

BAB IV

ANALISIS KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN MUSLIM DALAM UPAYA MENCAPAI KESUKSESAN USAHA

A. Analisis Karakteristik Wirausahawan Muslim

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan 6 wirausahawan, penulis menganalisis beberapa karakteristik wirausahawan kerupuk rambak di Desa Penanggulan, yaitu :

1. Kejujuran

Kejujuran dapat terlihat dari proses produksi dan pemasaran produk kerupuk rambak. Untuk proses produksi masih tetap menggunakan cara lama yang turun temurun digunakan, sehingga bisa dijamin bebas dari unsur kimiawi. Dalam hal pemasaran para wirausahawan selalu berusaha untuk senantiasa bersikap jujur pada para pembeli dengan menyampaikan kondisi produk sesuai dengan kenyataan.

Dari keterangan beberapa informan dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa para wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan dalam produksi mereka masih menjunjung kejujuran. Mereka yang masih menggunakan cara alami dalam proses produksi menjadikan produk mereka bebas dari unsur kimiawi yang berbahaya. Proses produksi yang rumit dan cukup lama membuat kerupuk bertahan

lama tanpa pemakaian bahan pengawet. Ini terbukti kerupuk setengah jadi bisa bertahan selama kurang lebih 2 tahun sebelum digoreng. Bisa saja mereka menggunakan bahan pengawet makanan untuk mengawetkan produk mereka, akan tetapi kondisi sosial keagamaan mereka yang masih menjunjung nilai-nilai keagamaan membuat mereka enggan melakukan hal tersebut, mereka masih takut akan adanya dosa karena setiap apa yang dikerjakan selalu dicatat sebagai amal perbuatan dan akan dipertanggung jawabkan di akhirat. Sebagaimana sabda Nabi Saw. yang artinya *“hendaknya kalian jujur (benar), karena kejujuran itu mengantarkan kepada kebaikan. Dan kebaikan akan mengantarkan ke dalam surga. Seseorang yang selalu berusaha untuk jujur akan dicatat oleh Allah sebagai orang jujur. Dan jauhilah oleh kamu sekalian kidzb (dusta), karena dusta itu akan mengantarkan kepada kejahatan. Dan kejahatan akan mengantarkan ke dalam neraka. Seseorang yang selalu berdusta akan dicatat oleh Allah sebagai pendusta.”*(HR. Bukhori)

Selain itu, kulit kerbau yang menjadi ciri khas kerupuk rambak desa Penanggulan saat ini mengalami kelangkaan bahan baku di pasaran. Kondisi ini membuat para wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan mencari bahan pengganti lain yang masih dapat diolah dan mempunyai rasa yang hampir mirip dengan kulit kerbau. Kulit sapi merupakan alternatif bahan baku lain apabila kulit kerbau sulit didapat. Mereka tidak serta merta mengakui bahwa kerupuk

rambak mereka asli kulit kerbau dalam memasarkan produk mereka, padahal kenyataannya tidak demikian. Untuk menghindari penipuan yang berujung pada dosa, mereka yang memproduksi kerupuk rambak dengan bahan baku kulit kerbau dan sapi mencantumkan komposisi produk di kemasan *kulit kerbau atau kulit sapi*.

Mereka senantiasa berusaha untuk menyampaikan kondisi produk kepada konsumen dengan berbagai macam cara. Selain mencantumkan komposisi pada kemasan terdapat pula pembeda dalam hal bentuk dan gambar pada kemasan, sehingga dapat dikatakan bahwa wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan masih menerapkan prinsip kejujuran dalam produksi dan pemasaran.

2. Keadilan

Keadilan dapat terlihat pada takaran dan timbangan produk. Pada mulanya, ukuran yang digunakan wirausahawan kerupuk rambak di desa Penanggulan menggunakan ukuran per satu toples kaleng kerupuk, dengan berkembangnya zaman dan teknologi ukuran yang digunakan untuk produk kerupuk rambak wirausahawan sekarang adalah per satu kardus penuh. Akan tetapi, dikarenakan untuk keperluan izin harus melampirkan berat bersih pada kemasan, maka para wirausahawan memberikan takaran setelah ditimbang kira-kira 250 gram untuk ukuran kardus kecil.

