

**PENGEMBANGAN USAHA BERBASIS *SOCIOPRENEURSHIP* PADA
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH(UMKM) LAURELGARDENIAA
(*BOUQUET DRIED FLOWERS*) DI MEDAN**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:
SyivaAnnisaErvi
NIM. 1705026043

**PROGRAM STUDI S1 EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
2023**

PENGESAHAN



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

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp.(024) 7601291
Fax.7624691 Semarang 50185

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Syiva Annisa Ervi
Nim : 1705026043
Jurusan : S1 Ekonomi Islam
Judul skripsi : "Pengembangan Usaha Berbasis Sociopreneurship Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Laurelgardeniaa (Bouquet Dried Flower) Di Medan"

Telah diujikan dalam sidang munaqasah oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Pada. 29 Desember 2023. dan dinyatakan.

Dengan demikian dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (satu) Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam tahun akademik 2023.

Semarang, 29 Desember 2023

Ketua Sidang

Riska Wijavanti, M.H.

NIP: 19930408201903201

Penguji I

Fita Nurotul Faizah, M.E.

NIP:199405032019032026

Pembimbing I

Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.

NIP: 196908301994032003

Sekretaris Sidang

Sokhikhatul Mawadah, M.E.I

NIP: 198503272018012001

Penguji II

Mashilal, M.Si

NIP: 198405162019031005

Pembimbing II

Sokhikhatul Mawadah, M.E.I.

NIP. 198503272018012001



PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp.(024) 7601291
Fax.7624691 Semarang 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) Eksemplar Skripsi
Hal : Naskah Skripsi
An. Sdr.i Syiva Annisa Ervi
Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara :

Nama : Syiva Annisa Ervi
Nim : 1705026043
Jurusan : S1 Ekonomi Islam
Judul skripsi : "Pengembangan Usaha Berbasis Sociopreneurship
Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkh)
Laurelgardeniaa (Bouquet Dried Flower) Di Medan"

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi mahasiswi tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Hj. Nur Huda, M.Ag.
NIP: 196908301994032003


Sokhikhatul Mawadah, M.E.I.
NIP. 198503272018012001

MOTTO

فَلَا تَرْبِّبْ سَطْرَ الرَّزْقِ فَلَمَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ وَيَقْدِرُ لَهُ مَا يَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

Katakanlah, “Sungguh, Tuhanku melapangkan rezeki dan membatasinya bagi siapa yang Dia kehendaki di antara hamba-hamba-Nya.” Dan apa saja yang kamu infakkan, Allah akan menggantinya dan Dialah pemberi rezeki yang terbaik.

(QS. Saba’ Ayat 39)

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

Dan pada harta benda mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak meminta.

(QS. Az-Zariyat Ayat 19)

“Jangan takut jatuh, karena yang tidak pernah memanjatlah yang tidak pernah jatuh. Jangan takut gagal, karena yang tidak pernah gagal hanyalah orang-orang yang tidak pernah melangkah. Jangan takut salah, karena dengan kesalahan yang pertama kita dapat menambah pengetahuan untuk mencari jalan yang benar pada langkah yang kedua.”

(Buya Hamka)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah wasyukurillah, adalah kalimat yang tepat saya ucapkan atas setiap langkah perjuangan yang telah dilalui hingga detik ini. Dengan kerendahan hati serta perjuangan, saya persembahkan skripsi ini untuk seluruh suport sistem saya yang selama ini telah mendukung, membimbing saya menyelesaikan semua tugas akhir saya penuh dengan haru tangis dan tawa:

1. Orang tua tercinta, Papa Alm. Ervianto S.E. dan Mama Wiwit Krisdianti Atmaja S.Pd., yang selalu memberikan saya motivasi, doa terbaik, serta harapan, dan menyisihkan finansialnya sehingga saya bisa menyelesaikan masa studi saya, serta sabar dalam menghadapi proses saya dari kecil hingga sekarang.
2. Adik kecil saya yang sangat saya sayangi Syabib Faiz Syahdan Ervi, yang selalu menjadi pengingat saya dikala saya lalai atas apa yang saya lakukan.
3. Segenap keluarga besar Atmaja dan Tanjung/Sikumbang, terimakasih atas dukungan baik moril maupun materil yang telah diberikan kepada saya.
4. Sepupu cantik-cantik dan tampan, Dita, Elsa, Nakhwa, Amanda, Keyla, Shaki, Queen, Celine, dan Shaka. Terimakasih telah menghibur hari-hari saya yang penuh dengan tekanan.
5. Kelas EI A 2017 teman seperjuangan saya terimakasih banyak telah memotivasi saya. Terutama Irma Parawansa S.E.
6. Sahabat saya Shania Khairunisa A.Md. terimakasih atas bantuan menyelesaikan penelitian ini dengan bertukar pikiran dan selalu menemani saya, dan Sherina Luthfiya Zahra S.Psi. terimakasih untuk kalian berdua sudah ingin saya reportkan dalam segala hal.
7. Segenap keluarga besar Organisasi, HIMSU (Himpunan Mahasiswa/i Sumatera Utara) UIN Walisongo yang telah menjadi teman dan keluarga baru sedari awal menginjakkan kaki di tanah rantau ini guna menempuh pendidikan di UIN Walisongo Semarang, dan UKM Musik UIN Walisongo terimakasih telah menjadi wadah mengembangkan bakat saya.

8. EXO member Suho, Xiumin, Yizeng, Baekhyun, Chanyeol, Chen, D.O, Kai, Sehun. Terimakasih menjadi semangat saya karya kalian dan personal kalian menjadi cambukan untuk untuk melanjutkan studi saya.
9. NCT member, sub-Unit baik NCT U, NCT 127, NCT Dream, WayV. Terimakasih telah menjadi semangat saya untuk menyelesaikan studi yang saya tempuh, suatu saat nanti kita akan bertemu itu Pasti!.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan ridho-Nya serta keberkahan-Nya dalam setiap langkah kita. *Aamiin Ya Robbal 'Alamin....*

PERNYATAAN KEASLIAN

DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Syiva Annisa Ervi

NIM : 1705026043

Jurusan : S1 Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengembangan Usaha Berbasis Sociopreneurship Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Laurelgadeniaa (Bouquet Dried Flower) Di Medan” adalah hasil karya peneliti sendiri, bukan merupakan duplikasi karya orang lain dan tidak berisi karya lain yang telah diterbitkan, kecuali informasi yang dijadikan sebagai bahan referensi.

Semarang, 30 Oktober 2023



Syiva Annisa Ervi

NIM. 1705026043

ABSTRAK

Dalam persaingan usaha pada saat ini pemilik usaha diharuskan dapat mengembangkan usaha dengan tidak menyampingkan kemanusiaan. Laurelgardeniaa toko Bouquet di Kota Medan menerapkan konsep Sociopreneurship yaitu seseorang yang mendirikan bisnis untuk memberikan manfaat secara sosial. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode Kualitatif yang dilakukan dengan cara sosiologis dan historis, dan pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan Laurelgardeniaa sebagai UMKM dengan konsep *Sociopreneurship*, Laurelgardeniaa memakai konsep *Buy 1* sama dengan bersedekah, memberikan makanan kepada orang di jalanan atau memberi nasi kotak di masjid, Laurelgardeniaa menyalurkan hasil penjualan Bouquet setiap hari Jumat. Laurelgardeniaa juga bekerja sama dengan pemerintah Kota Medan untuk mengembangkan keterampilan merangkai bunga sebagai *soft skill* mendasar bagi perempuan di Kota Medan.

