaku bila disetujui oleh semua ahli waris.⁷⁹

Kata *hibah* berasal dari bahasa Arab yang secara etimologi berarti melewatkan atau menyalurkan, dengan demikian telah disalurkan dari tangan orang yang memberi kepada tangan orang yang diberi. Pelaksanaan hibah telah diatur dalam ketentuan-ketentuan hukum Islam, sebagai berikut:

- a) Penghibahan dilaksanakan semasa hidup, demikian juga penyerahan barang yang dihibahkan.

⁷⁸ Suhrawardi K. Lubis & Komis Simanjuntak, *Hukum Waris Islam Lengkap dan Praktis* (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), hlm. 44.

⁷⁹ *Ibid.*, hlm. 43.

- b) Beralihnya hak atas barang yang dihibahkan pada saat penghibahan dilakukan, dan kalau si penerima hibah dalam keadaan tidak cakap bertindak dalam hukum (misalnya belum dewasa atau kurang sehat akalnya), maka penerimaan dilakukan oleh walinya.
- c) Dalam melaksanakan penghibahan haruslah ada pernyataan, terutama sekali oleh pemberi hibah.
- d) Penghibahan hendaknya dilaksanakan dihadapan beberapa orang saksi (hukumnya sunnah), hal ini dimaksudkan untuk menghindari silang sengketa di belakang hari.⁸⁰

Dengan demikian, apabila penghibahan telah dilakukan semasa hidupnya (si mati) dan pada ketika itu belum sempat dilakukan penyerahan barang, maka sebelum harta dibagikan kepada ahli waris, terlebih dahulu harus dikeluarkan hibah tersebut.

Tirkah/tarikah (harta warisan/harta peninggalan) adalah sesuatu yang ditinggalkan oleh seseorang yang meninggal dunia, baik yang berbentuk benda (harta benda) dan hak-hak kebendaan, serta hak-hak yang bukan hak kebendaan.

Dari definisi di atas dapat diuraikan bahwa harta peninggalan itu terdiri dari:

- a) Benda dan sifat-sifat yang mempunyai nilai kebendaan adapun yang termasuk dalam kategori ini adalah benda bergerak, benda

⁸⁰*Ibid*, hlm. 50.

tidak bergerak, piutang-piutang (juga termasuk *diyah wajibah*/denda wajib, uang pengganti *qishash*).

- b) Hak-hak kebendaan. Adapun yang termasuk dalam kategori hak-hak kebendaan ini seperti sumber air minum, irigasi pertanian dan perkebunan, dan lain-lain.
- c) Hak-hak yang bukan kebendaan. Adapun yang termasuk dalam kategori hak-hak yang bukan kebendaan seperti hak *khiyar*, hak *syuf'ah* (hak beli yang diutamakan bagi salah seorang anggota syarikat atau hak tetangga atas tanah pekarangan, dan lain-lain).

Sebelum harta peninggalan dibagikan kepada ahli waris, terlebih dahulu harus dikeluarkan hak-hak yang berhubungan dengan harta peninggalan si mayit, yang terdiri dari:

- a) Zakat atas harta peninggalan
- b) Biaya pemeliharaan mayat
- c) Biaya utang-utang yang masih ditagih oleh kreditor (pemberi pinjaman)
- d) Wasiat⁸¹

Adapun sebab-sebab mendapat warisan, sebagai berikut:

- a) Karena hubungan perkawinan (suami/istri dari si mayit)
- b) Karena adanya hubungan darah. Seperti, ibu, bapak, kakek, nenek, anak, cucu, cicit, saudara, anak saudara dan lain-lain.
- c) Karena memerdekakan si mayit.

⁸¹ *Ibid.*

d) Karena sesama Islam⁸²

Adapun sebab-sebab tidak mendapat warisan, sebagai berikut:

a) Halangan kewarisan

(1) Pembunuhan. Perbuatan membunuh yang dilakukan oleh seseorang ahli waris terhadap si pewaris menjadi penghalang baginya (ahli waris yang membunuh tersebut) untuk mendapatkan warisan dari pewaris.

(2) Karena perbedaan/berlainan agama.

b) Karena adanya kelompok keutamaan dan hijab. Contoh: anak lebih utama dari cucu, ayah lebih dekat (lebih utama) kepada si anak dibandingkan dengan saudara, ayah lebih dekat kepada si anak dibandingkan dengan kakek.⁸³

c. Pengelolaan Keuangan Pengusaha/Wirausahawan

Seorang pengusaha harus mampu mengatur keuangan personal dan perusahaannya secara seimbang. Kadang mereka masih mencampuradukkan kekayaan personal dengan bisnisnya. Akibatnya mereka tidak bisa mengetahui bagaimana perkembangan usahanya. Karena itu langkah tepat yang harus dilakukan seorang pengusaha adalah membuat catatan secara terpisah antara uang yang dimilikinya dan uang yang digunakannya untuk usaha. Jika seorang pengusaha/wirausahawan sekaligus pengelola bisnis tersebut dan tidak lagi bekerja ditempat lain, maka dia harus menganggap diri sendiri sebagai karyawan perusahaan miliknya.

⁸² *Ibid*, hlm. 55.

⁸³ *Ibid*, hlm. 57.

Ketika memutuskan untuk berwirausaha, seseorang tidak hanya mempertaruhkan uang yang ia miliki saat ini tetapi juga masa depannya. Sebelum memulai suatu usaha seorang pengusaha telah melakukan berbagai kalkulasi secara menyeluruh demi memperkecil segala resiko terburuk yang akan dihadapinya nanti.⁸⁴ Kalkulasi bisnis, seperti dana yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis dan berapa keuntungan nanti yang bisa anda peroleh. Suatu usaha dikatakan layak jika modal yang ditanamkan menghasilkan laba bersih paling tidak sama dengan suku bunga bank. Artinya setelah semua pendapatan usaha dikurangi biaya produksi, termasuk gaji diri sendiri jika pengusaha tersebut ikut mengelola. Harus lebih daripada hasil bunga bank dari modal yang ditanamkan.⁸⁵

Dalam Islam pun telah dijelaskan bagaimana seseorang harus merencanakan masa depannya baik berupa materi duniawi dan masa depan ukhrawinya. Seperti dijelaskan dalam surah Al-Hasyr: 18):

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلِنَنْظُرْ نَفْسٍ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ [٥٩:١٨]

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan (pikirkan, lihat, kaji ulang, evaluasi) apa yang telah diperbuatnya (perencanaan) untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

⁸⁴ Cahyono, *Menjadi*, hlm. 25.

⁸⁵ *Ibid.*, hlm. 47.

Ayat ini menegaskan bahwa tujuan akhir umat Islam adalah akhirat yang harus dipersiapkan dari sekarang melalui aktifitasnya (bisnis), uang dan harta benda berperan dalam memfasilitasi ibadah dan amaliah kehidupan manusia sebagai persiapan mencapai tujuan akhirat, itulah salah satu alasan Islam mendorong setiap muslim untuk berusaha memperoleh kekayaan dan tidak melarang perangkat-perangkat usaha untuk mendapatkan dan mengembangkan hartanya. Bukan hanya itu, bahkan Islam juga mengharuskan agar setiap muslim mengelola kekayaannya dengan baik, Islam melarang menghambur-hamburkan untuk kepentingan-kepentingan yang tidak bermanfaat dan hawa nafsu. Dalam berusaha, manusia juga dianjurkan untuk menerapkan manajemen yang baik, dikembangkan melalui investasi dan melaksanakan dan amaliah sosial.⁸⁶

Namun dalam bisnis Islam disebutkan visi sebuah bisnis adalah menjadikan perusahaan sebagai wahana bisnis para pengelolanya dalam meraih profit yang dinaungi keridhaan Allah. Dalam kendali syariat bisnis bertujuan untuk mencapai empat hal utama: (1) target hasil, profit materi dan benefit non-materi, (2) pertumbuhan, artinya terus meningkat, (3) keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin, dan (4) keberkahan atau keridhaan Allah.

Satu perbedaan yang sangat mencolok dari bisnis konvensional dan bisnis Islami adalah faktor “keberkahan”. Faktor ini sangat irrasional, tetapi ketika suatu usaha sudah merasakan faktor ini, maka pertolongan Allah lah yang mengambil andil penuh dalam bisnis tersebut. Faktor keberkahan atau orientasi

⁸⁶ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 297-298.

untuk menggapai ridha Allah merupakan puncak kebahagiaan hidup manusia Muslim. Bila ini tercapainya, menandakan terpenuhinya dua syarat diterimanya amal manusia, yakni adanya elemen niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntunan syariah. Karenanya, para pengelola bisnis perlu mematok orientasi keberkahan yang dimaksud agar pencapaian segala orientasi di atas senantiasa berada dalam koridor syariat yang menjamin diraihny keridhaan Allah SWT.⁸⁷

Ada hal-hal penting yang harus diperhatikan seorang wirausahawan, *pertama*, memiliki sifat-sifat positif dan dikembangkan menjadi kebiasaan sehari-hari. *Kedua*, cepat tanggap dapat segera membaca situasi yang berubah-ubah, dapat mengetahui dan menangkap peluang yang ada, kreatif dan konsekuen. *Ketiga*, kemauan yang kuat, *keempat* adalah modal sumber daya manusia dan yang *kelima*, modal uang atau dana untuk merealisasikan keinginan tersebut.

2. Pondok Modern Darussalam Gontor dan IKPM (Ikatan Keluarga Pondok Modern)

Perjalanan panjang Pondok Modern Darussalam Gontor bermula pada abad ke-18. Pondok Tegalsari sebagai cikal bakal Pondok Modern Darussalam Gontor didirikan oleh Kyai Ageng Hasan Bashari. Ribuan santri berduyun-duyun menuntut ilmu di pondok ini. Saat pondok tersebut dipimpin oleh Kyai Khalifah, terdapat seorang santri yang sangat menonjol dalam berbagai bidang. Namanya Sulaiman Jamaluddin, putera Penghulu Jamaluddin dan cucu Pangeran Hadiraja, Sultan Kasepuhan Cirebon. Ia sangat dekat dengan Kyainya dan Kyai pun sayang

⁸⁷ Muhammad Ismail Yusanto & Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami* (Jakarta: Gema Insani, 2002), hlm. 21.

padanya. Maka setelah santri Sultan Jamaluddin dirasa telah memperoleh ilmu yang cukup, ia dinikahkan dengan putri Kyai dan diberi kepercayaan untuk mendirikan pesantren sendiri di desa Gontor.

Gontor adalah sebuah tempat yang terletak lebih kurang 3 km sebelah timur Tegalsari dan 11 km ke arah tenggara dari kota Ponorogo. Pada saat itu, Gontor masih merupakan kawasan hutan yang belum banyak didatangi orang. Bahkan hutan ini dikenal sebagai tempat persembunyian para perampok, penjahat, penyamun bahkan pemabuk.⁸⁸

Dengan bekal awal 40 santri, Pondok Gontor yang didirikan oleh Kyai Sulaiman Jamaluddin ini terus berkembang dengan pesat, khususnya ketika dipimpin oleh putera beliau yang bernama Kyai Anom Besari. Ketika Kyai Anom Besari wafat, Pondok diteruskan oleh generasi ketiga dari pendiri Gontor Lama dengan pimpinan Kyai Santoso Anom Besari.

Setelah perjalanan panjang tersebut, tibalah masa bagi generasi keempat. Tiga dari tujuh putra-putri Kyai Santoso Anom Besari menuntut ilmu ke berbagai lembaga pendidikan dan pesantren, dan kemudian kembali ke Gontor untuk meningkatkan mutu pendidikan di Pondok Gontor. Mereka adalah;

- KH. Ahmad Sahal (1901-1977)
- KH. Zainuddin Fanani (1908-1967)

⁸⁸ <http://gontor.ac.id> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 15:21 WIB.

- KH. Imam Zarkasyi (1910-1985)

Mereka memperbaharui sistem pendidikan di Gontor dan mendirikan Pondok Modern Darussalam Gontor pada tanggal 20 September 1926 bertepatan dengan 12 Rabiul Awwal 1345, dalam peringatan Maulid Nabi. Pada saat itu, jenjang pendidikan dasar dimulai dengan nama *Tarbiyatul Athfal*. Kemudian, pada 19 Desember 1936 yang bertepatan dengan 5 Syawwal 1355, didirikanlah *Kulliyatu-l-Muallimin al-Islamiyah*, yang program pendidikannya diselenggarakan selama enam tahun, setingkat dengan jenjang pendidikan menengah.⁸⁹

Berdasarkan amanat TRIMURTI Pondok Modern Darussalam Gontor dan keputusan Sidang Badan Wakaf Pondok Modern Darussalam Gontor, dalam sidangnya yang ke-25 pada tanggal 7 – 8 Rabiul Awwal 1411, Pimpinan Pondok Modern Darussalam Gontor membuka Pesantren Putri mulai tahun ajaran 1410 – 1411 di desa Sambirejo, Mantingan, Ngawi Jawa Timur. Pendirian pesantren ini juga didukung oleh adanya usulan para peserta silaturahmi Kyai Alumni Pondok Modern Darussalam Gontor dalam sidangnya pada bulan Muharram 1410 H, dan usulan Musyawarah Besar (MUBES) IKPM V di Pondok Modern Darussalam Gontor pada tanggal 16 – 17 Rabiul Tsani 1409 H.

Pada tanggal 6 *Dzulqo'dah* 1410 / 31 Mei 1990, Pesantren Putri Pondok Modern Darussalam Gontor diresmikan. Seluruh kebijaksanaan di Pondok Modern Darussalam Gontor Putri mengacu kepada kebijaksanaan di Pondok Modern Darussalam Gontor secara penuh. Namun, itu tidak berarti menutup

⁸⁹ *Ibid.*

kemungkinan wujudnya kreatifitas dan inovasi yang muncul dari pengelolanya, terutama berkaitan dengan hal-hal yang bersifat teknis-praktis, bukan prinsip.⁹⁰

Kurikulum di Gontor dibuat menyeluruh untuk kehidupan, seluruh kegiatan yang mewarnai kehidupan di Gontor baik dikelas, rayon, pramuka, kegiatan bahasa, dan kegiatan di luar kelas lainnya merupakan bagian dari kurikulum Gontor. Kemandirian Gontor tercermin dari tanah-tanah wakaf yang dikelola sendiri dengan sebaik mungkin untuk kepentingan umat. Santri dan santriwati diajarkan untuk bergerak di mana pun Ia berada, dari semboyan yang sering di perdengarkan di telinga mereka “*taharrak, inna fil harakati, ibadatun, wa fannun, wa dzauqun wa akhlaqun*” yang artinya “bergeraklah karena dalam sebuah gerakan terdapat unsur ibadah, seni, intuisi, dan akhlaq”. Dari semboyan-semboyan itulah yang membangun pribadi dan pemikiran-pemikiran santri dan santriwatinya untuk selalu bergerak di mana pun Ia ditempatkan.

Gontor memutar roda perekonomiannya dengan kemandiriannya, tak ada istilah berpangku tangan dan menunggu belas kasihan dari siapa pun. Pundi-pundi Rupiah untuk menopang kehidupan di Pondok pun mereka hasilkan sendiri, dari usaha-usaha yang dibangun dengan santri dan santriwati sebagai motornya. Sebut saja, Air Minum La-Tansa, pabrik roti, mini market, konveksi, toko buku, dan banyak lagi contoh usaha lainnya yang bergerak untuk menopang roda kehidupan di Pondok.

⁹⁰ <http://gontorputri.ac.id> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 15:21 WIB.

Pondok Modern Darussalam Gontor Ponorogo saat ini dipimpin oleh:

- KH. Dr. Abdullah Syukri Zarkasyi
- KH. Hasan Abdullah Sahal
- KH. Syamsul Hadi Abdan

Ikatan Keluarga Pondok Modern (IKPM) adalah lembaga Pondok Modern Darussalam Gontor yang menangani alumni atau eks-santri yang tersebar di seluruh Indonesia dan di luar negeri. Lembaga ini didirikan pada tanggal 17 Desember 1949 di Yogyakarta, dan diresmikan kemudian pada tahun 1951 bersamaan dengan perayaan Kesyukuran Seperempat Abad Pondok Modern Darussalam Gontor. Lembaga ini berpusat di Pondok Modern Darussalam Gontor.

Organisasi ini bertujuan untuk mempererat kekeluargaan dan membina persatuan ummat Islam, mempertinggi budi pekerti dan kecerdasan para anggota dalam rangka pengabdian kepada agama, bangsa, dan Negara.⁹¹

Organisasi ini telah memiliki cabang-cabang di berbagai daerah di Indonesia dan di luar negeri. Cabang dapat dibentuk di suatu daerah yang mempunyai anggota sekurang-kurangnya 9 orang. Hingga tahun 2007 jumlah IKPM cabang sebanyak 95 IKPM cabang, terdiri dari 85 IKPM Cabang di Indonesia dan 10 IKPM Cabang di luar negeri.

⁹¹ <http://ppikpm.gontor.ac.id/> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 16:23 WIB.

Anggota organisasi IKPM ini terdiri dari anggota biasa dan anggota kehormatan. Anggota biasa adalah alumni atau eks-santri Pondok Modern Darussalam Gontor yang sekurang-kurangnya telah belajar di Pondok Modern Darussalam Gontor selama satu tahun, yang sanggup membawa dan menjaga nama baik serta bersedia membantu kemajuan Pondok Modern Darussalam Gontor. Anggota kehormatan adalah setiap muslim yang berjasa terhadap IKPM dan atau terhadap Pondok Modern Darussalam Gontor.⁹²

IKPM cabang Yogyakarta pun mempunyai struktur organisasi yang menjadi payung bagi alumni-alumni Gontor khususnya daerah Yogyakarta. IKPM cabang Yogyakarta diketuai oleh Al-Ustadz Fachrurrozi dan Al-Ustadz Muhammad Tantowi resmi dilantik secara langsung oleh Ketua Umum Pengurus Pusat Ikatan Keluarga Pondok Modern (PP-IKPM) Al-Ustadz H. Ismail Abdullah Prasetyo, S.Ag. Salah satu programnya adalah pemberdayaan tanah wakaf yang ada di daerah Yogyakarta.⁹³

⁹² *Ibid.*

⁹³ <http://ikpmyogyakarta.ac.id> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 15:30 WIB.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian, Sifat Penelitian dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *field research* (studi lapangan) yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan dan posisi saat ini, serta interaksi lingkungan unit sosial tertentu yang bersifat apa adanya. Penelitian lapangan merupakan studi mendalam mengenai unit sosial tertentu, yang hasil penelitian itu memberikan gambaran luas dan mendalam mengenai unit sosial tertentu.⁷⁸

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif analitik, yaitu penelitian yang ditujukan untuk membuat deskripsi mengenai situasi-situasi atau kejadian. Dalam arti ini, penelitian deskriptif adalah akumulasi data dasar dalam cara deskriptif tanpa perlu mencari hubungan, ramalan, atau mendapat makna dan implikasi.⁷⁹ Penelitian deskriptif dimaksudkan untuk eksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial dengan cara mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti.

⁷⁸ Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung: Pustaka Setia, 2002), hlm. 55.

⁷⁹ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 76.

3. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua, yaitu:

- 1) Pendekatan Normatif, yaitu pendekatan yang digunakan untuk menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan hukum dari sisi normatifnya yang diaplikasikan pada situasi tertentu yang terjadi.⁸⁰ Peneliti menggunakan pendekatan ini untuk menjelaskan konsep dasar dan pandangan Islam terhadap harta dan pengelolaannya yang sesuai *nash-nash* Al-Quran dan Sunnah.
- 2) Pendekatan fenomenologis, yaitu pendekatan yang dicirikan dengan *descriptive phenomenology*, yakni pembuktian secara deskriptif atas dua bentuk temuan: (a) permasalahan, (b) objek sebagai permasalahan.⁸¹ Pendekatan ini terutama digunakan saat meneliti implementasi *Islamic financial planning* dalam pengelolaan keuangan pengusaha muslim.

