

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Desa Padurenan adalah sebuah desa yang terletak di kecamatan Gebog, wilayah paling utara dari kabupaten Kudus, propinsi Jawa Tengah. Di desa padurenan masih terdapat banyak area persawahan dan akses kendaraan umum hanya dilewati Angkudes (Angkutan Pedesaan) yang jumlahnya sedikit. Tampak luar desa terkesan kehidupan bernuansa pertanian, namun apabila lebih memasuki perkampungan akan menemukan suara-suara mesin jahit, bordir, dan para perempuan yang sedang bekerja.¹

1. Keadaan Geografis Desa Padurenan

a. Letak Geografis

Desa Padurenan terletak di antara $110^{\circ} 36' - 110^{\circ} 50'$ BT (Bujur timur) dan $6^{\circ} 51' - 7^{\circ} 16'$ (Lintang Selatan) pada ketinggian rata-rata 50-70 meter di atas permukaan air laut dengan iklim tropis dan bertemperatur sedang bersuhu $23^{\circ} - 28^{\circ}$ C serta curah hujan + 2.060 mm/ tahun.

Desa Padurenan memiliki batas-batas sebagai berikut :

- 1) Sebelah Utara : Desa Daren, Jepara,
- 2) Sebelah Barat : Desa Getasrabi – Kudus, Nalumsari, Jepara,
- 3) Sebelah Selatan : Desa Getasrabi, Kudus,
- 4) Sebelah Timur : Desa Karang Malang, Kudus.²

b. Luas Wilayah

Luas wilayah Desa Padurenan seluas kurang lebih 163,116 hektar, yang terdiri atas :

- | | |
|---------------------------------|---------------|
| 1) Tanah sawah | : 102,162 ha. |
| 2) Tanah tegalan dan pekarangan | : 51,525 ha. |

¹ Wawancara dengan Sekretaris Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus, di kantor balai desa pada tanggal 18 Oktober 2018

² Hasil Observasi di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus pada tanggal 10 September 2018

3) Lain – lain (sungai, kuburan, jalan) :9,429 ha.³

c. Orbitrasi

1) Jarak ke Ibukota kecamatan terdekat : 5 Kilometer
2) Lama tempuh ke Ibu kota kecamatan : 15 Menit
3) Jarak ke Ibukota kabupaten : 8 Kilometer
4) Lama tempuh ke Ibukota Kabupaten : 30 Menit

2. Letak Demografis

Jumlah Desa Padurenan penduduk sampai akhir Desember 2017 tercatat sebagai berikut :

Jumlah penduduk : 4.716 jiwa
Yang terdiri dari :
1) Jumlah laki-laki : 2.409 jiwa
2) Jumlah perempuan : 2.307 jiwa
3) Jumlah kepala keluarga (KK) : 1.462 Kepala Keluarga⁴

3. Pembagian Wilayah

Penduduk Desa Padurenan tersebar dalam 23 RT, 6 RW, 5 Dukuh dan 2 Dusun, seperti tersebut di bawah ini : ⁵

- 1) Dusun Krajan, terdiri dari :
 - a) Dukuh Krajan I (RW I), yang terdiri dari 5 RT
 - b) Dukuh Krajan II (RW II), yang terdiri dari 4 RT
- 2) Dusun Ampeyan , terdiri dari :
 - a) Dukuh Jerabang (RW III), yang terdiri dari 4RT
 - b) Dukuh Jetis (RW IV), yang terdiri dari 3 RT
 - c) Dukuh Salak (RW V), yang terdiri dari 4 RT
 - d) Dukuh Randukuning (RW VI), yang terdiri dari 3 RT

³Data Statistik Monografi Desa Padurenan, tahun 2018

⁴ Data diambil dari profil Desa Padurenan, pada tanggal 8 Oktober 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

⁵Data diambil dari profil desa Padurenan, pada tanggal 8 Oktober 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

4. Pemerintahan Desa Padurenan

Pemerintahan Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan Badan Permasyarakatan Desa.

Unsur Pemerintahan Desa tahun 2018 adalah :

- a. Kepala Desa : Zaenal Abidin, S.E
- b. Sekretaris Desa : Drs. Achsanudin Ismanto
- c. Kepala Urusan Keuangan : Muh Ahsin
- d. Kepala Urusan Umum : Abdul Fatah
- e. Kepala Urusan PEP : -
- f. Kepala Seksi Pemerintahan : Sujono
- g. Kepala Seksi Pembangunan dan PMD : Aminuddin
- h. Kepala Seksi Kesra : Zakariya Ansor
- i. Kepala Dusun I : -
- j. Kepala Dusun II : H. Maskan
- k. Pembantu Kadus I : -
- l. Pembantu Kasi Pembangunan dan PMD : -

Unsur Badan Permasyarakatan Desa tahun 2018 adalah :

- a. Ketua : H. Ghufro, M.Pd
- b. Wakil Ketua : Moh Saiqul Karim
- c. Sekretaris : Mustahal
- d. Anggota : Sholikhul Hadi
- e. Anggota : Abdul Jalil
- f. Anggota : Afif Mustamsikin
- g. Anggota : Amin Wildan, S. Pd.⁶

⁶Data diambil dari profil desa Padurenan, pada tanggal 8 Oktober 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

5. Daftar pelaku UMKM Konveksi Desa Padurenan Gebog Kudus Tahun 2017⁷

No.	Nama Pemilik	Nama UMKM	Alamat	Tenaga Kerja
1	Sri Kanah	Roberto	Krajan Rt 04 Rw 01	15
2	Imam basori		Krajan Rt 05 Rw 01	10
3	Nuril anwar		Krajan Rt 04 Rw 01	24
4	H. Asikin	Lida Jaya	Krajan Rt 04 Rw 01	67
5	Hj. Ista'idah		Krajan Rt 02 Rw 01	15
6	Chalimi	Max Think	Krajan Rt 01 Rw 01	19
7	Abdul Ghofur	Amj Collection	Krajan Rt 02 Rw 01	19
8	Hartadi		Krajan Rt 05 Rw 01	11
9	H. alfan		Krajan Rt 05 Rw 01	10
10	Zaenal Abidin	Pandawa	Krajan Rt 01 Rw 01	20
11	Sukiban		Krajan Rt 05 Rw 01	18
12	Ali Ridho	Zulfiani	Krajan Rt 03 Rw 01	4
13	Choirul Amin	Leea	Krajan Rt 05 Rw 01	3
14	Abdul Ka'ab		Krajan Rt 05 Rw 01	11
15	Sugiyono	Al- Karimah	Krajan Rt 05 Rw 01	9
16	Toni Hermawan		Krajan Rt 05 Rwe 01	6
17	Ali Muchtar	A.M Surya	Krajan Rt 01 Rw 01	4
18	Chifdzul Ilmi	Konveksi Ilmuna	Krajan Rt 05 Rw 01	3
19	M. Abduh		Krajan rt 2 Rw 1	4
20	Hj Sholichah	Al – Aqsho	Krajan Rt 05 Rw 01	11
21	H. nor kholid		Krajan Rt 05 Rw 01	25
22	Sarif Marbuni			6
23	chasan anwar		Krajan Rt 05 Rw 01	23