Kata kunci: Pengembangan Usaha, *Sociopreneurship*, UMKM, Laurelgardeniaa.

ABSTRACT

In the current business competition, business owners are required to be able to develop their business without neglecting humanity. Laurelgardeniaa Bouquet store in Medan City applies the concept of Sociopreneurship where a person establishes a business to provide social benefits. The research method used in this study is the qualitative method which is carried out by sociological and historical means, and data collection by interviews and documentation. The results of this research show that Laurelgardeniaa is an MSME with a Sociopreneurship concept. Laurelgardeniaa uses the concept of buying 1 product which is the same as giving alms, giving food to people on the street or giving boxes of rice at the mosque. Laurelgardeniaa distributes the proceeds from selling its bouquets every Friday. Laurelgardeniaa is also working with the government of Medan City to develop flower arrangement skills as a fundamental soft skill for women in Medan City.

Keywords: *Business Development, Sociopreneurship, MSMEs. Laurelgardeniaa*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim....

Alhamdulillah Wasyukurillah... segala puji penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga skripsi ini pada akhirnya dapat terselesaikan. Sholawat serta salam tidak lupa disampaikan kepada Baginda Rasulullah *Sallahu 'Alaihi Wassalam*, yang mana beliau telah membawa kehidupan manusia dari zaman kegelapan hingga zaman terang-menerang seperti sekarang ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis sangat menyadari bahwasannya skripsi ini sulit terselesaikan tanpa adanya bimbingan, bantuan, dan juga dukungan dari pihak-pihak yang selama ini telah berkontribusi, baik itu secara langsung ataupun tidak langsung. Oleh sebab itu, penulis ingin mengucapkan beribu terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Nizar, M.Ag, selaku Plt Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag, selaku Ketua Prodi Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Wasyith, M.E.I, selaku dosen wali yang telah memberi arahan dan semangat agar segera menyelesaikan skripsi ini.
5. Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag. selaku Pembimbing I dan Sokhikhatul Mawadah, M.E.I., selaku Pembimbing II, yang telah sabar memberi bimbingan serta arahan dari awal pembuatan hingga akhir kepada penulis.
6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah memberikan ilmunya kepada penulis, yang mana ilmu-ilmu tersebut sangat berguna selama pengerjaan skripsi ini dan juga berguna untuk kedepannya.
7. Noertika Fatmala selaku Owner *Laurelgardeniaa (Bouquet Dried Flowers Medan)*. terimakasih telah suka rela membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan. Sehingga penulis sangat terbuka dengan kritik dan saran yang membangun agar dapat memperbaiki segala kekurangan yang ada. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi semua yang membacanya.

DAFTAR ISI

PENGESAHAN	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
MOTTO	iii
PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABLE.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
LAMPIRAN PEDOMAN WAWANCARA.....	Error! Bookmark not defined.
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1. Tujuan Penelitian.....	4
2. Manfaat Penelitian.....	4
D. Tinjauan Pustaka.....	5
E. Metode Penelitian	13
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	13
2. Sumber dan Jenis Data	14
3. Teknik Pengumpulan Data	14
4. Teknik Analisis Data	15
G. Sistematika Penulisan	15
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Pengembangan Usaha.....	17
3. Pengertian Pengembangan	17
4. Pengertian Usaha.....	17
5. Pengertian Pengembangan Usaha	17

6. Tujuan Pengembangan Usaha	18
7. Strategi Pengembangan	20
8. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha	23
9. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam	25
B. Sociopreneurship	31
1. Pengertian Sociopreneurship	31
2. Karakter <i>Sociopreneurship</i>	32
3. Contoh <i>Sociopreneurship</i> di Indonesia	33
4. Sociopreneurship perspektif Islam	35
C. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)	37
1. Definisi UMKM	37
2. Ciri dan Karakteristik UMKM.....	39
BAB III GAMBARAN UMUM LAURELGARDENIAA (BOUQUET DRIED FLOWERS) DI MEDAN	42
A. Sejarah Berdirinya Laurelgardeniaa (Bouquet Dried Flower Medan)	42
1. Visi dan Misi	44
2. Struktur organisasi.....	44
3. Produk	44
4. Distribusi produk dan Strategi Promosi	47
5. Partner kerja (supplier bunga, kaligrafi) iin kaligrafi, rara flowers dan tasya flowers	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	49
1. Pengembangan Usaha pada Laurelgardeniaa	49
2. Penerapan Usaha Berbasis Sociopreneurship Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam Pada Laurelgardeniaa	59
BAB V PENUTUP.....	65
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	72

DAFTAR TABLE

Tabel 1.1	13
-----------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Instagram Laurelgardeniaa <i>Bouquet Dried Flower</i> Medan.....	43
Gambar 3.2 Berita online dan <i>crex talks</i>	44
Gambar 3.3 Parcel dan <i>Hand Bouquet Wedding</i> Laurelgardeniaa.....	45
Gambar 3.4 <i>Bouquet Snack</i> dan <i>Flower and Frame</i>	46
Gambar 3.5 <i>Money Bouquet</i> dan <i>Gift Box</i>	47
Gambar 4.1 Akun Instagram Laurelgardeniaa	60
Gambar 4.2 Kegiatan Noeratika Fatmala owner Laurelgardeniaa.....	61
Gambar 4.3 Pembagian Makanan di hari Jumat	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Wawancara bersama kak Noertika Fatmala selaku Owner Laurelgardeniaa	72
Lampiran 2 Kegiatan owner Laurelgardeniaa bekerja sama dengan pemkot Medan	72
Lampiran 3 Kegiatan merangkai bunga bersama masyarakat Medan.....	73
LAMPIRAN PEDOMAN WAWANCARA.....	74

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam dunia bisnis saat ini, dimana persaingan semakin ketat, pemilik perusahaan harus memiliki kemampuan untuk mengembangkan perusahaannya agar dapat maju dan mencapai kesuksesan sebagai wirausaha. Meskipun dunia bisnis menghadirkan beberapa tantangan, pengembangan bisnis yang efektif dimulai dari individu. Untuk itu diperlukan suatu strategi dalam pengembangan bisnis untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Siapa pun dapat dengan mudah membuka usaha bisnis yang diperlukan hanyalah prinsip dan keyakinan yang kuat untuk dapat beroperasi secara mandiri, keinginan yang besar untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup. Pengembangan kemampuan, keberanian, dan peluang merupakan syarat selanjutnya untuk menjadi seorang wirausaha.¹

Sociopreneurship berbeda dengan model perusahaan lain yang tujuannya adalah memaksimalkan keuntungan. Perusahaan yang mengutamakan kepentingan sosial dibandingkan profitabilitas disebut sosiopreneurship. Namun hal ini tidak berarti bahwa sosiopreneurship mengabaikan pendapatan. Mereka masih dapat menghasilkan uang dari operasi mereka, namun sebagian besar dari pendapatan tersebut digunakan untuk melakukan perbuatan baik dan bukan sekedar menghasilkan keuntungan. Setiap minggunya, Laurelgardenia menyelenggarakan acara amal untuk membagikan makanan kepada warga kurang mampu di daerah tersebut atau kepada mereka yang turun ke jalan untuk meminta bantuan.

