

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Profil Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (PLUT KUMKM) Daerah Istimewa Yogyakarta

Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (PLUT KUMKM) Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan salah satu dari dua puluh PLUT KUMKM yang tersebar di seluruh Indonesia pada tahun anggaran 2013. PLUT KUMKM yang merupakan program unggulan dari Deputi Bidang Restrukturisasi Usaha Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia adalah bagian dari program pemerintah dalam menjawab tantangan Masyarakat Ekonomi ASEAN di tahun 2015. PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta diresmikan pada tanggal 25 Juni 2014. Pada tahun 2016 PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta masuk dalam struktur organisasi Dinas Koperasi dan UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta di bawah Bidang UMKM.<sup>1</sup>

Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta, yang selanjutnya disebut sebagai PLUT KUMKM DIY, adalah lembaga yang menyediakan jasa-jasa non-finansial secara menyeluruh dan terintegrasi bagi koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah. Jasa-jasa tersebut disediakan dalam upaya meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, akses pembiayaan, dan pengembangan sumber daya manusia (SDM). Penyediaan layanan jasa diberikan melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan manajerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing KUMKM yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta.<sup>2</sup>

Penyediaan layanan pendampingan dan konsultasi yang diberikan oleh PLUT KUMKM DIY bersifat stimulus. Segala jasa dan layanan yang diberikan oleh PLUT KUMKM DIY hanya memberikan solusi yang bersifat dorongan dan motivasi untuk pelaku UMKM yang selanjutnya permasalahan mereka dapat ditangani oleh UMKM secara mandiri.<sup>3</sup> Adapun struktur organisasi tujuan, visi, misi, layanan, dan lain-lain sebagai berikut:

#### 1. Struktur Organisasi PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta

Adapun Struktur Organisasi Dinas Koperasi dan UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta, sebagai berikut:<sup>4</sup>

- |                                   |                             |
|-----------------------------------|-----------------------------|
| a. Kepala Dinas                   | : Drs. Tri Saktiyana, MSI.  |
| b. Sekretaris Dinas               | : Ir. Th. Intan M, M. Si.   |
| 1) Kasubbag Umum                  | : Lusia Sri Indarti, SE.    |
| 2) Kasubbag Keuangan              | : Kamijo, SE.               |
| 3) Kasubbag Program dan Informasi | : Dra. Murdawati Candrayani |
| c. Kepala Bidang Koperasi         | : Drs Sulthoni N, M. Si.    |
| 1) Kasi Kelembagaan Usaha         | : Ir. Yudi Yusuf, MM        |
| 2) Kasi Pengawasan                | : Ir. Kuswantoro            |
| d. Kepala Bidang UMKM             | : Agus Mulyono, Sp, MT.     |

---

<sup>1</sup>“Profil PLUT Jogja”, dikutip dari <http://www.plutjogja.com/profil/>, diakses pada hari Selasa tanggal 26 Maret 2018 jam 18.02 WIB.

<sup>2</sup>“Profil PLUT Jogja”, dikutip dari <http://www.plutjogja.com/profil/>, diakses pada hari Selasa tanggal 09 Januari 2018 jam 19.04 WIB.

<sup>3</sup>*Ibid.*

<sup>4</sup>Diskop UMKM DIY, “Struktur Organisasi Diskop UMKM DIY”, dikutip dari <http://diskopumkm.jogjaprov.go.id/publik/struktur-organisasi-diskop-umkm-diy/>, diakses pada hari Senin tanggal 26 Maret 2018 jam 15.01 WIB.

- 1) Kasi Produktivitas dan Pemasaran : Firsanedi, SH.
- 2) Kasi Plut :
  - a) Konsultan Kelembagaan : Yuli Afriyandi
  - b) Konsultan Jaringan Kerja sama : Imam Syafi'i
  - c) Konsultan Keuangan : Wira Sutirta
  - d) Konsultan SDM : Wahyu Tri Atmojo
  - e) Konsultan Teknologi Informasi : Annas Setiawan Prabowo
  - f) Konsultan Produksi *Packaging* : Rosalia Kurnia Handari
  - g) Konsultan Pemasaran : Novita Budi Kurniatri
- e. Kepala Bidang Pembiayaan : Drs. Muhammad Qosim
  - 1) Kasi Pembiayaan Koperasi : Sukanti SIP, MM.
  - 2) Kasi Pembiayaan UMKM : Dra. Tatik Ratnawati
2. Tujuan PLUT KUMKM DIY
 

Secara khusus tujuan dari PLUT KUMKM DIY adalah sebagai berikut:<sup>5</sup>

  - a. Menyediakan layanan yang dapat mendorong koperasi dan UMKM di D.I Yogyakarta mengembangkan potensi unggulan daerah, sehingga tercapainya peningkatan kinerja dari KUMKM dengan empat tolak ukur antara lain; produktivitas KUMKM, nilai tambah KUMKM, kualitas kerja KUMKM, dan daya saing KUMKM.
  - b. Memediasi berkembangnya jaringan layanan pengembangan usaha KUMKM dengan para pemangku kepentingan lain di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan tolak ukur terbangunnya jaringan layanan dan kemitraan bagi KUMKM.
3. Sasaran dari PLUT KUMKM DIY
 

Sasaran dari PLUT KUMKM DIY sebagai berikut:<sup>6</sup>

  - a. Bertambahnya potensi unggulan daerah Daerah Istimewa Yogyakarta yang dikembangkan oleh Koperasi dan UMKM;
  - b. Meningkatnya produktifitas Koperasi dan UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta;
  - c. Meningkatnya nilai tambah Koperasi dan UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta;
  - d. Meningkatnya kualitas kerja Koperasi dan UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta;
  - e. Meningkatnya daya saing Koperasi dan UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta;
  - f. Mekuatnya jaringan layanan usaha yang dikembangkan bersama dengan lembaga kemitraan yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta.
4. Visi Misi Pusat Layanan Usaha Terpadu KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta
 

PLUT KUMKM DIY memiliki visi dan misi sebagai berikut:<sup>7</sup>

  - a. Visi
 

Menjadi Pusat Layanan Terpadu utama yang memampukan Koperasi dan UMKM dalam membangun potensi unggulan daerah.
  - b. Misi
    - 1) Menjadi pendamping dan pembina yang dapat memberikan solusi permasalahan pada koperasi dan wirausahawan mikro, kecil, dan menengah (*centre for problem solving*);
    - 2) Menjadi mediator dan sumber informasi yang dapat memberi rujukan yang tepat pada koperasi dan wirausahawan mikro, kecil, dan menengah untuk mendapatkan solusi yang spesifik (*centre of referral*);

---

<sup>5</sup>“Profil PLUT Jogja”, dikutip dari <http://www.plutjogja.com/profil/>, diakses pada hari Selasa tanggal 09 Januari 2018 jam 19.04 WIB.

<sup>6</sup>*Ibid.*

<sup>7</sup>*Ibid.*

- 3) Menjadi etalase dan sumber inspirasi yang dapat menghadirkan praktik terbaik dari pengembangan koperasi dan wirausahawan mikro, kecil, dan menengah (*centre for best practice*).
5. Layanan Pusat Layanan Usaha Terpadu KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta
- Beberapa layanan *mentoring* dan pendampingan bisnis yang diselenggarakan PLUT KUMKM DIY untuk meningkatkan produktivitas UMKM, sebagai berikut: <sup>8</sup>
- a. Konsultasi Bisnis KUMKM
 

Pemberian layanan konsultasi yang terkait dengan peningkatan kinerja dan daya saing usaha KUMKM, antara lain:

    - 1) Pengembangan SDM KUMKM;
    - 2) Manajemen usaha;
    - 3) Peningkatan kualitas produk;
    - 4) Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)
    - 5) Kemitraan usaha;
    - 6) Pemanfaatan teknologi informasi.
  - b. Pendampingan atau *Mentoring* Bisnis
 

Menyediakan mentor bisnis yang khusus memberikan pendampingan secara reguler khususnya untuk KUMKM yang ingin naik kelas dan membenahi masalah-masalah usaha yang mereka hadapi. Fungsi mentor bisnis adalah untuk pengembangan bisnis KUMKM.
  - c. Fasilitasi Akses Pembiayaan
    - 1) Akses Kredit ke Lembaga Perbankan & Non Bank;
    - 2) Fasilitas yang disediakan oleh Kementerian atau Lembaga dan Pemerintah Daerah;
    - 3) Bantuan dari Lembaga Donor Nasional & Internasional.
  4. Pemasaran dan Promosi
    - 1) Memfasilitasi akses promosi dan pemasaran;
    - 2) Membuat Galeri produk KUMKM;
    - 3) Promosi dalam *event* pameran;
    - 4) Promosi media luar ruang melalui Spanduk, *Banner*, *Leaflet*, dan *Booklet*;
    - 5) Kerja sama dengan Instansi atau Lembaga promosi dan pemasaran produk dengan LLP KUMKM, Kemendang, dan Kementerian Perindustrian;
    - 6) Kerja sama kemitraan dengan wirausahawan Ritel Nasional seperti Carrefour, Alfamart, Giant, Indomaret, dan lain-lain.
  5. Pelatihan Bisnis
    - 1) Pelatihan untuk KUMKM atau calon wirausaha untuk pembuatan baru atau peningkatan kualitas produk.
    - 2) Pelatihan *skill* manajerial untuk pengembangan bisnis KUMKM, misalnya: pelatihan internet *marketing*, akuntansi dan perpajakan.
  6. *Networking*

PLUT menyediakan sarana *networking* dalam hal; *sharing* pengalaman dengan wirausahawan besar atau menengah dan lembaga lainnya yang dapat membantu KUMKM mengembangkan usahanya.
  7. Layanan Pustaka *Entrepreneur*
    - 1) Penyediaan sarana Multi Media yang menyediakan Informasi berbasis e-Business;
    - 2) Penyediaan buku-buku bisnis, jurnal dan majalah bisnis;
    - 3) Petugas yang ahli dalam pengelolaan kepastakaan.

---

<sup>8</sup>*Ibid.*

#### 8. *Database* PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta

Berikut ini adalah *database* PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta meliputi Jumlah Mitra PLUT KUMKM DIY secara keseluruhan, jumlah Mitra PLUT KUMKM DIY berdasarkan kriteria UMKM, dan jumlah penerima layanan *mentoring* dan pendampingan bisnis di PLUT KUMKM DIY Tahun 2014-2017.<sup>9</sup>

Tabel 5 Mitra PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta Tahun 2014-2016

Rincian	Jumlah
Mitra PLUT KUMKM DIY Tahun 2014	1.373
Mitra PLUT KUMKM DIY Tahun 2015	309
Mitra PLUT KUMKM DIY Tahun 2016	604

Sumber: PLUT KUMKM DIY, 2017

Tabel 6 Rincian Mitra PLUT KUMKM DIY Berdasarkan Kriteria UMKM Menurut UU 20 Tahun 2008 tentang UMKM tahun 2014-2017

Kriteria	Jumlah
Mikro	2062
Kecil	108
Menengah	3

Sumber: PLUT KUMKM DIY, 2017

Tabel 7 Penerima Manfaat Layanan PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta Maret 2014-Februari 2017

Jenis Usaha	Jumlah
Fashion	119
Jasa dan Perdagangan	255
Kerajinan	403
Koperasi	46
Makanan dan Minuman	543
Perikanan	11
Pertanian	17
Peternakan	13

Sumber: PLUT KUMKM DIY, 2017

#### B. Implementasi Nilai-nilai Spiritual Islam dalam Berwirausaha Pada Mitra PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta

Penelitian ini membahas tentang implementasi nilai-nilai spiritual Islam dalam berwirausaha pada Mitra PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta. Terdapat empat narasumber yaitu pertama, Bapak Agus Suratno sebagai pengurus Koperasi Konsumen Kotamas sekaligus pemilik usaha di bidang *furniture* dan karpet (Mas Karpet), koperasi Kotamas yang mengusung konsep “Ekonomi Berjamaah”. Kedua, Ibu Evi Rosalina sebagai *owner* Batik Namburan yang mengusung konsep “Batik Kontemporer dan klasik” serta bebas limbah. Ketiga, Ibu Ade Rokaya sebagai pengusaha di bidang kuliner yakni Bakpia Juara yang mengusung konsep “Bakpia halal, tanpa pengawet, tanpa pemanis buatan, dan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas”. Keempat, Bapak Ardi Sehami yang memiliki usaha dibidang kuliner tradisional yakni Sempe Arumanis Haji Ardi yang mengusung konsep “Makanan tradisional kekinian tanpa pengawet dan pemanis buatan”.

<sup>9</sup>Tim Konsultan, *Laporan Operasional Tahun 2016 Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta*, (Yogyakarta, Januari 2017).

Selain keempat narasumber di atas, penulis juga memiliki sembilan narasumber yang merupakan karyawan dari setiap wirausahawan dan empat konsumen dari setiap wirausahawan.

Penyajian hasil penelitian dikemas menggunakan teknik deskriptif kualitatif, yakni memaparkan hasil penelitian berupa fakta, data, atau objek material dalam bentuk ungkapan bahasa melalui interpretasi yang tepat dan sistematis.<sup>10</sup> Selain itu, dalam penyajian data berupa kutipan hasil wawancara juga ditampilkan dalam pembahasan sebagai penguat data. Penelitian ini juga menggunakan metode triangulasi sumber yakni teknik untuk mengukur kredibilitas data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.<sup>11</sup>

Beberapa teori disajikan dalam rangkaian analisis data yang dapat mendukung hasil penelitian. Hasil wawancara sekaligus cuplikan hasil wawancara dari narasumber utama disajikan secara naratif. Selain itu, penulis juga menyajikan hasil wawancara dengan karyawan dan konsumen sebagai penguat hasil penelitian yang dikemas secara berurutan dan sesuai dengan sistematika penulisan.

Sebelum mengkaji lebih mendalam bentuk-bentuk implementasi nilai-nilai spiritual Islam Mitra PLUT KUMKM DIY, maka perlu diketahui definisi dari kata implementasi itu sendiri. Kamus Besar Bahasa Indonesia mengartikan Implementasi sebagai pelaksanaan atau penerapan.<sup>12</sup> Dengan demikian implementasi nilai-nilai spiritual Islam merupakan pelaksanaan atau penerapan nilai-nilai spiritual yang dilaksanakan oleh wirausahawan dalam melaksanakan atau menjalankan usahanya.

Spiritualitas adalah kesadaran manusia terhadap adanya relasi manusia dengan Tuhan, atau sesuatu yang diapresiasi sebagai sosok transenden. Spiritualitas mencakup *inner life* individu, idealisme, sikap, pemikiran, perasaan, dan pengharapannya kepada Yang Mutlak, serta bagaimana individu mengekspresikan hubungan tersebut dalam kehidupan sehari-hari.<sup>13</sup>

Salah satu aspek spiritual adalah memiliki arah tujuan. Aspek inilah yang secara terus menerus meningkatkan kebijaksanaan dan kekuatan kehendak dari seseorang. Tujuan akan senantiasa mengarahkan seseorang mencapai hubungan yang lebih dekat dengan ketuhanan dan alam semesta. Pada gilirannya aspek ini mampu menghilangkan ilusi dari gagasan salah yang berasal dari alat indra, perasaan, dan pikiran.<sup>14</sup>

Spiritualitas dapat tumbuh dari pengalaman seseorang, baik pengalaman yang membuatnya bahagia atau pengalaman yang membuatnya tidak bahagia. Pengalaman yang terjadi dapat membentuk cara pandang seseorang terhadap dirinya dan menyadari tentang kesadaran transenden. Kesadaran tersebut merupakan formulasi dari pemahaman bahwa *foundation of reality* adalah spirit. Pemahaman tersebut kemudian dipertegas mengenai adanya realitas transenden, yang oleh *Schreurs* dikhususkan menjadi hubungan personal seseorang terhadap sosok transenden.<sup>15</sup>

Mereka meyakini bahwa Islam adalah agama yang Kaffah. Perintah Allah untuk selalu berbuat baik sekecil apa pun akan dibalas oleh kebaikan pula, dan begitu sebaliknya. Keyakinan tersebut tidak dapat mereka pisahkan dalam menjalani setiap aktivitasnya termasuk aktivitas bisnis. Spiritualitas dalam paradigma ini adalah kecerdasan kompleks yang memiliki atau membentuk beberapa karakter.<sup>16</sup>

<sup>10</sup>Wahyu Wibowo, *Cara Cerdas Menulis Artikel Ilmiah*, (Jakarta: Kompas Media Nusantara, 2011), hlm. 43.

<sup>11</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 274.

<sup>12</sup>Dikutip dari <https://kbbi.web.id/implementasi>, diakses pada hari Selasa tanggal 09 Januari 2018 jam 09.42 WIB.

<sup>13</sup>Abdul Jalil, *Spiritual Entrepreneurship: Transformasi Spiritualitas Kewirausahaan*, (Yogyakarta: LkiS Yogyakarta, 2013), hlm. 24.

<sup>14</sup>Abdul Wadud Nafis, "Spiritual Entrepreneur", *Justicia Islamica, Jurnal Kajian Hukum dan Sosial*, No. 1, Tahun (2011), hlm. 80, kolom 8.

<sup>15</sup>Abdul Jalil, *Spiritual Entrepreneurship: Transformasi Spiritualitas Kewirausahaan*, (Yogyakarta: LkiS Yogyakarta, 2013), hlm. 144.

<sup>16</sup>*Ibid.*, hlm. 199-200.

Dengan asumsi unsur lain dalam keadaan stabil, memosisikan spiritualitas sebagai unit primer yang memimpin mampu mengubah cara pandang seseorang. Spiritualitas dapat meruntuhkan, membongkar paradigma, pola pemikiran dan perilaku yang sudah ada dan disusun menjadi paradigma baru yang sesuai dengan jiwa kewirausahaan. Spiritualitas tersebut dapat memberikan efek positif berupa karakter kewirausahaan yang tercerahkan yang disebut dengan *spiritual entrepreneurship* yaitu nilai-nilai spiritual yang dapat diimplementasikan dalam berwirausaha.<sup>17</sup>

Penelitian berpijak pada teori nilai-nilai spiritualitas dalam berwirausaha yang tercantum dalam buku Muhammad Syahril Yusuf. Terdapat empat garis besar nilai-nilai spiritual Islam dalam berwirausaha yaitu berbisnis untuk mencari Ridha Allah, berpikir positif, berorientasi akhirat, dan amal Makruf nahi munkar. Berorientasi akhirat terbagi ke dalam beberapa bagian yaitu jujur, amanah, ikhlas tidak Riya dan tidak sombong, tawadu, dermawan, silaturahmi, hubungan baik dengan keluarga, hubungan baik dengan orang tua, menjauhi riba, dan tidak boros.<sup>18</sup>

Bentuk implementasi nilai-nilai spiritual Islam dalam berwirausaha yang telah dilakukan oleh Mitra PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai berikut:

#### 1. Berbisnis untuk mencari Ridha Allah semata

Dimensi tujuan dan maksud dari bisnis berorientasi untuk mencari Ridha Allah. Bisnis bukan hanya untuk meraih manfaat ekonomi dan finansial untuk kemaslahatan hidup antar manusia. Lebih dari itu, berbisnis dilakukan karena ingin meraih manfaat yang bersifat non ekonomi dan non finansial serta memecahkan permasalahan di masyarakat.<sup>19</sup>

Kehadiran suatu usaha yang bertujuan mencari Ridho Allah mampu menjadi solusi kesulitan masyarakat atau orang-orang di sekitarnya. Usaha seperti ini mampu membawa manfaat yang positif dan dapat meringankan beban orang-orang di sekelilingnya. Konsep ini diterapkan oleh Ibu Evi seorang wirausahawan Batik asal Namburan Kota Yogyakarta.

Ibu Evi mendirikan usaha batik berawal dari keinginan membantu seorang tetangga yang sudah dikenal sejak lama, ia datang meminta pekerjaan dan Ibu Evi memberikan kesempatan kepadanya untuk berkarya melalui batik. Ibu Evi mengatakan:

“...Bisnis ini harus jalan gak boleh berhenti karena bertanggungjawab sama karyawan. Jadi awal mulanya dulu kenapa akhirnya membatik itu ada dua orang itu di antara tiga orang itu. Dua orang itu datang ke Pak Bagus minta kerjaan, terus ditanya bisanya apa, dia bilang bisanya batik, yowes coba kamu batik nanti tak lihat. Membatik hasilnya seperti apa bisa dijual atau nggak. Akhirnya membatik, kok bagus. Sekarang kalau bisnisnya gak jalan kasihan lah mereka. Makanya bisnis ini harus tetap bertahan untuk membantu mereka supaya tetap mempunyai pekerjaan...”<sup>20</sup>

Bapak Heri, salah satu karyawan Ibu Evi yang telah lama bekerja di tempatnya membenarkan apa yang dikemukakan Ibu Evi. Bapak Heri bekerja di tempat Ibu Evi sejak pertama kali Batik Namburan berdiri. Dialah tetangga yang dimaksud oleh Ibu Evi. Bapak Heri mengatakan bahwa sosok Ibu Evi dan Pak Bagus adalah sosok yang sangat luar biasa dan telah lama dikenalnya. Mereka telah membantu Pak Heri menyediakan lapangan pekerjaan dan menyediakan tempat untuk terus belajar, dan berkarya menghasilkan karya-karya yang sangat luar biasa. Berikut hasil wawancaranya:

“Wahh orangnya bagus lah, luar biasa. Saya diberi kesempatan untuk berkarya gak ada paksaan saya harus begini, jadi saya bisa mengeksplorasi diri saya sendiri. Motif batik di sini

<sup>17</sup>*Ibid.*

<sup>18</sup>Muhammad Syahril Yusuf, *Meraih Keajaiban Rezeki dengan Wirausaha: Metode Terbaru untuk Mengasah Spiritual Entrepreneurship Quotient (SEQ) Anda*, (Jakarta: Erlangga, 2013), hlm. 7

<sup>19</sup>Muslich, *Etika Bisnis Islami: Landasan Filosofis, Normatif dan Substansi Implementatif*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), hlm. 52.