Dalam agama Islam takaran untuk kerupuk rambak menggunakan takaran per kardus penuh yang tidak ditimbang secara

tepat tidak diperbolehkan. Rasulullah Saw. telah mengatakan dalam hadits beliau yang artinya “*Janganlah kamu menjual emas dengan emas tanpa persetujuan bersama, dan jangan membuat satu timbangan lebih berat dibanding lainnya, janganlah menjual perak dengan perak tanpa persetujuan bersama, dan janganlah kamu membuat yang satu lebih besar dari yang lainnya, dan jangan menjual secara kontan sesuatu yang diserahkan kemudian.*”.

Walaupun mereka tidak mempunyai niat untuk mengurangi ataupun menambah timbangan tetap saja penggunaan takaran per kardus tanpa ditimbang dengan pasti terdapat unsur ketidakadilan. Akan tetapi, hal ini tidak menjadikan permasalahan besar karena sejauh ini tidak terdapat komentar miring dari konsumen tentang berat bersih produk, mereka membeli dengan kerelaan dan suka sama suka. Hal ini merujuk pada hadits Nabi Muhammad Saw. yang artinya “*bahwasanya jual beli itu sah atas dasar kerelaan (suka sama suka).* (HR. Ibnu Hibban)

3. Cakap

Dari pengamatan penulis setelah beberapa hari melakukan penelitian dapat disimpulkan bahwa para wirausahawan muslim kerupuk rambak di desa Penanggulan dalam masalah kecakapan dalam kreatifitas inovasi produk masih rendah, mereka belum mempunyai keberanian dalam hal inovasi produk. Pernah suatu ketika, salah satu di antara mereka melakukan inovasi rasa-rasa pada produk mereka, namun

mengalami kegagalan. Menurut salah seorang yang melakukan inovasi rasa, produk kerupuk yang telah dikemas dalam kantong plastik menjadi berair, menyebabkan kualitas produk kerupuk rambak buruk. Hal ini dijadikan alasan mereka yang belum pernah mencoba melakukan inovasi rasa produk enggan melakukan inovasi rasa kembali.

Padahal menurut pandangan penulis inovasi rasa dapat dijadikan sebuah peluang usaha baru yang menciptakan pangsa pasar baru. Kegagalan sebelumnya dijadikan sebuah pembelajaran untuk selanjutnya dicari sebuah solusi. Masalah produk berair setelah ditaburi bubuk rasa-rasa, bisa mencoba dengan menggunakan alat peniris minyak atau *spinner* yang berfungsi untuk meniriskan minyak yang masih menempel pada kerupuk rambak yang baru digoreng.

Dalam hal pemasaran produk sudah semakin meluas dari tahun ke tahun. Meskipun beberapa di antara mereka yang belum memanfaatkan media sosial untuk pemasaran dan promosi, namun produk mereka sudah dikenal di beberapa daerah bahkan di luar negeri. Strategi pemasaran dan promosi yang sangat berperan aktif di sini adalah para pembeli yang langsung membawa produk kerupuk rambak ke daerah-daerah yang belum bisa dijangkau langsung oleh para wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan.

Promosi lewat media online juga sudah dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Kendal untuk memasarkan produk

khas dari Kabupaten Kendal, meskipun para wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan tidak melakukan promosi online secara langsung.

Menurut peneliti internet adalah media yang sangat mudah dalam memasarkan barang, selain mayoritas masyarakat sudah menggunakan internet dalam aktivitas sehari-hari mereka, dengan promosi dan iklan di internet produk kerupuk rambak dapat dikenal oleh banyak orang, selain itu dengan hanya bermodal komputer atau *gudged* yang terkoneksi dengan internet wirausaha tidak perlu berjalan jauh untuk memasarkan produk. Alasan mereka belum berani melakukan penjualan dan promosi lewat media sosial adalah kendala bahan baku dan modal. Mereka takut tidak dapat memenuhi semua permintaan konsumen karena bahan baku utama susah didapat. Kekhawatiran tidak dapat memenuhi permintaan konsumen dapat diatasi dengan menjalin kerjasama dan hubungan baik dengan wirausahawan kerupuk rambak lain. Mereka bisa saling membantu, jika salah satu kehabisan stok, bisa meminta barang pada yang lain. Kondisi ini dapat terjadi apabila antar wirausahawan kerupuk rambak mempunyai hubungan baik satu sama lain, dan saling mendukung usaha sesamanya.

