

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Komunitas Konveksi Desa Undaan Lor

Sejak industri konveksi pertama kali dimulai di Desa Undaan Lor pada tahun 1997-an, konveksi sangat meresap dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. Karena semua kegiatan konveksi, mulai dari manufaktur hingga penjualan, berlangsung dirumah keluarga, tepat ditengah kehidupan sehari-hari warga Desa Undaan Lor, maka terjalin hubungan yang erat antara konveksi yang sudah berjalan lama dengan yang baru. Konveksi ini berkembang menjadi sarana penghidupan bagi warga Desa Undaan Lor, mereka bisa bertahan hidup, membesarkan anak, bahkan menyekolahkan anak mereka.

Cerita tentang konveksi ini, akan penulis awali dengan paparan tentang usaha konveksi di Desa Undaan Lor ini dapat sekitar 3 pemimpin usaha konveksi dan mempunyai beberapa karyawan tersendiri. Setiap pemimpin konveksi memiliki jumlah karyawan berbeda-beda dan konveksi ini memiliki berbagai produk, jasa yang berbeda dan bervariasi. Disetiap pemimpin mempunyai cara keunikannya tersendiri untuk mengelola konveksinya dan setiap pemimpin menggunakan cara tasawuf entrepreneurship tersendiri. Mulai dari pembuatan baju anak, gamis, daster, setelan anak sampai dewasa. Karena penelitian ini berfokus pada komunitas konveksi di Desa Undaan Lor, yaitu komunitas konveksi yang di pimpin oleh Alm. Much Subur Susanto. Dalam komunitas konveksi ini memiliki 3 anggota lainnya yaitu konveksi Nor Faizah, Irfan Ikhsanto, Erlinda Wahyu Puji Lestari.¹

Konveksi Irfanlina collection didirikan oleh Alm Much Subur Susanto dan istrinya Nur Faizah sekitar tahun 1997 di Desa Undaan Lor. Pemberian nama konveksi Irfanlina Collection karena singkatan dari nama anak-anaknya Irfan, Linda dan Azlina. Alasannya karena mudah di ingat dan supaya bisa memberikan rezeki yang berkah untuk anak-anaknya beliau.² Konveksi irfanlina Collection ini mempunyai cara keunikan yaitu hampir tidak mengambil keuntungan karena *lillahita'ala* dan tidak menggunakan cara kejawan seperti tidak menggunakan santet atau lainnya, tetapi konveksi ini sedikit menggunakan metode tradisional seperti ke mbah kyai, atau sebelum berjualan ke mbah sunan dulu meminta izin

¹ Hasil observasi di Komunitas Konveksi Desa Undaan Lor Desember 2023

² Nor Faizah, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

untuk berjualan. Konveksi ini selalu mengedepankan sikap adil dalam memberikan barang, selalu jujur dalam menjual, sabar dalam mengatasi pelanggan. Dan konveksi ini menggunakan metode tawakkal kepada Allah, selalu mengedepankan sholat lima waktu dibanding berjualan. Ikhlas dalam menjalankan usaha ini, bersyukur mendapatkan pelanggan yang baik-baik. Awal jualan saya memasarkan produk ke pasar Purwodadi. Dan seiring berkembangnya usaha, sekarang memasarkan di tempat wisata Mbah Sunan-Sunan, pasar Klewer, Solo, Kliwon, dan pasar-pasar lainnya. Kemudian mengajari putra putrinya dengan membantu mendirikan konveksi. Bapak Alm Much Subur mempunyai anak pertama laki-laki yang mempunyai usaha konveksi IRSA Collection pada tahun 2019. Menggunakan nama konveksi IRSYA Collection karena bertepatan dengan lahirnya anak pertama yang bernama Irsya Almeera Azzahra. Alasannya karena agar diingat dan supaya menjadi putri raja yang diberi tuntunan dan petunjuk agar menjadi luar biasa dan cerdas. Konveksi IRSYA ini mempunyai cara keunikan yaitu mengambil keuntungan sedikit. Kata beliau ambil keuntungan sedikit tidak apa-apa yang penting berkah. Konveksi ini tidak sama sekali menggunakan cara kejawaan tetapi konveksi ini menggunakan metode modern seperti mengikuti zamannya sekarang, selalu mengedepankan zaman dari pada adat kejawaan. Konveksi ini selalu mengedepankan sikap adil dalam memberikan barang, selalu jujur dalam menjual, sabar dalam mengatasi pelanggan. Iklas dalam menjalankan usaha ini, bersyukur dengan segala sesuatu terutama pelanggan yang baik-baik. Beliau memasarkan pertama kali di wisata Sunan Kudus, Solo, pasar-pasar yg ada di Pati, pasar Purwodadi, kemudian lanjut ke wisata Muria Kudus, dan sampai ke Jawa Timur dan Jawa Barat.³ Kemudian bapak Alm. Much Subur Susanto memiliki anak kedua Perempuan yang mempunyai usaha konveksi LA Collection. Menggunakan nama konveksi LA Collection karena dari nama panggilan beliau sendiri Linda. Konveksi ini mempunyai cara keunikan yaitu mengambil 2 persen keuntungan karena lillahita'ala dan tidak menggunakan cara kejawaan seperti tidak menggunakan santet atau lainnya, tetapi konveksi ini menggunakan metode nasional atau menyeimbangkan, seperti: dengan metode setengah ikut tradisional dan setengah ikut modern. Sebelum berjualan ke Mbah Sunan dulu meminta izin untuk berjualan. Konveksi ini selalu mengedepankan sikap adil dalam memberikan barang, selalu jujur dalam menjual, sabar dalam

³ Much Irfan Ikhsanto, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

mengatasi pelanggan. Dan konveksi ini menggunakan metode tawakkal kepada Allah, selalu mengedepankan sholat lima waktu dibanding berjualan. Ikhlas dalam menjalankan usaha ini, bersyukur mendapatkan pelanggan yang baik-baik. Karena itu beliau memasarkan produknya di pasar maupun wisata. Karena sudah memiliki banyak pengalaman dari orang tuanya dan sudah terjun sendiri ke lapangan jadi beliau membuka usaha konveksi sendiri pada tahun 2023 kemarin.⁴ Beliau memasarkan produknya di berbagai kota maupun desa bersama orang tuanya dan kakaknya.

Jadi komunitas konveksi Desa Undaan Lor tersebut bertumbuh dalam unit masyarakat terkecil yaitu keluarga, sehingga komunitas tersebut dalam perkembangannya memberikan pengalaman berusaha kepada keluarganya sehingga terlahir usaha konveksi di Desa Undaan Lor ini memiliki profil tertentu. Maka dari itu usaha konveksi di Desa Undaan Lor ini adalah milik perseorangan yang dalam konteks komunitas memberikan pengalaman tentang jaringan yang dibangun untuk mendapatkan bahan baku bagi kebutuhan bersama. Dan dalam konteks sosial memberikan pengalaman tentang jaringan yang dibangun untuk mendapatkan bahan baku bagi kebutuhan bersama. Dan dalam konteks sosial memberikan peluang untuk masyarakat sekitar khususnya sanak saudara memiliki pekerjaan dalam usaha konveksi.

2. Struktur Komunitas Konveksi Desa Undaan Lor

- a. Pemimpin : Alm. Much Subur Susanto
- b. Anggota : Nor Faizah
- c. Anggota : Much Irfan Ikhsanto, S.E.
- d. Anggota : Erlinda Wahyu Puji Lestari, S.K.M.