Berbagai macam metode untuk mengembangkan usaha dengan cara meningkatkan kualitas produk, sistem pemasaran, kualitas pelayanan, dan kerja sama. Apa itu pengembangan usaha? disebutkan Hafsah dalam tinjauan

¹ Irpah Rambe, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi*, Skripsi Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan 10 Oktober 2018. Hal.14

pustaka Pengembangan bisnis adalah segala upaya untuk meningkatkan cara pelaksanaan pekerjaan, baik saat ini maupun di masa depan, dengan menawarkan pengetahuan yang mengubah cara pandang atau mengembangkan kompetensi. Setiap pengusaha atau calon pengusaha mempunyai kewajiban untuk mengembangkan perusahaannya. Hal ini membutuhkan visi, dorongan, dan daya cipta. Secara umum, wirausahawan harus mampu mengenali peluang ketika orang lain tidak bisa melakukannya, memanfaatkan peluang tersebut untuk meluncurkan perusahaan yang menguntungkan, dan mengelolanya.²

Salah satu usaha *bouquet* bunga adalah Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flowers*) berbasis *Sociopreneurship* di kota Medan dan memiliki berbagai rangkaian bunga yang sangat menarik, Laurelgardeniaa bukan satu-satunya toko Bouquet di Medan namun ketika kita melihat Bio yang tertera di akun sosial media Laurelgardeniaa *Buy 1* sama dengan bersedekah itu menjadi daya tarik tersendiri untuk Laurelgardeniaa, dengan cara terbuka menarik peminat. Saat di hubungi melalui media sosialnya pada 9 November 2021 Owner Laurelgardeniaa membagikan ceritanya mendapatkan penghargaan dari kementerian koperasi dan UMKM kota Medan dimana Laurelgardeniaa mendapatkan dana hibah sebesar Rp 11.000.000 seperguruan tinggi swasta di Kota Medan.

“Waktu itu ada pameran yang dibuat kementerian koprasi dan ada penghargaan untuk pameran yang bagus, yang paling bagus dikirim mewakili kota Medan untuk pameran ke Bali. Dan kakak cuman sampe sepuluh besar dan dapet dana hibah dan Laurelgardeniaa dapat Rp 11.000.000”

Owner Laurelgardeniaa beberapa kali menjadi narasumber di seminar *entrepreneur* seperti yang diadakan di *Focal Point Mall* pada tanggal 09 Oktober 2020 dengan judul (Hobi ku Bisnisku, Bisnis Kami, Bisnis Kita), dan Laurelgardeniaa juga pernah masuk dalam surat kabar *Tribun Medan* yang diterbitkan pada 26 September 2018. *Owner* dari Laurelgardeniaa sendiri adalah seorang mahasiswi Universitas Pembangunan Panca Budi Medan,

² Kajian Pustaka, *Pengembangan Usaha Pengertian, Jenis, Strategi dan Tahapan*, (diakses pada 8-10-2021, 00.41 WIB)

beliau mengawali usaha Bouquet ini sejak awal kuliah. Metode pemasaran yang digunakan *owner* saat pertama kali dengan cara menawarkan dilingkungan sekitar lalu merambat ke *online* melalui sosial media seperti Instagram dan *Whatsapp*. Melalui media sosial *OwnerBouquet Laurelgardeniaa* menerapkan *Sociopreneurship*.

Austin, Stevenson, dkk, mengutip Jurnal UGM, menegaskan bahwa internet dan Generasi Milenial memiliki keterkaitan yang tidak dapat dipisahkan. Kedua topik ini dibahas dan memiliki kekuatan untuk mengubah jalannya peristiwa secara drastis. Modifikasi ini mungkin bermanfaat atau merugikan. Misalnya, kewirausahaan sosial merupakan perkembangan positif karena mendukung pendirian perusahaan untuk mengatasi permasalahan sosial, ekonomi, dan lingkungan. Kegiatan inovatif yang menciptakan nilai sosial di dalam atau melalui sektor pemerintah, bisnis, atau nirlaba adalah definisi kewirausahaan sosial.³

Sociopreneurship, sering juga disebut kewirausahaan sosial, adalah salah satu dari beberapa jenis kewirausahaan. Ide ini sering kali dilihat sebagai ide kewirausahaan yang memanfaatkan kemungkinan ekonomi yang relevan secara sosial untuk memberi manfaat bagi masyarakat luas. Gagasan mengenai *Sociopreneurship* berbeda dengan organisasi sosial nirlaba di mana wirausaha sosial atau singkatnya (wirausahawan sosial) terus mengejar keuntungan finansial dari usaha mereka. berbeda dengan *Sociopreneurship* mereka memperhatikan masalah sosial serta keuntungan finansial dalam masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas maka dirasa perlu untuk melakukan penelitian mengenai “Pengembangan Usaha Berbasis *Sociopreneurship* Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower*) di Medan”

³Hempri Suyatna dan Yanti Nurhasanah, *Sociopreneurship Sebagai Tren Karir Anak Muda*, Universitas Gajah Mada (diakses 8-10-2021, 14.24 WIB) Hal.3

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan usaha berbasis *Sociopreneurship* dilakukan pada Laurelgardeniaa?
2. Bagaimana penerapan Ekonomi Islam pada usaha berbasis *Sociopreneurship* pada Laurelgardeniaa?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui pengembangan usaha berbasis *Sociopreneurship* yang dilakukan oleh Laurelgardeniaa.
- b. Untuk mengetahui penerapan Ekonomi Islam pada usaha berbasis *Sociopreneurship* Laurelgardeniaa.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Dengan melakukan penelitian ini penulis dapat mengetahui bagaimana penerapan sistem usaha berbasis *Sociopreneur* serta bagaimana metode pengembangan usaha yang dilakukan pada usaha jenis ini.

b. Bagi Pemilik Usaha atau Pengelola

Penelitian ini bisa menjadi informasi bagi pemilik usaha untuk memperhatikan bagaimana cara mengembangkan usahanya kedepan agar selalu inovatif dan selalu diminati pasar.

c. Bagi Mahasiswa

Menambah ilmu pengetahuan dan wawasan terkait dengan bagaimana jenis usaha *sociopreneur* dan pentingnya pengembangan dalam suatu usaha.

d. Bagi FEBI UIN Walisongo Semarang

Menambah dokumentasi dan referensi bagi civitas akademik FEBI UIN Walisongo Semarang dan peneliti yang akan melakukan penelitian terkait Analisis Pengembangan Usaha

Berbasis Sociopreneurship pada Unit Usaha Menengah
Laurelgarneiaa.

D. Tinjauan Pustaka

Tinjauan Pustaka

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil
1	Fita Nurotul Faizah, Zulfaturrohmaniyah (2023) ⁴	“ <i>Social Entrepreneurship: Model dan Strategi Bertahan Bisnis Gojek di Era Covid-19</i> ”	Kualitatif deskriptif	Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa PT. Gojek Indonesia cabang Semarang sudah mengimplementasi konsep social entrepreneurship sebagai strategi bertahan bisnis di era pandemi covid-19 yang terdiri dari aspek sosial meliputi nilai sosial, masyarakat sipil, inovasi dan kegiatan ekonomi. Penerapan social entrepreneurship ini dirasa sudah efektif. Namun, perlu adanya evaluasi lanjutan terhadap penentuan harga mengingat kompetitor bisnis masa sekarang yang semakin menjamur.
2	Budi Sutiono Pratama Nugraha,	“ <i>Partial Least Squares-Structural Equation Modeling</i> , Kebiasaan Baru Masa	Kualitatif deskriptif	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa

⁴Fita Nurotul Faizah, Zulfaturrohmaniyah, *Social Entrepreneurship: Model dan Strategi Bertahan Bisnis Gojek di Era Covid-19*. Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan SainsVol. 12,1(Juni, 2023)

