

**ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA  
MENGUNAKAN *COACHING* DAN *MENTORING*  
PADA KOMUNITAS TANGAN DI ATAS  
WILAYAH SEMARANG**



**SKRIPSI**

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1  
dalam Ilmu Ekonomi Islam

**Oleh :**

**ZAYYAN HADHARI BIK**

**NIM 1405026087**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2019**

**Muhammad Saifullah, M. Ag.**

Jl. Taman Karonsih IV No. 1181 Ngaliyan

Semarang 50181

**Wasyith, Lc., MEI**

Jalan Bukin Banjaran Taman Beringin Elok (TBE) Blok N 8 Rt. 02 RW. XIII Ngaliyan

Semarang 50189

---

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp. : 4 (empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

A.n. Sdra. Zayyan Hadhari Bik

Kepada YTH.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

*Assalamu`alaikum Wr. Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama : Zayyan Hadhari Bik

Nim : 1405026087

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA  
MENGUNAKAN MENTORING PADA KOMUNITAS TANGAN DI  
ATAS WILAYAH SEMARANG

Dengan ini saya mohon sekiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian atas perhatiannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

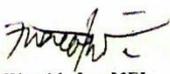
*Wassalamu`alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I

  
**Muhammad Saifullah, M. Ag.**  
NIP : 19700321 199603 1 003

Semarang, 19 Juli 2019

Pembimbing II

  
**Wasyith, Lc., MEI**  
NIP : 19820418 201503 1 002

PENGESAHAN

Nama : Zayyan Hadhari Bik  
NIM : 1405026087  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam  
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Menggunakan  
*Coaching dan Mentoring* pada Komunitas Tangan Di Atas Wilayah  
Semarang

Telah Dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus pada tanggal: 30 September 2019

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana (Strata Satu/S1) dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Semarang, 4 Oktober 2019

Dewan Penguji

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,



Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.  
NIP. 19690830 199403 2 003

Penguji I,



H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.  
NIP. 19670119 199803 1 002

Pembimbing I,



Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.  
NIP. 19700321 199603 1 003



Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.  
NIP. 19700321 199603 1 003

Penguji II,



Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.  
NIP. 19730811 200003 1 004

Pembimbing II,



Wasith, Lc., MEI.  
NIP. 19820418 201503 1 002

## MOTTO

....وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ

وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

*“.....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, Bandung: Diponegoro, 2010 (Al-Maidah: 2), hal 157

## **PERSEMBAHAN**

Tidak ada kata yang mampu terucap ketika hari ini yang dinantikan tiba, hanya kata syukur yang mampu terucap setelah mimpi yang dinantikan dapat terwujud, namun akan terasa indah saat kita melangkah menuju keberhasilan dan meninggalkan kegagalan dibelakang untuk pembelajaran, dalam wujud syukur penulis, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

- Orang tua tercinta dan keluarga yang selalu berusaha dan berdo`a tanpa henti.
- Sahabat-sahabat penulis yang telah memberi masukan dan motivasi.
- Bapak dan Ibu dosen yang telah memberi penulis banyak ilmu, serta
- Para pembaca yang budiman.

## DEKLARASI

Dengan penuh kesadaran, kejujuran, ketulusan dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah ditulis atau diterbitkan orang lain. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang menjadi bahan rujukan.

Semarang, 13 Juli, 2019

Deklarator



Zavvan Hadhari Bik  
1405026087

## TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

### A. Konsonan

ء = '	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = '	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

### B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

### C. Diftong

أَيّ = ay

أَوْ = aw

### D. Syaddah

*Syaddah* dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya الطَّبُّ *al-thibb*.

### E. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al*-... misalnya الصنّاعة = *al-shina`ah*. *Al*- ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

### F. Ta' Marbutah

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan "h" misalnya الطّبيعيّة المعيشة = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

## ABSTRAK

Bisnis merupakan pilar ekonomi dalam kehidupan yang akan terus berkembang setiap saat. Hal ini membuat tumbuhnya komunitas-komunitas bisnis seiring dengan semakin banyaknya pebisnis yang bermunculan di kota Semarang. Salah satu komunitas bisnis yang muncul adalah komunitas Tangan Di Atas (TDA) yang merupakan komunitas bisnis yang menerapkan bisnis Islam dalam kegiatannya. Melalui komunitas TDA, para anggota diperkenalkan dengan bisnis dengan kegiatan *coaching*-nya. Dilanjutkan dengan kegiatan *mentoring*, yaitu perkenalan dengan pebisnis lain baik dari bidang sejenis maupun dari bisnis lain. Pada setiap kesempatan bertemu, akan ada informasi baru yang dapat digunakan dalam memajukan bisnis.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), dengan menggunakan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder yang didapat dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian pada komunitas TDA Semarang, secara garis besar sudah sesuai dengan teori *coaching* dan *mentoring*. Akan tetapi, terdapat beberapa hal yang menjadikan penerapan strategi-strategi pada TDA belum optimal. Kendala tersebut terjadi pada strategi *mentoring* berupa kurang optimalnya kegiatan KMB (kelompok *mentoring* bisnis). Terlihat dari jumlah anggota yang mengikuti kegiatan *coaching* sangat banyak, namun dalam kegiatan *mentoring* hanya sedikit. Begitu banyaknya anggota yang tidak mengikuti *mentoring* disebabkan pembagian waktu yang kurang maksimal oleh anggota dalam menjalankan bisnis, serta kurangnya kesadaran akan pentingnya *mentoring* bisnis. Kurang optimalnya kegiatan *mentoring* menyebabkan banyak anggota yang sudah memulai bisnis namun disaat

menghadapi masalah bisnis, banyak yang berhenti karena tidak bisa memecahkan masalah tersebut.

*Kata kunci : Strategi Pengembangan SDM, Coaching, Mentoring, Bisnis Islam, Komunitas*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat, taufiq dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya penulisan skripsi yang berjudul **“ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA MENGGUNAKAN *MENTORING* PADA KOMUNITAS TANGAN DI ATAS WILAYAH SEMARANG”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi tugas dan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak sekali bimbingan, arahan, dan saran-saran maupun dukungan dari berbagai pihak, sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang Prof. Dr. H. Muhibbin, MA.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang Saya banggakan, Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.
3. Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang ( Ahmad Furqan, Lc., MA.), terima kasih atas saran, nasehat dan motivasinya.
4. Terkhusus untuk dosen pembimbing skripsi penulis, Bapak H. M. Saifullah,

M.Ag dan Bapak Wasyith, Lc., MEI terima kasih atas ilmu, bimbingan, dan waktunya. Tanpa sentuhan bapak pembimbing, mungkin penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

5. Wali studi penulis, Prof. Dr. Mujiono, MA yang telah membimbing dan memotivasi penulis.
6. Para Dosen pengajar di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, khususnya dosen Jurusan Ekonomi Islam yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, ucapan terima kasih atas motivasi dan ilmunya. Dan tidak lupa kepada seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, terima kasih sudah membantu apa yang telah dibutuhkan oleh penulis.
7. Kepada Komunitas TDA Semarang, terima kasih Saya haturkan kepada bapak Ali Alakbar yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti komunitas TDA Semarang. Serta ucapan terima kasih kepada para Anggota TDA yang telah membantu kelancaran penulis dalam meneliti usaha tersebut.
8. Teman-teman Uin Walisongo yang menemani dan membantu dalam perkuliahan.

Banyak harapan, tulisan, ide, gagasan dan apa yang telah penulis dokumentasikan dalam bentuk karya sederhana ini dapat bermanfaat menjadi salah satu coretan tinta dalam khazanah ilmu dan pengetahuan. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan, untuk itu saran dan kritik

konstruktif sangat penulis harapkan dari pembaca untuk menuju proses kesempurnaan.

Semarang, 15 Juli 2019

Zayyan Hadhari Bik  
1405026087

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN DEKLARASI .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	11
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	11
D. Tinjauan Pustaka .....	12
E. Metode Penelitian .....	15
F. Sistematika Penulisan .....	20

**BAB II    TINJAUAN UMUM TERHADAP PENGEMBANGAN  
SDM MENGGUNAKAN COACHING DAN  
MENTORING PADA KOMUNITAS**

A. Coaching dan Mentoring .....	22
1. Coaching .....	22
1.1 Pengertian Coaching .....	22
1.2 Model Coaching .....	26
2. Mentoring .....	32
2.1 Pengertian Mentoring.....	32
2.2 Model Mentoring Kelompok.....	35
3. Persamaan dan Perbedaan Coaching dan Mentoring.....	39
3.1 Persamaan Coaching dan Mentoring.....	39
3.2 Perbedaan Coaching dan Mentoring .....	41
B. Prinsip Syariah dalam Sumber Daya Manusia .....	45
1. Sumber Daya Manusia.....	45
2. Prinsip Syariah dalam Pengembangan SDM.	47
C. Komunitas Bisnis .....	53
1. Definisi Komunitas .....	53
2. Fungsi Komunitas .....	55
3. Individualisme dan Kolaborasi .....	58
4. Meningkatkan Kompetensi .....	60
D. Bisnis Islam .....	60
1. Pengertian Bisnis Islam .....	60

2. Prinsip Bisnis Islam .....	62
<b>BAB III GAMBARAN UMUM KOMUNITAS TANGAN DI ATAS</b>	
A. Sejarah Pendirian Komunitas Tangan Di Atas....	80
B. Visi, Misi dan Nilai Komunitas Tangan Di Atas.	85
1. Visi .....	85
2. Misi.....	86
3. Nilai.....	86
C. Struktur Organisasi Komunitas Tangan Di Atas .	92
D. Komunitas Tangan Di Atas Semarang .....	105
E. Strategi Pengembangan SDM pada Komunitas Tangan Di Atas.....	107
<b>BAB IV ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SDM PADA KOMUNITAS TANGAN DI ATAS WILAYAH SEMARANG</b>	
A. Analisis Strategi Mentoring.....	133
B. Unsur Bisnis Islam Komunitas Tangan Di Atas..	143
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	149
B. Saran.....	150
C. Penutup.....	151
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. Kegiatan Pesta Wirausaha Komunitas Tangan Di Atas

Tabel 2. Persamaan Coaching dan Mentoring

Tabel 3. Perbedaan Coaching dan Mentoring

Tabel 4. Kegiatan Seminar Komunitas Tangan Di Atas

Tabel 5. Kegiatan Workshop Komunitas Tangan Di Atas

Tabel 6. Kegiatan Meet The CEO Komunitas Tangan Di Atas

Tabel 7. Kegiatan Pesta Wirausaha Komunitas Tangan Di Atas

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Struktur Organisasi Komunitas Tangan Di Atas

Gambar 2. Alur Pendaftaran pada Komunitas Tangan Di Atas

Gambar 3. Struktur Organisasi Komunitas Tangan Di Atas Daerah Semarang

Gambar 4. Jumlah Usaha anggota TDA Tahun 2014

Gambar 5. Kegiatan Seminar Bisnis dan Pelatihan Bisnis TDA

Gambar 6. Kegiatan Kunjungan Bisnis pada Bandeng Juana Elryna

Gambar 7. Contoh Kegiatan KMB komunitas TDA

Gambar 8. Contoh Kegiatan KMB komunitas TDA

Gambar 9. Contoh Kegiatan KMB komunitas TDA

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Riwayat Hidup

Lampiran 2. Daftar Wawancara Terhadap Komunitas Tangan Di Atas

Lampiran 3. Surat Mohon Izin Riset

Lampiran 4. Surat Keterangan Pasca Riset

Lampiran 5. Hasil Dokumentasi

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Bekerja bagi setiap orang merupakan suatu kebutuhan, tidak hanya sekedar kewajiban. Hal itu dikarenakan salah satu fitrah yang telah Allah SWT berikan kepada manusia adalah bekerja. Bekerja merupakan upaya setiap manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan yang bersifat jasmani, seperti makan, sandang maupun papan, kesenangan dan lain sebagainya. Tidak lupa pula bahwa sesungguhnya dari bekerja maupun sarana demi mencukupi kebutuhan yang bersifat rohani, yaitu untuk lebih meningkatkan kualitas keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Dan sesungguhnya tujuan utama dari bekerja tak lain demi mengharapkan ridho dari Allah SWT.<sup>1</sup>

Bekerja menurut Islam merupakan salah satu ajaran terpenting yang harus dilakukan oleh seorang Mukmin. Bekerja sebagai sarana untuk mencukupi kebutuhan hidup dalam pandangan Islam dinilai sebagai ibadah, yang di samping hal itu dapat menguntungkan berupa materi sebagai hasil secara fisik, ataupun akan mendapatkan keuntungan berupa pahala. Banyak sekali tuntunan dalam al-Quran

---

<sup>1</sup> Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam*, Semarang: Walisongo Press, 2008, hal. 5

yang mengajarkan agar umat islam senantiasa bekerja, sebagaimana Firman Allah SWT QS. Al Jumuah: 10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ  
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

*Artinya: “Apabila telah dilaksanakan shalat, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”.*<sup>2</sup>

Ayat di atas jelas memberikan satu anjuran agar umat islam bekerja mencari karunia Allah di dunia, namun hal itu juga harus dibarengi dengan niat bahwa semua yang dilakukan oleh manusia harus dilandasi dengan selalu ingat (berdzikir) kepada Allah, agar apa yang mereka lakukan senantiasa mendatangkan keuntungan, baik berupa keuntungan materi maupun keuntungan mendapatkan ridha dan pahala dari Allah SWT.<sup>3</sup>

Rasulullah SAW mempertegas lagi tentang kewajiban setiap orang untuk bekerja, dan tidak ada peluang bagi orang yang beriman untuk menganggur. Begitu pentingnya bekerja ini sehingga Rasulullah SAW bersabda:

---

<sup>2</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2010 (Al-Jumu'ah:10), hal. 554.

<sup>3</sup> Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2011, hal.25

## طَلَبُ الْحَلَالِ فَرِيضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ

“Bekerja mencari sesuatu yang halal itu suatu kewajiban sesudah kewajiban beribadah” (H.R. Ath Thabrani dan Baihaqi).<sup>4</sup>

Sudah barang tentu dengan adanya anjuran untuk bekerja, menjadikan setiap umat islam harus mencari pekerjaan sesuai dengan bakat dan kemampuan yang dimiliki. Karena jalan mendapatkan pekerjaan bermacam-macam, namun yang terpenting adalah pekerjaan tersebut harus halal dan sesuai dengan landasan syari’ah Islam. Hal itu harus menjadi pegangan bagi setiap umat islam yang menjalani pekerjaan yang digeluti. Tanpa hal itu, maka yang dilakukan akan terasa sia-sia dan tidak akan barokah. Dan tentunya jika bekerja tidak dilandasi dengan semangat keimanan dan ketaqwaan maka yang didapat adalah kebahagiaan yang semu.<sup>5</sup>

Salah satu jenis pekerjaan yang saat ini sedang marak menjadi perbincangan adalah berbisnis. Istilah bisnis sesungguhnya tidak bisa dipandang sebelah mata, karena hal itu merupakan masalah terpenting bagi kehidupan manusia. Roda bisnis akan senantiasa berjalan tanpa kenal waktu, tempat maupun pelaku. Kapanpun, di manapun, siapapun dapat dapat menjalankan pekerjaan ini. Baik itu dijalankan oleh seorang Muslim maupun orang non Muslim bisnis akan terus berjalan.

---

<sup>4</sup> Sayyid Ahmad Al-Hasyimi, *Syarah Mukhtaarul Ahaadiist (Hadis-Hadis Pilihan Berikut Penjelasannya)*, Bandung: Sinar Baru, 1993, hal. 36

<sup>5</sup> Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam, .....*, hal. 71

Ini artinya bisnis telah dijalankan oleh manusia selama manusia ada. Hanya saja yang membedakan adalah waktu, tempat pelaku bisnis itu sendiri serta satu lagi adalah obyek yang dijadikan bisnis. Namun yang paling penting untuk dimengerti bahwa dunia bisnis adalah pemeran penting bagi berputarnya kehidupan manusia di dunia.

Pentingnya bisnis di dalam masyarakat tidak sekedar menjadi alat untuk melakukan perbaikan dan perubahan dalam kualitas hidup diri di dalam masyarakat, tetapi juga dapat dibuktikan bisnis dapat berperan signifikan di dalam mewujudkan kualitas diri masyarakat dan bangsa. Negara-negara maju seperti Jepang, Korea Selatan, Taiwan, Singapura, Amerika Serikat, Kanada, Negara-negara Eropa Barat, Australia, Inggris telah berhasil dalam meningkatkan kemakmuran rakyatnya, salah satu penyebab utamanya adalah negara-negara tersebut memiliki banyak wirausaha atau bisnis.<sup>6</sup>

Dunia bisnis bukan merupakan hal yang asing dan baru bagi masyarakat Islam, karena sejak Islam lahir di semenanjung Arab kegiatan bisnis sudah dimulai disana. Dan salah satunya tentu saja pembawa agama Islam, Muhammad SAW. Bisnis atau dunia perdagangan telah lama digeluti oleh masyarakat islam, dan sejak zaman Rasulullah dunia menjadi salah satu andalan bagi umat islam sebagai lapangan pekerjaan dalam rangka memenuhi segala kebutuhan hidup orang banyak. Dan menurut sejarah perkembangan bisnis umat

---

<sup>6</sup> Heflin Frinces, *Be An Entrepreneur*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, hal.3

Islam sangatlah baik, hal itu dibuktikan dengan berhasilnya seorang Muhammad dalam setiap melakukan bisnis. Hal itu pula yang kemudian ditiru dan dilaksanakan oleh sahabat-sahabat beliau.<sup>7</sup>

Rasulullah memberikan gambaran yang mempromosikan bisnis (perdagangan) itu sebagai pekerjaan yang sangat strategis dibanding dengan pekerjaan lain dalam sabdanya:

تِسْعَةُ أَغْشَارِ الرِّزْقِ فِي التِّجَارَةِ

“Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada dalam perdagangan” (H.R. Ahmad).<sup>8</sup>

Sebagai ilustrasi, Nabi Muhammad saw telah meletakkan dasar-dasar berbisnis yang berkeadilan, yaitu *pertama*, bahwa bekerja dengan tangan sendiri mencari yang halal (ibadah) merupakan penghasilan terbaik bagi umat manusia; *kedua*, bahwa kejujuran merupakan kunci penting dalam berbisnis, agar dipercaya oleh orang lain; *ketiga*, keadilan harus ditegakkan dalam bisnis, karena dapat mendukung iklim bisnis yang ada; *keempat*, sikap dermawan dan rendah hati harus juga dipegang dalam bisnis, sehingga membuat mitra bisnis lebih menyukai kita; *kelima*, Nabi melarang perdagangan barang-barang yang dilarang untuk dikonsumsi seperti darah, *khamr*, dan babi, karena dapat menimbulkan kerusakan pada manusia; *keenam*, Nabi juga melarang riba, karena mengandung ketidakadilan

---

<sup>7</sup> Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, ..., hal. 25

<sup>8</sup> Sayyid Ahmad Al-Hasyimi, *Syarah Mukhtaarul Ahaadiist...*, hal. 64

atau melemahkan bisnis yang sudah berjalan dengan baik.<sup>9</sup> Hal ini tertera pada salah satu firman Allah dalam QS. Al-Baqarah : 275.

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “. . . dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. . .”<sup>10</sup>

Ayat di atas dengan tegas memberikan seruan kepada kaum muslimin bahwa jual beli (bisnis) dihalalkan oleh Allah, baik dalam bentuk jual beli barang dagangan maupun jual beli di bidang jasa,<sup>11</sup> dengan pengertian bahwa jual beli terdapat penyerahan barang atau jasa dari si penjual dengan penggantian yang seimbang dari pihak pembeli. Tetapi, Allah mengharamkan riba. Karena, dalam riba tidak ada penyeimbang langsung, kecuali kesempatan pemanfaatan uang.<sup>12</sup>

Namun, sayangnya apa yang telah dipraktikkan oleh Nabi dan para sahabatnya di masa perkembangan Islam tak begitu berlaku di zaman sekarang ini. Seiring dengan perjalanan waktu dan pengaruh dari adanya modernisme yang lebih banyak diisi oleh pengaruh-pengaruh sekuler barat, umat Islam tanpa didasari telah jauh meninggalkan syari'at dan nilai-nilai keIslaman dalam menjalankan bisnisnya. Hal itu disebabkan karena umat Islam pada saat ini

---

<sup>9</sup> Sukamdani Sahid, *Wirausaha Berbasis Islam dan Kebudayaan*, Jakarta: Pustaka Bisnis Indonesia, 2013, hal. 202-203.

<sup>10</sup> Agama RI, *Al-Qur'an . . .* (Al-Baqarah, 2 : 275), hal. 47.

<sup>11</sup> Muhammad dan R. LukmanFauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h.141.

<sup>12</sup> Dwi Suwiknyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam (Kompilasi Tafsir)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hal. 128.

cenderung lebih suka menggunakan cara-cara barat dalam perilaku bisnisnya. Sehingga tanpa mereka sadari mereka telah jauh meninggalkan unsur-unsur keislaman, nilai-nilai serta ajaran agung yang telah dibawa oleh Nabi Muhammad dalam menjalankan usaha bisnis tersebut.

Semakin berkembangnya dunia bisnis di Indonesia, yaitu yang ditandai dengan semakin banyaknya komunitas-komunitas bisnis yang beragam. Ada komunitas pengusaha muda, pengusaha muslim, pengusaha pecinta olahraga, hingga per sektor bisnis seperti pengusaha industri kecil yang bertujuan untuk bekerja sama dan juga saling membantu dalam pengembangan bisnis serta menghadapi tantangan yang ada di dunia bisnis. Sudah banyak perkumpulan bisnis atau organisasi kewirausahaan di Indonesia, namun kehadiran komunitas Tangan Di Atas (TDA)<sup>13</sup> yang berdiri sejak tahun 2006 lalu menarik untuk diulas dalam tulisan ini. Badroni Yuzirman dan Haji Nuzli Arisman atau yang dikenal dengan Haji Alay orang yang meninspirasi berdirinya komunitas bisnis TDA selain bertujuan untuk menciptakan para pengusaha yang sukses namun juga memperhatikan aspek Ekonomi Islam dalam menjalankan bisnis.

Haji Alay atau H Nuzli Arismal adalah tokoh pengusaha muslim yang profilnya menginspirasi berdirinya komunitas bisnis TDA. Ia yang mempopulerkan istilah ‘tangan di atas lebih baik dari

---

<sup>13</sup> Komunitas Tangan Di Atas (TDA) merupakan komunitas bisnis yang berisi sekumpulan pengusaha dan calon pengusaha yang intens mendiskusikan tentang bisnis.

tangan di bawah'. Konsepnya ini diadopsi dari hadist Nabi Muhammad tentang tentang sedekah yang menyebutkan bahwa orang yang bersedekah secara sembunyi-sembunyi sehingga tangan kirinya tidak mengetahui apa yang diberikan oleh tangan kanannya. Selain itu, Haji Alay juga menuturkan bahwa sukses Nabi itu ada di empat hal, yaitu *shiddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fathonah*. Jika ditafsirkan dalam bahasa kekinian, *shiddiq* itu dimaknai dengan 'memiliki integritas tinggi'. *Amanah* sebagai 'menjaga kredibilitas'. *Fathonah* sebagai 'cerdik' dan *tabligh* sebagai 'kemampuan marketing'.<sup>14</sup>

*Mindset* menjadi pengusaha adalah mulia, inilah yang menjadi arus utama diskusi Badroni Yuzirman dan Haji Alay, dan para pembaca blognya dalam sebuah pertemuan yang ia selenggarakan. Saat itulah kemudian melahirkan komunitas Tangan Di Atas. Sebuah komunitas yang berpandangan bahwa memberi itu lebih baik dari meminta. Seorang pebisnis memiliki kewajiban mengulurkan tangannya untuk memberi atau menolong sesama dengan memberikan lapangan kerja, memberikan upah terbaik dan memperluas kegiatan perekonomian masyarakat sebagai bentuk pengejawantahan 'tangan diatas'.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Badroni Yuzirman dan Iim Rusyamsi, *Keajaiban Tangan Di Atas*, Jakarta: Qultum Media, 2012, hal. 133.

<sup>15</sup> Thomas Kuku, "Kerja Keras Badroni Yuzirman Membangun Komunitas Tangan di Atas" <https://www.jpnn.com/news/kerja-keras-badroni-yuzirman-membangun-komunitas-tangan-di-atas>, diakses 6 Juli 2018

Perkembangan komunitas Tangan Di Atas sudah sampai berbagai daerah di Indonesia. Salah satunya adalah kota Semarang, dengan sekitar 2 juta penduduk yang ada, Semarang merupakan pasar utama sebagai provinsi yang memiliki jalur distribusi yang memadai baik untuk pasar nasional maupun internasional. Dengan kata lain Semarang kota yang baik untuk berbisnis, menjadikan banyak yang berminat menjadi anggota komunitas TDA dengan tujuan ingin menjadi pembisnis yang sukses. Hal itu dibuktikan dengan jumlah anggota komunitas TDA sekarang sudah sekitar 2700 orang setelah berdiri dari tahun 2009.

Sudah banyak kegiatan yang dilakukan komunitas TDA, salah satunya yaitu pesta wirausaha yang diadakan satu kali setiap kepengurusan yang diikuti oleh hampir semua anggota komunitas TDA dan Masyarakat umum. Dalam acara pesta wirausaha terdapat kegiatan *coaching* yaitu:

Tabel 1. Kegiatan Pesta Wirausaha Komunitas Tangan Di Atas

No	Kegiatan	
1	<i>Inspirational Stage</i>	Seminar, <i>Workshop</i> , <i>Meet the CEO</i>
2	<i>Technical Class</i>	Membahas tentang memulai dan menjalankan bisnis
3	<i>Tutorial Class</i>	Pelatihan produksi dan distribusi
4	<i>Business clinic</i>	Pemecahan masalah bisnis
5	<i>Meet The Investor</i>	Modal usaha

Sumber: <https://www.tangandiatas.com>

Dari kegiatan pesta wirausaha yang diikuti anggota TDA, akan meningkatkan jiwa kewirausahaan dan akan mulai membuka usaha baru. Namun, muncul data statistik yang menunjukkan bahwa 80% bisnis yang dibangun gagal pada tahun pertama, sementara 20% yang lolos tahun pertama tadi setelah lima tahun hanya tersisa 20% nya lagi.

Salah satu penyebab terbesar kegagalan dalam bisnis ini adalah karena bisnis yang dibangun dibiarkan mengalir tanpa memiliki arah yang jelas. Kemudian masih rendahnya kompetensi pemilik bisnis yang masih di bawah standar. Jika para pembisnis pemula ini mencoba sendiri dengan menggelar aneka macam kegiatan *sharing* maupun *networking* dengan sesamanya, hal ini dikatakan tidak efektif. Kurangnya faktor pengalaman akan menghambat proses penyelesaian permasalahan. Begitu juga dengan *event* seminar dan *business coach* yang ditawarkan mungkin juga tidak efektif dalam menjawab permasalahan pemula.<sup>16</sup> Inilah yang menjadi salah satu landasan peneliti untuk meneliti komunitas TDA yang berjudul : “ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA MENGGUNAKAN COACHING DAN *MENTORING* PADA KOMUNITAS TANGAN DI ATAS WILAYAH SEMARANG”

---

<sup>16</sup> Badroni Yuzirman dan Iim Rusyamsi, *Keajaiban Tangan Di Atas, .....*, hal. 57

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah dan pembatasan masalah di atas, rumusan masalah yang perlu dikemukakan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana *Coaching* Pengembangan SDM dalam Meningkatkan Bisnis pada Komunitas Tangan Di Atas?
2. Bagaimana *Mentoring* Pengembangan SDM dalam Meningkatkan Bisnis pada Komunitas Tangan Di Atas?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan penelitian

Sesuai dengan permasalahan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana komunitas Tangan Di Atas wilayah Semarang dalam mengembangkan SDM aggotanya dalam meningkatkan bisnis melalui coaching dan mentoring.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilaksanakan, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, yang berupa :

- a. Manfaat akademis

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak terkait, khususnya pada komunitas Tangan Di Atas. Selain itu, hasil penelitian

ini diharapkan dapat memperkaya khazanah keilmuan Islam di bidang ilmu ekonomi Islam pada khususnya.

b. Manfaat praktis

Sedangkan manfaat praktis yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah dapat memberikan informasi dan referensi mengenai penerapan coaching dan mentoring dalam pengembangan SDM pada komunitas tangan di atas wilayah Semarang.