3. Sarana dan Prasarana

Infrastruktur dan fasilitas yang baik diperlukan untuk proses manufaktur untuk mendukung pertumbuhan perusahaan. Agar manufaktur berjalan sesuai jadwal, diperlukan berbagai fasilitas. Komunitas konveksi Desa Undaan Lor juga memiliki sarana dan prasarana sebagai berikut: tempat produksi, mesin potong, mesin jahit, mesin overlock. Pembuat lubang kancing, mesin pemasangan kancing, setrika, gunting, penggaris / meteran, mesin obras, spidol, meja, kursi, lemari, mobil / sepeda motor, rak dan gantungan baju.⁵

⁴ Erlinda Wahyu Puji Lestari, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

⁵ Hasil observasi di Komunitas Konveksi Deas Undaan Lor Desember 2023

4. Bahan dan Proses Produksi

Konveksi Desa Undaan Lor merupakan konveksi yang membuat berbagai macam model baju dengan mengolah berbagai bahan dan komponen sehingga menjadi pakaian yang baik dan berkualitas. Pakaian yang diproduksi adalah busana muslim dan wanita seperti gamis, piama, koko, rok, kemeja, setelan anak, daster dan lainnya. Adapun bahan yang digunakan yaitu: kain, benang, resleting, kancing, karet, renda, plastik, solasi, pita, leter/ ukuran baju, dan plastik (untuk mengemas). Kemudian proses produksinya yaitu: pertama, kita rapikan dulu kainnya dengan cara di tekuk kemudian gambar yang dikenal sebagai pola pakaian atau pakai mal yang sudah dibuat dan di ukur sebelumnya. Kain kemudian harus dipotong menggunakan desain yang telah di gambar. Ketiga, potong-potongan kain yang terpisah dan jahit menjadi satu di tepinya agar tidak robek dan rusak. Keempat, jahitan menggabungkan potongan-potongan tekstil untuk membuat pakaian jadi. Kelima, buat lubang kancing dan pasang. Keenam, diakhiri dengan pengecekan apakah pakaian tersebut telah memenuhi syarat untuk dijual, kemudian dilanjutkan dengan menyetrika dan mengemas pakaian tersebut agar siap dipasarkan.⁶

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data Pandangan mengenai Tasawuf Entrepreneurship pada komunitas konveksi di Desa Undaan Lor Undaan Kudus Kabupaten Kudus.

Komunitas konveksi Desa Undaan Lor pada dasarnya merupakan perusahaan milik perseorangan yang tumbuh dalam unit terkecil masyarakat yaitu keluarga. Karena komunitas konveksi berisikan para pengusaha konveksi, maka sebuah usaha pasti memiliki profil tertentu meskipun lahir dari sebuah perusahaan yang sama. Dengan kata lain pandangan mengenai tasawuf entrepreneurship dari masing-masing pengusaha juga berbeda. Jadi peneliti akan mengumpulkan berbagai data dari pemimpin dan anggota komunitas konveksi Desa Undaan Lor secara berurutan, sehingga data yang diperoleh dapat saling melengkapi satu sama lain. Sehingga peneliti dapat menggambarkan pandangan tasawuf entrepreneurship pada komunitas konveksi Desa Undaan Lor secara keseluruhan dengan nilai-nilai tasawuf entrepreneurship. dimulai dari pentingnya ibadah dalam menjalankan usaha, bagaimana bermasyarakat dan beribadah di sela kesibukan, bagaimana

⁶ Hasil observasi di Komunitas Konveksi Desa Undaan Lor Desember 2023

menjamin mutu produk, melayani pelanggan, menerapkan harga, mempromosikan produk, mengelola penghasilan, mengelola pesanan, mengelola karyawan, mengambil keputusan, mencari pelanggan dan menjaga hubungan baik dengan mitra usaha, prinsip wirausaha yg harus dipegang dalam melaksanakan kewirausahaan, hubungan tasawuf dengan enterpreneurship, etika yang harus dipegang dalam melaksanakan wirausaha, langkah konveksi dalam membangun bisnis, menggunakan spiritual enterpreneurship, pandangan komunitas konveksi mengenai tasawuf enterpreneurship.

Sesuai dengan pernyataan diatas, narasumber peneliti merupakan pemimpin dan anggota dari komunitas konveksi Desa Undaan Lor. Peneliti tertarik untuk mengungkap nilai-nilai komunitas konveksi kewirausahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya. Peneliti melakukan wawancara dan observasi langsung kepada para pengusaha dalam komunitas konveksi.

Peneliti mencari informasi mengenai apa hubungan tasawuf dengan enterpreneurship menurut para komunitas konveksi:

*“Menurut H1 tasawuf enterpreneurship mengajarkan kepada setiap muslim untuk selalu memegang teguh keimanan dalam mencari rezeki. H1 mengatakan “ Dengan bertasawuf berarti mengingat Allah dengan begitu saya memegang teguh ajaran Islam dan mempercayai bahwa iman tidaklah membuat rezeki menjadi seret, tetapi justru rajin ibadah menyebabkan rezeki menjadi lancar. Bagaimanapun saya hanya bisa berusaha, ber ikhtiyar dan allah yang menentukan. Karena semua sudah di ditetapkan oleh allah”*⁷. (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

“Menurut H2 memberi pandangan yang sedikit berbeda “tasawuf enterpreneurship ini mengajarkan jika ingin urusan materi dan kesejahteraan ekonomi terpenuhi, maka seseorang harus memegang teguh hukum agama dan mereka harus rajin melakukan berbagai amalan fardlu. Jadi bisa dibilang menjalankan konveksi ini juga membutuhkan amalan-amalan fardlu dan memegang teguh pendirian. Jika dijalankan berdasarkan ajaran rasulullah dan yang penting tidak melanggar aturan yang ditetapkan oleh Allah. Amalan yang dilakukan mungkin seperti berdzikir, mewirid jualannya, dan lain-lain. dengan melakukan dzikir disela menjalankan usaha memberi keuntungan yang banyak,

⁷ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

selain keuntungan uang juga pahala.”⁸ (H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

“Menurut H3 hampir sama dengan H1, “Dengan bertasawuf berarti mengingat Allah, karena dalam bertasawuf entrepreneurship dalam mencari rezeki, seorang muslim tidak boleh melupakan Allah, Tuhan yang menciptakan dan mengatur rezeki mereka”. Jadi kita perlu kembali kepada yang memberi rezeki agar tidak terlena disaat naik dan tidak putus asa disaat turun”. (H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

Bagaimana langkah para konveksi dalam membangun bisnis dengan cara tasawuf entrepreneurship:

“Menurut H1 mengelola usaha seperti pada umumnya, membeli bahan, kemudian mengarahkan karyawan untuk membuat bahan tadi menjadi pakaian siap pakai kemudian menjual kepasar”.⁹ (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

“Menurut H2 dalam mengelola usaha konveksi saya memastikan semuanya baik-baik saja. Maksudnya ketika ada karyawan yang ijin saya mengisi kekurangan, atau sebisa mungkin tidak telat membayar karyawan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan”.¹⁰ (H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

“Menurut H3 Juga menyatakan hal yang serupa, mereka menambahi “sesibuk apapun kita juga pasti membutuhkan orang lain”. Jadi sebisa mungkin meluangkan waktu untuk bermasyarakat dan beribadah dari keuntungan yang didapatkan sebagian pasti ada hak orang lain, jadi saya menyalurkannya untuk membatu sesama disekitar. Untuk beribadah mereka percaya amalan yang dilakukan dengan ikhlas termasuk ibadah dan diganjar pahala oleh Allah”.¹¹(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

Bagaimana pandangan para komunitas konveksi mengenai tasawuf entrepreneurship:

“Menurut H1 etika bisnis dalam islam yang berlaku dalam bidang ekonomi islami yang memenuhi beberapa karaktet

⁸ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

⁹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

¹⁰ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

¹¹ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

jujur, amanah, adil, tanggung jawab, dan tidak melanggar syariat islam."¹² (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

"Menurut H2, H3 memberikan penjelasan "bisnis yang menggunakan ajaran agama dan syariat islam tetapi dengan metode modern atau kekinian."¹³(H2, H3, Wawancara Desember 2023).