4. Senang membantu pelanggan

Senang membantu pelanggan adalah dengan memperlakukan pelanggan dengan baik, yaitu dengan mempermudah pembayaran dan

memberikan potongan harga kepada konsumen yang menjadi distributor mereka. Pemberian harga khusus atau potongan harga untuk para agen atau distributor sudah menjadi hal yang biasa dilakukan bagi para pedagang karena barang yang mereka beli tidak untuk dikonsumsi sendiri melainkan untuk dijual kembali. Selain distributor, konsumen yang membeli lebih dari 10 kardus juga diberikan potongan khusus. Hal ini dimaksudkan agar pembeli baik itu agen/distributor maupun pembeli biasa merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.

Mempermudah pembayaran merupakan perlakuan baik lainnya dari wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan kepada konsumen mereka. Terdapat wirausahawan yang melayani sistem pembayaran tangguhan (*kredit*) dengan nitip uang atau dengan DP uang terlebih dahulu untuk pedagang pengecer atau pembeli yang membeli untuk dijual kembali.

Perlakuan baik terhadap konsumen ini harus selalu diterapkan dalam usaha agar usaha tetap berjalan dan mendapat *image* baik kepada konsumen. Selain yang tertera di atas, menurut penulis pelayanan antar jemput juga perlu dilakukan. Seperti yang banyak dilakukan pengusaha-pengusaha saat ini yang melayani *delivery* atau pesan antar. Pesan antar akan mempermudah pembeli. Cara ini juga perlu dicoba bagi para wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan

5. Menjaga hak-hak konsumen

Menjaga hak-hak konsumen adalah dengan selalu berusaha untuk menjelaskan dengan terus terang barang yang mereka tawarkan. Kerupuk rambak Pegandon memang identik dengan kulit kerbau, akan tetapi dengan semakin langkanya kulit kerbau di pasaran, para wirausahawan memilih alternatif lain dengan menggunakan kulit sapi agar tetap bisa berproduksi. Rasa tanggung jawabnya akan pekerjaan itu terlihat dengan mereka selalu mencantumkan komposisi “*kulit kerbau atau kulit sapi*” dalam kemasan sebagai sarana untuk tetap menciptakan kepercayaan kepada pembeli.

6. Tidak menjelekkan bisnis orang lain

Beberapa orang yang menekuni usaha yang sama di lokasi yang sama pula secara alamiah akan menimbulkan persaingan dalam usaha. Dengan adanya pesaing bisnis seharusnya dapat dijadikan kayu ukur untuk mengukur usaha masing-masing. Pencapaian pesaing merupakan motivasi bagi wirausaha yang belum mencapai kesuksesan dalam usaha. Motivasi bagi wirausaha akan membuat mereka selalu *up to date* dan menyajikan kualitas produk dan pelayanan yang optimal. Mencintai pesaing berarti tidak menjelek-jelekkkan usaha pesaing dan menerima pencapaian pesaing dengan lapang dada, tetapi tetap mendorong diri sendiri untuk mengikuti pencapaian para pesaing.

Dari observasi dan wawancara dengan para wirausahawan kerupuk rambak desa Penanggulan tidak terdapat unsur menjelek-

jelekkan pesaing mereka. Mereka tidak mempermasalahkan dengan adanya beberapa yang menekuni usaha sama karena memang desa Penanggulan khususnya gang Jagalan Penanggulan merupakan sentra dari kerupuk rambak. Mereka tidak merasa bersaing untuk mendapatkan konsumen karena mereka mempunyai ciri khas dan cita rasa sendiri-sendiri. Mereka meyakini bahwa rezeki seseorang tidak akan tertukar dengan yang lainnya.

B. Analisis Upaya Wirausahawan Muslim Kerupuk Rambak Desa Penanggulan Dalam Mencapai Kesuksesan Usaha

Kesuksesan usaha merupakan tujuan dari berwirausaha. Siapa yang menginginkan usahanya gagal ataupun berhenti, semua yang berbisnis menginginkan usahanya bertambah dan meningkat. Masalahnya adalah bagaimana cara mereka mendapatkan kesuksesan dalam berbisnis, apakah dengan cara yang halal atau dengan cara tidak halal atau haram.

