

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Obyek Penelitian

#### 1. Profil Konveksi Kirana Hijab Kudus

Konveksi Kirana Hijab Kudus berlokasi di Desa Pasuruhan Kidul RT 004 RW 004 Kecamatan Jati Kabupaten Kudus. Pemilik konveksi yaitu Dina Rovitaningrum, sebagai pemilik usaha yang mendirikan usaha sejak tahun 2017 mengakui usaha ini termasuk baru dan dikategorikan sebagai Usaha Kecil Mikro Menengah atau UMKM. Hal ini melihat modal awal yang dimiliki hanya berkisar Rp.5.000.000 sampai Rp. 20.000.000 di tahun 2020. Sebagai UMKM yang berkembang di sector busana, Konveksi Kirana Hijab Kudus memiliki berbagai produk seperti gamis, jilbab, dan busana ibadah lainnya.

Konveksi Kirana Hijab Kudus memiliki visi misi yaitu membawa calon pembeli dan penjual bersama-sama dan menyebarkan informasi mengenai kualitas produk yang dilakukan secara memadai. Usaha Kecil Mikro Menengah atau UMKM Konveksi Kirana Hijab Kudus memiliki tujuan sebagai usaha yang mampu menyerap langsung sumber daya dalam kegiatan ekonomi. Konveksi Kirana Hijab Kudus bisa dihubungi melalui *marketplace* shopee, tokopedia dan lazada dengan nama akun Konveksi Kirana Hijab Kudus dan akun media sosial instagram Konveksi Kirana Hijab Kudus. Pembelian langsung dan reseller bisa menghubungi nomor 081215097825 atau datang langsung di Desa Pasuruhan Kidul.

#### 2. Sejarah Konveksi Kirana Hijab Kudus

Salah satu UMKM yang mampu mendorong perkembangan usaha yang dijalankan yaitu Konveksi Kirana Hijab Kudus. Konveksi Kirana Hijab Kudus mengalami kenaikan aset dari awal berdiri tahun 2017 dengan modal awal 5 juta dan saat ini modal berkembang menjadi 20 juta. Konveksi yang berlokasi di Desa Pasuruhan Kidul Kecamatan Jati Kabupaten Kudus menerima sistem kerja sama sebagai tempat konveksi yang memberikan kesempatan bagi pengusaha lain untuk menentukan model dan merek sesuai dengan yang diinginkan dengan proses produksi dilakukan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus. Sehingga dalam hal ini Konveksi Kirana Hijab Kudus mampu menjadi konveksi yang unggul dan memiliki mitra kerja yang mampu menghadirkan peluang usaha yang lebih luas.

Konveksi Kirana Hijab Kudus memproduksi berbagai pakaian muslim diantaranya gamis dengan berbagai ukuran dari anak-anak sampai dewasa, produk hijab, dan baju anak. Hijab yang diproduksi Konveksi Kirana Hijab Kudus memiliki berbagai model seperti khimar, pashmina, segi empat, dan model lain yang diperlukan oleh wanita muslimah. Berbeda dengan konveksi pada umumnya yang hanya memproduksi dengan beberapa model saja, Konveksi Kirana Hijab Kudus menerima segala bentuk pesanan dengan desain disusun oleh pembeli dengan batas minimal pembelian. Hal ini menjadikan nilai tambah untuk kepuasan pembeli karena mampu menggunakan model hijab sesuai keinginan.

Metode penjualan Konveksi Kirana Hijab Kudus berfokus pada penjualan offline dan online. Penjualan offline dilakukan dengan memasarkan produk di berbagai daerah seperti Demak, Jepara, Semarang, Pati, Rembang, Jakarta dan luar Jawa. Konveksi Kirana Hijab Kudus juga melakukan penjualan online di berbagai market place Shopee, Tokopedia, dan Lazada dengan nama akun sama yaitu Kirana Hijab. Harapannya untuk meningkatkan penjualan skala besar yang mudah dijangkau berbagai kalangan.

Konveksi Kirana Hijab Kudus memenuhi keinginan masyarakat atau pelanggan dalam memanfaatkan produk dengan melakukan pengembangan strategi pemasaran. Berdasarkan perkembangan tersebut Konveksi Kirana Hijab Kudus agar dapat menarik konsumen, sehingga dapat meraih keunggulan yang kompetitif. Produk yang mampu menarik masyarakat pada Konveksi Kirana Hijab Kudus yaitu gamis, daster, jilbab, dan baju musimah lainnya yang memiliki kualitas premium dengan harga terjangkau. Berikut adalah berbagai pihak yang mampu menopang perkembangan Konveksi Kirana Hijab Kudus sekaligus narasumber:

Pemilik usaha	:	Dina Rovitaningrum
Pegawai/karyawan	:	Ratih, Sari
Reseller	:	Leli, Wulan,
Pembeli	:	Santi

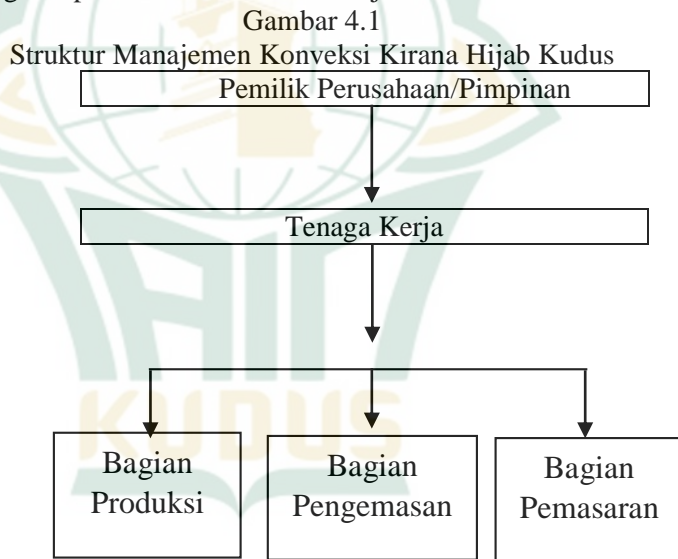
### 3. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan satu kesatuan yang memadukan secara sadar, dengan ketentuan yang dapat dipahami dan dilakukan secara bersinambung untuk mencapai tujuan bersama. Struktur Organisasi merupakan unsur yang saling terkait dan berhubungan satu sama lain disemua bagian pada sebuah organisasi atau perusahaan ketika menjalankan aktivitas operasional dalam mencapai tujuan

perusahaan. Struktur Organisasi harus menggambarkan pembagian pekerjaan secara jelas antara satu sama lain dengan tugas yang saling berkaitan satu sama lain. Sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang diharapkan.

Struktur organisasi adalah alat yang membantu manajemen mencapai tujuannya. Struktur organisasi dapat memberikan dampak yang signifikan bagi anggotanya. Dampak struktur organisasi terhadap kepuasan dan kinerja karyawan mengarah pada kesimpulan yang sangat jelas. Struktur organisasi menunjukkan bagaimana tugas kerja secara formal dibagi, dikelompokkan dan dikoordinasikan.

Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan penempatan pola hubungan yang tetap. Hubungan antara fungsi, bagian atau lokasi merupakan kewajiban dan tanggung jawab dalam organisasi. Kerangka organisasi disebut juga dengan desain organisasi. Suatu bentuk kerangka organisasi disebut struktur organisasi.<sup>1</sup> Adapun struktur yang ada pada Konveksi Kirana Hijab Kudus adalah :



Berdasarkan gambar di atas, jumlah karyawan yang terdapat dalam Konveksi Kirana Hijab Kudus adalah sebanyak 4 orang yaitu 2 orang sebagai pemasaran dan 2 tenaga kerja pengemasan produksi.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Fajar Inter Pratama Mandiri, 2006), 180.