	Dewi Masithoh. (2023) ⁵	Pandemi Covid19 dan Perubahan Perilaku Konsumen Terhadap Penguatan Karakter <i>Sociopreneur</i> "		varibel kebiasaan baru pada pandemi covid -19 tidak memiliki pengaruh yang kuat dalam proses penguatan karakter <i>sociopreneur</i> , tetapi indikator agar selalu jaga jarak perlu diterapkan yang memiliki pengaruh kuat terhadap kebiasaan baru pada masa pandemi. Sedngkan perubahan perilaku konsumen pada masa pandemi sangat kuat pengarnya dalam penguatan karakter <i>sociopreneur</i> .
3	Safitri Asrol, Nur Hesthria, Oki Sania Riski. (2023) ⁶	" <i>The Role Of Pesantren In Improving Sociopreneurship Of The Community Around Pesantren In Palembang City</i> " (Peran Pesantren Dalam Meningkatkan <i>Sociopreneurship</i> Masyarakat Sekitar Pesantren	Kualitatif deskriptif	Kewirausahaan sosial di pesantren Kota Palembang dilakukan dengan memberikan pendidikan keterampilan kepada santri untuk menghasilkan produk yang bernilai ekonomi. Para santri juga didorong untuk menjalankan usaha yang bekerjasama dengan UKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di sekitar

⁵Budi Sutiono Pratama Nugraha, Dewi Masithoh, *Partial Least Squares-Structural Equation Modeling, Kebiasaan Baru Masa Pandemi Covid19 dan Perubahan Perilaku Konsumen Terhadap Penguatan Karakter Sociopreneur*, Jurnal Economina Vol. 2, No. 6, Juni 2023

⁶Safitri Asrol, Nur Hesthria, Oki Sania Riski, *The Role Of Pesantren In Improving Sociopreneurship Of The Community Around Pesantren In Palembang City*. Peradaban Journal Of Economic And Business Vol. 2, No. 1. 2023

		Di Kota Palembang)		pesantren. Pesantren juga aktif membantu kelompok masyarakat kurang mampu secara sosial ekonomi di sekitar pesantren dengan memberikan bantuan pangan yang diberikan secara berkala. Upaya yang dilakukan pesantren baik secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan dampak positif bagi masyarakat, terutama dalam hal peningkatan taraf hidup.
4	Farid Moh. Adrian, Murni Ali , Abdul Rahmat Ummysalam Adam Taniyo Ambala Duludu. (2023) ⁷	“Pemberdayaan Ekonomi Ershop Berbasis Sociopreneurship Social Media Marketing”	Kualitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi Pengembangan usaha berbasis Sociopreneurship pada UMKM Ershop sudah berjalan baik. Peran Social Media Marketing dan Sociopreneurship untuk pengembangan usaha pada UMKM Ershop mampu melakukan teknik pemasaran yang lebih

⁷Farid Moh. Adrian, Murni Ali , Abdul Rahmat Ummysalam Adam Taniyo Ambala Duludu, *Pemberdayaan Ekonomi Ershop Berbasis Sociopreneurship Social Media Marketing*, Jurnal Pengabdian Masyarakat: DIKMAS. Volume 03, (2), June 2023

				luas.
5	Wenny Maya Arlena. (2021) ⁸	“Media Sosial <i>Instagram</i> Sebagai Jaringan Komunikasi <i>Sociopreneur</i> ”	Kualitatif	Sosial Instagram sebagai jaringan komunikasi pada kelompok sociopreneur ik ancupang dalam meningkatkan produktivitas di wilayah Tangerang terjalin komunikasi interaktif yang dapat memberikan informasi bermanfaat bagi banyak orang khususnya bagi pemulaya ingin memulai atau mencoba berbisnis ik ancupang (peternak, jockey, breeder, pemain kontes, pecinta, jurikontes) dapat mereka lakukan sesuai yang dibutuhkan. Dengan demikian maka dapat terjalin kedekatan yang dapat menciptakan sebuah motivasi untuk dapat terus meningkatkan produktivitas dan bisnis mereka secara online, hal ini juga dapat menjadi acuan untuk dapat hidup lebih baik, sejahtera dan makmur secara lahir dan batin di dalam kelompok percupangan.

⁸Wenny Maya Arlen, *Media Sosial Instagram Sebagai Jaringan Komunikasi Sociopreneur*. Jurnal Pustaka Indonesia, Vol. 20. No. 2. 2021

6	Muhammad Shobaruddin (2020) ⁹	“Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Malang melalui literasi informasi”	Kualitatif Deskriptif	Penggerak UMKM dapat melakukan identifikasi masalah dan memiliki solusi sebagai pemecahan masalah. Selain itu, penggerak UMKM dapat memanfaatkan informasi sebagai solusi awal dalam berbagai bentuk, di antaranya kemampuan penggunaan teknologi dalam mengakses informasi, kemampuan mencari, memilah, dan memilih informasi tepat guna, dan kemampuan mengimplementasikan informasi.
7	Rizka Amelia Putri Damayanti, Nyssa Aulia Sal Sabila, Sheila Febriani	“Strategi Pengembangan Usaha Guna Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendekatan <i>Sociopreneurship</i> ”	Kualitatif	Berdasarkan hasil, strategi pemasaran yang digunakan suatu UMKM Dapur Tante Atiek dalam menciptakan nilai tambah dimata pelanggan salah satunya berkat kegigihan dan konsisten

⁹Muhammad Shobaruddin, *Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Malang melalui literasi informasi*. Jurnal UNPAD 2020.

	Putri (2021) ¹⁰	(Studi Kasus Usaha Dapur Tante Atiek)”		dalam berubah serta memastikan kelangsungan usahanya dalam jangka panjang, dengan terus memaksimalkan kualitas maupun harga yang ekonomis. Dapur Tante Atiek mengajak masyarakat desa untuk bersama-sama berkolaborasi dalam kegiatan usaha yang kreatif dan inovatif sehingga menghasilkan pendapatan yang dapat membantu ekonomi masyarakat.
8	Dinda Niken Pratiwi, Trisni Handayani. (2023) ¹¹	“Efektivitas <i>Sociopreneurship</i> di Masa Transisi <i>Covid-19</i> ”	Kualitatif	penelitian ini membahas beberapa sub fokus penelitian diantaranya 1) faktor utama <i>sociopreneurship</i> , 2) stakeholder <i>sociopreneurship</i> , dan 3) efektivitas <i>sociopreneurship</i> . Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Sampah Berkah Usaha Bersama (BUB) sudah berjalan

¹⁰Rizka Amelia Putri Damayanti, Nyssa Aulia Sal Sabila, Sheila Febriani Putri, *Strategi Pengembangan Usaha Guna Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendekatan Sociopreneurship (Studi Kasus Usaha Dapur Tante Atiek)*. Jurnal Universitas Negeri Malang 2021.