Bagaimana menjamin mutu produksi dalam konveksi:

"Menurut H1 menyesuaikan kebutuhan pelanggan, jadi saya menerima saran dan kritik untuk produk saya. Dengan begitu akan terjalin hubungan yang baik dengan pelanggan karena produksi juga tidak bisa dilakukan jika tidak ada yang membeli".¹⁴ (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

"Menurut H2 "produk yang dipasarkan adalah produk terbaik, Jika ada produk cacat atau kualitasnya tidak sesuai yang terlanjur disetorkan kepada pelanggan. Saya menerima retur untuk produk itu".¹⁵(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

"Menurut H3 memberikan produk yang pelanggan inginkan dan kepuasan pelanggan adalah yang utama, jadi saya terlibat dalam pencarian bahan sampai produksi agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan. Jadi kualitas bahan dan jahitan sudah sesuai standar pasar saat ini".¹⁶(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

Kemudian untuk pelayanan semuanya memberikan pernyataan yang sama "memenuhi semua permintaan pelanggan, menerima pesanan banyak atau sedikit atau bertanya apa yang diinginkan oleh pelanggan untuk sebisa mungkin membuat produk yang sesuai keinginan pelanggan".¹⁷

Kendala dalam melayani pelanggan dalam konveksi:

"Menurut H1 bahan yang diinginkan pelanggan sulit didapat atau harga yang saya berikan terlalu mahal bagi pelanggan".¹⁸ (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

¹² H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

¹³ H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

¹⁴ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

¹⁵ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

¹⁶ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

¹⁷ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

¹⁸ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

"Menurut H2 " kadang ada pelanggan yang sudah dibuatkan pesanannya tapi malah hilang, jadi terpaksa saya menjualnya ke pelanggan yang lain".¹⁹ (H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

"Menurut H3 menyatakan "ketika pasar ramai permintaan pelanggan tidak semuanya bisa saya terima karena keterbatasan waktu dan tenaga pekerja". Kendala utama konveksi terkadang ada pelanggan yang kurang baik, yang tidak mau membayar. Karena konveksi sistemnya hutang piutang jadi bayarnya belakangan kalau pelanggan sudah menjual produk kita."²⁰(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

"Saya mengikuti harga pasaran, tidak baik kalau merusak harga. Keuntungan yang didapat walau ada naik turunnya saya sudah bersyukur bisa tetap menjalankan usaha konveksi sampai saat ini"²¹ ungkap H1 dalam menerapkan harga. (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

"Begitupun dengan H2 juga mengatakan "saya menerapkan harga yang tinggi untuk produk yang sedang ramai dipasar dan memberi potongan harga untuk barang yang sudah lama di gudang. Jadi dengan begitu keuntungan dari produk terbaru cukup untuk menutupi kerugian produk yang lama. Dengan begitu perputaran modal tetap stabil. Saya tidak terlalu memusingkan soal pendapatan, karena yang terpenting konveksi saya tetap bisa beroperasi".²² (H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

"Menurut H3 menjelaskan lebih detail "saya menjumlahkan biaya produksi kemudian mengambil keuntungan 20 sampai 50 persen dari biaya produksi, karena mengambil keuntungan lebih dari 50 persen kan tidak dianjurkan oleh Rasulullah".²³(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

Dari ketiga narasumber juga memberikan pernyataan yang sama dalam mempromosikan produknya yakni dengan tidak memaksa, menjaga hubungan baik, dan saling percaya kepada pelanggan.

¹⁹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

²⁰ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

²¹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

²² H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

²³ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

*“Menurut H1 memasarkan produk kepada yang tertarik dengan produk saya, kalau tidak tertarik saya tidak memaksa. untuk pelanggan yang sudah kenal dekat saya menitipkan barang di ruko mereka untuk dijual, kalau tidak laku saya ambil lagi. Saya lebih suka berteman dengan pelanggan, dengan begitu akan membentuk hubungan kerja yang baik”.*²⁴(H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

Prinsip wirausaha yang harus dipegang dalam melaksanakan kewirausahaan:

*“Menurut H1,H2 dan H3 mengatakan “ memiliki semangat, kreatif, inovatif, peka terhadap pasar, berani, memakai prinsip tauhid, keadilan,maslahat, dan Ta’awun (tolong menolong).”*²⁵(H1, H2, H3, Wawancara, Desember 2023).

Etika yang harus dipegang dalam melaksanakan wirausaha:

*“Menurut H1, H2, dan H3 mengatakan “ etika yang harus dipegang yaitu kejujuran, taat hukum, suka membantu pengusaha secara moral, komitmen dan saling menghormati, menepati janji, bertanggung jawab, disiplin.”*²⁶(H1, H2, H3, Wawancara, Desember 2023).

Spiritual dalam tasawuf entrepreneurship:

*“Menurut H2 enterpreneur yang melakukan suatu bisnis dengan menggunakan pertimbangan nilai etika dan agama serta memiliki spiritual dalam berkeyakinan kepada Allah SWT, untuk mengelola dan mengembangkan bisnisnya.”*²⁷ (H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

Peneliti mencari informasi mengenai apakah ibadah penting dalam menjalankan usaha konveksi:

*“Menurut H1 ibadah itu sangat penting, “Dengan beribadah berarti mengingat Allah. Dengan begitu saya memiliki keyakinan untuk terus berusaha menjadi lebih baik. Bagaimanapun saya hanya bisa berusaha dan Allah yang menentukan, karena semuanya sudah ditetapkan oleh Allah”.*²⁸ (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

²⁴ H1, Wawancara oleh penulis, Transkip, 18 Desember 2023.

²⁵ H1,H2,dan H3, Wawancara oleh penulis, Transkip, Desember 2023.

²⁶ H1, H2, dan H3, Wawancara oleh penulis, Transkip, Desember 2023.

²⁷ H2, Wawancara oleh penulis, Transkip, 19 Desember 2023.

²⁸ H1, Wawancara oleh penulis, Transkip, 18 Desember 2023.

“ Menurut H2 menjalankan usaha termasuk sunnah, karena Rasulullah dahulu merupakan seorang pedagang. Jadi bisa dibilang menjalankan usaha konveksi ini juga merupakan ibadah, jika dijalankan berdasarkan ajaran Rasulullah dan yang penting tidak melanggar aturan yang ditetapkan oleh Allah. Ibadah yang dilakukan mungkin seperti sholat 5 waktu sudah pasti, kemudian dzikir, sholat sunnah dan lainnya sesuai kebutuhan kita”.²⁹(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

“Menurut H3 ”Penting sekali, karena dalam menjalankan usaha konveksi ini kan kadang naik kadang turun. Jadi kita perlu kembali kepada yang memberi rezeki agar tidak terlena disaat naik dan tidak putus asa disaat turun. Minimal sholat 5 waktu lah”.³⁰(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

“ Menurut H1 berkerja dengan ikhlas, kalau ada yang beli ya bersyukur kalau tidak juga tidak apa. Karena saya percaya rezeki setiap orang sudah ditetapkan dan diatur oleh Allah, jadi kalau dipaksakan mungkin rezeki saya yang lain jadi terpotong seperti kesehatan atau bahkan umur”.³¹(H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

“Menurut H2 membagikan pengalamannya saat mempromosikan produknya ”Biasanya ada pelanggan yang tidak membayar ketika produk sudah laku, tapi itu sudah jadi resiko jadi saya biarkan saja karena saya percaya pasti akan diganti oleh Allah. Dari sana saya juga dapat pelajaran untuk memilih pelanggan”.³²(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

Kemampuan management merupakan hal penting dalam usaha konveksi:

“Menurut H1 penghasilan dari usaha konveksi ini kan tidak tentu, tidak seperti pegawai pabrik yang dapat gaji bulanan. Jadi tidak bisa ditarget berapa pendapatan saya tiap bulan, bagi saya yang penting bisa menutup kebutuhan usaha dan kebutuhan sehari-hari sudah cukup”.³³(H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

²⁹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

³⁰ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

³¹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

³² H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

³³ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

Kedua narasumber lainnya memberikan pernyataan yang sama.