Dalam mencapai kesuksesan usaha berbisnis seorang muslim yang menjadi modal dasar adalah akhlak, akhlak yang baik akan menjadi dasar bisnis yang beretika. Akhlak yang baik dalam berbisnis akan menjadikan seorang wirausahawan memiliki karakter-karakter yang jujur, adil, cakap, senang membantu pelanggan, memenuhi hak-hak konsumen dan tidak menjelek-jelekkan bisnis orang lain. Di Desa Penanggulan ini, terdapat enam industri kerupuk rambak, persaingan tidak dapat dihindari

lagi, untuk itu karakter-karakter di atas dapat dilihat pada strategi pemasaran, yaitu :

a) Produk

Dalam masalah produk, menurut penulis para wirausahawan sudah dapat dikatakan jujur dalam produk. Untuk menghindari penipuan mereka memberi label komposisi pada kemasan. Hal ini dimaksudkan untuk tetap menjaga kepercayaan pembeli. Menjaga kepercayaan konsumen akan produk merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kesuksesan usaha. Selain itu, produk dapat dijamin keasliannya karena proses produksi yang rumit dan lama membuat produk dapat bertahan lama tanpa bahan pengawet. Kemurnian dalam hal produksi ini juga dapat menjaga kepercayaan pembeli terhadap produk.

Selanjutnya komponen dari produk lainnya adalah pelayanan. Pelayanan yang baik adalah salah satunya dengan memberi potongan harga, tidak mempersulit pembeli dan memberikan kemudahan pada pembayaran. Tindakan ini harus tetap diterapkan untuk memuaskan pelanggan karena kepuasan pelanggan adalah salah satu faktor yang menjadikan produk laku atau tidak di pasaran.

Menurut penulis bentuk lain dari pelayanan adalah dengan sistem pesan antar (*delivery*). Sistem ini tidak ada salahnya untuk dicoba. Selama ini juga pembeli yang datang ke tempat penjualan,

sekarang apa salahnya penjual yang *jemput bola* untuk mengembangkan usaha.

Pembelajaran masih terus dilakukan oleh para wirausahawan. Terbukti mereka pernah melakukan inovasi rasa pada produk kerupuk rambak mereka. Akan tetapi, bisa dikatakan usaha inovasi mereka gagal. Seharusnya kegagalan kemarin memberikan motivasi dan rasa penasaran kepada para wirausahawa untuk terus mencoba dan mencari tahu alternatif penyelesaian masalah kegagalan produk rasa-rasa sebelumnya.

b) Harga

Untuk masalah harga kerupuk rambak, para pedagang sepakat mematok harga Rp. 38,000.00 untuk kardus kecil dan Rp. 70,000.00 untuk kardus besar untuk di daerah Kendal dan sekitarnya. Untuk keberlangsungan usaha, harga produk harus bersaing. Tidak menurunkan harga untuk lebih menarik minat pembeli untuk membeli produk mereka. Hal ini untuk menghindari persaingan yang tidak sehat.

c) Promosi

Para pengusaha kerupuk rambak mencoba berbagai cara untuk mempromosikan produk mereka, dari mulai promosi personal dari mulut ke mulut, sampai iklan di internet. Kesimpulan yang didapat selama penelitian di sana adalah masih sedikit dari mereka yang melakukan promosi-promosi lewat media internet. Meskipun

tidak melakukan promosi besar-besaran produk mereka telah meluas daerah pemasarannya, yaitu telah sampai ke luar negeri. Banyak dari konsumen mereka yang sengaja membeli produk kerupuk rambak untuk oleh-oleh. Ini yang menjadikan produk kerupuk rambak telah sampai di berbagai daerah, bahkan luar negeri.

d) Tempat

Selama penelitian, peneliti menyimpulkan bahwa tempat mereka berjualan hanya di sekitar Kendal, ada yang sudah masuk Semarang, namun dikarenakan tingkat penjualan di sana masih rendah dan sumberdaya serta sumber dana yang sedikit membuat mereka untuk lebih fokus dengan daerah pemasaran yang ada di Kabupaten Kendal. Meskipun mereka belum memasarkan produk mereka secara langsung ke luar Kabupaten Kendal dan luar Negeri.