<sup>20</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

gak ada yang sama. Itulah keistimewaan di sini. Saya juga sudah kenal beliau lama, sejak awal saya bekerja di sini sebelum batik ini ada, ya batik ini ada juga salah satunya karena saya”.<sup>21</sup>

Selain Pak Heri, terdapat satu karyawan yang juga merupakan mahasiswa Ibu Evi di salah satu perguruan tinggi swasta di Yogyakarta. Ia mengenal Ibu Evi sebagai sosok yang baik, enak diajak bicara. Sebagai seorang pemimpin Ibu Evi bukanlah pemimpin yang otoriter, tidak pernah memaksakan kehendaknya sendiri, dan senantiasa mendengarkan pendapat orang lain. Ia juga merasa terbantu dengan adanya usaha tersebut karena pada saat itu ia bingung mencari pekerjaan yang fleksibel mengingat ia masih berstatus mahasiswa. Ia mengatakan bahwa:

“Orang yang tegas, misalnya ini harus dilakukan seperti ini ya itu tadi. Baik, terus suka kaya kan kalau di kampus suka segan dengan dosen lain tapi kalau sama beliau enak *sharing*. Seorang yang tegas, gak otoriter misalnya kamu harus ini harus itu, gak terlalu memaksakan juga jadi kalau kita ngasih pendapat beliau bisa dengerin. Kalau di sini kerjanya gak terlalu jadi beban sih, beda dengan di tempat lain kalau mau izin juga kan susah. Tapi kalau disini lebih enak, kalau mau keluar juga enak, kan cari yang gini gak ada ya mbak, ya sambil ngisi waktu kosong aja sih”.<sup>22</sup>

Mewujudkan usaha yang dapat memberikan manfaat yang positif bagi masyarakat harus memegang teguh prinsip Tauhid. Konsep tauhid dapat diartikan sebagai dimensi yang bersifat vertikal dan horizontal. Tauhid tidak lain adalah upaya untuk mengembalikan segala sesuatu pada Allah semata. Seorang wirausahawan yang memegang teguh prinsip tauhid maka meyakini dan menjalankan bisnisnya sesuai dengan aturan, batasan-batasan, serta hukum-hukum yang berlaku sehingga menciptakan suatu perilaku yang Makruf.<sup>23</sup>

Selain dampak horizontal, menjalankan aktivitas wirausaha tidak terlepas dari dampak vertikal. Dampak vertikal dalam berwirausaha berhubungan langsung dengan Allah SWT sehingga sering kali berwirausaha tidak hanya sebagai aktivitas muamalah saja melainkan sebagai ibadah. Segala sesuatu yang dilakukan baik niat maupun tujuan berwirausaha adalah mengharap Ridha Allah SWT.

Wirausahawan yang mengartikan bahwa bisnis ini merupakan ibadah adalah Bapak Agus. Dia seorang wirausahawan karpet dan wirausahawan *furniture* sekaligus sebagai pengurus Koperasi Konsumen Kotamas. Bapak Agus mengusung konsep ekonomi berjamaah. Ia menganggap bahwa bisnis adalah Ibadah langsung kepada Allah (artinya meyakini konsep vertikal). Ia mengatakan: “...Niat utamanya ibadah, selain untuk ekonomi keluarga juga untuk ibadah”.<sup>24</sup>

Jika diniatkan untuk beribadah maka segala sesuatu yang dilakukan harus berlandaskan keikhlasan dan benar-benar berjuang di jalan Allah. Rela berkorban demi kemaslahatan seluruh pihak yang terlibat dalam usahanya. Bertekad untuk membantu memakmurkan karyawan salah satu tekad Pak Agus, sehingga ia menyisihkan sebagian pendapatan dari penjualan Karpet yang murni miliknya untuk membayar upah karyawan dan membiayai operasional koperasi tersebut. Ia dikenal sebagai orang yang bersungguh-sungguh, kerja keras dalam membangun ekonomi berjamaah. Hal tersebut diungkapkan oleh karyawannya yang mengatakan bahwa:

“Beliau itu sosok yang kerja keras pastinya, beliau di sini itu sebagai anggota dan pengurus Kotamas. Selain itu juga kan beliau di sini nitipin karpetnya ya itu Maskarpet itu juga menafkahi, gimana ya kasarannya ya Maskarpet itu yang menafkahi koperasi Kotamas, ya kalau beliau gak kerja keras atau leha-leha gak bakalan bisa menafkahi Kotamas dan sebagainya, di sini maksud menafkahi itu ya gaji karyawan, buat perputaran uang juga nah itu yang paling

<sup>21</sup>Wawancara dengan Heri di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>22</sup>Wawancara dengan Mei di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>23</sup>Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, (Semarang: Walisongo Press, 2009), hlm. 133.

<sup>24</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

besar dari keuntungan Maskarpet Kotamas. Jadi ya, menurut saya beliau ulet, kerja keras, terus gimana caranya kita itu maju terus bareng-bareng, guyub rukun, ramah juga”.<sup>25</sup>

Selain memiliki dampak vertikal, berwirausaha juga memiliki dampak horizontal bagi semua pihak yang ikut tergabung dalam ruang aktivitas usaha tersebut. Dampak horizontal berarti dampak pada manusia, baik bagi para wirausahawan sendiri, karyawan, hingga konsumen. Berbisnis haruslah memberikan manfaat bagi masyarakat, menjadi jembatan jalan rezeki bagi para karyawan, berbagi manfaat dengan masyarakat di sekitarnya.

Ibu Ade Rokaya seorang Manajer Produksi Bakpia Djuara memiliki pengalaman spiritual sebelum ia membuat sebuah keputusan besar dalam bisnisnya. Awalnya ia adalah wirausahawan bakpia yang bernama Bakpia Kun 76. Dia mengikuti lomba pembuatan bakpia dan menjadi juara. Ia ditawarkan modal oleh investornya namun harus mengganti nama menjadi Bakpia Djuara. Sebelum memutuskan menerima modal tersebut Ibu Ade bermimpi mendapatkan ikan yang sangat besar, namun dalam mimpinya ia meminta suaminya untuk memotong-motong ikan itu dan dibagikan kepada para tetangganya. Ia meyakini bahwa arti dari ikan besar itu adalah akan mendapat rezeki besar namun harus dibagikan kepada orang lain, jika tidak maka kemanfaatannya berkurang bahkan bisa saja menjadi busuk dan terbuang. Berikut hasil wawancaranya:

“...sebelum nerima juara saya juga dapat kalau cara spiritualnya saya dapat pertanda bahwa saya akan dapat rezeki untuk orang banyak dan tidak mungkin dimakan sendiri, harus dibagi-bagi dengan orang lain. kalau tidak dibagi-bagi dengan orang lain ini akan menjadi bangkai, kan kalau orang Jawa mendapat mimpi ikan besar itu mendapat rezeki besar tapi waktu itu saya minta tolong suami saya untuk membantu memotong-motong karena dibagikan dengan tetangga kalau dalam mimpi saya tidak saya bagikan pada tetangga pasti ini akan jadi busuk tidak akan memberikan manfaat, tapi kalau diberikan pada tetangga, tetangga dalam artian orang banyak ini akan memberikan manfaat bagi orang banyak...”.<sup>26</sup>

Berdasarkan tafsir atas mimpinya itu, Ibu Ade memutuskan menerima investasi dari investor dan mengganti menjadi Bakpia Djuara. Baginya berwirausaha merupakan suatu hal yang bernilai ibadah, dapat membuka lapangan pekerjaan baru dan menjadi jalan rezeki bagi orang lain. Beliau mengatakan bahwa:

“...orang wirausaha nilai ibadahnya besar, jadi jalan rezekinya banyak orang, memberikan manfaat bagi orang banyak, mimpi itu saya yakini dan saya pegang betul bahwa itu adalah sebagai pertanda sudah saatnya saya bermanfaat untuk orang banyak...”.<sup>27</sup>

Membuka usaha berarti membuka lapangan pekerjaan baru sehingga mereka yang belum bekerja memiliki kesempatan untuk bekerja dan dapat memperbaiki keadaan perekonomiannya. Hal tersebut juga yang menjadikan Ibu Ade akhirnya memutuskan untuk membuka Bakpia Djuara. Ia mengatakan bahwa:

“...sekarang saya senang, sekarang ada tujuh orang karyawan mereka sebelumnya tidak bekerja, atau mereka sebelumnya bekerja tetapi pendapatannya tidak seberapa, tapi ketika mereka pindah di Bakpia Djuara alhamdulillah kan mereka secara ekonomi keluarganya meningkat, itu bagi saya ada kebahagiaan, meskipun bukan saya yang membayar tetapi sudah ada apa ya istilahnya syariat langitnya sudah ada yang turun nih rezekinya lewat usaha ini...”.<sup>28</sup>

Hal tersebut dirasakan oleh karyawan Ibu Ade. Karyawannya mengakui bahwa keberadaan Bakpia Djuara menjadi suatu hal yang sangat bermanfaat khususnya bagi mereka. Karyawan merasa usaha tersebut dapat membantu perekonomian keluarganya. Selain itu jarak pabrik yang dekat dengan rumahnya memungkinkan mereka untuk pulang ke rumah sekedar melihat anaknya yang masih balita. Ia mengatakan bahwa “...semua karyawan berasal dari sekitar sini,

<sup>25</sup>Wawancara dengan Devi Nurhana di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>26</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

<sup>27</sup>*Ibid.*

<sup>28</sup>*Ibid.*



dengan adanya usaha ini tuh ya sangat membantu, karena kan kalau saya mau kerja jauh-jauh juga gak bisa karena kan punya anak kecil, kalau di sini kan kadang bisa nengok sebentar...”.<sup>29</sup>

Selain itu, sebagian besar karyawan berasal dari daerah sekitar yaitu daerah Jetak, Mandungan, dan Niten. Sebaik-baik suatu perusahaan maka perusahaan yang ikut memakmurkan warga di sekitarnya. Hal tersebut juga dikatakan oleh salah satu karyawannya, ia mengatakan bahwa “...Iya cukup membantu mbak, soalnya karyawannya kebanyakan cuma dekat sini aja mbak, sini Jetak, Mandungan, Niten...”.<sup>30</sup>

Senada dengan Ibu Ade, Bapak Ardi Sehami seorang pengusaha makanan tradisional sempe arumanis memiliki tujuan untuk menjadi pribadi yang lebih bermanfaat bagi orang lain. Bagi Bapak Ardi berwirausaha menjadi salah satu jalan yang ditempuh untuk menebar manfaat kepada orang lain. Berangkat dari pengalamannya menjadi seorang *sales* disalah satu perusahaan makanan di Yogyakarta, akhirnya Pak Ardi memulai usahanya sendiri dengan membangun Sempe Arumanis Haji Ardi. Selain untuk memberikan manfaat bagi orang lain, berwirausaha juga dijadikan sebagai motivasi untuk lebih giat beribadah. Baginya, jika kebutuhan dasar sudah terpenuhi maka hal yang harus dilakukan selanjutnya adalah lebih giat beribadah. Berwirausaha merupakan salah satu cara yang dilakukan olehnya untuk memperbaiki kondisi perekonomian keluarganya dan membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Ia mengatakan bahwa:

“Karena saya sudah mengalami jadi karyawan tentu saya ingin mewujudkan impian, mimpi saya adalah saya harus menjadi pengusaha, karena tadinya memang kerja kuli. bisa untuk bermanfaat bagi orang lain, kemudian bisa menambah motivasi kita untuk beribadah, jadi semakin usaha itu jalan bagus dan semakin banyak hal yang didapatkan dari apa yang kita inginkan jadi sebagai motivasi kita itu ibadahnya semakin giat. Seperti ini lah, jika orang secara ekonomi sudah tercukupi Insyaallah kalau dia ibadah pikirannya sudah fokus, Shalat berjamaah, pengajian. Jadi menurut saya orang kalau sudah punya usaha kemudian sukses itu sebenarnya untuk memudahkan dia untuk ibadah...”.<sup>31</sup>

Keberadaan Sempe Arumanis Haji Ardi memberikan manfaat yang sangat luar biasa, hal tersebut dirasakan oleh Ibu Iis karyawan bagian pengemasan produk yang sudah bekerja dari tahun 2015 hingga saat ini. Ia merasa bahwa bekerja di tempat tersebut dapat membantu meringankan beban suaminya dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Ia berharap bahwa Sempe Arumanis Haji Ardi tetap jaya dan semakin berkembang, sehingga ia tetap dapat bekerja di tempat tersebut. ia mengatakan bahwa “...adanya tempat usaha ini juga membantu banget, gajinya juga lumayan bisa bantu suami, bisa buat sendiri juga. Mudah-mudahan usahanya tetap lancar, terus berkembang tambah sukses supaya kita bisa di sini terus dan upahnya naik lagi...”.<sup>32</sup>

Senada dengan Ibu Iis, Bapak Aril sebagai manajer produksi yang bekerja sejak pertama kali Sempe Arumanis Haji Ardi berdiri pada tahun 2011 hingga saat ini, ia merasakan hal yang sama. Ia mengatakan bahwa “...dengan adanya perusahaan ini saya bisa bermanfaat untuk istri, anak, sepupu, keponakan, bahkan orang tua dan mertua saya merasakan manfaatnya. Saya bisa merenovasi rumah orang tua saya di Brebes, saya juga bisa renovasi rumah mertua saya di sini. Jadi intinya dengan adanya usaha ini sangat bermanfaat...”.<sup>33</sup>

Selain dikenal sebagai sosok yang memberikan manfaat, Pak Ardi juga dikenal sebagai sosok yang religius<sup>34</sup>. Sifat religiusnya ia terapkan melalui budaya organisasi yang sejak awal

<sup>29</sup>Wawancara dengan Khasanah di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>30</sup>Wawancara dengan Ayu di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>31</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>32</sup>Wawancara dengan Iis di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>33</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>34</sup>Religius adalah bersifat religi; bersifat keagamaan; yang bersangkutan-paut dengan religi, dikutip dari <https://www.kbbi.web.id/religius>, diakses pada hari Rabu tanggal 28 Maret 2018 jam 07.30 WIB.

hingga saat ini masih terjaga dengan baik. Budaya organisasi<sup>35</sup> yang diterapkan ialah membaca Asmaul Husna dan Shalat Dhuha sebelum memulai pekerjaan. Selain itu, diisi dengan kajian-kajian atau *sharing* terkait pekerjaan lalu dilanjutkan dengan memulai tugasnya masing-masing. Pak Aril mengatakan bahwa:

“...Beliau juga adalah sosok yang religius, dan beliau menerapkan religiusitasnya dalam menjalankan usaha ini. Tradisi Sempe Arumanis kan sebelum bekerja membaca Asmaul Husna, Shalat Dhuha, dan kadang-kadang ada kajian. Ada yang merasa keberatan dengan tradisi itu, yang keberatan biasanya mereka tidak bertahan lama kerja di sini, tapi banyak juga yang betah...”<sup>36</sup>

Budaya organisasi Sempe Arumanis Haji Ardi memberikan kesan yang baik dan dampak positif bagi karyawannya. Pak Janu sebagai karyawan bagian produksi arumanis yang sudah bekerja selama tiga tahun mengatakan bahwa

“...dengan adanya tradisi baca Asmaul Husna dan Shalat Dhuha juga justru malah senang, karena bisa Shalat bareng-bareng terus bisa lebih dekat. Kan jarang juga pabrik ada Shalat bareng jadi itu termasuk tradisi yang bagus. Terus dengan adanya Shalat Dhuha itu juga jadi merasa tenang dan nyaman dalam bekerja”.<sup>37</sup>

Hal serupa juga dirasakan oleh Pak Bambang karyawan bagian produksi sempe yang sudah bekerja selama enam tahun, ia mengatakan bahwa “...kalau aku ya senang aja ada Shalat Dhuha di sini kalau gak di sini ya aku jarang Shalat Dhuha, ya memang harus dipaksa dulu nanti lama-lama terbiasa. Enaknya ya kita di sini bisa *sharing* dulu sama teman setelah Shalat Dhuha, jadi ada waktu untuk berkumpul”.<sup>38</sup>

Menjadi seorang wirausahawan merupakan suatu pekerjaan yang baik, bukan hanya mampu mencukupi kebutuhan pribadinya melainkan mampu membuka lapangan kerja bagi orang lain untuk mencukupi kebutuhan hidup mereka. Dalam pandangan Islam, menjadi wirausahawan dalam usaha yang baik dan halal, sesuai dengan tuntunan Allah dan Rasul-Nya adalah sebuah pekerjaan yang mulia dan agung.<sup>39</sup>

Menjalankan aktivitas usaha sesuai dengan tuntunan Allah dan Rasulnya dapat membawa wirausahawan menuju kesuksesan. Setiap orang yang berusaha mengharapkan sebuah kesuksesan. Kesuksesan adalah “sesuatu yang tidak tampak oleh mata, tidak bisa di ungkapkan dengan kata-kata, tidak terkandung dalam keanekaragaman kekayaan dan juga tak bisa dibeli dengan harta benda”.<sup>40</sup>

Setiap wirausahawan memiliki kiat sukses yang dipegang teguh dalam mencapai keberhasilan usahanya. Kiat sukses yang dimiliki oleh Bapak Agus yang membangun koperasi berjamaah yaitu kesabaran dan kesadaran pada kemampuan masing-masing, tidak merasa paling benar, paling mampu dan menutup diri dari saran yang diberikan orang lain. Ia mengatakan bahwa “...Kiat suksesnya yaitu sabar dan mengerti kemampuan masing-masing, ya itulah akhirnya saling berjamaah, yang ini bisa yang ini tidak jadi saling berkumpul akhirnya menjadi sesuatu, nah itu yang bisa saya rasakan”.<sup>41</sup>

Berbeda dengan kiat sukses yang dimiliki oleh Ibu Evi, ia meyakini bahwa kiat sukses dalam berwirausaha adalah jujur, menaati tata nilai, dan melakukan sesuai dengan yang

<sup>35</sup>Budaya organisasi adalah suatu sistem berbagi arti yang dilakukan oleh para anggota yang membedakan suatu organisasi dari organisasi lainnya. Stephen P. Robbins dan Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi: Organization Behavior*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), hlm. 355.

<sup>36</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>37</sup>Wawancara dengan Janu di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>38</sup>Wawancara dengan Bambang di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>39</sup>Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, (Semarang: Walisongo Press, 2009), hlm. 43.

<sup>40</sup>Muhammad Syahril Yusuf, *Meraih Keajaiban Rezeki dengan Wirausaha: Metode Terbaru untuk Mengasah Spiritual Entrepreneurship Quotient (SEQ) Anda*, (Jakarta: Erlangga, 2013), hlm. 7.

<sup>41</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

dikatakan. Jujur pada konsumen, jujur pada karyawan, jujur pada investor. Menaati tata nilai adalah tetap menjaga kearifan lokal dan tidak melakukan suatu hal yang bertentangan dengan nilai-nilai agama dan masyarakat. Selanjutnya menjadi teladan, tidak hanya berbicara saja melainkan mencontohkan sesuai dengan yang di katakannya. Berikut hasil wawancaranya: “pertama jujur, kedua menaati tata nilai, yang ketiga apa yang dikatakan sama dengan apa yang dilakukan...”<sup>42</sup>

Berbeda dengan yang disampaikan oleh Ibu Ade, ia meyakini bahwa kunci kesuksesan adalah dengan silaturahmi. Baginya, membangun hubungan yang baik kepada siapa pun dan di mana pun merupakan kunci sukses yang paling efektif. Ia telah membuktikan bahwa kekuatan silaturahmi dapat mengalahkan kekuatan pemasaran secara konvensional. Ia mengatakan bahwa:

“Kalau saya silaturahmi, ternyata gini dengan silaturahmi saya jelas ke buka jaringannya dari silaturahmi saya mendapat informasi, dari silaturahmi saya mendapat investor baru, kepercayaan, yang jelas konsumen. Ternyata apa, karena kita ada hubungan membangun hubungan yang baik. Jadi Bakpia Juara ini ternyata investor itu menganggap bahwa cara yang baik memasarkan dengan internet dan sebagainya. Kalau saya tidak, hanya dengan silaturahmi dan nyatanya Bakpia Juara sekarang besar itu karena relasi-relasi saya yang dulu. Artinya membangun hubungan yang baik dengan seseorang itu sebetulnya sudah menjadi modal utama yang besar sekali yang tidak dapat digantikan dengan yang lain...”<sup>43</sup>

Bapak Ardi meyakini bahwa memulai usaha dari bawah menjadi kiat sukses dalam membangun usahanya. Ia menambahkan bahwa memulai usaha ibarat menaiki anak tangga, ada tahapan-tahapan yang harus dilalui sampai mencapai anak tangga yang paling tinggi. Ia mengatakan bahwa “tentu orang sukses itu dia berangkat dari bawah, tidak ada orang sukses yang melangkahi ibaratnya tangga, kita harus melewati tangga-tangga itu...”<sup>44</sup>

Dapat disimpulkan bahwa implementasi dari berbisnis untuk mencari Ridha Allah SWT telah diterapkan dengan cara-cara sebagai berikut; tujuan wirausahawan dalam menjalankan aktivitas usaha adalah untuk memenuhi ekonomi keluarga juga sebagai sarana untuk ibadah. Bertanggung jawab pada karyawan dan membantu mereka untuk tetap memiliki pekerjaan. Menjadi jalan rezeki orang lain, dan memberikan manfaat bagi orang lain. Menjadi penghubung dan mencoba memenuhi kebutuhan konsumen.

Kiat sukses para wirausahawan dalam menjalankan usaha yaitu Sabar, harus sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dilakukan secara bersama-sama (berjamaah). Jujur, menaati tata nilai, dan berbuat sesuai dengan yang dikatakan. Silaturahmi, membangun hubungan yang baik adalah modal utama seorang wirausahawan. Memulai usaha dari bawah dan terus berusaha hingga mencapai kesuksesan yang diharapkan.