<sup>2</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

Konveksi Kirana Hijab Kudus termasuk jenis UMKM memiliki ciri-ciri dari aspek modal, omzet, dan jumlah tenaga kerja. Perbedaan sektor ini dengan usaha besar dapat pula dibedakan berdasarkan ciri dan karakteristik yang terdapat dalam UMKM itu sendiri. Adapun ciri-ciri UMKM Konveksi Kirana Hijab Kudus dapat dijelaskan berdasarkan kelompok usahanya. usaha mikro, umumnya dicirikan oleh beberapa kondisi berikut:<sup>3</sup>

- 8) Konveksi Kirana Hijab Kudus sederhana atau sangat sedikit yang dapat menyimpan catatan bisnis dan tidak melakukan pengelolaan/pencatatan keuangan.
- 9) Wirausahawan dan bakat yang dimiliki karyawan Konveksi Kirana Hijab Kudus rata-rata pendidikan yang sangat rendah, biasanya pada tingkat SMA, dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
- 10) Secara umum Konveksi Kirana Hijab Kudus tidak ada izin usaha atau persyaratan hukum lainnya termasuk NPWP dan NIB.
- 11) Konveksi Kirana Hijab Kudus mempunyai kurang dari lima staf atau karyawan
- 12) Penjualan (sales) Konveksi Kirana Hijab Kudus umumnya cepat. Hal tersebut dapat menyerap jumlah uang yang relatif besar. Dalam situasi krisis, kegiatan usaha tetap berjalan dan bahkan dapat berkembang karena biaya pengelolaan yang relatif rendah.
- 13) Secara umum Konveksi Kirana Hijab Kudus termasuk usaha mikro yang rajin, santai, dan dapat menerima bimbingan yang dilakukan dengan pendekatan yang benar.

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Implementasi *Competitive Strategy* Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) Konveksi Kirana Hijab Kudus

Keberhasilan kinerja usaha kecil ditentukan oleh faktor individu dan faktor lingkungan. Khusus untuk faktor individu, pewirausaha harus memiliki karakteristik kewirausahaan yang baik dan *competitive strategy* atau strategi yang bersaing. Karakteristik kewirausahaan yang telah diuji hubungannya dengan kinerja usaha diklasifikasikan menjadi beberapa jenis yaitu karakteristik demografi (gender, etnis, latar belakang orang tua, dan umur), karakteristik perilaku dan psikologis (motivasi, tujuan, nilai), dan karakteristik modal manusia (keterampilan, pengetahuan teknis, pengalaman, pendidikan, dan pelatihan).

---

<sup>3</sup>Sri Handini, *Manajemen UMKM dan Koperasi*, (Surabaya: Unitomo Press, 2019): 26.

Karakteristik tersebut termasuk ciri-ciri *competitive strategy* atau strategi yang bersaing individu untuk proses kewirausahaan yang mana mempengaruhi kemampuan usaha UMKM. Oleh karena itu para pelaku UMKM diharuskan mampu menerapkan jiwa wirausaha dalam mengatur usahanya untuk mempertahankan usahanya dari resiko terburuk, memanfaatkan kompetensi yang dimilikinya untuk berhasil dan meningkatkan daya saing.

Pada hakikatnya, *competitive strategy* atau strategi yang bersaing memiliki definisi jika ditinjau dalam pandangan ekonomis, sebagai cara yang akan diimplementasikan guna memajukan organisasi atau usaha ditengah pangsa pasar dan persaingan bisnis. Hal ini juga diterapkan oleh pemilik usaha Konveksi Kirana Hijab Kudus yang belum lama ini menunjukkan keunggulan dalam memasarkan produknya. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik UMKM ini menyebutkan berbagai upaya dilakukan salah satunya mitra usaha mampu membuat logo atau merek sendiri untuk usaha yang dijalankan.

“Mungkin sebenarnya sama ya mbak cara orang berusaha, sama sama menjalankan usahanya masing-masing, cuma kalau di saya itu bebas customer milihnya, atau menyesuaikan dari minat customer, bisa pake lebel sendiri, packing pakai nama sendiri tidak harus dari brand kirana hijab.”<sup>4</sup>

Konveksi Kirana Hijab Kudus juga menerapkan beberapa strategi yang dinilai cukup menarik dalam memberikan kepercayaan kepada customer dan memberikan kesempatan kepada calon customer untuk bisa mendapatkan pemasukan sendiri atau berbisnis. Salah satunya yaitu customer dan reseller mampu menjual kembali produk Kirana Hijab tanpa harus menitipkan DP (down payment) dengan syarat dan ketentuan tertentu. Pada umumnya pemberian DP berkisar antar 30% sampai 50% dari total pembelian, sedangkan pada Konveksi Kirana Hijab Kudus minimal sudah melakukan pembelian 3 kali dengan catatan pembayaran lancer maka reseller tidak diwajibkan kembali dalam memberikan DP. Artinya untuk pengambilan ke 4 reseller cukup mencatat transaksi dengan seluruh pembayaran disetahkan di akhir penjualan. Hal ini disampaikan langsung oleh pemilik UMKM Konvensi Kirana Hijab yaitu sebagai berikut

---

<sup>4</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

“Kita menggunakan penjualan secara normal dan sesuai syariat madzab, tidak bisa menggunakan satu madzab yang dimana harus bayar dulu atau bayar nanti, kita menyesuaikan kalau ada uang bisa DP dulu, kalau tidak ada bisa bayar diakhir tapi harus ada syarat dan ketentuan dari kami sendiri.”<sup>5</sup>

Salah satu reseller produk Kirana Hijab yaitu Leli juga menyampaikan bahwa dalam pembelian produk tidak harus menitipkan DP sehingga mampu menjual kembali produk Konveksi Kirana Hijab Kudus yang tidak terbebani dengan hal lain yang harus disiapkan di awal berdasarkan hal tersebut disebutkan sebagai berikut:

“Sebagai reseller saya merasa terbantu dengan ketetapan yang ditentukan oleh Konvensi Kirana Hijab karena tidak harus membayar DP untuk pengambilan barang yang akan saya jual. Sehingga ketika modal yang saya punya minim saya masih bisa mengambil hijab ataupun gamis yang diproduksi oleh Konvensi Kirana Hijab dan menjual kembali dengan keuntungan yang mampu menambah penghasilan saya.”<sup>6</sup>

Wulan salah satu karyawan dari Konveksi Kirana Hijab Kudus hijab menyebutkan bahwa dalam melayani reseller karyawan dituntut untuk tetap mengutamakan kepuasan dan konsumen sehingga untuk meningkatkan penjualan dapat teratasi dengan maksimal dengan bertambahnya mitra atau reseller. Berdasarkan hasil wawancara Wulan menyebutkan sebagai berikut:

“Mbak benar jadi dalam melayani reseller kita harus melayani dengan sepenuh hati meskipun reseller atau customer tersebut mengambil produk dengan jumlah yang banyak tanpa harus menitipkan DP karena pemilik usaha juga sudah menitipkan bahwa tidak harus menitipkan DP awal pembelian produk yang penting reseller amanah dan bisa menjalin kerjasama dengan Konvensi Kirana Hijab dan saling menguntungkan.”<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>6</sup> Leli, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>7</sup> Wulan, wawancara oleh penulis, 20 Februari, 2022, wawancara 3, transkrip.