B. Informan Penelitian

Pada penelitian ini peneliti mengambil objek penelitian para pengusaha Muslim alumni Pondok Modern Darussalam Gontor di Yogyakarta. Alumni-alumni Gontor khususnya di Yogyakarta berkecimpung diberbagai bidang salah satunya bidang wirausaha. Mereka pun bergerak di berbagai bidang usaha, seperti usaha kuliner, fashion, kreatif dan kerajinan.

⁸⁰ Johnny Ibrahim, *Teori & Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, (Malang: Banyumedia Publishing, 2006), hlm. 45

⁸¹ Agus Salim, *Teori & Paradigma Penelitian Sosial*, (Yogyakarta: Tiara Wacana, 2006), hlm. 171

Informan utama dalam penelitian ini berjumlah 10 orang yang bisa mewakili dari beberapa bidang usaha. Peneliti akan melihat akan melihat penerapan *Islamic Financial Planning* dalam bisnis dan usaha mereka, informan-informan ini pun merupakan alumni-alumni Gontor dari berbagai generasi. Daerah Istimewa Yogyakarta dipilih sebagai tempat penelitian, karena kota ini merupakan kota yang geliat usahanya sangat besar. Yogyakarta, tempat berkumpulnya para pengusaha-pengusaha dari pengusaha kecil, menengah hingga pengusaha sekaliber internasional. Informan penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 2. Informan Penelitian

NO	Nama Perusahaan	Nama Pengusaha	Jenis Usaha	Alumni Gontor
1	Narti Silver	Pongky Purnawan	Kerajinan Perak	1995
2	Noora Collection	Azhimatul Noor Basyari	Hijab Boutique	2000
3	Tempe Apri	Apri	Produksi Tempe	2004
4	Rumah Flanel & Jelly Art	Renni Indar	Kerajinan Flanel & Jelly Art	2006
5	Ching-Ching Thai Tea	Retno Intan	Minuman Teh Thailand	2007
6	Penerbitan ARMASTA	Risang Arif Wijanarko	Penerbitan Buku-Buku Terjemahan	2007
7	Cappuchino Cincou "Capcuzz"	Randika Prawira Putra	Minuman Cappuchino Cincou	2008
8	Warung Makan "Huh-Hah"	Zanuar	Warung Makan	2008

9	Batik Kembar Gallery Jogja	Aulia Arifatu Diniyah	Gallery Batik	2009
10	PT Mitra Kaffah Tour Travel	Yasin Yusuf	Tour & Travel	2001

Sumber : Data primer diolah, 2015.

C. Teknik Penentuan Informan

Metode yang digunakan dalam penentuan informan pada penelitian ini dengan metode *purposive sampling*. Yaitu pengambilan sampel berdasarkan penilaian peneliti mengenai siapa saja yang memenuhi persyaratan untuk dijadikan sampel sesuai dengan kebutuhan data.⁸²

Banyaknya sampel yang akan diambil tidak ditentukan angka pasti, sebanyak sampel tersebut memadai untuk memperoleh data penelitian yang mencerminkan (*representative*) keadaan populasi.⁸³ Sampel tersebut dianggap sudah bisa menggambarkan (menjawab) apa yang menjadi tujuan dan permasalahan penelitian.

D. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan bagian dari perencanaan penelitian yang terkait dengan proses penentuan cara-cara untuk mendapatkan atau menjangkau data-data penelitian.⁸⁴ Adapun teknik untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam tesis ini dilakukan dengan wawancara dan metode dokumentasi.

⁸² Suryabrata, *Metodologi*, hlm. 98.

⁸³ *Ibid.*

⁸⁴ Supardi, *Metodologi Penelitian*, hlm. 117

Pada penelitian kualitatif, wawancara mendalam dapat dilakukan dengan dua cara. Pertama, wawancara sebagai strategi utama dalam mengumpulkan data. Pada konteks ini, catatan data lapangan yang diperoleh berupa transkrip wawancara. Kedua, wawancara sebagai strategi penunjang teknik lain dalam mengumpulkan data.⁸⁵

Sedangkan, metode dokumentasi yaitu peneliti mencari dan mendapatkan data-data primer dengan melalui data-data, naskah-naskah dan kearsipan (baik dalam bentuk barang cetak maupun rekaman), data gambar/ blue print/ foto dan lain sebagainya. Dengan data tersebut peneliti dapat menyelesaikan penelitian.⁸⁶ Pada metode ini, data didapatkan peneliti dari dokumentasi-dokumentasi pribadi informan, dan data pendukung dari informasi melalui web pribadi informan dan makalah-makalah internet.

E. Keabsahan Data

Untuk menghindari kesalahan data yang akan di analisis, maka keabsahan data perlu diuji dengan beberapa cara sebagai berikut:

- a. Pengumpulan data secara terus menerus pada subyek penelitian yang sama.
- b. Triangulasi pada sumber lain yang dapat dipertanggungjawabkan, dan bila perlu.
- c. Pengecekan oleh subyek penelitian.⁸⁷

⁸⁵ Danim, *Menjadi*, hlm. 130.

⁸⁶ Supardi, *Metodologi Penelitian*, hlm. 138

⁸⁷ Moh Nadzir, *Metode Penelitian*, (Jakarta:Ghalia Indonesia, 1999), hlm.105

F. Teknik Analisa Data

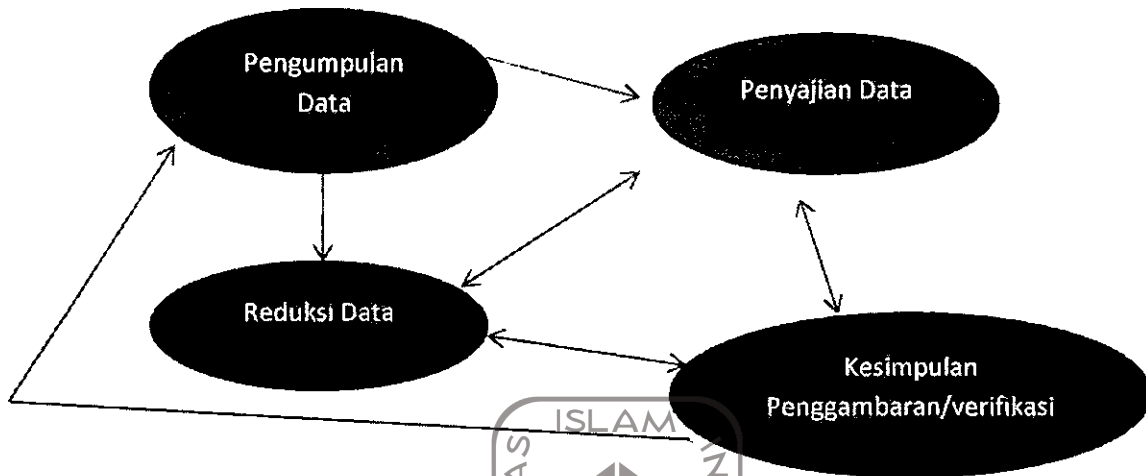
Analisis data (*data analysis*) terdiri atas tiga sub-proses yang saling terkait: reduksi data, penyajian data, dan pengambilan kesimpulan/verifikasi. Reduksi data (*data reduction*), berarti bahwa kesemestaan potensi yang dimiliki oleh data disederhanakan dalam sebuah mekanisme antisipatoris. Hal ini dilakukan ketika peneliti menentukan kerangka kerja konseptual (*conceptual framework*), pertanyaan penelitian, kasus, dan instrumen penelitian yang digunakan. Jika hasil catatan lapangan, wawancara, rekaman, dan data lain telah tersedia, tahap seleksi data berikutnya adalah perangkuman data (*data summary*), pengodean (*coding*), merumuskan tema-tema, pengelompokan (*clustering*), dan penyajian cerita secara tertulis.

Penyajian data merupakan bagian kedua dari tahap analisis. Penyajian data yang lebih terfokus meliputi ringkasan terstruktur dan sinopsis, deskripsi singkat, diagram-diagram, dan matriks dengan teks.

Tahap pengambilan kesimpulan dan verifikasi ini melibatkan peneliti dalam proses interpretasi, penetapan makna dari data yang tersaji. Cara yang digunakan seperti, metode komparasi, merumuskan pola dan tema, pengelompokan, metode konfirmasi seperti triangulasi data, mencari kasus-kasus negatif, menindaklanjuti temuan-temuan dengan cek silang hasilnya dengan responden.⁸⁸

⁸⁸Norman K. Denzin & Yvonna S. Lincoln, *Handbook of Qualitative Research* diterjemahkan oleh Dariyatno dkk (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 592.

Gambar 5. Komponen Analisis Data



Sumber: *Handbook of Qualitative Research*, 2009

Untuk menganalisa data dalam penelitian ini digunakan deskriptif kualitatif. Dengan data-data yang diperoleh dari lapangan dirangkum sehingga membentuk peta konsep yang jelas. Selanjutnya dilakukan interpretasi dan analisa.⁸⁹

Peneliti berusaha mendeskripsikan konsep harta dan pengelolaannya menurut perspektif Islam pada umumnya dan pandangan-pandangan ulama khususnya. Kemudian peneliti menganalisis konsep dan aplikasi pengelolaan harta dalam konteks ekonomi Islam dengan melihat fenomena aplikasi *Islamic Financial Planning* pada pengusaha-pengusaha Muslim alumni Gontor melalui hasil wawancara langsung dari beberapa informan.

Data yang didapatkan dari hasil wawancara dan observasi pada objek penelitian kemudian disajikan dengan bentuk cerita dan tabel-tabel berisi

⁸⁹ Nadzir, *Metode*, hlm.110 .

data-data prestasi pencapaian tiap informan. Kemudian, setelah data-data tersebut dianalisa maka akan diperoleh kesimpulan bagaimanakan implementasi *Islamic Financial Planning* pada pengelolaan keuangan para pengusaha Muslim baik personal maupun perusahaannya.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB IV

HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

Bab ini menyajikan hasil penelitian setelah semua data-data yang diperlukan dalam penelitian ini terkumpul. Berdasarkan teori yang ada, penulis akan menganalisis data yang telah dikumpulkan tersebut sesuai dengan pokok permasalahan.

A. Profil Informan Penelitian

Tabel 3. Profil Informan Penelitian

NO	Nama Perusahaan	Nama Pengusaha	Jenis Usaha	Sumber Modal	Sejak Tahun	Alumni Gontor
1	Narti Silver	Pongky Purnawan	Kerajinan Perak	Modal Sendiri	1989	1995
2	Noora Collection	Azhimatul Noor Basyari	Hijab Boutique	Modal Sendiri	2012	2000
3	Tempe Apri	Apri	Produksi Tempe	Pinjaman Bank	2006	2004
4	Rumah Flanel & Jelly Art	Renni Indar	Kerajinan Flanel & Jelly Art	Modal Sendiri	2010 & 2013	2006
5	Ching-Ching Thai Tea	Retno Intan	Minuman Teh Thailand	Modal Sendiri	2014	2007
6	Penerbitan ARMASTA	Risang Arif Wijanarko	Penerbitan Buku-Buku Terjemahan	modal Investor	2014	2007
7	Cappuchino Cincau "Capcuzz"	Randika Prawira Putra	Minuman Cappuchino Cincau	Modal Sendiri	2012	2008
8	Warung Makan "Huh-Hah"	Zanuar	Warung Makan	Modal Sendiri	2010	2008
9	Batik Kembar Gallery Jogja	Aulia Arifatu Diniyah	Gallery Batik	Modal Sendiri & Pinjaman Bank	2004	2009

10	PT Mitra Kaffah Tour Travel	Yasin Yusuf	Tour & Travel	Modal Sendiri	2011	2001
----	-----------------------------	-------------	---------------	---------------	------	------

Sumber: Data Primer diolah, 2015.

1. Pongky Purnawan “Narti Silver”

Narti Silver merupakan usaha keluarga yang awal mulanya dirintis oleh ibu Narti sejak tahun 1989. Usaha ini dirintis demi melihat sebuah peluang yang belum banyak dilirik orang, pada saat itu pengrajin emas lebih banyak ditemukan dibanding pengrajin perak, karena emas saat itu masih sangat terjangkau. Melihat peluang itu pun, ekspansi mulai dilakukan dengan mengincar pasar kalangan menengah karena kalangan menengah keatas lebih tertarik dengan kerajinan emas.⁸⁸

Berjalannya waktu, usaha ini mulai berkembang dengan dua cabang besar di daerah Kotagede. Semua produksi dari perhiasan, hardware, hingga kerajinan-kerajinan kecil di buat sendiri dari design dan pengrajin-pengrajin di Kotagede. Pemasaran dan penjualan pun tidak hanya terbatas di kota Yogyakarta saja, usaha ini melebarkan sayapnya ke berbagai daerah di Indonesia, seperti Bali, Bandung, Surabaya, Jakarta dsb. Sistem yang digunakan dalam pemasaran produknya, Narti Silver hanya sebagai supplier di beberapa toko di kota-kota tersebut, dengan brand mereka tidak memakai brand “Narti Silver”, selain itu Narti Silver tidak membuka toko cabang di tempat lain, dengan pertimbangan tidak ingin mematikan usaha di daerah tersebut.⁸⁹

⁸⁸ Wawancara dengan Pongky Purnawan tanggal 7 Januari 2015.

⁸⁹ *Ibid.*

Pada tahun 1996, ibu Narti sang perintis usaha ini tutup usia, dan otomatis keberlangsungan usaha dipegang oleh anak-anaknya sebagai generasi kedua, salah satunya, Pongky. Ketika ibunya sakit keras, Pak Pongky sedang mengenyam pendidikan di Al-Azhar Mesir, setelah menyelesaikan pendidikan menengah atasnya di Pondok Modern Gontor.⁹⁰

Setelah Narti Silver dipegang oleh generasi kedua, usaha ini berkembang pesat, hingga mencapai pasar internasional. Ekspansi usaha sudah mencapai Eropa, Amerika, Amerika Latin. Harga yang dipatok untuk ekspor disesuaikan dengan standar internasional. Pengelola Narti Silver ini menggunakan *open management*, semua kelebihan dan kekurangan produk disampaikan di awal transaksi. Sebelum transaksi, customer diajak berkeliling Kotagede untuk melihat toko-toko lain sekitar toko Narti Silver untuk membandingkan harga.

Dalam menjalankan bisnisnya pak Pongky mempunyai prinsip, bisnis itu membangun kepercayaan, bisnis itu membangun jaringan, dan bisnis itu kejujuran. Pelanggan dalam dan luar negeri pun berdatangan tanpa adanya iklan dan promosi besar-besaran. Mereka datang karena promosi mulut ke mulut, karena hubungan baik yang dijalin oleh Narti Silver dengan customer-customer sebelumnya.⁹¹

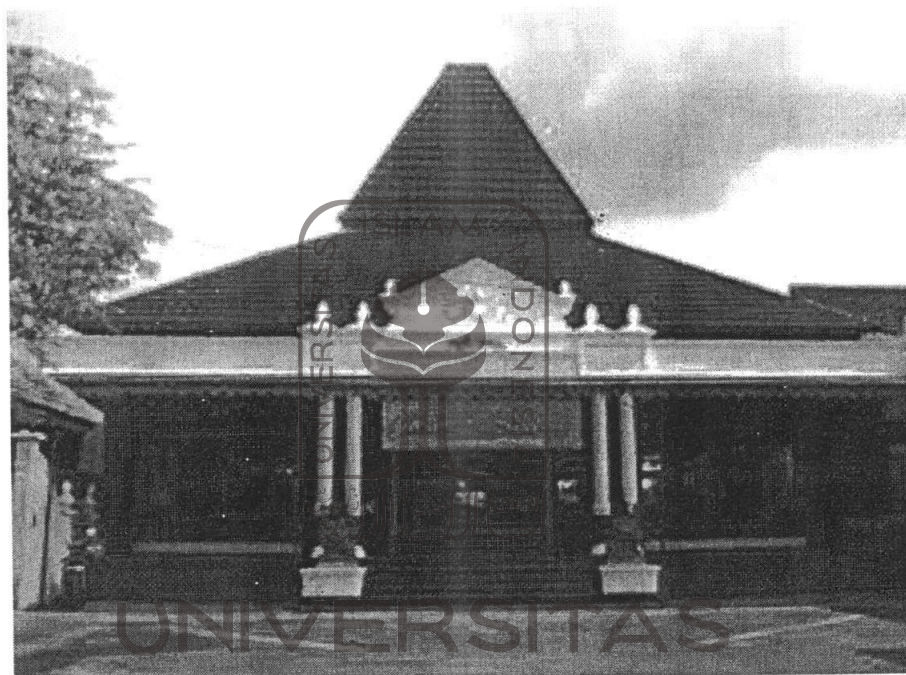
Hingga saat ini jumlah produk yang telah diproduksi mencapai ratusan ribu item. Katalogisasi sampai saat ini belum rampung, dikarenakan penambahan produk setiap harinya. Narti Silver sendiri, mendapatkan omzet ratusan juta disetiap kontrak yang dibuat dengan beberapa negara di dunia. Disamping

⁹⁰ *Ibid.*

⁹¹ *Ibid.*

mengembangkan usaha Narti Silver, Pak Pongky pun mulai berekspansi di bidang usaha property dan perumahan sebagai *back up* dari usaha yang sudah ada.⁹²

Gambar 5. Narti Silver 1



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2015.

Gambar 6. Narti Silver 2



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2015.

⁹² *Ibid.*

2. Azhimatul Noor Basyari “Noora Collection”

Awalnya Noora adalah seorang kepala sekolah di salah satu lembaga pendidikan. Sebelum sampai pada titik itu, Noora adalah santriwati Pondok Modern Gontor Putri 1, lulus dari Gontor pada tahun 2000, kemudian melanjutkan pendidikannya di ISID, sembari menyelesaikan pengabdianya. Tahun 2010 melanjutkan studi S2 di Universitas Gajah Mada.⁹³

Perjalanan wirausahanya dimulai sejak tahun 2012, yaitu bisnis hijab dan baju muslim. Motivasi awal membuat usaha inipun untuk menambah penghasilan guru-guru di sekolah yang dipimpinnya. Ketika itu usaha ini hanya sebatas usaha di lembaga sekolah saja, kemudian ada beberapa permintaan “cardi hoodie” dari teman di Kalimantan, dari sanalah muncul ide untuk meneruskannya menjadi usaha yang lebih besar.

Pertama kali dengan modal Rp 300.000, Noora mulai membeli barang, untuk kemudian dijual lagi. Produk tersebut belum ada merknya, sehingga berinisiatif untuk membuat brand “n_n collection” (sebelum menjadi Noora Collection) untuk pembuatan merk tersebut dana yang dikeluarkan sebesar Rp 1.400.000.⁹⁴

Produk yang dijual di “Noora Collection” adalah barang-barang berkualitas bagus dengan harga yang terjangkau, seperti (hijab, rok, daleman hijab, gamis dll) dan berkembang sampai sekarang. Strategi pengembangan usaha yang dipakai Noora Collection melalui promosi dengan iklan-iklan di koran dan majalah, membuat stand di pameran-pameran, konsep agen/ reseller, dan kerjasama dengan

⁹³Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

⁹⁴*Ibid.*

beberapa investor. Dalam beberapa bulan, usaha ini sudah mempunyai 16 agen/reseller di beberapa daerah di Indonesia.

Dalam pengelolaan keuangan pun Noora benar-benar melakukan *financial planning* yang didapat dari beberapa literatur yang dibaca. Pencatatan keuangannya dipegang oleh bagian keuangan sendiri.

Dalam menjalankan usahanya, Noora selalu mengingat segala pembelajaran yang didapat dari Gontor. Menurutnya, dari Gontor juga lah usahanya bisa berkembang, berkat kerjasama sesama alumni.⁹⁵

3. Apri “Produksi Tempe”

Apri, ayah satu orang anak ini, memulai usahanya memproduksi tempe pada tahun 2006, ketika itu Apri masih melanjutkan pendidikan strata satu (S1) di ISID dan pengabdian di Pondok Modern Gontor⁹⁶. Ketika musibah gempa di Yogyakarta tahun 2006, Apri pun memutuskan untuk keluar dari ISID (pengabdian di Pondok) dan mulai meneruskan usaha keluarga yang hampir gulung tikar. Usaha ini dimulai dari min (-) dan masih harus membayar hutang-hutang yang ditinggalkan orang tuanya.