"Lanjut H1 "Alhamdulillah tiap tahunnya saya mendapat keuntungan yang lumayan, jadi saya sisihkan beberapa untuk berbagi dengan sesama." Mau sebesar apapun rezeki yang kita dapatkan pasti sebagian ada hak orang lain, jadi saya sisihkan sebagian untuk berbagi dengan sesama".³⁴ (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

"Kemudian H2 menambahi "banyak sedikit pasti saya syukuri". Untuk mengelola penghasilan, saya menabung dan berhemat agar ketika suatu saat turun atau ditipu karena itu sudah makanan sehari-hari, saya masih memiliki tabungan untuk menutup kerugian. Yang terpenting karyawan saya tetap bisa bekerja dan tidak telat membayarnya".³⁵(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

"Menurut H3 memberikan sedikit pendapat "semua pendapatan saya sisihkan untuk ditabung, untuk keperluan pribadi, untuk keperluan usaha dan membayar karyawan. Lalu sebagian lagi disalurkan untuk membantu orang sekitar supaya berkah usaha kita".³⁶(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

Kemudian untuk mengelola karyawan:

"Menurut H1 kalau karyawan saya memang tidak terlalu banyak, paling warga sekitar saja yang kebanyakan sudah bekerja bersama kita dari lulus sekolah sampai sekarang sudah punya anak semua".³⁷ (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

"Menurut H2 memberi kebebasan kepada karyawan, kalau mereka ingin lanjut bekerja silahkan kalau mau berhenti juga silahkan".³⁸(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

"Menurut H3 membagikan pengalamannya terkait karyawan "saya menerima siapa saja, yang belum bisa kita ajari sampai bisa. Tapi beberapa ada yang sudah bisa malah masuk pabrik. Tapi itu tidak masalah, semoga jadi amal baik".³⁹(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

³⁴ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

³⁵ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

³⁶ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

³⁷ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

³⁸ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

³⁹ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

Bagaimana mengelola mengelola pesanan dari pembeli-pembeli:

“Menurut H1 "sebisa mungkin kita harus menyelesaikan pesanan pelanggan, karena mungkin pelanggan kita juga sudah berjanji dengan pelanggan mereka. Agar tidak ada yang dirugikan jadi pesanan harus diselesaikan tepat waktu agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti pelanggan mengembalikan barangnya, ada juga yang diterima tapi meminta potongan harga dan ada juga yang sampai tidak dibayar. Itu sudah resiko jadi kita serahkan kepada Allah saja yang terbaik. Kita cuma bisa mengusahakan sebaik yang kita bisa, untuk hasilnya kita berdo'a diberikan yang terbaik kepada Allah" ⁴⁰(H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

“Menurut H2 juga sama "dulu ketika memiliki karyawan banyak bisa menerima banyak pesanan dan menyelesaikan pesanan dengan cepat. Untuk sekarang karena karyawan hanya 15 orang mungkin untuk menyelesaikan pesanan yang banyak saya meminta pelanggan memberi kelonggaran waktu atau saya menggarapkan pesanan pelanggan saya kepada konveksi lain agar semua pihak tetap diuntungkan. Untuk konsekuensinya bagi karyawan tidak ada karena disini tidak ingin memberatkan karyawan. Semua konsekuensi saya siap menanggungnya dari pengembalian barang sampai tidak dibayar juga tidak apa".⁴¹(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

“Menurut H3 memberikan pernyataan "itu termasuk dalam pelayanan kita. Kepuasan pelanggan harus diutamakan, jadi sebisa mungkin menghindari hal seperti tidak menyelesaikan pesanan pelanggan. Untuk mengantisipasi pesanan yang banya biasanya kita menyetok barang yang mungkin akan laku dalam jumlah yang banyak agar ketika ada pesana kita bisa langsung layani. Konsekuensi usaha pasti ada, bagaimanapun keberlangsungan usaha itu lebih penting karena didalam konveksi ini juga ada karyawan yang harus difikirkan. Jadi kehilangan beberapa juta tidak masalah jika usaha saya saat ini masih bisa berjalan⁴²".(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

⁴⁰ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

⁴¹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023

⁴² H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023

Sebagai pengusaha setiap keputusan harus dilakukan dengan penuh tanggung jawab:

“Menurut H1 memutuskan untuk membuat usaha konveksi ini karena melihat peluang dimana pengusaha konveksi masih jarang dan saat itu juga sedang naik usaha konveksi. Jadi kita harus berusaha untuk menjadi lebih baik setiap harinya. Kasarannya kalau saya tetap menjadi karyawan hasil yang saya dapatkan cuma cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Mau bekerja keras tetap tidak akan mengubah nasib kita jika masih mengandalkan gaji. Karena itu saya harus berani mengambil resiko menjadi pengusaha karena saya percaya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum yang tidak mengusahakan perubahannya. Jadi seorang pengusaha artinya bertanggung jawab penuh atas apa yang kita usahakan, jadi tidak boleh setengah-setengah.”⁴³(H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

“Menurut H2 menyatakan "untuk hal yang berkaitan tentang konveksi saya mengambil keputusan sendiri karena saya merasa sudah memiliki cukup kemampuan untuk membuat suatu keputusan. Seperti mencari model terbaru, membuat produk yang disukai pelanggan dan memutuskan untuk memperbesar usaha saya. Dari keputusan saya tersebut saya harus bertanggung jawab penuh, kalau produk yang saya buat ternyata tidak laku atau tidak disukai harus mencari cara agar produk saya tetap laku di pasaran. Untuk memperbesar usaha saya kebetulan orang tua sudah memiliki langganan, jadi saya mengambil dari supplier tersebut. Karena sudah memiliki hubungan yang baik saya setiap minggunya dapat suplai bahan dari sana tanpa bayar. Yang penting setiap bulan Syawal sudah lunas semua. Untuk itu saya harus bertanggung jawab agar hubungan dengan supplier tetap langgeng.”⁴⁴(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

“Menurut H3 juga sama "saya mengambil keputusan sendiri, dan mungkin meminta saran dari keluarga juga. Biasanya keputusan yang dibantu oleh keluarga menyangkut soal membuka pasar baru dan hal-hal yang berkaitan dengan hubungan jangka panjang dengan pelanggan, supplier dan karyawan. Karena dari hubungan tersebut sudah seperti

⁴³ H1, Wawancara oleh penulis, Transkip, 18 Desember 2023.

⁴⁴ H2, Wawancara oleh penulis, Transip, 19 Desember 2023.

*keluarga sendiri. Untuk bertanggung jawab itu harus, apapun keputusan yang kita buat pasti ada resikonya, jadi harus kita jalani dengan sungguh-sungguh".*⁴⁵(H3, Wawancara, 20 Desember 2023).

Dengan mendapat pelanggan yang baik mampu membesarkan sebuah usaha khususnya konveksi. Dari mana komunitas konveksi mendapatkan pelanggan:

*"Menurut H1 semua orang bisa menjadi pelanggan saya dalam usaha konveksi ini kita tidak selamanya diatas, jadi kita terima siapa saja yang ingin menjadi pelanggan kita. Baik pesannya banyak atau sedikit, yang permintaannya biasa sampai yang rumit kita terima".*⁴⁶ (H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

*"Menurut H2 kalau pelanggannya nakal seperti tidak mau membayar kita putus hubungan. Tapi kita masih menerima mereka kalau mereka meminta barang lagi tapi harus cash".*⁴⁷ (H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

"Menurut H3 memebrikan pernyataan yang sama.

*"Begitu juga dengan mitra usaha, H1 menyatakan "Untuk mitra usaha seperti supplier dulu pilih-pilih yang paling murah atau yang pelayanannya cepat dan mudah. Tapi sekarang cukup beberapa saja yang jadi supplier kita yang memang sudah seperti keluarga sendiri".*⁴⁸(H1, Wawancara, 18 Desember 2023).

Kemudian ketiga narasumber lainnya memberikan pernyataan yang sama "Mitra bisnis kita tetap, karena dari orang tua dulu juga sudah mendapat kepercayaan dari supplier di Kudus jadi kita tidak cari supplier lain walau ditawari harga yang lebih murah. Bagi saya pribadi keuntungan yang besar tidak menjamin usaha kita cepat berkembang semua kembali pada ketentuan Allah yang memberi rezeki".⁴⁹

Agar hubungan dengan mitra bisnis dapat terus langgang, hubungan tersebut haruslah dijaga, baik kepada karyawan atau supplier:

⁴⁵ H3, Wawancara oleh penulis, Transkip, 20 Desember 2023.

⁴⁶ H1, Wawancara oleh penulis, Transkip, 18 Desember 2023.

⁴⁷ H2, Wawancara oleh penulis, Transkip, 19 Desember 2023.

⁴⁸ H1, Wawancara oleh penulis, Transkip, 18 Desember 2023.

⁴⁹ H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkip, Desember 2023.