Strategi lain yang dilakukan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus yaitu dengan memproduksi kebutuhan konsumen dengan memperhatikan tren busana yang sedang berkembang saat ini berdasarkan hal tersebut Konveksi Kirana Hijab Kudus hijab mampu bersaing dan memiliki produk yang unggul dalam pengerjaan yang cepat dan kualitas yang terjaga. Berdasarkan hasil wawancara pemilik konveksi yang berada di kabupaten Kudus tersebut sebagai berikut:

“Kita memproduksi hijab dan juga gamis disesuaikan dengan tren yang sedang dibutuhkan saat ini misal ada dengan model tertentu juga kita melakukan pembaruan dalam produksi sehingga apa yang diinginkan oleh konsumen juga kita bisa memenuhi. Selain itu dalam memproduksi kita juga menggunakan tenaga karyawan yang cekatan yang menjadikan produk yang kita hasilkan kualitas hasilkan memiliki kualitas yang tinggi dan cepat dalam pengerjaan.”<sup>8</sup>

Konveksi Kirana Hijab Kudus melakukan berbagai pemasaran melalui media online diantaranya Instagram, Shopee, Facebook, Tiktok, Tokopedia dan Lazada dengan nama akun yang sama yaitu Kirana Hijab. Hal ini dilakukan untuk mencapai bangsa pasar yang lebih luas dengan target dan keuntungan yang lebih besar. Selain itu dengan melakukan pemasaran online pembeli lebih mudah dalam melakukan akses pembelian tanpa harus datang langsung ke lokasi konveksi atau toko penyedia produk Konveksi Kirana Hijab Kudus.

Berdasarkan penuturan pemilik usaha Konveksi Kirana Hijab Kudus menyebutkan bahwa penjualan dengan jumlah tertinggi diperoleh dari *marketplace* shopee dan sosial media Instagram. Dalam wawancaranya Dina menyebutkan sebagai berikut:

“Kita melakukan berbagai penjualan paling sedikit 200 produk setiap hari melalui media sosial dan juga *marketplace*, namun untuk Instagram kita mendapat lebih banyak pembelian karena kita lewat DM dan juga mencantumkan nomor yang bisa dihubungi. Selain itu shopee kita juga mampu melakukan penjualan dengan skala yang cukup besar karena untuk harga kita mampu bersaing dengan produk lain dan untuk kualitas kita juga bisa bersaing.”<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>9</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

Berdasarkan pada definisi di atas maka penulis menarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan *competitive strategy* oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus adalah suatu usaha yang dijalankan untuk menciptakan produk baru yang bertujuan untuk menyesuaikan dengan selera konsumen dan dapat meningkatkan penjualan. Sehingga UMKM lain yang bersaing dalam kondisi globalisasi perekonomian dihadapkan pada dua keputusan penting yaitu akan menjadi perusahaan-perusahaan yang proaktif atau reaktif.

Keputusan Konveksi Kirana Hijab Kudus untuk menjadi UMKM yang proaktif sangat ditentukan oleh kemampuan dalam membuat suatu desain strategi inovasi yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Tujuan Konveksi Kirana Hijab Kudus untuk melakukan *competitive strategy* adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan karena produk yang telah ada rentan terhadap perubahan kebutuhan dan selera konsumen, teknologi, siklus hidup produk yang lebih singkat, serta meningkatnya persaingan dalam negeri dan luar negeri. Pada saat ini ditengah persaingan yang begitu ketat, barang yang ditawarkan kepada konsumen haruslah bervariasi dengan segala kelebihan dan kecanggihannya.

*Competitive strategy* yang dilakukan Konveksi Kirana Hijab Kudus melalui penelitian pasar agar produk yang dihasilkan dapat sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumen. Sehingga *Competitive strategy* yang dilakukan merupakan cara meningkatkan nilai sebagai sebuah komponen kunci kesuksesan sebuah operasi bisnis yang dapat membawa Konveksi Kirana Hijab Kudus memiliki keunggulan kompetitif.

## **2. Competitive Strategy Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM)**

### **Konveksi Kirana Hijab Kudus Ditinjau dari Etika Bisnis Islam**

Menghadapi persaingan yang semakin kompetitif menuntut pelaku usaha untuk mencari solusi baru dalam strategi perusahaan demi mempertahankan kelangsungan hidup usaha, khususnya dalam hal pengembangan produk strategi inovasi perlu dikembangkan dan dilakukan, tanpa inovasi perusahaan akan mati sebaliknya perusahaan yang melakukan inovasi secara terus-menerus akan dapat mendominasi pasar, dengan kreatifitas, model dan penampilan produk yang baru. Persaingan yang semakin kompetitif ini sangat ditentukan oleh kebutuhan konsumen dan trend masa sekarang, sehingga konsumen tidak bosan akan produk yang dihasilkan.

Persaingan yang semakin kompetitif *competitive strategy* atau memerlukan dukungan berbagai pihak sehingga produk yang akan dihasilkan akan berhasil. Untuk mencapai kesuksesan dalam *competitive strategy* produk terdapat beberapa aspek yang perlu

dipertimbangkan oleh perusahaan yaitu bagaimana menciptakan produk yang baru dan berbeda harus didukung oleh kemampuan perusahaan dalam memahami perilaku pasar yaitu dengan cara mengamati permintaan terhadap produk yang dihasilkan dan memperpendek waktu penyerahan dan waktu permintaan produk. Hal lain *competitive strategy* yaitu kemampuan untuk menganalisis pasar (baik dari demografis pasar, sifat dan tingkah laku pesaing serta keunggulan bersaing yang dapat dijadikan sebagai peluang).

Bentuk *competitive strategy* yang mampu dilakukan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus jika dilihat dari etika bisnis Islam yaitu:

#### 1. Ibadah

Diterapkannya sistem ibadah dalam menjalankan usaha tersebut. Berdasarkan hal tersebut menurut penuturan pemilik usaha selain mengutamakan kinerja yang berkualitas diterapkan juga sistem ibadah dalam menjalankan usaha diantaranya sebagai berikut:

“Kita sendiri dari kita sendiri untuk usaha kita selaraskan dengan ibadah, artinya ketika sudah masuk waktu shalat kita akan memberikan kesempatan untuk pegawai untuk menjalankan ibadah dan istirahat. Karena bagaimanapun mereka memiliki kewajiban sebagai umat muslim untuk shalat tepat waktu dan menganggapnya itu tidak akan menghambat ataupun mengurangi produksi kita. Malah saya sendiri juga senang ketika melihat pegawai saya menjalankan ibadah sebagaimana semestinya karena secara tidak langsung itu akan mendorong usaha saya melalui doa-doa mereka.”<sup>10</sup>

Penuturan yang sama juga disampaikan oleh Leli karyawan Konveksi Kirana Hijab Kudus dalam wawancaranya sebagai berikut:

“Selama saya kerja sini saya merasa nyaman karena untuk ibadah kita juga tidak ada gangguan, maksudnya pemilik mempersilahkan kita untuk tetap ibadah. Kita juga bisa menjalankan kewajiban kita sebagai muslim. Selain itu jam istirahat kita juga tidak terlalu singkat jadi cukup untuk

---

<sup>10</sup>Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

makan siang cukup untuk ibadah dan untuk istirahat juga tentunya.”<sup>11</sup>

## 2. Keadilan

Bentuk lain dari etika bisnis islam yang dilakukan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus yaitu keadilan. Penerapan keadilan ini dilakukan dengan membayar upah atau gaji yang disesuaikan dengan kinerja serta adanya pembagian tugas dari masing-masing karyawan sesuai dengan kompetensinya. Berdasarkan hal tersebut untuk hasil produksi mampu memiliki kualitas yang unggul karena dikerjakan oleh karyawan dengan keahliannya dan disesuaikan juga dengan upah. Hal ini pemilik usaha menyebutkan sebagai berikut:

“Mungkin yang menyesuaikan buat kita berbeda dari konveksi lainnya sistem kerja ya. Kalau di kita menyesuaikan karyawan lebih bisa ke jahit ke tempat kan dijahit sedangkan misal karyawannya lebih mahir dioperasi kita juga tempatkan dioperasi jadi kualitas yang kita dapatkan juga bisa sesuai kemampuan masing-masing karyawan. Untuk upah sendiri kita tidak merata kan artinya jika memang tenaga menjadi itu lebih besar ya kita memberikan kecil besar bisa memasang kancing membutuhkan tenaga dan konsentrasi yang agak dengan kita memberi upah juga tidak sama seperti yang membutuhkan tenaga yang lebih cepat dingin jadi tadi. Jadi intinya kita adil sesuai dengan kemampuan sesuai dengan kinerja dan sesuai dengan kualitas masing-masing.”<sup>12</sup>

## 3. Mengutamakan Kepentingan Bersama

Konveksi Kirana Hijab Kudus juga mengutamakan kepentingan bersama dengan memberikan harga yang berbeda antara reseller dan juga konsumen. Hal ini dengan anggapan bahwa reseller merupakan mitra bisnis yang mampu membantu dalam menjualkan hasil produksi kerah hijab dan mendorong produktivitas dan profit Konveksi Kirana Hijab Kudus hal ini disampaikan oleh pemilik usahanya sebagai berikut:

---

<sup>11</sup> Leli, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>12</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

“Kalau dilihat dari sendiri kita juga memberikan harga yang berbeda dari pembeli atau konsumen biasa. Misalnya dari harga yang kita tawarkan untuk reseller itu lebih rendah daripada untuk konsumen meskipun mereka sama-sama datang ke toko. Bedanya kalau reseller itu mitra atau teman bisnis yang membantu kita untuk menjual hasil produksi kita jadi untuk harga sendiri kita lebih rendah, sedangkan kalau pembeli biasa mungkin kan belinya cuma 1 sampai 5 produk saja jadi sudah beda dan untuk harganya juga kita berbeda intinya kita saling menguntungkan antara Konveksi Kirana Hijab Kudus hijab dan reseller.”<sup>13</sup>

#### 4. Harga Yang Lebih Rendah

Reseller juga merasa terbantu dengan adanya harga yang lebih rendah karena secara tidak langsung mampu menjual produk Konveksi Kirana Hijab Kudus dengan harga yang bersaing di pasaran dan menambah penghasilan ekonomi. Dewi salah satu reseller telah terbantu dengan adanya Konveksi Kirana Hijab Kudus dengan sistem mengutamakan kepentingan bersama, dalam wawancaranya dengan menunjukkan sebagai berikut:

“Saya sendiri sekarang sangat tergantung dengan harga yang ditawarkan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus hidup karena mendapatkan harga khusus dibanding konsumen lainnya atau bahkan saya juga bisa menjual produk kepada konsumen dengan harga yang sama ditawarkan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus. Jadi konsumen tersebut mau ambil di saya atau di Konveksi Kirana Hijab Kudus harga tidak jauh berbeda.”<sup>14</sup>

#### 5. Kualitas

Tanggung jawab yang diterapkan Konveksi Kirana Hijab Kudus dengan caranya yaitu tanggung jawab terhadap produk yang diproduksi dengan kualitas dan harga yang telah disebutkan terdapat berbagai macam produk dengan harga tertentu dan kualitas tertentu sehingga hal tersebut disampaikan kepada konsumen dan juga reseller dengan harapan tidak ada pihak yang dikecewakan terhadap harga dan kualitas tersebut. Leli salah satu reseller menyebutkan hal ini perlu disampaikan agar dalam

---

<sup>13</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>14</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

penjualan produk tersebut memiliki gambaran yang jelas terhadap bahan ukuran, harga yang ditawarkan kepada konsumen dalam wawancaranya dalam menyampaikan sebagai berikut:

“Saya menilai Konveksi Kirana Hijab Kudus ini keunggulannya menjelaskan secara detail jenis produknya, misal kain katun atau kain kain wolfis dengan ukuran dan harga tertentu yang telah dicantumkan konveksi misalnya tidak ada ketidak sesuaian kita bisa mengembalikan lagi dan Konveksi Kirana Hijab Kudus juga akan menerima ketidak sesuaian tersebut misal terjadi. Tapi selama ini selama saya menjadi reseller jarang sekali dijumpai produk yang tidak sesuai dengan kriteria yang telah dicantumkan. Artinya Konveksi Kirana Hijab Kudus itu bertanggung jawab terhadap produk yang ditawarkan berdasarkan kualitas yang dicantumkan.”<sup>15</sup>

Menanggapi nilai tanggung jawab konveksi hijab menyebutkan bahwa pembenaran terhadap produk yang tidak sesuai dengan kualitas akan diterima kembali dan ditukar dengan produk yang sesuai kualitas misalnya produk tersebut cacat pada pemotongan atau jahitan yang kurang rapi maka Konveksi Kirana Hijab Kudus jakan menerima dan menurut dengan barang yang sesuai.

#### 6. Kejujuran

Nilai kejujuran yang diharapkan Konveksi Kirana Hijab Kudus diantaranya selalu menyampaikan transaksi yang dilakukan oleh reseller konsumen ataupun pihak lain yang melakukan kerjasama dengan konveksi brand hijab. Jujur dalam hal ini menjadi kunci utama dalam kesuksesan selama 5 tahun terakhir. Menanggapi hal tersebut pemilik Konveksi Kirana Hijab Kudus menyampaikan sebagai berikut:

“Menurut saya kunci dari kesuksesan Kirana hijab selama ini adalah kejujuran karena ketika kita jujur kepada reseller ketika kita jujur kepada konsumen itu akan membuat orang percaya dan kembali menggunakan produk Kirana hijab. Misalnya kita jujur kalau kain katun itu nyaman dipakai atau kain wolfis itu cocok untuk acara yang santai jadinya kita tidak perlu melebihkan atau mengumpulkan produk kita hanya untuk mendapat pembelian yang lebih, kita sampaikan saja apa adanya dengan kualitas kita dan harga

---

<sup>15</sup> Leli, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 2, transkrip.

sekian itu sudah cukup untuk menarik reseller dan juga konsumen karena memang apa yang kita tawarkan memiliki kualitas yang unggul dan kita juga memberikan kesempatan kepada reseller untuk tetap bersaing dengan harga yang kita tawarkan karena bagaimanapun mereka dalam mitra.<sup>16</sup>

Sisi lain Santi sebagai konsumen membenarkan hal tersebut. Konveksi Kirana Hijab Kudus selalu jujur dalam menyampaikan kualitas dan harga pada masing-masing reseller dan juga konsumen dalam wawancaranya jika menyampaikan sebagai berikut:

“Saya sebagai konsumen yang melakukan pembelian langsung ke toko Kirana hijab merasa senang karena memang harga yang ditawarkan itu tidak jauh berbeda dengan harga dari reseller.”<sup>17</sup>

Kejujuran juga selalu diterapkan kepada karyawan yang memproduksi maupun melayani konsumen dan reseller. Hal ini bisa dilihat dengan pelayanan yang menanyakan kualitas jenis bahan dan hal lain yang berkaitan dengan produk Kiran hijab. Salah satu karyawan menyebutkan sebagai berikut:

“Untuk pelayanan sendiri kita telah diberi pesan untuk menyampaikan produk sesuai dengan kualitasnya. Misalnya customer menanyakan untuk kain katun berarti kita juga harus mencari produk yang katun tersebut bisa konsumen merayakan gamis dengan harga sekian sampai sekian, kita juga harus memberikan gamis sesuai harga yang ditanya ya intinya kita harus jujur dalam melakukan pelayanan.”<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>17</sup> Santi, wawancara oleh penulis, 20 Februari, 2022, wawancara 4, transkrip.