Apri memproduksi tempe dengan dibantu beberapa pegawai dan adiknya, penjualannya masih sekitar beberapa pasar di Yogyakarta, seperti pasar Giwangan, kemudian mensupply ke beberapa rumah makan dan hotel walaupun ada beberapa yang putus kontrak karena tidak bisa menyanggupi pesanan mendada, karena produksi tempe tidak bisa sistem kebut.⁹⁶

⁹⁵ *Ibid.*

⁹⁶ Wawancara dengan Apri tanggal 16 Januari 2015.

Apri selalu mengingat petuah-petuah yang sering Ia dapatkan ketika Ia mengenyam pendidikan di Gontor. Kalimat “*Man Jadda Wajada*” yang selama ini didengar baru terasa betapa dalam makna yang terkandung di kalimat tersebut. Menurutnya, pergerakan kita yang sedikit akan sangat bermakna ketika kita terjun di masyarakat.⁹⁷

Gambar 7. Tempat Produksi Tempe Apri



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2015

4. Renni Indar Suprpto “Rumah Flanel & Jelly Art”

Renni Indar merupakan ibu dari dua anak yang masih sibuk berkreasi disamping perannya sebagai seorang istri dan ibu. Renni mulai merintis usaha kreasi flanel sejak November 2010, sedangkan usaha Jelly Art dimulai pada Desember 2013.⁹⁸

Awalnya usaha ini bermula dari hobi berkreasi saat di bangku kuliah, dimulai dari bantuan google untuk mencari dan menambah inspirasi lalu dipasarkan ke teman-teman, sekolah-sekolah dan toko-toko. Sedang usaha jelly art, awalnya

⁹⁷ *Ibid.*

⁹⁸ Wawancara dengan Renni Indar Suprpto tanggal 13 Januari 2015.

karena ketertarikannya dengan kreasi teman-temannya di grup sosial media dan akhirnya memutuskan membeli alat lalu belajar dipandu oleh sesama teman di sosial media tersebut.

Ketika memulai usaha flanel, modal yang dikeluarkan sebesar Rp 300.000 sedangkan Jelly Art dengan modal Rp 200.000. Renni mengelola keuangan usahanya dengan pencatatan di buku besar, seperti pengeluaran, pemasukan, arus kas, dan sebagainya. Laporan keuangan masih dipegang sendiri, tanpa bantuan pegawainya. Pengembangan usaha lebih banyak menggunakan media online dan sosial media antara lain melalui website, fanspage di facebook, dan fitur-fitur hp seperti bbm, wa dan sms. Sedangkan dalam strategi pengembangan usaha, Renni sering memberikan promo-promo pada event-event tertentu.⁹⁹

Gambar. 8. Produk Kreasi Flanel dan Jelly Art



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2015.

⁹⁹ *Ibid.*

5. Retno Intan Sari “Ching-Ching Thai Tea”

Berangkat dari tuntutan orang tua yang tidak menginginkan Ia dan suaminya menjadi pegawai, maka Intan dan suaminya mulai merintis berbagai macam usaha. Bidang usaha kuliner menjadi pilihan pasangan suami istri ini, pertama kali mereka merintis “Ayam Legend” konsep warung makan dengan menu ayam bakar dengan varian rasa ini menghabiskan modal awal sekitar 100 Juta. Namun, setelah berhasil membuat dua cabang di daerah Nologaten dan Janturan, usaha ini tidak berkembang sesuai dengan target. Usaha mereka belum berhenti sampai disitu, mereka pun bereksperimen untuk membuka sebuah outlet minuman, yang menyajikan menu Teh Thailand. Inspirasi usaha ini didapatkan Intan dari pengalamannya mengajar di Thailand selama satu tahun. Ketika itu pun, belum banyak pesaing yang menjual produk serupa. Usaha outlet minuman ini Ia buka dengan modal awal 7,5 Juta.¹⁰⁰

Berbagai cara ditempuh untuk mempromosikan minuman ini yang notabene masih asing ditelinga konsumen. Promosi mulut ke mulut, sosial media, maupun membuat stand-stand di beberapa pameran sudah pernah dilakoni. Hingga saat ini usaha ini masih berjalan dengan beberapa usaha lain di bidang yang sama.

Dalam pengelolaan keuangan, sebagai Sarjana Ekonomi Islam Intan berusaha mempraktekan apa yang didapat dari bangku kuliah. Pengelolaan keuangan pun dipengang sendiri tanpa bantuan pegawai atau manajer keuangan. Dalam usaha ini posisinya sebagai owner, manajer keuangan, dan sebagai pegawai. Sebagai posisi pegawai, Intan pun mengambil gaji dirinya setiap awal bulan seperti pegawai-

¹⁰⁰ Wawancara dengan Retno Intansari tanggal 15 Desember 2014.

pegawainya yang lain. Arus kas, pemasukan dan pengeluaran setiap bulannya sangat diperhatikan, untuk mengetahui perkembangan usahanya setiap bulan. Untuk menghindari pencampuran uang usaha dan personal, rekening keduanya begitu juga pencatatannya dibedakan.¹⁰¹

Gambar 9. Outlet Ching-Ching Thai Tea



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2014.

6. Risang Arif Wijanarko “Penerbitan ARMASTA”

“ARMASTA” singkatan dari Adicita Rahmat Semesta yang artinya cita-cita yang besar untuk semesta alam. Sebuah penerbitan cabang Yogyakarta yang dirintis oleh Risang Arif Wijanarko dengan istrinya Hasna Safarina Rasyidah. Berangkat dari sebuah kenyataan bahwa masyarakat memiliki akses yang sangat

¹⁰¹ *Ibid.*

terbatas terhadap buku-buku Islam, khususnya buku-buku terjemahan karya ulama-ulama besar dunia. Maka, ide ini muncul, dan semangat yang terbangun adalah semangat untuk membuka akses tersebut.¹⁰²

Dengan semangat “Mencerdaskan Umat”, Risang memulai langkahnya dengan menggandeng beberapa investor untuk membiayai penerbitan buku pertama. Pembiayaan seluruhnya ditanggung oleh beberapa investor dengan konsep bagi hasil untuk modal awal dibutuhkan dana sekitar 60 juta. Investor mendapatkan bagi hasil untuk cetakan pertama sebanyak 28 % , sedangkan untuk cetakan selanjutnya investor mendapatkan 8 % dari penjualan. Untuk penetapan harga 500% dari harga produksi.

Begitu juga dalam proses produksi, Risang membentuk sebuah tim yang mengurus bagian penerjemah, design, layout, editing dan proofing. Karena ini adalah penerbitan buku, maka sangat terkait dengan dunia akademisi. Dalam pemasaran, terbagi menjadi dua cara yaitu *direct selling* (penjualan langsung dari penerbit) dan *undirect selling* (melalui distributor), kemudian melakukan kerja sama dengan beberapa kampus dalam pengadaan seminar dan bedah buku.

Semangat Gontori selalu ada disetiap langkahnya dalam merintis usaha ini. Dari Gontor pulalah relasi didapatkan dan *networking* dari Gontor yang mendukung berjalannya usahanya saat ini. Tim yang dibuat dari penerjemah, designer/layouter adalah para alumni-alumni Gontor. Begitu juga para investor

¹⁰² Wawancara dengan Risang Arif Wijanarko tanggal 18 Januari 2015.

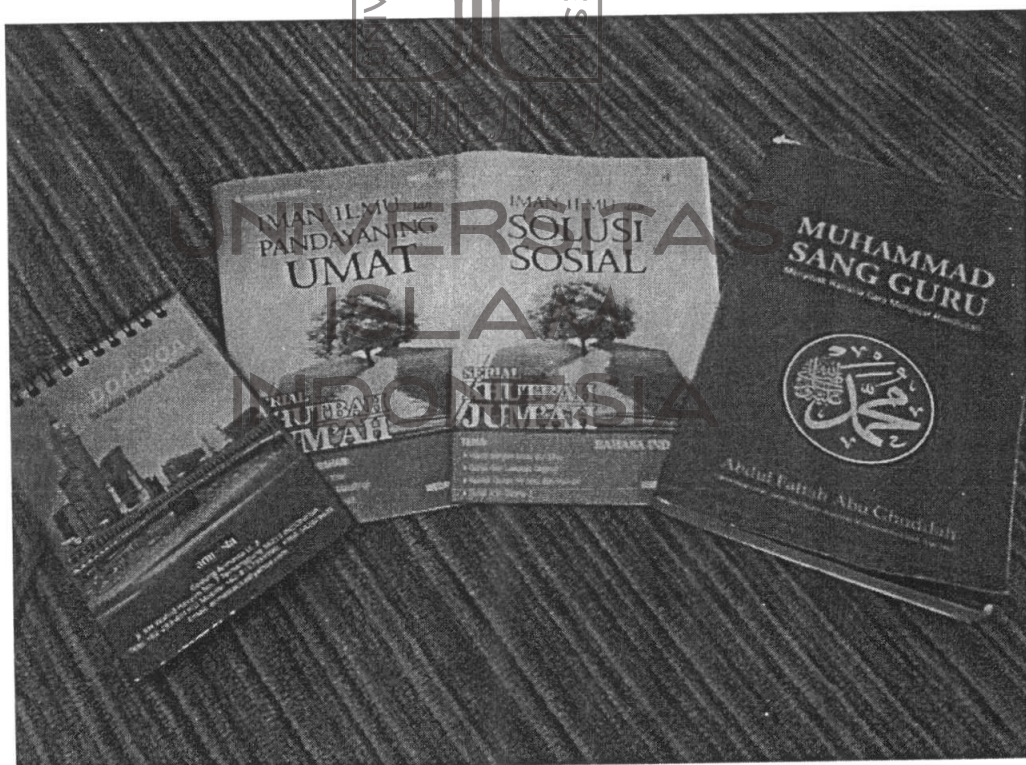
yang menyokong usaha ini, Ia dapatkan dari *networking* dengan beberapa alumni.¹⁰³

Gambar 10. Logo Armasta



Sumber : Dokumentasi Informan, 2015.

Gambar 11. Buku-buku terbitan Armasta



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2015.

¹⁰³ *Ibid.*

7. Randika Prawira Putra “Capcuzz”

Randika seorang pengusaha muda yang pantang menyerah sebelum sampai pada titik saat ini Randika sudah memulai usahanya pada tahun 2010 dengan mulai berjualan kecil-kecilan seperti nasi ungu, jamur crispy dan lain-lain. Satu persatu dari usaha tersebut mengalami kegagalan,

Inspirasi dari usaha minuman Cappuchino Cincau yang sampai sekarang digeluti pun, Ia dapatkan tanpa sengaja. Pada tahun 2011, Randika diminta pihak kampus untuk mengikuti Olimpiade Ekonomi Islam di Riau. Setelah selesai lomba dilanjutkan dengan berkeliling kota Riau dengan beberapa temannya. Ketika itu ditemukan banyak sekali pedagang minuman cappuchino cincau, minuman yang masih asing di telinga. Karena rasa penasaran dan jiwa wirausaha yang besar, Ia pun minta diajarkan cara pembuatannya kepada salah seorang penjual. Dari sanalah muncul keinginannya untuk membuka usaha serupa di Yogyakarta.

Setelah kepulangannya dari Riau, Randika pun mulai menjual produk ini sebagai produk sampingan. Awal mulanya, produk ini bernama “Caprut” (Cappuchino Fruit), namun seiringnya waktu berganti nama “Capcuzz” dengan pertimbangan nama tersebut lebih familiar di telinga masyarakat. Lambat laun, produk Capcuzz lebih banyak peminatnya dibanding produk utama (Jamur Crispy), sehingga Randika pun memutuskan fokus menjual minuman Capcuzz saja.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

Inspirasi Randika menjadi pengusaha karena nasehat Ust. Syukri Zarkasyi yang mengatakan “Jangan jadi pegawai, tetapi milikilah pegawai”. Dari nasehat itulah tekadnya bulat untuk menjadi seorang pengusaha sukses. Langkahnya bukan tanpa penghalang, kedua orang tuanya menentang kemauan jalannya untuk menjadi pengusaha, keduanya berharap Randika menjadi PNS, inilah yang menjadikannya termotivasi untuk membuktikan bahwa Ia mampu.

Dalam usaha ini terdapat manajemen yang terbagi menjadi 3 yaitu bagian SDM, pekerjaan/ produksi, dan keuangan. Pendapatan yang dihasilkan disetiap stand (5 stand sendiri, 2 franchise) dikumpulkan ke manajer keuangan, setiap seminggu sekali manajer keuangan melaporkan pendapatan bersih selama seminggu kepada *owner* (Randika dan partner). Pendapatan yang didapat langsung ditabungkan, Randika sebagai *owner* tidak memegang uang sama sekali. sebagai *owner* pun tiap bulan menerima gaji seperti pegawai lainnya. Ketika mengambil uang dari salah satu stand (kalau terpaksa), maka gajinya akan dikurangi sejumlah uang yang saya ambil.

Dari seratus persen pendapatan tiap bulan dianggarkan 20 % untuk pengembangan usaha seperti pembelian alat-alat baru, dan stand baru. Untuk alokasi dari keuntungan yang didapat dari usaha ini dengan mendirikan “Capcuzz Cafe”. Untuk manajemen sadaqah dan filantropi, setiap tanggal 27 disetiap bulannya pendapatan 100% pada hari itu dishadaqahkan, pembagiannya secara acak tidak pada tempat tertentu seperti panti asuhan, proposal kegiatan mahasiswa, dan lain-lain.¹⁰⁵

¹⁰⁵ *Ibid.*

Ketika ditanya, apakah Gontor memberi pengaruh dalam sepek terjang usahanya, Randika pun menjawab bahwa dari Gontorlah, inspirasi menjadi pengusaha itu didapatkan, dari sanalah pemikiran bahwa mempunyai pegawai lebih mulia daripada menjadi pegawai.¹⁰⁶

Gambar 12. Salah satu outlet Capcuzz



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2014.

8. Zanuar “Warung Makan HuHah”

Usaha warung makan HuHah yang dirintis oleh Zanuar pada tahun 2010, dengan modal 3 Juta dan ruang kosong bekas wartel milik orang tuanya. Bermula dari kedai “susu murni dan snack” , berjalannya waktu, Zanuar mulai berinovasi dengan menambah variasi menu, dengan menu nasi, ternyata menu nasi lebih banyak digemari.¹⁰⁷

Bertahap menu susu dihilangkan kemudian diganti dengan konsep penyetan. Menu yang ditawarkan hampir sama dengan warung penyetan lain, yang

¹⁰⁶ *Ibid.*

¹⁰⁷ Wawancara dengan Zanuar “HuHah” tanggal 25 Desember 2014.

membedakan adalah menu sayur-sayur yang disajikan dengan serba crispy, seperti brokoli crispy, kangkung crispy dan lain-lain.

Tantangan dari orang tua untuk menghasilkan uang sendiri tanpa bantuan dari orang tua menjadikan motivasi tersendiri baginya dalam menjalankan usahanya. Dalam pengelolaan keuangan warung “Huhah” ditangani sendiri tanpa bantuan pegawai lain, tetapi untuk bagian produksi diserahkan ke bagian manajemen warung. Zanuar juga memposisikan diri sebagai pegawai yang setiap bulannya menerima gaji bulanan.

Selain mengelola 3 cabang warung makan “Huhah” (Sekitar kampus UMY, Dongkelan, dan Wirobrajan), Zanuar juga mulai merintis usaha cafe di Bangka, membuat pangkalan gas (distributor gas), selain untuk konsumsi warung sendiri juga untuk warung-warung lain. Selain itu juga membuka jasa angkutan pindah kost, sebenarnya ide awalnya hanya untuk menggunakan mobil pick up yang biasa digunakan untuk berbelanja di pagi dan sore hari, selain waktu itu mobil tersebut tidak terpakai sehingga muncullah ide untuk membuat usaha angkut pindah kost.

Zanuar mengalokasikan keuntungan yang didapat dari beberapa usaha tersebut dengan membeli property, berupa tanah di dua lokasi yang mungkin akan digunakan untuk pengembangan usaha “Huh-Hah”. Dalam manajemen sadaqah dan filantropi lainnya, menggunakan cara “anak asuh”, setiap cabang mempunyai satu anak asuh, mereka dibiayai sekolah dan hidupnya hingga lulus SMA, begitu seterusnya.¹⁰⁸

¹⁰⁸ *Ibid.*

Gambar.13 warung Makan Huhah



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2014.

9. Aulia Arifatu Diniyah “Batik Kembar Gallery Jogja”

Usaha ini adalah usaha keluarga yang dirintis di Pekalongan sejak 2004, sedangkan cabang Jogja baru dirintis sejak 2014. Sebelum merintis usaha Batik Kembar di Yogyakarta, ada beberapa pilihan setelah Aulia menyelesaikan kuliahnya Fakultas Ekonomi, antara meneruskan studi (S2), bekerja atau meneruskan usaha orang tua. Akhirnya, Aulia memutuskan untuk membuka cabang Batik Kembar yang sudah ada di Pekalongan di kota Yogyakarta. Pertama kali konsep yang diusung sama dengan konsep yang ada di Pekalongan, namun lambat laun dengan mengikuti selera dan kemauan pasar, konsep pun berubah menjadi *made by order (custom dress)*. Modal pertama yang dipakai untuk

merintis usaha ini (sewa tempat seisinya) menghabiskan dana kira-kira 100 juta.¹⁰⁹

Motivasi awal Aulia merintis usaha keluarga ini karena ingin mempraktekan ilmu yang Ia dapatkan di bangku kuliah, yang kebetulan Ia mengambil jurusan Ekonomi Manajemen. Setelah mendapatkan teori-teori manajemen bisnis di kuliah, sekarang waktunya mempraktekkan langsung teori-teori tersebut. Untuk pengelolaan keuangan, Aulia memegang sendiri sebelum sistem komputerisasi yang akan dirintis selesai. Sebagai owner, Aulia juga memposisikan diri sebagai pegawai yang tiap bulan menerima gaji untuk memudahkan pencatatan.

Untuk penetapan harga, survey dilakukan ke beberapa butik-butik batik pendahulunya. Butik-butik tersebut, selain sebagai kompetitor juga sebagai inspirator untuk pengembangan usahanya. Dalam pengembangan usahanya, Aulia menggunakan relasi-relasi (*network*) di dunia model yang juga digeluti sekarang. Untuk *positioning*, Aulia menentukan segmen pasar pada kalangan menengah keatas. Barang-barang yang dipamerkan pun barang-barang yang eksklusif dan *limited edition*.¹¹⁰

Untuk promosi, Aulia menggunakan *endorse* beberapa model yang banyak followernya. Selain itu, sosial media pun dijadikan sebagai sarana promosi, penjualan hanya terbatas di offline, tidak menggunakan olshop. Untuk manajemen infaq dan sadaqah, setiap akhir bulannya disediakan dana khusus untuk sadaqah baik kami keluarkan di kotak-kotak infaq, dan biasanya membeli nasi kotak kemudian dibagi-bagikan secara berkeliling.

¹⁰⁹ Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

¹¹⁰ *Ibid.*

Gontor sangat berperan penting dalam sepak terjang dalam pengembangan usaha saat ini, pelajaran yang sangat berkesan dalam ingatannya kita harus menjadi “wanita sitti-l-kull” dan “singa betina tidak pernah berkokok”. Dengan segala keterbatasannya wanita bisa menjadi super, keterbatasan itu tidak menjadikan wanita lemah tapi sebaliknya menjadikan kita kuat.¹¹¹

Gambar 14. Produk Batik Kembar Gallery Jogja



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2015.

INDONESIA

¹¹¹ *Ibid.*

Gambar 15. Suasana Butik Batik Kembar



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2015.