## 2. Selalu berpikir positif

Prasangka merupakan penguasaan masalah sebagian saja baik sebagian besar atau sebagian kecil tetapi tidak sampai seratus persen. Hal tersebut berbanding terbalik dengan kata paham, yaitu penguasaan masalah hingga seratus persen. Maka dari itu seseorang yang tidak paham, sangat mungkin memaknai sesuatu dengan cara yang salah. Prasangka adalah sifat yang diberikan Allah kepada manusia. Apabila berprasangka baik, meskipun tidak diucapkan dan tidak dilakukan maka ia sudah mendapat pahala. Jika prasangka buruk tidak diucapkan dan tidak dilakukan itu adalah hal yang dimaklumi dan bukan merupakan dosa.<sup>45</sup>

Prasangka memiliki peran yang sangat penting dalam menghadapi permasalahan, kegagalan, dan lain sebagainya. Kesuksesan melewati setiap masalah dalam berwirausaha

<sup>42</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>43</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017

<sup>44</sup>Wawancara dengan Ardi Sehemi di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>45</sup>Adi Abdillah dan Shuniyya Ruhama H, *Dahsyatnya Berbaik Sangka*, (Yogyakarta: Qudsi Media, 2010), hlm.

tergantung dengan cara pandang wirausahawan terhadap masalah tersebut. Dalam melakukan proses perubahan cara pandang, sesungguhnya terbentang *platinum way*, tempat manusia menemukan tonggak-tonggak perkembangan kehidupannya. Dengan demikian manusia terus menapaki anak tangga, dari tahap ke tahap berikutnya. Pada setiap anak tangga manusia ditantang untuk memilih, merumuskan, dan menjawab tantangannya. Karena pada setiap tantangan selalu tersedia peluang, tinggal bagaimana kita menyikapi setiap tantangan tersebut.<sup>46</sup>

Berpikir positif dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *husnuzan* yang berarti baik sangka. Seseorang yang memiliki sifat *husnuzan* memiliki sudut pandang yang positif dalam memaknai setiap permasalahan. Dengan berpikir positif, hidup menjadi mudah dan dapat menyelesaikan setiap masalah yang dihadapinya. Berbaik sangka merupakan kunci kebahagiaan dunia yang akan mengantarkan kita pada kebahagiaan akhirat. Prasangka yang baik membawa kita untuk belajar ikhlas menerima setiap ujian dan tantangan yang terjadi dalam kehidupan.<sup>47</sup>

Konsep berpikir positif diterapkan oleh wirausahawan dalam menghadapi tantangan dan rintangan dalam berwirausaha. Tantangan dan rintangan dalam berwirausaha merupakan hal yang tak dapat dihindari. Menghadapinya dan menyelesaikannya merupakan langkah yang tepat. Sesuatu yang sudah dimulai tidak boleh berhenti begitu saja hanya karena menyerah pada permasalahan yang ada. Tetap berjalan melewati tantangan tersebut hingga akhirnya menemukan solusi terbaik merupakan langkah yang diambil oleh wirausahawan yang senantiasa berpikir positif. Konsep tersebut diterapkan oleh Ibu Evi, ia mengatakan bahwa:

“...Saya coba lagi untuk tetap ikut pameran-pameran tidak langsung *down* juga. Ibaratnya kita itu sudah nyebur sudah basah mau nyelam, sebentar lagi sampai ke tujuan masa mau berhenti ya tetap jalan. Yang namanya bisnis memang begitu, ada risikonya. Ya ibarat jalan gak langsung ke jalan tol tapi ya nyari-nyari jalan dulu sampai ketemu jalan tolnya”.<sup>48</sup>

Salah satu strategi promosi dan pemasaran yang dilakukan oleh Ibu Evi adalah mengikuti pameran. Banyak hal yang harus dipersiapkan dalam mengikuti pameran, termasuk mengangkut produk-produk yang ada di galeri. Risiko yang sering dihadapi adalah produk yang dipasarkan di pameran belum laku terjual, namun hal tersebut tidak menjadikan Ibu Evi menyerah, justru keadaan tersebut dijadikan sebagai motivasi untuk lebih bersungguh-sungguh dalam melakukan promosi dan mempersiapkan pameran-pameran selanjutnya. Ia mengatakan bahwa:

“Yang pasti ya sebagai motivasi, contohnya ya seperti pameran. Kita udah ngangkut-angkut jauh-jauh terus gak ada yang laku juga pernah, tapi kan itu bukan berarti menciutkan kita. Risiko itu pasti ada, setiap kita mengambil langkah untuk bisnis itu kita harus siap mengambil risiko. Kalau soal seperti itu risiko-risiko yang sudah pasti ada, tapi kan paling tidak di syukurinya oh di sini nggak laku tapi ada kesempatan nyebar brosur, punya kesempatan kenalan”.<sup>49</sup>

Masalah lain yang dihadapi oleh wirausahawan adalah kerugian. Kerugian menjadi salah satu risiko usaha yang sering kali dihadapi oleh para wirausahawan. Kerugian bukan suatu hal yang diinginkan oleh wirausahawan, perasaan kecewa dan terpuruk sudah menjadi suatu hal yang wajar dirasakan oleh mereka, namun bagaimana menyikapinya dan menjadikan kerugian itu sebagai pelajaran berharga. Seperti halnya yang dirasakan oleh Pak Agus, ia mengatakan bahwa:

“...Jadi kegagalan itu memang ada dalam berusaha tapi bagaimana, gagal itu bukan sesuatu yang kita inginkan. Istilahnya kita gagal terus kita cari jalan untuk kedepannya jangan sampai terulang lagi. Bagaimana menyikapi ya meskipun dana dan tenaga tercurahkan semua di sana ya gagal berarti kan finansial gak kembali ada kontrak antar apa namanya kedua belah pihak kita

<sup>46</sup>*Ibid.*, hlm. 4.

<sup>47</sup>*Ibid.*, hlm. 106-107.

<sup>48</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>49</sup>*Ibid.*

selesaikan. Di situ rugi, terus bagaimana ya dijadikan pelajaran jangan sampai terulang kembali”.<sup>50</sup>

Bangkit dari keterpurukan dan kembali menata kegagalan hanya dapat dilakukan oleh wirausahawan yang memiliki sifat kerja keras, tidak mudah menyerah, ulet dan selalu berpikir untuk maju bersama-sama. Sifat itulah yang membuat Pak Agus mampu melewati dan menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya. Selain itu, ia tetap semangat dalam membangun koperasi dan mampu membayar gaji karyawannya. Hal tersebut disampaikan oleh Ibu Devi karyawan Koperasi Konsumen Kotamas, ia mengatakan bahwa:

“Beliau itu sosok yang kerja keras pastinya, beliau disini itu sebagai anggota dan pengurus Kotamas. Selain itu juga beliau di sini nitipin karpetnya ya itu Maskarpet itu juga menafkahi, gimana ya kasarannya ya Maskarfet itu yang menafkahi koperasi Kotamas yakalau beliau gak kerja keras atau leha-leha gak bakalan bisa menafkahi Kotamas dan sebagainya, disini maksud menafkahi itu ya gaji karyawan, buat perputaran uang juga nah itu yang paling besar dari keuntungan Maskarpet Kotamas. Jadi ya, menurut saya beliau ulet, kerja keras, terus gimana caranya kita itu maju terus bareng-bareng, guyub rukun, ramah juga”.<sup>51</sup>

Ibu Devi menambahkan bahwasanya musyawarah menjadi salah satu cara yang dilakukan oleh pak Agus dalam menyelesaikan setiap masalah. Selain itu, ia adalah sosok yang terbuka, artinya bersedia menerima saran dari berbagai pihak termasuk dari karyawannya. Namun, terkadang tidak ada kejelasan apakah saran yang diberikan oleh karyawan disetujui atau tidak, sehingga membuat bingung karyawannya. Berikut hasil wawancaranya:

“...Kalau menanggapi masalahnya ya biasanya dibicarakan dulu, dimusyawarahkan, beliau juga mau mendengar saran dari orang lain khususnya dari karyawannya. Tapi ya itu, kadang kalau kita ngasih saran jawabannya terserah aja, gimana mbak aja mau seperti apa solusinya. Kalau udah bilang terserah kan bingung ya, pengennya sih kalau setuju ya bilang setuju kalau nggak setuju juga bilang kan ke kitanya jadi jelas”.<sup>52</sup>

Seorang wirausahawan yang memiliki jiwa entrepreneur sudah seharusnya memiliki sudut pandang yang berbeda dalam melihat dan menanggapi setiap masalah. Dibalik masalah yang dihadapi ada sebuah hikmah yang terkandung di dalamnya. Hanya wirausahawan yang senantiasa berpikir positif yang mampu mengambil hikmah dari setiap kejadian. Seorang wirausahawan harus mampu melihat sebuah peluang besar dibalik kegagalan yang dihadapinya.

Hal tersebut dilakukan oleh Ibu Ade dalam memahami dan memandang suatu kegagalan yang dihadapinya. Ia mengatakan bahwa:

“...yang kemarin jadi pelajaran. Meskipun dia sudah menipu, saya tau di satu sisi bagi saya dia sudah menolong saya karena waktu itu rumah saya baru digusur tidak punya rumah. Tapi setelah kejadian itu justru saya malah dapat peluang baru, saya bisa belajar bisnis online, saya bisa ikut pameran-pameran. Ya saya anggap bahwa setiap kejadian pasti ada pelajaran di dalamnya. Karena seorang wirausahawan itu memikirkan jalan keluar disetiap masalah yang dihadapi”.<sup>53</sup>

Salah satu karyawannya menuturkan bahwa Ibu Ade sebagai sosok yang tegas dan santun dalam menanggapi kesalahan karyawannya. Kesantunannya dalam memberikan arahan menjadikan setiap perkataannya selalu diingat dengan baik. Selain itu, dalam menyelesaikan masalah, Ibu Ade lebih mengedepankan musyawarah dan terbuka terhadap saran dari karyawannya. Berikut hasil wawancaranya:

“...Maksudnya gak galak seperti bos-bos besar, maksute tetep biasa misalnya ngandani ada kesalahan ngandaninya itu gak galak Cuma biasa, jadi kan kalau gitu jadi ngerasa gak takut, maksute ngerasa duh gimana gitu. Tapi meskipun ngandaninya dengan cara gitu ya tetep di

<sup>50</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>51</sup>Wawancara dengan Devi Nurhana di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>52</sup>*Ibid.*

<sup>53</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017

inget, misalnya salah lalu diingetin. Biar pun dia itu nggak galak tapi tetep di inget, gak di sepelein. Ya ibu itu lebih ke tegas. Biasanya di rapatin di kantor nyari solusinya gimana gitu, jadi musyawarah. Pokoknya melakukan yang terbaik. Beliau juga terbuka bisa terima pendapat kita”.<sup>54</sup>

Setiap orang memiliki sudut pandang yang berbeda dalam menanggapi sebuah kegagalan, bagi Bapak Ardi Sehami tidak ada kata gagal, yang ada hanya masalah-masalah yang dihadapinya dalam menjalankan usaha yang kini ditekuninya. Baginya, masalah-masalah yang dihadapi dalam membangun sebuah usaha akan memberikan dampak yang positif yakni menjadikan usaha tersebut lebih matang. Ia mengatakan bahwa:

“...jadi menurut saya ya semakin banyak persoalan yang dihadapi itu juga untuk kematangan dalam bisnis, jadi semakin lama dia berbisnis apalagi dia fokus dalam bisnis dia akan merasakan nikmatnya. Jadi buat saya mungkin tidak bahasa kegagalan ya, kan kata orang kegagalan itu merupakan sukses yang tertunda, menurut saya sih ya problem. Setiap bisnis itu ya ada problem, problem dengan karyawan, problem dengan produk, problem dengan relasi”.<sup>55</sup>

Ia memiliki cara tersendiri untuk menyelesaikan setiap permasalahan yang dihadapinya, salah satunya problem dengan karyawan. Baginya tidak hanya karyawan yang membutuhkan pekerjaan itu, namun setiap perusahaan pasti membutuhkan karyawan sehingga jangan sampai salah mengambil keputusan. Sebagai seorang pemimpin perusahaan ia memilah dan memilih mana yang harus diselesaikan seketika dan mana yang memerlukan waktu untuk menyelesaikannya. Menurutnya, hal yang harus diperhatikan adalah jangan sampai membuat keputusan dalam keadaan emosi, semua masalah bisa dibicarakan dengan baik sehingga mendapat jalan tengah yang terbaik. Bapak Ardi mengatakan bahwa:

“Saya karena sudah terbiasa ya saya biasanya kalau ada masalah itu, ada yang langsung membuat keputusan saat itu ada yang perlu waktu untuk memutuskan hal itu, jangan sampai mengambil keputusan yang salah. Mengeluarkan karyawan itu boleh, tapi jangan seketika itu karena sedang emosi, beri dia waktu sehingga nanti bisa menemukan jalan tengah. Karena bagi saya begini, oke karyawan itu butuh kita, tapi substansinya kita juga butuh karyawan kan. Maka mengambil keputusan itu perlu dipertimbangkan, kalau umpamanya ada problem ya tentu penyelesaiannya kan tidak langsung menjustis atau apa namanya mengambil keputusan yang frontal”.<sup>56</sup>

Hal tersebut senada dengan pandangan karyawan yang menilai bahwa Bapak Ardi terkadang menjadi sosok yang diktator dalam menghadapi masalah atau membuat keputusan, namun terkadang menjadi sosok yang terbuka sehingga mendengarkan pendapat dari para karyawan. Tidak semua masalah dimusyawarahkan dengan karyawannya, namun ada beberapa masalah yang dimusyawarahkan dengan karyawannya. Hal tersebut disampaikan oleh Bapak Aril, ia mengatakan bahwa:

“...terkadang ada saat di mana beliau itu menjadi pemimpin yang diktator ada saat juga beliau menjadi pemimpin yang mau mendengarkan karyawannya. Dalam menghadapi problem terkadang ada yang beliau *sharing* ke kita, ada juga yang di selesaikan sendiri. Terkadang cerita masalah yang di hadapi, tapi tidak semuanya, mungkin yang menurut beliau bisa di selesaikan dengan musyawarah aja...”<sup>57</sup>

Berbeda pandangan dengan Bapak Aril, Ibu Iis menilai bahwa pemimpinnya lebih mendengarkan solusi orang lain dibandingkan dengan solusi yang diberikan oleh karyawannya. Ia mengatakan bahwa:

“...Kalau dalam menghadapi masalah Pak Ardi itu suka denger omongan dari luar, jadinya pas kita mau menjalani kan gak sesuai. Yang tau di pabrik kan kita, kadang Pak Ardi suka mau

<sup>54</sup>Wawancara dengan Khasanah di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>55</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Yogyakarta, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>56</sup>*Ibid.*

<sup>57</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

merubah, tapi ya tetap di jalani. Solusinya Pak Ardi kadang membebani tapi ya tetap di jalani toh, jadi kadang ya dijalani, tapi kalau pas gak cocok Pak Ardi juga bilang yaudah terserah kalian gimana baiknya, gitu kadang. Jadi kalau merasa gak cocok kita juga bisa menyampaikan”.<sup>58</sup>

Senada dengan Ibu Iis, Bapak Janu karyawan bagian produksi arumanis mengatakan bahwa:

“...Pak Ardi itu ya nganu mba dia itu kadang belum bisa menerima masukan karyawan gitu mbak, jadi masukan dari luar itu Pak Ardi gampang menerima, tapi kalau dari karyawan jarang mbak sulit, gak tau gimana. Padahal yang tau keadaan di pabrik kan karyawan dan mandor gitu lho, Pak Ardi kan sering menerima masukan dari orang-orang luar yang belum tentu tau keadaan di dalam pabrik ini gitu lho. Kalau kita bilang gini gini belum tentu dijalankan mbak, justru masukan dari orang lain gitu lho yang tidak tau langsung dijalankan. Contohnya ya di bagian produksi, di *packing* sama aja”.<sup>59</sup>

Bapak Bambang karyawan dibagian Produksi sempe juga mengatakan hal yang sama, ia mengatakan bahwa:

“...menurut saya juga sama dengan yang dikatakan mas Janu, Cuma kadang bolak balik gitu mba, kadang mintanya gini gini, tapi gak nganu gitu lho mbak, nek dari luar dari yang sukses dia mungkin langsung percaya tapi kalau dari kita dikasih nganu itu kadang malah gak nerima gitu lho, padahal kan kita yang tau. Contohnya ya kemarin soal adonan kemarin sudah di bikin sempe memang buat mini Pak Ardi suruh bakarnya tutup, padahal kita sudah tau itu, Mas Aril sendiri sudah coba, bakar tutup ya kita juga cape to mba, cape banget, wong tutup itu cepet banget bolak baliknya, jadi ukuran sempenya itukan ada beberapa macam ukuran, ada ukuran untuk bawah rangkap, ada untuk arumanis bijian kita sebut arumanis mini, ada untuk arumanis polos itu untuk kipas, ada yang untuk arumanis snack, jadi ada beberapa varian ukuran, kita udah terbiasa dengan ukuran seperti ini dan memang jadi tapi Pak Ardi mintanya dirubah jangan seperti ini. Biasanya kalau begitu, selama beliau ada di pabrik ya diikutin aja, kalau udah nggak ada ya kembali ke semula, karena hasilnya udah kelihatan udah tau dan hasilnya memang bagus”.<sup>60</sup>

Dapat disimpulkan bahwa implementasi dari berpikir positif telah diterapkan dengan cara-cara sebagai berikut; Bagi mereka kegagalan merupakan sebuah pelajaran dan harus tetap berpikir positif. Kegagalan juga dijadikan sebagai motivasi dan tetap bersyukur atas kesempatan yang didapatkan. Sebagai pelajaran, yakin bahwa ada rezeki lain yang telah Allah siapkan, di setiap kejadian ada hikmah yang dapat diambil. Masalah yang dihadapi oleh setiap wirausahawan dapat membangun usaha menjadi lebih matang dan lebih baik.

Beberapa hal yang mereka lakukan dalam menghadapi sebuah kegagalan tersebut antara lain; Musyawarah, lebih berhati-hati dan membuat keputusan yang bersifat *Win-win Solution* (tidak merugikan salah satu pihak). Tetap mencoba dan tidak menyerah. Tetap semangat, yakin, percaya diri, dan mencari peluang yang lain. Mencari peluang lain, yakin bahwa Allah sudah mempersiapkan jalan yang lain. Membuat sebuah keputusan dengan pikiran tenang, tidak dibarengi dengan emosi sesaat. Mendengarkan dan menghargai saran dari karyawan juga merupakan suatu hal yang baik, sehingga memberikan kenyamanan bagi karyawan dan setiap kebijakan dapat dijalankan tanpa membebani karyawan.

### 3. Selalu berorientasi pada akhirat

Berwirausaha bukan hanya berbicara tentang keuntungan dunia namun juga perlu mempertimbangkan keuntungan akhirat. Allah telah berjanji kepada setiap hamba yang mengikuti aturan-aturan-Nya maka akan mendapatkan keberkahan selama hidup di dunia juga di akhirat kelak. Allah berfirman dalam QS. Thaha: 123 yaitu:<sup>61</sup>

<sup>58</sup>Wawancara dengan Iis di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>59</sup>Wawancara dengan Janu di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>60</sup>Wawancara dengan Bambang di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>61</sup>Ahmad Hatta, *Tafsir Qur'an Per Kata Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Terjemah*, (Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2011), hlm. 320.





produk yang sebenarnya. Pemasaran adalah suatu hal yang sangat penting dalam meraih keuntungan, karena besar atau tidaknya keuntungan tergantung dari cara memasarkannya. Maka dari itu muncullah konsep *spiritual marketing* yang dapat digunakan para wirausahawan dalam melakukan promosi.

*Spiritual marketing* artinya mampu memberikan kebahagiaan kepada setiap orang yang terlibat dalam berbisnis, baik diri sendiri, pelanggan, pemasok, distributor, pemilik modal, dan bahkan para pesaing. Wirausahawan harus mencintai pelanggan juga menghargai para pesaing. *Spiritual marketing* bertujuan untuk mencapai sebuah solusi yang adil dan transparan bagi semua pihak yang terlibat. Dalam praktiknya tertanam nilai-nilai moral dan kejujuran. Pihak yang terlibat di dalamnya tidak merasa dirugikan dan tidak ada pula pihak yang berburuk sangka.<sup>66</sup>

Konsep tersebut dilakukan oleh Ibu Ade, ia memiliki prinsip bahwa memproduksi makanan bukan untuk mencelakai orang lain. bisnis bukan hanya mencari keuntungan materi, justru keuntungan yang sebenarnya adalah produk yang dipasarkan dapat memberikan kebahagiaan bagi konsumennya. Ia mengatakan bahwa “Prinsip saya ketika membuat makanan saya tidak ingin mencelakai orang lain, tidak hanya untuk mencari keuntungan, justru saya akan membuat yang terbaik. Keuntungan saya itu ketika bisa membahagiakan orang lain dan kondisi ekonomi saya cukup...”<sup>67</sup>

Prinsip tersebut diterapkan dalam aktivitas promosi yang dijalkannya. Salah satu cara promosi dengan menggunakan slogan<sup>68</sup> unggulan dari produk mereka yang disampaikan melalui iklan dalam media Online, media cetak dan media lainnya. Slogan perusahaan Bakpia Juara adalah “Tanpa Pengawet dan Pemanis Buatan”. Saat ini konsumen cenderung memilih makanan yang bebas bahan-bahan kimia berbahaya seperti pengawet dan pemanis buatan, sehingga slogan tersebut sangat efektif dalam menarik konsumen.

Ibu Ade sebagai manajer produksi yang mengetahui aktivitas produksi dari resep hingga bahan yang digunakan memastikan bahwa slogan tersebut bukan hanya sekedar slogan, tapi merupakan kebenaran dari produknya. Hal yang dapat membuktikan kebenarannya adalah dengan adanya nomor Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) artinya sudah disurvei oleh lembaga terkait, selain itu adanya sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Berikut hasil wawancaranya:

”...ini kan pada saat mau berdiri di survei, ada PIRT dan MUI. MUI itu lebih ketat, surveinya lebih ketat halal daripada PIRT nah itu semua bahan baku dicantumkan semua dilihat proses produksinya itu sudah bisa membuktikan bahwa produk saya memang berkualitasnya bagus”.<sup>69</sup>

Selain itu, rahasia makanan awet tanpa pengawet menurutnya adalah tergantung dari kualitas air yang digunakan. Semakin baik kualitas airnya maka semakin baik pula kualitas makanannya. Ia menggunakan sebuah alat yang dikenal sebagai mesin *Reverse Osmosis* (RO). Alat tersebut memisahkan zat-zat yang tidak dibutuhkan dalam air dan akan menghasilkan air yang berkualitas serta aman bagi kesehatan. Perusahaan Bakpia Juara memiliki satu alat mesin *reverse osmosis* yang digunakan dalam proses produksinya. Berikut hasil wawancaranya:

---

<sup>66</sup>Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: Penerbit Mizan, 2006), hlm. 16-19.