<sup>18</sup> Dina Rovitaningrum, wawancara oleh penulis, 19 Februari, 2022, wawancara 1, transkrip.

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Analisis Implementasi *Competitive Strategy* Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) Konveksi Kirana Hijab Kudus

Kehadiran UMKM merupakan dasar bagi pertumbuhan banyak negara di dunia, termasuk Indonesia.<sup>19</sup> Usaha kecil adalah sebuah proses kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 9 tahun 1995. Sedangkan usaha menengah dan usaha besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar daripada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.<sup>20</sup>

Secara umum pengertian usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama berbasis pada pendayagunaan sumber daya alam, bakat dan karya seni tradisional dari daerah setempat.<sup>21</sup> Berdasarkan hal tersebut Konveksi Kirana Hijab Kudus dapat dikategorikan dalam UMKM. Hal ini Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Konveksi Kirana Hijab Kudus merupakan salah satu wujud usaha atau kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh lembaga atau perorangan. Badan Pusat Statistik (BPS) menjabarkan UMKM menggunakan parameter berdasarkan jumlah tenaga kerja. Beberapa acuan dasar seperti Kementerian keuangan, UU No.9 tahun 1995, INPRES No.10 tahun 1999, KEPPRES No.127 tahun 2001, KEPPRES No.56 tahun 2002, UU No.20 tahun 2008 menjabarkan menurut jumlah aset yang dimiliki dan omset usaha.

Secara umum UMKM memberikan kontribusi positif bagi pembangunan ekonomi dalam hal sebagai berikut:<sup>22</sup>

1. Berfungsi membawa calon pembeli dan penjual bersama-sama dan menyebarkan informasi mengenai kualitas produk yang dilakukan secara memadai.

---

<sup>19</sup> Eko Sasono dan Rahmi Y, "Manajemen Inovasi Pada Usaha Kecil Menengah," *Jurnal STEI Semarang* 6, no 3 (2014):76.

<sup>20</sup> Eko Sasono dan Rahmi Y, "Manajemen Inovasi Pada Usaha Kecil Menengah," *Jurnal STEI Semarang* 6, no 3 (2014): 80-81.

<sup>21</sup> Abdul Halim, "Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan, Vol. 1 No. 2,(2020):163.*

<sup>22</sup> Eko Sasono dan Rahmi Y, "Manajemen Inovasi Pada Usaha Kecil Menengah," *Jurnal STEI Semarang* 6, no 3 (2014):75.

2. Perusahaan-perusahaan kecil menyerap langsung sumber daya dalam kegiatan ekonomi.
3. Penurunan permintaan barang impor, harga domestik dengan cepat ditransmisikan ke seluruh masyarakat sehingga merangsang permintaan produk dalam negeri serta potensi pertumbuhan domestik dan ekspor tinggi.
4. Perusahaan kecil yang terbesar diseluruh negeri akan memberikan manfaat pembangunan ekonomi dan memperbaiki standar hidup masyarakat.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan dengan menganalisis hasil wawancara langsung kepada pihak yang bersangkutan, bahwa implementasi *competitive strategy* di Konveksi Kirana Hijab Kudus secara garis besar telah sesuai dengan teori *competitive strategy*. Adapun beberapa dimensi dalam *competitive strategy* yang diterapkan Konveksi Kirana Hijab Kudus meliputi biaya, kualitas, waktu dan fleksibilitas.<sup>23</sup>

Biaya merupakan dimensi daya saing operasi yang memiliki empat indikator diantaranya produktifitas tenaga kerja, produksi, persediaan dan penggunaan kapasitas produksi. Unsur daya saing yang terdiri dari biaya adalah modal mutlak yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang meliputi produktifitas tenaga kerja, pembiayaan produksinya, pemanfaatan kapasitas produksi perusahaan dan adanya cadangan produksi (pesediaan) yang sewaktu-waktu dapat dipergunakan oleh perusahaan untuk menunjang kelancaran perusahaan tersebut. Kualitas adalah merupakan dimensi daya saing yang juga sangat penting, yaitu meliputi berbagai indikator diantaranya tampilan produk, jangka waktu penerimaan produk, daya tahan produk, kecepatan penyelesaian keluhan konsumen dan kesesuaian produk terhadap spesifikasi desain.

Dimensi daya saing yang memiliki beberapa indikator yaitu pengurangan waktu tunggu produksi, ketetapan waktu produksi dan ketetapan waktu penyampaian produk dapat merupakan waktu penyampaian. Ada keterkaitan dari tiga indikator tersebut, ketetapan dan lamanya waktu tunggu produksi akan memengaruhi ketetapan waktu penyampaian produk. Fleksibilitas adalah dimensi daya saing operasi yang terdiri beberapa indikator yaitu jenis hasil produk, penyesuaian kecepatan dengan kepentingan lingkungan.

---

<sup>23</sup>Rizki Mohammad dan Idris Yanto. "Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo". *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 13 No. 1. (2020):5.

Menurut Feisher dan Beinsoussan mengartikan *competitive strategy* yaitu:

“*Competitive strategy* sebagai upaya untuk menganalisis fakta guna memperoleh argument dalam memilih *alternative* strategi yang ada, lalu menuangkannya dalam kebijakan untuk diimplementasikan sehingga strategi terpilih menjadi kekuatan dan keunggulan bersaing yang berkelanjutan berdasarkan indikator-indikator yang signifikan.”<sup>24</sup>

Pernyataan tersebut dapat dipahami bahwa *competitive strategy* atau strategi yang bersaing memiliki definisi jika ditinjau dalam pandangan ekonomi sebagai cara yang akan diimplementasikan guna memajukan organisasi atau usaha ditengah pangsa pasar dan persaingan bisnis. Hal ini juga diterapkan oleh pemilik usaha Konveksi Kirana Hijab Kudus yang belum lama ini menunjukkan keunggulan dalam memasarkan produknya. Hal serupa juga dijelaskan oleh Pearce dan Robinson dalam bukunya yang menerangkan bahwa:

“Strategi bersaing adalah upaya untuk mengkreasikan keunggulan bersaing yang berkelanjutan melalui keunikan produk dan kepemimpinan biaya.”<sup>25</sup>

Adapun hasil dari penelitian bentuk *competitive strategy* yang mampu dilakukan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus jika dilihat dari etika bisnis Islam yaitu diterapkannya sistem ibadah dalam menjalankan usaha tersebut dalam analisis strategi daya saing menurut Rizqi sebagai berikut:

#### 1. Kualitas

Menurut Rizki Mohammad dan Idris Yanto dalam penelitian “Analisis Strategi Daya Saing” menyebutkan kualitas yaitu meliputi berbagai indikator diantaranya tampilan produk, jangka waktu penerimaan produk, daya tahan produk, kecepatan penyelesaian keluhan konsumen dan kesesuaian produk terhadap spesifikasi desain. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik UMKM ini menyebutkan berbagai upaya dilakukan salah satunya mitra usaha mampu membuat logo atau merek sendiri untuk usaha yang dijalankan. Sehingga dalam hal

---

<sup>24</sup>Arief Prayitno, Rudiyanto, Rusdin, *Strategi Bersaing Dalam Perspektif Militer Dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 109