10. Yasin Yusuf “PT Mitra Kaffah Tour & Travel”

Usaha Travel dan biro perjalanan menjadi pilihan Yasin untuk bisnis usahanya. Usaha ini mulai dirintis sejak tahun 2011, awal mulanya dengan mendirikan CV Mitra Kaffah Tour Travel, tetapi karena beberapa maskapai tidak bisa bekerjasama langsung dengan perusahaan berupa CV tetapi harus berupa PT, sehingga 6 bulan kemudian CV berubah menjadi PT.¹¹²

Semenjak itulah usaha ini menjadi PT Mitra Kaffah Tour dan Travel, sejarah dari penamaan PT ini sendiri dengan nama “Kaffah” seperti dalam ayat Al-Qur’an “*udkhulu fi silmi kaffah*” bahwa sesuatu harus dilaksanakan dengan sempurna, komplit dan total. Modal yang dikeluarkan untuk pertama kali sekitar Rp

¹¹² Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

2.500.000 Untuk membeli software. Setelah perusahaan ini berganti menjadi PT maka otomatis jabatannya pun berubah menjadi komisaris utama dan sang istri menduduki posisi direktur.

Manajemen yang diusung dalam usaha ini adalah *open management* sebelum transaksi, diinformasikan harga dan keuntungan yang diambil dari setiap penjualan satu tiket, jika customer bersedia maka transaksi dilanjutkan. Selain itu Yasin menggunakan *link-link* sudah dibangun sejak lama, dari teman-teman alumni Gontor, UMM, MM UGM dan sebagainya. Dari mereka lah pemasaran usaha ini berlangsung, pemasaran yang dipegang adalah “*marketing mouth of mouth*” pemasaran dari mulut ke mulut.

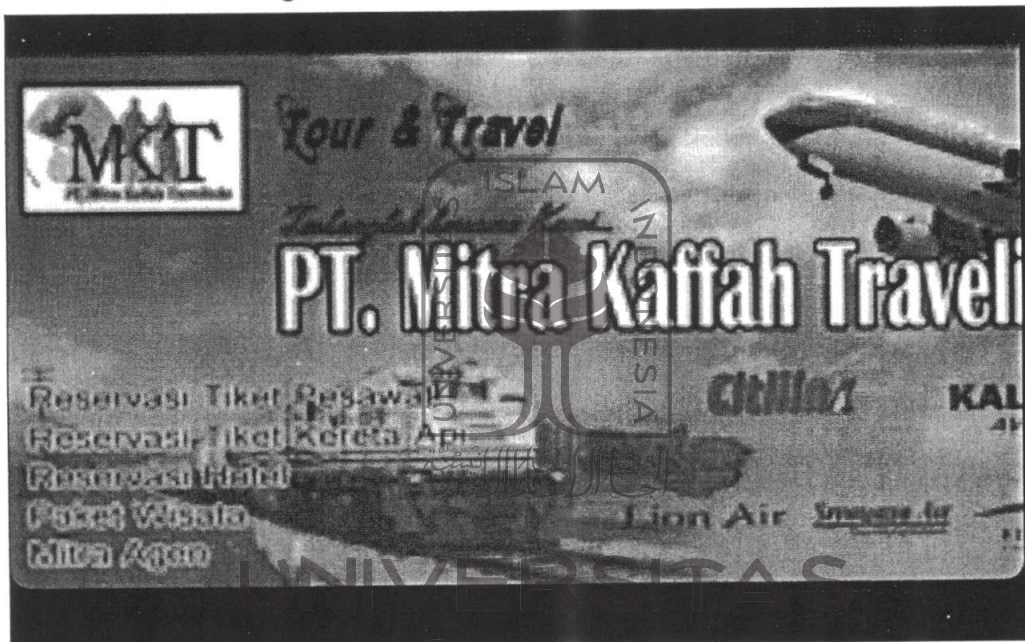
Manajemen marketing dan financial berada dibawah pengawasannya, sedangkan sang istri memegang tiket. Untuk penetapan harga tiket, diambil keuntungan tiap satu tiket Rp 25.000. Laporan keuangan dijadikan satu dalam satu pembukuan. Setelah perkembangan usaha ini aset yang mereka miliki dari keuntungan yang didapatkan dikembangkan untuk pembelian software yang bisa melayani penerbangan seluruh maskapai.¹¹³

Untuk mempermudah jaringan dengan beberapa maskapai, Yasin membuka beberapa rekening di bank-bank tertentu sebagai syarat untuk mengadakan kerjasama. Manajemen filantropi yang digunakan dengan menganggarkan 10 % dari pendapatan, 2,5 % untuk zakat, 2,5 % untuk sadaqah, 5 % untuk infaq. Setelah apa yang dikeluarkan, betapa besar unsur “berkah” yang dirasakannya, ibaratnya semakin kencang bola (infaq,sadaqah,zakat) yang dilempar maka

¹¹³ *Ibid.*

semakin berlipatlah pantulan dari bola itu didapatkan. Sebagai seorang alumni Gontor, pengaruh Gontor begitu besar dirasakan dalam sepak terjang usahanya. Dari sanalah Yasin mendapatkan konsep “*open management*”, dan mendapatkan jaringan usaha untuk ekspansi bisnis ke depan.¹¹⁴

Gambar 16. Logo PT Mitra Kaffah Tour & Travel

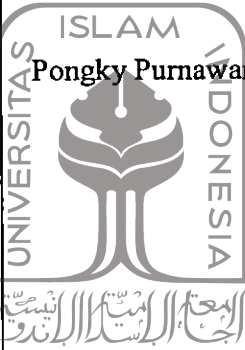


Sumber : Dokumentasi Informan, 2015.

¹¹⁴ *Ibid.*

B. Pencapaian Prestasi Pengusaha Alumni Gontor Yogyakarta

Tabel 4. Pencapaian Prestasi Pengusaha Alumni Gontor Yogyakarta

No	Nama Perusahaan	Nama Pengusaha	Prestasi
1	Narti Silver	Pongky Purnawan 	(a) Ekspansi usaha ini sudah menembus pasar internasional seperti, Amerika Serikat dan daerah bagiannya, Amerika Latin, Eropa, Asia. Seperti Thailand, China dll (b) mempunyai dua cabang di Kotagede, dan supplier untuk toko-toko di beberapa kota di Indonesia. (c) mempunyai ratusan pegawai dan pengrajin (d) kerajinan Icon Wisata Kota Yogyakarta, khususnya Kotagede. (e) Omzet usaha ini setiap kontrak dengan satu negara sekitar ratusan juta.
2	Noora Collection	Azhimatul Noor Basyari	(a) ekspansi usaha ini sudah ke seluruh Indonesia (b) mempunyai 16 agen / reseller di beberapa daerah di Indonesia (c) menjadi profil "Wirausaha muda" di majalah Peluang Usaha (d) omzet perbulan sekitar 10-15 juta /bulan
3	Tempe Apri	Apri	a) penjualan mencakup beberapa pasar dan toko, rumah makan di Yogyakarta (b) selain produksi tempe, membuka usaha Optik dan penyewaan toko di beberapa pasar Yogyakarta

4	Rumah Flanel & Jelly Art	Renni Indar Suprpto	(a) ekspansi pasar sudah mencapai daerah-daerah di seluruh Indonesia (b) omzet rumah flanel untuk hari biasa sekitar 5-7 juta /bulan, sedang 1-3 bulan menjelang lebaran omzet mencapai 15-20 juta, sedangkan omzet untuk Jelly Art 1-2 juta /bulan
5	Ching-Ching Thai Tea	Retno Intansari	(a) mempunyai beberapa cabang di daerah Yogyakarta (b) omzet yang didapat sekitar 6-7 juta/bulan di setiap outlet
6	Penerbitan ARMASTA	Risang Arif Wijanarko	(a) menerbitkan beberapa sekitar 4 buku terjemahan, dalam proses penerbitan sekitar sekitar puluhan buku (b) omzet yang didapat untuk satu buku sekitar 10-15 juta/bulan
7	Cappuchino Cincou "Capcuzz"	Randika Prawira Putra	(a) mempunyai 5 cabang di Yogyakarta 1 di Sukabumi, 2 outlet dengan sistem <i>franchise</i> . (b) omzet 2 outlet utama di Jakal dan Janturan jika digabung sekitar 23-25 juta/ bulan, 3 outlet lainnya sekitar 15-17 juta/bulan (digabung), outlet <i>franchise</i> 3 juta/bulan (c) proses pembuatan "Capcuzz Cafe"
8	Warung Makan "Huh-Hah"	Zanuar	(a) mempunyai 3 cabang di Yogyakarta, 1 di Bangka Belitung, distributor Gas, jasa angkut pindah kost. (b) nett profit setiap outlet 2 juta/hari.
9	Batik Kembar Gallery Jogja	Aulia Arifatu Diniyah	(b) desain yang dipamerkan desain eksklusif (made by designer) (b) customer dari kalangan menengah keatas

			(c) omzet sekitar 10-15 juta/bulan
10	PT Mitra Kaffah Tour Travel	Yasin Yusuf	(a) penjualan tiket sudah melayani seluruh Indonesia. (b) omzet penjualan sekitar 8 juta/bulan, tergantung permintaan (omzet berubah-ubah tiap bulannya).

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Dari 10 informan yang diteliti, Pongky Purnawan adalah pengusaha yang mempunyai pencapaian prestasi paling menonjol dari 9 informan lainnya. Sedangkan, informan lainnya mempunyai prestasi keuangan yang stabil dan beberapa terus menanjak setiap tahunnya, seperti Randika Capcuzz.

C. Praktek Bisnis Pengusaha Muslim Alumni Gontor Yogyakarta

Berdasarkan transkrip wawancara dengan nara sumber seperti yang telah diuraikan sebelumnya, para peneliti telah berdiskusi secara terfokus atas data-data yang diperoleh dari transkrip wawancara (data primer) dan data-data lain seperti catatan-catatan kecil dan gambar-gambar rancangan (sebagai data sekunder). Pertanyaan-pertanyaan penelitian di awal digunakan sebagai pedoman analisis wacana hasil penelitian.

1. Implementasi Instrumen *Islamic Financial Planning*

Dari beberapa teori yang telah dipaparkan di bab 2, dan setelah peneliti melakukan penelitian lebih dalam, tentang praktek bisnis/usaha pengusaha Muslim alumni Gontor, maka peneliti dapat memotret bagaimanakah mereka menerapkan *Islamic Financial Planning* dalam praktek bisnis/usaha mereka.

a. Investasi

Dari 10 informan beberapa diantaranya melakukan investasi di bidang lain selain usaha yang mereka geluti sekarang, diantaranya pak Pongki Purnawan seperti dikutip dari wawancara berikut:

“...menurut Pongky Purnawan, Setelah usaha Narti ini berkembang maka kami juga mulai alokasi aset kami dibidang lain sebagai back up untuk bisnis kami di masa depan, seperti bisnis Property dan perumahan”¹¹⁵

Langkah tersebut juga diambil oleh Zanu, Ia berinvestasi di bidang yang berbeda:

“Selain mengelola 3 cabang warung makan “Huh-Hah” (Sekitar kampus UMY, Dongkelan, dan wirobrajan) saya juga merintis usaha cafe di Bangka, kemudian saya membuat usaha pangkalan gas (distributor gas) selain untuk konsumsi warung sendiri juga untuk warung-warung lain. Selain itu saya juga membuka jasa angkutan pindah kost, sebenarnya ide awalnya hanya untuk menggunakan mobil pick up yang biasa digunakan untuk berbelanja di pagi dan sore hari, selain waktu itu mobil tersebut nganggur sehingga muncullah ide untuk membuat usaha angkut pindah kost. Saya juga membeli dua lokasi tanah untuk pengembangan usaha dimasa depan.”¹¹⁶

Selain itu beberapa lagi mengalokasikan aset dan keuntungan yang mereka dapatkan dari usaha yang mereka jalankan dengan berinvestasi pada bidang yang sama seperti yang mereka geluti sekarang, seperti Randika pemilik “Capcuzz”:

“...Saya mengalokasikan keuntungan dari usaha ini untuk pengembangan usaha lagi dengan mendirikan “Capcuzz Cafe”. Selain itu, saya juga akan

¹¹⁵Wawancara dengan Pongky Purnawan di Yogyakarta, tanggal 7 Januari 2015.

¹¹⁶Wawancara dengan Zanu “Huhah” tanggal 25 Desember 2014

membuka usaha baru, masih di bidang kuliner tetapi dengan produk yang berbeda seperti: Lumpia Crispy..”¹¹⁷

Selain itu, beberapa pengusaha yang berinvestasi melalui instrumen investasi seperti deposito berjangka, reksadana dan lain-lain.

“...untuk pengembangan usaha kami berinvestasi melalui, deposito, reksadana, dan tabungan berjangka, selain itu kami investasikan untuk membuka warung cabang..”¹¹⁸

Ketika suatu usaha mulai menuju puncak, langkah yang harus dilakukan seorang pengusaha adalah melakukan investasi untuk *memback up* usaha yang sudah ada. Karena suatu bisnis dan usaha akan sampai pada titik anti klimaks, pada saat itu usaha mulai menurun, omzet yang didapat tidak sebanyak yang didapat ketika usaha ada di titik puncak.

Jenis investasi yang diambil seseorang pun berbeda tergantung tujuan yang ingin ia raih, setiap jenis investasi yang dipilih pun mempunyai risiko tersendiri. Seperti prinsip yang sering digaungkan dalam dunia investasi “*High risk, high return*”, semakin besar risiko yang akan didapat dalam suatu instrumen investasi, maka semakin besar pula potensi hasil suatu investasi tersebut.¹¹⁹

Melihat potret dilapangan, beberapa pengusaha yang merintis usahanya belum terlalu lama dan usahanya belum berkembang pesat, kebanyakan mereka menginvestasikan keuntungan yang didapat dari usaha yang mereka geluti untuk pengembangan usaha, seperti pembukaan cabang baru, membeli

¹¹⁷Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

¹¹⁸Wawancara dengan Retno Intansari tanggal 15 Desember 2014.

¹¹⁹Cahyono, *Menjadi*, hlm. 127.

peralatan baru dan sebagainya. Sedangkan pengusaha yang sudah mencapai klimaks dari usaha mereka, kecenderungan dari mereka sudah berani berinvestasi di bidang lain. Hanya sebagian kecil yang berinvestasi melalui portofolio seperti rekasadana, deposito berjangka, dan lain-lain.

b. Tabungan

Hampir semua informan mempunyai tabungan pribadi dan tabungan usaha. Kebanyakan dari mereka membedakan rekening pribadi dan rekening usaha. Seperti kutipan wawancara di bawah ini:

“...Menurut Aulia: Saya membedakan keuangan personal dan usaha saya. Rekening usaha dan rekening pribadi saya bedakan”.¹²⁰

“...untuk jasa perbankan, mungkin hanya tabungan yang kami gunakan... kami juga membedakan rekening pribadi dengan rekening penerbitan.”¹²¹

Tabungan merupakan produk perbankan yang lazim dipakai oleh masyarakat, khususnya untuk seorang pelaku bisnis. Beberapa pengusaha menjadikan perbankan sebagai pendamping dalam bisnisnya, sebagian lainnya menghindari produk-produk perbankan berupa pinjaman (pembiayaan), mereka cenderung cukup hati-hati dalam mengambil resiko dan lebih memilih jalur aman. Untuk modal usaha, kebanyakan dari pengusaha-pengusaha ini masih menggunakan modal pribadi, hanya beberapa yang menggunakan pinjaman dari bank untuk memulai usaha mereka.

¹²⁰Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

¹²¹Wawancara dengan Risang Arif Wijanarko tanggal 18 Januari 2015.

“...Menurut Noora : yang paling saya tekankan dalam usaha saya ini, saya tidak ingin membangun usaha yang dimulai dengan hutang, apalagi hutang dari Bank dan lainnya.”¹²²

c. Asuransi

Hampir semua informan, tidak menggunakan produk asuransi untuk melindungi aset dan usaha mereka.

“...Menurut Yasin: sebenarnya beberapa Bank partner usaha kami juga menawarkan produk asuransi, tetapi tidak kami ambil”.¹²³

d. Pajak dan Zakat

Pajak dan Zakat merupakan dua kewajiban yang berlainan dimensi. Pajak merupakan wujud dari solidaritas eksternal sebagai status kewarganegaraan, sedangkan zakat, solidaritas internal sebagai status hamba Allah. Kewajiban pajak tidak bisa disamakan dengan kewajiban zakat, pajak berada pada posisi di belakang sesudah ditunaikannya kewajiban zakat oleh subjek yang sama yaitu kaum Muslim.¹²⁴

Beberapa gelintir orang lebih patuh dengan perintah negara, namun lalai dengan perintah Tuhannya. Begitu juga pengusaha-pengusaha Muslim, beberapa diantara sudah sangat paham bagaimana teknis pengeluaran zakat bagi sebuah perusahaan. Namun ada beberapa dari mereka hanya mengeluarkan zakat maal untuk pribadi mereka, tetapi tidak tahu bahwa sebuah perusahaan juga harus dikeluarkan zakatnya. Karena, sebuah

¹²²Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

¹²³Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

¹²⁴Gusfahmi, *Pajak*, hlm. 219.

perusahaan dianggap sebagai “*Syakhsiyah hukmiyah*” , yang malah lebih besar zakatnya dari satu orang.

Beberapa informan sudah menganggarkan setiap tahunnya untuk pembayaran zakat usaha mereka dan zakat personal mereka, seperti Pongky, Noora berikut kutipan wawancaranya:

“...Menurut Pongky, Untuk manajemen zakat sudah ada anggaran khusus dari perusahaan yang kami keluarkan setiap tahunnya, begitu juga untuk zakat personal saya”¹²⁵

“...Menurut Noora: Zakat lah yang akan menjaga usaha saya, dan sadaqah yang akan melipat gandakan rezeki saya”.¹²⁶

Selain itu dari beberapa informan mengaku bahwa usaha mereka belum memenuhi syarat zakat, seperti yang disampaikan Aulia:

“...Usaha kami cabang Jogja ini belum mencapai haul, sedangkan usaha di Pekalongan sudah rutin kami keluarkan setiap tahunnya.”¹²⁷

Selain belum memenuhi syarat zakat, beberapa informan belum mengeluarkan zakat secara rutin dikarenakan ketidaktahuan mereka tentang zakat perusahaan dan perhitungannya. Menurut mereka, sadaqah yang mereka keluarkan sudah mewakili zakat. Seperti pengakuan Randika:

“...Saya belum tahu perhitungan zakat usaha, biasanya saya mengeluarkan sadaqah rutih setiap bulannya, namun untuk zakat perusahaan saya belum pernah mengeluarkannya..”¹²⁸

¹²⁵ Wawancara dengan Pongky Pumawan di Yogyakarta, tanggal 7 Januari 2015.

¹²⁶ Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

¹²⁷ Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

¹²⁸ Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

e. Infaq dan sadaqah

Infaq dan sadaqah merupakan pendobrak dan pelipat ganda rezeki. Semakin besar banyak harta yang dikeluarkan seseorang di jalan Allah, semakin berlipatlah balasan yang Allah berikan padanya. Seperti dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah: 261:

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ

مِائَةٌ حَبَّةٍ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦١﴾¹²⁹

Artinya:

Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui.

Hampir semua informan sangat paham dengan kekuatan sadaqah, mereka mengayuh putaran rezeki mereka dengan Infaq dan Sadaqah. Mereka pun telah merasakan betapa unsur “berkah” sangat berpengaruh terhadap kesuksesan usaha mereka. Seperti beberapa kutipan wawancara di bawah ini:

“...ada 5 %-10% dari omset yang biasanya kami sisihkan untuk shadaqah..., semakin banyak saya mengeluarkan sadaqah semakin banyak income yang saya dapatkan”.¹³⁰

¹²⁹ QS Al-Baqarah:261

¹³⁰ Wawancara dengan Renni Indar Suprpto tanggal 13 Januari 2015.