**D. Tinjauan Pustaka**

1. Salah satu tulisan yang peneliti temukan tentang topik terkait adalah tulisan skripsi berjudul Kewirausahaan Sosial Komunitas Tangan Di Atas (KTDA): konsep dan praktik, oleh Ihsan Rahayu, Universitas Islam Negeri Jakarta. Penelitian ini menuliskan bagaimana komunitas sosial menjadi konsep yang digunakan sebagai cara untuk memberdayakan masyarakat sekitar. Hal ini dikarenakan kewirausahaan sosial adalah suatu bentuk usaha yang bertujuan untuk melakukan perubahan sosial dengan menyelesaikan masalah sosial dengan menggunakan prinsip-prinsip kewirausahaan melalui praktik penciptaan lapangan padat karya dalam rangka pengentasan kemiskinan. Dalam penelitian ini, komunitas Tangan Di Atas sebagai komunitas sosial bukan sebagai komunitas *entrepreneur*

sehingga yang menjadi subyek penelitian adalah masyarakat secara umum bukan Anggota dari komunitas TDA.<sup>17</sup>

2. Peneliti menemukan tulisan skripsi dengan judul Identifikasi Peran Komunitas *Entrepreneur* terhadap Tantangan Bisnis Ditinjau dari Aspek-aspek Model Timmons (Dengan studi pada komunitas “Tangan Di Atas” Wilayah Bandung, oleh: Devendra Nantama, Universitas Telkom Bandung. Penelitian yang dilakukan oleh Devendra Nantama menuliskan peranan komunitas TDA dalam bisnis yang digeluti oleh anggotanya, yaitu strategi-strategi dalam menghadapi tantangan pengembangan suatu bisnis yang ditinjau dari aspek-aspek model timmons. Subyek penelitian sama mengenai Anggota yang ada pada komunitas TDA. Kekurangan dari penelitian ini adalah tidak adanya sentuhan dengan praktik-praktik serta hukum ekonomi islam, yang sudah kita ketahui bahwa komunitas Tangan Di Atas merupakan komunitas yang bernafaskan Islami sesuai dengan *tagline* “bersama menubar rahmat”.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Ihsan Rahayu, *Kewirausahaan Sosial Komunitas Tangan Di Atas (KTDA): konsep dan praktik*, Skripsi Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2017.

<sup>18</sup> Devendra Nantama, *Identifikasi Peran Komunitas Entrepreneur terhadap Tantangan Bisnis Ditinjau dari Aspek-aspek Model Timmons (Dengan studi pada komunitas “Tangan Di Atas” Wilayah Bandung*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Bandung, 2014.

3. Selain itu, peneliti menemukan tulisan skripsi oleh: Yunus Tarukbua' Arung , Universitas Halu Oleo dengan judul Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia terhadap Kinerja Karyawan pada PT BANK PANIN (persero) Tbk Cabang Kendari. Penelitian ini membahas pengembangan sumber daya manusia bertujuan menghasilkan kerangka kerja yang bertalian secara logis dan komprehensif untuk mengembangkan lingkungan dimana karyawan didorong belajar dan berkembang. Karyawan yang memiliki kompetensi terhadap pekerjaannya akan mendapatkan kesempatan untuk mengikuti tahapan jenjang karir yang baik. Kegiatan pelatihan dilakukan melalui kegiatan pengajaran, pendidikan dan pelatihan yang meliputi materi ilmu pengetahuan, keterampilan dan keahlian. Dalam penelitian ini sama membahas tentang pengembangan SDM menggunakan pelatihan (*coaching*) namun yang dibahas tentang kinerja karyawan terhadap perusahaan. Sedangkan pada penelitian yang peneliti lakukan tentang pengembangan SDM pada komunitas TDA.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Yunus Tarukbua' Arung, *Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia terhadap Kinerja Karyawan pada PT BANK PANIN (persero) Tbk Cabang Kendari*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Halu Oleo, Kendari, 2018.

## E. Metode Penelitian

### 1. Ruang Lingkup dan Waktu Penelitian

Ruang lingkup penelitian difokuskan pada komunitas TDA wilayah Semarang untuk mengumpulkan data guna menjawab permasalahan tentang penerapan *coaching* dan *mentoring* pada Anggota TDA. Pengumpulan data dilaksanakan pada 12 Februari 2019 sampai penelitian dirasa cukup, yaitu mulai dari pembuatan proposal sampai penyerahan skripsi.

### 2. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini, dikategorikan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan di kancah atau medan terjadinya gejala<sup>20</sup> dengan mempelajari secara intensif latar belakang kasus terakhir, interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu unit sosial, individu, kelompok, dan lembaga masyarakat.<sup>21</sup> Dalam kaitannya dengan penelitian ini, maka yang menjadi fokus kajian adalah komunitas Tangan Di Atas berdasarkan data-data yang diperoleh oleh Peneliti baik data primer maupun data sekunder. Di dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan memotret situasi sosial secara

---

<sup>20</sup> M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002, hal.11.

<sup>21</sup> Suryani Subrata, *Metode Penelitian*, Jakarta: Rajawali Pers, 1995, hal. 75.

menyeluruh, luas dan mendalam.<sup>22</sup> Sedangkan penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang relevan untuk memahami fenomena sosial (tindakan manusia)<sup>23</sup> di mana data hasil penelitian tidak diolah melalui prosedur statistik melainkan analisis data dilakukan secara induktif.<sup>24</sup> Pendeskripsian penelitian tersebut berdasarkan pada komunitas Tangan Di Atas.

### 3. Sumber Data

Sumber data merupakan sumber dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

#### a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya atau objek penelitian.<sup>25</sup> Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data primer dari wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap komunitas Tangan Di Atas.

---

<sup>22</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013, hal. 209.

<sup>23</sup> Burhan Bungin (ed), *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007, hal. 42.

<sup>24</sup> Sugiyono, *Metode . . .*, hal. 9.

<sup>25</sup> Suharyadi dan Purwantu, *Statistika; untuk Ekonomi Keuangan Modern*, edisi 2, Jakarta: Salemba Empat, 2011, hal.14.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sudah diterbitkan atau digunakan oleh pihak lain.<sup>26</sup> Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data sekunder dari hasil dokumentasi, literatur dan *website* yang menunjang penelitian.

Dengan dua macam sumber data di atas, proses dan hasil penelitian ini diharapkan dapat mengungkap dan menjelaskan bagaimana penerapan pengembangan SDM melalui coaching dan mentoring untuk pengembangan bisnis yang sesuai dengan ekonomi Islam pada komunitas Tangan Di Atas.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dan informasi yang tepat dan akurat dalam penelitian lapangan (*field research*) yang termasuk jenis penelitian deskriptif kualitatif ini, metode pengumpulan data yang akan dilakukan meliputi:

a. Wawancara

Percakapan dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan

---

<sup>26</sup> *Ibid.*

terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.<sup>27</sup>

Dalam kegiatan wawancara ini, peneliti melakukan wawancara langsung dengan ketua komunitas TDA wilayah Semarang. Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur (*semi structure interview*) artinya peneliti menyiapkan pertanyaan-pertanyaan terlebih dahulu, akan tetapi pelaksanaannya lebih bebas, dalam arti tidak menutup kemungkinan untuk muncul pertanyaan baru yang masih relevan agar mendapatkan pendapat dan ide dari narasumber secara lebih luas.<sup>28</sup>

b. Observasi

Observasi ialah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis.<sup>29</sup> Observasi yang peneliti lakukan adalah observasi non partisipatif, artinya peneliti mendatangi lokasi penelitian, tetapi tidak ikut terlibat dalam aktivitas yang dilakukan<sup>30</sup> oleh komunitas TDA. Observasi dilakukan dengan mencatat kejadian-kejadian yang terkait dengan kegiatan komunitas TDA dengan mengamati kondisi komunitas.

---

<sup>27</sup> Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, Jakarta: Salemba Empat, 2012, hal. 118.

<sup>28</sup> Sugiyono, *Metode . . .*, hal. 233.

<sup>29</sup> Herdiansyah, *Metode . . .*, hal. 131.

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metode . . .*, hal. 227.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dapat dilakukan dengan cara pengumpulan beberapa informasi tentang data dan fakta yang berhubungan dengan masalah dan tujuan penelitian, baik dari sumber dokumen yang dipublikasikan, jurnal ilmiah, Koran, majalah, *website*, dan lain-lain. Dalam penelitian ini, dokumentasi didapatkan dari *website*, dan lembaga-lembaga lain atau sumber-sumber lain yang terkait dengan data yang menunjang dalam penelitian.

5. Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data dalam bentuk yang mudah untuk dibaca dan dipresentasikan.<sup>31</sup> Dalam proses analisis data, peneliti menggunakan analisis deskripsi dengan memaparkan data-data yang berhubungan terhadap pengembangan SDM pada komunitas TDA melalui *coaching* dan *mentoring*.

Data-data yang telah terkumpul, selanjutnya dianalisa secara kualitatif. Yang dimaksud kualitatif yaitu metode analisis data yang dikelompokkan dan menyeleksi data yang diperoleh dari penelitian lapangan menurut kualitas dan kebenarannya, kemudian dihubungkan dengan teori-teori yang diperoleh dari

---

<sup>31</sup> Anas Sugiono, *Pengantar Statistik Pendidikan*, Jakarta: Grafindo Persada, 1999, hal. 10

studi kepustakaan, sehingga diperoleh jawaban atas permasalahan yang diajukan.

#### **F. Sistematika enelitian**

Sistematika penulisan dalam menyusun penelitian ini terbagi kedalam empat bab, yaitu:

Bab I, merupakan pendahuluan yang menjelaskan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan Sistematika Penelitian

Bab II, menjelaskan tentang beberapa pokok teori yang terkait dengan komunitas *entrepreneur*, coaching dan mentoring, baik teori yang dikembangkan dalam ekonomi konvensional maupun teori yang digali dalam khasanah ekonomi Islam.

Bab III , menjelaskan gagasan komunitas *entrepreneur* khususnya komunitas Tangan Di Atas wilayah Semarang tentang strategi pengembangan SDM melalui *coaching* dan *mentoring* yang berlandaskan ekonomi Islam, berisi sejarah pembentukan, profil, visi dan misi, nilai-nilai serta kegiatan-kegiatan komunitas Tangan Di Atas.

Bab IV, memaparkan analisis kegiatan komunitas Tangan Di Atas terkait kegiatan pengembangan SDM anggotanya melalui *coaching* dan *mentoring* dan kejelasan implementasiya, latar belakang dan pola pendekatan kajian ekonomi Islam yang dipakai,

serta hubungan antara kegiatan komunitas Tangan Di Atas dengan konsep ekonomi Islam.

Bab terakhir, yakni bab V berisi penutup, yang menjelaskan kesimpulan sebagai hasil dari penelitian dan saran-saran.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Tim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang, *Pedoman Penulisan Skripsi*, Semarang: Basscom Creative, 2014, hal. 71.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TERHADAP PENGEMBANGAN SDM MENGUNAKAN *COACHING* DAN *MENTORING* PADA KOMUNITAS

#### A. *Coaching* dan *Mentoring*

##### 1. *Coaching*

###### 1.1 Pengertian *Coaching*

*Coaching* berasal dari kata “*coach*” dengan arti pelatih, sedangkan kata *coaching* sendiri memiliki arti pembinaan.<sup>33</sup> Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pembinaan merupakan usaha, tindakan, dan kegiatan yang dilakukan secara efisien dan efektif untuk memperoleh hasil yang lebih baik.<sup>34</sup>

Banyak pengertian *coaching* yang dikemukakan para praktisi, dengan mengutip pendapat para pakar, mengemukakan pengertian *coaching* sebagai berikut:

- a. *Coaching* adalah kunci pembuka potensi seseorang untuk memaksimalkan kinerjanya. *Coaching* lebih kepada

---

<sup>33</sup> Shofiyah, *Kamus Lengkap Inggris- Indonesia*, Surabaya: Mitra Pelajar, 2003, hal. 35

<sup>34</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, hal. 47

- membantu seseorang untuk belajar dari pada mengajarnya.<sup>35</sup>
- b. *Coaching* adalah perubahan kognitif, emosi dan perilaku yang memfasilitasi pencapaian sasaran dan peningkatan kinerja seseorang atau kehidupan pribadinya.<sup>36</sup>
  - c. *Coaching* sebagai sebuah metode yang digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kinerja dalam ranah personal dan pekerjaan yang didasarkan pada pendekatan pembelajaran dan psikologi orang dewasa yang telah mapan secara ilmiah.<sup>37</sup>
  - d. *Coaching* adalah membekali seseorang dengan peralatan, pengetahuan dan kesempatan yang mereka perlukan untuk mengembangkan dirinya dan untuk menjadi lebih efektif.<sup>38</sup>
  - e. *Coaching* adalah tentang pembelajaran, *coach* (yang memberi *coaching*) dan *coachee* (yang menerima

---

<sup>35</sup> Whitmore, *Excellence in Coaching*, Jakarta: PPM, 2003, hal. 10

<sup>36</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring untuk Pengembangan SDM dan Peningkatan Kinerja Organisasi*, Bandung: Alfabeta, 2012, hal. 12

<sup>37</sup> Teddi Prasetya Yuliawan, *Coaching Psychology: sebuah Pengantar*, Buletin Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada Volume 19, NO. 2, 2011: 45 – 54, hal. 45

<sup>38</sup> Petersen dan Hicks, *Sosial Intelligence Ilmu Baru Tentang Hubungan Antar Manusia*, Jakarta: Gramedia, 1999, hal. 8.

*coaching*) memasuki kemitraan dan pembelajaran bersama-sama.<sup>39</sup>

Dari pengertian di atas yang tampak berbeda-beda, kita dapat menangkap empat elemen penting *coaching*, yaitu perubahan, keprihatinan, hubungan dan pembelajaran.

a. Perubahan

Perubahan mengisyaratkan arah dan perkembangan, bergerak menuju yang lebih baik. *Coachee* mungkin berusaha berubah atau dipaksa mengikuti perubahan. Oleh karena itu, mereka harus mengelola perubahan itu dengan cara yang terbaik. Perubahan yang ada dalam *coachee* adalah perubahan pemikiran, emosi dan perilaku

b. Keprihatinan

*Coachee* memiliki kekhawatiran, yaitu ketidakseimbangan hidup mereka, masalah, isu, atau sasaran yang hendak mereka capai. *Coachee* tidak berada dalam tempat yang mereka inginkan dan hal itu yang membuat mereka terganggu. Banyak *coachee* yang tidak jelas kemana mereka menuju, tapi mereka sangat tahu mereka belum ada disana.

---

<sup>39</sup> Sieler, *Coaching and Mentoring*, Metro Manila: Asian Development Bank, 2003, hal. 26.

c. Hubungan / Relasi

*Coaching* menciptakan hubungan kemitraan yang kuat. Setiap *coachee* adalah unik, dan *coach* perlu memperlakukan mereka secara berbeda. Hubungan tersebut haruslah merupakan salah satu hubungan kepercayaan, dan kualitas hubungan yang diciptakan *coach* dan *coachee* merupakan faktor penentu kesuksesan *coaching*.<sup>40</sup>

d. Pembelajaran

*Coach* akan membantu *coachee* melalui penemuan dirinya sendiri. *Coach* akan berusaha memberdayakan *coachee*, sehingga *coach* akan berusaha untuk menggali sedalam mungkin potensi-potensi *coachee* melalui “*powerful questions*” sehingga *coachee* akan menemukannya sendiri potensi mereka dan memberdayakan dirinya sendiri untuk mengembangkan dirinya.<sup>41</sup>

*Coaching* membantu klien belajar dan menjadi pembelajar yang lebih baik dalam dua cara. Pertama, mempelajari keterampilan khusus, atau bagaimana melakukan sesuatu. Kedua mempelajari cara belajar,

---

<sup>40</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal. 13

<sup>41</sup> Yudhi Ari Wijaya, *Mentoring dan Coaching sebagai Strategi Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan: Studi Fenomenologi*, Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM) Vol 14 No 4, 2016, 675-681, hal. 677

bagaimana menjadi pemecah masalah. *Coaching* menciptakan kapasitas untuk belajar sendiri dan pertumbuhan pribadi serta membantu *coachee* memecahkan masalah, membuat keputusan atau mencapai sasaran. *Coachee* perlu mengambil generalisasi atau ketentuan umum dari suatu masalah, mereka tidak cukup hanya memecahkan masalah yang menghadang mereka, tetapi melihat secara kritis pemikiran mereka yang menyebabkan masalah itu muncul untuk pertama kalinya.

## 1.2 Model *Coaching*

### a. *Live Coaching*

*Live Coaching* (*Coaching* kehidupan) merupakan percakapan bertujuan yang mengilhami Seseorang untuk menciptakan kehidupan yang terbaik. Percakapan untuk berinteraksi dengan orang lain atau pembicaraan bertujuan dimana Seseorang menjelaskan proses pemikiran, mengatasi masalah, mencapai kesepakatan dan komitmen untuk melakukan tindakan.<sup>42</sup>

*Live Coaching* juga menggunakan dialog untuk menggerakkan orang ke arah yang benar. Ketika seseorang terlibat dalam percakapan dengan *coach*, dia

---

<sup>42</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal. 27

akan mengurangi pembicaraan obrolan dan mengarah pada akar segala sesuatu, yaitu:

- Mengapa orang bertindak dengan cara biasa / sering dia lakukan
- Kepercayaan mana tentang dirinya yang menghalangi untuk mengambil tindakan tertentu
- Apa opsi yang ada pada seseorang
- Bagaimana seseorang memperoleh hasil yang benar dengan cara yang terbaik
- Bagaimana seseorang memelihara motivasinya

Percakapan *coaching* menyegarkan, mencerahkan dan membuat seseorang siap melakukan tindakan. *Life coaching* sekedar menginspirasi orang untuk menjalani hidup sesuai dengan yang diinginkan, bahkan lebih baik dari itu. Kadang-kadang pengalaman hidup yang terbaik berasal dari menghadapi bagian dari kehidupan yang benar-benar tidak diinginkan atau tidak disukai dan dari memahami pelajaran yang ada dalam dirinya. Percakapan *coaching* membantu seseorang mengidentifikasi bagaimana menjalani kehidupan yang terbaik, kehidupan yang mengeluarkan seluruh potensinya<sup>43</sup> yaitu karakteristik bahwa individu memiliki kemampuan dan digunakan dengan cara yang konsisten

---

<sup>43</sup> *Ibid*, hal. 28

sesuai untuk mencapai kinerja yang diinginkan,<sup>44</sup> dan memperkuat dirinya.

b. *Coaching* Eksekutif

*Coaching* Eksekutif merupakan interaksi interpersonal yang kompleks yang tidak mudah didefinisikan secara pasti. Namun *coachee* dan *coach* memahami apa yang ditawarkan dan apa yang akan dicapai. *Coaching* eksekutif merupakan seni dan sains memfasilitasi perkembangan, pembelajaran dan pengembangan individu dan profesional dari seseorang eksekutif dengan memperluas pilihannya untuk berperilaku secara otentik.<sup>45</sup> Dari definisi di atas, kita menangkap beberapa hal, yaitu:

- Seni dan Sain: *coaching* eksekutif adalah sebuah disiplin yang sedang berkembang. Penelitian dalam memimpin organisasi dan bisnis menyediakan dukungan teoritis praktik masa depan untuk penawaran jasa profesional. Proses dan teknik yang digunakan dalam *coaching* eksekutif diambil dari berbagai disiplin hasil riset yang luas yang

---

<sup>44</sup> Ahmad Azmy, *Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia untuk Mencapai Career Ready Professional di Universitas Tanri Abeng*, Binus Business Review Vol. 6 No. 2 Agustus 2015: 220-232, hal.223

<sup>45</sup> Sabine Dembkowski, *The Seven Steps of Effective Executive Coaching*, London: Thorogood, 2006, hal. 56.

memberikan latar belakang akademis yang kuat. Selain itu, coaching eksekutif merumakan seni, dimana keahlian, fleksibilitas, dan pengalaman *coach* berkontribusi terhadap kesuksesan program *coaching*

- Memfasilitasi: bentuk pengembangan tidak langsung dengan membimbing, namun membantu dalam mengatasi masalah, menenangkan, berempati, mendengarkan, dan mendukung<sup>46</sup> sebagai proses pemberian kekuatan atau daya yang bertujuan membangkitkan kesadaran, pengertian dan kepekaan individu terhadap perkembangan sosial, ekonomi, dan politik sehingga ia memiliki kemampuan untuk memperbaiki dan meningkatkan kedudukannya<sup>47</sup>
- Pengembangan, pembelajaran dan kinerja: *coaching* eksekutif merupakan aktifitas berbasis tindakan yang mengarah pada perbaikan / peningkatan satu atau lebih aspek kehidupan yang memiliki pencapaian sasaran-sasaran tertentu.
- Memperluas opsi untuk bertindak: tujuan setiap *coaching* ialah untuk meningkatkan pilihan bagi seseorang secara individual.<sup>48</sup> pemputusan

---

<sup>46</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal. 43

<sup>47</sup> Dian Miranda, Pengembangan Diri Melalui Pemberdayaan Diri, *Jurnal Visi Ilmu Pendidikan*, hal. 80

<sup>48</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal. 43

satu pengakhiran dari proses pemikiran tentang satu masalah atau problem, untuk menjawab pertanyaan apa yang harus diperbuat guna mengatasi masalah, dengan menjadikan pilihan pada salah satu alternatif tertentu.<sup>49</sup> Dengan pilihan yang semakin meningkat, orang memiliki banyak cara untuk mencapai sasaran-sasaran yang diinginkan, yang pada akhirnya kemungkinan yang lebih besar terhadap hasil yang lebih baik.

c. *Group Coaching*

Dalam *group coaching*, *coacheenya* adalah kelompok atau tim. *Group coaching* semakin populer sebagai cara mengembangkan tim atau kelompok berkinerja tinggi yang sering ditemukan memiliki tingkat kesepakatan yang tinggi mengenai tujuan bersama, bekerja sama secara erat, saling bertanggung jawab, menghormati perbedaan individu.<sup>50</sup> Serta didalam sebuah proses *coaching* diperlukan perhatian (*caring*), keterbukaan (*openness*), kesungguhan (*commitment*), dan

---

<sup>49</sup> Yudi Imansyah, *Pengambilan Keputusan Dalam Organisasi Lembaga pendidikan*, Al Misbah, Vol. 1 No.1 , 2017: 73-71, hal. 74

<sup>50</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal. 49

kejujuran (*honesty*) serta kesadaran (*awareness*) dan tanggung jawab.<sup>51</sup>

Definisi *Group Coaching* beragam. Akan tetapi, para ahli sepakat bahwa kinerja tugas dan perkembangan kelompok keduanya merupakan unsur penting dari *Coaching* yang berhasil. Oleh karena itu, *Coach* kelompok diharapkan memiliki pemahaman tentang dinamika kelompok, perkembangan kelompok, peran tim, kesadaran terhadap budaya organisasi dan dampaknya terhadap pembelajaran kelompok.

*Group coaching* digunakan untuk mendorong kerja tim yang lebih efektif, mempercepat perkembangan kelompok yang baru menjadi tim kerja. Meningkatkan kemampuan *coaching* dari pemimpin tim, mengembangkan tim lintas batas yang menangani masalah-masalah organisasi, memperoleh kecerdasan emosi dalam empati dan mengelola konflik. Selain itu, *coaching* eksekutif berguna bagi kelompok yang sudah ada.

Menurut Homan dan Miller pengalaman *coaching* kelompok yang berhasil, memiliki sejumlah

---

<sup>51</sup> Marieta Indriastuti, *Individual Coaching Program dengan Metode Grow untuk Meningkatkan Kompetensi Coaching Kepala Sub Bagian Personalia PDAM Tirta Bumi Serasi Kabupaten Semarang*, Kajian Ilmiah Psikologi - No. 1, Vol . 4 , Januari - Juni 2015, 61 – 71, hal. 68

ciri, yang terdiri atas tujuan bersama, tujuan individu yang dinyatakan secara jelas, komitmen, persiapan yang memadai, kehadiran *coach* yang kuat dan meyakinkan, rencana yang jelas, terhubung secara proses, aturan dasar komunikasi, lingkungan yang aman dan rahasia.

## 2. *Mentoring*

### 2.1 Pengertian *Mentoring*

*Mentoring* berasal dari kata “mentor” yang berdasarkan KBBI memiliki arti pembimbing atau pengasuh.<sup>52</sup> Sebagaimana *coaching*, *mentoring* memiliki banyak pengertian, diantaranya:

- a. *Mentoring* adalah hubungan interpersonal dalam bentuk kepedulian dan dukungan antar seseorang yang berpengalaman dan berpengetahuan luas dengan seseorang yang kurang berpengalaman maupun yang pengetahuannya lebih sedikit.<sup>53</sup>
- b. *Mentoring* adalah mendukung individu sehingga mereka berkembang lebih efektif. Ini merupakan kemitraan antara mentor (yang memberi bimbingan) dan mentee (yang menerima bimbingan) yang dirancang untuk membangun kepercayaan diri mentee.

---

<sup>52</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus ...*, hal. 86

<sup>53</sup> Curtis J. Crawford, *The Managers Guide to Mentoring*, New York: McGraw Hill, 2010, hal. 26.

c. *Mentoring* adalah pembelajaran timbal balik dan kolaboratif antara dua orang atau lebih yang memiliki tanggungjawab dan tanggung gugat/akuntabilitas yang sama untuk membangun mentee bekerja mencapai sasaran pembelajaran yang jelas dan didefinisikan bersama.<sup>54</sup>

Terlepas dari pengertian di atas, ada empat ciri mentoring sebagai kerangka rujukan umum. Pertama, mentoring mencerminkan hubungan yang unik antar individu. Tidak ada dua hubungan *mentoring* yang sama, pola percakapan interpersonal yang transparan dan interaksi khusus yang mengidentifikasi dan membentuk bagian itu. Sebagian hubungan *mentoring* dapat mengubah hidup, sedang yang lain mungkin dangkal, singkat atau bahkan destruktif.

Kedua, *mentoring* merupakan kemitraan pembelajaran. Meskipun sasaran *mentoring* mungkin berbeda lintas setting maupun hubungan, namun hampir semua hubungan mentoring melibatkan penguasaan pengetahuan. Sebenarnya, pembelajaran dapat terjadi dalam *mentoring* baik yang sangat efektif maupun dalam hubungan yang gagal memenuhi harapan satu atau kedua

---

<sup>54</sup> Lois J. Zachary, *Creating a Mentoring Culture: an Organizations Guide*, San Fransisco: Jossey-Bass, 2005, hal. 43.

pihak.<sup>55</sup> Mentor juga memberikan nasihat dan instruksi tentang bagaimana hal-hal yang telah dipelajari dapat dijalankan. *Mentoring* lebih sesuai dilakukan oleh orang yang sudah berpengalaman untuk bidang tertentu.<sup>56</sup>

Ketiga, *mentoring* merupakan proses yang didefinisikan oleh jenis dukungan yang disediakan mentor kepada *mentee* atau *protege*. Meskipun fungsi-fungsi spesifik yang menandai mentoring bervariasi, fungsi-fungsi itu secara garis besar diklarifikasikan sebagai dukungan emosional atau psikososial (misalnya, pertemanan, penerimaan, dukungan) dan dukungan instrumental atau dukungan yang berkaitan dengan karir (misalnya, informasi, advokasi, *sponsorship*).

Keempat, hubungan mentoring bersifat timbal balik, namun tidak seimbang. Meskipun mentor mendapatkan manfaat dari hubungan itu, namun sasaran utamanya adalah pertumbuhan dan perkembangan mentee. Kelima, hubungan *mentoring* itu dinamis. Hubungan itu berubah seiring perjalanan waktu dan dampak mentoring bertambah seiring dengan waktu.

---

<sup>55</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal. 13

<sup>56</sup> Yudhi Ari Wijaya, *Mentoring dan Coaching sebagai Strategi ...*, hal.