<sup>25</sup> Arief Prayitno, Rudiyanto, Rusdin, *Strategi Bersaing Dalam Perspektif Militer Dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 111

ini mampu menambah daya saing untuk menarik kembali reseller dan mitra untuk kerja sama dengan Konveksi Kirana Hijab Kudus hijab. Menanggapi hal tersebut sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyebutkan sebagai bahwa kualitas adalah merupakan dimensi daya saing yang juga sangat penting, yaitu meliputi berbagai indikator diantaranya tampilan produk, jangka waktu penerimaan produk, daya tahan produk, kecepatan penyelesaian keluhan konsumen dan kesesuaian produk terhadap spesifikasi desain.<sup>26</sup>

## 2. Biaya

Rizki Mohammad dan Idris Yanto dalam penelitiannya menjelaskan biaya merupakan dimensi daya saing operasi yang memiliki empat indikator diantaranya produktifitas tenaga kerja, produksi, persediaan dan penggunaan kapasitas produksi. Konveksi Kirana Hijab Kudus juga menerapkan beberapa strategi yang dinilai cukup menarik dalam memberikan kepercayaan kepada customer dan memberikan kesempatan kepada calon customer untuk bisa mendapatkan pemasukan sendiri atau berbisnis. Salah satunya yaitu customer dan reseller mampu menjual kembali produk Kirana Hijab tanpa harus menitipkan DP dengan syarat dan ketentuan tertentu.

Salah satu reseller produk Kirana hijab juga menyampaikan bahwa dalam pembelian produk tidak harus menitipkan DP sehingga mampu menjual kembali produk qirani hijab yang tidak terbebani dengan hal lain yang harus disiapkan di awal. Keterangan lain salah satu karyawan dari Konveksi Kirana Hijab Kudus hijab menyebutkan bahwa dalam melayani reseller karyawan dituntut untuk tetap mengutamakan kepuasan dan konsumen sehingga untuk meningkatkan penjualan dapat teratasi dengan maksimal dengan bertambahnya mitra atau reseller.

Menanggapi hal tersebut sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyebutkan bahwa biaya merupakan dimensi daya saing operasi yang memiliki empat indikator diantaranya produktifitas tenaga kerja, produksi, persediaan dan penggunaan kapasitas produksi. Unsur daya saing yang terdiri dari biaya adalah modal mutlak yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang meliputi produktifitas tenaga kerja, pembiayaan produksinya,

---

<sup>26</sup> Rizki Mohammad dan Idris Yanto. "Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo". *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 13 No. 1. (2020):5.

pemanfaatan kapasitas produksi perusahaan dan adanya cadangan produksi (pesediaan) yang sewaktu-waktu dapat dipergunakan oleh perusahaan untuk menunjang kelancaran perusahaan tersebut.<sup>27</sup> Hal tersebut faktor biaya akan mempengaruhi keuntungan atau laba untuk Konveksi Kirana Hijab Kudus.

Konveksi Kirana Hijab Kudus dalam menentukan keuntungan (laba) menganut beberapa standar islam secara umum yang bisa mempengaruhi keputusan pembatasan keuntungan, termasuk kelayakan untuk menentukan keuntungan, batasan wajar tidak berlebihan. Keseimbangan antara kesulitan dan laba, semakin tinggi tingkat kesulitan dan tingkat risiko, akan semakin besar keuntungan yang diinginkan seorang wirausaha. Selama periode perputaran modal, modal mempengaruhi standarisasi keuntunagn yang diinginkan pelaku usaha<sup>28</sup>

Salah satu solusi dalam menentukan keuntungan (laba) yaitu Konveksi Kirana Hijab Kudus memulai mengembangkan berwirausaha. kerwirausahaan akan membantu mengurangi jumlah pengangguran dengan memberikan lapang pekerjaan baru, dan berpeluang pada pendapatan bagi para pengusaha. Konveksi Kirana Hijab Kudus menerapkan beberapa strategi yang dinilai cukup menarik dalam memberikan kepercayaan kepada customer dan memberikan kesempatan kepada calon customer untuk bisa mendapatkan pemasukan sendiri atau berbisnis. Salah satunya yaitu customer dan reseller mampu menjual kembali produk.

### 3. Fleksibelitas

UMKM berperan penting dalam mengentaskan kemiskinan, dengan memiliki pemikiran membuka peluang usaha sangat berpengaruh terhadap lingkungan sekitar. Menciptakan lapangan pekerjaan akan membuat perekonomian sekitar menjadi stabil. UMKM mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang besar dan mampu menampung pekerja yang memiliki tingkat pendidikan yang rendah salah satunya penerapan fleksibelitas.

---

<sup>27</sup> Rizki Mohammad dan Idris Yanto. "Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo". *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 13 No. 1. (2020):5.

<sup>28</sup> Desy Astrid Anindya, "Pengaruh Etika Bisnis Islam terhadap Keuntungan Usaha pada Wirausaha di Desa Delitua Kecamatan Delitua", *At-Tawassuth*, No.2, (2017): 396.

Fleksibelitas adalah dimensi daya saing operasi yang terdiri beberapa indikator yaitu jenis hasil produk, penyesuaian kecepatan dengan kepentingan lingkungan. Strategi lain yang dilakukan oleh konveksi karena hijab Kudus yaitu dengan memproduksi kebutuhan konsumen dengan memperhatikan tren busana yang sedang berkembang saat ini. Berdasarkan hal tersebut Konveksi Kirana Hijab Kudus hijab mampu bersaing dan memiliki produk yang unggul dalam pengerjaan yang cepat dan kualitas yang terjaga. Menanggapi hal tersebut sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyebutkan bahwa fleksibelitas adalah dimensi daya saing operasi yang terdiri beberapa indikator yaitu jenis hasil produk, penyesuaian kecepatan dengan kepentingan lingkungan.<sup>29</sup>

## **2. Competitive Strategy Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) Konveksi Kirana Hijab Kudus Ditinjau dari Etika Bisnis Islam**

UMKM berperan penting dalam mengentaskan kemiskinan, dengan memiliki pemikiran membuka peluang usaha sangat berpengaruh terhadap lingkungan sekitar. Menciptakan lapangan pekerjaan akan membuat perekonomian keluarga menjadi stabil. UMKM mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang besar dan mampu menampung pekerja. Dalam penelitian ini penulis meninjau *competitive strategy* Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) Konveksi Kirana Hijab Kudus ditinjau dari etika bisnis islam:

### **a) Menjalankan ibadah**

Ajaran Islam untuk bekerja memiliki posisi yang besar seperti sholat. Mengerjakan sholat tepat waktu akan mendapat kemudahan dan kelancaran dalam kegiatan apapun termasuk berwirausaha. Membiasakan diri memprioritaskan sholat tepat waktu adalah kunci dalam ketenangan hidup. Bentuk *competitive strategy* yang mampu dilakukan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus jika dilihat dari etika bisnis Islam yaitu diterapkannya sistem ibadah dalam menjalankan usaha tersebut. Artinya ketika sudah masuk waktu shalat Konveksi Kirana Hijab Kudus Hijab Kuduakan memberikan kesempatan untuk pegawai untuk menjalankan ibadah dan istirahat. Karena bagaimanapun mereka memiliki kewajiban sebagai umat muslim untuk shalat tepat waktu dan mengganggapnya tidak akan menghambat ataupun

---

<sup>29</sup> Rizki Mohammad dan Idris Yanto. “Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo”. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 13 No. 1. (2020):5.