“...kami menganggarkan 10 % dari pendapatan kami 2,5 % zakat 2,5 % sadaqah 5 % infaq”.¹³¹

“...setiap tanggal 27 disetiap bulannya pendapatan 100% pada hari itu dishadaqahkan, secara random kami bagikan ke panti asuhan, proposal kegiatan mahasiswa, dan lain-lain”.¹³²

“...dalam manajemen sadaqah dan filantropi lainnya kami menggunakan cara “anak asuh”, setiap cabang mempunyai satu anak asuh, jadi kami membiayai sekolah dan hidupnya hingga lulus SMA, begitu seterusnya”.¹³³

Dari kutipan wawancara diatas, peneliti pun mengambil kesimpulan bahwa beberapa pengusaha sudah *manage* infaq dan sadaqah dengan manajemen yang baik. Sadaqah sudah menjadi anggaran utama dalam perencanaan keuangan setiap pengusaha. Namun, dari penelitian ini peneliti melihat satu fenomena yang menggelitik. Beberapa pengusaha menganggap, sadaqah yang mereka keluarkan misalnya 10 % dari keuntungan yang mereka dapat, di dalam 10 % itu sudah mencakup zakat. Menurut peneliti, ada perbedaan mendasar dari zakat dan sadaqah, zakat hukumnya wajib, sedangkan sadaqah hukumnya sunnah. Alangkah baiknya, mendahulukan yang wajib kemudian diikuti yang sunnah.

Tidak ada salahnya ketika pengusaha tersebut mengeluarkan sadaqah 10 % dan menganggap sudah mencakup zakat, yang seharusnya dilakukan adalah “niat”, niatkan (dengan lisan), 2,5 % dikeluarkan untuk zakat (setelah

¹³¹ Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

¹³² Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

¹³³ Wawancara dengan Zanuar “Huhah” tanggal 25 Desember 2014.

melakukan perhitungan seluruh asset+keuntungan), kemudian 8,5 % untuk sadaqah. Kadang, beberapa pengusaha sadaqahnya berlimpah namun melupakan zakat. Seperti yang kita ketahui, zakat sebagai penjaga harta kita, sedangkan sadaqah sebagai pelipat ganda rezeki kita, jadi keduanya mempunyai fungsi yang berbeda.

f. Wakaf

Dari sepuluh informan belum mempraktekan wakaf secara keseluruhan hanya sebatas pada koridor infaq dan sadaqah, walaupun ada beberapa yang mempraktekan wakaf (Pongky), belum berupa aset yang tidak bergerak seperti tanah, namun kebanyakan melakukan praktek wakaf tunai yang disalurkan ke lembaga LAZIZWAF, misalnya yang kemudian akan disalurkan ke beberapa proyek produktif, misalnya pembuatan Masjid, madrasah, pesantren, sanitasi, air dan sebagainya.

“...Begitu juga dengan pengeluaran wakaf masih sekedar wakaf uang, yang disalurkan untuk pembuatan Masjid di samping Toko kami”.¹³⁴

g. Wasiat, Hibah dan Waris (*Faraidh*)

Semua informan belum memikirkan wasiat, waris, maupun hibah.

2. Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Pengusaha Alumni Gontor

Dalam penelitian ini, peneliti melihat bahwa beberapa pengusaha merencanakan keuangan mereka secara matang, dari pengelolaan keuangan, strategi pengembangan usaha, rencana ekspansi ke depan. Perencanaan adalah langkah awal dalam sebuah manajemen usaha, ia sangat berpengaruh terhadap unsur-unsur

¹³⁴ Wawancara dengan Pongky Purnawan tanggal 7 Januari 2015.

manajemen usaha lainnya. Dalam menjalankan sebuah tindakan guna merealisasikan tujuan dalam perencanaan, dimungkinkan untuk melakukan *shifting* (pergeseran) atau perubahan kebijakan sesuai dengan kondisi yang melingkupinya. Beradaptasi dengan dinamika lingkungan, antisipasi dan fleksibel terhadap berbagai kemungkinan perubahan.¹³⁵

Begitu juga dengan langkah-langkah yang diambil oleh semua informan, mereka melakukan perencanaan yang matang sebelum mereka memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis yang mereka lakoni saat ini. Beberapa dari mereka melakukan perencanaan mengkondisikan dengan keadaan sekitar, seperti pada teori diatas, seperti langkah yang diambil oleh Pongky, dan Aulia:

“...sebelum saya memutuskan meneruskan usaha keluarga ini saya melakukan survey pasar, keadaan politik dalam negeri, keadaan ekonomi dunia, harga bahan baku, dan sebagainya. Perencanaan yang saya lakukan sangat tergantung dengan hasil survey tersebut, dengan survey tersebut saya bisa merencanakan langkah-langkah setahun hingga puluhan tahun kedepan”.¹³⁶

“...sebelum keputusan saya untuk membuka cabang di Jogja ini, saya keliling toko-toko batik biasa hingga yang eksklusif. Untuk mengetahui strategi usaha mereka, *pricing*, *branding*, dan *positioning* usaha mereka. Dari sanalah saya mulai melangkah dengan modal pengetahuan bisnis saya yang masih minim. Dari pendahulu-pendahu saya akhirnya saya bisa melakukan perencanaan untuk usaha ini”.¹³⁷

Perencanaan yang matang dilakukan beberapa informan, untuk pengembangan usaha mereka untuk 5 hingga 10 tahun ke depan. Seperti beberapa informan di bawah ini:

“...sebelum akhirnya saya mulai memutuskan terjun di dunia usaha ini saya langsung berburu buku-buku tentang *financial planning*, saya mulai merencanakan secara matang, alur usaha yang akan saya jalankan, saya

¹³⁵ Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer* (Jakarta: Raja Grafindo, 2006), hlm. 80.

¹³⁶ Wawancara dengan Pongky Purnawan tanggal 7 Januari 2015.

¹³⁷ Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

menentukan segmentasi pasar, *positioning* usaha ini di mana, target omzet yang saya tuju setiap bulannya, sehingga dengan perencanaan matang itu lah yang memudahkan saya mendapatkan investor dalam penambahan modal”.¹³⁸

“...kami sudah melist buku-buku karya besar penulis dan ulama di dunia Islam untuk saya terjemahkan kemudian kami terbitkan, saya sudah merencanakan pengembangan usaha untuk 10-15 tahun ke depan”.¹³⁹

“...saya sudah melakukan perencanaan untuk langkah-langkah saya 1, 5, hingga 10 tahun kedepan, capcuzz ini mau dibawa kemana”.¹⁴⁰

Dalam hal pengelolaan keuangan, beberapa menyerahkan pada manajer keuangan dan beberapa lagi masih dikelola sendiri. Pencatatan pun dibedakan antara keuangan pribadi dan usaha, sebagian besar mereka menggaji diri sendiri sebagai pegawai untuk menghindari pencampuran.

Seperti, Randika, Pongky, dan Noora yang menyerahkan pengelolaan keuangan kepada manajer keuangan di bawah pengawasan mereka:

“...menurut Randika. Dalam usaha ini terdapat manajemen yang terbagi menjadi 3 yaitu bagian SDM, pekerjaan/ produksi, dan keuangan. Pendapatan yang dihasilkan disetiap stand (5 stand sendiri, 2 frenchise) di kumpulkan ke manajer keuangan, setiap seminggu sekali manajer keuangan melaporkan pendapatan bersih selama seminggu kepada owner. Pendapatan yang didapat langsung ditabungkan, saya sebagai owner tidak memegang uang sama sekali. Sebagai owner pun tiap bulan saya di gaji seperti pegawai lainnya. Ketika saya mengambil uang dari salah satu stand (kalau terpaksa) maka gaji saya akan dikurangi sejumlah uang yang saya ambil”.¹⁴¹

“...Saya membawahi bagian produksi dan bisnis, sedangkan bagian keuangan yang membawahi kakak perempuan saya. Setiap bagian mempunyai bagian keuangan sendiri yang nanti akan dipertanggungjawabkan dalam rapat internal yang kami adakan sebulan sekali. Untuk laporann penjualan tiap harinya kami laporkan setiap sore, setiap toko tutup”.¹⁴²

¹³⁸ Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

¹³⁹ Wawancara dengan Risang Arif Wijanarko tanggal 18 Januari 2015.

¹⁴⁰ Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

¹⁴¹ Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

¹⁴² Wawancara dengan Pongky Purnawan di Yogyakarta, tanggal 7 Januari 2015.

“...Untuk usaha saya ini saya benar-benar melakukan *financial planning* yang saya dapat dari beberapa literatur yang saya baca. Dan pencatatan keuangannya dipegang oleh bagian keuangan sendiri... saya membedakan pengelolaan keuangan personal dan usaha saya, tapi saya belum bisa membedakan pencatatan antara online dan offline”.¹⁴³

Beberapa pengusaha mengelola keuangannya sendiri, kedudukan mereka sebagai owner, manajer keuangan, dan karyawan, seperti Renni Indar, Yusuf Yasin, Retno Intan, Aulia Arifatu Diniyah:

“...Cara mengelolanya dengan pencatatan di buku besar, seperti pengeluaran, pemasukan, arus kas, dsb. Laporan keuangan masih saya yang handle”.¹⁴⁴

“...Setelah perusahaan ini berganti menjadi PT maka otomatis jabatan pun berubah saya menjadi komisaris dan istri saya menjadi direktur. Masalah marketing dan financial saya yang memegang sedangkan istri memegang ticketing. Untuk penetapan harga tiket kami mengambil tiap satu tiket 25 ribu. Laporan keuangan kami jadikan satu dalam satu pembukuan”.¹⁴⁵

“...Arus kas harus rapi, Membedakan rekening usaha dengan rekening pribadi, Tidak sewaktu-waktu mengambil uang dari warung, jadi kami seperti karyawan yg lain hanya dapat mengambil bagian 1 bulan sekali (Menggaji Diri Sendiri)”.¹⁴⁶

“...Keuangan saya pegang sendiri, dari penetapan harga produksi, profit, pemasukan dan pengeluaran produksi. Saya juga memposisikan diri sebagai pegawai yang tiap bulan menerima gaji”.¹⁴⁷

Hampir semua informan melakukan pencatatan keuangan secara personal dan usaha mereka, untuk mengetahui cash flow dari usaha yang mereka jalankan. Dengan pencatatan keuangan yang rapi akan terlihat jelas, pemasukan, pengeluaran, dan keuntungan yang didapat. Walaupun pencatatannya masih

¹⁴³ Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

¹⁴⁴ Wawancara dengan Renni Indar Suprpto tanggal 13 Januari 2015.

¹⁴⁵ Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

¹⁴⁶ Wawancara dengan Retno Intansari tanggal 15 Desember 2014.

¹⁴⁷ Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

sederhana. Namun, masih terdapat pengusaha yang belum melakukan pencatatan keuangan secara rapi, seperti kutipan wawancara di bawah ini:

“...Jujur saja pengelolaan keuangan saya masih tercampur dengan keuangan usaha, kadang setelah penjualan uang langsung habis untuk keperluan rumah tangga”.

Dari wawancara di atas bisa disimpulkan, jika suatu usaha dilakukan tanpa perencanaan, dan pencatatan keuangan yang jelas, maka si pengusaha tidak mampu berekspansi lebih jauh, karena tanpa pencatatan yang jelas maka keuntungan dan penjualan saat itu tidak bisa diketahui.

Untuk perencanaan pengembangan usaha (ekspansi usaha) para pengusaha tersebut sudah merencanakan rencana usaha mereka ke depan.

“...Saya akan mengalokasikan aset saya untuk mengembangkan usaha yang ada sekarang, saya akan mendrop barang-barang saya ke tanah suci. Orientasinya untuk berdakwah, karena yang saya lihat barang-barang yang dijual disana kebanyakan produk Cina, Indonesia hanya menyumbangkan TKI saja, padahal Indonesia yang notabene negara yang berpenduduk Muslim terbesar di dunia tidak menyumbangkan barang-barang pendukung ibadah disana ex: khimar, pasmina, mukena dan lain-lain”.¹⁴⁸

“...Aset sekarang ini akan kami kembangkan untuk pembelian software yang bisa melayani penerbangan seluruh maskapai. Setelah kami mempunyai software tersebut, akan kami pasarkan ke beberapa link-link kami sehingga mereka pun bisa berbisnis tour& travel seperti yang kami jalankan sekarang”.¹⁴⁹

Perencanaan dalam bisnis/usaha harus dilakukan dengan matang, tanpa suatu perencanaan yang matang, suatu bisnis akan mengalir tanpa tujuan yang jelas. Dengan suatu perencanaan, pengusaha akan menentukan tujuan usaha mereka, dan target-target usaha yang harus mereka capai. Di balik semua perencanaan

¹⁴⁸ Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

¹⁴⁹ Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

tersebut, kuasa Allah adalah segalanya, perencanaan tanpa ada rasa pasrah dan tawakal kepada Allah, maka perencanaan tersebut akan sia-sia.

Dari 10 informan, Azhimatul Noor Basyari merupakan informan yang perencanan usahanya paling matang. Dari awal Ia sudah membaca literatur-literatur tentang bisnis planning, kemudian menentukan *branding*, *positioning*, target profit, hingga pengembangan usaha beberapa tahun ke depan. Terbukti dengan usahanya yang berkembang setiap tahunnya, di awal perkembangan usahanya Ia berhasil memiliki 16 agen di beberapa daerah di Indonesia. Selain itu dengan perencanaan yang matang juga, Noora berhasil menarik beberapa investor untuk menanamkan modal pada usaha ini.

3. Pengaruh Gontor terhadap Bisnis Alumni Gontor

Sebagai sebuah lembaga pendidikan, Gontor telah memberikan banyak bekas di setiap langkah para santri dan santriwatinya. Begitu juga para alumninya, walaupun mereka telah lama meninggalkan Pondok Modern Darussalam Gontor, pembelajaran hidup yang mereka dapat dari sana, masih berbekas dalam kehidupan mereka sehari-hari.

Pengaruh Gontor begitu besar dalam sepek terjang usaha para alumni Gontor, mereka mendapatkan akses-akses usaha melalui peran Gontor. Seperti informan-informan pada penellitian ini, yang merasakan pengaruh yang begitu besar dalam langkah mereka menjalankan usaha. Beberapa kutipan wawancara dengan beberapa informan yang merasakan pengaruh Gontor dalam usaha mereka:

“... sangat berpengaruh, yang sangat saya ingat kita harus menjadi “wanita sitti-l-kull” dan “singa betina tidak pernah berkokok”. Dengan segala

keterbatasannya wanita bisa menjadi super, keterbatasan itu tidak menjadikan wanita lemah tapi sebaliknya menjadikan kita kuat”.¹⁵⁰

“...tentu saja, karena tim yang kami buat dari penerjemah, designer/layouter adalah para alumni-alumni Gontor. Begitu juga para investor yang menyokong usaha ini, kami dapatkan dari networking dengan beberapa alumni.”¹⁵¹

“...Sepak terjang saya sebagian besar dipengaruhi oleh pembelajaran Gontor. Saya selalu memegang prinsip “*mān jadda wajada*”, dari Gontor juga saya diajarkan untuk selalu bergerak jangan berdiam diri, karena dengan gerakan sedikit saja, pengaruhnya sangat besar bagi masyarakat sekitar kita”.¹⁵²

“..Dari Gontor saya mendapatkan konsep “*open management*”, dari Gontor juga saya mendapatkan jaringan untuk ekspansi bisnis saya ke depan”.¹⁵³

Dari cuplikan wawancara di atas dapat disimpulkan, Gontor tidak hanya memberi pengaruh dari sikap dan sepak terjang para alumninya dalam mengembangkan usaha. Gontor juga membantu mereka dalam memasarkan usaha mereka dengan menggunakan jaringan-jaringan (*networking*) antar sesama alumninya di berbagai pelosok negeri bahkan luar negeri.

D. Analisis Penelitian

Setelah merujuk kembali pada teori *Islamic Wealth Management* dan *Islamic Financial Management* pada bab 2, bahwa pengelolaan kekayaan dalam Islam

¹⁵⁰ Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

¹⁵¹ Wawancara dengan Risang Arif Wijanarko tanggal 18 Januari 2015.

¹⁵² Wawancara dengan Apri tanggal 16 Januari 2015

¹⁵³ Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

mempunyai beberapa tahap, yaitu: mencari harta (*kasb*), membelanjakan/memanfaatkan harta (*infaq*), dan menyisihkan harta. Begitu juga dalam *Islamic Financial Planning* dan semua instrumen yang mendukungnya, peneliti dapat melihat bagaimanakah implementasi *Islamic Financial Planning* itu dalam praktek bisnis beberapa pengusaha Muslim, alumni Gontor Yogyakarta.

Dalam proses mencari harta, semua informan menjalankan bisnis/usaha sudah sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Semua bisnis usaha yang dijalankan, berupa produksi/penjualan barang-barang halal dan dengan cara yang juga halal. Selama penelitian, peneliti tidak menemukan keganjalan-keganjalan dalam praktek bisnis yang informan jalankan. Seperti dijelaskan dalam Al-Qur'an:

وَأَوْزَنَكُمْ أَرْضَهُمْ وِدْيَارَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ وَأَرْضًا لَمْ تَطَّئُوهَا وَكَانَ اللَّهُ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرًا
 ﴿الأحزاب: ٢٧﴾¹⁵⁴

Artinya:

Dan Dia mewariskan kepada kamu tanah-tanah, rumah-rumah dan harta benda mereka, dan (begitu pula) tanah yang belum kamu injak. Dan adalah Allah Maha Kuasa terhadap segala sesuatu.

Dari ayat diatas, peneliti mengambil kesimpulan, bahwa Allah telah menyiapkan segala nikmat berupa sumber daya alam yang maha luas untuk kehidupan manusia di muka bumi. Sumber daya alam itu akan bermanfaat tergantung individu itu sendiri. Allah memberikan nikmat yang begitu banyak kepada manusia bukan untuk melenakan dan membuat manusia lupa, melainkan nikmat berupa harta tersebut menjadi sarana bagi manusia untuk lebih taat dan

¹⁵⁴ QS Al-Ahzab : 27

taqwa kepada Allah.¹⁵⁵ Rezeki yang Allah sebarakan di muka bumi diperuntukkan bagi hamba-hambanya yang mau berusaha. Salah satu pintu rezeki yang dibukakan Allah untuk hambanya adalah melalui perdagangan (wirausaha). Para pengusaha telah mengikuti langkah Rasulullah yang dari kecil, Ia sudah mulai berdagang. Alangkah baiknya, berdagang juga sebagai media dakwah dan ibadah bukan hanya sekaedar mencari keuntungan duniawi.

Menurut Noora, motivasi awal yang mendorong Ia mulai berbisnis dan berwirausaha adalah karena niat untuk membantu pemasukan guru-guru yang mengajar di lembaga pendidikan yang Ia pimpin.¹⁵⁶ Niat awal untuk ibadah yang dibangun oleh Noora, menjadi semangat dan motivasi sehingga Ia pun berjuang bukan hanya untuk kepentingan pribadinya saja, melainkan untuk hajat orang banyak. Niat yang lurus disertai dengan ikhtiar dan tawakal, menjadikan usahanya berkembang dalam waktu singkat.

Peneliti pun berkesimpulan, jika niat untuk mengejar akhirat diutamakan, maka urusan dunia akan lebih mengejar kita. Sehingga mencari harta bukan media untuk memperkaya diri melainkan mencari harta adalah media menjadikan kita lebih taqwa kepada-Nya. Ada unsur berkah yang Allah berikan disetiap harta yang didapat dengan cara halal, dan digunakan untuk yang halal.

Proses selanjutnya, memanfaatkan harta/membelanjakan harta yang mempunyai dua orientasi, yaitu: memenuhi kebutuhan hidup (*basic need*) dan orientasi pada alokasi amal shaleh.¹⁵⁷ Kecenderungan perilaku individu pemilik kekayaan adalah mengalokasikan pendapatannya untuk barang dan jasa

¹⁵⁵ Abdullah Al Muslih & Shalmah Ash Shawi, *Fikih*, hlm. 76.