<sup>67</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

<sup>68</sup>Slogan adalah perkataan atau kalimat pendek yang menarik atau mencolok dan mudah diingat untuk memberitahukan sesuatu, dikutip dari <https://www.kbbi.web.id/slogan>, diakses pada hari Rabu tanggal 28 Maret 2018 jam 07.24 WIB.

<sup>69</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

“...saya amati bahwa penggunaan air itu kunci mengawetkan makanan akhirnya saya memilih menggunakan air RO untuk setiap produk makanan saya. Itu kan membuat bakteri terminimalisir, otomatis kalau bakterinya minim akan mengurangi proses pembusukan karena bakterinya minim. Untuk Bakpia Juara sendiri sampai punya alatnya meskipun kapasitasnya hanya untuk usaha”.<sup>70</sup>

Selain itu, Bakpia Juara mengizinkan siapa saja yang ingin melihat proses pembuatan mulai dari melihat bahan yang digunakan, alat yang digunakan, sampai proses produksi bakpia selesai. Salah satu konsumen Bakpia Juara memiliki kesempatan untuk melihat secara langsung proses produksi mulai dari melihat bahan hingga mencicipi secara langsung produknya. Bahan yang digunakan menggunakan bahan-bahan berkualitas baik serta murni tanpa bahan ekstraksi dan bahan lainnya. Konsumen Bakpia Juara mengatakan bahwa “Saya pernah ke pabriknya lihat proses pembuatannya, kan memang diperbolehkan kalau mau lihat ke sana. Dilihatin bahan-bahannya. Kan di komposisi ada pake minyak zaitun, nah emang bener saya ke sana juga lihat banyak minyak zaitun. Terus duriannya bener-bener asli durian bukan ekstrak durian”.<sup>71</sup>

Salah satu karyawan Bakpia Juara bagian produksi yaitu Ibu Khasanah mengatakan bahwa bahan-bahan yang digunakan memang bahan asli dan sesuai dengan komposisi yang tercantum dalam kemasan serta menggunakan bahan-bahan yang berkualitas. Jika isian bakpia berbahan dasar durian, maka bahan yang digunakan asli durian bukan ekstrak durian. Ia mengatakan bahwa “bahan-bahannya semua asli, kalau isi duren ya bener-bener duren gak ada campuran-campuran lain”.<sup>72</sup>

Selain Ibu Khasanah, pernyataan tersebut didukung oleh Ibu Ayu. Ia mengatakan bahwa “di sini itu bahan-bahannya semua asli, nggak yang namanya doang tapi isinya nggak. Kalau di sini sesuai dengan apa yang ditulis di komposisinya...”.<sup>73</sup>

Salah satu konsumen Bakpia Juara mengatakan bahwa bahan yang digunakan oleh Bakpia Juara memang bahan-bahan yang berkualitas, buktinya tidak ada rasa tertinggal di tenggorokan bahkan teksturnya tetap lembut meskipun disimpan di dalam kulkas. Selain itu, keju dan cokelatya memang terasa benar-benar keju dan cokelat. Ia mengatakan bahwa:

“Ya sesuai banget, kualitas produknya juga kan bagus, saya beli rasa jagung keju dan rasa cokelat, terus saya simpen di kulkas, biasanya kan keras ya kalau di kulkas, kalau ini tetap lembut tetap enak, terus rasa keju dan cokelatya itu bener-bener kerasa. Selain itu, gak sakit di tenggorokan. Gigitan pertama itu langsung kerasa isinya, kan kalau di tempat lain ada juga tuh yang kulitnya tebal jadi isinya gak begitu kerasa. Kejunya juga kualitas bagus, kerasa di lidah kalau itu memang bahan yang berkualitas jadi ya harganya juga memang sedikit lebih mahal sih dibandingkan yang lain, tapi bisa bersaing kok”.<sup>74</sup>

Selain Ibu Ade, Bapak Ardi Sehami juga memiliki cara yang sama untuk mempromosikan produknya, yaitu dengan cara menuliskan slogan tanpa pengawet dan tanpa pemanis buatan. Menurutnya, slogan tersebut merupakan informasi yang sangat penting untuk masyarakat. Membuka kesempatan bagi masyarakat untuk melihat bahan baku dan proses produksi di pabriknya merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk meyakinkan masyarakat. Ia mengatakan bahwa:

“Kalau di produk saya memang saya tulis tanpa bahan pengawet dan tanpa pemanis buatan, jadi informasi itu penting. Hal lain yang kita lakukan untuk menginformasikan kepada masyarakat tentang produk yaitu membuka kesempatan seluas-luasnya bagi masyarakat untuk melihat produksi secara langsung. Banyak masyarakat atau organisasi

<sup>70</sup>*Ibid.*

<sup>71</sup>Wawancara dengan Dede di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>72</sup>Wawancara dengan Khasanah di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>73</sup>Wawancara dengan Ayu di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>74</sup>Wawancara dengan Dede di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

yang berkunjung untuk melihat proses produksinya, baik itu dari dinas, instansi pemerintah, darma wanita, dari sekolah, perguruan tinggi. Baru beberapa minggu yang lalu ada kunjungan dari universitas Aisyiah, di tempat kita ya silahkan saja, tidak ada yang kita tutup-tutupi. Supaya mereka tau bagaimana produksinya, apa benar tanpa pengawet...”<sup>75</sup>

Beberapa karyawan Sempe Arumanis Haji Ardi menuturkan bahwa bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku kualitas terbaik. Awet atau tidaknya produk tergantung dari bahan baku yang digunakan dan proses pembuatannya. Hal ini disampaikan oleh manajer produksi Sempe Arumanis Haji Ardi. Ia mengatakan bahwa:

“di sini semua bahan berkualitas, memang gak menggunakan pengawet. Awet atau tidaknya produk ya tergantung dengan kualitas bahan, tingkat kematangan bahan, kan gula itu di godok, tepungnya di goreng jadi itu harus sempurna. Kalau semua itu sempurna sampai pengemasan dan penyimpanan di toko pasti akan tahan kurun lebih selama 6 bulan. Tepung yang digunakan di sini merk Cakra Kembar, minyak kelapa sawit, tepung tapioka, sama gula. Kami memilih kualitas bagus karena untuk menjaga cita rasa dan ketahanan produk”<sup>76</sup>

Ditambahkan oleh Ibu Iis, ia mengatakan bahwa “kualitas bahan di sini juga bagus-bagus, tepungnya juga milih yang harganya mahal, pokoknya di sini bahan yang digunakan bagus-bagus”<sup>77</sup> Bapak Janu dan Bapak Bambang mengatakan hal yang serupa, mereka menuturkan bahwa:

“Selama saya bekerja di sini ya kualitas bahan bakunya gak ada yang berubah, tapi kadang beda merk khususnya di gula karena setiap belanja itu barang dengan merk yang sama gak mesti ada terus. Terus tepung juga, awalnya kita gak pake kualitas yang terbaik tapi karena setelah memakai itu ternyata lebih baik akhirnya kita menggunakan tepung itu hingga sekarang. Kalau tepung pertama kita menggunakan tepung dengan harga yang lebih murah yaitu merk payung tapi setelah itu sampai sekarang pake tepungnya Cakra Kembar. Pewarna makanannya dari dulu sama”<sup>78</sup>

Hal tersebut juga didukung oleh salah satu konsumennya, ia mengatakan bahwa:

“Itu kan produknya ada berbagai varian kemasan, ada kemasan snack, kemasan mini, kemasan kipas. Dan masing-masing kemasan punya harganya sendiri, yang snack itu 1 biji harganya 1.500 agak besar juga dan original, paling mahal itu yang kemasan kipas. Sesuai kok dengan kualitas produknya, sempunya renyah, arumanisnya lembut dan gak bikin sakit di tenggorokan karena tanpa bahan pemanis buatan juga dan tanpa pengawet jadi aman untuk jajanan anak-anak”<sup>79</sup>

Selain menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dan sesuai dengan komposisi. Menyampaikan dengan terbuka keadaan barang yang dipromosikan merupakan suatu hal yang penting. Dalam jual beli, penjual dan konsumen harus memiliki informasi yang sama sehingga dapat menciptakan jual beli yang adil.

Maka dari itu penjual perlu menyampaikan kondisi, seperti kelebihan dan kekurangannya. Menyampaikan barang yang cacat, perbedaan harga yang satu dengan yang lainnya, dan menginformasikan harga sesuai dengan kualitas barang. Konsep ini diterapkan oleh Ibu Evi seorang wirausahawan Batik Namburan, ia mengatakan bahwa “...biasanya ada produk yang cacat nah itu saya sampaikan, perbedaan harga yang ini mahal yang itu murah. Ya kita sampaikan yang ini motifnya lebih rumit, kalau misalnya ada pembelian Online kita sampaikan juga kalau ada harga promo”<sup>80</sup>

<sup>75</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>76</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>77</sup>Wawancara dengan Iis di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>78</sup>Wawancara dengan Janu dan Bambang di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>79</sup>Wawancara dengan Isna di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>80</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

Senada dengan Ibu Evi, salah seorang konsumen Batik Namburan mengatakan hal yang sama. Ia mengatakan bahwa kalau ada cacat biasanya dikatakan, batik tulis berbeda dengan batik cetak terkadang ada bekas malam yang belum bersih. Selain itu juga, informasi harga atau diskon selalu disampaikan. Jika ada produk yang bukan produksi Batik Namburan maka akan dijelaskan sebelumnya sehingga konsumen tidak tertipu dengan barang lain. konsumen Batik Namburan menuturkan bahwa:

“Kalau ada cacat biasanya ngomong, kan batik tulis itu gak kaya mesin ya mba yang bisa sama cetaknya, kadang ada warna atau bentuk yang tercecer ya dibilangin sama beliau. Biasanya kalau ada cacat gitu harganya jadi lumayan murah dari harga normalnya. Ada diskon lah. Selain itu, kalau barang bukan buatan batik namburan pasti dikatakan bahwa ini bukan produk namburan tapi dari tempat lain”.<sup>81</sup>

Sifat jujur juga perlu dibarengi dengan sifat kehati-hatian sehingga apa yang disampaikan dapat dipertanggungjawabkan. Tidak hati-hati dalam promosi dapat menimbulkan kesalahpahaman antara konsumen dan produsen. Hal tersebut pernah terjadi pada Bapak Agus yang memasarkan produk makanan, produk tersebut berasal dari salah satu anggota koperasinya. Ternyata ada konsumen yang tidak puas dengan produknya. Ia tidak memastikan kemasan produk yang dijualnya, sehingga makanannya rusak. Ia mengatakan bahwa:

“...komplain itu pernah ada itu makanan ternyata udah gak kriuk lagi. Kalau itu kan waktu itu kita juga gak tau kalau ternyata udah ini ya, terus kita bilang ke produsennya terus ya di tarik. Produsen mungkin waktu naroh entah masih mereka bilangnyanya masih bagus masih ini tapi konsumen ada yang komplain begitu. Itu biasanya yang makanan, pernah itu waktu puasa kemarin”.<sup>82</sup>

Hal tersebut memang didukung oleh karyawannya yang menyatakan bahwa salah satu kendalanya adalah terkadang banyak makanan atau produk yang kadaluwarsa disebabkan oleh jarang konsumen yang membeli secara langsung sehingga stok barang yang di toko jadi numpuk. Maka dari itu saat ini di toko hanya menyimpan produk untuk contoh saja dengan tenggang waktu kadaluwarsa masih relatif lama. Ia menyatakan bahwa “...iya kendalanya di sini kan memang jarang ada yang beli langsung, jadi kebanyakan lewat Online jadi banyak stok barang yang belum terjual. Akhirnya kita minta ke produsennya hanya nyimpan contoh produk saja satu atau dua dan itu pun harus yang kadaluwarsanya masih lama”.<sup>83</sup>

Menginformasikan produk secara detail merupakan suatu keharusan dalam proses jual beli sehingga konsumen mengetahui keadaan produk yang akan dibelinya. Informasi yang disampaikan harus sesuai dengan keadaan fisik produk tersebut. Konsep tersebut dilakukan oleh Bapak Agus dalam mempromosikan karpetnya. Salah satu karyawannya menuturkan bahwa:

“...biasanya kalau mempromosikan barang khususnya karpet itu ya selalu disertakan *benefit* dari produknya, terus hal-hal lain seperti dapat *fee* untuk orang yang bisa menjual karpet ke yang lain buat jadi *marketing* selanjutnya. Terus ya harganya sesuai juga dengan kualitasnya, di sebutkan ketebalannya, kelembutan, panjang, dan lain-lain”.<sup>84</sup>

Dari uraian di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa implementasi kejujuran dalam melakukan promosi produk, yaitu; Berani mengakui kesalahan. Menyampaikan kelebihan dan kekurangan barang, dan menyampaikan informasi diskon. Memberikan kesempatan

<sup>81</sup>Wawancara dengan Irni di Yogyakarta, tanggal 3 Februari 2018.

<sup>82</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>83</sup>Wawancara dengan Devi Nurhana di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>84</sup>*Ibid.*

kepada siapa pun untuk melihat proses pembuatan, adanya sertifikat Halal dari MUI, berani mengambil risiko untuk mempertahankan kualitas produk.

b. Amanah

Setiap perbuatan manusia akan dimintai pertanggungjawabannya, begitu pun dengan aktivitas wirausaha. Tanggung jawab yang dimaksud adalah mau dan mampu menjaga amanah konsumen atau dalam lingkup yang lebih luas menjaga hubungan baik dengan para *stakeholder* perusahaan.<sup>85</sup> Tidak hanya tanggung jawab kepada konsumen, namun kepada pemilik modal dan karyawan yang juga memiliki kedudukan penting dalam aktivitas usaha.

Tanggung jawab pada pemilik modal merupakan hal yang penting, seperti Koperasi Konsumen Kotamas memiliki dua sumber modal yaitu modal yang berasal dari anggota koperasi dalam bentuk iuran wajib dan dari investor dalam bentuk investasi. Mengelola keuangan anggota koperasi sekaligus investor bukan hal yang mudah. Pak Agus sebagai bendahara koperasi membuat neraca laporan keuangan yang dilaporkan satu bulan sekali dan dapat diakses oleh seluruh anggota sehingga ada prinsip transparansi (terbuka) sebagai upaya untuk menjaga amanah. Ia mengatakan bahwa "...menjaga amanahnya kita ada neraca untuk melaporkan keuangan, sebenarnya ada neraca tiap bulan tapi ini sistemnya masih diperbaiki nah jadi rencananya satu bulan itu keuntungannya berapa dan bisa diakses oleh para anggota..."<sup>86</sup>

Berbeda dengan Bapak Agus, selain membuat laporan keuangan Ibu Ade juga memastikan produksi sesuai target dan tidak merugikan pemilik modal. Prinsip kehati-hatian juga diterapkan oleh Ibu Ade dalam menjaga amanah baik dari konsumen maupun dari pemilik modal. Ia memiliki format pencatatan alur produksi dari mulai resep, jumlah bahan yang digunakan, sampel produk yang disimpan selama 10 hari, hingga pencatatan alur pemasaran mulai dari tempat, tanggal, dan lain-lain. Hal tersebut dilakukan setiap hari untuk menjaga amanah dari berbagai pihak yang terlibat dalam aktivitas usahanya. Selain itu, untuk berjaga-jaga jika suatu hari ada hal yang terjadi seperti komplain konsumen keracunan makanan, kualitas makanan yang dibuat tidak sesuai dan sebagainya. Berikut hasil wawancaranya:

"...Amanah kepada investor atau jujur kepada investor dengan pencatatan, dengan pencatatan kan semua pendataan ada, dari mulai produksi setiap resep itu saya buat, ada formnya sendiri nanti bagian produksi ada yang saya tugasi untuk mencatat data produksi harian, terus nanti di gudangnya itu semua tercatat, itulah cara untuk menjaga amanah. Nanti banyak hal toh ketika misalnya awalnya dulu Bakpia Juara ini awalnya tipe pathuk, nah sekarang tipe kulitnya tebal. Si investor waktu itu minta ganti janganan yang tipe pathuk ketika saya melakukan riset itu sekaligus di combain sama isinya sekian macam terus jadi ketemunya 26 setiap satu resep, itu kan di approve, ketika sudah di approve yasudah saya buat sesuai dengan yang mereka acc, itu juga salah satu bentuk kepercayaan..."<sup>87</sup>

Tidak semua UMKM memiliki pencatatan yang baik sesuai dengan standar akuntansinya, bahkan tidak jarang UMKM yang belum memiliki laporan keuangan. Hal tersebut dialami oleh Pak Ardi pengusaha Sempe Arumanis Haji Ardi yang sebagian besar modalnya bersumber dari bank swasta maupun bank pemerintah. Ia menyadari bahwa manajemen keuangan perusahaannya belum tertata dengan baik sehingga tak jarang pengembalian modal yang dipinjam kepada bank meleset dari waktu yang telah ditentukan, namun selalu dibayar ketika uang sudah terkumpul. Berikut hasil wawancaranya:

<sup>85</sup>Departemen Pengembangan Bisnis, Perdagangan, dan Kewirausahaan Syariah Pengurus Pusat Masyarakat Ekonomi Syariah, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2011), hlm. 95.

<sup>86</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>87</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

“Kita tambahan modal dari bank, ada bank pemerintah dan bank swasta. Terus terang kita ini UKM ya secara pembukuannya memang belum rapih, karena memang ini UKM, usaha pribadi tidak melibatkan pihak luar jadi ya saya akui belum ada pembukuan yang rapih sehingga kadang manajemen pembukuannya belum rapi dan kadang untuk membayar angsuran ada kendala...”.<sup>88</sup>

Hal tersebut diakui oleh salah satu karyawannya, ia mengatakan bahwa “...beliau itu gak pernah pegang uang, jadi setiap kali dapat uang pasti langsung di salurkan, tapi ya jeleknya jadi gak ada *saving*, pernah waktu itu listrik mati kami butuh jenset, kata beliau uangnya udah gak ada udah di pake, makanya saya biasanya membantu beliau untuk nyimpen uangnya”.<sup>89</sup>

Selain menjaga amanah pemilik modal, wirausahawan juga harus menjaga amanah dari karyawan yang memiliki peran penting dalam membantu operasional perusahaan. Di satu sisi karyawan membutuhkan pekerjaan tersebut, dan di sisi lain pengusaha membutuhkan karyawan, sehingga kenyamanan dalam bekerja merupakan suatu hal yang penting dalam bekerja.