"Menurut H1 menjelaskan "dukungan moral atau materil perlu kita berikan kepada karyawan, karena mereka bekerja kepada kita jadi kita perlu memperhatikan mereka agar nyaman bekerja bersama kita. Kita memberikan rekreasi religi setiap 2 tahun sekali, setiap bulan ramadhan kita memberikan parcel dan mungkin kalau ada masalah diluar pekerjaan kita turut membantu mereka keluar dari masalahnya sebisa kita".⁵⁰

"Menurut H2 memberikan pernyataan "namanya bekerja pasti ada malesnya jadi supaya tidak males kita kasih target waktu agar mereka tau apa yang harus dikerjakan terlebih dahulu. Karena kita tidak memaksa mereka untuk bekerja full time dengan kita tidak boleh ditinggal sama sekali. Tapi kita memperbolehkan mereka melakukan aktivitas lain yang penting pada waktu tertentu pekerjaan sudah selesai".⁵¹(H2, Wawancara, 19 Desember 2023).

Kemudian H3 menambahkan "dukungan moral seperti menyemangati karyawan dengan memberikan kenyamanan dalam bekerja dan tidak terlalu menekan mereka. Lalu materil seperti kalau karyawan memiliki acara kita membantu sebisa kita begitupun pada supplier".⁵²

Dari banyaknya dukungan yang diberikan oleh komunitas konveksi, peneliti juga menanyakan bagaimana dengan para pimpinan sendiri. Kemudian H1 menjelaskan "Kalau kita sendiri sesama anggota keluarga saling menguatkan, apapun masalah yang kita hadapi sebagai keluarga harus saling membantu untuk menyelesaikan itulah artinya menjadi keluarga. Mau bagaimanapun cuma keluarga tidak akan meninggalkan kita dimasa sulit apalagi senang. Selebihnya kita pasrahkan kepada Allah untuk yang terbaik bagi kita".⁵³ Pernyataan tersebut mewakili pernyataan semua anggota komunitas konveksi.

Sebagai penutup penulis mencari informasi tentang apa saja yang perlu dihindari dan dilakukan oleh pengusaha konveksi. Diawali dengan pernyataan H1 "yang harus dihindari banyak, pokoknya hal yang dilarang dalam agama khususnya jangan sampai kita lakukan seperti menipu, tidak membayar hutang, tidak membayar karyawan, dan banyak lagi. Seperti kalau ada yang punya

⁵⁰ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

⁵¹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

⁵² H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

⁵³ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

hutang dengan kita dan orang nya sudah bangkrut tidak punya apa-apa lagi ya sudah di-ikhhlaskan saja. Percayakan saja kepada Allah pasti diberi ganti yang lebih baik. Dari menghindari hal-hal tadi juga merupakan harapan kita sendiri agar terhindar dari hal-hal seperti itu".⁵⁴ kemudian yang perlu dilakukan "yang pertama niat yang sungguh-sungguh, karena usaha konveksi ini modalnya cukup besar kalau kita tidak sungguh-sungguh akan sia-sia. Lalu mencari pelanggan atau sumber informasi, untuk menunjang konveksi kita agar bisa bersaing. Kemudian menjaga hubungan baik dengan supplier, agar usaha kita tetap bisa berjalan dan karyawan tidak kehilangan pekerjaan. Juga istiqomah, ini yang kebanyakan pengusaha kesulitan karena dalam usaha tidak ada hasil yang pasti".⁵⁵

Lalu H2 dengan pernyataannya "dalam usaha konveksi ini kebanyakan sistemnya adalah utang piutang, jadi kepercayaan adalah kunci utamanya. Kita harus saling percaya antara konveksi dengan supplier atau konveksi dengan pelanggan. Jadi hal yang harus dihindari adalah menghancurkan kepercayaan tersebut dengan cara apapun seperti tidak membayar hutang, lalai menyelesaikan pesanan, menipu pelanggan dan lainnya".⁵⁶ Kemudian yang perlu dilakukan adalah "Seorang pengusaha konveksi harus selalu mencari inspirasi bagaimana barang yang sedang trend atau sedang digandrungi oleh konsumen. Kita harus peka melihat kondisi pasar dan mau terus belajar jika ada model baru yang sulit dikerjakan. Karena dengan begitu usaha akan bisa terus berjalan. Juga menjaga hubungan baik dengan para pelanggan dengan memberikan semua informasi yang dibutuhkan oleh pelanggan, dengan pertukaran dengan pelanggan kita bisa lebih cepat dalam merespon kebutuhan pelanggan kita".⁵⁷

Kemudian H3 juga memberikan pernyataan "pokoknya hal yang dilarang dalam agama dan menurut saya tidak baik untuk dilakukan kita hindari. Seperti menipu, memaksa, menjual barang yang tidak ada bentuknya, menekan karyawan, dan banyak lagi. Pokoknya kalau tidak ingin sesuatu yang buruk menimpa kita, jangan melakukannya kepada orang lain."⁵⁸ Dan yang perlu dilakukan "seperti pengusaha pada umumnya, mencari pelanggan, menyelesaikan pesanan, dan mengelola karyawan dan penghasilan.

⁵⁴ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

⁵⁵ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023.

⁵⁶ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

⁵⁷ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

⁵⁸ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

Mengikuti alur saja yang penting selalu berusaha, optimis yakin diberikan hasil yang kita inginkan oleh Allah."⁵⁹ Dan yang perlu dilakukan adalah "selalu melihat peluang, karena usaha konveksi ini bergantung pada produk yang kita jual. Kalau kita membuat produk yang ketinggalan jaman pasti tidak akan laku. Selalu belajar dan meningkatkan kualitas diri kita agar ketika ada produk yang baru dan sulit dikerjakan kita bisa mengerjakannya. Lalu terus berusaha dan berbuat kebaikan untuk sekitar. Ikuti saja apa yang sudah jadi ketentuan Allah pasti usaha kita akan diberikan hasil baik".⁶⁰

2. Nilai-nilai Tasawuf Enterpreneurship dalam Komunitas Konveksi Desa Undaan Lor

Nilai-nilai tasawuf entrepreneurship para pengusaha yang tergabung dalam komunitas konveksi inilah sebagai poin penting dalam penelitian skripsi ini. Peneliti menemukan beberapa nilai-nilai tasawuf entrepreneurship yang terdapat dalam komunitas konveksi ketika menjalankan usaha konveksi yang berjumlah Tiga orang yaitu Much. Subur Susanto, Much. Irfan Ikhsanto, Erlinda Wahyu P.L.

a. Much Subur Susanto

Konveksi IrfanLina Collection didirikan oleh Much Subur Susanto dan istrinya Nor Faizah sekitar tahun 1997 di Desa Undaan Lor. Pemberian nama konveksi IrfanLina Collection karena singkatan dari nama anak-anaknya. Alasannya karena mudah diingat dan supaya bisa memberikan rezeki yang berkah untuk anak-anaknya. Sebelum memulai usaha konveksi beliau bekerja di kantor. Dan ketika beliau menikah dengan Nor Faizah dan memiliki 3 orang anak, beliau membuat konveksi kecil-kecilan.

Walaupun pada saat itu beliau mempunyai konveksi kecil-kecilan tetapi beliau tetap giat dan termotivasi untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Karena beliau memiliki keyakinan bahwa Allah akan memberikan kehidupan yang lebih baik jika mau berusaha. Dengan niat dan tekad yang kuat, dari pekerjaannya tersebut sedikit demi sedikit dapat mengumpulkan modal lebih banyak. Kemudian hasil yang didapatkan ditabung, karena beliau berfikir bagaimanapun kita berusaha kerja keras pasti akan membuahkan hasil.

⁵⁹ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

⁶⁰ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Desember 2023.