⁷Data diambil dari profil desa Padurenan, pada tanggal 8 Oktober 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

24	Nor koid		Krajan Rt 05 Rw 01	11
25	Abdul Rouf		Krajan Rt 05 Rw 01	6
26	Sakuri		Krajan Rt 04 Rw 01	7
27	Husuf Efendi	Hdr	Krajan Rt 03 Rw 01	50
28	Hj. Mudrikah	Cv. Faster	Krajan Rt 03 Rw 01	45
29	Abdul Ghofur		Krajan Rt 5 Rw 1	3
30	Juwairiyah		Krajan Rt 04 Rw 01	25
31	Adam Bahtiyar		Krajan Rt 04 Rw 01	15
32	Khoirun Niam / Lida		Krajan Rt 04 Rw 01	70
33	Afif Fahrudin		Krajan Rt 05 Rw 01	13
34	Erna Dwi		Krajan Rt 05 Rw 01	30
35	H. Mulazim		Krajan Rt 05 Rw 01	14
36	Dayat		Krajan Rt 03 Rw 01	7
37	Marno		Krajan Rt 04 Rw 01	5
38	Aziz		Krajan Rt 05 Rw 01	9
39	Ainuddin		Krajan Rt 04 Rw 02	6
40	Ali Akhmadi	Ardilo	Krajan Rt 02 Rw 02	10
41	Musthofa	As Syifa	Krajan Rt 02 Rw 02	20
42	Ali Mustaqim	Alda Jaya	Krajan Rt 02 Rw 02	5
43	Muizzudin	Sinar Jaya	Krajan Rt 04 Rw 02	9
44	Fasfahis Sofhal Jamil	Konveksi Elvis	Krajan Rt 04 Rw 02	8
45	Farichin	Farichin Collection	Krajan Rt 04 Rw 02	6
46	Rifai		Krajan Rt 02 Rw 02	8
47	Zaenal Arifin		Krajan Rt 04 Rw 02	25
48	Salman Al farisi		Krajan Rt 01 Rw 02	12
49	Muthmainnah		Krajan Rt 02 Rw 02	7
50	Nor Akhlis		Krajan Rt 02 Rw 02	7
51	Abdul Manaf		Krajan Rt 05 Rw 02	15
52	Abdul Faqih		Krajan Rt 02 Rw 03	10

53	Istiqomah	Sifa Collection	Jerabang Rt 04 Rw 03	8
54	Abdul Jalil	Jsa Collection	Jerabang Rt 01 Rw 03	10
55	Ulil Abror	El-Wafi	Jerabang Rt 04 Rw 03	10
56	Rifai Tamziz	Barokah	Jetis Rt 02 Rw 04	4
57	H. Abdul Hamid	H.M Jaya	Jetis Rt 01 Rw 04	10
58	Wasito	Sahara	Salak Rt 03 Rw 05	7
59	Yosi Indra Astuti	Barokah Putra	Salak Rt 03 Rw 05	30
60	Jamasri		Salak Rt 03 Rw 05	17
61	M. yusuf		Salak Rt 01 Rw 05	7
62	Badrus		Salak Rt 01 Rw 05	15
63	Z. Purwanto		Salak Rt 03 Rw 05	10
64	Ahmad sulkhan		randukuning Rt 2 Rw 6	6

Tabel 4.1

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Penerapan Etika Bisnis UMKM Sentra Industri Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus

a) Responden A (Bapak Zaenal Abidin, S.E)

Adapun responden A yang peneliti temui bernama Bapak Zaenal Abidin, S.E yang sudah menjalankan bisnis konveksinya dengan nama Pandawa Konveksi selama hampir 21 tahun. Beliau mulai merintis usahanya pada tahun 1998 silam. Lokasi usaha Bapak Zaenal ini berada di dukuh Krajan RT 01/ RW 01 Desa Padurenan Gebog Kudus, di rumahnya sendiri.

Bapak Zaenal memutuskan untuk mendirikan usaha ini karena faktor ekonomi dan adanya peluang untuk berbisnis juga untuk menolong. Modal awal yang beliau keluarkan adalah sekitar Rp. 50.000.000,00 yang digunakan untuk membeli beberapa peralatan dan

perlengkapan konveksi hingga biaya operasional. Hasil uang tersebut beliau dapatkan dari jerih payah kerjanya dulu.

Responden A menjelaskan ketika sedang sibuk melayani pembeli dan tiba waktu sholat responden A sebisa mungkin menjalankan sholat terlebih dahulu, ujanya.

Dalam pencatatan akuntansi, responden A hanya mampu mencatat transaksi keluar, transaksi masuk, dan hutang-hutang saja.

Dalam penanganan limbah hasil produksi, responden A menuturkan belum bisa mengolahnya, namun jika responden belajar mungkin bisa, ucapnya.

“Saya belum bisa mengolah limbahnya, biasanya itu dimanfaatkan orang lain untuk dibuat keset, tali. Tapi kalau saya belajar ya pasti bisa lah.”⁸

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan dari karyawannya:

“Kadang saya minta untuk tak bakari mbak, untuk gegenen memasak.”⁹

Dengan pendapatan yang diterima responden A, responden A telah membayar zakat atas pendapatannya setiap haul ke 8 asnaf.

b) Responden B (Bapak Muhammad Salim)

Responden yang kedua adalah bapak Muhammad Salim, adik dari pemilik Sinar Jaya Konveksi. Peneliti mewawancarai adik pemilik dikarenakan yang bersangkutan sedang berada diluar kota. Bisnis konveksi tersebut tergolong masih bisnis yang baru karena baru berjalan selama kurang lebih 3,5 Tahun yang lalu. Adapun konveksi ini lokasinya berada di dukuh Krajan RT 4/ RW 2 Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Meskipun bisnis ini masih baru,

⁸ Wawancara dengan Bapak Zaenal Abidin, Pemilik UMKM Padawa Konveksi, Pada tanggal 10 Oktober 2018

⁹ Wawancara dengan Bapak Muhammad Dhoni, Karyawan UMKM Pandawa Konveksi, Pada tanggal 10 oktober 2018

tempat untuk memproduksi barang atau produk dari konveksi ini tidak berada dalam satu rumah pemilik.

Bapak Muhammad salim menyatakan bahwa konveksi ini didirikan karena faktor ekonomi dan untuk berdagang, juga untuk mengurangi pengangguran baik di kampung sendiri ataupun diluar kampungnya.