Seperti yang dirasakan oleh karyawan koperasi konsumen Kotamas, ia merasa senang bekerja di koperasi tersebut. Ada banyak waktu luang yang dapat digunakan untuk belajar hal lain karena transaksi jual beli lebih sering dilakukan via Online. Selain itu, jika berhalangan hadir maka diizinkan untuk tidak masuk yang terpenting komunikasi terlebih dahulu. Berikut hasil wawancaranya:

“Sebenarnya enak santai, Tapi ya sebenarnya lebih senang kalau kita ketemu langsung dengan konsumen daripada jadi marketing online. Mungkin kendalanya, kan gak banyak yang disini jadi semuanya lewat online jadi terkesan sepi gak rame. Ada banyak waktu luang juga jadi bisa sambil belajar hal yang lain. Beliau juga gak pernah melarang, kalau beliau sih misal saya ada keperluan keluar yang penting sih komunikasi sama seluruh takmir di sini yang penting kita komunikasi, yang penting saya masih bisa melayani via online”.<sup>90</sup>

Karyawan Batik Namburan juga merasakan hal yang sama, Mbka Mei merasa bahwa “nyaman sih mbak, bisa izin juga karena saya masih mahasiswa, jadi kalau ada kuliah saya bisa izin sama ibunya”.<sup>91</sup> Bapak Heri juga merasakan hal yang sama, ia bisa mengasah potensi yang dimiliki seperti membuat pola pewarnaan baru yang berbeda dengan tempat lain. Namun di samping itu, ia merasa bahwa bertahan di Batik Namburan karena kebutuhan, ia mengatakan bahwa:

“Ya di nyaman-nyamankan saja mbak, mau gimana lagi. Saya sudah tiga tahun di sini. karena untuk bertahan hidup ya nanti kalau saya sudah punya modal sendiri baru mau buka sendiri. Ya di sini untuk mengembangkan bakat-bakat yang belum ada, kalau di sini ketemu. Jadi ilmu itu di sini gak pernah habis. Dari pola pewarnaan d orang lain gak ada saya menemukan”.<sup>92</sup>

Hal serupa dirasakan oleh karyawan Bakpia Juara yang merasa nyaman dengan suasana tempat kerjanya. Selain didukung oleh rekan kerja yang menyenangkan, juga diberikan keleluasaan untuk belajar membuat bakpia dengan baik. Kenyamanan yang dirasakannya membuat ia berharap supaya Bakpia Juara tetap bertahan dan semakin berkembang, sehingga ia bisa terus bekerja di tempat tersebut. Ia mengatakan bahwa “Nyaman mbak, kalau nggak nyaman ya nggak betah, seneng sama pekerjaan ya pokoe

<sup>88</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>89</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>90</sup>Wawancara dengan Devi Nurhana di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>91</sup>Wawancara dengan Mei di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>92</sup>Wawancara dengan Heri di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

seneng nyaman. Orangnya juga enak-enak. Di sini juga saya mulai belajar bikin bakpia, diajari, saya pengennya usaha ini tuh berkembang terus laris supaya sampai besok-besok”.<sup>93</sup>

Suasana kerja yang bersifat kekeluargaan<sup>94</sup> sangat diharapkan oleh setiap karyawan. Seperti yang dirasakan oleh Ibu Ayu salah satu karyawan Bakpia Juara, ia merasa nyaman karena suasana kekeluargaan yang dibangun di Bakpia Juara membuatnya nyaman. Ia mengatakan bahwa “Ya enak, karenakan kerjanya kan masih nyantei belum terlalu banyak terus temen-temennya juga baik-baik semua, pokoknya seperti kekeluargaan, beda dengan pabrik luar kan pasti ada cek cok-cek cok, kalau di sini enggak. Cuma adalah hal kecil yang biasa gak kaya di pabrik-pabrik besar gitu. Semoga tetap seperti ini”.<sup>95</sup>

Hal tersebut juga dirasakan oleh karyawan Sempe Arumanis Haji Ardi. Selain suasana kekeluargaan juga suasana religius yang dibangun menjadi budaya organisasi menambah kenyamanan di tempat kerja. Hal ini dirasakan oleh Bapak Janu, ia merasa bahwa:

“Nyaman sih mbak, di sini kan kekeluargaannya itu anu banget itu lho mbak, jadi yo nyaman. Dengan adanya tradisi baca Asmaul Husna dan Shalat Dhuha juga justru malah seneng, karena bisa Shalat bareng-bareng terus bisa lebih dekat. Kan jarang juga pabrik ada Shalat bareng jadi itu termasuk tradisi yang bagus. Terus dengan adanya Shalat Dhuha itu juga jadi merasa tenang dan nyaman dalam bekerja”.<sup>96</sup>

Hal tersebut juga dirasakan oleh Bapak Bambang karyawan Sempe Arumanis Haji Ardi, ia merasa bahwa:

”Ya yang dirasakan selama kerja di sini banyak, yo seneng, nyaman, penat, cape, panas, ya intinya selama ini ya nyaman, kalau gak nyaman aku udah keluar dari dulu. Ya kekeluargaannya itu yang bikin nyaman. Kalau aku ya seneng aja ada Shalat Dhuha di sini kalau gak di sini ya aku jarang Shalat Dhuha, ya memang harus dipaksa dulu nanti lama-lama terbiasa. Enaknya ya kita di sini bisa *sharing* dulu sama temen setelah sholat dhuha, jadi ada waktu untuk berkumpul”.<sup>97</sup>

Keberadaan Sempe Arumanis Haji Ardi tidak hanya memberikan manfaat bagi karyawannya saja, melainkan berdampak pada seluruh anggota keluarga karyawannya. Hal tersebut dirasakan oleh Bapak Aril salah satu karyawannya. Ia mengatakan bahwa:

“Rasanya cape, tapi ya saya nikmati saja, saya syukuri. Di sini juga nyaman. Kan saya juga pernah merasakan kerja di tempat lain, jadi saya tau. Tapi di sini saya syukuri, dan dengan adanya perusahaan ini saya bisa bermanfaat untuk istri, anak, sepupu, keponakan, bahkan orang tua dan mertua saya merasakan manfaatnya. Saya bisa merenovasi rumah orang tua saya di Brebes, saya juga bisa renovasi rumah mertua saya di sini. Jadi intinya dengan adanya usaha ini sangat bermanfaat”.<sup>98</sup>

Hal tersebut juga dirasakan oleh ibu Iis yang sudah bekerja selama hampir enam tahun. Ia mengatakan bahwa:

“Kerja di sini nyaman, temen-temennya nyaman, terus kalau di pabrik-pabrik besar itu kan tegang kalau disini enggak, masih bisa guyon-guyon sedikit. Adanya tempat usaha ini juga membantu banget, gajinya juga lumayan bisa bantu suami, bisa buat sendiri juga. Mudah-mudahan usahanya tetep lancar, terus berkembang tambah sukses supaya kita bisa di sini terus dan upahnya naik lagi”.<sup>99</sup>

<sup>93</sup>Wawancara dengan Khasanah di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>94</sup>Kekeluargaan adalah perihal (yang bersifat, berciri) keluarga, dikutip dari <https://www.kbbi.web.id/keluarga>, diakses pada hari Rabu tanggal 28 Maret 2018 jam 07.36 WIB.

<sup>95</sup>Wawancara dengan Ayu di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>96</sup>Wawancara dengan Janu di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>97</sup>Wawancara dengan Bambang di Sleman, tanggal 21 Desember 2018.

<sup>98</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>99</sup>Wawancara dengan Iis di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

Selain menciptakan suasana kerja yang memberikan kenyamanan bagi karyawan, pembagian tugas sesuai dengan kemampuan karyawan merupakan hal yang dapat meningkatkan produktivitas karyawan. Selain itu, upah yang diberikan harus sesuai dengan beban kerja yang harus ditanggung oleh setiap karyawan. Konsep tersebut secara garis besar telah dilakukan oleh para wirausahawan.

Seperti yang dilakukan oleh Ibu Ade, ia melakukan sistem *training* untuk karyawan khususnya karyawan produksi. Setiap karyawan diberi kesempatan untuk mencoba seluruh bagian produksi hingga akhirnya diputuskan menempatkan karyawan sesuai dengan hasil *trainings*nya. Hal ini disampaikan oleh karyawannya, ia mengatakan bahwa “saya di bagian nyatetin di gudang. Pembagian tugas juga sesuai dengan kemampuan masing-masing, kan sebelum penempatan tugas di *rolling* dulu, jadi setiap orang kebagian merasakan bagian-bagian di produksi, jadi tahu kalau ini bisanya ini, nah baru nanti di kasih tanggung jawab sendiri-sendiri”.<sup>100</sup>

Upah yang diterima baginya sudah cukup dan sesuai dengan beban kerja yang ditanggungnya. Ia mengatakan bahwa “di sini juga gajinya UMR, ya dengan pekerjaan yang belum terlalu berat dan gajinya segitu ya pokoknya *wes sepadan lah karo awak e dewe le nandane gaweane*. Kalau idul fitri juga ada THR”.<sup>101</sup>

Karyawan Bakpia Juara yang lain juga menyampaikan hal yang sama, ia mengatakan bahwa “ya sesuai sih mba, terus setiap orang kan diberikan tanggung jawab masing-masing. Adil juga kalau bagi tugas, kan ada percobaan dulu sebelum ditempatin kerjanya”.<sup>102</sup> Upah yang diterima juga sudah cukup dan sesuai dengan beban kerjanya. Ia mengatakan bahwa “penghasilan dan pekerjaan tuh sesuai, saya bagian nyetak bakpianya. Kalau lembur juga ada bonus tambahan, THR juga ada”.<sup>103</sup>

Berbeda halnya dengan yang dirasakan oleh karyawan Koperasi Konsumen Kotamas yang merasa kewalahan karena beban kerja yang disebabkan oleh kurangnya karyawan di tempat tersebut. Tapi ia juga merasa senang bekerja di koperasi konsumen Kotamas. Ia mengatakan bahwa “ya sesuai dengan kemampuan mbak, saya kan di bagian *marketing*. Tapi kadang kewalahan karena orangnya kurang jadi kalau banyak yang pesan barang harus ngepak sendiri terus kadang harus nganter juga barangnya. Jadi harapannya bisa tambah karyawan sih”.<sup>104</sup>

Ia juga merasa bahwa upah yang diberikan sepadan dengan beban kerja yang ditanggungnya, ia mengatakan bahwa “pembayaran upahnya juga selalu tepat waktu, biasanya di akhir bulan. Upah yang diberikan juga sepadan dengan apa yang kita kerjakan, malah kadang kita merasa bahwa wah kita kerjanya gak terlalu berat tapi dapat uang segini ya”.<sup>105</sup>

Pembagian tugas yang adil dan tidak memandang senioritas dalam tempat kerja dan diberikan kepercayaan serta tanggung jawab yang penuh merupakan suatu hal yang baik untuk karyawannya. Hal ini dirasakan oleh salah satu karyawan Batik Namburan. Ia mengatakan bahwa “ya nggak pernah di bedakan sih mba, beliau orangnya adil juga kok, kadang saya mengerjakan apa karyawan lain mengerjakan apa, ya sesuai dengan kemampuan kita aja mba”.<sup>106</sup> Baginya upah yang diberikan sudah cukup dan sepadan

---

<sup>100</sup>Wawancara dengan Ayu di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>101</sup>*Ibid.*

<sup>102</sup>Wawancara dengan Khasanah di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>103</sup>*Ibid.*

<sup>104</sup>Wawancara dengan Devi Nurhana di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>105</sup>*Ibid.*

<sup>106</sup>Wawancara dengan Mei di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.



dengan beban kerja yang ditanggungnya. Ia mengatakan bahwa “ya sesuai juga sih mba, ya pekerjaannya juga gak terlalu berat, Alhamdulillah cukup sih mba kalau buat saya. Kalau ada tambahan pekerjaan ya di kasihnya juga lebih sih mba, jadi ya sesuai mba”.<sup>107</sup>

Berbeda halnya dengan yang dirasakan oleh bapak Heri karyawan Batik Namburan yang sudah tiga tahun bekerja bahkan ikut merintis usahanya dengan beban kerja yang cukup banyak yaitu desain, membentuk pola, membatik, hingga *finishing* merasa tidak cukup dengan upah yang diberikan. Ia sempat meminta tambahan upah namun belum mendapat *respons* yang jelas. Berikut hasil wawancaranya:

“Ya saya bagian semuanya dari mulai desain, membentuk pola, membatik, sampai finishing ya saya semua. Saya bisa banyak pola dari yang orang lain gak bisa kalau saya bisa. Ya di cukup-cukupin, ya gaji Rp. 350.000,- perminggu kalau gak dicukup-cukupin ya jelas gak cukup. Selama tiga tahun ya Rp. 350.000,- itu, saya sudah minta nambah upah tapi gak ada perkembangan. responnya hanya diam saja”.<sup>108</sup>

Pembayaran upah tidak tepat waktu pernah dirasakan oleh karyawan Sempe Arumanis Haji Ardi, namun itu terjadi beberapa tahun yang lalu pada saat upah masih dibayar setiap sebulan sekali. Dua tahun terakhir, pembayaran upah selalu dibayar tepat waktu dengan sistem gaji mingguan. Pemberitahuan dan penjelasan alasan gaji telat selalu disampaikan oleh Pak Ardi sehingga tidak ada masalah yang berarti pada karyawan. Hal tersebut disampaikan oleh manajer produksi, ia mengatakan bahwa:

“Kami akui di tahun-tahun awal usaha ini sering adanya keterlambatan pembayaran upah karyawan, kan harusnya gajian itu tanggal satu bisa telat seminggu, pernah juga dulu paling parah baru di bayar tanggal tujuh belasnya. Kadang juga membayar upahnya di cicil bisa sampai lima harian. Tapi beliau menyampaikan kendalanya, kadang karena uangnya masih banyak di luar, atau harusnya gaji itu sejumlah tiga belas juta ini baru ada sepuluh juta jadi nanti yang tiga juta di bayar kemudian. Tapi sekarang setelah sistem pembayaran upahnya diganti jadi setiap minggu mulai dua tahun belakangan ini jadinya lebih lancar gak pernah molor lagi”.<sup>109</sup>

Baginya hal tersebut tidak masalah, ia adalah orang kepercayaan Pak Ardi sekaligus sebagai juru kunci membuat adonan sempe dan arumanis. Ada beberapa karyawan yang mengetahui resep pembuatan produk namun hasilnya tetap berbeda dengan yang dibuat olehnya. Ia merasa upah yang diberikan selama ini masih belum sesuai dengan amanah yang harus dipertanggung jawabkannya. Berikut hasil wawancaranya:

“Saya sejak awal di bagian produksi, yang mengawasi proses produksi sekaligus yang meracik adonan sempe dan arumanisnya. Ya bagi saya sesuai dengan keahlian saya, ada beberapa karyawan yang tau adonannya dan mereka juga bisa tapi rasanya beda dengan yang saya buat sendiri, makanya sampai sekarang tetap saya di sini. Bagi saya sih gak masalah, tapi ada beberapa karyawan yang tidak betah dengan sistem seperti itu. bagi saya upah segitu kurang sih, soalnya kan saya di sini 24 jam, tapi ya di syukuri aja akhirnya jadi berkah. Ada juga THR meskipun jumlahnya gak besar tapi ya ada, parcel, dan lain-lain kalau hari raya”.

Dalam pembagian tugas terkadang dipindahkan mengikuti aturan perusahaan, namun jika merasa tidak cocok dengan tugas tersebut karyawan dapat menyampaikannya. Hal tersebut disampaikan oleh ibu Iis, ia berkata:

“Pembagian tugasnya sesuai dengan kemampuan, tapi namanya aturan perusahaan kadang di pindah-pindah, nanti juga rubah lagi aturannya ya dijalani aja. dalam pembagian tugas juga kalau di protes gak apa-apa, kalau kita gak sanggup di tempat itu biasanya kita langsung bilang terus nanti dicarikan orang baru. Jadinya enak lah”.<sup>110</sup>

<sup>107</sup>*Ibid.*

<sup>108</sup>Wawancara dengan Heri di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>109</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>110</sup>Wawancara dengan Iis di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

Selain itu, ia tetap bertahan meski pernah merasakan pembayaran upah yang tidak tepat waktu. Namun pada saat ini semua telah berubah semenjak sistem upah dibayar setiap minggu jadi lebih lancar. Ia mengatakan bahwa:

“Dulu sering telat dibayar upahnya, tapi karena aku nyaman aku enak aku nikamtin, walaupun telat-telat tapi kan di bayar. Kalau sekarang malah full terus malah bisa ngebon juga, kalau pas kepepet gak punya uang di sini ngebon di kasih. Upahnya ya pas-pas aja, dulu tahun 2012 saya masuk jam 07.00 WIB pulang jam 16.00 WIB itu Cuma di kasih Rp. 20.000,- terus bertahap-bertahap naik dua tahun Rp. 30.000,- nah pas di sini naiknya cepet sampai sekarang naik lagi. Jadi beda-beda setiap tahunnya”<sup>111</sup>

Selanjutnya karyawan bagian produksi arumanis mengaku merasa nyaman ditempatkan diposisi yang sesuai dengan kemampuannya. Ia juga merasa bahwa upah yang diberikan sesuai dengan pekerjaannya bahkan menurutnya sudah melebihi Upah Minum Regional (UMR) Kabupaten Sleman. Berikut hasil wawancaranya:

”Dari masuk sampai sekarang di bagian pembuatan arumanis. Ya sesuai dengan kemampuan juga, nyaman juga di bagian itu. Upah segitu ya untuk sekarang cukup mba, UMR sini berapa toh, ya harian kita sudah segitu itu kan udah melebihi UMR Sleman. Dulu sih iya sering telat, tapi biasanya Pak Ardi bilang dari jauh-jauh hari kalau upah bulan ini gak akan tepat waktu atau di bayarnya di cicil, terus nanti dijelaskan apa alasannya”<sup>112</sup>

Terakhir, karyawan bagian produksi sempe yang dulu sempat ditugaskan di bagian produksi arumanis menuturkan bahwa sistem pembayaran upah mingguan lebih baik dilakukan karena selain pembayarannya lebih lancar juga memudahkannya untuk mengelola uang tersebut. Upah yang diterima juga menurutnya cukup asalkan target atau beban kerja jangan ditambah terus menerus. ia mengatakan bahwa:

“Ya saya pernah di bagian narik, maksudnya di bagian pembuatan arumanis, tapi sekarang udah di bagian pembuatan sempenya, ya rasanya lebih cocok di bagian pembuatan sempe. ya dulu memang sering telat bayar upahnya, terus juga kadang di cicil. Kalau lagi punya uang sih gak apa-apa, kalau pas lagi butuh ya. Tapi kan bisa di bon dulu mba, jadi ada kemudahan-kemudahan. Sekarang kan upahnya di bayar perminggu jadi lebih lancar di bandingkan dulu pas per bulan. Terus dengan sistem perminggu ini jadi enak ngaturinya di rumah, umpama yang kemarin masih besok udah gajian, kalau sebulan aduh lama banget, selak penat. Kalau upahnya juga cukup sih mba, tapi ya targetnya jangan di oyak-oyak banget gitu lho mba, kan Pak Ardi pengen hasilnya bagus dan dapatnya banyak”<sup>113</sup>

Selain menjaga amanah investor dan menjaga amanah dari karyawan, wirausahawan harus menjaga amanah konsumen yang sudah mempercayai produk usahanya. Salah satu cara untuk menjaga amanah dari konsumen adalah memberikan pelayanan yang baik, menjaga kepercayaan melalui ketelitian dalam melakukan transaksi, penentuan harga harus sesuai dengan kualitas produk, dan menerima kritik serta saran dari konsumen untuk kebaikan usaha.

Konsep tersebut telah dilakukan oleh Mita PLUT KUMKM DIY. Seperti yang disampaikan oleh salah satu konsumen koperasi konsumen Kotamas menyampaikan bahwa ia merasa puas dengan pelayanan yang diberikan, respon untuk transaksi Online cepat, dan memberikan informasi yang lengkap, serta harga barang sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan. Berikut hasil wawancaranya: “pelayanannya ya cukup bagus, cepet juga di responnya. Kalau ngasih informasi barang juga lengkap. Harga juga ya sesuai sih mba,

---

<sup>111</sup>*Ibid.*

<sup>112</sup>Wawancara dengan Janu di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>113</sup>Wawancara dengan Bambang di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

gak terlalu mahal-mahal juga kok. Bersaing lah dengan yang lain. kan juga ini gerakannya untuk memajukan jamaah juga”.<sup>114</sup>

Konsumen Batik Namburan menyampaikan hal yang sama, ia mengatakan bahwa:

“Pelayanannya bagus, orangnya juga ramah-ramah, kebetulan memang saya sudah mengenal beliau cukup lama, jadi sudah tau bagaimana beliau melayani. Kalau lagi ada diskon atau promo juga suka dikabarin. Terus kita juga ada jadwal latihan membatik setiap hari Kamis kedua, itu juga kan bagian dari pelayanan beliau yang total banget, jadi kita tahu proses”.<sup>115</sup>

Baginya harga Batik Namburan sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan, bahkan jika dibandingkan dengan harga batik lain, harga Batik Namburan masih terbilang cukup murah. Berikut hasil wawancaranya “ya sesuai lah mba, kualitasnya juga semakin bagus. Semakin banyak variasi motif dan banyak warna yang bagus juga. Ya untuk batik tulis sesuai mba dengan kualitasnya juga. Dibandingkan dengan batik tulis yang lain harga Batik Namburan masih lebih murah”.<sup>116</sup>

Hal serupa disampaikan oleh salah satu konsumen Bakpia Juara yang puas dengan pelayanan serta kualitas produk yang ditawarkan. Berikut hasil wawancaranya:

“Menurut saya pelayanannya baik, kan ada juga pelayanan lewat media online ada website, instagram juga jadi mengikuti zaman dan memberikan kemudahan untuk konsumen. Selain itu packagingsnya juga ekonomis banget kan ada dua jenis *packaging* ada yang isi 10 biji itu cocok banget untuk di bagikan ke keluarga atau tetangga sebagai oleh-oleh dengan harga Rp. 20.000,-an ke atas, isi 10 paling mahal harganya Rp. 28.000,- tapi untuk isi durian Rp. 38.000,-”.<sup>117</sup>

Selain itu, ia menyampaikan bahwa harga sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan, berikut hasil wawancaranya:

“Ya sesuai banget, kualitas produknya juga kan bagus, saya beli rasa jagung keju dan rasa cokelat, terus saya simpen di kulkas, biasanya kan keras ya kalau di kulkas, kalau ini tetap lembut tetap enak, terus rasa keju dan coklatnya itu bener-bener kerasa. Gigitan pertama itu langsung kerasa isinya, kan kalau di tempat lain ada juga tuh yang kulitnya tebal jadi isinya gak begitu kerasa. Kejunya juga kualitas bagus, kerasa di lidah kalau itu memang bahan yang berkualitas jadi ya harganya juga memang sedikit lebih mahal sih dibandingkan yang lain, tapi bisa bersaing kok.”<sup>118</sup>

Salah satu konsumen Sempe Arumanis Haji Ardi mengatakan hal yang sama, namun ia menyarankan akan lebih baik jika Sempe Arumanis Haji Ardi memiliki outlet sendiri sehingga memudahkan konsumen untuk membeli oleh-oleh khas jogja tersebut. Berikut hasil wawancaranya “Sempe Arumanis Haji Ardi kan belum punya outlet sendiri ya mbak, jadi biasanya saya beli ke pabrik langsung atau beli k rumah Pak Ardinya langsung, layanannya cukup bagus tapi lebih bagus lagi kalau Sempe Arumanis Haji Ardi punya outlet sendiri, kan itu asli Jogja jadi nanti lebih mudah kalau mau beli Sempe Arumanis Haji Ardi nya”.<sup>119</sup> Selain itu, menurutnya harga sesuai dengan kualitas produk, berikut hasil wawancaranya “sesuai kok dengan kualitas produknya, sempenya renyah, arumanisnya lembut dan gak bikin sakit di tenggorokan karena tanpa bahan pemanis buatan juga dan tanpa pengawet jadi aman juga buat jajanan anak-anak”.<sup>120</sup>

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa implementasi amanah dari investor dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut; adanya neraca laporan keuangan yang dapat

<sup>114</sup>Wawancara dengan Winda di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>115</sup>Wawancara dengan Irni di Yogyakarta, tanggal 03 Februari 2018.