## 2.2 Model *Mentoring* Kelompok

*Mentoring* kelompok ialah dimana jumlah *mentees* potensial jauh melebihi jumlah *mentor* atau dimana ada ketertarikan dalam mengawali proses *mentoring* dalam skala sebesar mungkin. Ada dua pendekatan yang secara khusus terbukti efektif dalam mencapai tujuan pembelajaran para anggota, yakni *action-learning* dan komunitas praktik

### a. *Action Learning*

*Action learning* merupakan salah satu kelompok pendekatan penelitian tindakan terhadap pemecahan masalah<sup>57</sup> berdasar keyakinan potensi manusia, serta pendekatan pragmatis untuk secara bersamaan memengaruhi perubahan dan mencapai pembelajaran yang mendalam.<sup>58</sup> Ini merupakan cara belajar dengan dan dari orang lain dalam mengatasi isu-isu sulit, yang secara khusus melibatkan kelompok kecil orang yang berkumpul bersama untuk menangani isu-isu sulit melalui bertanya satu sama lain, eksperimentasi dan refleksi. *Action learning* digunakan untuk tujuan pengembangan pribadi, organisasi dan untuk membahas masalah-masalah sistemik serta masyarakat

---

<sup>57</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal. 384

<sup>58</sup> Clare Rigg, *Action Learning: Research and Practice*, Routledge Vol. 16, No. 1, 2019: 1–2, hal. 1

luas. *Action learning* merupakan modus penelitian dengan nilai khusus untuk situasi dimana orang ingin mengubah sesuatu tentang situasi mereka dan saat bersamaan memperoleh wawasan yang lebih luas mengenai baik isu-isu tersebut maupun praktik mereka sendiri.

*Action learning* digambarkan sebagai pendekatan atau etos yang memiliki sebagian besar atau semua ciri-ciri berikut:

- Masalah: *Action learning* dibangun diseperti masalah dan seputar masalah itu sangat penting bagi individu, kelompok dan organisasi. Masalah itu harus signifikan, ada dalam tanggung jawab tim, dan memberikan kesempatan belajar.
- Orang: Sekelompok orang (yang secara khusus berjumlah sekitar 4-8 orang) yang ingin melihat masalah dibahas dan secara sukarela bekerja sama dalam sejumlah pasangan. Pasangan-pasangan itu memiliki tanggung jawab mengorganisasi dirinya dan mengembangkan kapasitasnya sendiri untuk memecahkan masalahnya.
- Tindakan: Tidak ada dimana pembelajar memiliki kapasitas untuk melakukannya, bukan hanya

mendiagnosis situasi. Mereka siap melakukan eksperimen.

- Pembelajaran formal tidak mencukupi: Pelatihan, pembelajaran, atau keahlian eksternal tidak dapat diandalkan.
- Bertanya sebagai cara untuk membantu peserta mendefinisikan tugas/ masalah dan merefleksikan asumsi-asumsinya.
- Refleksi dan umpan balik: Dengan dukungan dan tantangan sesama yang ada dalam kelompok, pembelajar tindakan meninjau ulang usaha-usaha eksperimen untuk membahas tugas, merefleksikan tindakan-tindakannya, meninjau ulang asumsi-asumsinya, dan menerima umpan balik.
- Pengembangan diri yang mendalam berasal dari refleksi terhadap tindakan.
- Pengembangan organisasi dihasilkan dimana pembelajar tindakan diambil dari lintas organisasi atau jejaring dan berfokus pada masalah organisasi atau masalah sistemik
- Fasilitator: Fasilitasi penting dalam membantu anggota kelompok mempercepat proses mereka untuk merefleksikan pembelajaran mereka.

Fasilitator bisa dari anggota kelompok atau dari luar, yang belum tahu permasalahan.<sup>59</sup>

b. *Komunitas Praktik*

Komunitas praktik adalah kelompok orang yang ingin mempelajari sesuatu dengan kolaborasi dengan anggota lain suatu kelompok, baik dalam dunia nyata maupun virtual. Orang-orang ini memiliki tujuan atau minat yang sama dan belajar dari satu sama lain dengan berbagai pengalaman dan informasi. Ada tiga ciri penting komunitas praktik:

- Domain: komunitas praktik bukan hanya komunitas pertemanan atau jejaring koneksi antar-orang, komunitas praktik bisa didefinisikan sebagai domain kepentingan seperti kompetensi bersama yang membedakan para anggotanya dari orang lain. Oleh karena itu, para anggota komunitas menghargai kompetensi atau pengetahuan kolektif dan belajar dari satu sama lain.
- Komunitas: komunitas disini didefinisikan sebagai “kelompok sosial dari setiap ukuran yang anggotanya tinggal dilokasi tertentu, memiliki pemerintah yang sama dan sering memiliki warisan budaya dan historis yang sama.” Tetapi komunitas

---

<sup>59</sup> Kaswan, *Coaching dan Mentoring...*, hal.385

praktik memiliki definisi lebih dari itu. Para anggota komunitas praktik terlibat dalam aktifitas dan diskusi bersama, saling membantu, berbagi informasi dan belajar dari satu sama lain.

- Praktik: para anggota komunitas praktik adalah praktisi dan tujuan mereka adalah mengembangkan dirinya dan belajar dari satu sama lain. Mereka mengembangkan sumber daya, pengalaman, cerita dan cara membahas masalah yang berulang dalam praktik bersama. Praktik bersama untuk belajar dari satu sama lain, tatap muka atau jarak jauh dalam kelompok kecil atau besar, merupakan landasan lain komunitas praktik. Penerapan konsep komunitas praktik ditemukan dalam bisnis, desain organisasi, pendidikan, asosiasi profesional, proyek pembangunan dan kehidupan sipil.

### 3. *Persamaan dan Perbedaan Coaching dan Mentoring*

#### 3.1 *Persamaan Coaching dan Mentoring*

Salah satu persamaan mendasar dari *coaching* dan *mentoring* adalah bahwa keduanya bertujuan sama yaitu memberdayakan potensi.<sup>60</sup> Sebagian pakar dan praktisi menyamakan *coaching* dan *mentoring* karena keduanya

---

<sup>60</sup> Yudhi Ari Wijaya, *Mentoring dan Coaching sebagai Strategi Pengembangan ...*, hal. 677

merupakan hubungan pembelajaran yang membantu orang bertanggung jawab terhadap perkembangannya sendiri, membebaskan potensinya dan mencapai hasil yang amat mereka harapkan.

Tabel 2. Persamaan *Coaching* dan *Mentoring*

NO	Persamaan <i>Coaching</i> dan <i>Mentoring</i>
1	Keduanya ( <i>Coaching</i> dan <i>Mentoring</i> ) menuntut keterampilan interpersonal yang diimbangkan dengan baik
2	Keduanya memerlukan keterampilan menghasilkan kepercayaan, komitmen, dukungan, menghasilkan tindakan baru melalui keterampilan menyimak dan berbicara.
3	Keduanya memperpendek kurva pembelajaran
4	Keduanya bertujuan agar individu meningkatkan kinerjanya dan lebih produktif
5	Keduanya mendorong individu berkembang tetapi dapat memberi dukungan jika orang lain mengalami kegagalan atau keluar dari masalahnya.
6	Keduanya memberi dukungan tanpa meghilangkan tanggung jawab
7	Keduanya memperluas keterampilan organisasi
8	Keduanya berfokus pada pembelajaran dan

	perkembangan untuk meningkatkan keterampilan dan kompetensi.
9	Keduanya menstimulasi pertumbuhan pribadi untuk mengembangkan keahlian baru.
10	Keduanya dapat berfungsi sebagai pedoman karir untuk meninjau tujuan karir dan mengidentifikasi nilai, visi dan kekuatan karir.
11	Keduanya adalah peran model

Sumber: Coaching dan Mentoring untuk Pengembangan SDM

### 3.2 Perbedaan Coaching dan Mentoring

Perbedaan mendasar dari keduanya adalah *coaching* memberdayakan dari sisi internal, sedangkan *mentoring* memberdayakan melalui pemberian materi dari pihak yang sudah pernah mengalami atau dari pihak yang ahli dibidangnya karena selama ini menggeluti bidang tersebut.<sup>61</sup> Antara *coach* dan *mentor* menurut tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang, seorang *mentor* adalah orang yang ditunjuk atau dipilih untuk membantu orang lain dalam pencapaian tujuan dan karir jangka panjang daripada isu-isu kinerja jangka pendek.

*Coach* yang efektif adalah seorang yang dapat mengubah potensi menjadi kinerja untuk mencapai prestasi

---

<sup>61</sup> Yudhi Ari Wijaya, *Mentoring dan Coaching sebagai Strategi ...*, hal. 677

dan kepuasan bekerja. Tetapi *coach* yang efektif ini tidak harus berupa pengajaran, tapi lebih merupakan fasilitasi. Karena coaching merupakan pendekatan yang lebih *domain non-drective*, pendekatan yang membangkitkan keunggulan, dimana pembelajaran merupakan sesuatu yang intrinsik dan kepuasan yang diperoleh dari pengejaran dan pencapaian tujuan yang bermakna.

Tabel 3. Perbedaan *Coaching* dan *Mentoring*

NO	<i>Mentoring</i>	<i>Coaching</i>
1	Hubungan yang berlangsung dapat berjalan dalam periode waktu yang panjang	Hubungan biasanya memiliki durasi yang tetap
2	Lebih informal dan pertemuan dapat berlangsung seperti ketika mentee membutuhkan advis, petunjuk dan dukungan	Biasanya keadaanya lebih terstruktur dan pertemuan dijadwal secara teratur
3	Lebih bersifat jangka panjang dan melihat orang dari pandangan	Lebih jangka pendek (dibatasi waktu) dan berfokus pada

Tabel 3. Perbedaan *Coaching* dan *Mentoring*

NO	<i>Mentoring</i>	<i>Coaching</i>
	yang lebih luas	wilayah/ isu spesifik
4	<p><i>Mentor</i> biasanya lebih berpengalaman dan lebih <i>qualified</i> dari pada <i>mentee</i>. Sering orang yang senior dalam organisasi yang dapat memberikan pengetahuan, pengalaman, dan membuka pintu untuk mencapai peluang yang tidak bisa atau sulit dicapai jika yanpa <i>mentor</i></p>	<p><i>Coaching</i> tidak dilakukan atas dasar bahwa <i>coach</i> tidak harus memiliki pengalaman langsung mengenai peran formal pekerjaan <i>coachee</i>, kecuali <i>coaching</i> itu spesifik dan berfokus pada keterampilan.</p>
5	Berfokus pada pengembangan pribadi dan kair	Biasanya berfoku pada perkembangan/ isu di tempat kerja
6	Agenda ditetapkan oleh <i>mentee</i> dengan	Agenda difokuskan pada pencapaian

Tabel 3. Perbedaan *Coaching* dan *Mentoring*

NO	<i>Mentoring</i>	<i>Coaching</i>
	<i>mentor</i> yang menyediakan dukungan dan bimbingan untuk mempersiapkan mereka untuk peran di masa yang akan datang	sasaran spesifik dan jangka pendek
7	<i>Mentoring</i> lebih berorientasi pada pengalaman <i>mentee</i> secara profesional	<i>Coaching</i> lebih berorientasi pada wilayah/ isu-isu pengembangan khusus
8	Berfokus pada kapabilitas dan potensi	Berfokus pada keterampilan dan kinerja
9	Menekankan pada umpan balik dan refleksi oleh <i>mentee</i>	Menekankan umpan balik kepada <i>coachee</i>

Sumber: *Coaching dan Mentoring untuk Pengembangan SDM*

## B. Prinsip syariah dalam Sumber Daya Manusia

### 1. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia (SDM) mempunyai posisi sentral dalam mewujudkan kinerja pembangunan, yang menempatkan manusia dalam fungsinya sebagai resource pembangunan.<sup>62</sup> Sumber daya manusia merupakan aset yang paling penting dalam suatu organisasi baik organisasi dalam skala besar maupun kecil, karena merupakan sumber yang menggerakkan dan mengarahkan organisasi serta mempertahankan dan mengembangkan organisasi dalam berbagai tuntutan masyarakat dan zaman.<sup>63</sup>

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi (disebut juga personoil, tenaga kerja, pekerja atau karyawan). SDM merupakan potensi yang merupakan asset yang berfungsi sebagai modal (non material/ non finansial) di dalam organisasi bisnis, yang dapat diwujudkan menjadi potensi nyata (*real*) secara fisik dan non-fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.<sup>64</sup>

Dari pengertian di atas, didapatkan identifikasi mengenai unsur-unsur SDM sebagai berikut,

---

<sup>62</sup> Nazar Almasri, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Imlementasi dalam Pendidikan Islam*, Kutubkhanah: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan, vol.19, no.2 Juli -Desember 2016: 134-151 hal. 134

<sup>63</sup> Susilo Susiawan dan Abdul Muhid, *Kepemimpinan Transformasional Kepuasan Kerja dan Komitmen Organisasi*, Persona, Jurnal Psikologi Indonesia, Vol. 4, No. 03, September 2015: 304 – 313, hal. 305

<sup>64</sup> Hadari Nawawi, *Manajemen sumber daya manusia untuk bisnis yang kompetitif*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2011, hal. 40

- 1.1 Unsur manusia yang dilihat dari potensinya disebut sumber daya, berbeda dengan sumber daya material. Manusia sebagai sumber daya bersifat potensial atau abstrak, tidak dapat diukur dari jumlahnya. Potensi itu merupakan hasil dan hasil interaksi substansi fisik dan psikis, berupa kemampuan mencipta, kemampuan mengkhayal, kemampuan berfikir yang menghasilkan gagasan, kreativitas, inisiatif, kemampuan memecahkan masalah, memprediksi, wawasan ke masa depan, ketrampilan dan keahlian, dan lain-lain. Kemampuan ini sangat tinggi nilainya, jika dikongkritkan menjadi kegiatan bisnis yang kompetitif, sebagai kemampuan yang tidak dimiliki oleh semua manusia. Oleh karena itu, jumlah yang banyak tidak akan berarti apabila bukan terdiri dari SDM yang potensial dan berkualitas. Sebaliknya, seorang atau beberapa orang saja, yang potensial dan berkualitas yang dimiliki organisasi, maka akan mampu mengantarkan organisasinya dalam mencapai sukses.
- 1.2 Manusia adalah sumber daya yang harus disediakan pembiayaan untuk imbalan atas pekerjaan dan jasa-jasanya terhadap organisasi. Imbalan tersebut pada dasarnya merupakan penghargaan, dan sekaligus ganjaran agar memberikan kontribusinya secara maksimal pada usaha

atau tujuan organisasi. Dengan kata lain, pembiayaan tersebut secara otomatis berfungsi sebagai modal.

- 1.3 Unsur selanjutnya adalah potensi nyata (*real*) secara fisik dan psikis yang dimiliki manusia sebagai makhluk yang unik dan kompleks. Manusia sebagai sumber daya berbeda dari sumber daya lainnya berupa sumber daya material dan finansial bagi sebuah organisasi. SDM merupakan subyek yang aktif dalam menentukan, bukan obyek yang pasif dan ditentukan sebagaimana kedua jenis sumber daya lainnya. Dengan menggunakan potensi fisik dan psikis yang dimilikinya, SDM melakukan berbagai kegiatan yang salah satu diantara adalah bekerja, sebagai usaha mewujudkan tujuan strategis organisasi.

## 2. Prinsip-prinsip Syariah dalam Pengembangan SDM

### 2.1 Prinsip Amanah

Amanah secara bahasa dari bahasa Arab dalam bentuk mashdar dari (*amina- amanatan*) yang berarti jujur atau dapat dipercaya. Sedangkan dalam KBBI amanah adalah sesuatu yang dipercayakan serta dapat dipercaya.<sup>65</sup> Amanah adalah sesuatu yang dititipkan kepada orang lain,

---

<sup>65</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus ...*, hal. 53

setia, dan dapat dipercaya, yang diberikan kepada seseorang untuk ditunaikan kepada yang berhak.<sup>66</sup>

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ  
أَهْلِهَا....

*“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya...”*. (QS. Annisa : 58)<sup>67</sup>

Islam menganggap berbagai jenis sumber daya yang ada merupakan pemberian atau titipan Tuhan kepada manusia. Manusia harus memanfaatkannya seefisien dan seoptimal mungkin dalam produksi guna memenuhi kesejahteraan secara bersama di dunia yaitu untuk diri sendiri dan untuk orang lain. Kegiatan tersebut kelak akan dipertanggung-jawabkannya di akhirat. Prinsip ini tidak diakui dalam sistem kapitalis. Tidak ada “Tuhan dan akherat” dalam urusan dunia. Mereka menganggap bahwa akherat itu tidak ada, dunia hanya akan berakhir ketika mereka mati. Sehingga kegiatan ekonomi bagi kapitalis tidak lain adalah pemenuhan kebutuhan dunia.

---

<sup>66</sup> Ivan Muhammad Agung dan Desma Husni, *Pengukuran Konsep Amanah dalam Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*, media neliti Vol 43, No 3, 2016:193-211, hal. 195

<sup>67</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemahan Per-kata*, Bandung: Syaamil Internasional, 2010, (QS. Annisa : 58), hal.87

## 2.2 Prinsip Kepemilikan Terbatas

Islam mengakui kepemilikan individu dalam batas-batas tertentu, termasuk kepemilikan alat produksi dan faktor produksi. Kepemilikan individu dalam hal ini dibatasi oleh kepentingan masyarakat. Selain itu, Islam menolak setiap pendapatan yang diperoleh secara tidak sah, apalagi usaha yang menghancurkan masyarakat seperti penimbunan barang. Rasulullah SAW bersabda “*Tidaklah seseorang melakukan penimbunan melainkan dia adalah pendosa.*” (HR Muslim).<sup>68</sup>

Hal ini berbeda dengan prinsip kapitalis yang individualistik. Mereka menganggap bahwa apa yang dimiliki merupakan kepunyaan mutlak, yang didapatkannya dari hasil usaha. Sehingga, tidak ada tanggung jawab moral untuk mempertanggung jawabkannya. Kecenderungan ini mengarahkan manusia untuk menumpuk harta tanpa batas, tanpa memperhatikan orang lain.

## 2.3 Prinsip Kerjasama dalam Kebaikan

....وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ  
وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

---

<sup>68</sup> Muhammad Zuhri, *Kelengkapan Hadist Qudsi*, Semarang: Toha Putra, 1982, hal. 97

*“ .... Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaan-Nya.” (QS. Al Maidah : 2).*<sup>69</sup>

Dari Ayat di atas umat muslim dalam melakukan kerjasama diajarkan dalam hal kebaikan bukan hal yang bertentangan dengan Islam. Kekuatan penggerak utama Ekonomi Islam adalah kerjasama. Seorang muslim, apakah ia sebagai pembeli, penjual, penerima upah, pembuat keuntungan dan sebagainya, harus berpegang pada tuntunan Allah SWT. Upaya pencapaian tujuan, harus selalu didasari dengan nilai-nilai Islam.

Sistem kapitalis menafikan prinsip ini. Meskipun mereka mengakui adanya prinsip kerjasama, namun kerjasama yang dimaksud adalah kerjasama yang berbasis kepentingan. Dasar keuntungan menjadi sandaran dalam setiap kerjasama. Sehingga yang terjadi adalah maciavellian, lakukan apa saja, yang penting anda untung. Meskipun itu dilakukan dengan menginjak orang lain, menipu, menindas dan memaksa.

---

<sup>69</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemahan ...*, (QS. Al Maidah :

#### 2.4 Prinsip Tanggung Jawab Sosial

Pemilikan kekayaan pribadi harus berperan sebagai kapital produktif yang akan meningkatkan besaran produk nasional dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, Sistem Ekonomi Islam menolak terjadinya akumulasi kekayaan yang dikuasai oleh beberapa orang saja. Hal ini diterangkan dalam Alquran:

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

*“Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak mendapat bagian.”*<sup>70</sup>

Konsep ini berlawanan dengan Sistem Ekonomi Kapitalis, di mana kepemilikan industri didominasi oleh monopoli dan oligopoli, tidak terkecuali industri yang merupakan kepentingan umum. Sehingga kepemilikan kekayaan hanya terfokus pada segelintir orang saja. Yang akan terjadi, yang kaya makin kaya, yang miskin makin miskin.

#### 2.5 Prinsip Distribusi Ekonomi

مَنْ أَحْتَكَرَ فَهُوَ خَاطِئٌ

*“Barang siapa yang menimbun barang, maka ia bersalah (berdosa)”*. (HR. Muslim dan Abu Dawud)<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup> *Ibid*, (QS. Az-Zariyat: 19) hal. 521

Hadis dan ayat tersebut telah jelas menerangkan bahwa islam melarang manusia untuk menimbun barang yang dimilikinya. Barang yang dimiliki harus distribusikan kepada masyarakat umum. Kegiatan menimbun barang merupakan kegiatan yang dapat menjadikan manusia serakah. Karena pada hakikatnya Allah SWT merupakan pemilik harta atau segala sesuatu yang ada di muka bumi ini dan kita sebagai manusia tidak seharusnya bersikap tamak terhadap apa yang telah ditipkan.

## 2.6 Prinsip Keadilan

Islam melarang setiap pembayaran bunga atau riba atas berbagai bentuk pinjaman. Karena riba hanya akan menyakiti salah satu pihak, yang ini akan melahirkan ketidakadilan. Islam menganjurkan jual beli yang *fair*, dan melaraang riba. Islam sangat mengutuk orang yang melakukan riba, karena riba hanya kan melahirkan ketidakadilan dalam ekonomi.<sup>72</sup> Dalam QS. Al-Hujarat diterangkan bahwa kita harus berbuat adil karena adil merupakan perbuatan yang dicintai Allah SWT.

---

<sup>71</sup> Syaikh Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih At-Tarhib wa at-Tarhib* , Jakarta: Pustaka Sahifa , 2007, hal. 63

<sup>72</sup> Krishna Adityangga, *Membumikan Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pilar Media, 2006, hal. 21.

فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ  
يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ

“Hendaklah kamu berlaku adil, sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil.”<sup>73</sup>

### C. Komunitas Bisnis

#### 1. Definisi Komunitas

Istilah kata komunitas berasal dari bahasa latin *communitas* yang berasal dari kata dasar *communis* yang artinya masyarakat, publik atau banyak orang.<sup>74</sup> Sedangkan dalam KBBI komunitas adalah kelompok organisme (orang dan sebagainya) yang hidup dan saling berinteraksi di dalam daerah tertentu seperti masyarakat atau paguyuban.<sup>75</sup>

Arti komunitas menurut para ahli adalah sekelompok orang yang saling peduli satu dan yang lain dari yang seharusnya, dimana di dalam komunitas terjadi relasi pribadi yang erat antar para anggota komunitas tersebut karena ada kesamaan antara *entrest* dan *value*. Komunitas sebuah identifikasi dan interaksi sosial yang dibangun dengan berbagai dimensi kebutuhan fungsional.

---

<sup>73</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemahan ...*, (QS. Al Hujarat: 9) hal. 516

<sup>74</sup> Ambar Kusumastuti, *Peran Komunitas Dalam Interaksi Sosial Remaja di Komunitas Angklung Yogyakarta*, Sripsi Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, 2014, hal.8

<sup>75</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus ...*, hal. 127

Komunitas dibangun dan didirikan bersifat horizontal karena dilakukan oleh individu-individu yang kedudukannya setara. Sehingga dalam komunitas tidak ada yang memiliki kedudukan yang lebih tinggi. Dalam komunitas, juga tidak ada mana yang lebih rendah kedudukannya. Sebuah komunitas bukanlah organisasi yang memperebutkan kekuasaan. Semua yang ada dalam komunitas memiliki kedudukan yang sama, meskipun ada ketua umum, divisi-divisi dan lainnya. Fungsi dari adanya divisi-divisi hanya untuk mempertegas tanggung jawab demi kelangsungan komunitas itu sendiri.

Dalam pengertian lain, komunitas adalah kumpulan dari orang-orang yang memiliki keselarasan visi, memiliki kepedulian yang sama antara satu dan lain serta kumpulan orang yang memiliki keselarasan *interest*. Kekuatan pengikat suatu komunitas, terutama adalah kepentingan bersama dalam memenuhi kebutuhan kehidupan sosial. Didasarkan azas kesamaan latar belakang budaya, ideologi dan sosio ekonomi. Di samping itu, suatu komunitas biasanya diikat oleh batas lokasi atau wilayah geografis. Masing-masing komunitas akan memiliki cara dan mekanisme yang berbeda dalam menanggapi dan menyikapi keterbatasan yang dihadapinya serta mengembangkan kemampuan kelompoknya.

## 2. Fungsi Komunitas

Komunitas sangat penting dan dibutuhkan perannya. Dengan adanya komunitas, kita mampu memberikan banyak manfaat secara berjamaah. Tidak terpaku atas kemampuan individu, namun saling membantu dan memerlukan ketika diantara anggota ada yang memiliki kesulitan.<sup>76</sup> saling memerlukan diartikan sebagai perasaan ketergantungan terhadap komunitas baik yang sifatnya fisik maupun psikis.<sup>77</sup> Dengan komunitas pula, seseorang mampu mempercepat atau *shortcut* kesuksesan.

Komunitas hadir bukannya untuk menciptakan dan mensukseskan anggotanya saja. Komunitas hadir untuk memberikan pelayanan untuk masyarakat. Membantu menyukseskan orang lain. Komunitas lahir juga untuk membantu membentuk karakter generasi muda, serta membentengi seseorang dari lingkungan yang salah. Komunitas hadir juga untuk menyelesaikan permasalahan sosial.

Banyak juga komunitas-komunitas yang membantu meningkatkan presentase jumlah pengusaha baru (komunitas bisnis). Tidak sedikit pula sekarang komunitas memberikan sumbangsih untuk meningkatkan potensi seseorang lewat aksi kreatifnya. Jadi, komunitas adalah tempat yang tepat untuk

---

<sup>76</sup> Zhanata Al-bayan, *Muda Berkarya*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2015, hal. 38

<sup>77</sup> Ambar Kusumastuti, *Peran Komunitas ...*, hal.9

seseorang yang ingin mengasah kemampuan, serta meningkatkan potensi diri. Disinilah seseorang belajar untuk menjadi pribadi yang kuat dan berkarakter.

Ketika berada dalam lingkungan komunitas, seseorang akan belajar memahami sesama. Bagaimana mampu melihat permasalahan-permasalahan yang dihadapi masyarakat disekitar kita. Mungkin yang tadinya acuh tak acuh terhadap permasalahan itu, tapi dalam komunitas belajar bersama-sama membuka hati dan pikiran untuk berbuat lebih.<sup>78</sup>

Keberadaan suatu kelompok dalam suatu masyarakat dicerminkan oleh adanya fungsi-fungsi yang akan dilaksanakannya. Fungsi-fungsi tersebut antara lain adalah, fungsi hubungan sosial, pendidikan, persuasi, pemecahan masalah dan pembuat keputusan, serta terapi. Semua fungsi ini di manfaatkan untuk kepentingan masyarakat, kelompok dan para anggota kelompok itu sendiri.

- a. Menjalinkan hubungan sosial dalam artian bagaimana kelompok tersebut dapat membentuk dan memelihara hubungan antara para anggotanya dengan memberikan kesempatan melakukan berbagai aktivitas rutin yang informal, santai, dan menghibur.
- b. Pendidikan yang mana mempunyai makna bagaimana sebuah kelompok baik secara formal maupun informal berinteraksi untuk saling bertukar pengetahuan. Fungsi pendidikan ini

---

<sup>78</sup> Zhanata Al-bayan, *Muda Berkarya....*, hal.37

sendiri sangat bergantung pada 3 faktor, yang pertama adalah jumlah informasi yang di kontribusikan oleh setiap anggota, yang kedua adalah jumlah partisipan yang ikut di dalam kelompok tersebut, dan yang terakhir adalah berapa banyak interaksi yang terjadi di dalam kelompok tersebut. Fungsi ini juga akan efektif jika setiap anggota juga dapat memberikan informasi dan pengetahuan yang berguna bagi anggotanya.

- c. Persuasi, dalam fungsi ini seorang anggota berusaha mempersuasikan anggota kelompok lainnya untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu sesuai dengan apa yang di inginkan. Seseorang yang terlibat dalam usaha usaha persuasif didalam kelompoknya memiliki resiko untuk tidak diterima oleh anggota kelompok nya yang lain, apabila hal yang di usulkannya tersebut bertentangan dengan norma norma kelompoknya, maka justru dia dapat menyebabkan konflik di dalam kelompok dan dapat membahayakan posisinya di dalam kelompok tersebut.
- d. Pemecahan masalah dan pembuatan keputusan, disini kelompok berguna untuk mencari solusi dari permasalahan permasalahan yang tidak dapat di selesaikan oleh anggotanya, serta mencari alternatif untuk menyelesaikan, 4 sedangkan pembuatan keputusan bertujuan untuk memilih salah satu dari banyak nya alternatif solusi yang keluar dari proses pemecahan masalah tersebut.

e. Terapi terhadap setiap individual yang ada di dalamnya. kelompok terapi memiliki perbedaan dengan kelompok lainnya, karena kelompok terapi tidak memiliki tujuan. Objek dari kelompok terapi adalah membantu setiap individu mencapai perubahan persoalannya. Tentunya, individu tersebut harus berinteraksi dengan anggota kelompok lainnya guna mendapatkan manfaat, namun usaha utamanya adalah membantu dirinya sendiri, bukan membantu kelompok mencapai konsensus.<sup>79</sup>

### 3. Individualisme dan Kolaborasi

#### 3.1 Individualisme

Ketika melakukan sendirian, maka akan lebih cepat lelah dalam menjalankan misi menuju visi, karena energi akan habis dengan cepat. Tidak ada salahnya seseorang ingin mencapai visi secara sendirian, namun harus siap dengan resiko yang diterima. Yaitu seseorang akan lebih boros dalam segala hal dan keluar jalur dari visi yang sudah ditetapkan jika tidak pandai dalam mengaturnya.