Adapun terkait dengan produk dari usaha yang dijalankan yaitu jas almamater, kemeja, celana, dan lain-lainnya. Karena *basic* nya itu sistem pesanan, maka modal awalnya didapatkan dari DP nya konsumen. Setelah uang DP nya dikumpulkan kemudian pemilik membeli mesin-mesin dan peralatan-peralatan juga bahan-bahan.

Selanjutnya, penanganan atau pengolahan limbah hasil produksi di konveksi pemilik ini beliau belum bisa mengolahnya :

"Limbahnya biasanya itu dibeli rosok sama dikasih ke tetangga-tetangga."¹⁰

Sedangkan pernyataan dari karyawannya juga sama :

"Dibeli rosok kadang ya diminta tetangga untuk gegenen mbak."¹¹

Konveksi ini terkenal dengan konveksi syariahnya karena para karyawan yang bekerja dituntut untuk menunaikan sholat Dzuhur dan Asar tepat waktu di masjid untuk karyawan laki-laki dan untuk karyawan perempuan diwajibkan berpenampilan menutup aurot. Ketika karyawan sedang menghadapi masalah keuangan pemilik tidak segan-segan untuk membantunya begitu juga dengan karyawan yang sedang sakit beliau mentolerirnya

Menjalin hubungan baik dengan pembeli merupakan hal yang harus ada, karena pembeli memiliki pengaruh yang besar dalam perkembangan suatu bisnis. Dalam hal ini responden B selalu

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Muhammad Salim, Adik pemilik UMKM Sinar Jaya Konveksi, Pada tanggal 21 Oktober 2018

¹¹ Wawancara dengan Bapak Cucuk Trilasmoyo, Karyawan UMKM Sinar Jaya Konveksi, Pada tanggal 21 Oktober 2018

memberitahu mengenai kelebihan dan kekurangan produknya. Apabila dalam pengiriman terdapat barang yang cacat, maka responden B memberikan potongan harga atau menggantinya dengan barang yang baru. Atau bahkan barang yang cacat tersebut disumbangkan ke orang-orang miskin dan korban bencana alam.

c) Responden C (Bapak Ulil Abror)

Responden yang ketiga adalah Bapak Ulil Abror, pemilik El-Wafi Konveksi dengan lama usaha sekitar 16 tahun. Adapun konveksi ini lokasinya berada di Dukuh Jerabang RT 4/ RW 3 Padurenan Gebog Kudus, di rumah sendiri.

Terkait dengan latar belakang usahanya ini karena mayoritas keluarga responden mempunyai bisnis konveksi. Sedangkan produk yang dihasilkan adalah sebagian besar baju koko dan seragam-seragam. Dan untuk modal awalnya beliau menuturkan bahwa modal awalnya ini dari uang pribadi, tapi seiring berjalannya waktu ada campur tangan dari Bank Jateng dan Koperasi.

Responden C belum mampu untuk membayar zakat atas bisnisnya. Akan tetapi responden C memberi zakat dan shodaqah kepada orang yang meminta-minta.

Dalam hal penanganan limbah hasil produksi konveksi El-Wafi ini, responden C membakarnya :

“Saya bakar mbak. Jadi saya belum bisa mengolahnya menjadi barang yang bisa dijual lagi, soalnya enggak ada waktu mbak untuk membuatnya.”¹²

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan dari karyawannya :

“Limbah disini kadang tetangga ada yang minta, kadang juga dibakar mbak.”¹³

¹² Wawancara dengan Bapak Ulil Abror, Pemilik UMKM El-Wafi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

¹³ Wawancara dengan Khusnunnayah, Karyawan UMKM El-Wafi Konveksi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

Dalam pelaksanaan sholatpun, tidak ada tuntutan untuk karyawan wajib menjalankannya. Namun tempat sudah disediakan oleh responden.

Begitupun jika ada karyawan yang sedang sakit akan diperbolehkan untuk cuti.

d) Responden D (Bapak H. Abdul Hamid)

Responden yang keempat adalah Bapak H. Abdul Hamid, pemilik H.M Jaya Konveksi dengan lama usaha kira-kira 13 tahunan dan memproduksi di rumahnya sendiri. Beliau menjalankan usahanya ini dengan alasan di desa Padurenan ini merupakan pusatnya industri bordir dan konveksi. Jadi dapat dikatakan bahwa tempatnya strategis untuk menjalankan bisnis konveksinya.

Dalam berbisnis kejujuran merupakan hal yang sangat penting. Jika ada barang yang terbukti cacat, responden D tidak segan-segan untuk mengganti barang yang baru namun tidak untuk mengganti uangnya.

Namun berkaitan dengan penanganan limbah hasil produksinya, responden mengatakan:

“Saya belum bisa mengolah limbah hasil produksi mbak. Biasanya saya buang ke sampah lalu diambil sama tukang sampah keliling. Kadang juga tak bakar di blumbang belakang rumah.”¹⁴

Karyawannya pun mengatakan hal yang sama juga:

“Biasanya ya diambil sama tukang sampah keliling, ada yang dibakar juga di belakang mbak.”¹⁵

Bagi seorang pebisnis muslim bekerja saja tidak cukup untuk mengembangkan bisnis yang dijalankan. Mendekatkan diri kepada

¹⁴ Wawancara dengan Bapak A.Hamid, Pemilik UMKM H.M Jaya Konveksi, Pada tanggal 22 Oktober 2018

¹⁵ Wawancara dengan Khalimatus Sa'diyah, Karyawan UMKM H.M Jaya Konveksi, Pada tanggal 22 Oktober 2018

Allah juga sangat penting dilakukan. Ketika responden sedang sibuk melayani konsumen dan telah tiba waktu sholat, responden D lebih mengutamakan sholatnya tersebut baru kemudian melanjutkan melayani konsumennya. Namun demikian, responden belum memberikan ketentuan tentang kewajiban menunaikan sholat kepada para karyawannya. Menurut salah satu dari karyawannya mengatakan bahwasanya terkait pelaksanaan sholatnya itu berdasarkan keinginan masing-masing individu dari karyawannya itu sendiri.

e) Responden E (Ibu Yosi Indra Astuti)

Responden yang kelima adalah Ibu Yosi Indra Astuti, pemilik Barokah Putra Konveksi yang merupakan satu-satunya konveksi terbesar di dukuh Salak dan terlama usahanya yaitu sekitar 25 tahunan. konveksi ini berada di dukuh Salak RT 3/ RW 5 Padurenan Gebog Kudus dan memiliki tempat produksi tersendiri.

Dengan hasil pendapatan yang diterima responden E, responden E telah membayar zakat atas bisnisnya. Responden E mengatakan selalu memenuhi barang pesanan konsumen.

Dalam penanganan limbah hasil produksi, responden E menanganinya dengan membakar:

“Saya bakar mbak.”¹⁶

Hal ini diperkuat dengan pernyataan dari salah satu karyawan responden yang juga mengatakan:

“Dibakar di belakang tempat konveksi ini mbak.”¹⁷

Untuk pelaksanaan sholat fardhu, tidak ada tuntutan untuk karyawan dalam menunaikannya. Jika ada karyawan yang sedang sakitpun, responden E memperbolehkan karyawannya untuk cuti.