<sup>116</sup>*Ibid.*

<sup>117</sup>Wawancara dengan Dede di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>118</sup>*Ibid.*

<sup>119</sup>Wawancara dengan Isna di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>120</sup>*Ibid.*

diakses investor, memastikan produksi sesuai target dan tidak merugikan perusahaan, membuat laporan keuangan, dan mencatat setiap aktivitas produksi. Sedangkan menjaga amanah karyawan dapat dilakukan dengan cara menciptakan budaya kerja yang memberikan rasa nyaman, membagi tugas atau menempatkan karyawan sesuai dengan kemampuannya, dan membayar upah tepat waktu serta memberikan upah sesuai dengan kinerja yang dilakukan oleh karyawannya. Serta menjaga amanah kepada konsumen dengan cara menjaga pelayanan dan menjaga kualitas produk.

c. Ikhlas, Tidak Riya, dan Tidak Sombong

Ikhlas merupakan suatu sifat yang sangat terpuji dan tidak banyak yang mampu melakukannya. Ikhlas adalah tidak mengharap ganti di dunia dan akhirat. Ini mengisyaratkan bahwa bagian nafsu dan mengutamakan kehendak nafsu merupakan cacat ikhlas. Ikhlas juga didefinisikan beramal karena Allah dan tidak suka dipuji karena amal tersebut. Ini juga menunjukkan pemurnian amal dari Riya', tak peduli apa pun pujian orang lain atas amal tersebut.<sup>121</sup>

Beberapa keutamaan dalam ikhlas yaitu sebagai berikut:<sup>122</sup>

- 1) Ikhlaslah amal, engkau akan diberi pahala atas yang sedikit darinya.
- 2) Di dalam ikhlas yang sesaat ada keselamatan abadi, namun ikhlas sedemikian sulit.
- 3) Yang dikehendaki Allah dari amal makhluk hanyalah ikhlas.

Seseorang yang ikhlas dia tidak akan pernah memamerkan kebaikannya atau Riya. Pada hakikatnya Riya adalah mengusahakan tempat di hati orang-orang dengan berbagai bentuk kesalehan yang dia perlihatkan. Batasan Riya adalah kehendak hamba dalam ketaatan kepada Allah.<sup>123</sup> Seseorang yang memiliki sifat Riya ia senantiasa ingin dipuji atau disanjung oleh orang lain. Ada kepuasan yang berlebihan ketika seseorang dipuji. Seorang wirausaha muslim tidak boleh memiliki sifat tersebut.

Sifat tersebut dapat diimplementasikan dalam aktivitas usaha, seperti yang dilakukan oleh Bapak Agus. Merintis usaha merupakan suatu hal yang tidak mudah, butuh pengorbanan dari berbagai pihak. Seperti yang dirasakan oleh Pak Agus sebagai pengurus koperasi yang berjuang dari awal hingga saat ini, dengan bekal niat berjihad dalam bidang ekonomi ia rela tidak mendapat upah selama berjuang membangun koperasi tersebut. Ia mengatakan bahwa "...Karena girahnya berjamaah ingin memakmurkan di bidang ekonomi orang-orang Islam akhirnya alhamdulillah ada semangat".<sup>124</sup> Apresiasi dari pengurus yang lainnya dan anggota koperasi memberikan rasa senang dan bahagia. Ia mengatakan bahwa "Kalau saya rasanya, merasakan senang juga jadi ada perhatian dari pengurus, dari pembina, ada apresiasi. Biasanya diapresiasi di *whatsapp* sudah ada penjualan ada keuntungan, mereka juga mengapresiasi".<sup>125</sup>

Rasa senang ketika mendapat apresiasi juga dirasakan oleh Ibu Ade, namun baginya apresiasi tersebut merupakan apresiasi untuk seluruh *team*, karena kesuksesan yang diraihinya merupakan hasil dari kerja *team*. Ia menuturkan bahwa "Ya ada kepuasan tersendiri berarti kan karyanya diterima disamping itu ini juga kan sebetulnya kerja *team*..."<sup>126</sup>

<sup>121</sup>Syekh Yahya ibn Hamzah al-Yamani, "Pelatihan Lengkap Tazkiyatun Nafs Memandu Anda Membersihkan Hati dan Menumbuhkan Jiwa Mulla Agar Hidup Lebih Berhasil dan Lebih Bahagia", (Jakarta: Zaman, 2012), hlm. 486-487.

<sup>122</sup>*Ibid.*, hlm. 488-491.

<sup>123</sup>*Ibid.*, hlm. 342.

<sup>124</sup>Wawancara dengan Pak Agus di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>125</sup>*Ibid.*

<sup>126</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

Berbeda pandangan dengan Ibu Evi yang berhasil lolos dalam pameran Gerebek UMKM yang berlangsung di *Jogja Expo Centre* (JEC), jumlah peserta pameran yang ikut seleksi sebanyak kurang lebih tiga ratus UMKM, dari tiga ratus peserta yang mengikuti seleksi hanya diambil enam puluh lima UMKM terbaik yang salah satunya adalah Batik Namburan. Ada rasa bahagia ketika mengetahui usahanya lolos dalam pameran tersebut. Ucapan selamat berdatangan dari rekan bisnis yang lain. Namun baginya ucapan selamat, sanjungan dari orang lain merupakan sebuah motivasi dan tantangan untuk menjadi lebih baik, ia harus berusaha bertanggungjawab atas prestasi yang didapatkannya. Berikut hasil wawancaranya:

“Kalau saya sih sebenarnya seperti kemarin kan lolos gerebek UMKM kan dari sekitar tiga ratus UMKM di ambil enam puluh lima untuk ikut gerebek UMKM ya senang kan bisa lolos ke situ. Banyak yang mengucapkan selamat, selamat, selamat, ya senang di ucapin selamat tapi itu tantangan. Kita sudah sampai di sini jadi step nya harus terus naik. Jadi kalau sudah di anu, wah ini tantangan nih, jadi lebih ke motivasi sih”<sup>127</sup>

Berbeda dengan yang dirasakan oleh Pak Ardi, baginya orang lain yang memberikan apresiasi atau pujian hanya menilai dari luar, dari yang mereka lihat saja tanpa melihat keadaan sebenarnya. Maka baginya pujian atau apresiasi tidak memiliki makna apa pun, ia menganggap hal tersebut merupakan suatu hal yang biasa saja. Berikut hasil wawancaranya “Terus terang gini, orang melihatnya dari luar ya, kalau orang melihat dari luar mereka tidak tahu seperti apa dalamnya. Makanya ketika ada orang menyanjung bagi saya biasa saja...”<sup>128</sup>

Merasa senang ketika mendapat pujian adalah suatu hal yang wajar, yang perlu digaris bawahi adalah perasaan senang yang dirasakan tidak boleh berlebihan karena bisa saja akan menghantarkan pada sifat Riya dan sombong. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa implementasi dari indikator ini adalah Berani berkorban untuk memulai usaha meski tak mendapat imbalan. Merasa senang juga mendapat pujian. Sebagai tantangan dan motivasi. Segala apresiasi tersebut merupakan kesuksesan bersama.

#### d. Tawadu

Merendahkan diri tanpa menghinakannya atau meremehkan harga diri sehingga orang lain berani menghinanya dan menganggapnya enteng.<sup>129</sup> Seorang wirausahawan yang memiliki karakter rendah hati ia tidak akan sombong dengan pencapaiannya dan tidak merasa bahwa apa yang dicapainya mutlak atas hasil usaha dirinya tanpa campur tangan orang lain. Seseorang yang rendah hati menyadari bahwa kesuksesannya tidak hanya karena dirinya sendiri melainkan ada campur tangan Allah SWT dan orang-orang di sekitarnya yang menjadikannya sukses.

Setiap wirausahawan memiliki sosok inspiratif dibalik kesuksesan yang diraihinya. Manusia hanya makhluk biasa tanpa orang lain dan tanpa sang Maha Pencipta Allah SWT. Kesadaran tersebut harus dipelihara dalam hati wirausahawan. Manusia adalah makhluk sosial sehingga saling membutuhkan satu sama lain.

Sosok yang membantu kesuksesan Ibu Ade dalam membangun usaha dimulai masih duduk di bangku kuliah hingga saat ini sudah mengelola perusahaan Bakpia Juara yaitu Kyai. Kyai adalah sosok inspiratif yang membantu, menuntun dan mengingatkan Ibu Ade dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Berbagai pelajaran berharga seperti bagaimana caranya menghadapi konsumen, menghadapi investor, memelihara etika bisnis menurut

<sup>127</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>128</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>129</sup>Masdar Helmy, *Akhlaq Nabi Muhammad SAW, Kelurusan dan Kemuliaannya*, (Bandung: Gema Risalah Press, 1995), hlm. 390.

Islam. Selain itu, hal yang ia ingat hingga saat ini adalah meneladani sifat Rasulullah dalam berbisnis yakni, Jujur, Amanah, Fathonah, dan Tablig. Berikut hasil wawancaranya:

“Kyai saya, karena kalau orang tua tuntun kita itu cuma sampai di dunia dan tanggung jawabnya orang tua itu hanya sampai di dunia, sementara Kyai kita guru kita dia akan bertanggungjawab sampai di akhirat dan kemudian Kyai saya itu yang menuntun saya apa yang harus saya lakukan, kebetulan Kyai saya dia ahli ekonomi tapi dia juga ahli agama jadinya bisa menyinkronkan. Selama ini kita selalu mencari konsep bisnis dari Arab dari mana pun, kita lupa sebenarnya kita sudah diajarkan konsep bisnisnya Nabi, kita lupa bahwa sifatnya nabi yang empat itu yang fathonah, tablig, amanah, siddiq itu sebetulnya kalau di terapkan dalam bisnis bagus sekali. Pertama amanah itu kan syarat utama pengusaha ya harus dapat dipercaya, kalau gak bisa dipercaya gak mungkin apa kita dapat investasi. Yang kedua jujur, kalau kita sudah dipercaya ya jujurlah, jujur dengan konsumen, jujur dengan investor, jujur dengan siapa pun. Yang ketiga tabligh, tabligh itu ya komunikasi, komunikasi dengan siapa pun membangun komunikasi dengan siapa pun. Fathonah itu kreatif, inovatif, cerdas, empat ini modal untuk berbisnis. Ini yang saya pegang dan saya dapatkan dari guru saya...”<sup>130</sup>

Berbeda dengan Ibu Ade, Ibu Evi mengatakan bahwa kesuksesan yang diraihinya merupakan buah dari motivasi yang diberikan oleh suami dan dirinya dalam membangun usaha. Selain itu, keluarga terdekat yang saling membantu dan memberikan motivasi positif. Ia mengatakan bahwa “Kalau orang ya saya dan suami yang saling memotivasi paling memberikan motivasi ya keluarga besar, dari saudara-saudara. *Support* dari saudara itu sangat tinggi, saling membantu, saling ikut mempromosikan”.<sup>131</sup>

Hal tersebut juga dirasakan oleh Pak Ardi, ia mengatakan bahwa yang berperan dan membantu dalam kesuksesannya adalah orang tua, mertua, istrinya dan keluarga besarnya. Mereka yang mendukung, memberikan motivasi dan memberikan doa sehingga tercapai tujuan-tujuan yang diharapkannya. Berikut hasil wawancaranya:

“Pertama orang tua ya, tentu mertua juga, kemudian istri. Karena kalau orang tua kan mereka tahu persis dari awal sampai sekarang. Sehingga menurut saya doa mereka, motivasi mereka itu sampai, mertua juga gitu dari awal saya merintis mereka juga tahu. Tentu bukan hanya karena istri saya, saya merasakan bahwa mereka juga ikut membantu. Istri itu sudah pasti ya karena dia tahu persis dalam situasi suka dan duka. Selain itu ya teman, lingkungan”<sup>132</sup>.

Bapak Agus menyampaikan bahwa yang membantu meraih kesuksesan usaha yaitu anggota koperasi itu sendiri termasuk karyawannya. Mereka yang membantu promosi dan lain sebagainya sehingga target-target dapat tercapai. Berikut hasil wawancaranya “...keberhasilan itu datang dari mana, ya salah satunya keberhasilan itu datang dari anggota. Anggota mereferensikan untuk membeli di sini, pengurus, pengelola, admin juga gitu. Mempromosikan produk-produk...”<sup>133</sup>.

Maka dari itu, para wirausahawan tidak merasa bahwa kesuksesan yang diraihinya adalah hasil dari usahanya sendiri melainkan berbagai pihak yang telah membantu kesuksesannya. Keberhasilan didukung oleh orang lain, seperti keluarga, orang tua, guru yang Allah pilihkan sebagai perantara untuk membantu satu sama lain.

#### e. Dermawan

Dermawan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai pemurah hati, orang yang suka berderma (beramal, bersedekah). Seseorang yang memiliki sifat

<sup>130</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

<sup>131</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>132</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>133</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

kebaikan hati terhadap sesama manusia dan memiliki kemurahan hati disebut dengan kedermawanan.<sup>134</sup> Dengan demikian seorang wirausahawan yang memiliki sifat dermawan yakni ia yang berbagi keuntungan usahanya dengan orang lain, dapat dilakukan dengan bentuk sedekah.

Sedekah terbagi dua, yang bersifat *tangible* atau material dan bersifat *intangible* atau non fisik. Sedekah yang *tangible* terdiri dari yang rukun, wajib, dan sunnah. Sedekah yang rukun adalah zakat, yaitu zakat fitrah dan zakat maal. Sedekah yang wajib yaitu infak, sedangkan yang sunnah adalah shadaqah.<sup>135</sup>

Sedekah dapat dilakukan setiap hari, baik untuk penghasilan maupun harta, tanpa ada batas jumlah dan nilainya. Mengeluarkan sedekah sebaiknya diniatkan karena Allah SWT. Berbeda dengan infak yang memiliki kadar atau porsi yang harus dipenuhi yakni:<sup>136</sup>

- 1) Infak minimal sebesar 10 persen dari penghasilan bulanan, berlaku untuk orang-orang yang memiliki penghasilan rendah atau di atas nishab.
- 2) Infak menengah sebesar 20 persen sampai 35 persen dari penghasilan bulanan bagi mereka yang berpenghasilan menengah dan cukup.
- 3) Infak di atas sebesar 50 persen ke atas dari penghasilan bagi mereka yang berpenghasilan tinggi.

Ibu Ade sebagai wirausahawan Bakpia Djuara memiliki kebiasaan untuk menginfakkan hartanya di jalan Allah sekurang-kurangnya sepuluh persen dari penghasilan yang ia dapatkan. Ia salurkan infak tersebut pada pesantren-pesantren yang menjadi relasinya, berikut hasil wawancaranya “kalau saya pribadi sudah punya program jadi saya dulu dikasih pilihan, mau sepuluh persen, dua puluh persen, tiga puluh persen atau lima puluh persen yang digunakan untuk kepentingan agama, agama itu bisa untuk Kyainya, pesantren, untuk membantu tetangga, itu pilihannya, waktu itu saya memilih sepuluh persen...”<sup>137</sup>

Selain sedekah secara individual Bakpia Djuara memiliki program *Corporate Social Responsibility* (CSR) sebesar 2,5 persen laba perusahaan. Biasanya shodaqah dari Bakpia Djuara dalam bentuk produk bukan dalam bentuk uang tunai. Berikut hasil wawancaranya “kalau perusahaan ada yang namanya CSR. CSRnya paling 2,5 persen dari hasil penjualan. Seperti kemarin kita ngasih bantuan ke korban banjir tapi bentuknya ya bakpia, tapi kalau bentuk uang kita ya belum”<sup>138</sup>

Hal tersebut didukung oleh pernyataan karyawannya, ia mengatakan bahwa:

“Kalau sedekah itu ya cuma bakpia kalau di sini, biasanya ke laskar sedekah. Laskar sedekah itu tempatnya di daerah situ, tapi kan nanti di kasihkan ke panti-panti ya itu kaya penyalur, penyalur sedekah. Tapi biasanya kalau sudah 3 hari 4 hari enggak laku baru di sedekahkan bukan yang baru yang di sedekahkan, daripada di buang masih enak, mungkin orang lain pada mau kalau mau beli mahal”<sup>139</sup>

Selain itu, karyawan yang lain menambahkan bahwa pada saat terjadi bencana alam banjir di daerah Bantul, Bakpia Djuara ikut serta menjadi donatur bagi korban banjir dengan memberikan bakpia. Berikut hasil wawancaranya “Kemarin pas ada banjir di Bantul juga kita kasih ke sana bentuknya bakpia sih mbak...”<sup>140</sup>

<sup>134</sup>Dikutip dari <https://kbbi.web.id/dermawan>, diakses pada hari Kamis tanggal 10 Januari 2018 jam 11.08 WIB.

<sup>135</sup>Achmad Subianto, “*Shadaqah, Infak, dan Zakat sebagai Instrumen untuk Membangun Indonesia yang Bersih, Sehat dan Benar*”, (Jakarta: Yayasan Bermula Dari Kanan, 2004), hlm. 27).

<sup>136</sup>*Ibid.*, hlm. 32-33.

<sup>137</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

<sup>138</sup>*Ibid.*

<sup>139</sup>Wawancara dengan Ayu di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

<sup>140</sup>Wawancara dengan Khasanah di Sleman, tanggal 12 Desember 2017.

Sedekah yang bersifat rukun atau fardlu ‘ain adalah zakat, dalam mengeluarkan zakat terdapat beberapa ketentuan yaitu sebagai berikut:<sup>141</sup>

- 1) Kaidah bruto, lebih dari nishab potonglah penghasilan 2,5 persen.
- 2) Kaidah *netto*, setelah sampai pada masa satu tahun dan sesuai haul yang dipilih, dapat dihitung kembali zakatnya. Jika terjadi kekurangan maka harus dibayarkan sisanya agar tidak menjadi hutang.

Mengeluarkan sebagian harta di jalan Allah adalah suatu keharusan bagi setiap Muslim karena terdapat hak-hak orang lain dalam setiap rezeki yang Allah berikan. Sedekah adalah salah satu cara bersyukur atas nikmat yang telah diberikan oleh Allah SWT. Selain itu, harta yang di sedekahkan dapat membersihkan harta yang kita miliki sehingga harta tersebut memberikan manfaat dan keberkahan bagi masyarakat. Hal tersebut tercantum dalam QS. Adz Dzaariyaat: 51: 19 sebagai berikut:<sup>142</sup>

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

Artinya: “Dan pada harta benda mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta, dan orang miskin yang tidak meminta”.

Selanjutnya Allah juga berfirman dalam QS. At-Taubah: 9: 103) sebagai berikut:<sup>143</sup>

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

Artinya: “Ambillah zakat dari harta mereka, guna membersihkan dan menyucikan mereka, dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doamu itu (menumbuhkan) ketenteraman jiwa mereka. Allah Maha Mendengar, Maha Mengetahui”.

Gerakan nyata dari koperasi konsumen Kotamas yang memiliki semangat berjihad di jalan Allah dalam bidang Ekonomi adalah dengan senantiasa mengampanyekan gerakan seribu masjid yang bekerja sama dengan komunitas *Love Masjid*. Gerakan tersebut merupakan gerakan kedermawanan untuk memakmurkan masjid yang berada di pelosok Daerah Istimewa Yogyakarta, daerah-daerah yang rawan kristenisasi, dan daerah-daerah yang mayoritas penduduknya kurang mampu. Kontribusi koperasi Kotamas yaitu dalam pengadaan karpet bagi masjid-masjid dengan kualitas baik dan harga yang terjangkau serta membuat jaringan peduli masjid. Berikut hasil wawancaranya:

“Yang sedekah sudah ada program khususnya yang seribu masjid. Itu gerakannya bergabung dengan pemilik Mbok Moro Mas Auf, kebetulan saat itu satu kelas bisnis dan ngobrol - ngobrol pengen sedekah. Kebetulan saya kan ada karpet, karpet itu kualitas bagus, tebalnya juga 10 mm, awal apa namanya karena sesuai dengan untuk memakmurkan masjid terus kita galakkan. Itu kan ini jadi yang mencari masjid itu dari Love Masjid, biasanya malah masjid yang di pelosok yang lingkungan sekitar itu banyak kristenisasi, seperti di Kulon Progo di gunung kidul. Terus di daerah yang banyak gereja-gereja di sekitar mereka. Terus penduduk sekitar warga-warga yang kurang mampu...”<sup>144</sup>

Selain itu, gerakan shodaqah direalisasikan pada saat Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah dilanda musibah banjir. Koperasi Kotamas ikut berpartisipasi menjadi donatur untuk korban daerah Gunung Kidul dan daerah Pacitan dalam bentuk santunan uang tunai, sarung, dan alat Shalat. Berikut hasil wawancaranya “Waktu banjir kemarin itu menyumbang sarung, santunan uang, dan alat Shalat di kasih ke daerah Pacitan dan ke Gunung Kidul”.<sup>145</sup>

<sup>141</sup>*Ibid.*, hlm. 33.

<sup>142</sup>Ahmad Hatta, “*Tafsir Quran Per Kata Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Terjemah*”, (Jakarta: Magfirah Pustaka, 2011), hlm. 521.

<sup>143</sup>*Ibid.*, hlm. 203.

<sup>144</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>145</sup>Wawancara dengan Devi Nurhana di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.