#### 3.2 kolaborasi

Manusia adalah mahluk sosial, mereka tidak bisa hidup sendirian tanpa bantuan orang lain disekitarnya. Jika ingin mencapai visi dengan cepat dan tepat maka seseorang

---

<sup>79</sup> Reza Fiezry Lubis, *Komunikasi Kelompok pada Komunitas Musik Indie (Fungsi Komunikasi Kelompok pada Komunitas Musik Indie Kirana di Jalan Darussalam kota Medan)*, Jurnal USU, [Vol 2, No 5, 2013](#): 1-9, hal. 4

harus berkumpul dengan orang-orang yang selaras dengan visi. Seseorang harus masuk dalam komunitas yang tepat, dimana komunitas akan terus membantu dan membuat lingkungan yang sehat dalam pencapaian visi seseorang.

Komunitas adalah kumpulan orang-orang yang mempunyai visi yang selaras dan disana mereka saling bahu-membahu untuk saling mewujudkan visi tersebut. Mungkin ada yang berpendapat sendirian akan lebih bagus dalam mempercepat suatu tujuan, bahkan akan mendapatkan yang lebih banyak dari pada melakukannya bersama-sama. Tapi kolaborasi pada dasarnya akan menghasilkan kekuatan dan keuntungan yang lebih besar dan berlipat ganda.<sup>80</sup>

Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

*'Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar'' (QS. At-Taubah: 119)<sup>81</sup>*

Dari firman Allah tersebut, disimpulkan bahwa kita harus bersama orang-orang yang benar. Yaitu bergambung dengan komunitas yang tepat. Sehingga niat dalam meraih visi semakin mantap. Dalam komunitas atau kolaborasi, akan lebih banyak hasil dan mempercepat tujuan.

---

<sup>80</sup> Zhanata Al-bayan, *Muda Berkarya...*, hal.45

<sup>81</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an ...*, hal.206

#### 4. Meningkatkan Kompetensi

Seseorang merasakan betapa ilmu itu sangat mudah sekali didapat dan mampu menambah kompetensi. Semua ilmu bisa didapatkan melalui mengolaborasikan diri ke komunitas yang tepat. Komunitas membagikan ilmu secara gratis. Kompetensi yang ingin ditingkatkan dalam hidup seseorang sebenarnya sudah dediakan oleh Allah SWT lewat orang-orang dalam komunitas. Seperti meningkatkan kompetensi berwirausaha atau berbisnis banyak sekali komunitas yang mengajarkan itu. Bahkan tiap tahunnya lahir pengusaha-pengusaha baru yang dicetak dari level komunitas.

Komunitas memberikan sebuah cakrawala dan dimensi baru dalam hidup. Memberikan makna baru dalam setiap detik keberhasilan. Dari situlah seseorang mulai tumbuh dan berani memacu mesin baru dalam diri. Menghilangkan rasa takut dalam mengambil langkah karena komunitas membuat seseorang semakin besar dan luas dalam berfikir.

### **D. Bisnis Islam**

#### 1. Pengertian Bisnis Islam

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan

efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar.<sup>82</sup>

Al-Qur'an menggunakan kata "*tijarah*" pada ayat di atas. kata ini sering diartikan sebagai perdagangan (*at-tijarah*).<sup>83</sup> Maksudnya adalah perdagangan dengan Allah SWT, atau sesama manusia menurut sunnah Allah dan Rasul-Nya. Bahasa Indonesia dalam perkembangannya sering menyerap istilah asing, terutama bahasa Inggris. Dalam bahasa Inggris, ada istilah "*business*" yang diindonesiakan menjadi "bisnis" yang berarti kesibukan. Kata bisnis mengandung energi yang lebih kuat dari kata usaha, dagang atau niaga. Secara bahasa, bisnis mempunyai beberapa arti, yaitu usaha, perdagangan, toko, perusahaan, tugas, urusan, hak. Sedangkan secara terminologis bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang mengorganisasi untuk menghasilkan (laba) atau menjual barang dan jasa guna mendapat keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>84</sup>

Secara tegas yang dimaksud dengan kewirausahaan syari'ah adalah suatu perniagaan yang bersifat peralihan hak milik produk dan jasa yang bermanfaat dari satu pihak kepada pihak lain melalui jual beli yang diikuti penggantian nilai dengan alat pembayaran yang sah, diikuti dengan ucapan ijab kabul menurut

---

<sup>82</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah*, Depok: Prenada Media, 2017, hal. 10

<sup>83</sup> Arifin, *Etika . . .*, hal. 20

<sup>84</sup> Lukman, *Visi . . .*, hal. 60

sunatullah dan sunatulrasul.<sup>85</sup> Dan dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).<sup>86</sup>

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْحَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ . فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ ، أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ ، وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ ، وَيَسْتَنْصَبُ بِهَا النَّاسُ . فَقَالَ « لَا ، هُوَ حَرَامٌ » . ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ – صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ – عِنْدَ ذَلِكَ « قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوه فَآكَلُوا ثَمَنَهُ

*“Sesungguhnya, Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi, dan patung.” Ada yang bertanya, “Wahai Rasulullah, apa pendapatmu mengenai jual beli lemak bangkai, mengingat lemak bangkai itu dipakai untuk menambal perahu, meminyaki kulit, dan dijadikan minyak untuk penerangan?” Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Tidak boleh! Jual beli lemak bangkai itu haram.” Kemudian, Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Semoga Allah melaknat Yahudi. Sesungguhnya, tatkala Allah mengharamkan lemak bangkai, mereka mencairkannya lalu menjual minyak dari lemak bangkai tersebut, kemudian mereka memakan hasil penjualannya.” (HR. Bukhari dan Muslim).<sup>87</sup>*

## 2. Prinsip Bisnis Islam

### 2.1 Kebebasan/ Sukarela

Adanya perdagangan dan transaksi yang legal hingga hak-hak individu dan juga kelompok untuk memiliki dan memindahkan sesuatu kekayaan diakui secara bebas dan

<sup>85</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah...*, hal. 13

<sup>86</sup> Yusanto dan Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002, hal. 18

<sup>87</sup> Al- Hafizh Ibnu Hajar, *Terjemah Lengkap Bulughul Maram*, Jakarta: Akbar, 2009, hal. 345

tanpa paksaan. Dalam jual beli dengan hak pilih dan tanpa paksaan Rasulullah bersabda, *“Apabila ada dua orang melakukan transaksi jual beli, maka masing-masing dari mereka (mempunyai) hak khiyar, selama mereka belum berpisah dan mereka masih berkumpul atau salah satu pihak memberikan hak khiyarnya kepada pihak yang lain. Namun jika salah satu pihak memberikan hak khiyar kepada yang lain lalu terjadi jual beli, maka jadilah jual beli itu, dan jika mereka telah berpisah sesudah terjadi jual beli itu, sedang salah seorang di antara mereka tidak (meninggalkan) jual belinya, maka jual beli telah terjadi (juga).”* (HR. Al.Bukhari dan Muslim)<sup>88</sup>

## 2.2 Keadilan/ Bermoral

Keadilan merupakan inti semua ajaran yang ada dalam Al-Qur’an. Al-Qur’an secara tegas menyatakan sendiri bahwa maksud diwahyukannya adalah untuk membangun keadilan dan persamaan. Beberapa fakta keadilan seperti terdapat dalam Al-Qur’an dan hanya Islam yang mampu menghadirkan sebuah sistem yang realistik dan keadilan sosial yang sempurna. Ajaran Al-Qur’an yang menyangkut keadilan dalam bisnis, bisa bersifat perintah dari Allah, seperti Al-Qur’an mengharuskan semua kontrak kerjasama dan janji harus dihormati dan semua kewajiban dipenuhi.

---

<sup>88</sup> Sayyid Ahmad Al-Hasyimi, *Syarah Mukhtaarul Ahaadiist...*, hal. 87

Al-Qur'an memerintah kaum muslim untuk tidak merusak janji yang telah disepakati walaupun dia menyadari bahwa ada alasan kuat bahwa pihak lain akan merusak kesepakatan itu.<sup>89</sup> Seperti dalam firman Allah SWT dalam surah Al-Anfaal ayat 58,

وَأِمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَاءٍ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ

*“Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalilah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.”*<sup>90</sup>

Ini adalah sebuah bukti nyata bahwa Al-Qur'an menginginkan keadilan terus ditegakan dalam melakukan semua kesepakatan yang telah disetujui. Lebih jauh, Al-Qur'an memerintahkan orang yang beriman untuk menjaga sumpahnya, artinya bahwa mereka hendak serius dalam memenuhi apa yang mereka ucapkan.

## 2.3 Akhlak yang Mulia

### a. Shidiq (Jujur)

Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas, tidak

<sup>89</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah...*, hal. 25

<sup>90</sup> Departemen, *Al-Qur'an Terjemahan ...*, (Al-Anfaal: 58) hal.184

berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat, tidak ingkar janji, dan sebagainya. Tindakan tidak jujur merupakan selain merupakan perbuatan berdosa jika dilakukan dalam berdagang, juga akan mewarnai dan berpengaruh negatif kepada kehidupan pribadi dan keluarga orang itu sendiri. Bahkan lebih jauh lagi, sikap dan tindakan seperti itu akan berdampak dan mempengaruhi kehidupan bermasyarakat. Dalam Al-Qur'an, keharusan bersikap jujur dalam berdagang atau berbisnis sudah diterangkan dengan jelas sebagaimana firman Allah SWT:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ  
وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

*“(Dan sempurnakanlah takaran) penuhilah dengan tepat (apabila kalian menakar dan timbanglah dengan neraca yang benar) timbangan yang tepat (itulah yang lebih utama dan lebih baik akibatnya.)” (QS. Al-Israa ayat 35)<sup>91</sup>*

Dari ayat diatas Allah SWT telah menganjurkan kepada seluruh umat manusia pada umumnya, jujur dalam menimbang, menakar dan mengukur barang dagangan. Penyimpangan dalam menimbang merupakan wujud kecurangan dalam perdagangan.

---

<sup>91</sup> Departemen , *Al-Qur'an Terjemahan ...*, (Al-Israa: 35) hal.285

b. Amanah (Tanggung Jawab)

Setiap pembisnis harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan atau jabatan sebagai pembisnis yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab disini artinya, mau dan mampu menjaga kepercayaan dan amanah (kepercayaan) masyarakat yang memang secara optimis terbebani dipundaknya.<sup>92</sup> Tanggung jawab yang berkeselimbangan (*balance*) antara memperoleh keuntungan (profit) dan memenuhi norma-norma dasar masyarakat baik berupa hukum, maupun etika dan adat.<sup>93</sup>

Dalam pandangan Islam, setiap pekerjaan adalah mulia. Berdagang, berniaga dan atau jual beli juga merupakan sesuatu yang mulia, lantaran tugasnya antara lain memenuhi kebutuhan anggota masyarakat dan barang atau jasa untuk kepentingan hidup dan kehidupannya.

Dengan demikian, kewajiban dan tanggung jawab para pedagang antara lain: menyediakan barang atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai. Dan oleh sebab itu, tindakan yang dilarang oleh Islam sehubungan tugas, kewajiban, dan

---

<sup>92</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah...*, hal. 32

<sup>93</sup> Muhammad Djakfar, *Anatomi Perilaku Bisnis Dialektika Etika dengan Realitas*, Malang: UIN-Malang Press, 2009, hal. 36

tanggung jawab pedagang tersebut adalah menimbun barang dagangan. Menimbun barang dagangan dengan tujuan meningkatkan permintaan dengan harga sangat tinggi sesuai keinginan penimbun barang, merupakan bentuk kecurangan pada pedagang dalam rangka memperoleh keuntungan berlipat ganda. Larangan penimbunan barang ada pada Hadist Rasulullah SAW, *“Barangsiapa yang melakukan penimbunan terhadap makanan kaum Muslimin, Allah akan menyimpannya dengan kerugian atau akan terkena penyakit lepra”* (HR. Ahmad).<sup>94</sup>

c. Tidak Menipu

Dalam suatu Hadist dinyatakan, seburuk-buruk tempat adalah pasar. Hal ini lantaran pasar atau tempat dimana orang jual beli itu dianggap sebagai sebuah tempat yang di dalamnya penuh dengan penipuan, sumpah palsu, janji palsu, keserakahan, perselisihan dan keburukan manusia lainnya. Sabda Rasulullah SAW: *“Sebaik-baik tempat adalah masjid, dan seburuk-buruk tempat adalah pasar”* (HR. Thabrani).<sup>95</sup>

Setiap sumpah yang keluar dari mulut manusia harus dengan nama Allah SWT. Dan jika sudah dengan

---

<sup>94</sup> Sayyid Ahmad Al-Hasyimi, *Syarah Mukhtaarul Ahaadiist...*, hal. 40

<sup>95</sup> *Ibid*, hal. 54

nama Allah, maka harus benar dan jujur. Jika tidak benar, maka akibatnya sangat fatal. Oleh sebab itu, Rasulullah selalu memperingatkan kepada para pedagang untuk tidak mengobral janji atau berpromosi secara berlebihan yang cenderung mengada-ada, semata-mata agar barang dagangannya habis terjual, lantaran jika seorang pedagang berani bersumpah palsu, akibat yang akan menimpa dirinya hanyalah kerugian.<sup>96</sup> Dalam Islam perbuatan semacam itu tidak dibenarkan karena juga akan menghilangkan keberkahan sebagaimana sabda Rasulullah SAW: Dari Abu Hurairah r.a, Saya mendengar Rasulullah SAW bersabda: “*sumpah itu melariskan dagangan, tetapi menghapuskan keberkahan*”. (HR.AbuDawud).<sup>97</sup>

d. Menepati Janji

Seorang pedagang juga dituntut untuk selalu menepati janjinya, baik kepada para pembeli maupun diantara sesama pedagang, terlebih lagi harus dapat menepati janjinya kepada Allah SWT. Janji yang harus ditepati oleh seorang pedagang kepada para pembeli misalnya; tepat waktu pengiriman, menyerahkan barang yang kuantitas, kualitas, spesifikasi sesuai dengan

---

<sup>96</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah...*, hal. 34

<sup>97</sup> Muhammad Djakfar, *Anatomi Perilaku Bisnis...*, hal. 79

perjanjian semula, membeli layanan dan garansi. Adapun janji yang harus ditepati oleh pedagang muslim kepada sesama pedagang misalnya; pembayaran dengan jumlah dan waktu yang tepat.

Sementara janji kepada Allah yang harus ditepati oleh para pedagang muslim adalah shalatnya. Dengan demikian, sesibuk-sibuknya urusan dagang atau urusan bisnis yang sedang ditangani, janganlah pernah sekali-kali meninggalkan shalat. Lantara Allah SWT masih memberi kesempatan yang sangat luas kepada kita untuk mencari dan mendapatkan rezeki setelah shalat, yakni tercermin melalui perintahnya bertebaran dimuka bumi dengan mengingat Allah SWT sebanyak-banyaknya supaya beruntung.<sup>98</sup>

e. Murah Hati (Lapang Dada)

Dalam hal ini seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli.<sup>99</sup> Rasulullah SAW menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. Murah hati dalam pengertian; ramah tamah, sopan santun, murah senyum, namun tetap penuh tanggung jawab. Sabda Rasulullah SAW: “*Allah berbelas kasih*

---

<sup>98</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah...*, hal. 36

<sup>99</sup> Muhammad Djakfar, *Anatomi Perilaku Bisnis...*, hal. 38

*kepada orang yang murah hati ketika ia menjual, bila membeli dan ketika menuntut hak”* (HR. Bukhari).<sup>100</sup>

Termasuk dari makna murah hati adalah memudahkan dalam urusan jual beli. Maka, bagi seorang pengusaha muslim hendaknya tidak memahalkan harga ketika menjual sesuatu, karena akan memeratkan kehidupan sesama muslim.

Pedagang muslim bukanlah seorang pengusaha yang profit oriented, tetapi lebih mementingkan pada peningkatan hubungan panjang dengan didasari saling menghormati dan percaya, yang kebijaksanaan ini justru menghasilkan keuntungan lebih baik dibandingkan para pedagang lain yang berorientasi hanya semata-mata pada cara memperoleh keuntungan yang setinggi-tingginya.

f. Sabar

Aktivitas jual beli melalui proses panjang, sejak pembelian produk hingga penjualan kepada konsumen. Di sinilah seorang penjual harus mengerahkan seluruh kesabarannya mempromosikan keunggulan produk yang disajikan kepada konsumen. Butuh kesabaran untuk menunggu persetujuan penawaran dan pembelian konsumen. Sabar merupakan aspek penting dalam

---

<sup>100</sup> Sayyid Ahmad Al-Hasyimi, *Syarah Mukhtaarul Ahaadiist...*, hal. 49

penjualan, karena orang berhasil pada awalnya banyak mengalami kegagalan.

Allah SWT memberikan jaminan pahala yang tak terhitung kepada hamba-hambanya yang sabar dalam menghadapi persoalan.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ  
الصَّابِرِينَ

*“(Hai orang-orang yang beriman, Mintalah pertolongan) untuk mencapai kebahagiaan akhirat (dengan jalan bersabar) taat melakukan ibadah dan sabar menghadapi cobaan (dan mengerjakan salat) dikhususkan menyebutkannya disebabkan berat dan berulang-ulang (sesungguhnya Allah bersama orang-orang yang sabar) artinya selalu melimpahkan pertolongan-Nya kepada mereka”.* (QS Al-Baqarah: 153)<sup>101</sup>

#### g. Dermawan

يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ، إِنَّ الشَّيْطَانَ، وَالْإِثْمَ يَحْضُرَانِ الْبَيْعَ،  
فَشُؤِبُوا بِبَيْعِكُمْ بِالصَّدَقَةِ

*“Wahai para pedagang, setan dan dosa hadir dalam jual beli. Oleh karena itu, bersihkanlah jual beli kamu dengan bersedekah”* (HR. Tirmidzi).<sup>102</sup>

<sup>101</sup> Departemen, *Al-Qur'an Terjemahan...*, ( Al-Baqarah: 153) hal.23

<sup>102</sup> Muhammad Zuhri, *Kelengkapan .....*, hal. 42

Rasulullah SAW mengingatkan kepada para pedagang memperbanyak sedekah setiap harinya agar usahanya mendapat berkah dan dapat membersihkan dirinya dari dosa serta bisikan setan kepadanya. Oleh sebab kebiasaan para pedagang dalam melakukan jual beli, umumnya dapat melakukan perbuatan dosa seperti membual untuk menarik pembeli untuk membeli barang dagangannya. Beliau memberi jalan bagi pedagang untuk menebus dosa atau membersihkan dirinya dari dosa-dosa tersebut dengan mengeluarkan sedekah.

#### 2.4 Transaksi Perdagangan

*Maqâshid al-Syari'ah* merupakan kata majmuk (*idlafî*) yang terdiri dari dua kata yaitu *Maqâshid* dan *al-Syari'ah*. Secara etimologi, *maqâshid* merupakan bentuk jamak (plural) dari kata *maqshid* yang berarti kesengajaan atau tujuan. Sedangkan kata *al-syari'ah* berarti membuat shari'at atau undang-undang, menerangkan serta menyatakan.<sup>103</sup> Dengan demikian *Maqashid syari'ah* adalah tujuan-tujuan yang hendak dicapai dari suatu penetapan hukum.<sup>104</sup>

---

<sup>103</sup> Ali Mutakin, *Teori Maqâshid al Syari'ah dan Hubungannya Dengan Metode Istinbath Hukum*, Kanun Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 19, No. 3, Agustus 2017, 547-570, hal. 550

<sup>104</sup> Sandy Rizki Febriadi, *Aplikasi Maqashid Syariah dalam Bidang Perbankan Syariah*, Amwaluna, Vol. 1 No.2, Juli 2017, 231-245, hal. 234

*Maqâshid al-syarî'ah* dirinci menjadi lima, yaitu memelihara agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.<sup>105</sup> Maka Islam berupaya membentuk norma-norma yang sesuai dengan ketetapan lima perkara yang penting tersebut, sehingga keadaan manusia akan terus tertib, membaik, kejelekan dan kerusakan akan hilang, yang ada hayalah kebaikan dan keserasian, agar manusia berjalan melakukan berbagai aktivitas sesuai dengan ketentuan syariat yang memang datang untuk melindungi mereka.

Diantara norma-norma tersebut ialah jual beli yang menjadi peran utama untuk membayar dan mengambil barang dagangan di antara manusia atau dengan perkataan lain ialah menukar harta dengan barang dengan tujuan untuk menguasai dan memilikinya. Istilah lain dari aktivitas jual beli ialah transaksi, transaksi terjadi karena kehendak antara dua pihak atau lebih untuk memindahkan suatu harta atau benda dengan cara tukar menukar, yaitu menyerahkan barang yang diperjual belikan dan menerima harga sebagai imbalan dengan syarat dan ketentuan hukum Islam.

Menurut Islam, untuk mengadakan suatu transaksi, diperlukan tiga hal berikut,

---

<sup>105</sup> Ali Mutakin, *Teori Maqâshid, ...*, hal.553

a. Akad atau Transaksi

Akad atau transaksi, merupakan isi dan tujuan dari perjanjian. Bentuk kata-kata dalam jual beli yaitu penjual mengucapkan bahwa ia menjual dan begitu juga pembeli bahwa ia membeli. Persesuaian kehendak antara kedua pihak harus diucapkan. Ucapannya adalah sebagai bukti bahwa mereka telah mencapai persesuaian kehendak mengenai barang dan harga dalam perjanjian tersebut.<sup>106</sup> Mengucapkan dalam akad merupakan salah satu cara lain yang dapat ditempuh dalam mengadakan akad, tetapi ada juga dengan cara lain yang dapat menggambarkan kehendak untuk berakad para ulama menerangkan beberapa cara yang ditempuh dalam akad diantaranya:

1. Dengan cara tulisan, misalnya, ketika dua orang yang terjadi transaksi jual beli yang berjauhan maka ijab qabul dengan cara tulisan (*kitabah*).
2. Dengan cara isyarat, bagi orang yang tidak dapat melakukan akad jual beli dengan cara ucapan atau tulisan, maka boleh menggunakan isyarat.
3. Dengan cara *ta'ahi* (saling memberi), misalnya, seseorang melakukan pemberian kepada orang lain, dan orang yang diberi tersebut memberikan imbalan

---

<sup>106</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah...*, hal. 47

kepada orang yang memberinya tanpa ditentukan besar imbalan.

4. Dengan cara lisan al-hal, menurut sebagian ulama mengatakan, apabila seseorang meninggalkan barang-barang dihadapan orang lain kemudian orang itu pergi dan orang yang ditinggali barang-barang itu berdiam diri saja hal itu dipandang telah ada akad ida' (titipan) antara orang yang meletakkan barang titipan dengan jalan dalalah al-hal.<sup>107</sup>

Ijab adalah perkataan dari penjual, seperti “aku jual barang ini kepadamu dengan harga sekian”. Dan qabul adalah ucapan dari pembeli, seperti “aku beli barang ini darimu dengan harga sekian”. Dimana, keduanya terdapat persesuaian maksud meskipun berbeda lafaz seperti penjual berkata “aku milikkan barang ini”, lalu pembeli berkata “aku beli” dan sebaliknya. Selain itu tidak terpisah lama antara ijab dan qabulnya, sebab terpisah lama tersebut membuat boleh keluarnya (batalnya) qabul tersebut.<sup>108</sup> Untuk ijab dan qabul ini memiliki syarat-syarat sebagai berikut:

---

<sup>107</sup> Shobirin, *Jual Beli dalam Pandangan Islam*, Bisnis, Vol. 3, No. 2, Desember 2015: 240-260, hal. 247

<sup>108</sup> Siswadi, *Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Jurnal Ummul Qura Vol III, No. 2, Agustus 2013: 60-65, hal. 63

1. Beriring-iringan antara ijab dan kabul. Maksudnya setelah selesai ijab langsung dengan ucapan kabul tidak berselang dengan ucapan lain atau diam yang lama. Dalam hal ini, tentu para pihak berharap secara langsung ketika mengadakan transaksi jual beli tersebut.
  2. Sesuai antara ijab dan kabul. Mengebai jenis sifat dan jumlah barang yang terjual belikan.
  3. Tidak ber *ta'liq*. Mengadakan transaksi jual beli harus berdasarkan kemampuan sendiri, bukan karena paksaan atau penipuan dan tidak terjadi karena ikut-ikutan antara satu sama lain. Ini merupakan etika jual beli dalam islam yang paling prinsipel, menjalankan jual beli dengan rasa senang hati , ikhlas, dan memberikan kesan baik terhadap pembeli atau terhadap pelanggan lainnya.
  4. Tidak dibatasi oleh waktu. Setiap transaksi jual beli yang dilakukan tidak boleh dibatasi oleh waktu tertentu atau jual beli berjangka, tapi jual beli itu untuk selama-lamanya yang diucapkan dalam ijab dan kabul.
- b. Obyek transaksi

Tujuan perjanjian jual beli tidak boleh bertentangan dengan ketentuan syara atau tidak dilarang

menurut hukum islam, ketertiban umum dan kesusilaan. Barang yang menjadi obyek transaksi adalah tertentu baik jenis, sifat, ataupun jumlahnya. Bahkan barang tersebut tidak boleh ada keraguan mengenai hukumnya tentang haram atau bukan riba. Keraguan ini dapat dihindari dari suatu barang apabila diketahui wujudnya, sifat dan dapat diserahkan jelas mengenai barang dan harga yang tidak tunai.

Ketentuan syarat-syarat dalam obyek transaksi, sebagai berikut:

1. Barang yang diperjualbelikan haruslah barang atau apa saja yang dihalalkan. Tidak boleh menjual barang-barang yang haram, misalnya anjing, babi, bangkai atau barang lain yang diharamkan. Syarat ini mengidentifikasi bahwa Islam memandang kegiatan berdagang (jual beli) sebagai kegiatan mulia dan terpuji.
2. Barang tersebut adalah milik penjual, jika barang itu milik orang lain, harus dengan persetujuan atau seizin pemiliknya.
3. Barang yang ada manfaatnya atau dapat digunakan oleh pembeli untuk kepentingannya atau orang lain, tidak sah menjual barang yang tidak ada manfaatnya. Asas manfaat ini dapat melahitkan kemaslahatan

umum dan sekaligus mengantarkan kepada pencapaian tujuan ekonomi umat yang makmur dengan memproduksi barang dan jasa dengan kualitas dan kuantitas yang baik.

4. Setiap barang yang diperjualbelikan harus dapat diserahkan.<sup>109</sup> Tidak sah menjual barang yang tidak sanggup diserahkan atau barang fiktif.

c. Subyek transaksi

Dalam kondisi ini para pihak sebagai subyek akad sangat urgen dalam menentukan keabsahan dari suatu transaksi. Karena tujuan dari sebuah transaksi dalam konteks ini lahirnya pertanggungjawaban masing-masing pihak sehingga akibat maupun dampak hukum yang terjadi dapat ditanggung sendiri.<sup>110</sup> Syarat-syarat bagi orang yang menjadi subyek transaksi menurut Islam yaitu:

1. Penjualan dilakukan oleh orang-orang yang dewasa (*baligh*). Tidak sah perjanjian jual beli dilakukan oleh orang-orang yang belum dewasa atau anak-anak, kecuali dalam hal-hal tertentu.