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Yosi Indra Astuti, Pemilik UMKM Barokah Putra Konveksi, Pada tanggal 14 Oktober 2018

¹⁷ Wawancara dengan Amirotul Anifah, Karyawan UMKM Barokah Putra Konveksi, Pada tanggal 14 Oktober 2018

f) Responden F (Bapak Sulkhan)

Responden yang keenam adalah Bapak Sulkhan, pemilik dari Sulkhan Konveksi. Dengan lama usaha 16 tahunan. konveksi ini berada di dukuh Randu Kuning, RT 2/ RW 6 Padurenan Gebog Kudus dan merupakan satu-satunya konveksi yang berada di dukuh randu kuning, di rumahnya sendiri.

Terkait dengan hal-hal yang melatar belakangi beliau mendirikan usahanya ini karena kampung atau desanya tersebut merupakan sentral industri konveksi dan bordir, jadi rugi kalau tidak berbisnis konveksi. Karena hal tersebut membuat usahanya menjadi strategis untuk mendirikan bisnis tersebut tuturnya. Adapun produk yang dihasilkan adalah seragam, celana, jas, dan kemeja dengan modal awal dari uang pribadi. Dan untuk modal awalnya beliau menuturkan bahwa modal awalnya ini dari uang pribadi, tapi seiring berjalannya waktu ada campur tangan dari Bank Jateng dan Koperasi.

Namun demikian, responden belum memberikan zakat atas pendapatan yang beliau peroleh meskipun usahanya ini tergolong usaha yang sudah mencapai nisab.

Terkait dengan penanganan limbah hasil produksi konveksi Sulkhan ini, responden F mengatakan:

“Kalau ada limbah kain warna putih ya dibeli orang mbak, tapi lainnya banyak yang dibuang. Sebagian kecilnya tak bakar.”¹⁸

Karyawannyapun mengatakan hal yang sama dengan pernyataan responden F:

“Kalau kain warna putih di beli orang mbak, kalau lainnya itu biasanya ada yang membutuhkan seperti tetangga ya dikasih. Tapi tetangganya itu untuk dibakar sebagai gegenen untuk memasak.”¹⁹

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Sulkhan, Pemilik Sulkhan Konveksi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Muhammad Abdul Hadi, Karyawan UMKM Sulkhan Konveksi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

2. Penerapan Manajemen Bisnis UMKM Sentra Industri Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus

a. Responden A

Setiap pelaku bisnis pasti mempunyai visi dan misi yang ingin dicapai suatu saat nanti. Seperti halnya responden A yang memiliki visi dan misi ingin meningkatkan perekonomian keluarga dan berguna untuk masyarakat, berdasarkan hadis خير الناس أنفعهم للناس "Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia lain".

Terkait dengan masalah pemberian gaji karyawan, diberikan setiap hari Kamis. Namun Bapak Muhammad Dhoni, selaku karyawan konveksi Pandawa ini mengatakan:

"Ya, kalau kita minta pun atau kalau kita butuh kapanpun langsung dikasih pak Bidin. Tapi dari sini hari gajinya itu setiap hari Kamis."²⁰

Beliau mengatakan selalu memenuhi barang pesanan konsumen. Namun apabila produk yang dijual sudah tidak diminati oleh konsumen, beliau tidak melakukan inovasi atas barangnya tersebut. Barang tersebut malah diberikan kepada orang-orang yang membutuhkan.

Dalam penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh responden, responden A merupakan satu-satunya yang bisa menghitung dan mempertimbangkannya berdasarkan perhitungan yang benar. Hal ini berdasarkan dengan pernyataannya :

"Saya menetapkan harga dengan menghitung semua biaya-biaya yang ada. Setelah biaya tersebut dijumlahkan maka akan menemukan HPP kan, setelah itu saya menetapkan sekitar 5-10% kelebihannya untuk saya menetapkan harga produk. Namun dalam penetapan harganya juga harus dengan pertimbangan mengikuti harga-harga di pasaran. Setelah saya menentukan harga jual produk saya tersebut, kemudian akan terlihat keuntungan saya yang berkisar 5-10% mbak. Saya itu mengambil laba yang

²⁰ Wawancara dengan Bapak Muhammad Dhoni, Karyawan UMKM Pandawa Konveksi, Pada tanggal 10 oktober 2018

sedikit tidak apa-apa dengan tujuan menguasai pasar dan supaya produk saya terkenal di pasaran.”²¹

b. Responden B

Responden B selalu menganggap bahwa karyawan adalah mitra bisnisnya, sehingga tidak ada strata diantara pemilik dengan karyawan, tidak ada yang diperintah dan memerintah, semuanya saling membantu untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Setiap karyawan yang masuk di usaha konveksi tidak semuanya mempunyai ketrampilan menjahit tetapi ada juga yang masih belum bisa menjahit. Tentang pemberian gaji karyawannya, responden menerangkan:

“Terkait dengan pemberian gaji disini tidak pasti harinya mbak, kalau karyawannya minta gaji ya langsung tak kasih. Ya kan karena sistemnya borongan. Biasanya kalau karyawan sudah menjahit banyak dan langsung selesai, mereka langsung meminta gaji.”²²

Karyawannya juga mengatakan hal yang sama:

“Disini si tidak ada hari yang khusus untuk gajian mbak. Karena sistemnya borongan, jadi minta gajinya suka-suka karyawannya. Tapi untuk hari liburnya disini beda-beda. Untuk tukang potongnya biasanya minta libur setiap hari Jumat, tapi untuk yang megang *Online* nya setiap hari Ahad.”²³

Responden B pernah tidak menepati janjinya kepada konsumen yakni dalam hal waktu pengiriman barang yang dipesan konsumen. Sebagaimana yang dikatakannya:

²¹ Wawancara dengan Bapak Zaenal Abidin, Pemilik UMKM Pandawa Konveksi, Pada tanggal 10 Oktober 2018

²² Wawancara dengan Bapak Muhammad Salim, Adik pemilik UMKM Sinar Jaya Konveksi, Pada tanggal 21 Oktober 2018

²³ Wawancara dengan Bapak Cucuk Trilasmoyo, Karyawan UMKM Sinar Jaya Konveksi, Pada tanggal 21 Oktober 2018

“Insya Allah saya menepati janji mbak, tapi pernah juga pas tanggal jadinya barang tersebut mundur, ya namanya juga manusia kan.”²⁴

c. Responden C

Dalam menetapkan harga produk perunitnya, responden C hanya berpedoman pada harga-harga yang ada di pasaran dengan keuntungan berkisar antara 20-25% perunitnya tanpa melakukan perhitungan yang benar:

“Cara saya menetapkan harga jual barang saya ya dengan mengikuti harga jual di pasaran mbak.”