¹⁵⁶ Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

¹⁵⁷ Muhammad, *Manajemen*, hlm. 112.

maksimum sebatas kebutuhan dasarnya, sehingga sebagai *trade-off* (tarik ulur) sisa pendapatannya teralokasikan pada amal shaleh. Pada kondisi itu alokasi amal shaleh akan mencapai tingkat yang maksimal.¹⁵⁸

Seiring dengan maksimalnya alokasi pendapatan untuk amal shaleh, individu, tersebut yakin bahwa Allah akan melipatgandakan rizkinya, sehingga pada masa yang akan datang garis *Budget Constraint* akan semakin meningkat. Secara ekstrem, bagi individu mukmin (muslim yang beriman), peningkatan pendapatan tidak merubah tingkat alokasi pendapatannya untuk barang dan jasa, tetapi yang berubah dan meningkat adalah amal shaleh.¹⁵⁹

Hampir semua Informan mengalokasikan beberapa persen dari pendapatan mereka untuk amal shaleh (zakat, infaq, sadaqah, wakaf). Mereka pun sangat yakin, ketika mereka banyak mengeluarkan dana kebajikan dan kewajiban, maka pendapatan mereka tidak akan berkurang bahkan semakin berlipat. Beberapa informan sudah menganggarkan dana khusus untuk zakat, infaq, sadaqah, dan waqaf, namun sebagian lain mengeluarkan secara isidentil (sewaktu-waktu) dan random.

Untuk fenomena yang dilihat peneliti di lapangan, masih ada pencampuran antara dana zakat dan dana infaq, sadaqah, wakaf. Kebanyakan rutin mengeluarkan sadaqah sunnah, namun lupa dengan zakat yang hukumnya wajib. Keterbatasan pengetahuan mungkin menjadikan mereka kurang paham antara perbedaan keduanya. Para informan beranggapan ketika mereka sudah mengeluarkan sadaqah yang besarnya mungkin lebih besar dari zakat, maka itu

¹⁵⁸ Ibid., hlm. 113.

¹⁵⁹ Ibid.

sudah mencakup semua. Padahal perbedaan yang mendasar ada pada niat lisan si pengusaha, kemudian kepada siapa pengusaha tersebut mengeluarkan zakat dan sadaqah. Mustahiq zakat sudah jelas ditentukan dalam Al-Quran, sedangkan sadaqah bisa dikeluarkan kepada siapa saja, namun yang paling utama adalah keluarga terdekat. Perhitungan zakat usaha/perdagangan yang disamakan dengan perhitungan zakat emas dan perak yaitu sekitar 85 gram emas,¹⁶⁰ sebagian informan belum mengetahuinya dengan jelas. Karena itu zakat yang mereka keluarkan adalah zakat pribadi saja tanpa disertai dengan zakat perusahaan.

Seperti yang dialami salah satu informan Randika yang telah menjalankan usahanya sekitar hampir 4 tahun, tetapi belum mengetahui perhitungan zakat perusahaan yang benar.¹⁶¹ Dari sinilah, hendaknya pengusaha-pengusaha Muslim sudah paham betul tentang perhitungan zakat perusahaan, karena zakat lah yang menjaga harta kita.

Proses terakhir adalah menyisihkan kekayaan, melalui tabungan dan investasi. Setelah seseorang berusaha mencari harta dengan berbagai cara yang halal dan thayib, maka mereka memanfaatkan harta tersebut untuk kebutuhan dan amal sholeh. Sisa dari harta tersebut tidak dibelanjakan dan dimanfaatkan secara keseluruhan, namun beberapa disisihkan untuk jaminan masa depan individu tersebut.

Semua informan mempunyai tabungan, selain untuk simpanan masa depan juga sebagai tempat menyimpan pendapatan dari hasil usaha, yang mereka

¹⁶⁰ Hasbi Ash Shiddieqy, *Pedoman*, hlm. 9.

¹⁶¹ Wawancara dengan Randika "Capcuzz" tanggal 20 Desember 2014.

jalankan. Tabungan juga sebagai produk perbankan yang minim risiko.¹⁶² Beberapa informan menghindari hubungan dengan perbankan. Para informan cenderung memilih cara aman, tidak bersinggungan dengan perbankan menjadi pilihan mereka, walaupun beberapa memulai usaha mereka dengan pinjaman dari perbankan. Mengenai produk perbankan, sebenarnya itu tergantung persepsi individu tersebut, jika berani mengajukan suatu pembiayaan dengan dana besar, pengusaha tersebut sudah melakukan strategi dan perencanaan yang matang hingga tidak terjadi kerugian di kemudian hari.

Setelah berkembangnya usaha yang dijalankan, maka investasi adalah langkah selanjutnya yang diambil para pengusaha tersebut. Investasi yang mereka jalankan jelas berbeda-beda, beberapa berinvestasi dibidang yang sama dengan usaha yang mereka jalankan saat ini, beberapa lagi berinvestasi di bidang yang berbeda, dan lainnya berinvestasi di produk-produk perbankan seperti, deposito berjangka, reksadana, saham dan lain-lain.

Faktor pendorong bagi para pengusaha tersebut untuk berinvestasi adalah untuk *back up* bisnis yang mereka jalankan saat ini. Karena secara logika, suatu bisnis dan usaha tersebut mempunyai masanya masing-masing. Ketika usaha tersebut berada di masa kejayaan, saat itulah pengusaha harus mengambil langkah untuk berinvestasi. Bisnis dan usaha pun tidak abadi, semua akan berada pada masa anti-klimaks (saat kemunduran), sebelum itu terjadi, pengusaha-pengusaha tersebut harus merencanakan investasi sesuai dengan kebutuhan mereka dan sesuai dengan ketentuan syariat Islam tentunya.

¹⁶² Cahyono, *Menjadi*, hlm. 127.

Dari sepuluh informan yang telah diwawancarai peneliti, peneliti mencoba menyimpulkan dari data-data wawancara dan observasi lapangan, bahwa hampir semua informan telah menerapkan teori-teori dari *Islamic Financial Planning* dalam usaha mereka. Walaupun ada beberapa instrumen *Islamic Financial Planning* yang belum diterapkan secara maksimal (asuransi, wakaf, warisan).

Peneliti melihat, bahwa pengusaha-pengusaha tersebut tidak menganggap penting adanya asuransi dalam usaha mereka. Selain itu, persepsi negative yang berkembang di masyarakat tentang kehalalan produk asuransi¹⁶³ membuat mereka enggan menggunakan asuransi. Begitu juga untuk masalah wasiat dan warisan, semangat hidup yang masih tinggi, selain itu anggapan bahwa harapan hidup masih panjang membuat para informan belum berfikiran sampai ke sana. Sebagian besar dari informan berusia produktif antara 25 hingga 40 pada fase itu, yang ada dalam pikiran mereka adalah bagaimana cara menaklukan dunia. Walaupun tanpa kita sadari, jatah hidup manusia di dunia tidak ada yang tahu kecuali Allah. Alangkah lebih bijaksananya sudah menyiapkan untuk bekal untuk keluarga dan anak-anak kita kelak.

Praktek wakaf yang identik dengan hal-hal bermodal besar seperti tanah, bangunan, dan lain-lain, membuat para informan lebih memilih sadaqah dan infaq untuk dana filantropi. Hanya satu orang yang telah mempraktekan wakaf dalam usahanya. Mindset tersebut yang menjadikan wakaf terisolasi, padahal teorinya wakaf merupakan wujud dari sadaqah jariyah yang pahalanya tidak akan pernah

¹⁶³ Ali, *Asuransi*, hlm. 55.

terputus walaupun individu tersebut meninggal dunia, seperti dijelaskan dalam sebuah hadist:

إِذَا مَاتَ ابْنُ آدَمَ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثٍ : صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ (رواه مسلم)¹⁶⁴

Artinya:

"Apabila anak Adam meninggal dunia maka terputuslah semua amalnya, kecuali tiga (macam), yaitu sedekah jariyah (yang mengalir terus), ilmu yang dimanfaatkan, atau anak shaleh yang mendoakannya." (HR. Muslim)

Sebenarnya wakaf bisa dilakukan siapapun, tanpa ada kriteria nishab seperti pada kewajiban zakat. Jadi, wakaf bisa dilakukan tanpa harus menunggu individu tersebut kaya raya.

Secara garis besar usaha-usaha yang dijalankan para informan sudah pada jalur ketentuan syariat Islam dan teori *Islamic Financial Planning*. Sebelum memulai usaha mereka melakukan perencanaan kemudian melakukan langkah nyata untuk mewujudkan rencana-rencana mereka. Tanpa perencanaan yang matang, sebuah usaha tidak akan berjalan dengan mulus. Sebuah pernyataan yang diberikan salah satu informan, menurut Noora bahwa sebuah perencanaan dalam usaha adalah langkah awal yang sangat menentukan masa depan usaha pengusaha ke depan, namun dibalik sebuah perencanaan tersebut unsur pasrah dan

¹⁶⁴ Lidwa Pusaka-i Software, Kitab 9 Imam Hadits.

tawakallah yang harus dominan, tanpa izin Allah rencana tersebut tidak akan ada hasilnya.¹⁶⁵

Dari pernyataan tersebut peneliti berpendapat di balik sebuah rencana yang matang ada peran Allah yang Maha Besar, alangkah baiknya pengusaha tersebut menghindari sifat takabur dan sombong seakan-akan usaha itu pasti akan berjalan sesuai apa yang diinginkan.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

¹⁶⁵Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk memotret bagaimanakah praktek bisnis dan pencapaian prestasi keuangan pengusaha Muslim alumni Gontor, sekaligus menganalisa penerapan *Islamic Financial Planning* mereka dalam perencanaan keuangan mereka di usaha yang mereka jalankan. Penelitian ini mengambil informan penelitian para pengusaha Muslim Gontor yang berada di Yogyakarta. Untuk memudahkan proses deskripsi dan analisa peneliti mengambil data dengan melakukan wawancara kepada sepuluh orang pengusaha Muslim Alumni Gontor Yogyakarta. Dari penelitian ini peneliti menyimpulkan beberapa hal, sebagai berikut:

1. Setiap pengusaha mempunyai strategi untuk pengembangan usaha mereka, ekspansi usaha dan prestasi keuangan yang mereka capai berkat usaha dan kerja keras mereka. Beberapa dari mereka sudah berekspansi ke pasar internasional dan mendapatkan omzet ratusan juta di setiap kontrak dengan beberapa negara. Pengusaha-pengusaha lain sudah mengembangkan pasar usahanya ke seluruh Indonesia dan mendapatkan omzet sekitar puluhan juta/bulannya. Sedang yang lain, masih fokus dengan pasar di Yogyakarta dan sekitarnya, walaupun begitu omzet yang mereka dapat cukup besar dengan beberapa cabang di daerah Yogyakarta dan sekitar.

2. Berdasarkan teori *Islamic Financial Planning* dan *Islamic Wealth Mangement* yang telah dipaparkan di bab 2, maka 10 informan ini telah menerapkan sebagian besar teori tersebut. Dengan spesifikasi sebagai berikut:

- a. Untuk modal usaha hampir semua pengusaha menggunakan modal pribadi, mereka menghindari produk perbankan berupa pinjaman usaha (pembiayaan), mereka sangat berhati-hati dengan risiko yang diakibatkan oleh pinjaman tersebut, sehingga cenderung memilih aman. Namun beberapa mengambil modal dari pinjaman bank.
- b. Dalam hal investasi, beberapa pengusaha yang merintis usahanya belum terlalu lama dan usahanya belum berkembang pesat, kebanyakan mereka menginvestasikan keuntungan yang didapat dari usaha yang mereka geluti untuk pengembangan usaha, seperti pembukaan cabang baru, membeli peralatan baru dan sebagainya. Sedangkan pengusaha yang sudah mencapai klimaks dari usaha mereka, kecenderungan dari mereka sudah berani berinvestasi di bidang lain. Hanya sebagian kecil yang berinvestasi melalui portofolio seperti rekasadana, deposito berjangka, dan lain-lain.
- c. Semua informan belum menggunakan produk asuransi untuk perlindungan asset dan usaha mereka.

- d. Semua informan memiliki tabungan untuk pribadi dan usaha, mereka telah membedakan telah membedakan antara rekening pribadi dan usaha, walaupun ada beberapa yang masih tercampur.
- e. Untuk manajemen filantropi (Zakat, infaq, sadaqah dan wakaf) hampir semua informan (8 informan) telah *manage* dana khusus yang dikeluarkan secara rutin untuk zakat, infaq dan sadaqah, namun sebagian lain tidak menganggarkan secara khusus, dikeluarkan secara isidentil (sewaktu-waktu). Untuk zakat, beberapa pengusaha sudah paham bagaimana perhitungan zakat perusahaan dan sudah rutin mengeluarkannya, namun beberapa belum tahu perhitungan zakat perusahaan sehingga mereka belum mengeluarkan zakat usaha mereka. Fenomena yang ditemukan di lapangan bahwa beberapa pengusaha yang mengeluarkan sadaqah (10% dari omzet, misalnya) menganggap zakat sudah termasuk di dalamnya tanpa diiringi niat lisan yang jelas. Sedangkan hukum zakat wajib sedangkan sadaqah sunnah, sehingga perlu adanya pembedaan yang jelas baik dari niat, perhitungan jumlah, dan kepada siapa harus dikeluarkan. Untuk wakaf, hampir semua informan belum melaksanakan wakaf barang tidak bergerak (tanah), hanya wakaf tunai (1 orang).
- f. Semua informan belum menulis wasiat, warisan dan hibah ketika nanti mereka meninggal dunia.

- g. Semua informan telah melakukan perencanaan usaha dan keuangan sebelum mereka melakukan ekspansi usaha mereka. Perencanaan dilakukan sebelum dan beberapa di tengah berjalannya usaha mereka.
- h. Beberapa informan menyerahkan pengelolaan keuangan kepada manajer keuangan di bawah pengawasan mereka. Beberapa lagi menghandle pengelolaan keuangan usaha sendiri. Namun masih ada beberapa pengusaha yang belum melakukan pencatatan keuangan dengan baik, uang pribadi masih bercampur dengan uang usaha, dan ini akan mengakibatkan masalah di kemudian hari.
- i. Gontor sangat berpengaruh dalam sepak terjang usaha informan, mereka masih mengingat pembelajaran, nasehat, dan motivasi-motivasi yang sering disampaikan Pak Yai di sana, “jadilah orang yang memiliki pegawai jangan jadi pegawai” merupakan kata-kata motivasi yang menjadi inspirasi para alumninya terjun ke dunia usaha dan bisnis. Selain pembelajaran, Gontor juga sangat membantu para pengusaha dalam pengembangan dan pemasaran usaha mereka dengan menggunakan jaringan usaha (*networking*) para alumninya.

B. Saran

Kepada pengusaha-pengusaha Muslim:

1. Para pengusaha masing-masing disarankan untuk mencatat aktivitas bisnisnya, sehingga dapat memiliki laporan keuangan agar dapat diketahui posisi keuangan dan kinerja keuangan perusahaan.

2. Para pengusaha untuk membedakan pencatatan keuangan pribadi dan usaha, dan tidak mencampur keduanya secara fisik, karena akan mendatang masalah di kemudian hari.
3. Untuk membedakan dana zakat, sadaqah, dan infaq sehingga tidak ada pencampuran, mengutamakan yang wajib sebelum melaksanakan yang sunnah.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini hanya terbatas pada lingkup yang sempit, yaitu hanya pada satu kota yaitu, kota Yogyakarta. Peneliti ingin memotret penerapan *Islamic Financial Planning* hanya pada pengusaha Muslim alumni Gontor. Penelitian ini belum bisa mencakup semua pengusaha Muslim di seluruh Yogyakarta. Data-data yang didapat berasal dari wawancara langsung yang telah diolah oleh peneliti. Jadi, jawaban-jawaban yang didapat tergantung persepsi informan. Penelitian ini pun hanya meneliti perencanaan keuangan dan pengelolaan keuangan pengusaha Muslim tanpa meneliti proses produksi manajemen risiko, dan hal-hal lain yang berhubungan dengan dunia bisnis dan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Abu Sinn, Ahmad Ibrahim. 2006. *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Ali, AM. Hasan. 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisa Historis, Teoritis, & Praktis*. Jakarta: Prenada Media.
- Cahyono, Jaka E. 2000. *Menjadi Manajer Investasi bagi Diri Sendiri*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Danim, Sudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Djuwani, Dimyauddin. 2008. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- E. Vogel, Frank & Samuel L. Hayes. 2007. *Hukum Keuangan Islam Konsep, Teori dan Praktik*, diterj oleh M. Shobirin Asnawi dkk. Bandung: Nusamedia.
- Evensky, Harold dkk. 2011. *The New Wealth Management*. USA: Library of Congress Cataloging.
- Gitman, Lawrence dkk. 2013. *Personal Financial Planning* Thirty One Edition. USA: Chengange Learning.
- Gusfahmi. 2007. *Pajak menurut Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hafidhudin, Didin. 2002. *Zakat dalam Perekonomian Modern*. Jakarta: Gema Insani.
- Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hasan, Ali. 2009. *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hasbi Ash Shiddieqy, Teungku Muhammad. 1999. *Pedoman Zakat* Cet. Ketiga Edisi Kedua. Semarang: Pustaka Rizki Putra.
- Ibrahim, Johnny. 2006. *Teori & Metodologi Penelitian Hukum Normatif*. Malang: Banyumedia Publishing.
- Iqbal Jaquir. 2004. *Islamic Finance Management*. New Delhi: Global Vision Publishing House.

- K. Denzin, Norman & Yvonna S. Lincoln. 2009. *Handbook of Qualitative Research* diterjemahkan oleh Dariyatno dkk. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- K. Lubis, Suhrawardi & Komis Simanjuntak. 2007. *Hukum Waris Islam Lengkap dan Praktis*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Koh, Benedict dan Wai Mun Fong. 2011. *Personal Financial Planning* fourth edition. Singapore: Pearson Education.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Al Muslih, Abdullah & Shalah Ash Shawi. 2004. *Fikih Ekonomi keuangan Islam*, diterj oleh Abu Umar Basyir. Jakarta: Darul Haq.
- An-Nabhani, Taqyudin. 2009. *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, diterj oleh Moh Maghfur Wachid. Surabaya: Risalah Gusti.
- Nadzir, Moh. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Qardhawi, Yusuf. 1997. *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*. diterjemahkan oleh Didin Hafidudin dkk. Jakarta: Robbani Press.
- Rahman, Afzalur. 1995. *Doktrin Ekonomi Islam jilid 2*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Rivai, Veitzhal dkk. 2010. *Islamic Financial Management Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis bagi Lembaga Keuangan dan Bisnis, Praktisi, serta Mahasiswa*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Salim, Agus. 2006. *Teori & Paradigma Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Shihab, M.Quraish. 1998. *Wawasan Al-Qur'an*. Bandung: Mizan.
- Sholahudin. 2007. *Asas-Asas Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenada Media.
- Supardi. 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis*. Yogyakarta: UII Press.
- Suryabrata, Sumadi. 2006. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Syahatah, Husein. 1998. *Ekonomi Rumah Tangga Muslim*, diterj oleh Dudung Rahmat. Jakarta: Gema Insani.

Syarifuddin, Amir. 2003. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Jakarta: Prenada Media.

Yusanto, Muhammad Ismail & Muhammad Karebet Widjajakusuma. 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani.

JURNAL & PAPER

Abdullah, Amalina dan Junaina Muhammad. *Ethical Values in Islamic Financial Planning (Nilai-nilai Etika dalam Rancangan Kewangan Islam)*. *Jurnal Pengurusan* 38(2013) 133 – 140 (Faculty of Economics and Management, Universiti Putra Malaysia).

Abu Bakar, Haliza. *Islamic Financial Planning*. Paper ini di sampaikan di Brunei Darussalam dalam acara “*financial planning roadshow*”.

Barlian, Inge dkk. 2012. “Pengelolaan Keuangan oleh Pengusaha Perempuan pada Beberapa Bisnis Kreatif di Bandung” (Studi Kasus Bisnis Kreatif : fesyen, kerajinan, dan film), *Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Katolik Parahyangan Bandung*, Juli.