---

<sup>109</sup> Muhammad Yunus, *Tinjauan Fikih Muamalah terhadap Akad Jual Beli dalam Transaksi Online pada Aplikasi Go-Food*, Amwaluna, Vol. 2 No.1 Januari 2018: 145-158, hal. 150

<sup>110</sup> Zaenudin Mansyur, *Dominasi Subyek Akad Dalam Istimbâ' Hukum Transaksi Muamalah*, Jurnal Hukum Islam, Vol. 14, No. 2, Desember 2015: 199-220, hal 210

2. Sehat akal dan mental. Penjualan atau pembeli tidak dalam keadaan gila, mabuk atau terganggu mentalnya.
3. Perjanjian jual beli dilakukan atas kehendak sendiri bukan dari paksaan orang lain.
4. Boleh menggunakan hartanya. Misalnya, tidak dilarang oleh hakim untuk menggunakan hartanya.<sup>111</sup>

Jika terjadi perselisihan antara penjual dan pembeli mengenai barang dan harga serta syarat-syarat yang ditentukan oleh hukum Islam tidak terpenuhi, kedua belah pihak harus disumpah untuk mensahkan penjualan. Sumpah tersebut harus dilakukan oleh hakim. Dan selanjutnya suatu Hadist, Rasulullah SAW bersabda: *“Apabila penjual dan pembeli berselisih dan masing-masing tidak mempunyai buku, maka keterangan yang dipakai adalah keterangan pemilik barang (penjual), atau kedua-duanya membatalkan”* (HR. Abu Daud, Nasa’i, Hakim dan Baihaqi).<sup>112</sup>

---

<sup>111</sup> Farid, *Kewirausahaan Syariah...*, hal. 49

<sup>112</sup> Muhammad Zuhri, *Kelengkapan .....*, hal. 107

### BAB III

## GAMBARAN UMUM KOMUNITAS TANGAN DI ATAS

### A. Sejarah Pendirian Komunitas Tangan Di Atas

H Alay atau H Nuzli Arismal adalah tokoh pengusaha muslim yang profilnya menginspirasi berdirinya komunitas bisnis TDA. Ia adalah tokoh bisnis lokal yang juga menginspirasi banyak anak muda untuk terjun ke dunia wirausaha. Ia pulalah yang awal mulanya mempopulerkan istilah ‘tangan di atas lebih baik daripada tangan di bawah’. Konsepnya ini diadopsi dari dari hadist Nabi Muhammad,

الْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى، وَأَبْدَأُ بِمَنْ تَعُولُ، وَخَيْرُ الصَّدَقَةِ عَنْ ظَهْرِ غَنَى وَمَنْ  
يَسْتَعْفِفُ يُعِفَّهُ اللَّهُ، وَمَنْ يَسْتَغْنِ يُغْنِهِ اللَّهُ

*”Tangan yang di atas lebih baik daripada tangan yang di bawah. Dan mulailah dari orang yang menjadi tanggunganmu. Dan sebaik-sbaik sedekah adalah yang dikeluarkan dari orang yang tidak membutuhkannya. Barangsiapa menjaga kehormatan dirinya maka Allâh akan menjaganya dan barangsiapa yang merasa cukup maka Allâh akan memberikan kecukupan kepadanya.” (HR. Bukhari dan Muslim)<sup>113</sup>*

Haji Alay yang mulai bergabung di pasar Tanah Abang sejak tahun 1977 ini selalu menyatakan, kunci sukses lancarnya suatu usaha harus dilandasi dengan semangat beribadah, sehingga apa yang kita dapat bukan hanya keuntungan materi, tetapi juga imbalan dari

---

<sup>113</sup> Syaikh Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih At-Tarhib wa at-Tarhib...* , hal. 201

Allah SWT. Langkah inilah yang kerap ditularkan kepada pengusaha kecil lainnya yang banyak Ia bantu. Ia pun pernah menjadi salah seorang penerima penghargaan *Eramuslim Award* 2006, yang diselenggarakan oleh situs berita Islam Eramuslim.<sup>114</sup>

Terhadap para pekerjanya, Ia melakukan berbagai pendekatan dengan pendekatan keagamaan. Ia tidak segan turun langsung memberikan asupan rohani bagi jiwa para pekerjanya dengan pengajian-pengajian kecil yang dipimpinnya. Haji Alay selalu menekankan kepada para binaannya bahwa hal yang terpenting dalam usaha adalah ide. Selain itu, jika ingin menjadi pelaku bisnis yang sukses maka janganlah jadi penonton, tapi jadilah penggerak bisnis. Jika terjadi kerugian, jadikan itu sebagai pengalaman dan perbaikan. Lakukan evaluasi mengapa usahanya sampai merugi. Menurutnya, kunci selanjutnya adalah kesabaran. Jangan berhenti belajar, karena kelak kesabaran dalam belajar akan menuai kesuksesan.<sup>115</sup>

Suatu hari, sekelompok anak muda berkumpul di Jakarta. Pertemuan ini merupakan kopi darat para penulis blog di dunia maya. Hasilnya, terbentuklah suatu komunitas bisnis yang selanjutnya dinamai dengan ‘Tangan Di Atas’ (TDA). Tangan Di Atas atau yang lebih dikenal dengan TDA ini merupakan sebuah komunitas bisnis untuk menjadi ‘Tangan Di Atas’ atau menjadi

---

<sup>114</sup> Admin TDA, *Sejarah Komunitas TDA*,  
<https://www.tangandiatas.com/sejarah-profil-pendiri/>, diakses 20 Februari 2019.

<sup>115</sup> Badroni Yuzirman dan Iim Rusyamsi, *Keajaiban ...* hal. 41.

pengusaha kaya yang gemar memberi kepada sesama. Istilah lainnya adalah *abundance* atau *enlightened millionaire*.<sup>116</sup>

Nama TDA juga merupakan perwujudan dari sebuah keyakinan bahwa menjadi ‘tangan di atas’ itu lebih mulia dari ‘tangan di bawah’(TDB). TDA diartikan sebagai pengusaha dan TDB sebagai yang belum menjadi pengusaha atau masih menjalani masa transisi menjadi pengusaha. Di samping itu, menumbuhkan semangat berwirausaha merupakan salah satu solusi konkret terhadap permasalahan ekonomi bangsa.

TDA berdiri pada 22 Januari 2006. Keberadaan komunitas ini berawal dari blog Badroni Yuzirman yang saat itu menulis banyak kisah pengalaman dan pengetahuannya tentang bisnis di blog tersebut. Ternyata, banyak pembaca blog Roni yang tertarik dengan tulisan-tulisannya dan ingin menimba ilmu bisnis lebih dalam lagi. Para pembaca blog yang merasa telah terinspirasi ini meminta Roni untuk melakukan kopi darat atau pertemuan, sekaligus ingin dipertemukan dengan Haji Alay yang selalu disebut-sebut di dalam blog milik Roni, karena Haji Alay merupakan tokoh inspiratif dan mentor Roni selama berbisnis di Tanah Abang. Permintaan kopi darat pun dikabulkan dengan menggelar sebuah *talk show* yang berlangsung di rumah makan sederhana Rawamangun dan berlangsung selama dua jam dan dihadiri kurang lebih 40 orang. Dari

---

<sup>116</sup> Admin TDA, *Sejarah Komunitas TDA*, <https://www.tangandiatas.com/sejarah-profil-pendiri/>, diakses 20 Februari 2019.

pertemuan tersebut, Haji Alay langsung memberi tantangan kepada yang hadir untuk sama-sama berkunjung ke pusat bisnis di Mangga Dua. Yang mengejutkan adalah diberikan tantangan untuk membuka toko di ITC Mangga Dua dan Metro Tanah Abang secara gratis kepada yang ikut kunjungan tersebut. Teman-teman pun menjawab tantangan tersebut.

Guna meжебambatani komunikasi, dibuatlah satu *mailing list* (milis) dengan nama Tangan Di Atas. Awalnya perkumpulan ini disebut klub Tangan Di Atas. Maka, teman-teman yang bergabung di klub ini sejak awal adalah bagian dari sejarah pendirian TDA.<sup>117</sup> Dewan Pendiri TDA sesuai yang tertulis di AD/ART dan sekaligus orang-orang yang menandatangani Akta Notaris Pendirian, yaitu:

1. Haji Nuzli Arismal (lebih dikenal dengan panggilan Haji Alay)
2. Badroni Yuzirman
3. Iim Rusyamsi
4. Agus Ali
5. Hasan Basri
6. Hertanto Widodo
7. Abdul Rahman Hantiar

---

<sup>117</sup> Badroni Yuzirman dan Iim Rusyamsi, *Keajaiban ...*hal. 35.

Sampai 2017 telah bergabung tidak kurang dari 15.000 member TDA dan diantaranya terdapat lebih dari 6.000 *member* terdaftar.<sup>118</sup> Dari angka tersebut didistribusi ke dalam tiga kategori:

1. TDA (Tangan Di Atas), yaitu *member* yang sudah *full* berbasis dan dalam upaya meningkatkan bisnisnya ke jejaring lebih tinggi.
2. TDB (Tangan Di Bawah), yaitu *member* yang masih bekerja sebagai karyawan yang ingin mempunyai bisnis namun belum mempunyai keberanian. Maka, mereka yang dalam kategori ini bergabung bersama TDA untuk belajar, menambah motivasi, menghimpun jejaring dan menyiapkan diri untuk memulai bisnis
3. Ampibi, yaitu *member* yang masih dalam tahap transisi atau peralihan dari TDB ke TDA dengan menjalankan bisnis secara sambilan.

Sampai tahun 2013, TDA telah hadir di 61 kota di seluruh Indonesia. TDA sudah tersebar di beberapa daerah di Indonesia bahkan di luar negeri. Daerah-daerah yang terpantau dari keaktifan dan milisnya adalah TDA Bandung, TDA Surabaya, TDA Malang, TDA Joglo (Jogja-Solo), TDA Batam dll. Sedangkan TDA Semarang ada setelah dua tahun TDA berdiri yaitu tahun 2008. Dan yang di luar negeri adalah TDA Singapura, TDA Hongkong, TDA Mesir, dan TDA Australia. Bahkan dalam manajemen TDA memiliki tim TDA Wilayah untuk mengkoordinir TDA yang berada di daerah. TDA

---

<sup>118</sup> Admin TDA, *Sejarah Komunitas TDA*, <https://www.tangandiatas.com/sejarah-profil-pendiri/>, diakses 20 Februari 2019.

tidak bermaksud membuat semacam cabang atau berupaya menyaingi kelompok-kelompok/komunitas bisnis yang sudah ada. Diharapkan, cukuplah spirit Tangan Di Atas bisa dikembangkan dan diaplikasikan di daerah dan kelompok masing-masing.<sup>119</sup>

## **B. Visi, Misi, Tujuan dan Nilai Komunitas Tangan Di Atas**

### 1. Visi

Visi merupakan wawasan luas ke masa depan dari manajemen dan merupakan kondisi ideal yang hendak dicapai oleh organisasi di masa yang akan datang.<sup>120</sup> Visi komunitas TDA sesuai pesan Haji Alay dikembangkan lagi oleh para pendiri TDA menjadi sebuah visi “Menjadi komunitas pengusaha terkemuka yang memiliki kontribusi positif bagi peradaban”. Sudah banyak *member* TDA yang berhasil mengikuti pesan penting dari Haji Alay yang tertuang dalam visi tersebut, yaitu *member* dari TDA mampu menjadi pembisnis yang kaya tapi tidak melupakan tugas sebagai insan yang berguna bagi orang banyak dengan saling membantu antar sesama pengusaha dalam mencapai tujuan komunitas secara umum dan tujuan tiap individu *member* TDA secara khusus.<sup>121</sup>

---

<sup>119</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Fikqy Fadilla (Ketua Wilayah Jawa Tengah komunitas TDA) pada tanggal 12 Januari 2019.

<sup>120</sup> M. Fuad, et al., *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003, h. 7

<sup>121</sup> Admin TDA, *Visi Misi dan Nilai*, <https://www.tangandiatas.com/visi-misi-dan-nilai/>, diakses 23 Februari 2019.

## 2. Misi

- Menumbuhkembangkan semangat kewirausahaan.
- Membentuk pengusaha yang tangguh dan sukses.
- Menciptakan sinergi diantara sesama anggota dan antara anggota dengan pihak lain, berlandaskan prinsip *high trust community*.
- Menumbuhkan jiwa sosial dan berbagi di antara anggota.
- Menciptakan pusat sumber daya bisnis berbasis teknologi.<sup>122</sup>

## 3. Nilai

### 3.1 Silaturahmi

Silaturahmi merupakan *short cut* kunci jawaban dari permasalahan. Masalah tetap harus diadukan pertama kali kepada Allah SWT. Namun dalam menemukan jawabannya kadang Allah SWT memberi jalan bukan melalui ilham, tetapi melalui manusia lain. Sehingga disini poin silaturahmi menjadi unsur penting dalam menyelesaikan masalah juga membuka peluang untuk meraih kesuksesan.

Saran yang paling sering diajukan jika ada *member* TDA yang sedang tertimpa masalah adalah perbanyak silaturahmi. Silaturahmi merupakan bentuk interaksi antara *member* TDA. Dengan silaturahmi ini, para *member* saling mendukung, bersinergi, berkomunikasi. Dari pertemuan-

---

<sup>122</sup> *Ibid.*

pertemuan itu akan ditemukan ide, masukan dan solusi dari suatu permasalahan.

### 3.2 Integritas

TDA memiliki *characterpreneur* yang ditanamkan kepada setiap anggotanya. Yaitu kejujuran, transparansi, amanah, komitmen, tanggung jawab dan adil. Tidak dinafikan bahwa beberapa karakter yang diramu dalam TDA dan ditanamkan kepada *membersnya* itu disarikan dari karakter bisnis ala Nabi Muhammad SAW yang kemudian dikembangkan lagi.

#### a. Kejujuran

Kejujuran adalah kunci awal dari kesuksesan. Jujur adalah modal sederhana menuju kesuksesan namun berat dalam pelaksanaan. Seorang pengusaha harus memiliki integritas yang tinggi untuk menjamin kemajuan usahanya. Sesuai dengan karakter *shiddiq* yang dimiliki Nabi Mohammad atau dalam TDA dikembangkan menjadi memiliki integritas yang tinggi, yaitu di dalam menjalankan bisnis seseorang harus jujur, adil, mampu bersaing dengan sehat, dan tidak melakukan pelanggaran. Di samping itu, integritas diartikan ketika seorang pemimpin berlaku *fair*, jujur, terpercaya, peduli, terbuka, loyal, dan berkomitmen. Melakukan yang benar dalam usaha adalah benar meskipun orang lain tidak

melakukannya, sedangkan melakukan yang salah tetap salah meskipun orang lain melakukannya.<sup>123</sup>

b. Transparansi

Transparansi merupakan sifat turunan dari sifat jujur. Seorang pembisnis haruslah menerapkan transparansi sesuai dengan karakter bisnis Rasulullah dalam setiap kesempatan berbisnis. Selalu berusaha sejujur mungkin mulai dari pelayanan, aturan, terutama yang terkait dengan mitra dan pembeli. Karena ini akan sangat berpengaruh terhadap kepercayaan seseorang terhadap dirinya dan bisnisnya.<sup>124</sup>

c. Amanah

Amanah atau kepercayaan adalah modal besar non-uang yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha. Karakter amanah atau bisa dipercaya ini bukan karakter yang mudah, karena tentunya dibangun dari berbagai proses interaksi antara pengusaha, pekerja, dan pelanggannya. Karakter amanah ini memiliki beberapa sifat turunan. Yaitu, selain dapat dipercaya dan jujur, amanah juga bisa diartikan dengan teguh menyelesaikan pekerjaan dengan optimal dan mampu menepati janji.

---

<sup>123</sup> *Ibid.*

<sup>124</sup> *Ibid.*

Dengan demikian, amanah ini masuk ke dalam karakter pembisnis TDA untuk bisadiaplikasikan dalam aktifitas wirausahanya. Karena demi mendapatkan kerjasama dari semua orang, seorang pengusaha perlu membuat dirinya bisa dipercaya oleh orang lain.<sup>125</sup>

d. Komitmen

Komitmen adalah janji pada diri sendiri atau pada orang lain yang tercermin dalam tindakan seseorang. Di dalam TDA sendiri komitmen dari tiap *member* adalah ingin membuat dirinya menjadi pengusaha yang kaya juga dapat berguna bagi orang lain. Untuk mencapai tujuan itu, para *member* harus bersungguh-sungguh dalam etos kerja. Etos dibentuk melalui berbagai kebiasaan, pengaruh, budaya, serta sistem nilai yang diyakini. Etika yang merupakan bagian dari etos ini mengandung semangat kuat dalam mengerjakan sesuatu yang optimal. Proses untuk mencapai karya yang optimal itu dibutuhkan kesungguhan.<sup>126</sup>

e. Tanggung jawab

Berbisnis merupakan kegiatan yang melibatkan orang banyak dan aktifitas yang banyak. Maka, untuk

---

<sup>125</sup> Badroni Yuzirman dan Iim Rusyamsi, *Keajaiban ...*hal. 133.

<sup>126</sup> Admin TDA, *Visi Misi dan Nilai*,

<https://www.tangandiatas.com/visi-misi-dan-nilai/>, diakses 23 Februari 2019

bisa menggerakkan aktifitas dan orang yang banyak itu, diperlukan komitmen seorang pemimpin yang penuh dengan rasa tanggung jawab untuk menjalaninya. Karena, pemimpin yang memiliki tanggung jawab itu harus sanggup mengambil resiko mendapatkan pembebanan serta memecahkan berbagai permasalahan yang terjadi dalam bisnisnya, dari yang termudah sampai yang tersulit.<sup>127</sup>

### 3.3 Berpikiran Terbuka

Memberitahu otak tentang kehidupan yang akan dicari. Membiarkan pikiran bawah sadar melakukan keajaibannya. Memasukan hal-hal baik dalam kepala dan membuka pikiran dengan belajar terus menerus, perbaikan yang berkelanjutan dan kreatifitas. karena bisa jadi jalan menuju kesuksesan akan muncul di tempat-tempat yang tidak terpikirkan sebelumnya.<sup>128</sup>

### 3.4 Orientasi Pada Tindakan

Aksi adalah hal utama dari semua formula sukses TDA. Tindakan aksi ini merupakan jiwa dari komunitas TDA karena dalam komunitas ini menganut prinsip *action oriented*. Besarnya *belief*, kekuatan *dream*, dan bagusnya strategi takkan berarti apa-apa tanpa aksi. Seribu langkah

---

<sup>127</sup> *Ibid.*

<sup>128</sup> *Ibid.*

tidak mungkin dapat dilampaui tanpa satu langkah untuk mengawalinya.

Aksi merupakan sebuah gebrakan yang seorang lakukan terhadap diri. Dengan aksi, seseorang merealisasikan berbagai konsep dan strategi dalam bentuk yang nyata. Segenap keberanian, keyakinan dan alasan kuat akan menjadi mesin utama pendorong aksi yang akan seorang buat. Berani menanggung resiko dengan melakukan aksi meskipun hanya selangkah, akan menggiring seorang menuju tujuan yang akan dicapai.<sup>129</sup>

### 3.5 Keseimbangan dalam Hidup

Keseimbangan dalam hidup mencakup beberapa poin yaitu materi, sosial dan spiritual. Jadi selain menjadi seorang pengusaha yang sukses, seseorang juga berguna bagi orang lain, serta berdoa dan menyerahkan semua hasil dari kerjanya terhadap Allah SWT. Doa diperlukan untuk menggiring langkah kita. Doa merupakan kekuatan spiritual untuk *mencharge* jiwa seseorang saat kelelahan mengejar materi dunia.

---

<sup>129</sup> Hasil wawancara dengan Bapak M. Ali Alakbar (Ketua Daerah Semarang komunitas TDA) pada tanggal 12 Januari 2019.

### C. Struktur Organisasi Komunitas Tangan Di Atas

Organisasi adalah bentuk setiap perserikatan manusia oleh dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan bersama. Dalam suatu organisasi diperlukan adanya struktur organisasi demi menunjang tercapainya tujuan organisasi tersebut. Struktur organisasi tidak hanya sebagai wadah di mana berbagai kegiatan berlangsung, akan tetapi sebagai wahana yang efektif bagi para anggotanya untuk berinteraksi dan saling berhubungan.<sup>130</sup>

Komunitas TDA telah melakukan pembagian tugas dalam kegiatannya. Pada kepengurusan 5.1 dengan frasa *#ScaleUpSpirit* yaitu menaikan skala dan bersemangat kuat untuk menebar luas manfaat. Frasa ini dijadikan penyatu identitas dan semangat dalam komunitas, TDA membagi tugas dengan kekuatan 11 direktorat. Hubungan antara ketua, pengurus dan member biasa lebih bersifat kekeluargaan, sehingga tidak ada sekat antar sesama anggota komunitas Tangan Di Atas. Sehingga semua elemen komunitas lepas dalam melakukan kegiatan.<sup>131</sup>

---

<sup>130</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004, h. 24.

<sup>131</sup> Hasil wawancara dengan Bapak M. Ali Alakbar (Ketua Daerah Semarang komunitas TDA) pada tanggal 12 januari 2019.

Gambar 1. Struktur organisasi Komunitas Tangan Di Atas



Sumber: [www.tangandiatas.com](http://www.tangandiatas.com)

Gambar di atas menunjukkan struktur organisasi Komunitas Tangan Di Atas, dengan penjelasan sebagai berikut:

#### 1. Presiden

Bimo prasetyo sebagai presiden 5.1 diberi kewenangan untuk menyusun kabinet kerja, agar kepengurusan yang baru bisa

segera berjalan secara efektif. *Get Up, Speed Up, Scale Up* dipilih sebagai tagline dari *Scale Up Spirit*. *Get Up*, point ini berisikan bahwa seorang pebisnis yang bertumbuh harus mau bangkit dan terus belajar. Kemudian *Speed Up*, di point ini diharapkan setiap pebisnis bisa membangun sinergi dan kolaborasi. *Scale Up* menjadi point penting saat pebisnis sudah selesai dengan diri sendiri dan terus melesat untuk menaikkan skala. *Scale Up Spirit* juga dijadikan sebagai tagar penyatu identitas dan semangat TDA.

## 2. Sekertaris Umum

Eko Desri sebagai sekertaris memiliki tugas merapikan legalitas hingga aset digital TDA. Selain itu, sekertaris juga menunjang kegiatan organisasi seperti pengelolaan surat baik surat masuk maupun keluar, pengarsipan data-data, mengatur agenda kegiatan, agenda rapat dan hal-hal lain yang bersifat ke dalam organisasi.

## 3. Bendahara Umum

Hernawan A.W. sebagai bendahara umum bertugas mengatur keuangan dalam sebuah organisasi atau kepanitiaan. Dalam sebuah organisasi, tugas seorang bendahara adalah membuat Rencana Anggaran Pengeluaran Belanja Organisasi (RAPBO) untuk satu periode kepengurusan.

#### 4. Direktorat Pengawasan dan Kepatuhan

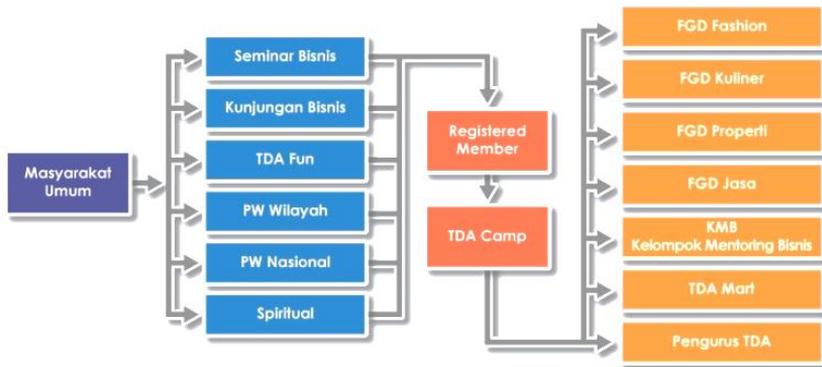
Diketahui oleh Donny K.P., keberadaan direktorat ini adalah menjaga keberadaan komunitas TDA sebagai *high trust community*. Tak bisa dibantah, sebagai komunitas pengusaha terbesar di Indonesia, TDA tidak bisa lepas dari berbagai kepentingan, baik di dalam maupun di luar organisasi. memperjuangkan kepentingan anggota dengan tetap memperhatikan etika bisnis. Di belantara organisasi di Indonesia, sedikit sekali yang melakukan hal ini, karena potensi benturan dengan orang ataupun organisasi lain. melakukan tindakan yang preferentif dengan cara selalu menyeleksi program-program yang digagas oleh direktur apakah program tersebut sesuai dengan nilai-nilai TDA.

#### 5. Direktorat Pelayanan Keanggotaan

Irfan sebagai ketua Direktorat Pelayanan Keanggotaan bertugas menangani keanggotaan pada komunitas. Pengawasan alur dari keanggotaan TDA adalah salah satu tugas dari Direktorat Pelayanan Keanggotaan. Sehingga dari pengawasan alur tersebut dapat dilihat perkembangan dari TDA tiap wilayah. Cara Register member TDA yaitu dengan 3 langkah cara:

- *Download, install* dan isi [TDA Passport](#)
- Hubungi *contact person* [daerah](#)
- Komunikasikan pendaftaran keanggotaan kepada ketua TDA

Gambar 2. Alur Pendaftaran pada Komunitas Tangan Di Atas



Sumber: [www.tangandiatas.com](http://www.tangandiatas.com)

Selain itu, tugas dari Direktorat Pelayanan Keanggotaan menangani TDA *Passport* sebagai database dari keanggotaan TDA. Selain menjadi database keanggotaan, TDA *Passport* juga digunakan untuk mengolah sumber daya Anggota dan juga sebagai *tracking record* para Anggota TDA. TDA *Passport* nanti akan hadir dalam bentuk *mobile apps*, berisikan Database Anggota, Informasi dan Beli TDA. Dengan adanya TDA *Passport* setiap anggota diharapkan bisa memberikan data yang jelas, lengkap dan akurat. Dengan didukung data-data anggota yang jelas maka akan sangat membantu Tim Pusat dalam membantu bisnis anggota untuk berkembang dan berdaya.

#### 6. Direktorat Marketing dan Komunikasi

Fungsi Marketing & Komunikasi antara lain, membuat strategi komunikasi, mengkomunikasikan setiap kegiatan

komunitas serta memandu, mengawasi, mengoperasikan semua media komunikasi. Direktur Marketing & Komunikasi sangat menekankan *tagline* TDA sebagai Komunitas Wirausaha Terbesar di Indonesia. Diketahui oleh Faizal Alfa, Direktorat Marketing dan Komunikasi menegaskan bahwa setiap anggota harus paham tentang komunitasnya bahwa TDA hadir sebagai Komunitas Wirausaha Terbesar di Indonesia.

7. Direktorat Edukasi dan Peningkatan Kapasitas

Danton P. sebagai ketua bertugas dalam Program Nasional untuk mengedukasi peningkatan kapasitas dalam komunitas, Kemudian pengembangan jaringan melalui kegiatan pada komunitas TDA.

8. Direktorat Program Khusus

Hendra S. sebagai ketua pada Direktorat Program Khusus bertugas menciptakan Lumbung- lumbung Peduli di masing-masing wilayahnya, agar semakin menguatkan program TDA Peduli. Hal yang tak kalah penting disampaikan agar setiap wilayah juga terus menguatkan dan menumbuhkan TDA Perempuan, agar perempuan-perempuan mampu membangun keluarga dan sekitarnya. Sementara itu program TDA Kampus bermaksud untuk menumbuhkan kader-kader *entrepreneur* yang *energic* , kuat dan berdaya bagi sekitarnya.

#### 9. Direktorat Penggalangan Sumberdaya dan Kerjasama

Ubaidillah S. sebagai ketua Direktorat Penggalangan Sumberdaya dan Kerjasama berfokus pada menggalang sumber daya eksternal TDA. Optimalkan sumber daya diluar untuk menguatkan Internal TDA menjadi salah satu program kerja yang diusung, melalui 4p : Pembinaan, Pelayanan, Pendanaan dan Publikasi.

#### 10. Direktorat Pengembangan Wilayah

Gustian Nur sebagai ketua Direktur Pengembangan Wilayah memiliki tugas antara lain membentuk organisasi TDA wilayah dan daerah, memilih dan mengusulkan pengangkatan ketua wilayah, serta mengembangkan peran organisasi Wilayah & Daerah bagi anggotanya. Super visi yang dilakukan oleh Direktorat Pengembangan Wilayah sangat melekat untuk bersama-sama mencari solusi bagi wilayah yang kesulitan mencapai vital signnya.

#### 11. Direktorat Badan Usaha

Saat ini M. Tibiyani diberi amanah menjadi ketua dari Direktorat Badan Usaha memiliki tugas yang membawahi Perbantuan Modal, Pesta Wirausaha, TDA Mart dan unit usaha TDA lain.

#### 12. Direktorat Kebijakan Publik

Wisnu Sakti D. sebagai ketua Direktorat Kebijakan Publik bertugas mendukung program pemerintah untuk pemberdayaan

UKM serta menjalin hubungan antar anggota TDA. Kemudian Direktur Kebijakan Publik juga mengawasi kerjasama komunitas TDA dengan UKM lain untuk menyediakan informasi secara detail mengenai perizinan UKM di Indonesia serta kepengurusan legalitas UKM.”