¹¹Dinda Niken Pratiwi, Trisni Handayani, *Efektivitas Sociopreneurship di Masa Transisi Covid-19*. Jurnal Ilmu Administrasi Negara (AsIAN) Vol. 11 No. 2. September 2023

				efektif sebagaimana selaras dengan tujuan didirikannya Bank Sampah tersebut.
9	Armaudiah Putri, Andina Oktariani, Arief Daryanto. (2020) ¹²	“ <i>Setting Up Women Sociopreneurship Model Based on Textile Waste</i> ” (Mempersiapkan model Sociopreneurship perempuan berbasis limbah tekstil)	Kualitatif	Penelitian menemukan bahwa penjahit wanita yang berdaya harus mampu menghasilkan desain produk yang unik, kekinian, sederhana, berwarna netral dan kemasan yang dapat digunakan kembali, ramah lingkungan dan terdapat informasi produk serta dapat diterima oleh pasar. Model bisnis <i>sociopreneurship</i> wanita yang harus dirancang menghasilkan desain produk yang menarik produk totebag pilihan untuk mendapatkan manfaat dan keuntungan bagi penjahit wanita. Implementasi model bisnis wanita <i>sociopreneurship</i> dapat

¹²Armaudiah Putri, Andina Oktariani, Arief Daryanto, *Setting Up Women Sociopreneurship Model Based on Textile Waste*. Atlantis Press International B.V. 2020.

				berupa tipe <i>hybrid</i> atau <i>profit for benefit</i>
10	Mey Susanti AS (2021) ¹³	Implementasi Sociopreneurship Berbasis Lingkungan Sebagai Reduksi Pengangguran di Kota Mataram	Kualitatif	penelitian menunjukkan bahwa implementasi sociopreneurship berbasis lingkungan melalui pengembangan ekowisata penangkaran penyu di wilayah Kota Mataram mulai berkembang atas inisiatif dari satu orang atau sekelompok orang yang memiliki keinginan yang kuat untuk membantu memecahkan permasalahan ekonomi dan lapangan pekerjaan sebagai dampak dari adanya bonus demografi yang terjadi di perkotaan dengan kontribusi modal sosial di sekitar, saling timbal balik, dan berkelanjutan, dan untuk menghasilkan jasa yang bernilai ekonomis bagi masyarakat sekitar,

¹³Mey Susanti AS, *Implementasi Sociopreneurship Berbasis Lingkungan Sebagai Reduksi Pengangguran di Kota Mataram*. PUBLIKAUMA: Jurnal Ilmu Administrasi Publik UMA 2021.

				terlihat berhasil.
--	--	--	--	--------------------

Tabel 1.1 1

Beberapa penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa Sociopreneurship berpengaruh terhadap perekonomian di Indonesia dengan membangun usaha-usaha kecil di berbagai daerah, mengurangi pengangguran, serta bagaimana perkembangan *Sociopreneurship* di Masyarakat. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada tempat penelitian. Penelitian ini diteliti di Kota Medan Toko *OnlineBouquet* Laurelgardeniaa. Perbedaan lainnya pada dalam penelitian ini ada pada jenis dan pendekatan penelitian, di mana pendekatan di sini menggunakan pendekatan historis dan sosiologis, serta wawancara yang didapatkan langsung dari *owner* (pemilik *Bouquet* Laurelgardeniaa) Jenis Usaha yang terdapat dalam Penelitian ini adalah toko bunga. Perbedaan lainnya adalah pada penelitian ini membahas jugaperspektif islam pada *Sociopreneurship* di Laurelgardeniaa dengan adanya Jumat Berkah berbagi nasi.

E. Metode Penelitian

Menurut Moleong, Bahasa penelitian kualitatif menggunakan deskripsi tertulis untuk menggambarkan fenomena yang dialami subjek penelitian dalam latar alam tertentu dan melalui berbagai metode alam. Contoh fenomena tersebut antara lain perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain sebagainya.¹⁴

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan sosiologis dan historis telah diambil. Pendekatan sejarah adalah suatu kajian dan sumber-sumber lain yang memuat informasi tentang masa lalu dan dilakukan secara sistematis. Dengan kata lain, penelitian yang menggambarkan gejala tetapi tidak

¹⁴ Albi Anggito dan Johan Setiawan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: Jejak Publisher, 2018.

menggambarkan apa yang terjadi pada saat atau kapan penelitian itu dilakukan dianggap sebagai pendekatan sejarah. Untuk mendeskripsikan fenomena sosial keagamaan dan pengaruh fenomena yang satu terhadap fenomena yang lain, maka metode sosiologi adalah penelitian yang menggunakan logika dan teori sosiologi, baik teori klasik maupun teori terkini.¹⁵ Dalam penelitian ini penulis mencoba menggambarkan keadaan sebenarnya yang terjadi dilapangan serta menganalisis dengan cermat dan mendalam proses berkembangnya Laurelgardeniaa dari awal terbentuk sampai sekarang ini. Dan menggambarkan kondisi sosial yang dilakukan Laurelgardenia sampai menjadi bisnis berbasis Sociopreneurship di Kota Medan.

2. Sumber dan Jenis Data

Referensi lengkap mengenai sumber data, dari mana data tersebut berasal, harus dicantumkan. Data primer untuk penelitian lapangan mengacu pada informasi yang relevan secara langsung dengan permasalahan yang diselidiki dan dikumpulkan dari sumber data yang ditunjuk secara khusus. Hasil wawancara penelitian menyediakan data ini.¹⁶ Dalam penelitian ini sumber data diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi dengan narasumber, dan narasumber yang dipilih adalah Noertika Fatmala selaku Owner Laurelgardeniaa.

3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data-data dalam penelitian kualitatif diantaranya:

1. wawancara (*Interview*)

Wawancara dapat dilakukan secara tatap muka *face to face* antara peneliti dan yang diteliti maupun dengan menggunakan media komunikasi. Untuk memperoleh data dan

¹⁵U Maman, *Metodologi Penelitian Agama Teori dan Praktik*, (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada, 2006), hlm. 127-128.

¹⁶*Panduan Penulisan Skripsi* (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang). 2018. Hal. 14

informasi, peneliti melakukan diskusi tanya jawab langsung dengan narasumber mengenai pengembangan bisnis berbasis *sociopreneurship* khususnya di Laurelgardeniaa. Peneliti mengumpulkan pertanyaan yang akan diajukan kepada narasumber Noertika Fatmala.

2. Dokumentasi (*Documentation*)

Mengumpulkan informasi, fakta, dan statistik dapat membantu dokumentasi. Oleh karena itu, data dapat dikumpulkan dengan mengklasifikasikan dan mengkategorikan item tekstual dari berbagai sumber, termasuk buku, jurnal ilmiah, surat kabar, majalah, situs web, dan sumber dokumen, yang relevan dengan pertanyaan penelitian. Pertumbuhan Komersial Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berbasis Laurelgardenia Sociopreneurship menjadi pokok bahasan makalah yang digunakan dalam penelitian ini.

4. Teknik Analisis Data

Sosiologis, menggambarkan keadaan hubungan antara manusia dengan orang lain, atau antara manusia dengan lingkungan sekitarnya. Teknik ini digunakan dalam penelitian mengenai perilaku politik masyarakat, perilaku hukum masyarakat, penerapan syariat Islam dalam masyarakat dan perilaku ekonomi masyarakat.¹⁷ Analisis data yang diambil langsung dari Owner Laurelgardeniaa bagaimana Owner dengan sekitarnya.

G. Sistematika Penulisan

Untuk pembahasannya, skripsi ini dibagi menjadi 5 bab yang merupakan satuan-satuan yang saling menunjang dan berkaitan satu sama lain. Garis besar sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I : memuat penjelasan latar belakang yang menguraikan alasan di balik pemilihan judul yang dilakukan peneliti. rumusan masalah yang merupakan kegiatan sentral dalam proyek studi yang sedang

¹⁷ Ibid. Hal. 15

dipertimbangkan. Tujuan dan penghargaan penelitian adalah hasil dari melakukan penelitian baik dari sudut pandang teoretis maupun praktis. tinjauan pustaka, untuk membedakan penelitian sebelumnya. Pendekatan penelitian meliputi metode, sumber, dan analisis data. Berikut ini adalah pembahasan metodis yang memperjelas isi skripsi. Permasalahan dan pentingnya penelitian yang akan diteliti akan dijelaskan dalam bab ini. Bab utama berfungsi sebagai sumber diskusi untuk bab-bab selanjutnya.