Billah, Mohd Ma'sum. *Islamic Finacial Planning*, diakses dari <http://www.islamic-insurance.com> tanggal 24/12/2013 pukul 1:49 PM

Fathoni, Ade Firman. *Pengelolaan Perekonomian Rumah Tangga* (studi kasus rumah tangga pegawai pengadilan agama wates yang suami dan istrinya sama-sama bekerja, Tesis (Yogyakarta:UII, 2009)

Hamid, Sani. *Islamic wealth management : more than just managing wealth*, diakses dari <http://www.halal-u.com> tanggal 23/12/2013 pukul 01:48 PM

Iqbal, Munawar. *Wealth Creation: An Islamic Perspective*, dalam international journal IRTI, Islamic Development Bank Lecture in Distance Learning Program Islamic Development Bank October 2008.

Jihad, M.Nur. *Konsep Pengelolaan Harta dalam Islam*. Tesis. 2008 .Yogyakarta:

UUI.

Othman, Aida. *Understanding the Philosophy of Islamic Financial Planning & Wealth Management*, disampaikan pada 2nd Islamic Financial Planning & Wealth Management Conference, 22 May 2012.

Salleh, Muhammad Syukri *Rethinking Wealth Management: An Islamic Preliminary View*, International Journal of Business and Social Science Vol. 3 No. 13; July 2012 232 .

Wilson, Rodney. *Wealth Creation and Wealth Management in an Islamic Economy*, IRTI Distance Learning Programme Islamic Development Bank, April 2011.

WEBSITE

<http://gontor.ac.id> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 15:21 pm.

<http://gontorputri.ac.id> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 15:21 pm.

<http://ppikpn.gontor.ac.id/> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 16:23 pm.

<http://ikpmvyogyakarta.ac.id> diakses pada hari Rabu 24 Desember 2014, pukul 15:30 pm.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

LAMPIRAN 1

PANDUAN WAWANCARA

- Perlindungan harta (*wealth protection*)
 1. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan harta, diri, dan keluarga anda?
 2. Jika iya, apakah produk asuransi berperan penting dalam perlindungan harta, diri dan keluarga anda?
 3. Apakah manfaat asuransi yang anda dan keluarga rasakan saat ini?
- Pengumpulan harta (*wealth accumulation*)
 1. Bagaimanakah cara anda mengakumulasikan kekayaan/aset anda?
 2. Bagaimanakah anda mengalokasikan kekayaan/aset anda?
 3. Apakah anda menjalankan bisnis/usaha anda sudah sesuai dengan tuntunan syariah (free from Gharar, Maysir, riba, dan semua hal yang haram) ?
- Pemeliharaan harta (*wealth preservation*)
 1. Apakah anda membedakan keuangan personal dan usaha anda?
 2. Bagaimanakah strategi anda untuk menghindari kerugian/kehilangan aset yang anda miliki ?
 3. Apakah anda menggunakan produk-produk perbankan untuk memelihara aset/kekayaan anda?
- Penyaluran harta (*wealth distribution*)
 1. Bagaimanakah anda mendistribusikan kekayaan/aset anda?
 2. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, kelahiran, pernikahan, liburan dan dana untuk hal-hal yang tak terduga?

3. Apakah anda menyisihkan sebagian aset anda untuk hibah (pemberian) kepada keluarga/relasi/lembaga sosial?
 4. Apakah anda sudah menyiapkan kekayaan untuk wasiat dan warisan bagi keluarga, jika nanti anda meninggal dunia?
- Pensucian harta (*wealth purification*)
 1. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta anda untuk membayar zakat?
 2. Apakah anda menyalurkan dana zakat anda melalui lembaga penyalur zakat atau menyalurkannya sendiri?
 3. Apakah anda mempunyai dana khusus untuk infaq dan sadaqah?
 4. Apakah anda merasakan faktor “berkah” dari penyaluran harta anda bagi perkembangan usaha anda?
 - Pengembangan harta (*wealth development*)
 1. Strategi apakah yang anda ambil dalam pengembangan usaha anda?
 2. Apakah anda mengembangkan usaha anda di pasar sekunder dengan menerbitkan surat berharga (ekuitas)?
 3. Jenis investasi apa yang anda lakukan untuk pengembangan usaha anda?

LAMPIRAN II

DRAFT PERTANYAAN

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini?
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ?
3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha?
4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha?
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda?
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda?
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda?
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda?
9. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda?
10. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda?
11. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda ?
12. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga?
13. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah, waqf) ?
14. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat?
15. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?

16. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda?
17. Berapakah Total omzet yang didapatkan setiap bulannya?
18. Apakah Gontor memberikan pengaruh pada sepak terjang usaha anda?



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

LAMPIRAN III

Hasil Wawancara Informan

(Intan Ching-ching Thai tea/ Alumni 2007)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? Sejak tahun 2014
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? berangkat dari ketidak mauan menjadi pegawai maka harus membuat usaha sendiri, dan yang saat ini mampu kami lakukan adalah usaha di bidang kuliner (ide awal)
3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Ayam Legend di Jogja 100jt (gagal), cabang ayam legend di Jogja 30jt (gagal); ching-ching (terakhir buka di Solo 20jt alhamdulillah sejak bulan pertama sudah bisa memperoleh laba bersih
4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Larangan dari orang tua untuk menjadi Pegawai, Mengurangi angka pengangguran dengan membuka lapangan pekerjaan,
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda?
 - a. Arus kas harus rapi
 - b. Membedakan rekening usaha dengan rekening pribadi
 - c. Tidak sewaktu-waktu mengambil uang dari warung, jadi kami seperti karyawan yg lain hanya dapat mengambil bagian 1 bulan sekali (Menggaji Diri Sendiri)
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda?
Iya, itu wajib

7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? Tentu saja, rencana itu bagaikan amunisi yang harus disiapkan sebelum memulai perang.
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda?
- Promo
 - Memperluas tempat
 - Memperhatikan kualitas makanan dan pelayanan
 - Ramah dengan konsumen, menjalin komunikasi yang baik
 - Layanan antar (delivery)
9. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda? untuk pengembangan usaha kami berinvestasi melalui, deposito, reksadana, dan tabungan berjangka, selain itu kami investasikan untuk membuka warung cabang
10. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Sejauh ini belum
11. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda? iya
12. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? iya
5. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah, waqf)? iya, Nyalurin sendiri langsung ke panti asuhan dan melalui lembaga.

13. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat?

iya

14. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?

Iya, alhamdulillah.. sangat berimbas pada perkembangan usaha

15. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota

keluarga anda? Belum

16. Total omzet yang didapatkan? Sekitar 6-7 juta /bulan

17. Apakah Gontor memberikan pengaruh pada sepaik terjang usaha anda? Iya,

tentu saja Gontor telah menanamkan nilai-nilai agama disetiap gerak-gerik

saya, begitu juga dalam bisnis, kita menjalankan bisnis sesuai etika bisnis

Islam.

Daftar pertanyaan (Dika Capuzz/ Alumni 2008)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? 2012

2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? usaha ini bermula dari beberapa usaha lain seperti nasi ungu, jamur crispy dll, satu persatu dari usaha tersebut mengalami kegagalan, pada saat saya mengikuti lomba Ekis di Riau, disana banyak sekali pedagang minuman cappuchino cincau, dari sana muncul keinginan saya untuk membuka usaha serupa di Yogyakarta. Akhirnya saya meminta pada salah satu penjual disana untuk mengajari pembuatan. Setelah kepulangan saya dari Riau, saya pun mulai menjual produk ini sebagai produk sampingan. Setelah berjalannya waktu ternyata **Capuzz** lebih berkembang dari produk lainnya, dan masih bertahan sampai sekarang.

3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Rp. 6.000.000
4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Saya selalu mengingat nasehat Ust. Syukri Zarkasyi yang mengatakan “jangan jadi pegawai, tetapi milikilah pegawai” dan dari orang tua yang menentang kemauan saya menjadikan saya termotivasi untuk membuktikan bahwa saya mampu.
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Dalam usaha ini terdapat manajemen yang terbagi menjadi 3 yaitu bagian SDM, pekerjaan/ produksi, dan keuangan. Pendapatan yang dihasilkan disetiap stand (5 stand sendiri, 2 frenchise) di kumpulkan ke manajer keuangan, setiap seminggu sekali manajer keuangan melaporkan pendapatan bersih selama seminggu kepada owner. Pendapatan yang didapat langsung ditabungkan, saya sebagai owner tidak memegang uang sama sekali.
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Iya, sebagai owner pun tiap bulan saya di gaji seperti pegawai lainnya. Ketika saya mengambil uang dari salah satu stand (kalau terpaksa) maka gaji saya akan dikurangi sejumlah uang yang saya ambil.
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? Iya, saya sudah melakukan perencanaan untuk langkah-langkah saya 1,5, hingga 10 tahun kedepan, capcuzz ini mau dibawa kemana.
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Dari seratus persen pendapatan tiap bulan kami menganggarkan 20 % untuk pengembangan usaha seperti pembelian alat-alat baru, dan stand baru.

9. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda? Saya mengalokasikan keuntungan dari usaha ini untuk pengembangan usaha lagi dengan mendirikan “Capcuzz Cafe”. Selain itu saya alokasikan Selain itu, saya juga akan membuka usaha baru, masih di bidang kuliner tetapi dengan produk yang berbeda seperti: Lumpia Crispy..”
10. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak
11. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda ? hanya sebatas rekening tabungan untuk pembiayaan dan penambahan modal kami tidak menggunakan jasa perbankan
12. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Iya
13. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah, waqf) ? iya, setiap tanggal 27 disetiap bulannya pendapatan 100% pada hari itu dishadaqahkan, secara random kami bagikan ke panti asuhan, proposal kegiatan mahasiswa, dll.
14. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat? Saya belum tahu perhitungan zakat usaha, biasanya saya mengeluarkan sadaqah rutih setiap bulannya, namun untuk zakat perusahaan saya belum pernah mengeluarkannya

15. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?
Iya, semakin banyak shadaqah yang kami keluarkan semakin banyak keuntungan yang kami dapatkan.
16. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Belum
17. Berapakah total omzet yang didapatkan setiap bulannya? Untuk 4 outlet baru 15-17 juta, karena 2 outlet umurnya baru 4 sampai 2 bulan. Jadi yang paling banyak nyokong itu 2 outlet di pusat (jakal) dan Janturan, klo digabung sampai 23-25 juta laba kotornya, nett profitnya sekitar 13-15 juta.
18. Apakah Gontor memberikan pengaruh pada sepak terjang usaha anda?
Dari Gontorlah saya mendapatkan inspirasi menjadi pengusaha, dari sanalah saya mempunyai pemikiran bahwa mempunyai pegawai lebih mulia daripada menjadi pegawai.

(Yanuar Warung makan Huh Hah/ Alumni 2008)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? 2010
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? awalnya saya memulai usaha “susu murni dan snack” dengan menggunakan ruang kosong bekas wartel milik orang tua, kemudian semakin lama saya menambah variasi menu, dengan menu nasi, ternyata menu nasi lebih banyak digemari, sehingga bertahap saya hilangkan menu susu dan saya teruskan usaha dengan konsep penyetan. Sebenarnya menunya hampir sama dengan

warung penyetan lain, yang membedakan adalah sayur2 kami sajikan dengan serba crispy, seperti brokoli crispy, kangkung crispy dll.

3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Sekitar 3 juta
4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Tantangan dari orang tua yang menantang saya untuk menghasilkan uang sendiri tanpa bantuan dari orang tua.
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Saya mengelola keungan sendiri ada pegawai yang menangani produksi, pegawai dan untuk keuangan saya pegang sendiri.
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Iya, posisi owner di sini juga sebagai pegawai, sehingga saya juga di gaji seperti pegawai.
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? Untuk perencanaan diawal usaha sebenarnya adalah spontanitas saya saja ketika melihat ada ruang kosong tidak produktif di depan rumah saya, namun semakin kesini saya mulai menulis rencana-rencana untuk pengembangan usaha saya saat ini.
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Selain mengelola 3 cabang warung makan “Huh-Hah” (Sekitar kampus UMY, Dongkelan, dan wirobrajan) saya juga merintis usaha cafe di Bangka, kemudian saya membuat usaha pangkalan gas (distributor gas) selain untuk konsumsi warung sendiri juga untuk warung-warung lain. Selain itu saya juga membuka jasa angkutan pindah kost, sebenarnya ide awalnya

hanya untuk menggunakan mobil pick up yang biasa digunakan untuk berbelanja di pagi dan sore hari, selain waktu itu mobil tersebut nganggur sehingga muncullah ide untuk membuat usaha angkut pindah kost.

9. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda? Saya mengalokasikan keuntungan yang didapat dari beberapa usaha tersebut dengan membeli property, berupa tanah di dua lokasi yang mungkin akan digunakan untuk pengembangan usaha “Huh-Hah”.
10. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak
11. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda ? iya, saya beberapa kali mengambil produk pembiayaan dari pengembangan usaha.
12. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Iya
13. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah, waqf)? dalam manajemen sadaqah dan filantropi lainnya kami menggunakan cara “anak asuh”, setiap cabang mempunyai satu anak asuh, jadi kami membiayai sekolah dan hidupnya hingga lulus SMA, begitu seterusnya.
14. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat?
Iya

15. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?

Iya

16. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Belum

17. Total omzet yang didapatkan? Setiap cabang bisa mendapatkan keuntungan bersih 2 juta /hari dikalikan saja sebulan.

18. Apakah Gontor memberikan pengaruh pada sepak terjang usaha anda?

Tanpa saya rasa Gontor sangat memberikan pengaruh besar dalam pengembangan usaha saya.

(Ust. Pongky Narty Silver/alumni 1995)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? Narti silver awal mulanya dirintis oleh ibu saya tahun sejak tahun 1989, kemudian setelah ibu saya meninggal usaha ini diteruskan oleh generasi kedua pada tahun 1996.
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini? usaha Narti silver ini adalah usaha keluarga yang dirintis oleh Bu Narti ibu saya, pada awal-awal kami merintis ini kami melihat sebuah peluang karena pengrajin perak belum terlalu banyak, pada saat itu pengrajin emas yang lebih banyak, karena emas saat itu masih sangat terjangkau. Melihat peluang itu kami pun mengincar kalangan menengah karena kalangan menengah keatas lebih tertarik dengan kerajinan emas. Berjalannya waktu usaha kami berkembang sehingga kami membuat dua cabang Narti Silver di daerah Kotagede. Selain memasarkannya di Yogyakarta, kami juga mensupply barang-barang kerajinan perak ini ke beberapa toko di

Indonesia seperti Bali, Surabaya, Jakarta dsb. Kami tidak membuka toko Narti Silver di kota-kota tersebut hanya mensupply barang, dengan tujuan agar kami tidak mematikan usaha di kota-kota tersebut. Kami hanya mensupply tetapi branding dari mereka sendiri tidak memakai brand “Narti Silver”. Setelah ibu saya meninggal, maka kami 3 bersaudara mengambil alih usaha ini.

3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Pada generasi kedua ini kami meneruskan modal dan barang-barang yang sudah ada dari rintisan ibu saya.
4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Karena ingin meneruskan usaha keluarga.
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Saya membawahi bagian produksi dan bisnis, sedangkan bagian keuangan yang membawahi kakak perempuan saya. Setiap bagian mempunyai bagian keuangan sendiri yang nanti akan dipertanggungjawabkan dalam rapat internal yang kami adakan sebulan sekali. Untuk laporann penjualan tiap harinya kami laporkan setiap sore, setiap toko tutup. Ekspansi usaha kami sudah mencapai Eropa, Amerika, Amerika Latin. Harga yang kami patok untuk ekspor sesuai dengan standar internasional
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Tentu saja, posisi saya sebagai pemilik pun tetap digaji seperti pegawai biasa. Ketika saya mengambil uang dari salah satu toko untuk akomodasi

misalnya, maka gaji saya akan dipotong sesuai dengan jumlah yang saya pinjam.

7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda?
Tentu saja, sebelum saya memutuskan meneruskan usaha keluarga ini saya melakukan survey pasar, keadaan politik dalam negeri, keadaan ekonomi dunia, harga bahan baku, dan sebagainya. Perencanaan yang saya lakukan sangat tergantung dengan hasil survey tersebut, dengan survey tersebut saya bisa merencanakan langkah-langkah setahun hingga puluhan tahun kedepan.
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Ekspansi usaha kami sudah mencapai Eropa, Amerika, Amerika Latin. Harga yang kami patok untuk ekspor sesuai dengan standar internasional. Jujur, customer kami baik dari dalam maupun luar negeri mengetahui tempat kami dari mulut ke mulut tanpa ada iklan dan pemasaran. Kami juga membuat katalog untuk produk-produk kami yang jumlahnya sudah mencapai ratusan ribu. Kepada semua customer saya terbuka dengan kelebihan dan kekurangan produk kami (*open management*), customer kami ajak keliling Kotagede untuk melihat toko-toko lain sekitar kami untuk membandingkan harga. Kami mempunyai prinsip bisnis itu membangun kepercayaan, bisnis itu membangun jaringan, dan bisnis itu kejujuran.
9. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda? Setelah usaha Narti ini berkembang maka kami juga mulai alokasi aset kami dibidang

lain sebagai back up untuk bisnis kami di masa depan, seperti bisnis Property dan perumahan.

10. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak
11. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda ? tentu saja, karena semua lalu lintas transaksi kami dengan konsumen luar negeri harus menggunakan media perbankan, baik untuk produk tabungan, pembiayaan, investasi dll.
12. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Semua anak cucu kami untuk biaya pendidikan, liburan, dicover seluruhnya oleh perusahaan.
13. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah, waqf)? kami menyiapkan dana khusus untuk dana sadaqah dan untuk pengeluarannya tidak rutin tapi secara isidentil dan kami keluarkan tanpa memperhitungkan jumlahnya. Begitu juga dengan pengeluaran wakaf masih sekedar wakaf uang, yang disalurkan untuk pembuatan Masjid di samping Toko kami.
14. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat? Iya, Untuk manajemen zakat sudah ada anggaran khusus dari perusahaan yang kami keluarkan setiap tahunnya, begitu juga untuk zakat personal saya.”

15. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?

Saya sudah sangat merasakan bagaimana berkah itu dalam hidup saya, menurut saya berkah itu “pas/cukup” ketika saya membutuhkan sesuatu maka saya pun mendapatkan sesuai yang saya butuhkan.

16. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Sudah, setiap anak sudah kami siapkan mereka untuk mengembangkan usaha Narti ini.

17. Total omzet yang didapatkan? Kami ambil contoh kontrak kami dengan negara Spanyol 250 kg x 300 rb = 75 juta untuk satu tempat, untuk tahun ini kami melakukan kontrak disetiap negara di Eropa.

18. Apakah Gontor memberikan pengaruh pada sepak terjang usaha anda? Iya, sangat berpengaruh Gontor dalam menanamkan jiwa wirausaha dalam diri saya.

(Usth. Azhimatul Noor Basyari/ Noora Collection/Alumni 2000)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? Saya mulai merintis usaha ini tahun 2012
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? motivasi awal saya membuat usaha ini untuk menambah penghasilan guru-guru di sekolah yang saya kepalai. Ketika itu “cardi hoodie” lagi booming dan ada permintaan dari teman saya di Kalimantan untuk dicarikan produk tsb, akhirnya saya ambil satu kodi dari wali murid yang kebetulan tangan kedua. Produk tersebut belum ada merknya, jadi saya berfikir untuk membuat brand “n_n collection” (sebelum menjadi Noora Collection)

untuk barang-barang yang saya jual. Akhirnya, saya mencari barang-barang dengan kualitas bagus dengan harga yang terjangkau, seperti (hijab, rok, daleman hijab, gamis dll) dan berkembang sampai sekarang .