mengurangi produksi kita. Malah saya sendiri juga senang ketika melihat pegawai saya menjalankan ibadah sebagaimana semestinya karena secara tidak langsung itu akan mendorong usaha Konveksi Kirana Hijab Kudus Hijab Kudu melalui doa-doa karyawan.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikaitkan dengan dasar prinsip dalam etika Islam yaitu kesatuan atau tauhid yang menyebutkan bahwa kesatuan sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek-aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi keseluruhan yang homogen, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh. Dari konsep ini maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula maka etika dan bisnis menjadi terpadu, vertikal maupun horisontal, membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem Islam.<sup>30</sup>

Sesuai ajaran perekonomian Islam, UMKM merupakan bentuk usaha yang dapat memperbaiki kehidupan dan ibadah beserta tujuan mensejahterakan masyarakat. Kegiatan berbisnis adalah kegiatan yang diperbolehkan oleh Allah SWT. Berdasarkan Qs. At-Taubah ayat 105 yang dapat dilihat bahwa derajat yang paling tinggi bukanlah seorang bangsawan melainkan orang yang mau berusaha dan bekerja. Dihadapan Allah orang yang bekerja dipandang memiliki derajat yang tinggi. Kemudian Allah akan memberi pahala berdasarkan usaha yang dilakukan, dan nilai sebagai amalan yang akan dipertanggungjawabkan nantinya.

Teknik menjalankan bisnis sesuai syariah diantaranya adalah memiliki niat baik yang bertujuan mencari keridhoan Allah, Seperti yang dikatakan oleh pemilik usaha Konveksi Kirana Hijab Kudus dalam menjalankan usaha atau konveksi harus memiliki niat dan usaha yang baik dan dengan cara berdoa dan membaca sholawat membuat dirinya semakin semangat dalam berwirausaha.

b) Keadilan

Bentuk lain dari strategi yang dilakukan oleh Konveksi Kirana Hijab Kudus yaitu keadilan. Penerapan keadilan ini dilakukan dengan membayar upah atau gaji yang disesuaikan

---

<sup>30</sup> Darmawati. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam : Eksplorasi Prinsip Al Qur'an Dan Sunnah. *Jurnal Ekonomi Islam Vol. 2 No.3.* (2016): 64.

dengan kinerja serta adanya pembagian tugas dari masing-masing karyawan sesuai dengan kompetensinya. Berdasarkan hal tersebut untuk hasil produksi mampu memiliki kualitas yang unggul karena dikerjakan oleh karyawan dengan keahliannya dan sesuaikan juga dengan upah. Konveksi Kirana Hijab Kudus memberikan upah sesuai dengan kemampuan sesuai dengan kinerja dan sesuai dengan kualitas masing-masing.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikaitkan dengan dasar prinsip dalam etika Islam yaitu keseimbangan atau keadilan. Islam sangat mengajurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Rasulullah diutus Allah untuk membangun keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain meminta untuk dipenuhi, sementara kalau menakar atau menimbang untuk orang selalu dikurangi. Kecurangan dalam berbisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan bisnis adalah kepercayaan.<sup>31</sup>

c) Kepentingan bersama

Dalam perekonomian Islam, UMKM merupakan suatu bentuk ibadah bergerak menuju kesejahteraan masyarakat dan menopang kehidupan. Dalam ekonomi islam, kegiatan bisnis adalah kegjatan yang dibolehkan oleh Allah SWT. Mengingat pada zaman dahulu Nabi Muhammad SAW juga pernah berdagang dan menjadi pengusaha sukses. Konsep yang dimiliki Nabi Muhammad SAW dalam berwirausaha yaitu Nabi Muhammad SAW mengajarkan berwirausaha dan transaksi secara adil, jujur, dan jangan mengecewakan pelanggan. Allah SWT Berfirman pada Surat Al Ra'd ayat 11 sebagai berikut:

“ Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, dimuka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka tidak merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tidak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia. Bagi tiap-tiap manusia ada beberapa malaikan yang tetap menjaganya secara bergiliran dan ada pula beberapa malaikat yang mencatat amalan-amalannya. Dan yang

---

<sup>31</sup> Darmawati. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam : Eksplorasi Prinsip Al Qur'an Dan Sunnah. *Jurnal Ekonomi Islam Vol. 2 No.3.* (2016): 64.

dikehendaki dalam ayat ini ialah malaikat yang menjaga secara bergiliran itu, disebut malaikat Hafazhah, tuhan tidak akan merubah keadaan mereka, selama mereka tidak merubah sebab-sebab kemunduran mereka.”

Dalam hadist juga dijelaskan. Nabi Muhammad SAW bersabda “Berusaha untuk mendapatkan penghasilan halal merupakan kewajiban, disamping sejumlah tugas lain yang telah diwajibkan”. (H.R. Baihaqi). Dalam H.R. Bukhori, Nabi Muhammad SAW bersabda “ Tidak ada satupun makanan yang lebih baik daripada yang dimakan dari hasil keringat sendiri.”<sup>32</sup>

Konveksi Konveksi Kirana Hijab Kudus juga mengutamakan kepentingan bersama tinggal memberikan harga yang berbeda antara reseller dan juga konsumen dengan anggapan bahwa reseller merupakan mitra bisnis yang mampu membantu dalam menjualkan hasil produksi kerah hijab dan mendorong produktivitas dan profit Konveksi Kirana Hijab Kudus.

Konveksi Kirana Hijab Kudus memberikan harga yang berbeda dari pembeli atau konsumen biasa. Misalnya dari harga yang ditawarkan untuk reseller lebih rendah daripada untuk konsumen meskipun sama-sama datang ke toko. Hal ini karena mitra atau teman bisnis Konveksi Kirana Hijab Kudus yang membantu untuk menjual hasil produksi, jadi untuk harga sendiri Konveksi Kirana Hijab Kudus lebih rendah. Sedangkan untuk customer biasa melakukan pembelian 1 sampai 5 produk dan untuk hargan Konveksi Kirana Hijab Kudus berbeda. Berdasarkan hal tersebut Konveksi Kirana Hijab Kudus saling menguntungkan antara konveksi dan juga reseller. Reseller juga merasa terbantu dengan adanya harga yang lebih rendah karena secara tidak langsung menambah penghasilan ekonomi.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikaitkan dengan dasar prinsip dalam etika Islam yaitu kebebasan. Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia

---

<sup>32</sup> Bahri, “Kewirausahaan Islam: Penerapan konsep berwirausaha dan bertransaksi syariah dengan metode dimensi vertikal (Habluminallah) dan dimensi horizntal (Habluminannas)”, *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, No 2 (2018): 71.

untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak dan sedekah.<sup>33</sup>

d) Tanggung jawab

Agama Islam mewajibkan umatnya khususnya yang memiliki kewajiban untuk tanggung jawab bekerja. Bekerja adalah penyebab yang memungkinkan manusia mempunyai harta kekayaan. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Q.S Al Mulk : 15 :

“Dialah yang menjadikan bumi ini mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian rizki Nya”. Dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembalisetelah) dibangkitkan.

Menjalankan usaha dapat berdasarkan tutunan dari Al Qur'an dan Hadist diatas yang mana dapat menjadi panduan dan bekal kewajiban untuk tanggung jawab bekerja. Dalam menjalankan usaha dapat dipahami dalam aktivitasnya dalam berbagai bentuk yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartanya termasuk keuntungannya, yang dibatasi cara memperoleh dan menggunakan manfaat hartanya yaitu aturan halal dan haram. Nilai dan konsep kewajiban untuk tanggung jawab bekerja dalam Islam harus berdasarkan pada ajaran Al Qur'an dan Hadist sebagai bentuk ketaatan dan rasa tanggung jawab kepada Allah SWT.