Wirausaha tidak hanya bertujuan untuk mendapat keuntungan materiil namun juga sebuah gerakan nyata untuk memberikan manfaat bagi masyarakat. Bagi Ibu Evi keuntungan dalam wirausaha bukan hanya tentang berapa banyak profit yang didapatkan namun seberapa banyak penghasilan yang dapat diberikan kepada orang lain. Memberikan nasi bungkus setiap hari Jumat sebagai bentuk rasa syukur pada rezeki yang telah Allah berikan kepadanya. Berikut hasil wawancaranya:

“Sebenarnya kan keuntungan itu bukan seberapa besar profit yang kita dapatkan tapi seberapa banyak yang bisa kita berikan kepada orang yang membutuhkan. Semakin besar infaknya kan akan semakin laris bisnisnya. Tiap Jumat sih kita ada sedekah Jumat ke umum, bentuknya nasi dua puluh bungkus tiap Jumat itu sudah kita mulai hampir 1 tahun ini. Tadinya awalnya 10 bungkus tapi sekarang sudah dua puluh bungkus. Jadi beli nasi sebarin aja, biasanya sih ke tukang becak...”<sup>146</sup>

Senada dengan pernyataan yang disampaikan oleh konsumen sekaligus teman dekatnya, sehingga ia mengetahui kebiasaan Ibu Evi tersebut. Ia mengatakan bahwa “...beliau juga kan punya agenda rutin buat ngasih nasi bungkus setiap hari Jumat”<sup>147</sup> Kedermawanan Ibu Evi juga dirasakan oleh salah satu karyawannya, ia mengatakan bahwa “iya sih mbak, sering nawarin makan, kan memang gak di kasih makan, jadi kalau makan siang biasanya bawa makan sendiri”<sup>148</sup>

Berbeda pandangan dengan Pak Heri yang sudah lama menjadi karyawan di Batik Namburan, ia mengatakan bahwa “harusnya dia tahu lah, ini rokok aja, makan di rumah terus apa minum ya bawa dari rumah air putih. Wah kalau di jalani bisa nangis. Kemarin THR harusnya ada ini gak ada”<sup>149</sup>

Setiap orang memiliki cara bersyukur yang berbeda-beda, seperti yang dilakukan oleh Pak Ardi, ia mensyukuri segala rezeki dengan cara lebih bermanfaat untuk orang lain. Aktif dalam kegiatan masyarakat seperti mengisi khotbah Jumat. Mendapatkan doa baginya lebih berharga daripada mendapatkan uang ketika mengisi khotbah Jumat, oleh karena itu ia tidak pernah menerima imbalan berupa uang tunai ketika mengisi khotbah Jumat. Berikut hasil wawancaranya “Dengan cara bermanfaat untuk orang lain, saya lebih berperan di masyarakat termasuk kalau mengisi pengajian atau khotbah Jumat saya tidak mau menerima uang, saya minta doa saja. Minta doa supaya rezekinya berkah”<sup>150</sup>

Kedermawanan Pak Ardi dirasakan pula oleh karyawannya. Mereka mengakui bahwa Pak Ardi adalah sosok yang dermawan. Pak Ardi secara rutin memberikan santunan kepada seluruh karyawannya. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Iis, ia mengatakan bahwa “beliau itu sosok yang dermawan, dulu pas karyawannya masih sedikit dermawan banget, aku sendiri merasakan lah. Kalau sekarang biasa aja, tapi ada setiap minggunya tapi enggak sebesar dulu. Jadi pak Ardi suka ngasih untuk karyawan-karyawan setiap minggunya”<sup>151</sup> Mas Janu menambahkan bahwa “Pak Ardi orangnya baik juga, kalau sama karyawan setiap minggunya ngasih, terus dapat THR juga”<sup>152</sup>

Tidak hanya kepada karyawan, Pak Ardi menyisihkan sebagian rezeki hasil dari perusahaan untuk masyarakat sekitar, seperti karang taruna, ikut memperbaiki jalan kampung, memberikan santunan berupa Al-Quran untuk masjid dan Mushola, serta ikut serta memberikan sumbangan untuk acara-acara keagamaan. Hal tersebut disampaikan oleh

<sup>146</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>147</sup>Wawancara dengan Imi di Yogyakarta, tanggal 03 Februari 2018.

<sup>148</sup>Wawancara dengan Mei di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>149</sup>Wawancara dengan Heri di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>150</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>151</sup>Wawancara dengan Iis di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>152</sup>Wawancara dengan Janu di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

karyawannya, ia mengatakan bahwa “setiap minggu kadang setiap hari suka ngasih ke karyawan, kadang kalau ada proposal masuk ke perusahaan tuh di kasih, kalau buat pengajian atau apa gitu”.<sup>153</sup> Karyawannya yang lain menambahkan hal serupa, ia mengatakan bahwa:

“Kalau perusahaan biasanya ada alokasi dana untuk karyawan, jadi setiap karyawan mendapatkan di kasih meskipun gak banyak tapi selalu ada, terus biasanya ya ikut ngasih untuk kegiatan RT, karang taruna di daerah dekat pabrik ini. Ini kan jalan d depan tadinya tanah, terus di cor ya kita ikut menyumbang. Selain itu, kalau ada proposal kegiatan yang masuk biasanya selalu di kasih. Kalau Pak Ardi sendiri punya kebiasaan ngasih ke masjid, anak yatim yang di dekat rumahnya kan di sana ada panti asuhan, terus kalau bula Ramadhan selalu ngasih Al-Quran ke setiap masjid atau Mushola satu kelurahan, biasanya kita juga yang ikut membantu bagikan...”<sup>154</sup>

Maka dari itu implementasi kederawatan yang dilakukan oleh Mitra PLUT KUMKM DIY sebagai berikut; mengampanyekan gerakan seribu masjid untuk masjid yang berada di pelosok, marak kristenisasi dan lingkungan yang warganya kurang mampu. Memiliki kebiasaan shodaqoh pada hari Jumat. Memiliki kebiasaan menyisihkan hasil usaha sebanyak 10 persen, dan perusahaan memiliki dana CSR 2,5 persen. Memakmurkan orang-orang di sekelilingnya termasuk karyawannya.

#### f. Menjalin Silaturahmi

Menjalin dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah mengadakan, mewujudkan (tentang hubungan persaudaraan)<sup>155</sup>. Silaturahmi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah tali persahabatan (persaudaraan) sedangkan bersilaturahmi adalah mengikat tali persahabatan (persaudaraan).<sup>156</sup> Menjalin silaturahmi adalah mewujudkan tali persaudaraan atau persahabatan antar manusia.

Silaturahmi merupakan suatu komponen yang penting dalam bisnis karena dengan silaturahmi akan mendapatkan relasi bisnis, informasi, dan berbagai hal lainnya. Dalam QS. Al-Hujurat (49): 13.<sup>157</sup>

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۗ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya: “Wahai manusia! Sungguh, kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan, kemudian Kami jadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sungguh, yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertakwa. Sungguh, Allah Maha Mengetahui, Maha teliti”.

Silaturahmi memiliki banyak manfaat, selain untuk mempererat tali persaudaraan juga memberikan banyak peluang bagi para pebisnis. Bagi Pak Agus silaturahmi memberikan manfaat yang positif yaitu untuk menambah jaringan bisnis. Maka dari itu ia banyak mengikuti berbagai organisasi seperti KPMI, KS212, IBF, BIPH, dan Jogja Muslim. Berikut hasil wawancaranya “banyak, salah satu strategi juga mengikuti komunitas untuk *networking*. Ada beberapa KPMI, KS212, Kita Mart, ada IIBF, BIPH, Jogja muslim. Bersih-bersih masjid, kaliurang connection. Ada juga perkumpulan agus-agus sejagat”.<sup>158</sup>

Selain itu bagi Ibu Evi silaturahmi dapat memberikan informasi bisnis seperti informasi pameran, informasi akses ke Luar Negeri yang menjadi salah satu tujuan usahanya. Maka

<sup>153</sup>Wawancara dengan Bambang di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>154</sup>Wawancara dengan Aril di Sleman, tanggal 21 Februari 2018.

<sup>155</sup>Dikutip dari [www.kbbi.web.id/menjaln](http://www.kbbi.web.id/menjaln), diakses pada hari Kamis tanggal 10 Januari 2018 jam 14.57 WIB.

<sup>156</sup>Dikutip dari [www.kbbi.web.id/silaturahmi](http://www.kbbi.web.id/silaturahmi), diakses pada hari Kamis tanggal 10 Januari 2018 jam 14.57 WIB.

<sup>157</sup>Ahmad Hatta, “*Tafsir Qur’an Per Kata Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Terjemah*”, (Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2011), hlm. 517.

<sup>158</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

dari itu ia mengikuti beberapa organisasi bisnis yaitu *B-Craft*, APIKI, anggota pendampingan BI. Berikut hasil wawancaranya:

“Kita kan termasuk binaan BI, terutama untuk penggunaan aplikasi SIAPIK itu kan punyanya BI. *B Craft* ikut, PLUT KUMKM, APIKI, di *whatsapp* itu banyak banget, itu kemarin habis pameran aja sudah nambah empat itu *group* nya. Kita biar dapat informasi tentang bisnis ya, seperti pelatihan, pameran, perkembangan UMKM lain. Harapan kita sih bisa dapat info luar negeri. Kemarin sudah sih udah ke Jeddah jadi sudah ikut pameran di Jeddah. Terus di promosikan sebagai produk Indonesia. di dampingi oleh *PUMP Senior Export* dari Netherlands”<sup>159</sup>.

Bagi Ibu Ade membangun komunikasi dan hubungan yang baik dengan orang lain merupakan modal utama untuk meraih kesuksesan. Menyambung tali silaturahmi merupakan kiat sukses yang dipegang teguh olehnya. Selain itu, silaturahmi bermanfaat sebagai sarana promosi yang sangat efektif dan menjangkau relasi bisnis sebanyak-banyaknya. Sehingga ia mengikuti beberapa organisasi antara lain Fatayat, PMII, alumni Pesantren Krapyak, alumni UIN Sunan Kalijaga, Komunitas Santri Jakarta, Komunitas Santri Cirebon. Berikut hasil wawancaranya:

“Silaturahmi itu yang memberikan efek yang besar, saya ikut organisasi ini, organisasi itu akhirnya di organisasi ini ada *event* saya langsung pergi dengan membawa bakpia akhirnya semakin banyak yang mengenal bakpia Juara. Ada Fatayat, PMII, alumni Krapyak, alumni IAIN, saya punya komunitas santri Jakarta, punya komunitas Cirebon. Belum lagi kalau di pesantren itu kan kita kenal bukan hanya dengan satu angkatan tapi 5 angkatan ke atas atau 5 angkatan ke bawah”<sup>160</sup>.

Senada dengan Ibu Ade, Pak Ardi merasakan hal yang sama bahwasanya silaturahmi merupakan suatu hal yang sangat bermanfaat. Selain membangun relasi bisnis, ia juga menyadari bahwa silaturahmi dapat membuka pintu rezeki yang sangat luas. Maka dari itu ia mengikuti berbagai organisasi untuk membangun relasi bisnis, seperti PLUT KUMKM DIY, Asosiasi Perdagangan Industri Kreatif Indonesia (APIKI), dan Asosiasi Pengusaha Minuman dan Makanan (ASPIKA). Berikut hasil wawancaranya:

“Di Jogja itu banyak, kalau PLUT itu kan punya pemerintah. jadi teman-teman UKM itu juga inisiatif membuat komunitas contohnya saya kebetulan jadi ketua APIKI (Asosiasi Perdagangan Industri Kreatif Indonesia), saya juga bergabung di ASPIKA (Asosiasi Pengusaha Minuman dan Makanan) itu di Sleman, kemudian kalau di Muhammadiyah itu ikut Saudagar Muhammadiyah. Menambah relasi, kalau bahasa kita silaturahmi ya, salah satu pintu rezeki itu ya silaturahmi itu kan, kemudian yang kedua relasi. Sadar tidak sadar sebenarnya rezeki kita itu salah satunya dari silaturahmi. Seperti tadi saya habis dari bandara, saya bertemu dengan orang saya ngobrol-ngobrol sudah makan, saya mampir di salah satu toko oleh-oleh di bandara itu, saya gak bawa produk saya iseng aja. kebetulan saya ketemu langsung dengan *owner* nya, karena saya tidak bawa produk saya buka di HP saya, oh yaudah silakan saja. Itu umpamanya, kalau saya tidak ke sana tadi belum tentu kan”<sup>161</sup>.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa implementasi silaturahmi sudah dilakukan dengan cara mengikuti berbagai organisasi baik organisasi pemerintah ataupun organisasi swasta. Bagi wirausahawan silaturahmi merupakan suatu hal yang sangat penting untuk menambah relasi bisnis, mengembangkan pasar, dan sebagai sarana promosi yang efektif dan efisien.

<sup>159</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>160</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

<sup>161</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

g. Hubungan baik dengan keluarga

Setiap keluarga memiliki cara tersendiri dalam membangun dan menjaga hubungan keluarga dengan baik. Keluarga memiliki peran yang penting dalam mendukung keberhasilan usaha. Berbagai cara dilakukan oleh Mitra PLUT KUMKM DIY menjalin atau menjaga hubungan baik dengan anggota keluarga, seperti yang dilakukan oleh Pak Agus. Ia memiliki tiga orang anak, dua orang sedang mengenyam pendidikan di pesantren. Memiliki anak dipesantren perlu komunikasi yang baik antara keduanya. Pak Agus sering memberikan pemahaman bahwa pendidikan agama itu adalah hal penting untuk bekal hidup di dunia dan akhirat, meskipun jauh dari orang tua tapi bukan berarti orang tua tidak sayang dengan anak-anaknya, justru itu adalah bukti kasih sayang orang tua kepada anaknya. Ketika libur, mereka sempatkan untuk liburan bersama atau sekedar berkumpul di rumah bertukar cerita dengan anak-anaknya.<sup>162</sup> Berikut hasil wawancaranya:

“Punya anak tiga, kebetulan kan anaknya dipesantren yang di Jogja Cuma satu ya paling kalau pas liburan kumpul semua. Dan juga memberikan pengertian bahwa anak dipesantren itu bukan gak sayang atau bukan dibuang tapi memang untuk bekal mereka. Supaya bisa komunikasi, kalau memang saya istri itu punya mentor bisnis mentor spiritual. Dan memang setiap disarankan suami istri itu selalu bersama alhamdulillah anak-anak juga sudah besar jadi bisa ditinggal. Jadi sekarang tinggal dakwah, bisa lebih banyak waktu dan bisa fokus Harapannya bisa dakwah ekonomi juga dakwah untuk Quran, ada mengafal Quran dan lain-lain.<sup>163</sup>

Keluarga adalah segalanya dan tak akan tergantikan. Keluarga merupakan tempat kembali dan tempat mendapatkan ketenangan. Kehidupan di luar sana merupakan kehidupan yang keras dan keluarga adalah tempat pulang untuk menenangkan diri dari hiruk pikuk dunia luar. Menjalin komunikasi antar anggota keluarga sering dilakukan dengan cara bercerita tentang rutinitas sehari-hari ketika libur telah tiba. Hal tersebut dilakukan oleh Ibu Evi, ia mengatakan bahwa:

“Anak saya ada empat, biasanya yang di pesantren kan ada libur, kalau libur pasti pulang terus kita pergi bareng. Kan kalau yang dipesantren gak boleh bawa *handphone* jadi memang gak bisa dihubungi pas mereka di sana. Tapi pas pulang nanti dia cerita-cerita A-Z. Keluarga itu segalanya ya, tempat pulang. Ketika kita menghadapi dunia itu keras, tapi kalau sudah pulang itu kan seperti tenang. Ketenangan, ya tempat kembali lah. Gak bisa tergantikan. Biasanya mengedukasi mereka soal bisnis yang kita jalani juga, saya ceritakan semuanya sampai anak-anak saya mengerti”<sup>164</sup>

Berbeda dengan Ibu Ade, ia memiliki lima orang anak yang jarak usianya tidak terlalu jauh. Keluarga mereka memiliki kebiasaan untuk mengajak anak-anaknya pergi ke tempat-tempat religius seperti mengajak mereka ikut ke pengajian, ke pesantren, dan ke tempat-tempat religius lainnya. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk memberikan contoh kepada mereka tempat-tempat mana saja yang harus mereka kunjungi. Selain itu, menghadiahi surat Al-Fatihah setiap selesai Shalat merupakan kunci keberhasilannya dalam mendidik anak dan menjaga hubungan baik dengan keluarga. Berikut hasil wawancaranya:

“Anak itu kan lebih gampang di contohnya daripada di omongin, terus setiap habis Shalat saya hadiahkan fatihah, saya niatkan untuk anak-anak saya ini supaya jadi ada yang Sholeh target saya bukan jadi anak yang pintar tapi anak yang Sholeh yang selamat dunia akhirat karena kalau kita minta dunia akhirat semuanya dapat. Terus yang kedua ini anak-anak ini kan saya selalu ajak ke tempat-tempat mereka kenal dengan agamanya, bukan di ajak ke mall. Saya nggak pernah mengajak anak saya ke mall. Saya selalu ngajaknya pengajian, pesantren supaya apa yang ada di *memory* mereka ini adalah tempat-tempat yang

<sup>162</sup>Wawancara dengan Ibu Evi di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>163</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>164</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

harus saya kunjungi gitu. Jadi gini, orang tua selama ini menganggap bahwa ketika sudah memberi makan cukup itu seolah-olah cukup, padahal yang dibutuhkan anak-anak itu dua makanan rohani dan makanan fisik...”<sup>165</sup>

Cara Pak Ardi Sehami mendekati diri dengan anak-anaknya adalah selalu menyempatkan waktu untuk berkumpul seperti makan bersama, dan Shalat berjamaah. Karena ia menyadari bahwa ia sering menghabiskan waktu di luar rumah. Sedangkan anak-anaknya lebih dekat dengan ibunya, karena ibunya yang memiliki waktu lebih banyak bersama anak-anaknya. Ia mengatakan bahwa:

“Terus terang anak saya itu lebih dekat dengan ibunya, karena dari awal dulu istri saya di rumah saya urusan keluar. Belum lama mungkin satu tahun dua tahun ini istri saya keluar karena anak-anak juga sudah besar karena dari dulu urusannya itu adalah ke pasar, mengantar anak sekolah, jemput anak sekolah, rumah, dan kebetulan saya akui karena intensitas waktu lebih banyak dengan ibunya mereka lebih dekat dengan ibunya. Tapi saya suka membiasakan makan bersama, kadang-kadang saya Shalat di rumah untuk berjamaah”<sup>166</sup>

Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa bentuk implementasi dari hubungan baik dengan orang tua adalah dengan cara memberikan pendidikan yang baik untuk anak-anaknya, memberikan contoh yang baik bagi anak-anaknya, mendoakan, menjaga komunikasi dengan anak, dan senantiasa menjaga komunikasi dengan pasangan.

#### h. Hubungan baik dengan orang tua

Orang tua adalah sosok terpenting dalam hidup, yang menentukan keridhoan Allah atas segala hal yang kita lakukan. Bagi Ibu Ade orang tua adalah sosok yang senantiasa dimintai doa. Apa pun yang akan dilakukan pasti meminta izin kepada orang tua. Mendoakan orang tua adalah salah satu cara untuk tetap komunikasi secara batin. Ia mengatakan bahwa:

“...Sering komunikasi lewat telepon, kalau yang berhubungan dengan muamalah saya tetap harus memperlakukan orang tua saya sebaik-baiknya. Biasanya untuk hal-hal kecil saya hanya mengirim doa saja, mengirim fatimah untuk orang tua saya. Kalau saya biasanya menghubungi orang tua saya minta doa”<sup>167</sup>

Selain meminta doa restu dari orang tua, mengajak orang tua liburan merupakan hal yang baik, karena semakin tambah usia memperhatikan orang tua dengan hal-hal yang sederhana merupakan hal yang diinginkannya. Selain liburan, sekedar mengantar orang tua memeriksakan kesehatannya dan mengantarnya pengajian juga memberikan kesan yang sangat mendalam bagi orang tua. Itulah yang dilakukan oleh Pak Agus jika ada kesempatan, selain itu keluarga besarnya memiliki agenda silaturahmi setiap tiga bulan sekali untuk mempererat hubungan keluarga dan hubungan dengan orang tuanya. Berikut hasil wawancarnya:

“Sering komunikasi ya biasa kalau orang tua itu pengen di antar pengajian pengen diantar kontrol. Kalau jalan-jalan ya paling ke tempat saudara karena kan sudah cape ya mungkin ya. Paling jalan-jalan kalau Idul Fitri ke pantai dan juga tahun baru merasakan seumur hidup baru sekali itu sama keluarga. Jadi kita juga punya reuni *family*. Bapak saya kan punya 6 anak, Kalau dulu setiap bulan kumpul, ternyata satu bulan kan kecepatan, jadi sekarang setiap tiga bulan.”<sup>168</sup>

Hal serupa dilakukan oleh Ibu Evi, ia mengajak anak-anaknya pergi mengunjungi rumah orang tuanya setiap hari libur dan setiap ada kesempatan. Berikut hasil wawancaranya “Sering masih komunikasi, dekat juga di sini. Orang tua saya sendiri-sendiri malah mereka sering main sendiri, ke mana-mana sudah merdeka kok. Anak-anaknya sudah

<sup>165</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>166</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>167</sup>*Ibid.*

<sup>168</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

anu semua. Ya paling kalau malam minggu anak-anak saya juga kan *fullday* sekolahnya. Paling malam minggu main ke tempat eyangnya”.<sup>169</sup>

Menjaga komunikasi dengan orang tua merupakan hal yang penting, hal itu juga yang diyakini oleh Pak Ardi sehingga ia rutin menghubungi orang tuanya minimal satu bulan sekali. Selain itu, membagi rezeki yang didapatkan kepada orang tua merupakan suatu hal yang selalu dilakukan oleh Pak Ardi. Berikut hasil wawancaranya “saya biasanya minimal itu dalam sebulan itu mesti ada, dan kebetulan saya setiap bulan ada transfer kepada orang tua. Orang tua saya kan di desa tapi setiap bulan itu pasti”.<sup>170</sup>

Menjaga hubungan baik dengan orang tua diimplementasikan dengan cara menjaga komunikasi dengan orang tua, meminta doa kepada orang tua, menyempatkan waktu untuk berkunjung, memiliki agenda rutin untuk berkumpul, dan menyisihkan sebagian rezeki untuk orang tua.

#### i. Menjauhi riba

*Riba* yaitu tambahan yang disyaratkan dalam transaksi bisnis tanpa ada ganti rugi yang dibenarkan syariah kepada penambahan tersebut.<sup>171</sup> Salah satu cara untuk menghindarkan diri dari riba adalah menggunakan sistem bagi hasil. Bagi hasil diberlakukan untuk jenis usaha atau jenis akad yang bersifat korporasi atau kerja sama. Keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi dengan cara yang adil sesuai dengan porsi modal yang disertakan oleh kedua belah pihak. Keuntungan bersih harus disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal.<sup>172</sup>

Porsi bagi hasil dikenal dengan istilah nisbah bagi hasil. Nisbah bagi hasil adalah faktor yang sangat penting dalam menentukan bagi hasil suatu perjanjian. Aspek nisbah bagi hasil adalah aspek yang disepakati bersama antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi.<sup>173</sup>

Berbagai cara dilakukan oleh Mitra PLUT KUMKM DIY untuk menjauhi riba, seperti yang dilakukan oleh Pak Agus dalam membangun koperasi dana yang digunakan murni dari anggota dan investor yang menggunakan akad-akad syariah. Akad kerja sama yang digunakan oleh koperasi Kotamas ini adalah akad Syirkah. Koperasi Kotamas juga memiliki penasihat syariah seorang akademisi dari salah satu universitas Islam di Yogyakarta. Berikut hasil wawancaranya:

“Mereka investasi. Pembagian keuntungan itu ada d SHU. Rapat anggota itu baru sekali, jadi belum mendapatkan keuntungan. Nanti ke depannya ada pembagian SHU kalau belum dapat keuntungan gimana. Untuk BEP di apotek itu sekitar 1 sampai 5 tahun. Kalau toko ini kita kelola dengan menggunakan dana jamaah dengan menggunakan simpanan pokok dan simpanan wajib untuk investasi untuk apotek untuk ritel. Pembagian keuntungannya nanti tergantung. Kita juga apa namanya menganut syar’i. Alhamdulillah kita juga yang membuat akad-akadnya juga Doktor dari Hamfara. Kalau ada apa-apa ya konsultasi dengan beliau. Jadi yang konvensional dihindarkan, bunga dan lain-lain. memang ini tantangan. Tidak ada sama sekali pinjaman dari lembaga keuangan lain, jadi murni dari anggota.”<sup>174</sup>

<sup>169</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>170</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>171</sup>Hulwati, *Ekonomi Islam, Teori dan Prakteknya dalam Perdagangan Obligasi Syariah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*, (Ciputat: Ciputat Press Group, 2006), hlm. 31.