Beliau mengatakan selalu memenuhi barang pesanan konsumen. Apabila produk yang dijual sudah tidak diminati oleh konsumen, beliau tidak melakukan inovasi atas barangnya tersebut. Namun responden C menjualnya dengan harga yang murah, paling tidak modal nya bisa kembali, ujarnya. Dalam pencatatan akuntansipun responden C hanya mampu mencatat transaksi keluar, transaksi masuk, dan hutang-piutang saja.

Terkait dengan pemberian gaji karyawan, responden mengatakan:

“Iya dong mbak, saya selalu membayar gaji karyawan saya setiap hari Kamis sore.”²⁵

Dalam hal ini, karyawannya mengatakan:

”Disini si sistemnya itu borongan mbak. Kalau mengenai gajinya disini tidak ada kepastian harus harinya hari apa. Kalau karyawan minta gaji ya dikasih sama pak ulil.”²⁶

²⁴ Wawancara dengan Bapak Muhammad Salim, Adik pemilik UMKM Sinar Jaya Konveksi, Pada tanggal 21 Oktober 2018

²⁵ Wawancara dengan Bapak Ulil Abror, Pemilik UMKM El-Wafi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

²⁶ Wawancara dengan Khusnunnayah, Karyawan UMKM El-Wafi Konveksi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

d. Responden D

Konveksi ini hanya menghasilkan seragam-seragam sekolah dengan sistem pesanan. Dengan modal awalnya dari uang pribadi responden dan dari koperasi.

Dan jika barang yang dijual responden D sudah tidak diminati oleh konsumennya, maka akan dijual murah atau akan diberikan ke fakir miskin. Untuk pelayanan yang diberikan responden D, beliau berprinsip bahwa pembeli adalah raja. Jadi sebisa mungkin responden D harus melayani konsumennya itu dengan baik dan berbicara dengan sopan.

Dalam hal penetapan harga, responden D tidak menghitung biaya-biaya, gaji karyawan dan lainnya. Beliau mengatakan:

"Saya menetapkan harga ya dengan mencari tahu terlebih dahulu harga dipasaran saat ini. Mengenai keuntungan per produk atau per unitnya ini berkisar antara 10-25 % an."²⁷

Meskipun demikian, dalam pencatatan akuntansinya, responden belum mampu untuk mencatatnya. Beliau mengaku bahwa pencatatannya hanya sekedar transaksi masuk, transaksi keluar, dan hutang-hutang saja.

e. Responden E

Produk yang dihasilkan adalah mulai dari kemeja, jas almamater, batik, baju taqwa, jaket, topi, tas, seragam sekolah, celana, dan jasa bordir komputer. Dan untuk modal awalnya dari orangtua, tapi seiring berjalannya waktu ada yang dari bank juga.

Sedangkan dalam menetapkan harga produk perunitnya, responden E menuturkan:

"Kalau mengenai harga itu sesuai jumlah dan ukuran barangnya mbak. Kalau jumlah pesannya sedikit ya harga

²⁷ Wawancara dengan Bapak A.Hamid, Pemilik UMKM H.M Jaya Konveksi, Pada tanggal 22 Oktober 2018

nya lumayan lebih tinggi daripada barang pesanan yang jumlahnya banyak. Kira-kira labanya itu sekitar 5-10%.”²⁸

Apabila produk yang dijual sudah tidak diminati oleh konsumen, responden mengatakan:

“Kami jual murah mbak, dengan memotong harga awalnya.”²⁹

Berdasarkan pernyataan responden E, maka beliau tidak melakukan inovasi atas barangnya tersebut. Namun responden E menjualnya dengan memotong harga awalnya. Sedangkan terkait dengan pencatatan akuntansi, responden E berkata sudah mengakuntansikan semua transaksinya.

Terkait permasalahan pemberian gaji, gaji diberikan setiap sabtu sore tepat waktu, dan setiap hari minggu libur.

f. Responden F

Dalam menetapkan harga produk perunitnya, responden F mengatakan:

“Menetapkan harga itu istilahnya saya bagi menjadi tiga bagian mbak.. Misalnya itu, dengan modal Rp. 20.000 ya sepertiga untuk tenaga penjahit, sepertiga untuk bahan-bahan, dan sepertiganya lagi ya untuk keuntungan saya mbak. Jadi kira-kira keuntungan yang saya peroleh antara 25-35%.”³⁰

Beliau mengatakan selalu memenuhi barang pesanan konsumen. Apabila produk yang dijual sudah tidak diminati oleh konsumen, beliau tidak melakukan inovasi atau ekspansi atas barangnya tersebut. Namun responden F menjualnya dengan harga yang murah atau diberikan ke orang lain. Dalam pencatatan

²⁸ Wawancara dengan Ibu Yosi Indra Astuti, Pemilik UMKM Barokah Putra Konveksi, Pada tanggal 14 Oktober 2018

²⁹ Wawancara dengan Ibu Yosi Indra Astuti, Pemilik UMKM Barokah Putra Konveksi, Pada tanggal 14 Oktober 2018

³⁰ Wawancara dengan Bapak Sulkhan, Pemilik Sulkhan Konveksi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

akuntansipun responden F belum mampu untuk mengakuntansikan setiap transaksinya.

Dalam hal pemberian gaji karyawan selalu tepat waktu yaitu diberikan setiap hari kami, karena hari jum'atnya itu libur. Hal ini berdasarkan pernyataannya:

“Ya itu sudah pasti mbak, gaji saya berikan setiap hari Kamis sore. Soalnya Jumat itu saya liburkan. Tapi waktu dulu pas hari liburnya Ahad, gajinya tak berikan hari Sabtu. Dan sekarang liburnya tak ganti Jumat saja.”³¹

Hal tersebut juga sama dengan yang dikatakan oleh salah satu karyawan responden:

“Iya mbak. Gajinya itu diberikan setiap hari Kamis. Kan liburnya itu hari Jumat.”³²

C. Pembahasan

1. Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam UMKM Sentra Industri Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus

Dalam etika bisnis Islam, ada 4 prinsip sifat dasar Rasulullah saw yang harus dimiliki yaitu Shiddiq (kejujuran), Amanah (bertanggungjawab dan dapat dipercaya), Tabligh (menyampaikan), dan Fathanah (cerdas).

a. Shiddiq (kejujuran)

Sikap jujur yang diterapkan oleh UMKM Sentra Industri Konveksi Desa Padurenan dalam menjalankan bisnisnya meliputi hal-hal berikut:

1) Jujur terhadap kualitas produk

Menerapkan sifat jujur dalam berbisnis merupakan hal yang sangat penting. Karena Allah memerintahkan hambaNya untuk selalu memiliki sifat jujur, juga dengan adanya sifat jujur ini akan mendatangkan keberkahan dalam bisnis. Waroeng Steak and Shake

³¹ Wawancara dengan Bapak Sulkhan, Pemilik Sulkhan Konveksi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

³² Wawancara dengan Bapak Muhammad Abdul Hadi, Karyawan UMKM Sulkhan Konveksi, Pada tanggal 11 Oktober 2018

berusaha untuk selalu mengajarkan karyawannya bersikap jujur dalam menjalankan tugasnya.