### 13. Direktorat Urusan luar Negeri

Saat ini TDA sudah tersebar di beberapa daerah di Indonesia bahkan di luar negeri seperti TDA Singapura, TDA Hongkong, TDA Mesir dan TDA Australia. Diketahui oleh M. Nur Aziz B. direktorat urusan luar negeri memiliki tugas salah satunya adalah menyediakan informasi dan profil TDA ke luar negeri beserta aktivitas-aktivitas TDA di luar negeri.

### 14. Direktorat Pesta Wirausaha

Penyelenggaraan Pesta Wirausaha Wilayah minimal satu kali dalam satu pengurusan, serta tersedianya pusat kegiatan TDA Wilayah atau TDA *Center* wilayah dan juga sehat tidaknya arus kas wilayah masuk dalam kriteria *Vital Sign*. Terlebih dan tak kalah pentingnya adalah dimasukkannya penilaian dari pertumbuhan jumlah milyader di tiap-tiap wilayah. Harapannya pendataan *vital sign* tiap wilayah dapat dilakukan secara rutin setahun sekali. Maka dari itu, diperlukan Direktorat Pesta

Wirausaha. Diketahui oleh Ferdian dengan tujuan utamanya agar setiap kegiatan Pesta Wirausaha berjalan dengan lancar<sup>132</sup>

#### 15. Ketua Wilayah

Fikqy Fadilla sebagai ketua wilayah Jawa Tengah bertugas mengkoordinasi TDA daerah seluruh Jawa Tengah. Salah satunya penetapan *Vital Sign* (Tanda Penting). *Vital Sign* ini sebagai indikator perkembangan TDA wilayah mulai dijalankan. Beberapa kriteria penilaian untuk pengurus aktif wilayah, yaitu :

- Jumlah anggota yang teregister
- Penyelenggaraan TDA Camp
- Banyaknya jumlah KMB (kelompok Mentoring Bisnis)
- Jumlah FGD (Forum Grup Diskusi) atau Klub
- Penyelenggaraan Program Edukasi berupa *Workshop, Tutorial* bisnis dan sejenisnya<sup>133</sup>

#### 16. Ketua Daerah

M. Ali Alakbar sebagai ketua TDA daerah Semarang memiliki tugas sama seperti ketua wilayah, namun ruang lingkup pengawasan dari ketua daerah hanya pada daerah Semarang saja.

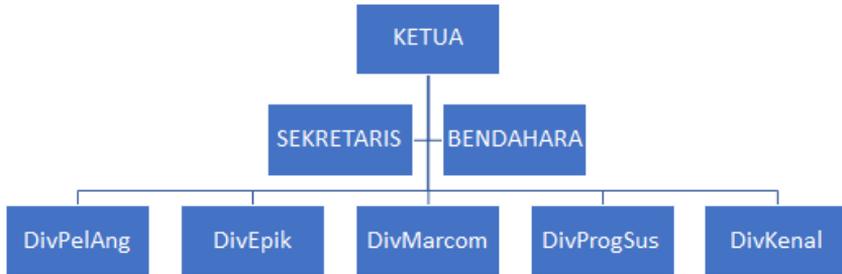
---

<sup>132</sup> Admin TDA, *TDA Wilayah adalah Kekuatan Komunitas Tangan Di Atas*, <https://www.tangandiatas.com/tda-wilayah-adalah-kekuatan-komunitas-tda-direktorat-pengembangan-wilayah/>, diakses 13 Februari 2019.

<sup>133</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Fikqy Fadilla (Ketua Wilayah Jawa Tengah komunitas TDA) pada tanggal 12 Januari 2019.

Namun dalam tugasnya ketua daerah berkordinasi dengan ketua wilayah dan direktorat pengembangan wilayah.<sup>134</sup>

Gambar 3. Struktur organisasi Komunitas Tangan Di Atas Semarang



Sumber: Komunitas Tangan Di Atas daerah Semarang

Dari gambar di atas menunjukkan struktur organisasi yang ada pada TDA Semarang, dengan penjelasan sebagai berikut:

#### 1. Ketua TDA Daerah Semarang

Didik Listy Abi sebagai ketua TDA daerah Semarang bertugas Melaporkan susunan Pengurus daerah ke pengurus wilayah untuk mendapatkan persetujuan dan pengesahan dari Pengurus Pusat dan Presiden, memimpin jalannya organisasi di tingkat TDA Daerah, memimpin, mengkoordinasikan, melaksanakan, dan mengawasi semua program kerja di daerah semarang.

---

<sup>134</sup> Hasil wawancara dengan Bapak M. Ali Alakbar (Ketua Daerah Semarang komunitas TDA) pada tanggal 2 Februari 2019.

## 2. Sekretaris Daerah

Noviaji sebagai sekretaris daerah bertugas mengkoordinasikan seluruh kegiatan komunitas bekerjasama dengan Ketua Divisi di kepengurusan daerah, mengkoordinasikan dan menyusun seluruh rencana dan program komunitas, membina dan memberi dukungan administrasi yang meliputi administrasi, keanggotaan, pengelolaan sekretariat, pengarsipan dan dokumentasi komunitas, membina dan menata organisasi dan pelaksanaannya, melakukan pengadaan, penyelenggaraan dan pengelolaan aset fisik dan digital milik komunitas TDA daerah Semarang, melakukan investasi dan operasionalisasi teknologi pendukung operasional komunitas TDA daerah Semarang serta melakukan penyiapan administratif pembentukan Badan Usaha TDA Daerah.

## 3. Bendahara Daerah

Rahtomo sebagai bendahara bertugas mengkoordinasikan seluruh kegiatan pengelolaan keuangan bekerjasama dengan Ketua divisi kepengurusan daerah, membuat strategi mendapatkan sumber daya keuangan (*fund rising strategy*) yang berkelanjutan, bisa berasal dari dalam (*internal*) maupun dari luar (*eksternal*), baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.

Menetapkan target mendapatkan sumber daya keuangan, merencanakan, mensosialisasikan, mengkoordinasikan, melaksanakan, mengawasi dan membuat pelaporan pendapatan, membuat rencana anggaran tahunan berdasarkan rencana anggaran TDA Daerah, mengkoordinasikan, mengelola, mengawasi dan membuat laporan semua pemasukan dan pengeluaran TDA daerah, perencanaan dan pengendalian penggunaan dana dalam investasi dan pembiayaan badan usaha TDA daerah Semarang, pengoptimalan sumber daya aset fisik dan digital yang dimiliki oleh komunitas

4. Divisi Pelayanan Keanggotaan (DivPelAng) :

Dimas dan Noviaji sebagai DivPelAng bertugas Mendampingi ketua secara aktif dalam menjalankan fungsi dan perannya, mengelola sumber daya anggota, membuat program pengkaderan anggota, membuat program kaderisasi kepengurusan, membuat program untuk mendapatkan anggota baru serta memfasilitasi pendaftaran anggota baru.

5. Divisi Edukasi & Peningkatan Kapasitas (DivEpik)

Desty dan Eko sebagai DivEpik bertugas Mendampingi ketua secara aktif dalam menjalankan fungsi dan perannya membuat program untuk edukasi dan peningkatan kapasitas, melaksanakan program *workshop*, melaksanakan Program Kelompok Mentoring Bisnis (KMB)

6. Divisi Marketing & Komunikasi (DivMarkom)

Bu Eti dan Zainuddin sebagai DivMarkom Mendampingi ketua secara aktif dalam menjalankan fungsi dan perannya, membuat strategi komunikasi, mengkomunikasikan semua kegiatan komunitas di daerah, mengoperasikan semua media komunikasi komunitas di daerah, menjalin Kerjasama dengan Media Cetak, Online & Elektronik di daerah.

7. Divisi Program Khusus (DivProgSus)

Eko dan Rania sebagai DivProgSus bertugas Mendampingi ketua secara aktif dalam menjalankan fungsi dan perannya menyelenggarakan program-program khusus yang tidak termasuk dalam tugas divisi lainnya, merencanakan dan melaksanakan program sosial kemasyarakatan, mengorganisir pemberdayaan ekonomi perempuan, merencanakan dan mengorganisir kegiatan kewirausahaan di lingkungan sekolah dan kampus, merencanakan dan mengorganisir kegiatan Focus Group Discussion (FGD) / KLUB.

8. Divisi Kerjasama Eksternal (DivKenal)

Pak Diaz dan Pak Dimas sebagai DivKenal bertugas Menggalang semua sumberdaya eksternal, baik dari pemerintah maupun swasta, yang berguna bagi komunitas TDA daerah, melakukan kerjasama strategis dan

berkelanjutan dalam segala bidang yang terkait dengan kewirausahaan, berkoordinasi dengan DivKenal wilayah dan DirKenal pusat, mengangkat dan memberhentikan staf.

#### **D. Komunitas Tangan Di Atas Daerah Semarang**

Semarang merupakan kota yang sangat mendukung dalam aktifitas berbisnis. Hal ini dikarenakan perkembangan pembangunan terutama infrastruktur seperti bandara internasional Jenderal Ahmad Yani yang sudah modern, Pelabuhan Kontainer Tanjung Emas, sejumlah ruas tol trans Jawa dan sarana transportasi di kota Semarang sangat maju pesat berdampak pada kemajuan bisnis. Selain itu, dukungan pemda, pelayanan terpadu, keamanan berbisnis, serta beberapa faktor lainnya menjadi faktor pendorong kota Semarang diminati untuk menjalankan bisnis. Kota Semarang dapat menjadi pusat kota bisnis, terutama sebagai pusat aktivitas bisnis di Pulau Jawa, mengingat ibukota Jateng ini letak geografisnya sangat startegis.

Komunitas TDA hadir di Semarang untuk menjadi wadah para pengusaha dan calon pengusaha untuk saling bertemu. TDA menjadi panggung inspirasi dengan berbagai kegiatan seperti seminar, workshop, pesta wirausaha dan lainnya agar minat dalam berwirausaha meningkat. Selain itu TDA menjadi tempat untuk para anggotanya untuk saling bersinergi untuk melakukan kerjasama baik sesama anggota maupun diluar komunitas. Dari kerjasama inilah muncul spirit kebangkitan dunia bisnis pada daerah Semarang. Dari

sini TDA dapat membentuk pengusaha-pengusaha tangguh dan sukses yang memiliki kontribusi positif bagi peradaban. Telah bergabung lebih dari 2700 member di TDA Semarang sejak 2009 hadir di Semarang.

Melalui kegiatan kelompok mentoring bisnis KMB, TDA ingin membuat lingkungan yang positif bagi para anggota dalam menjalankan bisnis. Dari kegiatan KMB, TDA menularkan semangat kemandirian dan pemberdayaan ekonomi dengan gerakan kewirausahaan melalui saling bertukar pikiran dan memberi motivasi serta masukan antara anggota KMB. Hasilnya anggota TDA yang mengikuti kegiatan KMB dapat meningkatkan ilmu bisnisnya dan mampu mengembangkan bisnisnya serta mampu bertahan dari berbagai tantangan bisnis.

Hasil dari kegiatan yang ada pada komunitas TDA menghasilkan banyak manfaat bagi anggota TDAmupun masyarakat secara umum. Manfaat yang ada pada TDA yaitu, menumbuhkan semangat kewirausahaan, membentuk para pengusaha miliader yang tangguh dan sukses, menciptakan sinergi daintara sesama anggota dan masyarakat dalam dunia bisnis, menumbuhkan jiwa sosial dengan saling berbagi antara anggota serta menciptakan pusat sumber daya bisnis.

### E. Strategi Pengembangan SDM pada Komunitas Tangan Di Atas

Komunitas TDA adalah komunitas *entrepreneur* terbesar di Indonesia.<sup>135</sup> Wadah bergabungnya para wirausahawan Indonesia dan calon pengusaha belajar banyak mengenai bisnis sehingga member TDA dapat mengembangkan bisnisnya. Kiprah TDA yang telah berdiri sejak 2006, telah berhasil dan konsisten dalam melahirkan pengusaha.<sup>136</sup>

Strategi pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) perlu dilakukan di era sekarang ini. Pengembangan SDM dilakukan untuk membentuk personal yang berkualitas dengan keterampilan, kemampuan kerja, dan loyalitas kerja kepada suatu usaha atau bisnis. Strategi pengembangan SDM yang ada pada komunitas TDA ini berupa *Coaching* dan *Mentoring* dengan tujuan member dari TDA mampu bersaing dalam dunia bisnis serta menghadapi tantangan-tantangan bisnis serta mengembangkannya.

---

<sup>135</sup> Admin TDA, *Sejarah Komunitas TDA*,  
<https://www.tangandiatas.com/sejarah-profil-pendiri/>, diakses 8 Maret 2019.

<sup>136</sup> Zhanta Al Bayan, *Muda ....*, hal. 38

## 1. *Coaching*

### 1.1 *Live Coaching*

Penerapan strategi *coaching* dengan model *live coaching* pada TDA bisa dilihat dari beberapa kegiatan TDA sebagai berikut:

#### a. Seminar

Seminar adalah pertemuan untuk membahas suatu masalah yang dilakukan secara ilmiah. Pada seminar biasanya menampilkan satu atau beberapa pembicaraan dengan makalah atau kertas kerja yang sebelumnya telah dipersiapkan. Dalam seminar biasanya pembahasan berpangkal pada makalah atau kertas kerja yang sudah disiapkan dan disusun sebelumnya oleh para pembicara, dan tema pembahasan harus sesuai dengan permintaan panitia penyelenggara. Inti dari pembahasan yang telah ditentukan sebelumnya akan dibahas oleh pembicara seminar secara teoritis dan jika masalah yang dibahas terlalu luas, maka biasanya akan dibagi menjadi beberapa sub pokok pembahasan.

Salah satu fungsi seminar yaitu untuk menyampaikan suatu gagasan ataupun sesuatu yang baru kepada para peserta seminar dan berharap para peserta

dapat memperoleh ilmu dan nantinya dapat dikembangkan lagi untuk menyelesaikan masalah.<sup>137</sup>

Seminar wirausaha merupakan salah satu kegiatan yang sering dilaksanakan oleh TDA khususnya TDA Semarang. Pelaksanaan seminar wirausaha dengan mengundang narasumber-narasumber yang berkaitan dengan bisnis, dengan tujuan memecahkan masalah yang dihadapi oleh member TDA dalam menjalankan bisnisnya.<sup>138</sup>

Tabel 4. Kegiatan Seminar Tangan Di Atas

Tema seminar	Narasumber	Keterangan
Branding 2 miliar	Subiakto `pak bi` (ceo d`brand)	Member TDA diberi materi tentang unsur-unsur penting dalam membangun <i>brand</i> , strategi <i>branding</i> , upaya efektif mencapai puncak <i>branding</i> ,

<sup>137</sup> Admin TDA, *Pesta Wirausaha*, <https://www.tangandiatas.com/category/pesta-wirausaha/wilayah-pesta-wirausaha/>, diakses 30 Februari 2019

<sup>138</sup> Hasil wawancara dengan Bapak M. Ali Alakbar (Ketua Daerah Semarang komunitas TDA) pada tanggal 12 januari 2019.

Tabel 4. Kegiatan Seminar Tangan Di Atas

Tema seminar	Narasumber	Keterangan
		membesarkan sebuah <i>brand</i> produk, perusahaan, juga kampanye personal dengan tujuan produk dapat diterima pada masyarakat secara umum.
Get Up, Speed Up, Scale Up!	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wisnu Dewobroto (direktur pucel)</li> <li>- Dewa Eka Prayoga (pakar copywriting)</li> </ul>	Menjadikan member TDA “ <i>scale up</i> ” dan menambah keilmuan, wawasan dan jaringan pertemanan dengan sesama pengusaha. Serta pemberian materi tentang <i>online marketing</i> dan <i>copy writing</i> .
THE LUCK FACTOR	Ahmad Faiz Zainuddin	membagikan pengalaman dan

Tabel 4. Kegiatan Seminar Tangan Di Atas

Tema seminar	Narasumber	Keterangan
	(penemu metode SEFT)	menunjukkan kepada member TDA bagaimana membuka rahasia <i>LUCK FACTOR</i> dalam menjalankan bisnis. Materi disarikan dari pengalaman narasumber dan juga dari pengalaman orang-orang hebat dunia.
From zero to great	Mustofa Romdloni (dibawah bendera MR corp.)	Membagikan materi dari pengalaman pribadi pemateri mulai dari pertama menjalankan bisnis sampai memiliki 5 perusahaan dibidang berbeda.

Sumber : [www.tangandiatas.com](http://www.tangandiatas.com)

b. *Workshop*

Definisi *workshop* adalah sebuah kegiatan atau acara yang dilakukan, dimana beberapa orang yang memiliki keahlian di bidang tertentu berkumpul untuk membahas masalah tertentu dan mengajari para peserta. *Workshop* bisa juga diartikan sebagai latihan dimana peserta bekerja secara individu maupun secara kelompok untuk menyelesaikan pekerjaan yang berkaitan dengan tugas yang sebenarnya untuk mendapatkan pengarahan dan pengalaman. Singkatnya, *workshop* merupakan gabungan antara teori dan praktek.

Di dalam sebuah *workshop* berkumpul sekelompok orang yang memiliki minat, perhatian dan keahlian yang sama di bidang tertentu, dimana mereka akan berkumpul dibawah arahan beberapa ahli untuk menggali satu atau beberapa aspek khusus suatu pembahasan masalah. Dalam komunitas TDA tentunya yang menjadi pokok utama pembahasan yaitu tentang bisnis. Segala hal yang berkaitan tentang pemecahan masalah ataupun untuk mengembangkan binsis member TDA.<sup>139</sup>

---

<sup>139</sup> Admin TDA, *Pesta Wirausaha*,  
<https://www.tangandiatas.com/category/pesta-wirausaha/wilayah-pesta-wirausaha/>, diakses 30 Februari 2019

Tabel 5. Kegiatan Workshop  
Tangan Di Atas

Tema workshop	Narasumber	Keterangan
Now everyone can... make a deal	Helmi F Wandara (master trainer HR NLP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teknik mengenali berbagai tipikal “<i>partner</i>” negosiasi</li> <li>- Mengenali negosiasi dan penerapannya</li> <li>- Menguasai tahapan-tahapan negosiasi</li> <li>- Menguasai rapport secara efektif dalam berbagai situasi</li> </ul>
Mental block	- Chazinatul	Pemberian materi

Tabel 5. Kegiatan Workshop  
Tangan Di Atas

Tema workshop	Narasumber	Keterangan
meningkatkan platform rezeki praktek seft menuju kaya sejati	Azrori - Dr. Sigit Setyawadi, spOG	tentang mental berwirausaha dengan tujuan meningkatkan performa dalam menjalankan bisnis sehingga meningkatkan omset dalam penjualan.
From gugup to sanggup	Ferdinand Kawi S.T (ice breaker)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemberian materi tentang mengatasi rasa gugup</li> <li>- Jurus jitu mengatasi <i>blank</i></li> <li>- Pemberian konsep <i>public speaking</i></li> </ul>

Sumber : [www.tangandiatas.com](http://www.tangandiatas.com)

c. *Meet The CEO*

Sama halnya dengan seminar dan *workshop*, *Meet The CEO* merupakan salah satu kegiatan TDA berupa *talk show*. Seminar, *workshop* dan *Meet The CEO* biasanya merupakan kegiatan dalam waktu yang sama. Namun, *Meet The CEO* merupakan kegiatan yang khusus mengundang para CEO yang sudah berpengalaman dan sukses dalam menjalankan bisnis. Para CEO ini diberikan waktu untuk menceritakan pengalamannya dalam berbisnis dengan tujuan memotivasi para member TDA. Serta dengan pengalaman bisnisnya, CEO membagikan *tips and trick* pada member TDA dalam menjalankan bisnisnya.<sup>140</sup>

Tabel 6. Kegiatan Meet The CEO Tangan Di Atas

Narasumber	Keterangan
Bimo Prasetyo	<i>Founder</i> SMART Legal Network dan <i>CoFounder</i> Qoloni.com.
Mustofa Romdloni	CEO MR Crop (: PT. ABC Plastindo ( ABCPlast, Polyrub ) , PT. Zenith Material Solution, PT. Buana Oasis

---

<sup>140</sup> *Ibid.*

Tabel 6. Kegiatan Meet The CEO Tangan Di Atas

Narasumber	Keterangan
	Chemicals, PT. Bumi Indah Propertindo ( BIP Land ), PT. Pasar Terasi Indonesia ( Bonanza ) and Si Kuprit Corp.), Ketua MWA (majelis Wali Amanah) TDA
Witjaksono	<i>Local Champions</i> 2017 oleh Majalah FORBES. Salah satu yang di sebut Pengusaha Kakap Presiden Jokowi, CEO PT DPUM Tbk, direktur keuangan di PT Dwi Aneka Jaya Kemasindo Tbk (DAJK)
Donny Kris Puriyono	<i>Founder</i> WT Group/Kue Artist ke kinian ( Malang Strudel, Surabaya patata, bakso Nawak, dll) – Dir. Pengawasan & Kepatuhan TDA
Ilik Sasongko	<i>Founder</i> JRU (Jaringan Rumah Usaha) serta Rumah Sasongko

Sumber: [www.tangandiatas.com](http://www.tangandiatas.com)

## 1.2 *Coaching* Eksekutif

*Coaching* dengan model *coaching* *eksekutif* diterapkan pada kegiatan TDA sebagai berikut:

a. *Meet The Investor*

*Meet the investor* adalah salah satu rangkaian acara di Pesta Wirausaha yang bertujuan untuk mempertemukan bisnis yang sedang memerlukan modal tambahan dengan investornya. Dengan cara mempertemukan dan menawarkan bisnis member TDA kepada investor yang memiliki dana sesuai kebutuhan member TDA. Investor bisa diambil dari member TDA lain maupun dari pihak ketiga. Dengan *Meet The Investor* ini diharapkan para member terbantu dalam menjalankan bisnis khususnya dalam hal permodalan.

b. *Technical Class*

*Technical Class* adalah satu kelas dimana member TDA diperkenalkan dengan bisnis hari ini yang akan membekali member untuk menjalani dunia bisnis. Dalam *Technical Class* ini, member ditawarkan pengantar bisnis terobosan yang mereka butuhkan untuk berkembang di dunia bisnis yang semakin kompetitif dan menarik. *Technical Class* dihadirkan untuk mengenali fondasi yang benar dalam membangun usaha yang legal

dan aman, mulai dari perizinan, legalitas hingga teknis khusus untuk mengembangkan bisnis.

c. *Tutorial Class*

Tutorial adalah metode mentransfer pengetahuan dan dapat digunakan sebagai bagian dari proses pembelajaran. Tutorial ini lebih interaktif dan spesifik dari pada seminar maupun *workshop*, karena tutorial dalam proses mengajar menggunakan contoh dan menyediakan informasi untuk menyelesaikan tugas tertentu. Sebuah tutorial dapat diambil dalam berbagai bentuk, mulai dari serangkaian instruksi untuk menyelesaikan tugas hingga sesi pemecahan masalah interaktif.

d. *Bussiness Clinic*

*Bussiness Clinic* merupakan fasilitas pelayanan bisnis yang menyelenggarakan dan menyediakan pelayanan bisnis dasar dan atau spesialistik. Dengan menghadirkan puluhan praktisi bisnis sebagai konsultan yang berkomitmen membantu para pemilik usaha untuk menemukan solusi bagi masalah bisnisnya.

*Bussiness Clinic* diharapkan dapat menjadi sarana pembelajaran bagi *member* TDA untuk memperoleh *new experience* selama berada di komunitas dalam mengatasi persoalan bisnis dan manajemen di dunia nyata. meningkatkan kualitas pembelajaran di TDA dalam rangka menjawab tantangan dunia bisnis global, sekaligus dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat sekitar khususnya para pengelola UKM.

Tabel 7. Kegiatan Pesta WirausahaTangan Di Atas

Tema Pesta Wirausaha	Kegiatan
#UKMorfosis	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Meet the Investor</i> (mempertemukan para pengusaha dan juga investor “anggota TDA”)</li> <li>- <i>Technical Class</i> (menghadirkan Bimo Prasetyo selaku founder)</li> </ul>

Tabel 7. Kegiatan Pesta WirausahaTangan Di Atas

Tema Pesta Wirausaha	Kegiatan
	<p>Smart Legal dan juga Ranggalawe selaku konsultan HAKI)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Tutorial Class</i> (menghadirkan Samira M Bafagih selaku Fasion Designer dan juga Dwi Putro Adiprabowo selaku Juragan foto serta kegitan Digital Class oleh Team Pinjam)</li> <li>- <i>Bussiness Clinic</i> (kelas khusus untuk anggota yang menghadapi masalah bisnis dengan menghadirkan para praktisi dan juga para pengusaha besar dari TDA untuk memecahkan masalah tersebut)</li> </ul>
#KolaborAksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Meet the Investor</i> (menghadirkan bank Mandiri)</li> <li>- <i>Technical Class</i> (Sesi spesial untuk mengetahui seluk beluk</li> </ul>

Tabel 7. Kegiatan Pesta WirausahaTangan Di Atas

Tema Pesta Wirausaha	Kegiatan
	<p>dan pondasi yang benar dalam membangun usaha yang legal dan aman, mulai dari perizinan, legalitas sampai teknis khusus untuk mengembangkan bisnis dengan menghadirkan Riyeke Ustadiyanto (Founder &amp; CEO iPaymu), Ani Berta (Copywriter, Founder Detik Blogger Community), Adrian Gunadi (CEO Investree), Denni Gautama (VP of Engineering Traveloka).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Tutorial Class</i> ( melaksanakan digital class yaitu kelas khusus bagi pemilik usaha untuk mempelajari tips dan trik dalam mengembangkan serta memasarkan produk secara digital langsung dari para pakarnya.)</li> </ul>

Tabel 7. Kegiatan Pesta Wirausaha Tangan Di Atas

Tema Pesta Wirausaha	Kegiatan
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Bussiness Clinic</i> (Menghadirkan puluhan praktisi bisnis sebagai konsultan yang berkomitmen membantu para pemilik usaha untuk menemukan solusi dalam mengatasi masalah bisnisnya.)</li> </ul>

Sumber: [www.tangandiatas.com](http://www.tangandiatas.com)

### 1.3 *Group Coaching*

*Group Coaching* secara garis besar sama seperti Live Coaching. Perbedaannya adalah dalam *Group Coaching*, *member* yang mengikuti kegiatan seminar, *workshop* dan *Meet The CEO* merupakan sebuah tim dalam satu usaha yang sama. Satu tim ini, diberikan pembelajaran oleh *coach* dan CEO untuk bekerja sama dalam menjalankan bisnis, cara kepemimpinan dalam bisnis serta segala sesuatu yang berkaitan tentang bisnis dengan tujuan tercapainya keinginan masing-masing dari tim tersebut dengan lebih efektif dan efisien.<sup>141</sup>

---

<sup>141</sup> *Ibid.*

## 2. *Mentoring*

*Mentoring* dalam bisnis adalah wahana pengembangan diri. *Mentoring* pada dasarnya berbagi pengalaman dari satu orang ke orang lain. Memiliki hubungan dengan senior dalam suatu organisasi baik untuk merekatkan antara *mentee* serta *mentor*. Selain itu, *mentoring* bisnis ini juga memiliki keuntungan untuk organisasi sebagai alat pengembangan strategi dan salah satu yang dapat mendukung rencana suksesi.<sup>142</sup>

Dalam membina *membersnya*, komunitas TDA menggunakan model *mentoring* kelompok yang dinamakan Kelompok *Mentoring* Binis (KMB). KMB ini hadir dengan tujuan memberikan berbagai macam permasalahan bisnis. KMB sengaja diciptakan untuk menghasilkan *cash flow* yang sesuai harapan. Karena, jika suatu bisnis dapat menjadi bisnis yang menguntungkan, tentunya ini akan menjadikan efek domino. Sebab, menguntungkan memiliki korelasi dengan meningkatkan ekonomi sang pemilik bisnis. Jika ekonomi pemilik bisnis meningkat, maka berimbas pada para pekerjanya dan bisa jadi akan ada penambahan lapangan kerja baru.

Ada dua pendekatan dalam menjalankan kegiatan KMB pada komunitas TDA, yaitu:

---

<sup>142</sup> Badroni Yuzirman dan Iim Rusyamsi, *Keajaiban ...*hal. 56.