BAB II : Tinjauan umum tentang Pengembangan Usaha, Sociopreneurship, UMKM.

BAB III : Bab ini merupakan laporan hasil penelitian mengenai gambaran umum Laurelgardeniaa (Bouquet Dried Flower) Di Medan.

BAB IV : Bab ini menganalisa tentang metode Pengembangan usaha, penerapan usaha berbasis Sociopreneurship dan penerapan Ekonomi Islam pada Laurelgardeniaa (Bouquet Dried Flower) Di Medan.

BAB V : Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil analisis serta saran-saran atas permasalahan yang ada untuk penelitian selanjutnya dan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengembangan Usaha

3. Pengertian Pengembangan

Moekijat mendefinisikan pembangunan sebagai segala upaya untuk menjadikan pekerjaan lebih baik, baik saat ini maupun di masa depan, dengan memberikan pengetahuan, mengubah sikap, atau mengembangkan kemampuan. Dengan kata lain, pengembangan mengacu pada upaya apa pun yang bertujuan untuk mengubah perilaku, mencakup sikap, kemampuan, dan pengetahuan. Adapun definisi yang diberikan oleh Drs. Hendayat Soetopo dan Wasty Soemantio, pembangunan adalah suatu proses berkelanjutan yang menghasilkan terciptanya suatu alat atau pendekatan baru. Upaya pengembangan sampai pada suatu kesimpulan jika instrumen atau prosedur pada akhirnya dinilai cukup dapat diandalkan untuk penggunaan berkelanjutan setelah penyempurnaan.¹⁸

4. Pengertian Usaha

Menggunakan energi, kecerdasan, dan tubuh seseorang untuk mencapai suatu tujuan adalah apa yang disebut bisnis, yang mencakup tanggung jawab produksi dan distribusi. Dunia usaha dan masyarakat, baik secara individu maupun kolektif, serta penerapan strategi tersebut secara terarah, terpadu, dan berkelanjutan guna mewujudkan usaha kecil yang tangguh, mandiri, dan berpotensi berkembang menjadi usaha menengah. perusahaan adalah tujuannya.¹⁹

5. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah proses atau metode peningkatan pekerjaan yang dilakukan saat ini dan di masa depan dengan memperluas usaha dan menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dan lebih

¹⁸Hendra Safri, *Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Pembangunan*, Journal Of Islamic Education Management, Oktober 2016, Vo.1, No.1, Hal 102 - 112

¹⁹Sentot Herman Glendoh, *Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil*, Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Vol. 3, No. 1, Maret 2001. Hal.3

baik melalui kegiatan ekonomi dengan mengarahkan pikiran, emosi, dan tindakan fisik ke arah tujuan tertentu.²⁰

Adapun definisi pengembangan usaha menurut para ahli, antara lain:

- a. Mak, Mahmud, Penyelenggaraan perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok individu yang terorganisir dengan tujuan memperoleh keuntungan dengan memproduksi dan menjual produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen itulah yang kita maksud ketika berbicara tentang pertumbuhan bisnis.
 - b. Menurut Brown dan Petrello, pengertian pertumbuhan bisnis adalah organisasi yang menghasilkan komoditas dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Ketika terjadi peningkatan jumlah keinginan, maka banyak pula organisasi perusahaan yang tumbuh dan berkembang untuk memenuhi kebutuhan tersebut sekaligus menghasilkan keuntungan.
6. Tujuan Pengembangan Usaha

Tujuan pengembangan bisnis dapat dikaitkan dengan banyak divisi dan peran perusahaan, seperti:

- a. Penjualan

Tenaga penjualan berkonsentrasi pada pasar atau (kelompok) klien tertentu, seringkali pada tujuan pendapatan yang telah ditentukan sebelumnya. Dengan adanya tujuan ini, tim penjualan menggunakan taktik penjualannya untuk menargetkan basis konsumen pasar baru.

- b. Pemasaran

Tujuan pemasaran adalah untuk berhasil menjual sesuatu kepada konsumen akhir melalui periklanan dan promosi. Untuk memenuhi tujuan penjualan, pemasaran bersifat gratis. Pengeluaran pemasaran dapat dinilai untuk proyek pengembangan bisnis.

²⁰Lenda Surepi, Azwar Rahmat, Resi Julita, *Peranan Administrasi Bisnis Dalam Strategi Pengembangan Usaha*, Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu Volume. 4 No. 1, Januari 2021. Hal.4

Pengeluaran yang lebih besar memungkinkan teknik pemasaran yang lebih agresif termasuk menelepon secara dingin, pertemuan tatap muka, road show, dan distribusi sampel secara gratis. Teknik pemasaran pasif, seperti iklan web, media cetak, media sosial, dan papan reklame terbatas, biasanya merupakan hasil dari pengeluaran yang lebih rendah.

c. Inisiatif atau Kemitraan Strategis

Apakah lebih baik menjalin aliansi strategis atau berkolaborasi dengan bisnis lokal yang sudah beroperasi di wilayah tersebut, atau lebih bijaksana jika melakukan usaha sendiri dan menyelesaikan semua prosedur yang diperlukan untuk memasuki pasar baru?

Tim pengembangan bisnis, dengan bantuan dari departemen hukum dan keuangan, mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari setiap opsi dan memutuskan opsi mana yang paling sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

d. Manajemen Proyek/Perencanaan Bisnis

Apakah fasilitas baru di pasar baru akan diperlukan untuk pengembangan perusahaan, atau akankah semua barang dibuat di negara asal dan kemudian diimpor ke pasar yang menjadi sasaran? Apakah pilihan terakhir mengharuskan pembangunan fasilitas baru di dalam negeri?

Tim pengembangan bisnis akan mengambil keputusan terakhir dalam mengambil keputusan setelah melakukan analisis terhadap biaya dan jumlah pekerjaan yang terlibat. Setelah itu, tim yang bertanggung jawab atas manajemen dan pelaksanaan proyek mulai bekerja untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

e. Manajemen Produk

Setiap negara mempunyai norma peraturan dan kebutuhan pasar yang berbeda satu sama lain. Misalnya, kemungkinan obat dengan formulasi tertentu legal di Indonesia, namun tidak di Inggris. Apakah

Anda perlu membuat versi produk yang benar-benar baru atau Anda perlu mengubahnya untuk pasar baru?

Berdasarkan strategi perusahaan, persyaratan ini menjadi kekuatan pendorong di balik pekerjaan yang dilakukan oleh divisi manajemen produk dan produksi. Selama rencana pertumbuhan perusahaan, faktor-faktor yang berkaitan dengan biaya, izin hukum, dan kepatuhan terhadap peraturan semuanya dievaluasi secara menyeluruh.

f. **Negosiasi, Jaringan, dan Lobi**

Beberapa inisiatif bisnis mungkin memerlukan keahlian dalam soft skill. Misalnya, lobi adalah hal yang legal di beberapa wilayah lokal dan mungkin diperlukan untuk melakukan penetrasi pasar.

Keterampilan lunak lainnya seperti jaringan dan negosiasi mungkin diperlukan dengan pihak ketiga yang berbeda, seperti vendor, lembaga, otoritas pemerintah, dan regulator. Semua inisiatif ini merupakan penghematan biaya.