Dalam berbisnis, ke enam responden selalu mengatakan apa adanya tanpa menutup-nutupi mengenai kualitas dari barang yang diproduksinya serta mengedepankan kebenaran informasi dari barang atau produk tersebut. Kalau produknya baik, responden mengatakan baik. Kalau produknya buruk, responden mengatakan buruk.

Al-Qur'an dan Rasulullah selalu menekankan adanya kejujuran dalam berbisnis. Rasulullah bukan hanya bersabda melalui hadis-hadisnya melainkan memberi tauladan secara langsung mengenai cara berdagang yang jujur yaitu dengan cara menggambarkan barang dagangan dengan sebenar-benarnya tanpa ada unsur kebohongan ketika menjelaskan macam, jenis, sumber, maupun biayanya.

Responden A dalam memasarkan barang jadi, mampu untuk menerapkan prinsip kejujuran terhadap barang yang terbukti cacat. Beliau beranggapan bahwa Keterbukaan itu penting. Keterbukaan bisa menjadikan kepercayaan pelanggan.

Lain halnya dengan responden A, responden lainnya pun menerapkan prinsip kejujuran jika memasarkan barang jadi. Dan jika barang yang dipesan sudah sampai ke tangan konsumen, mereka tidak keberatan jika harus menggantinya dengan barang yang baru.

b. Amanah

Sikap bertanggung jawab dan dapat dipercaya yang ditampilkan Waroeng Steak and Shake Cabang SM Raja Medan meliputi hal-hal berikut:

1) Akuntabilitas

Berdasarkan jawaban dari seluruh responden dapat diketahui bahwa empat responden yaitu responden A, responden C, responden D, dan responden F belum melakukan pencatatan atas transaksi keuangannya. Hal itu dikarenakan keuntungan yang diperoleh

responden langsung digunakan untuk kepentingan pribadi. Adapun alasan yang lain yaitu karena terlalu banyak produk yang dihasilkan sehingga susah untuk mencatatnya dan ada juga alasan karena kurangnya pemahaman mengenai pencatatan keuangan atau dengan kata lain pencatatan akuntansi. Sedangkan dua responden lainnya yaitu responden B dan responden E sudah melakukan pencatatan.

Setiap organisasi bisnis pasti membutuhkan adanya laporan keuangan untuk mengetahui berapa jumlah keuntungan maupun kerugian yang diterimanya dalam jangka waktu tertentu. Akuntansi merupakan salah satu bentuk pertanggungjawaban kepada beberapa pihak yaitu pemilik, investor, kreditur, karyawan, dan mustahiq.

2) Pembayaran Zakat

Zakat penghasilan atau zakat profesi adalah zakat yang dikeluarkan dari penghasilan yang didapatkan, baik melalui profesi ataupun pekerjaan tertentu. Dasar dari zakat penghasilan adalah firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah ayat 267 :³³

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا
لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ
بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ ﴿٢٦٧﴾

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.” (Q.S. Al-Baqarah : 267)³⁴

³³ Abu Fahmi dkk, *HRD Syariah Teori dan Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Berbasis Syariah*, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014, hlm., 198

³⁴ Al-Qur'an, Surat Al-Baqarah, Ayat 188, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya*, Surabaya, Halim Publishing & Distributing, 2013, hlm., 45

Ayat tersebut memerintahkan kita untuk menginfakkan yang baik-baik dari segala hasil kasab (usaha/profesi).³⁵ Rasulullah selalu menekankan bahwa harta yang dimiliki oleh seseorang adalah titipan dari Allah semata. Dalam hal tersebut terdapat hak dari golongan fakir, miskin, *muallaf*, amil zakat, *riqab*, *gharim*, *sabilillah*, dan *ibnu sabil*. Guna membersihkan harta dari hal-hal yang buruk, maka seorang pebisnis Muslim harus mengeluarkan zakat atas kegiatan perdagangannya.

Zakat perdagangan tergolong zakat maal. Ketentuan zakat perdagangan ketika harta tersebut telah dimiliki selama satu tahun dan telah mencapai nisab. Adapun nisab barang dagangan adalah setara dengan 85 gr emas dengan prosentase zakat 2,5% atau 1/40.³⁶

Sebagaimana yang disampaikan oleh responden C dan responden F dapat diketahui bahwa kedua responden tersebut belum mampu untuk membayar zakat. Meskipun demikian, responden F dan responden C telah memberikan shodaqoh dan infaq ke masjid juga kepada tetangga-tetangganya yang fakir miskin. Sedangkan untuk responden A, responden B, responden D, dan responden E sudah mampu untuk membayar zakatnya setiap akhir tahun.

c. Tabligh

1) Komunikasi Bisnis

Jika ada konsumen yang batal membeli padahal sudah melewati transaksi yang *deal*, responden A, responden B, responden D, dan responden E menyikapinya dengan lapang dada. Mereka beranggapan bahwa rezeki itu sudah diatur oleh Allah SWT, sedangkan untuk responden C dan responden F mengatakan bahwa mereka belum pernah mengalami hal tersebut.

³⁵ Abu Fahmi dkk, *Ibid*, hlm., 199

³⁶ Arif Mufraini, *Akuntansi dan Manajemen Zakat*, Jakarta, Kencana, 2006, hlm., 60.

d. Fathonah

1) Kecerdasan spiritual

Kecerdasan spiritual yang dimaksud disini yaitu dalam bentuk menjalankan sholat wajib meskipun ada beberapa responden yang menjalankan sholat tidak tepat waktu. Bagi responden, sholat tidak hanya sekedar kewajiban yang jika tidak mengerjakannya atau menjalankannya akan mendapatkan dosa, namun sholat juga merupakan kebutuhan yang utama bagi responden. Karena ketika responden telah menunaikan sholat, responden merasa lebih tenang untuk melanjutkan kegiatan bisnisnya.

Seperti halnya responden A, responden B, responden C, responden D, dan responden F menyatakan bahwa dirinya selalu mementingkan dan menomorsatukan sholatnya, karena bagi mereka rezeki itu datangnya dari Allah. Jadi kalau tidak sholat berarti tidak mengharapkan rezeki dari Allah.

Sementara responden E, lebih mengutamakan menyelesaikan transaksi bisnisnya terlebih dahulu. Meskipun demikian, responden E masih tetap menjalankan sholat, namun pelaksanaannya tidak tepat waktu.