## 2.1 *Action Learning*

Penerapan strategi mentoring dengan pendekatan *Action Learning* terlihat pada kegiatan KMB, yaitu berbagi informasi dan ilmu dengan saling menceritakan dan mendengarkan masalah dalam berbisnis dari tiap *member*. Selanjutnya masalah tersebut dibahas bersama-sama dalam diskusi. Karena disaat masalah tersebut dibahas secara bersama, maka masalah tersebut lebih mudah dicarikan solusi dengan pengalaman yang berbeda tiap anggota KMB. Disaat seseorang kesulitan dalam suatu hal akan dibantu oleh seseorang yang pernah mengatasi kesulitan tersebut begitu juga sebaliknya. Disaat masalah tersebut tidak ada yang memberikan solusi, maka anggota KMB akan mencari solusi dengan menanyakan kepada pihak diluar KMB.

Selain menceritakan masalah, anggota KMB juga saling memotivasi dalam menjalankan bisnis. Motivasi berkontribusi terhadap kesuksesan karena motivasi itu menular. Menemukan orang yang bersama saling memotivasi dengan tujuan membuat ruang yang mendukung dalam menjalankan bisnis.

## 2.2 *Kelompok* Praktik

Kelompok praktik merupakan lanjutan dari *Action Learning*. Dimana disaat seseorang menemukan solusi dari masalah tentang bisnisnya, haruslah dilanjutkan dengan

tindakan nyata atau praktik. Strategi kelompok praktik pada KMB terlihat dari tindakan nyata anggota KMB tersebut. Yaitu melakukan kolaborasi dengan orang lain bisa dari sesama anggota TDA maupun dari luar. Dalam komunitas TDA sendiri kolaborasi ini diganti menjadi kolaborasi, yaitu bersinergi dengan banyak pihak.

Kolaborasi menjadi tema pada Pesta Wirausaha 2019. kolaborasi dipilih karena Komunitas TDA memandang bahwa para pelaku wirausaha perlu bersinergi dengan banyak pihak untuk maju dan berkembang. Di era VUCA (*volatile, uncertainty, complexity, ambiguity*) di mana kecepatan teknologi, kemudahan akses produksi, harga kompetitif, efektivitas model bisnis adalah keharusan.<sup>143</sup>

### 3. Data Usaha Anggota TDA

Gambar 4. Jumlah Usaha Anggota TDA Tahun 2014



Sumber: Komunitas TDA Semarang

<sup>143</sup> Admin TDA, *Kelompok Mentoring Bisnis TDA*, <https://www.tangandiatas.com/tag/kmb/>, diakses 30 Februari 2019.

Dari gambar diatas, dijelaskan bahwa pada tahun 2014 telah terdaftar 1000 usaha baru yang di jankan oleh anggota TDA. Hal ini terjadi karena kegiatan yang diselenggarakan oleh TDA berupa seminar bisnis, workshop dan kegiatan coaching lainnya. Dari kegiatan-kegiatan coaching tersebut meningkatkan minat para anggota dalam berwirausaha. Dari peningkatan minat tersebut para anggota mulai terjun ke dunia bisnis dengan memulai usaha baru.

Gambar 5. kegiatan seminar bisnis dan pelatihann bisnis TDA



Sumber : Komunitas TDA Semarang

Salah satu contoh kegiatan TDA yaitu *Meet The CEO*. Dengan menghadirkan para CEO yang sudah berpengalaman dalam dunia bisnis seperti Bimo Prasetyo, Mustofa Romdloni, Witjaksono dan lainnya. Para CEO membagikan pengalaman serta ilmu dari pengalaman dari mereka meritis usaha sampai berhasil mengembangkan bisnisnya hingga besar.

Gambar 6. Kegiatan Kunjungan Bisnis pada Bandeng Juana Elryna



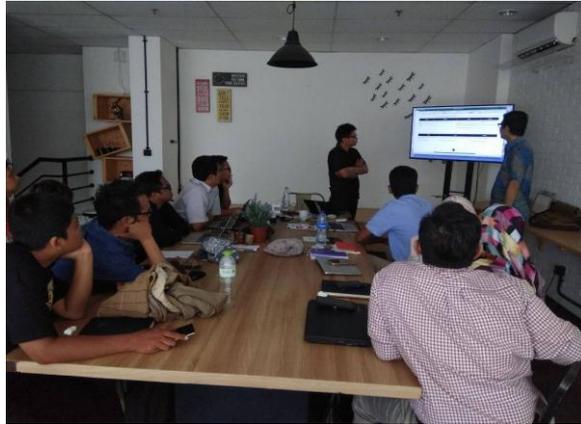
Sumber : Komunitas TDA Semarang

Contoh kegiatan pelatihan pada TDA yaitu para anggota TDA mengunjungi langsung bapak Arief, *owner* bandeng Juana Elryna dan melihat langsung bagaimana pak Arief mengelola bisnisnya. Selain itu beliau juga membagikan ilmu berbisnisnya pada anggota TDA.

Tidak hanya sampai para anggota membuka usaha. TDA juga berperan dalam membantu anggota mengembangkan dan mempertahankan usaha anggotanya. Maka dari itu TDA melaksanakan kegiatan kelompok mentoring bisnis (KMB). Kegiatan KMB dilaksanakan setiap minggunya dengan tujuan menjadi wadah para anggota saling bertukar informasi dan

memecahkan masalah bisnisnya. Pada Semarang sendiri terdapat 6 KMB yang pada tiap kelompoknya terdapat 5 sampai 7 orang. Jadi jumlah anggota yang mengikuti KMB sekitar 40 orang.

Gambar 7. Contoh Kegiatan KMB komunitas TDA



Sumber : Komunitas TDA Semarang

Gambar 8. Contoh Kegiatan KMB komunitas TDA



Sumber : Komunitas TDA Semarang

Gambar 9. Contoh Kegiatan KMB komunitas TDA



Sumber : Komunitas TDA Semarang

Contoh kegiatan KMB yang dilakukan komunitas TDA Semarang. Dalam kegiatan ini para anggota KMB saling bertukar masalah bisnis mereka dan memecahkan masalah bersama-sama. Selain itu, dalam kegiatan ini para anggota juga saling memberikan motivasi dan masukan untuk membangun lingkungan bisnis yang baik.

Namun dalam praktiknya, anggota TDA yang sudah memulai menjalankan bisnis banyak mengalami masalah bisnis. Banyak tantangan yang dihadapi dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnisnya. Hasilnya dari 1000 usaha baru 80% gagal pada tahun pertama dan menyisakan 200 usaha yang masih berjalan. Selanjutnya 80% lagi gagal setelah berjalan kurang dari lima tahun dan menyisakan 40 usaha.

Dalam menilai suatu bisnis berhasil atau tidak yaitu bisnis tersebut mampu bertahan dalam waktu 5 tahun sehingga dilihat dari tahun 2014 sampai tahun 2019. Jumlah anggota yang mampu bertahan ini sama dengan jumlah peserta kelompok mentoring bisnis (KMB) yaitu sejumlah 40 usaha yang mampu bertahan. Dengan kata lain, anggota yang dapat mempertahankan bisnisnya merupakan anggota yang mengikuti KMB. Kegagalan dikarenakan disaat anggota memiliki masalah tidak bisa memecahkan masalah tersebut sehingga bisnis tersebut gagal atau berhenti. Padahal dalam memecahkan masalah bisnis terdapat pada kegiatan KMB berupa saling menukar informasi antar anggota dan memecahkan masalah bersama.

KMB mampu menjadikan anggota TDA yang menjalankan bisnis mampu mengembangkan dan mempertahankan bisnisnya. Sebagai contoh pak Oto yang awalnya seorang perawat, mulai tertarik pada bisnis koveksi khususnya pakaian muslim setelah mengikuti seminar bisnis TDA. Berawal dari menyetok jilbab dan pakaian muslim dari orang lalu menjual secara online. Setelah mengikuti berbagai pelatihan, pak Oto mulai medapat masukan untuk memuali memproduksi barang dan menciptakan *brand* sendiri bernana jilbab Folia. Dengan berjalannya bisnis konveksinya, pak Oto selalu mengikuti kegiatan KMB untuk saling bertukar informasi antara sesama pengusaha konveksi. Disaat memiliki masalah

dalam bisnisnya, pak Oto juga mendapat bantuan dari anggota lain baik dalam hal penjualan, produksi dan lainnya. Sampai sekarang bisnis pak Oto sudah memiliki ruko sendiri dan menjadi distributor pakaian muslim serta secara online masih berjalan.

Ibu Dyah yang sudah tertarik menjadi berbisnis. TDA menjadi pilihan Ibu Dyah dalam mencari pengetahuan serta pengalaman berbisnis mulai dari nol. Karena belajar dari nol, ibu dyah hanya mengikuti bisnis yang dikerjakan anggota TDA lain yaitu membuka toko busana muslim. Namun kurangnya pengetahuan dalam idang itu, akhirnya toko tersebut tutup. Pantang menyerah, Ibu Dyah membangun usaha lagi yaitu bergerak dalam bidang makanan ringan secara online. Dalam kegiatan pelatihan bisnis pada TDA, Ibu Dyah belajar tentang memproduksi makanan ringan dalam kemasan serta berjualan secara online. Memasuki bidang produksi tertanya tantangannya sangat besar tapi potensya juga besar. Dalam mengembangkan bisnisnya, Ibu Dyah mengikuti KMB dengan tujuan membuka wawasan untuk berjejaring dengan sesama member TDA dan jaringan lain di luar TDA.

Pak Budi pada awalnya merupakan staf produksi di perusahaan tekstil terbesar di Semarang. Sambil bekerja, pak Budi membangun usaha dengan toko kecil berukuran 3x7 meter persegi dengan menjual perlengkapan *outdoor*. Selain itu, Ia

mendirikan perusahaan CV Diva yang bergerak dalam usaha toko dengan konsep satu harga dengan nama “Muti M” setelah bergabung dengan TDA. Karena usaha yang berkembang ini, pak Budi menerima banyak tantangan , hingga pak Budi keluar dari pekerjaannya dan total mengurus bisnisnya. Usaha toko satu harga “Muti M” yang sudah mempunyai tujuh cabang mengalami kemunduran karena tutupnya *supplier* dan akhirnya bagkrut.setelah mengikuti KMB dan mendapatkan saran dari mentor serta anggota KMB yang lain, sekarang pak budi hanya fokus 100% pada bisnis Cartenz dan mengembangkannya sampai sekarang. Cartenz pun mengalami perkembangan dengan memiliki 13 *outlet* cabang.

**BAB IV**

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SDM PADA  
KOMUNITAS TANGAN DI ATAS WILAYAH SEMARANG**

**A. Analisis Strategi *Mentoring***

Pemberdayaan atau pengelolaan sumber daya manusia merupakan sumber daya yang paling vital, aktivitas sentral dan juga strategis. Untuk tujuan tersebut, *coaching* perlu di implementasikan dalam organisasi. Karena *coaching* merupakan pembuka potensi seseorang untuk memkasimalkan kinerjanya. Strategi *coaching* diterapkan pada komunitas TDA berkaitan dengan kegiatan-kegiatan yang ada pada komunitas. Dalam parktiknya, strategi coaching yang dilakukan oleh TDA dikelompokan menjadi tiga bagian, *Live Coaching*, *Coaching* eksekutif dan *group coaching*.

Sama halnya dengan *coaching*, *mentoring* merupakan aktivitas yang memiliki tujuan untuk mengelola sumber daya manusia. Perbedaannya adalah *mentoring* merupakan upaya mendukung individu sehingga mereka berkembang lebih efektif. Perkembangan pengetahuan dan teknologi menjadikan *mentoring* sebagai strategi dalam organisasi. Tujuan dari penerapan strategi tersebut yaitu untuk melakukan pembelajaran berkelanjutan serta sejumlah tujuan yang memadai dari masing-masing individu maupun tujuan organisasi.

Penerapan strategi *mentoring* pada TDA sendiri berupa *mentoring* kelompok sesuai dengan teori *coaching* dan *mentoring*. Terlihat pada kegiatan Kelompok *Mentoring* Bisnis (KMB). Kegiatan ini adalah kegiatan yang dilakukan oleh beberapa pebisnis *member* TDA yang mempunyai tujuan sama yaitu ingin membesarkan bisnisnya dengan dibantu oleh seorang mentor *member* TDA juga. Namun ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh komunitas TDA.

Ada dua kriteria *mentor* dalam kegiatan KMB, yaitu *mentor* level 1 yang diikuti oleh *member* TDA yang sudah menjalankan bisnis dengan usia bisnis lebih dari lima tahun. Omset yang dimilikipun sudah mencapai 5 milyar pertahun atau lebih. Lalu *mentor* level 1 ini akan mempunyai kelompok KMB yang beranggotakan member TDA yang bersedia juga menjadi mentor level 2 dengan usia bisnisnya lebih dari dua tahun dengan omset pertahun mencapai 1-5 milyar. Mentor level 2 ini mempunyai KMB di wilayah masing-masing dengan anggota yang memiliki usia bisnis dibawahnya atau kurang dari dua tahun.

Penentuan kriteria *mentor* menurut teori Kaswan bukan hanya sekedar lama menjalankan bisnis dan omset, akan tetapi kompetensi dalam menjalankan bisnis juga diperlukan. Kompetensi yang dimaksud adalah *mentor* dapat mengidentifikasi secara akurat kebutuhan pengembangan bisnis selalui perencanaan aksi, mendukung dan memampukan pemecahan masalah. Lebih jauh,

mentor membantu *mentee* menguasai pengetahuan, ketrampilan dan sikap, yang terkait langsung dengan pekerjaan dan akan meningkatkan kinerja *mentee*. Selain itu meskipun bukan tujuan pokok, kedekatan antara *mentor* dan *mentee* perlu diperhatikan. Karena kedekatan *mentor* dan *mentee* juga berdampak pada proses *mentoring*.

Pada daerah Semarang sendiri, terdapat 6 KMB yang rutin bertemu dengan tema besarnya yaitu pengembangan bisnis. Berbeda dengan TDA di daerah lain yang tiap KMBnya diberi nama, KMB pada TDA wilayah Semarang hanya memberi nomer pada KMB tersebut yaitu nomer 1 sampai 6. Pembagian KMB ini berdasarkan waktu masuk komunitas TDA, kesamaan jenis usaha, atau kesamaan sejauh mana perkembangan bisnis yang sedang dikerjakan. Dengan 5 sampai 7 orang tiap kelompoknya, diharapkan lebih efektif dalam pemecahan masalah tiap member TDA<sup>144</sup>

Dari kegiatan KMB tersebut muncul kalimat “yang memberi pasti diberi” pada komunitas TDA. Produk TDA ini berupa nilai (*value*), yaitu pemberian kepada member tanpa henti dan penuh dengan komitmen tinggi dari para aktivisnya. Dan para aktivisnya mendapatkan nilai tambah tapi secara immateri yang sangat besar. Pengaruh tiap member ditentukan oleh seberapa besar mendahulukan kepentingan orang lain. Tiap member diharapkan menjadi

---

<sup>144</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Fikqy Fadilla (Ketua Wilayah Jawa Tengah komunitas TDA) pada tanggal 12 januari 2019.

“pengungkit” bagi kesuksesan orang lain. TDA telah dan akan terus menjadi “pengungkit” sukses bagi para membeinya. Nilai yang dibangun saat kegiatan ini menurut Islam sama dengan konsep bersedekah. Sementara sedekah sendiri termasuk hal yang jika dilakukan akan dijamin mendapatkan naungan dari Allah SWT.

Menurut hemat peneliti, dalam penerapan strategi *mentoring* kelompok, TDA sudah sesuai dengan teori *mentoring*, namun dalam praktiknya, kegiatan KMB masih kurang maksimal. Terlihat dari perbandingan jumlah anggota TDA di Semarang yaitu sekitar 2700 anggota, dengan jumlah KMB yaitu 6 kelompok dengan masing-masing kelompok 5 sampai 7 orang. Dengan perbandingan yang jauh, penerapan *coaching* sudah bagus dengan banyaknya anggota yang membuka bisnis namun hanya sedikit yang mengikuti KMB karena keterbatasan waktu dari tiap-tiap anggota. Sehingga dalam praktiknya member yang tidak mengikuti KMB akan kesulitan dalam menjalankan bisnis bahkan sampai gagal dalam berbisnis. Peneliti membagi kriteria pengusaha pada TDA, yaitu:

1. Anggota TDA mengikuti *coaching* dan *mentoring*

Kebanyakan para Anggota TDA memulai perkerjaan dengan menjadi seorang karyawan. Namun banyak hal yang membuat seseorang tidak cocok menjadi karyawan seperti waktu yang banyak tersita, kurangnya ekonomi atau penghasilan, pengembangan diri yang kurang maksimal dan banyak hal lainnya. Memulai bisnis sendiri merupakan jalan yang banyak

dipilih disaat orang tidak cocok dengan menjadi karyawan. Dimulai dari mengikuti kegiatan seminar bisnis, workshop dan kegiatan *coaching* TDA lainnya, munculah dorongan untuk memulai bisnis dengan membuka usaha baru.

Dalam menjalankan bisnisnya, Anggota TDA pastilah akan menghadapi tantangan bisnis. Oleh karenanya, penting bagi para Anggota TDA untuk mengikuti kegiatan *mentoring* bisnis berupa KMB. Dalam kegiatan KMB, anggota diberi tempat untuk *sharing* dan mendengarkan tentang bisnis kepada anggota lain dan saling membantu dalam menghadapi berbagai macam permasalahan bisnisnya. Selain itu, KMB juga menjadi lingkungan positif bagi pengusaha sehingga bisnis tetap *on the track*, berkembang, dan bertahan.<sup>145</sup>

Anggota TDA yang mengikuti kegiatan KMB juga belum tentu langsung mendapatkan hasil yang maksimal dalam berbisnis. Biasanya Anggota tersebut belum fokus dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini terjadi karena masih dikesampingkannya bisnis dengan kegiatan lain atau setengah-setengah dalam menjalankan bisnis. Anggota TDA yang belum maksimal dalam menjalankan bisnis yaitu anggota yang masih menjadi karyawan atau masih bekerja, sehingga tidak selalu hadir dalam kegiatan KMB setiap minggunya. Hal ini menyebabkan

---

<sup>145</sup> Hasil wawancara dengan Bapak M. Ali Alakbar (Ketua Daerah Semarang komunitas TDA) pada tanggal 1 Juli 2019.

bisnis yang dijalani tidak diperhatikan dengan baik hanya mengalir begitu saja tanpa *action* yang jelas. Selain itu, kurang keterbukaannya anggota dalam menjalankan bisnis baik perkembangan bisnisnya atau masalah yang sedang dihadapi, sehingga anggota lain sulit dalam membantu anggota tersebut.

2. Anggota TDA hanya mengikuti *coaching*

Kegiatan *coaching* pada TDA berupa seminar, *workshop*, dan *meet the CEO* akan mendorong seseorang beralih menjadi seorang pengusaha. Dan disaat usaha sudah mulai berjalan, dilanjutkan dengan kegiatan *mentoring*. *Mentoring* menjadi kunci dalam berbisnis karena saat mengikuti kegiatan *mentoring* berupa KMB, Semua tantangan bisnis akan terjawab dengan saling berbagi dengan anggota TDA. Namun dalam praktiknya banyak yang tidak mengikuti kegiatan *mentoring* sehingga banyak yang mengalami kesulitan dan berakhir pada kegagalan bisnis karena tidak tau cara menghadapi masalah yang dihadapi.

Alasan utama anggota yang hanya mengikuti *coaching* dan tidak berlanjut ke *mentoring* adalah waktu, karena *mentoring* membutuhkan keistiqomahan hadir setiap minggunya. Anggota yang sudah memulai usaha pasti akan disibukan dengan usaha tersebut. Jadi disaat usahanya sudah berjalan tidak ada lagi waktu yang dapat diluangkan untuk komunitas maupun anggota TDA lain. Hasilnya disaat usaha yang dikerjakan mengalami masalah atau hambatan yang menyebabkan kebuntuan dalam

mengatasinya, anggota tersebut tidak memiliki jawaban atas masalah tersebut yang sebenarnya ada pada kegiatan *mentoring* tersebut.

Kesadaran akan pentingnya *mentoring* juga menjadi alasan anggota tidak mengikuti kegiatan KMB. Pemahaman akan berbisnis para anggota yang hanya mengikuti *coaching*, bisnis adalah disaat membuka bisnis itu saja dan dibiarkan mengalir tanpa tujuan yang jelas. Sehingga anggota kesulitan dalam mempertahankan bisnis. Kebanyakan anggota yang hanya mengikuti kegiatan *coaching* hanya mampu mempertahankan bisnisnya kurang dari satu tahun.

Kelompok *Mentoring* Bisnis (KMB) pada komunitas TDA memiliki dua pendekatan *Mentoring*, yaitu:

1. *Action Learning*

*Action learning* merupakan pendekatan *mentoring* kelompok yang merupakan cara belajar dengan dan dari orang lain dalam mengatasi isu-isu sulit, yang secara khusus melibatkan kelompok kecil dengan bertemu bersama untuk memecahkan masalah dengan saling berdiskusi. Saat bersamaan tiap individu mendapat wawasan yang lebih luas mengenai masalah tersebut maupun praktik mereka sendiri.

*Mentoring* kelompok dengan pendekatan *action learning* terlihat pada kegiatan KMB. Pertemuan anggota KMB menjadikan member dari TDA memiliki partner diskusi.

Lingkungan atmosfer semangat berbisnis akan semakin meningkat. Rekan dari anggota KMB akan memberikan masukan dan solusi atas apa yang sedang dialami. Bukan hanya solusi, tetapi mungkin juga peluang-peluang yang bisa dijadikan modal inmateri dalam menjalankan bisnis.<sup>146</sup>

”Orang yang berkawan dengan pedagang minyak wangi, pasti akan ikut tercium wangi. Begitu juga dengan berkawan dengan orang-orang yang termotivasi untuk sukses, pasti orang tersebut akan ikut sukses juga.”<sup>147</sup>

Konsep yang ada pada KMB berupa silaturahmi. Menjadi benar adanya bahwa silaturahmi akan membuka pintu rezeki. Hal ini diyakini tiap anggota KMB bahwa silaturahmi membuka pintu rezeki, selanjutnya biarkan Allah SWT dan alam semesta yang bekerja.

Menurut hemat peneliti, tidak adanya manfaat yang dirasakan oleh *mentor* secara langsung akan menurunkan motivasi mentor itu sendiri. Kurangnya imbalan untuk *mentor* merupakan salah satu kendala dalam proses *mentoring*. *Mentor* dengan motivasi rendah akan menghambat kegiatan *mentoring*. sebagian *mentor* cukup dihargai oleh pengetahuan bahwa mereka memberi kontribusi terhadap pertumbuhan dan perkembangan orang lain. Namun *mentor* yang lain

---

<sup>146</sup> Admin TDA, *Kelompok Mentoring Bisnis TDA*, <https://www.tangandiatas.com/tag/kmb/>, diakses 9 April 2019.

<sup>147</sup> Hasil wawancara dengan Bapak M. Ali Alakbar (Ketua Daerah Semarang komunitas TDA) pada tanggal 2 Februari 2019.

mebutuhkan penghargaan yang konkret untuk mempertahankan keterlibatannya.

Peran *mentor* juga harus diperjelas dalam kegiatan mentoring. Dalam proses *mentoring*, *mentor* mungkin ingin mentee terlihat baik untuk kepentingan *mentor* dan melebihi batas dalam bimbingan dengan melakukan sesuatu untuk *mentee*. Namun perlu diperhatikan bahwa pengalaman merupakan guru yang terbaik. Membimbing dan memberi saran merupakan peran dari *mentor* akan tetapi dalam mengerjakan sesuatu *mentee* lah yang melaksanakan.

## 2. *Komunitas Praktik*

Komunitas praktik merupakan strategi *mentoring* kelompok yang menjadi lanjutan dari *action learning*. Kelompok praktik ini dilakukan dengan melakukan aksi nyata, yaitu berkolaborasi dengan orang lain baik di dalam maupun di luar komunitas. Tiap individu yang melakukan kolaborasi memiliki tujuan yang sama dan belajar dari satu sama lain dengan berbagi pengalaman dan informasi.

Aksi adalah hal utama dari semua formula yang ada pada TDA. Tindakan aksi merupakan jiwa dari komunitas TDA, karena pada TDA menganut prinsip *action oriented* yang kemudian “kolaborasi” diplesetkan menjadi “kolaborasi”. Aksi merupakan sebuah gebrakan terhadap individu. Dengan aksi, tiap individu telah merealisasikan berbagai konsep dan strategi dalam

bentuk yang nyata. Dalam komunitas praktik tersebut, aksi yang dilakukan berupa bekerjasama dengan orang lain baik dalam komunitas, maupun luar komunitas. Dengan tujuan pemecahan masalah serta pengembangan bisnis yang sedang dijalankan.

Menurut hemat peneliti, penerapan komunitas praktik atau aksi yang diterapkan pada komunitas TDA sudah sesuai dengan teori *coaching* dan *mentoring*. Namun ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menerapkan aksi. Pertama, pembatasan kolaborasi antara anggota TDA tidak terpaku pada mentor KMB maupun anggota dalam satu KMB saja. Anggota KMB harus diberi kebebasan dalam menjalankan kolaborasi baik ke seluruh anggota TDA maupun di luar komunitas. Kedua, setiap melakukan kolaborasi dengan anggota TDA atau pihak luar komunitas, komunitas mewajibkan anggota melaporkan kegiatan bisnisnya agar dalam praktiknya komunitas dapat dengan mudah memantau dan memfasilitasi setiap perkembangan bisnis anggota TDA sehingga peran dari komunitas TDA terlihat dengan jelas.

Dalam melakukan kerjasama, anggota TDA tetap harus memegang erat sifat amanah dan bertanggung jawab dalam menjalankan kolaborasi. Berbisnis merupakan kegiatan yang melibatkan banyak orang sehingga diperlukan komitmen dalam menjalankannya. Amanah dan tanggung jawab menjadi kunci berjalannya suatu kerjasama. Dari sifat tersebut dampaknya akan

kembali kepada dirinya berupa kepercayaan orang lain saat bekerjasama, yang secara langsung maupun tidak langsung berdampak pada pengembangan bisnisnya.

## **B. Unsur Bisnis Islam Komunitas Tangan Di Atas**

Unsur keIslaman yang harus dilaksanakan oleh *member* TDA dalam membuka dan menjalankan bisnisnya. Dalam memilih jenis bisnis yang akan digeluti, *coachee* haruslah memilih jenis usaha yang tidak bertentangan dengan ketentuan syara dan hukum. Serta *coachee* diharuskan memilih usaha yang tidak dilarang menurut hukum Islam. Sebagai contoh, pada komunitas TDA mewajibkan *membersnya* menjalankan bisnis menggunakan barang atau apa saja yang diharamkan. Tidak boleh *member* memilih jenis usaha yang dilarang karena subyek atau objek baik barang maupun jasa yang ditransaksikan merupakan yang dilarang (haram) dalam hukum agama Islam. Seperti memperjualbelikan alkohol, narkoba, organ manusia, dan lainnya.

“Komunitas TDA merupakan komunitas umum yang siapa saja yang ingin memiliki dan mengembangkan bisnis boleh masuk, anggota TDA dibebaskan memilih bisnis apa saja asalkan halal. Dalam kegiatannya juga, TDA selalu diselipkan unsur-unsur keislaman. Hal ini juga dapat dilihat dari namanya `tangan di atas` mengambil dari hadist Nabi *”Tangan yang di atas lebih baik daripada tangan yang di bawah”*. Tujuan utamanya pasti saling menolong antar anggota”<sup>148</sup>

---

<sup>148</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Fikqy Fadilla (Ketua Wilayah Jawa Tengah komunitas TDA) pada tanggal 12 Januari 2019.

Anggota TDA diberi kebebasan memilih bisnisnya, sehingga bisnis yang dijalankan anggota TDA sangat beragam. Berdasarkan jenis usaha yang dijalankan anggota TDA, memang semua jenis usaha yang dipilih tidak ada unsur usaha yang dilarang. Sebagai contoh, bisnis kuliner yang paling banyak dipilih oleh anggota TDA, semua unsur baik dalam bahan maupun proses pembuatan sesuai dengan ketentuan Islam. Contoh lain seperti bisnis konveksi juga banyak diminati oleh banyak anggota TDA khususnya pakaian muslim. Dalam proses bertransaksi para anggota harus menerapkan sifat jujur serta tidak menutup-nutupi kekurangan barang dagangannya.