Pengembangan bisnis tidak hanya sekedar meningkatkan penjualan, produk dan jangkauan pasar. Keputusan strategis juga diperlukan untuk meningkatkan keuntungan, termasuk langkah-langkah pengurangan biaya.²¹

7. **Strategi Pengembangan**

Strategi pembangunan, menurut David, merupakan kegiatan yang harus diwujudkan melalui keputusan-keputusan yang diambil di puncak hierarki pembangunan. Selain itu, selama minimal lima tahun, pembuatan strategi berdampak pada kehidupan organisasi. Oleh karena itu, strategi pembangunan pada dasarnya berfokus pada masa depan. Mengembangkan strategi memiliki tujuan dan mempertimbangkan masalah bisnis eksternal dan internal.

²¹Nada Puspita sari, *Pengertian Pengembangan Usaha, Tahapan, Tujuan, Manfaat, dan Contohnya*, IPSTerpadu.com 23 November 2020 (diakses 9-10-2021. 07.49 WIB)

Hunger dan Wheelen mendefinisikan penciptaan strategi sebagai proses pembuatan rencana jangka panjang untuk pengelolaan peluang dan tantangan lingkungan secara efisien jika dilihat melalui kaca mata kekuatan dan keterbatasan perusahaan. Tergantung pada tugas fungsional manajemen, strategi yang lebih bertarget dikembangkan. David menyatakan bahwa mengembangkan visi dan misi perusahaan, mengenali peluang dan ancaman eksternal, menilai kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan beberapa strategi potensial, dan memutuskan strategi mana yang akan diterapkan, semuanya termasuk dalam proses perumusan strategi.²²

Strategi pengembangan usaha dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu:

a. Strategi Manajemen

Pemasaran, SDM, keuangan, dan operasional hanyalah beberapa bidang yang Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora Indonesia menyoroti nilai manajemen bisnis bagi pengusaha di sektor UMKM. Industri pemasaran memerlukan pengembangan sistem pemasaran digital yang efisien dan dapat diakses oleh khalayak yang lebih luas. Misalnya, brosur dapat didistribusikan di area-area utama, dan iklan dapat ditayangkan di radio, surat kabar, atau di platform media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan lainnya. Di bidang peningkatan manajemen sumber daya manusia, peningkatan pengetahuan, kesadaran, dan kemahiran agar mereka dapat menjalankan bisnisnya secara lebih metodis dan terstruktur. Bidang pengelolaan keuangan diperkuat dalam hal pembukuan dan penatausahaan keuangan serta pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien terkait ketersediaan modal. Terakhir, memperkuat manajemen operasional untuk mencapai kualitas yang lebih baik,

²²Muhammad Afridhal, *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*, Jurnal S. Pertanian 1 (3) : 223 - 233 (2017). Hal. 224

efektivitas biaya, dan tujuan distribusi yang tepat.²³ Dalam pembahasan kali ini, penulis akan memberikan gambaran mengenai teknik pengelolaan yang diterapkan Laurelgardeniaa yang mampu membantu pertumbuhan Laurelgardeniaa di masa depan.

b. Strategi investasi

Menurut laporan yang diterbitkan dalam *Journal of the Studies of Social Science*, tindakan keuangan yang dilakukan oleh investor dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan diharapkan menunjukkan bahwa investasi memainkan peran penting dalam proses meningkatkan nilai suatu perusahaan. UMKM yang merupakan singkatan dari usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan usaha yang memiliki potensi yang cukup besar. Hal ini ditunjukkan dengan semakin meningkatnya jumlah UMKM yang berarti jumlah tenaga kerja yang terserap juga semakin besar. Sedangkan UMKM mempunyai tantangan utama yaitu dana yang akan digunakan dalam proses pengembangan usahanya.²⁴

c. Strategi bisnis

Dalam jurnal *Management and Business* disebutkan, menurut Solihin, strategi bisnis berbeda dengan strategi di level korporat. Strategi pada level bisnis ini lebih fokus pada peningkatan posisi kompetitif produk atau jasa perusahaan pada segmen pasar tertentu.²⁵ Beberapa jenis mode e-commerce dalam bisnis yaitu:

Bisnis ke konsumen, atau B2C, e-commerce mengacu pada pertukaran barang dan jasa antara bisnis dan pelanggan. Contoh e-commerce semacam ini antara lain penjualan yang dilakukan oleh startup kepada konsumen yang menjadi pembeli produknya dan

²³Ika Fitriyani, Nining Sudiyarti, M. Nur Fietroh, *Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi Covid-19, Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, Vol. 1 No. 2, 2020. Hal. 89

²⁴Winston Pontoh, Novi Swandari Budiarmo, *Keputusan Investasi Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, The Studies of Social Science Volume 2, Issue 1*, 2020. Hal. 27

²⁵Hendri Dunan, Habiburrahman, Berka Angestu, *Analysis Of Business Strategies In An Effort To Increase Sales At The Love Shop Boutique*, *Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. 11 No. 1 Oktober 2020. Hal. 54

melakukan pembelian tradisional atau langsung dari mereka. Tanggung jawab produsen adalah mempromosikan dan menjual barangnya kepada pelanggan tanpa mengharapkan pelanggan untuk berlangganan sebagai imbalannya. Dengan kata lain, startup hanyalah vendor barang atau jasa, dan pelanggannya adalah pembeli atau pengguna. Gojek merupakan perusahaan Indonesia yang mencontohkan model B2C.

Jenis perdagangan online yang dikenal sebagai "business to customer" (B2C) melibatkan transaksi konsumen yang sering dilakukan oleh pihak ketiga yang bertindak sebagai penyedia pasar. Bukalapak, Tokopedia, Shopee, BliBli, dan beberapa startup lainnya termasuk yang ada di Indonesia yang menggunakan e-commerce.²⁶

8. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

a. Sistem Produksi

Menurut Ginting, sistem produksi adalah kumpulan subsistem yang saling berinteraksi dengan tujuan mengubah masukan produksi menjadi keluaran produksi. Input produksi ini dapat berupa bahan baku, mesin, tenaga kerja, modal dan informasi. Sedangkan keluaran produksi adalah produk yang dihasilkan beserta produk sampingannya seperti limbah, informasi, dan sebagainya.

b. Sistem Pengelolaan Keuangan

Menurut Baridwan, sistem pengelolaan keuangan adalah seperangkat proses yang saling berhubungan yang dibentuk sejalan dengan rencana menyeluruh untuk melaksanakan tugas seperti pengawasan keuangan, perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan, dan pertanggungjawaban.

c. Strategi Pemasaran

Menurut Tull dan Kahle dalam Tjiptono, strategi pemasaran sangat penting guna membantu dalam meningkatkan daya saing suatu

²⁶Sokhikhatul Mawadah, M.E.I dan Dra. Nur Huda, M.Ag, *Optimalisasi TikTok Untuk Bisnis Online Ibu Rumah Tangga*. Wawasan Ilmu 2023. Hal. 12-13

perusahaan dalam menghadapi masa globalisasi dan liberalisasi. Strategi pemasaran adalah instrumen penting yang dirancang untuk mencapai tujuan organisasi dengan membangun keunggulan jangka panjang dibandingkan pesaingnya. Dengan demikian, strategi pemasaran yang digunakan dapat mengarahkan manajer atau pemilik perusahaan dalam pelaksanaan strategi dan tindakan lain yang bertujuan untuk meningkatkan tujuan organisasi.

d. Sistem Kemitraan

Liptan mengartikan kemitraan usaha sebagai suatu kerjasama komersial yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dan pengusaha menengah/besar (perusahaan mitra). Kerjasama ini didukung dengan pelatihan dan pengembangan yang diberikan oleh para pengusaha besar, dengan tujuan agar para anggota kemitraan saling membutuhkan, saling mengambil keuntungan, dan saling menguatkan.