<sup>172</sup>Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Pess Yogyakarta, 2006), hlm. 18-19.

<sup>173</sup>*Ibid.*, hlm. 86.

<sup>174</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

Selain akad kerja sama yang digunakan oleh koperasi Kotamas juga koperasi tersebut menggunakan bank syariah sebagai media pembayaran *online* yang dilakukan jika terjadi jual beli yang pembayarannya melalui transfer. Hal tersebut disampaikan oleh konsumennya, ia mengatakan bahwa “kalau pesan *online* pembayarannya juga sudah lewat Bank Syariah”.<sup>175</sup>

Hal serupa juga dilakukan oleh Ibu Evi yang menghindari pembiayaan dari lembaga keuangan, baik lembaga syariah maupun lembaga konvensional. Namun sebelumnya ia pernah menggunakan lembaga keuangan. Baginya lembaga keuangan syariah pun tidak dapat terlepas dari praktik riba. Maka dari itu ia lebih memilih investor di luar lembaga keuangan dengan akad bagi hasil yang murni. Ia mengatakan bahwa:

“Dulu memang ada dari bank, tapi karena kita benar-benar sudah tidak ingin lagi pakai riba, jadi kita berjuang untuk menggunakan dana sendiri. Tapi sekarang sedang cari investor yang mau bagi hasil aja sih nggak apa-apa. Bank syariah juga tetap gak mau, bukan anti sih tapi sekecil apa pun riba itu ya riba namanya. Sama dengan kita makan daging babi sedikit apa pun tetap haram kan”.<sup>176</sup>

Hal serupa disampaikan oleh Ibu Ade, ia pernah melakukan pembiayaan di salah satu Baitul Maal wa Tamwil (BMT) dan ketika itu ia mengalami kesulitan bayar karena kondisi usahanya, namun BMT tersebut langsung mengambil tindakan melelang jaminannya. Dari kejadian tersebut ia berpikir bahwa lembaga keuangan syariah atau konvensional sama saja. Akhirnya ia lebih memilih mencari investor yang bersedia bagi hasil, karena bagi hasil adalah solusi yang cocok dalam bidang usaha. Berikut hasil wawancaranya:

“Belum pernah pinjam dari yang lain, baru kali ini saya dapat investor. Dulu saya pernah pinjam modal dari BMT, tapi BMT di Indonesia itu praktiknya gak BMT mbak, soalnya saya dulu fakultas syariah jadi mengerti hitungannya. Di BMT kita harusnya kalau cara fikih kita yang namanya bagi hasil kalau pengelola terjadi kesulitan itu bukan di tarik jaminannya, ini malah di tarik jaminannya. Harusnya kan sama-sama untung sama-sama rugi, tapi praktiknya gak pernah begitu mbak, tetap mereka menarik jaminan bahkan ada denda, dendanya persis seperti bank konvensional Cuma ganti baju. Ini apa bedanya dengan bank pelencit saya gituin ke BMT, ra sah nganggo BMT, “ ya gimana bu kita kan Cuma pelaksana”. Jadi ini harus ada reformasi banget. Makanya saya lebih suka cari investor kan dari awal mereka akadnya memang bagi hasil, mereka bukan ngutangin duit”.<sup>177</sup>

Berbeda dengan Pak Ardi yang beberapa tahun usahanya berjalan ia menjadikan kredit dari lembaga keuangan konvensional merupakan solusi yang paling mudah ketika mendapatkan masalah keuangan. Namun, dua tahun terakhir ia memiliki niat untuk tidak berhubungan lagi dengan bank konvensional karena mengetahui tentang riba, dan riba dilarang dalam Islam. Berikut hasil wawancaranya:

“Kita punya niat untuk tidak lagi berhubungan dengan bank karena riba. Karena selama ini bank-bank konvensional menawarkan produk itu kan tidak melihat kondisi usaha kita, dengan angsuran flat itu ya harus segitu. Kalau dulu kalau saya memiliki persoalan keuangan itu solusinya selalu bank atau BMT, tapi saya pikir-pikir karena itu juga berangkat dari pengalaman saya ya dua tahun ini sudah tidak berurusan dengan bank lagi. Ada juga bank syariah yang sama saja, saya juga pernah punya pengalaman di situ, bank pemerintah pakai nama syariah”.<sup>178</sup>

<sup>175</sup>Wawancara dengan Winda di Yogyakarta, tanggal 31 Januari 2018.

<sup>176</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>177</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>178</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

j. Tidak Boros

Boros dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berlebih-lebihan dalam pemakaian uang, barang, dan sebagainya.<sup>179</sup> Seseorang yang tidak boros berarti orang yang memiliki sifat hemat. Hemat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berhati-hati dalam membelanjakan uang, tidak boros, dan cermat.<sup>180</sup>

Berbagai cara dilakukan oleh Mitra PLUT KUMKM DIY dalam mengelola keuangan bisnis dan rumah tangganya, khususnya untuk pengeluaran. Pak Agus contohnya, ia memisahkan antara keuangan bisnis dan keuangan rumah tangga. Dalam pengeluaran, baik pengeluaran rumah tangga maupun bisnis mendahulukan kebutuhan daripada keinginan. Belanja untuk keperluan usaha pun mempertimbangkan barang yang sangat digemari oleh konsumen dan yang kurang digemari. Hal tersebut dapat menekan pengeluaran yang tidak berarti. Berikut hasil wawancaranya:

“Terutama yang kita utamakan ya benar-benar kebutuhan, kalau keinginan biasanya ditanya dulu ada nggak duitnya. Kalau nggak ada duitnya nanti dulu lah suatu saat kalau ada. Kita kan jadi pemasok karpet ya ada *stock* ya kita nyetok yang banyak dicari konsumennya. Sebenarnya kita diusahakan tidak belanja, jadi anggota yang memasukkan produk ke toko. Kecuali karpet, karpet ini kan menggunakan dana pribadi. Otomatis kan karpet ini nggak banyak ininya, jadi tidak mungkin saya mengelola keuangan dari anggota. Nanti ada bagi hasil saya kulakkan di istri terus nanti kita jual di sini”<sup>181</sup>

Hal serupa dilakukan oleh Ibu Evi, ia sebagai ibu rumah tangga sekaligus mengelola bisnis memisahkan keuangan bisnis dan rumah tangga. Kebutuhan yang dianggap mendesak seperti untuk pendidikan, dan kesehatan di dahulukan. Ia menitik beratkan bahwa hemat bukan berarti tidak memikirkan keseimbangan komposisi makanan yang dikonsumsi, makanan yang dikonsumsi tetap harus memiliki gizi yang seimbang. Berikut hasil wawancaranya “sesuai dengan kebutuhan aja, kita kan bisa memprioritaskan mana yang penting dan mana yang *urgent*. Kalau dipikir ya semuanya juga penting. Tapi mana yang *urgent*, misalnya untuk sekolah, terus makan sehari-hari. Yang paling utama ya untuk pendidikan. Makan juga gak bisa seadanya tetap harus di seimbangkan gizinya”<sup>182</sup>

Selain itu, untuk mengontrol pengeluaran konsumsi cara yang dapat dilakukan adalah mengontrol gaya hidup. Pembelajaran gaya hidup yang baik mulai dibiasakan sejak dini oleh Ibu Ade, ia mengajarkan kepada anaknya supaya menghindari sifat hedonis. Ia mengatakan bahwa “anak-anak ini kan saya selalu ajak ke tempat-tempat mereka kenal dengan agamanya, bukan di ajak ke mall. Saya nggak pernah mengajak anak saya ke mall. Kalau di ajaknya ke mall ya ngajarin sifat hedonis”<sup>183</sup>

Hal tersebut juga dilakukan oleh Pak Ardi, ia mengaku lebih sering makan di rumah dibandingkan dengan makan di luar, di samping lebih hemat juga sebagai salah satu cara untuk menghabiskan waktu bersama keluarga. Selain itu, ia lebih sering mengendarai motor dibandingkan dengan mobil. Berikut hasil wawancaranya:

“Saya pun jujur saja saya lebih suka makan di rumah daripada makan di luar, seumpamanya saya makan di luar terus habis sekian, saya bilang kalau kita beli di pasar masak di rumah irit ya, akhirnya saya harus tahu kapan saya bawa mobil kapan saya bawa

<sup>179</sup>Dikutip dari <https://kbbi.web.id/boros>, diakses pada hari Minggu tanggal 14 Januari 2018 jam 18.58 WIB.

<sup>180</sup>Dikutip dari <https://kbbi.web.id/hemat>, diakses pada hari Minggu tanggal 14 Januari 2018 jam 18.58 WIB.

<sup>181</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>182</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>183</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.



motor jadi saya tidak mau, yang penting saya bisa menyesuaikan saja, ketika saya bersama pejabat saya bisa menyesuaikan begitu saja”<sup>184</sup>.

#### 4. Amar Makruf Nahi Munkar

Bisnis adalah suatu aktivitas yang memiliki banyak tantangan, persaingan bisnis yang tidak jarang diwarnai dengan kecurangan. Bisnis yang mengedepankan keuntungan materi saja akan mengantarkan wirausahawan untuk menghalalkan segala cara dalam menggapai kesuksesannya. Ketika melihat saudara atau teman melakukan tindakan yang tidak benar maka Islam mengajarkan kita untuk saling menasihati dalam kebaikan dan takwa. Namun menasihatinya harus dengan cara yang baik dan bijaksana, tutur kata yang tidak melukai dan menggurui.

Bapak Agus memiliki semangat berjihad di jalan Allah dengan mengedepankan aspek Ekonomi Rabbani yakni jauh dari riba. Ia memiliki cara tersendiri untuk mengajak para jamaah masjid untuk menjauhi riba. Awalnya dengan cara mengingatkan secara bertahap dan sesuai dengan sifat individunya. Artinya ia akan melihat dengan siapa ia berbicara, tidak disamakan satu dengan yang lainnya. Jika lawan bicara lebih tua darinya maka tata cara dan tata Bahasa juga diperhatikan dengan baik. Berikut hasil wawancaranya “Dakwahnya langsung ya dan bertahap. Soal mendakwahkan riba yang kita hadapi siapa, kalau memang dia sudah levelnya sekian saya harus begini. Jadi gak disamakan takutnya malah ada kekegetan”<sup>185</sup>.

Namun Pak Agus memiliki tanggapan lain jika melihat ada rekan kerjanya atau orang di sekelilingnya yang melakukan kecurangan dalam berwirausaha dibiarkan saja, baginya kalau mereka mau bebas itu adalah hak mereka. Berikut hasil wawancaranya “kalau sementara ini ada beberapa ya nggak banyak, ya silakan dikerjakan sendiri, maksudnya kalau mereka memang bebas ya monggo, saya percaya bahwa Allah sudah mengatur rezeki, jadi saya biarkan...”<sup>186</sup>.

Seperti halnya yang dilakukan oleh Ibu Evi, ia akan peduli jika kecurangan tersebut berhubungan atau merugikan dirinya. Hal tersebut disampaikan oleh Ibu Evi “...ditegur, tapi itu kalau menyangkut dengan kita juga ya”<sup>187</sup>. Begitu pun dengan yang dilakukan oleh ibu Ade, ia mengatakan bahwa “kalau orang lain yang melakukan itu terserah mereka lah,, bukan urusan saya”<sup>188</sup>.

Berbeda hal dengan yang dilakukan oleh pak Ardi dalam menangani karyawannya yang bermasalah, atau karyawan yang curang. Ia mengatakan bahwa:

“Selalu saya tegur kemudian biasanya gak ngaku, saya kan pengalaman *sales* jadi saya tahu. Umpamanya kemarin ada anak yang hampir tidak pernah ikut Shalat Dhuha kemudian saya panggil, alasannya malas. Pilihannya Cuma dua kamu tetap di sini dan Shalat Dhuha atau kamu tidak di sini. Dia memilih keluar, yasudah buat saya tahapan-tahapannya sudah saya lewati, dan bagi saya itu sudah isyarat Allah dalam memberikan petunjuknya”<sup>189</sup>.

<sup>184</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

<sup>185</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017.

<sup>186</sup>Wawancara dengan Agus Suratno di Yogyakarta, tanggal 06 Desember 2017

<sup>187</sup>Wawancara dengan Evi Rosalina di Yogyakarta, tanggal 07 Desember 2017.

<sup>188</sup>Wawancara dengan Ade Rokaya di Sleman, tanggal 10 Desember 2017.

<sup>189</sup>Wawancara dengan Ardi Sehami di Sleman, tanggal 16 Februari 2018.

Berikut merupakan rangkuman bentuk-bentuk implementasi nilai-nilai spiritual Islam mitra PLUT KUMKM DIY.

Tabel 8 Bentuk Implementasi Nilai-nilai Spiritual Islam dalam Berwirausaha Mitra PLUT KUMKM Daerah Istimewa Yogyakarta

Nilai-nilai Spiritual Islam	Bentuk-bentuk Implementasi Nilai-nilai Spiritual Islam	Nilai-nilai Spiritual Islam yang belum diimplementasikan oleh Mitra PLUT KUMKM DIY
Berbisnis untuk mencari Ridha Allah SWT: Tujuan Berwirausaha	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Selain untuk ekonomi keluarga juga sebagai sarana untuk ibadah.</li> <li>2. Bertanggung jawab pada karyawan dan membantu mereka untuk tetap memiliki pekerjaan.</li> <li>3. Menjadi jalan rezeki orang lain, dan memberikan manfaat bagi orang lain.</li> <li>4. Bermanfaat untuk orang lain dan menambah motivasi untuk beribadah.</li> </ol>	
Kiat Sukses Wirausahawan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sabar, harus sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dilakukan secara bersama-sama (Berjamaah).</li> <li>2. Jujur, menaati tata nilai, dan berbuat sesuai dengan yang dikatakan.</li> <li>3. Silaturahmi, membangun hubungan yang baik adalah modal utama seorang wirausahawan.</li> <li>4. Dimulai dari bawah, seperti menapaki anak tangga.</li> </ol>	
Berpikir positif: Arti Kegagalan atau masalah dalam berwirausaha	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kegagalan adalah sebuah pelajaran dan harus tetap berpikir positif.</li> <li>2. Sebagai motivasi dan tetap bersyukur atas kesempatan yang didapatkan.</li> <li>3. Sebagai pelajaran, yakin bahwa ada rezeki lain yang telah Allah siapkan, di setiap kejadian ada hikmah yang dapat diambil.</li> <li>4. Masalah merupakan cara untuk</li> </ol>	

	mendewasakan usaha.	
Cara Mengatasi Masalah	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Musyawarah, lebih berhati-hati dan membuat keputusan yang bersifat <i>Win-win Solution</i> (tidak merugikan salah satu pihak).</li> <li>2. Tetap mencoba dan tidak menyerah.</li> <li>3. Tetap semangat, yakin, percaya diri, dan mencari peluang yang lain.</li> <li>4. Mempertimbangkan keputusan yang akan diambil, tidak membuat keputusan pada saat emosi.</li> </ol>	
Berorientasi akhirat meliputi:		
a. Jujur: Promosi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berani mengakui kesalahan.</li> <li>2. Menyampaikan kelebihan dan kekurangan barang, dan menyampaikan informasi diskon.</li> <li>3. Memberikan kesempatan kepada siapa pun untuk melihat proses pembuatan, adanya sertifikat Halal dari MUI, berani mengambil risiko untuk mempertahankan kualitas produk.</li> <li>4. Memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk melihat proses produksi.</li> </ol>	
b. Amanah: Investor	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya neraca laporan keuangan yang dapat diakses oleh anggota.</li> <li>2. Adanya pencatatan.</li> <li>3. Memastikan produksi sesuai target dan tidak merugikan perusahaan, membuat laporan keuangan, dan mencatat setiap aktivitas produksi.</li> <li>4. Terkendala dalam manajemen keuangan, sehingga terkadang telat membayar pinjaman modal.</li> </ol>	Tidak semua Mitra PLUT KUMKM DIY memiliki dan mengetahui laporan keuangan sehingga dalam manajemen keuangan masih kurang baik.
c. Ikhlas, tidak Riya, dan tidak sombong:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berani berkorban untuk memulai usaha meski tak mendapat imbalan. Merasa</li> </ol>	

Menanggapi Sanjungan	<p>senang juga mendapat pujian.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Sebagai tantangan dan motivasi.</li> <li>3. Ada kepuasan tersendiri tapi sebetulnya itu adalah kerja tim.</li> <li>4. Sanjungan orang lain tidak berarti apa pun</li> </ol>	
d. Tawadu: Pendukung Kesuksesan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keberhasilan didukung oleh orang lain, seperti anggota, pengurus, konsumen dan lain-lain.</li> <li>2. Saya dan suami yang saling memotivasi, keluarga, dan kerabat yang mendukung.</li> <li>3. Kyai, karena beliau yang menuntun dan akan bertanggungjawab hingga akhirat.</li> <li>4. Keluarga.</li> </ol>	
e. Dermawan: Cara bersyukur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengampanyekan gerakan seribu masjid untuk masjid yang berada di pelosok, marak kristenisasi dan lingkungan yang warganya kurang mampu.</li> <li>2. Keuntungan bukan seberapa besar profit tetapi seberapa besar yang diberikan untuk berbagi. Setiap Jumat memberi makan nasi bungkus.</li> <li>3. Memiliki program menyisihkan hasil usaha sebanyak 10 persen, dan perusahaan memiliki dana CSR 2,5 persen.</li> <li>4. Santunan untuk Karyawan, masyarakat sekitar pabrik, memberi Al-Quran pada masjid dan Mushola.</li> </ol>	Kemakmuran karyawan merupakan hal yang tidak kalah penting, berbagi dengan orang terdekat yang membutuhkan lebih utama.
f. Silaturahmi: Mengikuti Organisasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Silaturahmi untuk memperluas <i>networking</i>, seperti KPMI, KS212, IBF, BIPH, dan Jogja Muslim.</li> <li>2. B-Craft, APIKI, pendampingan BI. Untuk menambah informasi bisnis.</li> <li>3. Fatayat, PMII, alumni Pesantren Kranyak, alumni UIN Sunan Kalijaga, Komunitas Santri Jakarta, Komunitas Santri</li> </ol>	

	<p>Cirebon. Sebagai salah satu jalan untuk promosi dan membangun relasi bisnis.</p> <p>4. Silaturahmi untuk menambah relasi dan membuka pintu rezeki. PLUT KUMKM DIY, APIKI, ASPIKA.</p>	
g. Hubungan baik dengan keluarga	<p>1. Berkumpul dengan keluarga pada saat libur, memberikan pengertian berbagai hal, dan menjaga keutuhan hubungan suami istri (selalu bersama).</p> <p>2. Pergi bersama saat libur dan saling bertukar cerita, keluarga adalah segalanya, tempat pulang dan mendapat ketenangan.</p> <p>3. Memberikan contoh kepada anak-anak, mengajarkan ilmu agama, dan selalu menghadihkan surat Al-Fatihah untuk anak-anak.</p> <p>4. Makan bersama, Shalat berjamaah.</p>	
h. Hubungan baik dengan orang tua	<p>1. Mengantar orang tua pengajian dan berobat, serta memiliki agenda reuni keluarga besar setiap tiga bulan sekali.</p> <p>2. Sering komunikasi dan mengunjungi orang tua pada saat libur.</p> <p>3. Sering komunikasi dan selalu meminta doa dan mendoakan orang tua.</p> <p>4. Sering komunikasi dengan ibu, memberikan sebagian rezeki kepada orang tua.</p>	
i. Menjauhi Riba	<p>1. Sumber dana murni dari anggota dengan akad-akad yang syariah, karena menjauhi riba.</p> <p>2. Sudah tidak menggunakan lembaga keuangan, dan lebih memilih kerja sama dengan investor menggunakan prinsip bagi hasil.</p> <p>3. Dulu saya pernah pinjam dari BMT, sekarang hanya dari investor dengan prinsip bagi</p>	<p>Mitra PLUT KUMKM DIY belum seluruhnya mengetahui dan mengerti tentang Riba.</p>

	<p>hasil.</p> <p>4. Masih memiliki urusan dengan bank konvensional, namun sudah berhenti untuk tidak menggunakan jasa lembaga keuangan konvensional.</p>	
j. Tidak Boros	<p>1. Mengutamakan kebutuhan, <i>stock</i> barang dagangan sesuai dengan selera konsumen.</p> <p>2. Sesuai dengan kebutuhan dan tetap memperhatikan nilai gizi.</p> <p>3. Mengajarkan anak-anak untuk menghindari sifat <i>hedonis</i>.</p> <p>4. Mengatur pola hidup.</p>	
Amar Makruf nahi Munkar	<p>1. Mengingatkan secara bertahap dan sesuai dengan sifat individunya.</p> <p>2. Ditegur tapi kalau itu menyangkut dengan bisnis sendiri.</p> <p>3. Cenderung tidak peduli dengan yang dilakukan orang lain.</p> <p>4. Menegur secara bertahap.</p>	<p>Nilai spiritual Islam ini belum diimplementasikan oleh sebagian besar Mitra PLUT KUMKM DIY.</p>