Tanggung jawab yang diterapkan Konveksi Kirana Hijab Kudus dengan caranya yaitu tanggung jawab terhadap produk yang diproduksi dengan kualitas dan harga yang telah disebutkan terdapat berbagai macam produk dengan harga tertentu dan kualitas tertentu sehingga hal tersebut disampaikan kepada konsumen dan juga reseller dengan harapan tidak ada pihak yang dikecewakan terhadap harga dan kualitas tersebut. Hal ini perlu disampaikan agar dalam penjualan produk tersebut memiliki gambaran yang jelas terhadap bahan ukuran, harga yang ditawarkan kepada konsumen.

Keunggulan Konveksi Kirana Hijab Kudus menjelaskan secara detail jenis produk. Seperti contoh kain katun atau kain kain wolvis dengan ukuran dan harga tertentu yang telah dicantumkan Konveksi Kirana Hijab Kudus, jika dijumpai ketidak sesuaian bahan makanreseller dan pembeli bisa

---

<sup>33</sup> Darmawati. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam : Eksplorasi Prinsip Al Qur'an Dan Sunnah. *Jurnal Ekonomi Islam Vol. 2 No.3.* (2016): 64.

mengembalikan lagi dan Konveksi Kirana Hijab Kudus. Menanggapi nilai tanggung jawab konveksi hijab menyebutkan bahwa pembenaran terhadap produk yang tidak sesuai dengan kualitas akan diterima kembali dan ditukar dengan produk yang sesuai kualitas misalnya produk tersebut terhadapat cacat pada pemotongan atau jahitan yang kurang rapi maka Konveksi Kirana Hijab Kudus akan menerima dan mengganti dengan barang yang sesuai.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikaitkan dengan dasar prinsip dalam etika Islam yaitu tanggung jawab. Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggungjawaban dan akuntabilitas untuk memenuhi tuntutan keadilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakanya secara logis prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas. Tanggung jawab dari Konveksi Kirana Hijab Kudus Hijab menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh konveksi reseller dan customer dengan bertanggungjawab atas semua yang dilakukan terutama bahan yang ditawarkan.<sup>34</sup>

e) Kejujuran

Nilai kejujuran yang kita harapkan Konveksi Kirana Hijab Kudus diantaranya selalu menyampaikan transaksi yang dilakukan oleh reseller, konsumen ataupun pihak lain yang melakukan kerjasama dengan konveksi brand hijab. Jujur dalam hal ini menjadi kunci utama dalam kesuksesan selama 5 tahun terakhir.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikaitkan dengan dasar prinsip dalam etika Islam yaitu tanggung jawab kebenaran atau kejujuran. Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran. Dalam konteks bisnis kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku benar yang meliputi proses akad (transaksi) proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan maupun dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan. Dengan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah

---

<sup>34</sup> Darmawati. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam : Eksplorasi Prinsip Al Qur'an Dan Sunnah. *Jurnal Ekonomi Islam Vol. 2 No.3.* (2016): 64.

satu pihak yang melakukan transaksi, kerjasama atau perjanjian dalam bisnis.<sup>35</sup>

### **3. Konveksi Kirana Hijab Kudus Mengatasi Kendala Penerapan Competitive Strategy Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam**

UMKM merupakan bentuk usaha yang dapat memperbaiki kehidupan dan ibadah beserta tujuan mensejahterakan masyarakat. Kegiatan berbisnis adalah kegiatan yang diperbolehkan oleh Allah SWT. Berdasarkan Qs. At-Taubah ayat 105 yang dapat dilihat bahwa derajat yang paling tinggi bukanlah seorang bangsawan melainkan orang yang mau berusaha dan bekerja. Dihadapan Allah orang yang bekerja dipandang memiliki derajat yang tinggi. Kemudian Allah akan memberi pahala berdasarkan usaha yang dilakukan, dan nilai sebagai amalan yang akan dipertanggungjawabkan nantinya.

Teknik menjalankan bisnis sesuai syariah diantaranya adalah memiliki niat baik yang bertujuan mencari keridhoan Allah, Seperti yang dikatakan oleh pemilik usaha Konveksi Kirana Hijab Kudus yaitu Dina dalam mencari nafkah itu harus memiliki niat dan usaha yang baik dan dengan cara berdoa dan membaca sholawat membuat dirinya semakin semangat dalam berwirausaha. Dina menambahkan usaha Konveksi Kirana Hijab Kudus berinteraksi dengan akhlak dalam ekonomi Islam, seperti yang dikatakan bahwa Konveksi Kirana Hijab Kudus menerapkan sifat toleransi kepada sesama pelanggan, terbiasa menepati janji dalam menerima pesanan secara tepat waktu seperti yang pelanggan pelanggan atau pembeli.

Berdasarkan hal tersebut dapat dianalisis dalam penelitian yaitu terdapat beberapa kondisi yang menjadi kendala Konveksi Kirana Hijab Kudus dalam perputaran modal. Kendala tersebut yaitu pengecer atau pembelian yang diterapkan konveksi tidak menggunakan DP. Atas dasar kepercayaan dari Konveksi Kirana Hijab Kudus menjadikan reseller tidak harus menitipkan uang pangkal atau DP. Namun hanya reseller baru yang umumnya kekurangan dana untuk penjualan yang diutamakan Konveksi Kirana Hijab Kudus dalam pembelian tanpa DP. Artinya reseller baru dapat menjual kembali produk Konveksi Kirana Hijab Kudus tanpa modal dan membayarkan pembelian setelah penjualan laku di pasaran.

Alasan Konveksi Kirana Hijab Kudus menerapkan penjualan tanpa DP yaitu untuk mmbantu reseller baru dlam melakukan penjualan dengan keterbatasan modal. Sehingga selain mendapat mitra usaha dalam penjualan Konveksi Kirana Hijab Kudus juga

---

<sup>35</sup> Darmawati. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam : Eksplorasi Prinsip Al Qur'an Dan Sunnah. *Jurnal Ekonomi Islam Vol. 2 No.3.* (2016): 64.

membantu pihak lain dalam berwirausaha. Berdasarkan analisis diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi Konveksi Kirana Hijab Kudus dalam membantu perekonomian keluarga yaitu dengan cara berusaha dalam melakukan sesuatu harus memiliki dasar menurut syariah karena kegiatan apapun jika diniatkan untuk mencari ridho Allah SWT akan dipandang memiliki derajat yang tinggi.

Hasil Pernyataan tersebut solusiyang dpat diterapkan Konveksi Kirana Hijab Kudus dalam perputaran modal dengan optimal yaitu dengan menentukan jumlah minimal pengambilan produk tanpa modal bagi reller baru. Berdasarkan hal tersebut Konveksi Kirana Hijab Kudus tetap mendapatkan pemasukan awal untuk perputaran modal usaha dan tetap membantu reseller baru dengan mengeluarkan modal yang minim atau terbatas.

Solusi lain yang dapat diterapkan Konveksi Kirana Hijab Kudus yaitu melakukan pengkajian ulang terhadap reseller baru yang memiliki potensi besar dalam penjualan produk tanpa harus menitipkan DP. Sehingga hanya reseller yang memiliki bakat pejualan tinggi dan dapat dipercaya tidak perlu meninggalkan uang DP. Hal tersebut reseller dengan bakat penjualan tinggi dapat lebih cepat dalam perputaran produk sehingga hasil penjualan dapat dengan cepat diberikan kepada Konveksi Kirana Hijab Kudus untuk modal kembali.