Dalam menjalankan bisnis berfikir secara logika saja tidak cukup. Seorang pebisnis Muslim harus menerapkan amalan ibadah dalam setiap langkah perjalanan bisnisnya. Hal tersebut dikarenakan aktivitas bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan ibadah kepada Allah.³⁷ Pebisnis Muslim harus yakin bahwa manusia dituntut untuk bekerja keras, namun hasil akhirnya hanya Allah yang berhak menentukan. Dengan kecerdasan spiritual pebisnis Muslim tidak akan merasa resah dengan hal-hal yang sering melanda dunia bisnis, misalnya kerugian, inflasi, persaingan yang ketat serta modal yang kecil.

³⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, hlm., 191.

Meskipun hanya sedikit, pebisnis Muslim harus mampu mencontoh kecerdasan spiritual yang dimiliki oleh Rasulullah. Spiritual ala Nabi Muhammad yaitu mengawali bisnis dengan basmalah dan mengakhirinya dengan hamdalah, bersedekah, mengerjakan sholat wajib tepat waktu, melaksanakan sholat sunnah, mengerjakan puasa sunnah dan selalu berdoa kepada Allah.³⁸

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh responden telah memiliki kecerdasan spiritual. Dengan kecerdasan spiritual yang dimiliki oleh responden maka responden akan merasakan ketenangan hati dan setiap tingkah lakunya akan terjaga dari hal-hal yang menyimpang dari ajaran Islam.

2. Analisis Penerapan Manajemen Bisnis Islam UMKM Sentra Industri Konveksi Desa Padurenan

Manajemen bisnis yang akan dibahas meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

a. Planning (Perencanaan)

1) Visi dan Misi

Pengertian Visi adalah tujuan atau gambaran masa depan yang akan kita raih dalam waktu telah ditentukan. Sedangkan pengertian Misi adalah apa yang kita lakukan untuk mencapai visi tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa kesemuanya responden telah memiliki visi dan misi tersendiri. Visi yang dimiliki oleh ke enam pelaku UMKM Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus selaku responden dalam penelitian ini tidak bertentangan dengan syariat Islam, misalnya ingin mengurangi pengangguran di kampung sendiri, ingin meningkatkan perekonomian keluarga, ingin mewujudkan konveksi yang tidak lalai dari perkara

³⁸ Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah SAW*, Jakarta, Gramedia, 2012, hlm. 148-156.

agama, bahkan ingin mensejahterakan karyawan dengan menambah ongkos di atas rata-rata dan masih banyak lagi.

Dalam rangka pencapaian visi dan misi responden juga tidak menghalalkan semua cara, namun responden tetap memperhatikan cara pencapaian visi dan misi tersebut. Hal tersebut dapat dilihat dari kerja keras yang diiringi dengan berdo'a kepada Allah.

Responden B memiliki visi dan misi yang tergolong sebagai visi dan misi yang syariah sebagaimana jawaban responden terkait visi dan misinya :

- Mewujudkan konveksi yang tidak lalai dari perkara agama
- Membuat suasana yang agamis dalam konveksi
- Membuat kampung menjadi syariah (Karyawan laki-laki harus sholat di Masjid, Wanita harus menutup aurot)
- Mensejahterakan karyawan dengan menambah ongkos di atas rata-rata

Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, karyawan dari responden B tersebut dituntut untuk melaksanakan sholat dhuhur dan asar tepat waktu. Pelaksanaan sholat harus di masjid untuk karyawan laki-laki, dan untuk karyawan wanita diwajibkan untuk menutup aurot. Responden bahkan memasang banner untuk sekedar mengingatkan para karyawannya dengan isinya :
"Utamakan Shalat Berjama'ah dan Keselamatan Kerja"

Hal ini tentu merupakan tuntutan bagi setiap karyawan untuk menjalankan kewajibannya itu.

2) Pembayaran gaji karyawan

Pembayaran gaji karyawan hendaknya selalu dilakukan tepat waktu, misalnya pada tanggal 25 setiap bulan. Jika tanggal tersebut jatuh pada hari libur, pembayaran gaji dimajukan ke hari kerja sebelumnya, yaitu tanggal 24 atau 23.

Dalam pemberian gaji karyawan oleh keseluruhan responden, selalu diberikan secara tepat pada waktunya meskipun berbeda-beda

harinya. Berkaitan dengan ketepatan pemberian gaji karyawan, dalam hal ini responden F memberikan gajinya setiap hari kamis.

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan dari salah satu karyawan dari responden F yang menyatakan juga bahwa gaji diberikan secara tepat waktu setiap hari kamis dan diliburkan setiap hari jum'at.

Lain halnya dengan responden F, responden B memberikan gajinya tidak dalam hari yang pasti jika karyawan meminta gaji, responden langsung memberikannya.

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan dari karyawannya yang juga mengatakan bahwa karena basicnya itu sistem borongan, maka terkait hari gajinya diberikan atas keinginan karyawan itu sendiri dengan libur setiap hari ahad.

Sistem borongan di sini adalah suatu cara pengupahan yang penetapan besarnya jasa didasarkan atas volume pekerjaan dan lamanya mengerjakannya. Penetapan besarnya balas jasa berdasarkan sistem borongan cukup rumit, lama mengerjakannya, serta banyak saat yang diperlukan untuk menyelesaikannya.³⁹

Dalam hal waktu pembayaran imbalan atau gaji, Islam mengatur bahwa gaji karyawan harus segera mungkin dibayarkan (tunai), sebagaimana hadis Nabi SAW :

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَفُهُ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةٍ)

Artinya :

Dari Ibnu Umar ra bahwa Rasulullah saw. bersabda: "Berilah kepada pekerja upahnya sebelum mongering keringatnya". (HR. Ibnu Majah)⁴⁰

³⁹ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta, PT. Bumi Aksara, 2009, hlm., 125

⁴⁰ Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram dan dalil-dalil Hukum*, Jakarta, Gema Insani, 2013, hlm., 393

Hadis ini menjelaskan tentang memberikan gaji atau imbalan kepada karyawan atau buruh yaitu hendaknya kita memberikan gaji kepadanya sebelum keringatnya mengering. Atau dengan kata lain, kita harus membayarnya bila kerjanya telah selesai.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam pemberian gaji, kesemua responden selalu memberikannya tepat waktu. Meskipun ada yang memberikan gaji karyawan tanpa ada hari yang tepat untuk membayar gaji karyawan tersebut, namun hari gajian diberikan atas kehendak karyawannya itu sendiri.

3) Pengolahan limbah hasil produksi

Terkait dengan penanganan limbah hasil produksi, ke enam responden belum bisa mengolahnya dengan baik. Bahkan mayoritas limbah tersebut mereka bakar. Hal ini tentunya dapat mencemari lingkungan disekitarnya khususnya pencemaran udara. Pencemaran sendiri diartikan sebagai masuk atau dimasukkannya makhluk hidup, zat, energy, dan atau komponen lain ke dalam air maupun ke dalam udara.⁴¹

Dampak yang ditimbulkan dari pencemaran limbah sangat mengkhawatirkan bagi kelangsungan hidup untuk jangka panjang. Untuk bisa meminimalkan produk sampah / limbah kain yang dihasilkan dari kegiatan usaha konveksi tersebut, perlu diadakan kegiatan pengelolaan dan pemanfaatan limbah kain.