3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Modal pertama saya 300 rb untuk beli barang dan pembuatan merk sekitar Rp 1.400.000
4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Saya sudah memulai wirausaha dari saya SD berlanjut sampai saya masuk Gontor di sana saya diberi kepercayaan untuk mengelola studio dan stand figura foto, pengalaman-pengalaman itulah yang memupuk jiwa wirausaha saya sampai tumbuh seperti sekarang.
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Untuk usaha saya ini saya benar-benar melakukan *financial planning* yang saya dapat dari beberapa literatur yang saya baca. Dan pencatatan keuangannya dipegang oleh bagian keuangan sendiri. Dan yang paling saya tekankan dalam usaha saya ini, saya tidak ingin membangun usaha yang dimulai dengan hutang, apalagi hutang dari Bank dan lainnya.
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Iya, saya mebedakan pengelolaan keuangan personal dan usaha saya, tapi saya belum bisa membedakan pencatatan antara online dan offline.
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? Sangat, sebelum akhirnya saya mulai memutuskan terjun di dunia usaha ini saya langsung berburu buku-buku tentang *financial planning*, saya

mulai merencanakan secara matang, alur usaha yang akan saya jalankan, saya menentukan segmentasi pasar, positioning usaha ini di mana, target omzet yang saya tuju setiap bulannya, sehingga dengan perencanaan matang itu lah yang memudahkan saya mendapatkan investor dalam penambahan modal.

8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Saya melakukan promosi dengan iklan, membuat stand di pameran-pameran, konsep agen/ reseller, dan kerjasama dengan beberapa investor. Kami menjual barang-barang yang banyak dicari (trend) tetapi tidak pasaran, dalam beberapa bulan usaha saya sudah mempunyai 16 agen/reseller di beberapa daerah di Indonesia.
9. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda? Saya akan mengalokasikan aset saya untuk mengembangkan usaha yang ada sekarang, saya akan mendrop barang-barang saya ke tanah suci. Orientasinya untuk berdakwah, karena yang saya lihat barang-barang yang dijual disana kebanyakan produk Cina, Indonesia hanya menyumbangkan TKI saja, padahal Indonesia yang notabene negara yang berpenduduk Muslim terbesar di dunia tidak menyumbangkan barang-barang pendukung ibadah disana ex: khimar, pasmina, mukena dll.
10. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak

11. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekakayan anda ? tidak, modal berasal dari pribadi dan dari investor. Jasa perbankan yang saya gunakan hanya tabungan.
12. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Iya
13. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah, waqf)? iya, setiap minggunya, saya membiasakan diri saya bersedekah di rezeki terakhir saya ketika itu.
14. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat? Iya, karena menurut saya zakat lah yang akan menjaga usaha saya, dan sadaqah yang akan melipat gandakan rezeki saya.
15. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda? Saya sudah merasakan banyak sekali pengalaman dari “berkah” itu sendiri, saya sering mendapatkan “*rizqun min haitsu la yahtasib*” (misalnya: umroh gratis, pinjaman yang tak disangka-sangka dll)
16. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? belum
17. Total omzet yang didapatkan? Omzet yang saya dapatkan sekitar 10-15 juta setengahnya saya berikan ke lembaga pendidikan yang saya pimpin.
18. Apakah Gontor memberikan pengaruh pada sepak terjang usaha anda? Sangat berpengaruh, Gontor banyak memberikan pembelajaran bagi saya, dari Gontor saya juga banyak mendapatkan relasi bisnis.

(Renni Indar/ Rumah Kreasi Flanel/jelly art/ Alumni 2006)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? Usaha flanel ini saya mulai pada november 2010 sedangkan usaha jelly art saya mulai pada Desember 2013.
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? awal mula kreasi flanel saat masih di bangku kuliah karena memang hoby berkreasi. Dimulai dari bantuan google untuk mencari dan menambah inspirasi lalu dipasarkan ke teman-teman, sekolah-sekolah dan toko-toko. Kalau jelly art awalnya karena tertarik dengan kreasi teman-teman di grup sosmed dan akhirnya beli alat lalu belajar dipandu oleh sesama teman di sosmed tsb.
3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Modal kreasi flanel awalnya Cuma sekitar 300 rb dan jelly art sekitar 200 rb
4. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Cara mengelolanya dengan pencatatan di buku besar, seperti pengeluaran, pemasukan, arus kas, dsb. Laporan keuangan masih saya yang handle.
5. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Iya, pencatatannya saya bedakan.
6. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Pengembangan usaha lebih banyak menggunkan media online dan sosmed antara lain melalui website, fanspage di facebook, dan fitur-fitur hp seperti BBM, wa dan sms. Sedangkan strateginya sering memberikan promo-promo pada event-event tertentu.

7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda?
Karena awalnya saya memulai usaha ini dikarenakan hobi, awalnya hanya berjalan seperti air mengalir, jika ada pesenan saya buat, kalau tidak ada, ya hitung-hitung untuk mengisi kekosongan. Namun setelah usaha ini mulai berjalan saya pun akhirnya mulai melakukan perencanaan yang matang, melakukan target pasar dsb. Saya sadar tanpa perencanaan, usaha saya akan monoton.
8. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Saat ini usaha saya belum saya asuransikan.
9. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda? sejauh ini belum menggunakan produk perbankan, masih dengan modal pribadi.
10. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? iya
11. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah) ? ada 5 %-10% dari omset yang biasanya kami sisihkan untuk shadaqah,
12. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat?
Kalau zakat rutin belum. Hanya pada taraf shadaqah rutin.
13. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?
Iya, semakin banyak saya mengeluarkan sadaqah semakin banyak income yang saya dapatkan.

14. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Belum
15. Total omzet yang didapatkan? Untuk flanel bisa mencapai 5-7 juta tiap bulannya, ketika 1-3 bulan mendekati lebaran bisa mencapai 15-20 juta. Untuk jelly art omzetnya 1-2 juta /bulan.
16. Apakah Gontor memberikan pengaruh pada sepak terjang usaha anda? Gontor memberikan banyak relasi dan peluang dalam penyebaran produk saya, karena banyak teman-teman alumni yang ikut memasarkan produk saya.

(Aulia Arifatu Diniyah/ Batik Kembar Gallery Jogja/ Alumni 2009)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? Usaha ini adalah usaha keluarga yang dirintis di pekalongan sejak 2004, sedangkan cabang Jogja baru dirintis sejak 2014.
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? awal mulanya setelah saya lulus kuliah saya bingung mau buka usaha, meneruskan studi (S2), atau kerja. Akhirnya saya memutuskan untuk membuka cabang Batik Kembar yang sudah ada di Pekalongan di kota Yogyakarta. pertama kali konsep yang kami usung sama dengan konsep yang ada di Pekalongan, namun lambat laun dengan mengikuti selera dan kemauan pasar kami pun menambah konsep *made by order (custom dress)*.
3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Modal pertama yang kami pakai dari sewa tempat (boutique) seisinya menghabiskan dana kira-kira 100 juta

4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Sebenarnya saya hanya ingin mempraktekan ilmu yang saya dapatkan di bangku kuliah, kebetulan saya mengambil jurusan manajemen. Saya sudah mendapatkan teori-teori manajemen bisnis di kuliah, sekarang waktunya saya praktek langsung.
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Keuangan saya pegang sendiri, dari penetapan harga produksi, profit, pemasukan dan pengeluaran produksi. Saya juga memposisikan diri sebagai pegawai yang tiap bulan menerima gaji.
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Iya, saya membedakan keuangan personal dan usaha saya. Rekening usaha dan rekening pribadi saya bedakan.
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? Tentu saja, sebelum keputusan saya untuk membuka cabang di Jogja ini, saya keliling toko-toko batik biasa hingga yang eksklusif. Untuk mengetahui strategi usaha mereka, *pricing*, *branding*, dan *positioning* usaha mereka. Dari sanalah saya mulai melangkah dengan modal pengetahuan bisnis saya yang masih minim. Dari pendahulu-pendahu saya akhirnya saya bisa melakukan perencanaan untuk usaha ini.
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Saya menggunakan relasi-relasi (*network*) di dunia model yang juga saya geluti sekarang. *Branding* barang-barang ini untuk kalangan menengah keatas, barang-barang eksklusif dan *limited edition*. Untuk promosi kami juga menggunakan *endorse* beberapa model yang followernya banyak. Selain

itu kami menggunakan sosmed hanya untuk promosi, penjualan hanya terbatas di offline, tidak menggunakan olshop.

9. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak
10. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda ? iya, untuk modal awal kami menggunakan pinjaman dari bank.
11. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Iya
12. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah) ? iya, setiap akhir bulannya kami menyediakan dana khusus untuk sadaqah baik kami keluarkan di kotak-kotak infaq, dan biasanya kami membeli nasi kotak kemudian membagikannya sambil berkeliling.
13. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat? Usaha kami cabang Jogja ini belum mencapai haul, di Pekalongan sudah rutin.
14. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda? Sangat merasakan unsur “berkah” dalam usaha saya, ketika saya mengeluarkan banyak maka yang masuk pun juga lebih banyak.
15. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Belum

16. Berapa total omzet yang anda dapatkan perbulannya? Sekita 10-15 juta/bulan

17. Apakah Gontor berpengaruh dalam sepek terjeng usaha anda? Sangat berpengaruh, yang sangat saya ingat kita harus menjadi “wanita sitti-l-kull” dan “singa betina tidak pernah berkokok”. Dengan segala keterbatasannya wanita bisa menjadi super, keterbatasan itu tidak menjadikan wanita lemah tapi sebaliknya menjadikan kita kuat.

(Risang Arif Wijanarko/ Penerbitan Armasta/ Alumni 2007)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? Perencanaan untuk usaha ini sudah lama, namun baru terealisasi sejak april 2014.
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? awal mula berangkat dari sebuah kenyataan bahwa masyarakat kita memiliki akses yang sangat terbatas terhadap buku-buku Islam, khususnya buku-buku terjemahan karya ulama-ulama besar dunia. Maka, ide ini muncul, dan semangat yang terbangun adalah semangat untuk membuka akses tersebut. Penerbitan ini kami beri nama “ARMASTA” singkatan dari Adicita Rahmat Semesta yang artinya cita-cita yang besar untuk semesta alam.
3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Pembiayaan seluruhnya ditanggung oleh beberapa investor dengan konsep bagi hasil untuk modal awal kita membutuhkan dana sekitar 60 juta. Investor mendapatkan bagi hasil untuk cetakan pertama sebanyak 28 % , sedangkan untuk cetakan selanjutnya investor mendapatkan 8 % dari penjualan. Untuk penetapan harga 500% dari harga produksi.

4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Motivasi saya merintis usaha ini untuk “mencerdaskan umat”.
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Usaha penerbitan ini modal semuanya dari investor, sehingga biaya-biaya selama proses penerbitan seluruhnya ditanggung investor seperti biaya editing, proofing dll.
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Iya, kami membedakan rekening pribadi dengan rekening penerbitan.
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? Tentu, kami sudah melist buku-buku karya besar penulis dan ulama di dunia Islam untuk saya terjemahkan kemudian kami terbitkan, saya sudah merencanakan pengembangan usaha untuk 10-15 tahun ke depan.
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Karena ini adalah penerbitan buku, maka sangat terkait dengan dunia akademisi. Kami membagi pemasaran menjadi dua yaitu *direct selling* (penjualan langsung dari penerbit) dan *undirect selling* (melalui distributor), kemudian kami melakukan kerja sama dengan beberapa kampus dalam pengadaan seminar dan bedah buku.
9. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak
10. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda ? tidak, untuk permodalan kami

membuat proposal dalam pengajuan pembiayaan kepada investor-investor tanpa jasa perbankan. Mungkin hanya tabungan yang kami gunakan.

11. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Iya
12. Apakah anda menyalurkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah) ? untuk sadaqah masih isidentil belum ada manajemen khusus.
13. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat?
Iya
14. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?
Iya, unsur berkah itulah yang membantu kami hingga bertahan sampai sekarang.
15. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Belum.
16. Berapa total omzet yang anda dapatkan perbulannya? Sekitar 10-15 juta/bulan
17. Apakah Gontor berpengaruh dalam sepek terjang usaha anda? Tentu saja, karena tim yang kami buat dari penerjemah, designer/layouter adalah para alumni-alumni Gontor. Begitu juga para investor yang menyokong usaha ini, kami dapatkan dari networking dengan beberapa alumni.

(Ust. Apri / produksi tempe/ Alumni 2004)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? Sejak 2006
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini ? meneruskan usaha keluarga yang hampir gulung tikar, dan akhirnya saya memutuskan untuk keluar dari pondok (pengabdian tahun kedua) dan fokus pada usaha ini.
3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Saya memulai usaha ini dari min (-) dan masih harus membayar hutang- hutang yang ditinggalkan orang tua saya.
4. Apa motivasi anda untuk menjadi pengusaha? Jiwa wirausaha saya yang besar yang mendorong saya menjadi pengusaha, jiwa-jiwa wirausaha itu sudah terlatih ketika saya masih duduk di bangku SMA.
5. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda? Pengelolaan keuangan dipegang sendiri dibantu istri saya.
6. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda? Jujur saja pengelolaan keuangan saya masih tercampur dengan keuangan usaha, kadang setelah penjualan uang langsung habis untuk keperluan rumah tangga.
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? iya, walaupun perencanaan yang saya lakukan belum bisa dikatakan matang, namun saya tetap melakukan perencanaan disamping itu saya pasrah kepada Allah dengan hasil yang saya dapatkan, seperti air mengalir.
8. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? Saya memproduksi tempe dengan dibantu beberapa pegawai dan adik saya,

penjualannya masih sekitar beberapa pasar di Yogyakarta, seperti pasar Giwangan, kemudian mensupply ke beberapa rumah makan dan hotel walaupun ada beberapa yang putus kontrak karena kami tidak bisa menyanggupi pesanan mendadak. Karena produksi tempe tidak bisa sistem kebut.

9. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda? Selain produksi tempe ini saya mebangun optik, dan menyewakan kios di pasar Giwangan
10. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak
11. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda? Beberapa kali saya meminjam modal usaha dari bank.
12. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Iya
13. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah) ? kadang sisa dari penjualan tempe yang tidak laku saya drop ke panti asuhan dan penduduk sekitar. Ketika Ramadhan, saya meliburkan diri dari produksi tempe dan fokus untuk menghidupkan Masjid di sekitar rumah saya, karena saya juga ta'mir di Masjid sekitar rumah saya, saya juga mengkoordinir sadaqah-sadaqah penduduk sekitar. Jadi, selain bersadaqah dengan materi, juga dengan tenaga dan fikiran.

14. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat?

Iya

15. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda?

Iya, ketenangan batin itulah berkah yang saya rasakan.

16. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Belum

17. Apakah pengaruh Gontor bagi sepak terjang usaha anda? Sepak terjang saya sebagian besar dipengaruhi oleh pembelajaran Gontor. Saya selalu memegang prinsip “*man jadda wajada*”, dari Gontor juga saya diajarkan untuk selalu bergerak jangan berdiam diri, karena dengan gerakan sedikit saja, pengaruhnya sangat besar bagi masyarakat sekitar kita.

Daftar pertanyaan (Yasin Yusuf/PT Kaffah Travel & Tour/Alumni 2001)

1. Sejak kapan anda merintis usaha ini? 2011
2. Bagaimana awal mula anda membuka usaha ini? awal mulanya kami mendirikan CV Kaffah Tour Travel, tetapi karena beberapa maskapai tidak bisa bekerjasama langsung dengan perusahaan berupa CV tetapi harus berupa PT, sehingga 6 bulan kemudian CV kami berubah menjadi PT. Filsafat dari penamaan PT ini sendiri dengan nama “Kaffah” seperti dalam ayat Al-Qur’an “*udkhulu fi silmi kaffah*” bahwa sesuatu harus dilaksanakan dengan sempurna, komplit dan total.
3. Berapa modal yang anda keluarkan untuk membuka usaha? Untuk membeli software sebanyak Rp 2.500.000

4. Bagaimanakah anda mengelola keuangan usaha dan personal anda?
Setelah perusahaan ini berganti menjadi PT maka otomatis jabatan pun berubah saya menjadi komisaris dan istri saya menjadi direktur. Masalah marketing dan financial saya yang memegang sedangkan istri memegang ticketing. Untuk penetapan harga tiket kami mengambil tiap satu tiket 25 ribu. Laporan keuangan kami jadikan satu dalam satu pembukuan.
5. Apakah anda membedakan pencatatan keuangan personal dan usaha anda?
Iya
6. Bagaimanakah strategi anda dalam pengembangan usaha anda? manajemen yang kami usung dalam usaha ini adalah *open management* sebelum transaksi kami informasikan harga dan keuntungan yang kami ambil dari penjualan satu tiket, jika customer bersedia maka transaksi kami lanjutkan. Selain itu kami menggunakan *link-link* sudah kami bangun sejak lama, dari teman alumni Gontor, UMM, MM UGM dsb. Dari mereka lah kami memasarkan usaha kami ini dengan mulut ke mulut.
7. Apakah anda melakukan perencanaan sebelum memulai usaha anda? Iya, saya sudah melakukan perencanaan untuk pengembangan usaha kedepan, untuk pembelian software adalah rencana awal kami untuk mengembangkan usaha kami.
8. Bagaimanakah anda mengalokasikan aset/kekayaan anda? Aset sekarang ini akan kami kembangkan untuk pembelian software yang bisa melayani penerbangan seluruh maskapai. Setelah kami mempunyai software

tersebut, akan kami pasarkan kebeberapa link-link kami sehingga mereka pun bisa berbisnis tour& travel seperti yang kami jalankan sekarang.

9. Apakah anda menggunakan produk asuransi dalam perlindungan aset/kekayaan personal dan usaha anda? Jika iya, apa manfaat asuransi itu bagi usaha anda? Tidak, sebenarnya beberapa Bank partner usaha kami juga menawarkan produk asuransi, tetapi tidak kami ambil.
10. Apakah anda menggunakan produk perbankan dalam memelihara dan mengembangkan aset/kekayaan anda ? untuk mempermudah jaringan dengan beberapa maskapai kami membuka beberapa rekening di bank-bank tertentu sebagai syarat untuk mengadakan kerjasama. Produk perbankan yang kami pakai hanya sekedar rekening tabungan.
11. Apakah anda menyediakan dana khusus untuk pendidikan, pernikahan, kelahiran, haji/umroh, hiburan dan dana yang tak terduga? Iya
12. Apakah anda menyisihkan sebagian untuk hibah kepada keluarga/relasi/lembaga sosial (infaq, shadaqah) ? kami menganggarkan 10 % dari pendapatan kami 2,5 % zakat 2,5 % sadaqah 5 % infaq.
13. Apakah anda rutin mengeluarkan 2,5% dari harta/usaha anda untuk zakat? Iya, sudah kami anggarkan setiap tahunnya.
14. Apakah anda merasakan unsur “berkah” dalam perkembangan usaha anda? Sangat, ibaratnya semakin kencang bola (infaq,sadaqah,zakat) yang kami lempar maka semakin berlipatlah pantulan dari bola itu kami dapat.
15. Apakah anda sudah menyiapkan untuk wasiat dan warisan bagi anggota keluarga anda? Belum

16. Berapa total omzet yang anda dapatkan perbulannya? Sekitar 8 juta perbulan tetapi omzet perbulannya selalu fluktuatif tergantung order di bulan itu.
17. Apakah Gontor berpengaruh dalam sepek terjang usaha anda? Dari Gontor saya mendapatkan konsep “*open management*”, dari Gontor juga saya mendapatkan jaringan untuk ekspansi bisnis saya ke depan.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

CURRICULUM VITAE

Nama : Atika Zahra Maulida

Tempat/ tanggal lahir : Rantau, 13 Oktober 1988

Usia : 26 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat Asli : Jl. Sultan Adam Komp. Kelapa Gading RT 24 No 21

Banjarmasin Kal-Sel 70123

Kontak : 085647158234

E-mail : atikazahra615@gmail.com

Latar Belakang Pendidikan:

- Madrasah Diniyah Islamiyah Muhammadiyah Banjarmasin (SD)
- MTSN Mulawarman 364 Banjarmasin (SMP)
- Pondok Modern Darussalam Gontor Putri 1 (Setingkat SMA)
- Institut Studi Islam Darussalam Gontor (Perguruan Tinggi)