Dengan sikap optimis beliau akhirnya memberanikan diri untuk membuka konveksi besar dirumah dibantu oleh sang istri untuk memasarkan pakaian di wisata, pasar dll. Namun hasil yang di dapat tidak begitu kelihatan, namun beliau tetap sabar dan tawakkal menjalankan usaha konveksinya. Hingga pada krisis moneter tahun 2016. Akhirnya beliau tidak menyia-nyikan kesempatan itu, dengan tabungan seadanya beliau membeli dan mengolah bahan tersebut menjadi berbagai macam pakaian. Dari sana beliau merekrut beberapa karyawan untuk membantu pekerjaannya. Barang yang sudah jadi kemudian dipasarkan oleh sang istri ke pasar Kliwon, Kudus. Dan seiring berkembangannya usaha, mulai memasarkan di pasar Klewer, Solo sampai sekarang.⁶¹

Menjadi pengusaha konveksi harus memiliki niat tekad kuat, selalu optimis dan percaya allah akan memberikan yang terbaik untuk kita termasuk cobaan dan ujian merupakan pembelajaran yang menjadikan kita lebih bersyukur dan mengikhlaskan. Harus sabar dan tawakkal dalam menjalankan usaha dengan selalu jujur, amanah, dan bertanggung jawab. Dan selalu sisihkan sedikit hasil yang kita dapatkan untuk orang yang membutuhkan disekitar kita, dengan begitu usaha kita akan berkah dan mendapat ridh dari allah.

b. Much Irfan Ikhsanto, S.E.

Konveksi IRSYA Collection didirikan oleh Much Irfan Ikhsanto yang merupakan anak pertama dari Much Subur Susanto dan Nor Faizah. Untuk penamaan konveksi mengikuti sang ayah yaitu dengan nama anak. Jadi awal merintis beliau menggunakan nama anak pertama “Irsya Almeera Azzahra”. Menggunakan nama konveksi IRSYA Collection berarti “membela kebenaran dan sangat berani, elegan sekaligus penuh gaya.

Beliau membantu orang tua, yang pada saat itu berwirausaha sebagai pengusaha konveksi. Meskipun kehidupan beliau cukup mudah setelah usaha konveksi orang tuanya berkembang, namun sebagai anak pertama beliau memiliki semangat untuk membantu dan mengembangkan usaha orang tua dan berharap kelak juga berhasil menjadi pengusaha seperti orang tuanya. Jadi, beliau membantu dalam hal memotong kain, mengobras, dan mengoperasionalkan hal-hal teknis dalam produksi di konveksi orang tua saya. Beliau bekerja dengan

⁶¹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 18 Desember 2023

orang tuanya sampai menikah dan memiliki anak pertama untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Kemudian sekitar 2021 pertengahan beliau memberanikan diri untuk memulai usaha konveksi ini. Dengan modal awal pada saat itu cuman 20 juta pemberian dari orang tua Dan pengalaman serta jaringan yang diperoleh saat membantu orang tua, akhirnya beliau memiliki usaha konveksi sendiri dengan merekrut karyawan dan mulai memasarkan produknya.

Barang yang dipasarkan adalah setelan anak perempuan, karena setelan anak perempuan memiliki banyak model dan jenisnya. Beliau memasarkan pertama kali di wisata Muria Kudus, sebagian di terminal wisata Bakalan Krpyak Kudus, kemudian ke wisata Tuban Jawa Timur dan pasar-pasar lainnya.

⁶²

Dari didikan orang tua yang keras dan religius tentu menjadikan beliau sosok yang sabar dan ikhlas serta memiliki keadilan yang tinggi. Dengan tetap beribadah disela kesibukannya dan belajar untuk bekal di masa depan. Sebagai anak pertama beliau memiliki rasa kebersamaan dengan sering mengadalan acara-acara keagamaan bagi keluarga dan karyawan, juga suka membantu kegiatan positif masyarakat sekitar karena itu beliau dicintai oleh pelanggannya. Dari ajaran dan pengalaman yang orang tuanya berikan menjadikan beliau sebagai pengusaha yang selalu tawakal, jujur, amanah, bertanggung jawab, dan istiqomah.

c. Erlinda Wahyu Puji Lestari, S.K.M.

Beliau merupakan anak kedua dari Much Subur Susanto dan Nor Faizah. Beliau lahir dari keluarga yang sangat religius dan dihormati di Desa Undaan Lor. Beliau dari kecil sudah di ajak dan di ajarin oleh ayah dan ibunya untuk berwirausaha dengan membantu kedua orang tuanya berjualan di wisatawan dan pasar-pasar.

Jadi beliau membantu sekaligus belajar dalam hal menyiapkan produk, memasarkan produk, dan melayani pelanggan. Beliau juga belajar dari kakak kandungnya yaitu Much Irfan Ikhsanto untuk memilih bahan dan mencari model yang sedang laris dipasaran. Kemudian sekitar 2023 setelah merasa memiliki pengalaman yang cukup beliau memberanikan diri untuk memulai konveksi. Dengan modal 10 juta yang dikumpulkan ketika bekerja di puskesmas sambil membantu

⁶² H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 19 Desember 2023.

orang tuanya dan beberapa sarana dan prasarana konveksi yang diberikan oleh orang tuanya. Beliau mendirikan konveksinya sendiri dengan nama “LA Collection”. Pemberian nama konveksinya dengan mengikuti orang tuanya dan kakaknya yaitu dengan nama Beliau sendiri dengan harapan agar berkah usahanya untuk keluarganya. Karen sudah memiliki jaringan pelanggan saat membantu orang tunya beliau memulai usahanya dengan langsung merekrut beberapa karyawan.

Untuk produk yang dipasarkan menyesuaikan pelanggan tapi kebanyakan pelanggan memesan daster, gamis, tunik dan pakaian lainnya. Jadi, beliau memilih usaha konveksi karena mengikuti jejak orang tuanya dan kakak kandungnya. Karena itu beliau memasarkan produknya di wisatawan, pasar dan toko-toko lainnya sampai saat ini.⁶³

Sebagai anak yang masih keturunan kyai pasti didik untuk menjadi orang yang religius. Karena itu dalam menjalankan usaha konveksinya tidak lepas dari aturan-aturan Allah. Beliau sosok yang humoris, sabar dan rendah hati serta selalu bersyukur. Terlihat dari bagaimana beliau mampu menjalankan usaha konveksi beliau sendiri karena lahir dari keluarga pengusaha dan didikan mandiri dari orang tuanya. Dengan sikap jujur, adil, dan bertanggung jawab serta tawakal yang dilakukan dalam menjalankan usaha adalah buah dari didikan orang tuanya.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Tasawuf Kewirausahaan Komunitas Konveksi di Desa Undaan Lor

Terbentuknya Tasawuf kewirausahaan dalam komunitas konveksi di Desa Undaan Lor bukan tanpa sebab, banyak hal yang telah mereka alami, rasakan, dan berikan dalam menjalankan usahanya. Tasawuf merupakan suatu sistem berpikir dan bertindak yang mengajarkan dan berusaha mendekatkan diri kepada Allah SWT sebagai tujuan akhir dengan mengembangkan kehalusan rasa dan hati.⁶⁴

Tasawuf terbentuk dari etika kewirausahaan mereka yaitu *Propebtic Intelligence* sebagai Konsep Tasawufnya.⁶⁵ Karena

⁶³ H3, Wawancara oleh penulis, Transip, 20 Desember 2023.

⁶⁴ Dianing Pra Fitri, Meta Malihatul Maslahat, & Mamluatur Rahmah. “*Tasawuf Entrepreneurship Membangun Jiwa Entrepreneur Berbasis Nilai-nilai Sufistik*”, (Kudus: IAIN Press, 2021), 03.