Berdasarkan hasil dari wawancara ke enam pelaku UMKM, kesemuanya mengatakan bahwa limbah hasil produksinya belum bisa mengolahnya, sebagian ada yang dibakar, dijual, atau diberikan ke tetangga-tetangga. Ke enam karyawannya pun mengatakan hal yang sama.

⁴¹ Jauhari Noor, *Buku Geologi Lingkungan Edisi Pertama*, Yogyakarta, Citra Utama, 2006, hlm., 4

Berdasarkan dari pernyataan keseluruhan responden, maka dapat disimpulkan bahwa dalam pengolahan limbah kain hasil produksi UMKM belum bisa mengolahnya dengan baik.

b. Organizing (Pengorganisasian)

1) Rekrutmen

Rekrutmen (*recruitment*) merupakan serangkaian aktivitas untuk mencari dan memikat para pelamar kerja dengan motivasi, kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang diperlukan guna menutupi kekurangan yang diidentifikasi dalam perencanaan kepegawaian.⁴²

Menurut M. Manulang sebagaimana dikutip oleh I Komang Ardana menyebutkan beberapa kualifikasi yang menjadi dasar dalam proses seleksi adalah sebagai berikut: (1) Keahlian, (2) Pengalaman, (3) Umur, (4) Jenis kelamin, (5) Pendidikan dan pelatihan.⁴³

Dalam hal rekrutmen, ke lima responden yaitu responden A, responden C, responden D, responden E, dan responden F tidak menyebutkan syarat khusus terkait penerimaan karyawan baru. Namun hanya responden B yang telah mendekati praktek manajemen Islami yang meliputi : adanya tuntutan dalam pelaksanaan sholat Dhuhur dan Asar secara tepat waktu dan berjamaah dengan ketentuan untuk karyawan laki-laki di Masjid dan untuk perempuan telah disediakan di tempat produksi, adanya persyaratan bahwa karyawan perempuan wajib menutup aurat, dan karyawan harus beragama Islam. Namun terkait dengan pengalaman dalam hal bekerja tidak ada persyaratan yang khusus.

⁴² Henry Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta, STIE YKPN, 2004, hlm., 170

⁴³ I Komang Ardana dkk, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta, Graha Ilmu, 2012, hlm., 73.

c. Actuating (Pelaksanaan)

1) Ketepatan waktu

Ketepatan waktu yaitu dalam hal waktu pemenuhan janji pengiriman barang. Dapat diketahui bahwa lima responden yaitu responden A, responden C, responden D, responden E, dan responden F selalu menepati janji ketika membuat kesepakatan dengan pihak lain, baik itu konsumen maupun kepada karyawannya serta kepada mitra bisnisnya. Sebelum perjanjian disepakati, responden selalu memastikan kepada konsumen mengenai spesifikasi produk, waktu penyerahan, dan harga dari produk tersebut. Dengan hal tersebut diharapkan tidak ada kesalahfahaman dan konsumen tidak merasa dirugikan.

Namun terdapat satu responden yaitu responden B yang pernah tidak menepati janjinya kepada konsumen yakni dalam hal waktu pengiriman barang yang dipesan konsumen.

Menepati janji dalam hal apapun merupakan salah satu moral keimanan, jadi setiap pelaku bisnis harus memiliki komitmen yang kuat dalam hal pemenuhan janji. Hal tersebut dikarenakan Allah memerintahkan kepada umat muslim untuk menepati janji dan Allah telah menyebutkan orang mukmin yang beruntung adalah orang yang dapat menepati janji-janjinya. Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Maidah (5): 1 yang berbunyi :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu...”⁴⁴

Dengan menepati janji seorang konsumen dengan sendirinya akan menaruh kepercayaan kepada penjual dan tidak akan ragu lagi untuk membuat perjanjian-perjanjian berikutnya.

⁴⁴ Al-Qur'an, Surat Al-Baqarah, Ayat 188, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya*, Surabaya, Halim Publishing & Distributing, 2013, hlm.,106

Di samping itu konsumen juga akan merasa puas dan merasa selalu diutamakan.

4) Penetapan harga dan keuntungan

Harga merupakan jumlah dari biaya ditambah dengan keuntungan. Harga yang dipatok oleh seluruh responden selaku pelaku UMKM Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus sebanding dengan kualitas produk yang ditawarkan. Penetapan harga sesuai dengan harga yang berlaku di pasaran dan dapat dijangkau oleh konsumen pada umumnya.

Dalam penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh responden, responden A merupakan satu-satunya yang bisa menghitung dan mempertimbangkannya berdasarkan perhitungan yang benar.

Lain halnya dengan responden A. Responden B, responden C, responden D, responden E, dan responden F hanya mempertimbangkan penetapan harganya berdasarkan pada harga yang beredar di pasaran tanpa memperhitungkan biaya-biaya, gaji karyawan, dan lainnya.

Sebagaimana Rasulullah yang selalu menghimbau agar dalam menetapkan harga sebuah barang harus disesuaikan dengan nilai yang terkandung di dalamnya. Di samping itu, penetapan harga juga harus disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasaran dan sesuai dengan kebiasaan yang berlaku di suatu wilayah. Dengan harga yang terjangkau belum tentu akan menurunkan pendapatan, karena konsumen akan lebih sering membeli ketika harga suatu produk lebih murah dari yang dipikirkan konsumen. Tentunya harus diimbangi dengan kualitas dari produk tersebut.

d. Controlling (Pengawasan)

1) Inovasi

Terdapat satu responden yaitu responden D yang melakukan inovasi dan ekspansi usaha jika produknya sudah tidak diminati. Bentuk inovasi yang telah dilakukan oleh responden tersebut diantaranya memodifikasi produk lama serta menciptakan produk baru yang masih berhubungan.

Sementara responden yang lainnya yaitu responden A, responden B, responden C, responden E, dan responden F mengatakan kalau produk yang dijualnya apabila sudah tidak diminati konsumen maka responden akan menjual dengan harga yang murah atau paling tidak bisa balik modal atau bahkan sampai jual rugi atau kadang-kadang diberikan ke tetangga-tetangga dan juga korban bencana alam.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa inovasi produk hanya dilakukan oleh responden D dan tidak bertentangan dengan syariat Islam. hal itu dikarenakan produk hasil inovasi merupakan produk yang memiliki manfaat, dapat diserahterimakan dan tidak tergolong barang yang haram. Sedangkan responden lainnya tidak melakukan inovasi atas barang yang sudah tidak diminati oleh konsumen-konsumennya.