Selanjutnya, Komunitas TDA juga menerapkan sifat-sifat Nabi Muhammad SAW. pada anggota dalam menjalankan bisnis. Rasulullah yang merupakan teladan bagi umat Islam, memberikan ajaran serta pencerahan pada setiap aspek kehidupan tak terkecuali dalam dunia bisnis. Rasulullah dikenal sebagai pebisnis yang ulung dengan kejujuran dan amanahnya dalam menjalankan bisnis. Selain itu Rasulullah juga dikenal sebagai pebisnis yang cerdas serta memiliki etika bisnis yang baik.

Dari sifat Nabi ini, TDA mengharapkan para anggota diharapkan mampu mengembangkan potensinya. Oleh karena itu, sifat Nabi tersebut dikembangkan sendiri oleh TDA :

*a. Shiddiq*

*Shiddiq* dalam TDA diartikan memiliki integritas tinggi. TDA menyebut bahwa integritas itu ketika seorang berlaku *fair*, jujur, terpercaya, loyal, peduli, terbuka dan berkomitmen. Jujur adalah modal sederhana menuju kesuksesan. Karakter *shiddiq* ini penting untuk menjalankan bisnis yang jujur, adil, mampu bersaing sehat, dan tidak merugikan siapapun. Sehingga seorang pebisnis mampu menambahkan kepercayaan kepada para pelanggan serta pihak lain dalam menjalankan bisnis.

*Shiddiq* sangat melekat dengan kegiatan bisnis yang berdampak pada kepuasan pelanggan maupun partner bisnis. Seorang pengusaha yang menjunjung tinggi sifat *Shiddiq* atau memiliki integritas tinggi ini, akan mendapatkan pelanggan yang setia serta partner kerja jangka panjang.

*b. Amanah*

Modal utama dari berbisnis bukan semata-mata memiliki uang yang banyak, melainkan kepercayaan yang diterjemahkan oleh TDA yaitu menjaga kredibilitas. Untuk mendapatkan kepercayaan dan kredibilitas dalam berbisnis bukanlah hal mudah. Pengusaha yang memegang teguh prinsip kejujuran, tidak hanya mendapat kepercayaan dari pelanggan melainkan juga dari mitra bisnis dan anggota tim dalam bisnisnya. Keberkahanpun akan didapatkan dalam bisnisnya.

Integritas tinggi serta etika bisnis merupakan hal yang wajib dilakukan oleh pebisnis. Sehingga hasil dari integritas tinggi ini, berdampak pada nama baik seseorang. Selanjutnya dalam menjalankan bisnis, orang tersebut mampu dipercaya oleh para pelanggan maupun *partner* kerja. Dampak lain sifat *Shiddiq* atau integritas tinggi dalam bahasa TDA, tidak adanya pihak yang dirugikan. Hasil akhirnya adalah seseorang mampu mengembangkan dan mempertahankan bisnis yang dijalankan.

c. *Fathanah*

TDA mengartikan *Fathanah* yaitu pengusaha yang cerdas. Cerdik itu terkait dengan *life skill*. Orang yang cerdas adalah orang yang bisa mencari solusi atas masalah-masalah yang terjadi dalam bisnisnya tanpa merugikan siapapun. Orang yang cerdas tidak harus dari orang yang memiliki pendidikan yang tinggi, namun orang tersebut hanya perlu pandai melihat peluang dan kreatif.

Ketrampilan berwirausaha merupakan hal penting yang harus dimiliki oleh setiap pengusaha khususnya anggota TDA. Ketrampilan ini bertujuan agar setiap anggota mampu berperilaku positif dan beradaptasi dengan lingkungan bisnis. Tujuannya agar anggota TDA mampu menghadapi berbagai tantangan bisnis dalam menjalankan bisnis secara efektif.

*life skill* dalam berbisnis bukan hanya secara fisik, namun juga mental dan spiritual. Contoh dari *life skill* seperti keterampilan dalam berkomunikasi, keterampilan mengelola waktu, kecerampilan melakukan *planing*, keterampilan dalam mengambil keputusan dan lainnya yang sangat penting dalam menjalankan bisnis

d. *Tabligh*

*Tabligh* dikembangkan oleh TDA sebagai kemampuan marketing. Di dalam dunia bisnis, kemampuan berkomunikasi merupakan aset penting untuk menunjang keberhasilan bisnis. Selain berfungsi untuk memasarkan produk, komunikasi juga digunakan untuk pemaparan strategi bisnis pada setiap anggota tim bisnis. Jadi, disaat pemimpin tim memiliki strategi hebat namun tidak dikomunikasikan, maka strategi tersebut hasilnya percuma.

Marketing merupakan alat bersaing dalam dunia bisnis. Seseorang dapat mengembangkan bisnisnya apabila seorang pebisnis mampu bersaing dengan pebisnis lain. Dalam dunia bisnis, seseorang pasti akan bertemu dan berbicara dengan banyak orang. Penyampaian seseorang yang tepat adalah kunci dalam marketing. Sehingga lawan berbicara seperti pelanggan maupun partner bisnis mampu memahami dan menerima apa yang disampaikan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Dari uraian yang disampaikan di atas, maka dapat kita tarik kesimpulan bahwa dalam mengembangkan sumber daya manusia, komunitas Tangan Di Atas diawali menggunakan strategi *coaching*, yang meliputi: *live coaching* (*coaching* berupa dialog), *coaching* eksekutif (*caoching* dengan penggabungan teori dan praktik), dan *group coaching* (*coacheenya* adalah kelompok atau tim). *Coaching* menjadi strategi dalam membuka potensi anggota TDA dalam menjalankan bisnis. Potensi tersebut kemudian digunakan untuk menjadi dorongan anggota TDA memulai membuka bisnis.
2. Strategi mentoring pada komunitas TDA sebagai lanjutan dari *Coaching*, yang meliputi: *action learninig* (kegiatan kelompok *mentoring* bisnis) dan komunitas praktik (lanjutan dari kegiatan KMB berupa pemecahan masalah). Strategi-strategi yang diterapkan di atas, secara garis besar sudah sesuai dengan teori *coaching* dan *mentoring*. Akan tetapi, terdapat beberapa hal yang menjadikan penerapan strategi-strategi di komunitas TDA belum optimal dalam penerapan kegiatan mentoring bisnis pada KMB (kelompok *mentoring* bisnis). Pada strategi mentoring, kendala yang dihadapi berupa kurang

optimalnya kegiatan KMB (kelompok *mentoring* bisnis), terlihat dari jumlah anggota yang mengikuti kegiatan *coaching* sangat banyak namun dalam kegiatan *mentoring* hanya sedikit. Begitu banyaknya anggota yang tidak mengikuti *mentoring* disebabkan pembagian waktu yang kurang maksimal oleh anggota dalam menjalankan bisnis, serta kurangnya kesadaran akan pentingnya *mentoring* bisnis. Kurang optimalnya kegiatan *mentoring* menyebabkan banyak anggota yang sudah memulai bisnis namun disaat menghadapi masalah bisnis, banyak yang berhenti karena tidak bisa memecahkan masalah tersebut.

## **B. Saran**

Bertolak pada penelitian di atas, peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi komunitas TDA. Melihat kondisi bisnis sekarang yang persaingannya semakin ketat, seyogyanya komunitas TDA mewajibkan semua anggotanya yang sudah mengikuti kegiatan *coaching* melanjutkan ke kegiatan *mentoring*. Agar dalam praktiknya, tiap masalah yang dihadapi bisa terpecahkan dan bisnis yang dijalankan dapat berkembang dengan cepat.

Dalam menjalankan kegiatan KMB lebih diperketat lagi baik dalam kegiatannya, mentor, mentee, serta kolaborasi yang dilakukan oleh anggota TDA. Serta setiap anggota TDA wajib melaporkan kegiatan bisnisnya sehingga komunitas dapat dengan mudah

mengawasi dan menilai perkembangan bisnis anggotanya untuk meminimalisir terjadinya kegagalan dalam menjalankan bisnis.

### **C. Penutup**

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan RidhaNya, memberikan lindungan dan bimbingan Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA MENGGUNAKAN *MENTORING* PADA KOMUNITAS TANGAN DI ATAS WILAYAH SEMARANG ” dengan tiada halangan suatu apapun. Sholawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan kita baginda Nabi Muhammad SAW, satu-satunya Nabi yang memberikan syafa`atnya kepada hambanya yang bertaqwa.

Penulis sangat menyadari tiada manusia yang sempurna, dalam penulisan skripsi ini masih banyak sekali kekurangan. Meski demikian, penulis sudah berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan skripsi ini dengan sebaikbaiknya. Akhirnya, penulis menyampaikan terima kasih pada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini dan semoga mendapat imbalan dari Allah SWT. Sebagai akhir kata, terpendam suatu harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya, dan khususnya bagi penulis dimasa masa yang akan datang. âmîn Yâ Rabbal ,,âlamîn.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2011.
- Adityangga, Krishna. *Membumikan Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pilar Media, 2006.
- Agung, Ivan Muhammad dan Desma Husni. *Pengukuran Konsep Amanah dalam Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*, media neliti Vol 43, No 3, 2016:193-211.
- Al-Albani , Syaikh Muhammad Nashiruddin. *Shahih At-Targhib wa at-Tarhib* , Jakarta: Pustaka Sahifa , 2007.
- Al-bayan, Zhanata. *Muda Berkarya*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2015.
- Al-Hasyimi, Sayyid Ahmad. *Syarah Mukhtaarul Ahaadiist (Hadis-Hadis Pilihan Berikut Penjelasannya)*, Bandung: Sinar Baru, 1993.
- Almasri, Nazar. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Imlementasi dalam Pendidikan Islam*, Kutubkhanah: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan, vol.19, no.2 Juli -Desember 2016: 134-151.
- Arifin, Johan. *Etika Bisnis Islam*, Semarang: Walisongo Press, 2008.
- Arung, Yunus Tarukbua'. *Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia terhadap Kinerja Karyawan pada PT BANK PANIN (persero) Tbk Cabang Kendari*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Halu Oleo, Kendari, 2018.
- Azmy, Ahmad. *Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia untuk Mencapai Career Ready Professional di Universitas Tanri Abeng*, Binus Business Review Vol. 6 No. 2 Agustus 2015: 220-232.

- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Crawford, Curtis J. *The Managers Guide to Mentoring*, New York: McGraw Hill, 2010.
- Dembkowski, Sabine. *The Seven Steps of Effective Executive Coaching*, London: Thorogood, 2006.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2010.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemahan Per-kata*, Bandung: Syaamil Internasional, 2010.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Djakfar, Muhammad. *Anatomi Perilaku Bisnis Dialektika Etika dengan Realitas*, Malang: UIN-Malang Press, 2009.
- Farid, *Kewirausahaan Syariah*, Depok: Prenada Media, 2017.
- Febriadi, Sandy Rizki. *Aplikasi Maqashid Syariah dalam Bidang Perbankan Syariah*, Amwaluna, Vol. 1 No.2, Juli 2017, 231-245.
- Frinces, Heflin. *Be An Entrepreneur*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Hajar, Al- Hafizh Ibnu. *Terjemah Lengkap Bulughul Maram*, Jakarta: Akbar, 2009
- Hasan, M Iqbal. *Pokok- pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002.
- Herdiansyah, Haris. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, Jakarta: Salemba Empat, 2012.

- Imansyah, Yudi. *Pengambilan Keputusan Dalam Organisasi Lembaga pendidikan*, Al Misbah, Vol. 1 No.1 , 2017: 73-71.
- Indriastuti, Marieta *Individual Coaching Program dengan Metode Grow untuk Meningkatkan Kompetensi Coaching Kepala Sub Bagian Personalia PDAM Tirta Bumi Serasi Kabupaten Semarang*, Kajian Ilmiah Psikologi - No. 1, Vol . 4 , Januari - Juni 2015, 61 – 71.
- Kaswan, *Coaching dan Mentoring untuk Pengembangan SDM dan Peningkatan Kinerja Organisasi*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Kukuh, Thomas. “*Kerja Keras Badroni Yuzirman Membangun Komunitas Tangan di Atas*” <https://www.jpnn.com/news/kerja-keras-badroni-yuzirman-membangun-komunitas-tangan-di-atas>, diakses 6 Juli 2018
- Kusumastuti, Ambar. *Peran Komunitas Dalam Interaksi Sosial Remaja di Komunitas Angklung Yogyakarta*, Sripsi Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, 2014.
- Lubis, Reza Fiezry. *Komunikasi Kelompok pada Komunitas Musik Indie (Fungsi Komunikasi Kelompok pada Komunitas Musik Indie Kirana di Jalan Darussalam kota Medan)*, Jurnal USU, [Vol 2, No 5, 2013](#): 1-9.
- Mansyur, Zaenudin. *Dominasi Subyek Akad Dalam Istimbâi Hukum Transaksi Muamalah*, Jurnal Hukum Islam, Vol. 14, No. 2, Desember 2015: 199-220.
- Miranda, Dian. *Pengembangan Diri Melalui Pemberdayaan Diri*, Jurnal Visi Ilmu Pendidikan.
- Muhammad dan R. LukmanFauroni. *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.

- Mustaqim, Muhamad. *Prinsip Syariah Dalam Manajemen Sumber Daya Manusia (Studi atas Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia UMKM di Kudus)*, Jurnal Penelitian, Vol. 10, No. 2, Agustus 2016: 399-421.
- Mutakin, Ali, *Teori Maqâshid al Syari'ah dan Hubungannya Dengan Metode Istinbath Hukum*, Kanun Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 19, No. 3, Agustus 2017, 547-570.
- Nantama, Devendra. *Identifikasi Peran Komunitas Entrepreneur terhadap Tantangan Bisnis Ditinjau dari Aspek-aspek Model Timmons (Dengan studi pada komunitas "Tangan Di Atas" Wilayah Bandung*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Bandung, 2014.
- Nawawi, Hadari. *Manajemen sumber daya manusia untuk bisnis yang kompetitif*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2011.
- Petersen dan Hicks, *Sosial Intelligence Ilmu Baru Tentang Hubungan Antar Manusia*, Jakarta: Gramedia, 1999.
- Rahayu, Ihsan. *Kewirausahaan Sosial Komunitas Tangan Di Atas (KTDA): konsep dan praktik*, Skripsi Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2017.
- Rigg, Clare. *Action Learning: Research and Practice*, Routledge Vol. 16, No. 1, 2019: 1-2.
- Sahid, Sukamdani. *Wirausaha Berbasis Islam dan Kebudayaan*, Jakarta: Pustaka Bisnis Indonesia, 2013.
- Shobirin, *Jual Beli dalam Pandangan Islam*, Bisnis, Vol. 3, No. 2, Desember 2015: 240-260.
- Shofiyah, *Kamus Lengkap Inggris- Indonesia*, Surabaya: Mitra Pelajar, 2003.

- Sieler, *Coaching and Mentoring*, Metro Manila: Asian Development Bank, 2003.
- Siswadi, *Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Jurnal Ummul Qura Vol III, No. 2, Agustus 2013: 60-65.
- Subrata, Suryani. *Metode Penelitian*, Jakarta: Rajawali Pers, 1995.
- Sugiono, Anas. *Pengantar Statistik Pendidikan*, Jakarta: Grafindo Persada, 1999.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suharyadi dan Purwantu. *Statistika; untuk Ekonomi Keuangan Modern*, edisi 2, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Susiawan, Susilo dan Abdul Muhid. *Kepemimpinan Transformasional Kepuasan Kerja dan Komitmen Organisasi*, Persona, Jurnal Psikologi Indonesia, Vol. 4, No. 03, September 2015: 304 – 313.
- Suwiknyo, Dwi. *Ayat-Ayat Ekonomi Islam (Kompilasi Tafsir)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Whitmore, *Excellence in Coaching*, Jakarta: PPM, 2003.
- Wijaya, Yudhi Ari. *Mentoring dan Coaching sebagai Strategi Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan: Studi Fenomenologi*, Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM) Vol 14 No 4, 2016, 675-681.
- Yuliawan, Teddi Prasetya. *Coaching Psychology: sebuah Pengantar*, Buletin Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada Volume 19, NO. 2, 2011: 45 – 54.

Yunus, Muhammad. *Tinjauan Fikih Muamalah terhadap Akad Jual Beli dalam Transaksi Online pada Aplikasi Go-Food*, Amwaluna, Vol. 2 No.1 Januari 2018: 145-158.

Yusanto dan Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002.

Yuzirman, Badroni dan Iim Rusyamsi. *Keajaiban Tangan Di Atas*, Jakarta: Qultum Media, 2012.

Zachary, Lois J. *Creating a Mentoring Culture: an Organizations Guide*, San Fransisco: Jossey-Bass, 2005.

Zuhri, Muhammad. *Kelengkapan Hadist Qudsi*, Semarang: Toha Putra, 1982.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## Lampiran 1.

### Daftar Wawancara terhadap Komunitas Tangan Di Atas

#### A. Daftar Wawancara Gambaran Umum Komunitas Tangan Di Atas

##### 1. Bagaimana caranya menjadi anggota TDA ?

Pak Ali : Download, Instal, Isi dan Lengkapi TDA Passport

##### 2. Bagaimana caranya bergabung dengan TDA ?

Pak Ali : Setelah melakukan pendaftaran di web TDA maka akan dilakukan proses validasi. Setelah mendapat *approval* dari admin akan segera dikirimkan email undangan untuk bergabung ke milis.

##### 3. Apakah syarat menjadi anggota TDA dan milisnya ?

Pak Ali : Tidak ada syarat khusus. Hanya diharapkan memiliki syarat intrinsik secara personal yang bisa dibaca setelah bergabung ke dalam milis TDA.

##### 4. Berapa biaya yang dibutuhkan untuk menjadi anggota TDA ? Seperti biaya pendaftaran.

Pak Ali : Tidak ada biaya pendaftaran untuk menjadi anggota TDA kecuali jika ingin *upgrade* menjadi anggota level 2 atau yang memiliki kartu anggota TDA. Sedangkan untuk acara/kegiatan TDA , biaya keikutsertaan akan timbul sesuai tipe acara/kegiatan namun kami berupaya meminimalkan dan membuatnya menjadi gratis terutama jika berhasil mendapatkan sponsor.

##### 5. Sudah berapa jumlah anggota TDA saat ini ?

Pak Ali : Member 2700-an member

**6. Apakah khusus hanya untuk kalangan wirausaha ?**

Pak Ali : TDA terbuka untuk umum namun memang bertema khusus yaitu entrepreneurship/wirausaha. Terbuka bagi peminat, pengamat dan praktisi wirausaha. Bagi yang sedang dan akan ber-wirausaha. Secara umum, anggota TDA dibagi dengan kategori TDB, Amphibi dan TDA.

**7. Apa maksud kategori anggota tersebut ?**

Pak Ali : TDB atau Tangan Di Bawah maksudnya adalah anggota TDA yang masih menjadi karyawan/pegawai. Amphibi maksudnya adalah anggota TDA yang sedang beralih dari TDB menjadi TDA dengan juga memiliki usaha. TDA adalah anggota yang telah murni sebagai pengusaha/entrepreneur.

**8. Apakah khusus hanya untuk Muslim ?**

Pak Ali : Arti kata TDA yaitu Tangan Di Atas memang diambil dari intisari ajaran agama Islam bahwa 'tangan di atas lebih baik daripada tangan di bawah' dan dicetuskan oleh seseorang alias founding father TDA yaitu Haji Ali/Alay, pebisnis senior dari Tanah Abang. Namun demikian TDA terbuka bagi agama apapun.

**9. Apa yang dimaksud TDA adalah komunitas yang 'action oriented' ?**

Pak Ali : TDA berupaya menanamkan bahwa segala teori bisnis tidak akan ada gunanya tanpa dipraktekkan. TDA termasuk milisnya menjauhi teori dan dikusi semata. Itulah sebabnya milis TDA lebih menekankan kerja nyata atau merupakan jaringan kerja. Milis hanyalah sebagai sarana pertukaran informasi dan komunikasi serta

*sharing*. Anggota TDA juga dituntut untuk memiliki kelompok Mastermind.

**10. Apakah kelompok Mentoring Bisnis itu ?**

Pak Ali : Kelompok Mastermind adalah sekelompok anggota TDA yang berkumpul secara periodik untuk saling berdiskusi dan *sharing*. Bisa per-wilayah untuk mempermudah komunikasi dan pertemuan, sesuai jenis bisnisnya, sesama besar bisnis/omset tertentu atau apapun yang dianggap sesuai.

**11. Mengapa anggota TDA dihimbau memiliki blog ?**

Pak Ali : Tujuannya adalah agar anggota online TDA bisa menjadikan blog nya sebagai sarana saling berbagi baik itu pengalaman maupun ilmu bisnis yang berguna bagi anggota lainnya. Tujuan lainnya adalah sebagai rekam jejak perjalanan bisnisnya sehingga bisa ditiru atau menjadi inspirasi bagi anggota lainnya.

**12. Jadi, sudah berapa lama TDA berdiri ?**

Pak Ali : TDA berdiri pada 22 Januari 2006, jadi usianya masih tergolong muda. Namun Alhamdulillah sudah cukup banyak yang telah dilakukan untuk mewarnai dunia wirausaha di Indonesia. Dengan sumber daya anggota yang besar, inspirasional, kegiatan yang praktis dan aplikatif Insya Allah bisa memberikan manfaat bagi anggotanya.

**13. Apakah memang TDA adalah komunitas untuk dunia maya/online/cyber ?**

Pak Ali : Berdirinya TDA memang berawal dari dunia maya/cyber yaitu dari penggemar artikel kewirausahaan di blog founder TDA,

Roni Yuzirman, namun pada perjalanannya TDA memposisikan diri sebagai sebuah jaringan kerja yang justru pergerakannya lebih banyak pada dunia nyata/offline.

Pak Ali : Web dan milis hanya dijadikan sebagai sarana pertukaran informasi dan koordinasi. Kesuksesan member dalam dunia bisnis diharapkan lebih cepat diraih jika bisa bertemu dan bekerja dalam tataran offline seperti silaturahmi, mengikuti workshop/seminar/training/talkshow, kmb dll. Kedepannya, TDA ingin sekali memiliki sarana pertukaran informasi melalui media offline seperti majalah/newsletter, hal mana agar bisa memperluas jaringan tidak hanya untuk member online namun juga bagi member offline, sesuatu yang masih diijaki.

#### **14. Apakah TDA ada di daerah?**

Pak Ali : Ya, saat ini TDA sudah tersebar di beberapa daerah di Indonesia bahkan di luar negeri. Daerah-daerah yang terpantau dari keaktifan dan milisnya adalah TDA Bandung, TDA Surabaya, TDA Malang, TDA Joglo (Jogja-Solo), TDA Semarang, TDA Batam dll, sedangkan yang di luar negeri adalah TDA Singapura. Bahkan dalam manajemen TDA memiliki tim TDA Wilayah untuk mengkoordinir TDA yang berada di daerah. Perlu dicatat bahwa komunitas TDA tidak bermaksud membuat semacam cabang atau berupaya menyaingi kelompok-kelompok/komunitas bisnis yang sudah ada. Diharapkan, cukuplah spirit Tangan Di Atas bisa dikembangkan dan diaplikasikan di daerah dan kelompok masing-masing.

## B. Daftar Wawancara Strategi Komunitas Tangan Di Atas

### 1. *Coaching*

a. Apa kegiatan *coaching* yang ada pada TDA?

Pak Ali :*Coaching* atau pelatihan pada TDA berupa kegiatan seminar, workshop, meet the CEO, tutorial dan technical bisnis, meet the investor dll.

b. Kapan saja kegiatan *coaching* TDA dilaksanakan?

Pak Ali :Tidak ada jadwal khusus, kegiatan *coaching* bisa dilaksanakan sesuai dengan diskusi antar anggota TDA.

c. Siapa yang menjadi *coach* pada kegiatan *coaching*?

Pak Ali : Setiap kegiatan *coaching* selalu mengangkat suatu tema, tentu yang mengisi kegiatan orang yang ahli dalam bidangnya bisa dari anggota TDA sendiri maupun dari luar.

d. Bagaimana kegiatan *coaching* dilakukan?

Pak Ali : Sesuai kesepakatan anggota TDA.

e. Berapa biaya mengikuti kegiatan *coaching*?

Pak Ali : Berbeda setiap kegiatan.

f. Dimana kegiatan *coaching* dilakukan?

Pak Ali : Berbeda pada setiap kegiatan, tergantung jumlah peserta.

### 2. *Mentoring*

a. Apa kegiatan *mentoring* di TDA?

Pak Fikqy : Terdapat kegiatan kelompok *mentoring* bisnis atau KMB.

b. Kapan kegiatan *mentoring* di laksanakan?

Pak Fikqy : KMB biasa dilaksanakan pada satu minggu satu kali atau dua minggu sekali sesuai kelompok masing-masing.

c. Siapa saja yang mengikuti kegiatan *mentoring*?

Pak Fikqy : Semua anggota TDA boleh mengikuti kegiatan KMB dengan syarat harus aktif dalam kelompok tersebut maupun komunitas TDA

d. Bagaimana kegiatan *mentoring* dilaksanakan?

Pak Fikqy : Kegiatan KMB dilaksanakan dengan melakukan kopi darat dengan tempat yang disesuaikan dengan kegiatan masing-masing kelompok

e. Berapa jumlah anggota *mentoring*?

Pak Fikqy : Terdapat 6 kelompok yang masing-masing kelompok terdiri dari 5 sampai 7 orang

f. Dimana kegiatan *mentoring* dilaksanakan?

Pak Fikqy : Setiap kelompok bebas memilih tempat kegiatan.

## Lampiran 2.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus II Ngaliyan telp. (024) 7628454 Semarang 50185  
website: febi.walisongo.ac.id - Email: febi.walisongo@gmail.com

Nomor : B-0350/Un.10.5/D1/TL.00/01/2019 25 Januari 2019  
Lampiran : -  
Hal : Surat Pengantar Izin Riset

Yth.  
Ketua Komunitas Tangan di Atas Semarang  
Semarang

Di Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyusunan Skripsi untuk mencapai gelar Kesarjanaan pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, dengan ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan izin Riset kepada :

Nama : Zayyan Hadhari Bik  
NIM/Program/Smt : 1405026087 / S.1 / IX  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Alamat : Rabak Rt.04 Rw.01 Kalimanah Purbalingga  
Tujuan Penelitian : Mencari data untuk penyusunan Skripsi dalam Ilmu Ekonomi Islam Program S.1  
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Menggunakan Coaching dan Mentoring pada Komunitas Tangan di Atas Wilayah Semarang  
Waktu Research : 25 Januari 2019 sampai selesai  
Lokasi Penelitian : Komunitas Tangan di Atas Semarang

Bersama ini kami lampirkan Proposal Penelitian dan Instrumen Pengumpulan Data yang bersangkutan

Demikian atas perhatian dan terkabulnya permohonan ini kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Tembusan :  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang  
(sebagai laporan)

### Lampiran 3.

#### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mohammad Ali Alakbar

Jabatan : Ketua komunitas Tangan Di Atas wilayah Semarang

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa,

Nama : Zayyan Hadhari Bik

NIM : 1405026087

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Yang bersangkutan benar-benar telah melaksanakan penelitian untuk penulisan skripsi di komunitas Tangan Di Atas wilayah Semarang dengan Judul "ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA MENGGUNAKAN *COACHING* DAN *MENTORING* PADA KOMUNITAS TANGAN DI ATAS WILAYAH SEMARANG"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 12 februari 2019

Ketua Wilayah Semarang

The block contains the logo of TDA Community Semarang, which consists of a blue circular icon with a white shape inside, followed by the text "TDA COMMUNITY SEMARANG" in blue. To the right of the logo is a handwritten signature in black ink that reads "Ali Alakbar".

Mohammad Ali Alakbar

Lampiran 4.



## RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Zayyan Hadhari Bik
2. Tempat & Tgl. Lahir : Purbalingga, 19 Juli 1996
3. Alamat Rumah : Desa Rabak Rt 04 Rw 01  
Kec. Kalimanah Kab, Purbalingga, Jawa Tengah, 53371
4. Agama : Islam
5. No. Telepon : 089514790608 / (WA) 085799022477
6. E-mail : [kimutanterus@gmail.com](mailto:kimutanterus@gmail.com)

### B. Riwayat Pendidikan

1. MI Ma'arif NU Rabak, Kec. Kalimanah, Kab. Purbalingga lulus tahun 2008
2. SMPN 1 Kalimanah, Kec. Kalimanah, Kab. Purbalingga lulus tahun 2011
3. SMAN 3 Purwokerto, Kec. Kedung Banteng, Kab. Banyumas lulus tahun 2014
4. UIN Walisongo Semarang angkatan 2014

Semarang, 12 Juli 2019



**Zayyan Hadhari Bik**  
NIM : 1405026087