⁶⁵ Labib Muzaki Shobir: *Tasawuf Entrepreneurship* AN-NISBAH, Vol. 03, No. 02, April 2017 ж 421

Setiap manusia membutuhkan *Kecerdasan Ruhaniyah dan prophetic intelegence* sebagai bekal untuk mengatasi segala masalah kehidupannya.⁶⁶ Konsep Prophetic Intelligence dirumuskan dengan tujuan untuk memperoleh Nur Muhammad melalui serangkaian usaha yang bercorak sufis, yakni proses *takhalli, tahalli* dan *tajalli*. Sesuai dengan faktor yang membentuk etika kewirausahaan ini mengajarkan kepada setiap muslim untuk selalu memegang teguh keimanan dalam mencari rezeki dan mempercayai bahwa iman tidaklah membuat rezeki menjadi seret, tetapi justru rajin ibadah menyebabkan rezeki menjadi lancar. Konsep *prophetic intelligence* ini mengajarkan jika ingin urusan materi dan kesejahteraan ekonomi terpenuhi, maka seseorang harus memegang teguh hukum agama dan mereka harus rajin melakukan berbagai amalan *fardhu*.⁶⁷

Komunitas konveksi Desa Undaan Lor berisikan pengusaha muslim yang taat dalam menjalankan kehidupannya sesuai dengan apa yang diperintahkan Allah dan Rasul-Nya dan menjauhi larangannya. Karena itu dalam menjalankan aktivitas kewirausahaan selalu berpegang teguh terhadap ajaran Nabi Muhammad yakni *Islam, Iman* dan *Ihsan*.⁶⁸

Dan dalam tasawuf juga memiliki ajaran yang selaras dengan *iman, islam, dan ihsan*, yaitu *syariat, hakikat, dan ma'rifat*. Ketiga ajaran tersebutlah yang menjadi dasar dari tasawuf dan seseorang dikatakan bertasawuf jika menjalankan ketiga ajaran tersebut tanpa meninggalkan salah satunya.⁶⁹ Jadi, sesuai dengan penjelasan di atas maka peneliti akan menganalisis nilai-nilai tasawuf entrepreneurship komunitas konveksi Desa Undaan Lor secara keseluruhan melalui perilaku dan prinsip Rasulullah dalam menjalankan konveksinya sebagai bentuk menjalankan *syari'at* dan *hakikat*. Sehingga membentuk nilai-nilai tasawuf entrepreneurship dalam komunitas konveksi Desa Undaan Lor sebagai hasil dari *ma'rifat*.

Syari'at adalah korespondensi dari Islam, yaitu aturan-aturan *dhohir* dalam agama Islam seperti syarat dan rukun shalat. Lalu *Hakikat* adalah korespondensi dari *Iman*, yaitu aturan-aturan batin agama seperti bagaimana suasana hatimu saat shalat. Kemudian

⁶⁶ Hamdani Bakran Adz-Dzakiey, *Prophetic Intelligence: Menumbuhkan Potensi Hakiki Insani Melalui Pengembangan Kesehatan Ruhani* (Yogyakarta: Islamika, 2005), hlm. 178.

⁶⁷ Hamdani Bakran Adz-Dzakiey, *Prophetic Intelligence...hlm.* 25.

⁶⁸ H1, H2, H3 Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁶⁹ Mustamir Pedak, "Kerangka Konsep Sufi Healing", (Malang: Literasi Nusantara, 2021), 14.

Ma'rifat adalah korespondensi dari *Ihsan*, yaitu kenikmatan *hakikat* dan *syariat* itu sendiri berupa kemesraan kita dengan Allah SWT dan keyakinan bahwa Allah SWT selalu bersama kita.⁷⁰

Pelaksanaan *syaria'at* oleh komunitas konveksi ditunjukkan dalam kegiatan wirausaha yang mereka lakukan mengikuti perilaku Rasulullah dalam menjalankan usahanya yaitu jujur, kejujuran disini diterapkan dalam batiniyah dan lahiriyah. Perilaku batin yang hanya di permukaan saja. Misalnya sudah jujur tapi masih berkeluh kesah. Sudah mengusahakan semuanya sebab halal, tetapi masih merasa tidak bahagia. Tasawuf mengajarkan kepada kita bahwa dalam ragam aktifitas lahiriyah batiniyah manusia, harus senantiasa berlandaskan Allah SWT. Senantiasa mencintai pelanggan seperti diri sendiri, memberikan harga yang masuk akal, menepati janji, amanah, toleran, dan memperlakukan mitra usaha yaitu supliyer dan karyawan dengan baik.⁷¹

Perilaku tersebut diterapkan komunitas konveksi dalam aktivitas wirausahanya dengan tidak menipu, memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan, membuat produk yang sesuai keinginan pelanggan, memenuhi semua permintaan pelanggan, banyak atau sedikit tetap dilayani, menerapkan harga dengan keuntungan sedikit, mengikuti harga pasaran, sebisa mungkin kita harus menyelesaikan pesanan pelanggan, mengutamakan kepuasan pelanggan, tidak pilih-pilih pelanggan, loyal dengan supliyer, mengajari karyawan yang belum bisa, memberikan mereka kebebasan dan sebisa mungkin tidak telat membayar karyawan.⁷²

Pelaksanaan *hakikat* oleh komunitas konveksi ditunjukkan dalam kegiatan wirausaha yang mereka lakukan berpegang teguh dengan prinsip Rasulullah dalam menjalankan usahanya yaitu prinsip *ketauhidan*, prinsip *keadilan*, prinsip *maslahat*, prinsip *ta'awun* (tolong menolong), prinsip kehendak bebas, dan prinsip tanggung jawab.⁷³

Prinsip tersebut diimplementasikan dengan selalu menyempatkan untuk beribadah disela kesibukannya, mengingat Allah SWT yang memberikan rezeki dengan beribadah dan percaya

⁷⁰ Mustamir Pedak, "Kerangka Konsep Sufi Healing", (Malang: Literasi Nusantara, 2021), 14.

⁷¹ Dianing Pra Fitri, Meta Malihatul Maslahat, Mamluatur Rahmah, "Tasawuf Entrepreneurship: Membangun Jiwa Entrepreneur Berbasis Nilai-Nilai Sufistik", (Kudus: IAIN Kudus Press, 2021). 78

⁷² H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁷³ Dianing Pra Fitri, Meta Malihatul Maslahat, Mamluatur Rahmah, "Tasawuf Entrepreneurship: Membangun Jiwa Entrepreneur Berbasis Nilai-Nilai Sufistik", (Kudus: IAIN Kudus Press, 2021). 62

semua sudah ditetapkan Allah SWT, berbagai kebaikan idengan masyarakat dan membantu kegiatan masyarakat yang positif, mengadakan acara-acara keagamaan bersama keluarga dan karyawan, menerima kritik dan saran dari pelanggan, tidak mementingkan pendapatan yang tinggi, bersyukur atas hasil yang didapatkan dengan berbagi, menerima retur barang jika barang tidak sesuai, mempromosikan atas dasar suka sama suka, bertanggung jawab penuh atas keputusan yang diambil, tidak telat membayar supliyer dan menerima segala resiko dengan mementingkan karyawannya.⁷⁴

Yang terakhir *ma'rifat*, sebagaimana ajaram utama dalam tasawuf adalah mendekatkan diri dengan Allah SWT. Dalam tasawuf juga diajarkan tentang pengalaman dan penghayatan perilaku dan prinsip Rasulullah, seperti yang dijelaskan oleh Hamka yaitu *takwa, taakkal, ikhlas, harapan (raja')*, *takut (khauf)*, *taubat, ridha, zuhud, wara', qanaah, syukur, sabar, dan istiqamah*.⁷⁵

Nilai-nilai diatas terbentuk dari pengalaman dan penghayatan komunitas konveksi terhadap perilaku dan prinsip Rasulullah dalam menjalankan usahanya yaitu menyempatkan diri untuk beribadah kepada Allah SWT dan merupakan bentuk dari nilai *takwa*.⁷⁶ Dimana ketakwaan adalah pelaksanaan ibadah Allah (SWT) yang berkelanjutan baik di masa-masa makmur maupun sulit dengan penuh keikhlasan.⁷⁷

Selalu berusaha untuk kehidupan yang lebih baik dengan yakin Allah SWT akan memberikan yang terbaik untuk setiap amal yang dikerjakan dan mengingat Allah SWT yang memberikan rezeki dengan beribadah serta percaya semua sudah ditetapkan Allah SWT merupakan bentuk dari nilai *tawakkal*.⁷⁸ Yang diartikan dengan pasrah dan mempercayakan seora bulat kepada Allah setelah melaksanakan suatu rencana dan usaha. Manusia hanya merencanakan dan mengusahakan, tetapi Allah yang menentukan hasilnya.⁷⁹

⁷⁴ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁷⁵ Novi Maria Ulfah, Dwi Istiyani, Etika Dalam Kehidupan Modern: Studi Pemikiran Sufistik Hamka", (Esoterik: Jurnal Akhlak dan Tasawuf, Vol. 2 No. 1, 2016), 100.

⁷⁶ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁷⁷ Abdul Halim Kuning, "Takwa Dalam Islam", (Jurnal Istiqra': Vol. 4, No. 1, 2018), 109.

⁷⁸ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁷⁹ Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. *Misi Suci Para Sufi*. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 42.

Dari cara mereka mempromosikan produknya tanpa adanya paksaan dan mementingkan suka sama suka demi hubungan yang saling menguntungkan merupakan bentuk dari nilai *ikhlas*.⁸⁰ Bagi Hamka pekerjaan yang bersih terhadap sesuatu bernama *ikhlas*, misalnya seorang bekerja karena diupah, semata-mata karena mengharappkan pujian dari sang majikan maka ikhlas amalinya kepada majikannya.⁸¹

Dalam menjalankan usahanya tidak menipu dengan memberikna informasi yang dibutuhkan pelanggan, menghindari hal-hal yang dilarang agama, membuatkan produk yang sesuai keinginan pelanggan dan memenuhi semua permintaan pelanggan dengan harapan hubungan dengan pelanggan tetap langgeng dan tidak terjadi hal-hal yang dapat merugikan diri kita meskipun resiko pasti ada merupakan bentuk dari nilai *khauf dan raja*'.⁸² *Khauf* (takut) adalah perasaan yang disebabkan terjadinya sesuatu yang dibenci Tuhan yang mungkin terjadi pada seseorang di masa yang akan datang. Dan *raja*' (harapan) adalah perasaan optimis dan berbaik sangka kepada Allah yang dapat dicapai manakala ada kesungguhan upaya yang ada.⁸³

Dengan menerima kritik dan saran serta sering mengadakan acara-acara keagamaan bersama keluarga dan karyawan merupakan bentuk dari nilai *taubat*.⁸⁴ Dimana taubat dapat dipahami bahwa manusia senantiasa berusaha untuk tidak melakukan kesalan baik yang berhubungan dengan Allah swt, maupun dengan sesama manusia.⁸⁵

Selalu loyal dengan supplier dan tidak telat membayar hutang, mengajari karyawan serta menerima segala resiko usaha dan menjadikan setiap kerugian sebagai pelajaran dan ujian dari Allah SWT untuk menjadikan mereka manusia yang lebih baik merupakan nilai *ridha*.⁸⁶ Ketika seorang hamba puas dengan pilihan dan hasil Tuhan, hal baik dan buruk terjadi padanya. Dia harus menyadari

⁸⁰ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁸¹ Novi Maria Ulfah, Dwi Istiyani, Etika Dalam Kehidupan Modern: Studi Pemikiran Sufistik Hamka", (Esoterik: Jurnal Akhlak dan Tasawuf, Vol. 2 No. 1, 2016) 101.

⁸² H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁸³ M. Ihsan, "Al-Khauf Dan Al-Raja' Menurut Al-Ghazali", (Assalam: Vol. 5, No. 1, 2014), 42.

⁸⁴ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Desember 2023.

⁸⁵ Dian Ardiyani, "Maqom-Maqom Dalam Tasawuf, Relevansinya Dengan Keilmuan Dan Etos Kerja", (Suhuf, Vol. 30, No. 2, 2018). 170

⁸⁶ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

bahwa bimbingan dan penilaian Allah, bukan hanya apa yang dia sukai, menentukan masa depannya.⁸⁷

Menurut pandangan sufi *zuhud* artinya tidak ingin dan tidak mengutamakan kesenangan duniawi. Dalam kehidupan dapat dipahami sebagai hidup sederhana, tidak berlebihan dan tidak pula kekurangan.⁸⁸ Sebagai mana para pengusaha konveksi dalam mengelola penghasilan mengedepankan menabung dan berhemat karena tidak ada yang pasti dalam dunia usaha, jadi tidak ada target tertentu untuk hasil yang didapatkan, yang penting mengusahakna yang terbaik dan berdo'a diberikan hasil yang baik juga oleh

Allah SWT juga merupakan bentuk dari nilai *qona'ah*.⁸⁹ Bagi Hamka berarti menerima dengan cukup, menerima dengan rela akan apa yang ada dan memohonkan kepada tuhan tambahan yang pantas, dan berusaha dengan sabar serta senantiasa bertawakal kepada Allah SWT.⁹⁰

Dengan meminta saran dengan anggota keluarga dan tokoh agama dalam mengambil keputusan dan bertanggung jawab penuh atas keputusan yang diambil adalah bentuk dari nilai *wara'*.⁹¹ Yang dapat diartikan seseorang sangat berhati-hati dalam kehidupannya, berusaha mencari rizki yang halal serta tidak menggunakan metode spekulasi dalam berbisnis sehingga semuanya harus jelas, terukur dan tidak lepas dari norma-norma kemanusiaan dan keTuhanan.⁹²

Memiliki kepercayaan setiap hasil yang didapatkan dari usaha mereka sebagai milik orang lain dengan memberikan sebagian untuk kepentingan masyarakat serta sedikit atau banyaknya hasil yang didapatkan, mereka bersyukur masih bisa menjalankan usaha konveksinya merupakan bentuk dari nilai *syukur*.⁹³ Itulah emosi yang dihasilkan dari perasaan mensyukuri apa yang kita miliki, yang merupakan anugerah dari Allah SWT. Seseorang akan merasakan karunia besar yang telah Tuhan berikan kepada hambanya melalui

⁸⁷ Sholihin Rosyidi dan Muhammad Misbah, "*Terjemahan Ensiklopedi Akhlak Rasulullah karya Mahmud al-Mishri*", (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2019), 379.

⁸⁸ Dian Ardiyani, "Maqom-Maqom Dalam Tasawuf, Relevansinya Dengan Keilmuan Dan Etos Kerja", (Suhuf, Vol. 30, No. 2, 2018). 171

⁸⁹ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁹⁰ Novi Maria Ulfa, Dwi Istiyani, "Etika Dalam Kehidupan Moden: Studi Pemikiran Sufistik Hamka", (Esoterik: Jurnal Akhlak dan Taasawuf, Vol. 2 No. 1, 2016), 101.

⁹¹ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁹² Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. *Misi Suci Para Sufi*. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 43.

⁹³ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

rasa syukur ini, membuatnya selamanya menghargai karunia yang telah Tuhan berikan kepada mereka.⁹⁴

Meskipun kerap kali mendapatkan cobaan seperti pelanggan tidak mau membayar, ditipu supplier, mendapatkan karyawan yang kurang cekatan dan berbagai masalah lainnya terbukti dengan berjalannya usaha konveksi mereka sampai saat ini.⁹⁵ Sesuai dengan keutamaan, kesabaran, yang di dalamnya terkandung pola pikir yang gigih, ketekunan, dan ketangguhan dalam menghadapi dan menyelesaikan berbagai tantangan hidup. Tanpa kejujuran, tekad, dan ketangguhan untuk mencapainya, tidak ada orang sukses.⁹⁶

Dan yang paling utama dalam wirausaha adalah menjalankan semua hal diatas konsisten secara kontinyu agar kesuksesan dapat diraih merupakan bentuk dari nilai istiqomah.⁹⁷ Dimana perilaku ini mencakup semua bentuk ketaatan, baik ketaatan lahir maupun batin serta demikian pula meninggalkan semua larangan Allah.⁹⁸

Dengan demikian nilai-nilai tasawuf entrepreneurship komunitas konveksi di Desa Undaan Lor Undaan Kudus terbentuk dari ajaran-ajaran Rasulullah yaitu *Islam, Iman, Ihsan*. Yang direalisasikan komunitas konveksi dalam pengalaman perilaku nabi Muhammad dalam menjalankan ajaran syari'at yang merupakan korespondensi dari ajaran Islam. Sehingga membentuk nilai-nilai tasawuf entrepreneurship dalam diri mereka sebagai karunia Allah SWT yaitu *ma'rifat* yang merupakan korespondensi dari ajaran *Ihsan*.

⁹⁴ Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. *Misi Suci Para Sufi*. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 45

⁹⁵ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁹⁶ Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. *Misi suci Para Sufi*. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 43.

⁹⁷ H1, H2, H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Desember 2023.

⁹⁸ Holohin Rosyidi dan Muhammad Misbah, "*Terjemahan Ensiklopedi Akhlak Rasulullah karya Mahmud al-Mishri*", (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2019), 374.