Sedangkan menurut Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 yang dikeluarkan Pemerintah Republik Indonesia, kemitraan adalah suatu kerja sama usaha antara Usaha Kecil dan Usaha Menengah dan/atau Usaha Besar yang disertai dengan pelatihan dan pengembangan yang diberikan oleh Usaha Menengah dan/atau Usaha Besar. Kerja sama ini memperhatikan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Pembentukan kemitraan antara perusahaan kecil, pemasok, pemerintah, pengusaha, serta lembaga dan pusat keuangan diperlukan untuk mencapai pertumbuhan yang signifikan di sektor usaha perusahaan kecil.

e. Kualitas Infrastruktur dan Regulasi

Peraturan pemerintah dan bentuk kebijakan lainnya diperlukan untuk melindungi usaha kecil. Seperangkat aturan yang dirancang untuk menjaga dan memberi manfaat bagi sekelompok individu atau masyarakat tertentu secara keseluruhan disebut peraturan. Pemerintah

dapat mendorong pertumbuhan usaha kecil selain undang-undang dengan meningkatkan infrastruktur.²⁷

9. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam

Dalam menjalankan usaha dagangnya, seorang muslim harus tetap memperhatikan rambu-rambu tersebut. Rasulullah saw, telah memberikan contoh yang bisa ditiru dan dijadikan contoh strategi dalam berbisnis misalnya :

a. Kejujuran

Kejujuran adalah ciri utama dan kunci dalam hubungan antarmanusia. Jujur atau benar, dalam menjalankan bisnisnya Nabi Muhammad SAW selalu menunjukkan kejujuran dan sangat yakin bahwa berbohong kepada pelanggan sama saja dengan ekosistemnya. Mereka akan kecewa dan merasa ditipu. Akibatnya, mereka tidak lagi bertransaksi bisnis, lambatnya peluncuran bisnis akan hancur. Dalam manajemen pemasaran modern, karakter jujur menentukan terciptanya layanan informasi yang benar. Padahal, karakter jujur menjadi landasan yang harus menyertai aktivitas bisnis. Dengan semangat jujur, hak atau kepentingan pelanggan tetap terpenuhi.²⁸

Dalam pandangan Islam, perdagangan merupakan salah satu aspek kehidupan yang melekat pada permasalahan muamalah, yaitu permasalahan yang berkaitan dengan hubungan horizontal dalam kehidupan manusia. Pada prinsipnya perdagangan merupakan suatu bentuk usaha yang diperbolehkan berdasarkan ajaran Islam.

Kejujuran tidak hanya dalam perkataan, tetapi juga dalam tindakan, sebagai orang yang melakukan sesuatu tentu saja sesuai dengan hati. Orang yang melakukan Riya tidak dapat dikatakan orang

²⁷ Widiya Dewi A dan Mega M.C: *Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang*. 2 Februari 2017. Hal. 75-76

²⁸Aqil Barqi Yahya. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah (Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhamad SAW Sebagai Pedoman Berwirausaha)*. Volume 5, No. 1, 2020. Hal. 95

yang jujur karena ia mengungkapkan sesuatu yang berbeda (dalam pikirannya) dari apa yang disembunyikannya.²⁹

Dasar dari setiap tindakan didasarkan pada sumber hukum dari Al-Qur'an dan Hadits. Oleh karena itu, perdagangan Islam juga berdasarkan hukum. Al-Qur'an memberikan motivasi untuk melakukan bisnis dalam ayat-ayat berikut:

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ - ١٨١

“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu merugikan orang lain.”

وَزِنُوا بِالْقِسْطِ الْمُسْتَقِيمِ - ١٨٢

“Dan timbanglah dengan timbangan yang benar.”

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ - ١٨٣

“Dan janganlah kamu merugikan manusia dengan mengurangi hak-haknya dan janganlah membuat kerusakan di bumi.”

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۚ وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۚ لَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدُوا ۚ وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۗ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّوْكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

“Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.”

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (QS Al-Anfal (8): 27)

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (QS Al-Anfal (8): 27)

b. Keadilan

²⁹ Muhammad Nizar. MAFHUM : Jurnal Ilmu al-Qur'an dan Tafsir (Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Alqur'an). Vol. 2, No. 2, November 2017. Hal. 310

Memahami Keadilan Islam Salah satu sifat Tuhan adalah keadilan, dan Al-Qur'an menekankan bahwa keadilan adalah sesuatu yang dicita-citakan manusia (QS. Al, Araf (7) : 29, QS. An-Nahl (16) : 90). Al-Qur'an sangat mengutamakan keadilan di atas ketakwaan (QS. Al Maidah (5): 8–9). Penerapan gagasan ini dalam kontrak dimana para pihak berkewajiban untuk melaksanakan komitmen mereka, menghormati perjanjian mereka, dan secara akurat mewakili keinginan dan keadaan mereka.³⁰

قُلْ أَمَرَ رَبِّي بِالْقِسْطِ وَأَقِيمُوا وُجُوهَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَادْعُوهُ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ ۚ كَمَا بَدَأَكُمْ تَعُودُونَ ۗ

“Katakanlah, "Tuhanku menyuruhku berlaku adil. Hadapkanlah wajahmu (kepada Allah) pada setiap shalat, dan sembahlah Dia dengan mengikhlaskan ibadah semata-mata hanya kepada-Nya. Kamu akan dikembalikan kepada-Nya sebagaimana kamu diciptakan semula.”(QS. Al, Araf (7) : 29

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ۗ

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi bantuan kepada kerabat, dan Dia melarang (melakukan) perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.” (QS. An-Nahl (16) : 90)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ آلَا تَعْدِلُوا ۗ عَدِلُوا ۗ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan.”

وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَهُمْ مَغْفِرَةٌ وَأَجْرٌ عَظِيمٌ

“Allah telah menjanjikan kepada orang-orang yang beriman dan beramal saleh, (bahwa) mereka akan mendapat ampunan dan pahala yang besar.” (QS. Al Ma‘idah (5) : 8-9).

³⁰ Ibrahim Fajri. *Pembebanan Biaya Administrasi Dalam Praktek Perbankan Syariah Ditinjau Dari Aspek Teori Keadilan Dan Hukum Perbankan Syariah*. Vol. 2 No. 2 September 2015, Hal. 70

Keadilan Ekonomi Islam Penalaran di atas membawa pada kesimpulan bahwa pemahaman Islam tentang keadilan ekonomi berbeda dengan konsepsi lain dalam hal berikut: pertama, keadilan sosial Islam didasarkan pada keyakinan bahwa Allah adalah pemilik segala sesuatu di alam semesta. Kedua, keadilan sosial Islam diakhiri dengan moralitas. Ketiga, gagasan keadilan sosial secara konseptual didasarkan pada pengecualian terhadap segala sesuatu yang bertujuan untuk meningkatkan kenikmatan bagi manusia. Dengan kata lain, kebahagiaan bisa berbentuk apa pun yang membuat orang bahagia.

Adapun keadilan dalam ekonomi Islam berarti tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Mungkin perspektif Islam berpendapat bahwa perasaan yang sama adalah setara tidak adil karena tidak memberikan penghargaan atau upah kepada mereka yang berusaha keras dalam pekerjaannya.³¹ Distribusi uang yang adil merupakan prasyarat bagi keadilan sosial-ekonomi yang diajarkan Islam. Boleh juga dikatakan bahwa ekonomi Islam adalah ekonomi yang dibangun atas dasar kesatuan. Oleh karena itu, tidak aneh jika muncul gagasan bahwa prinsip keadilan ekonomi Islam sebanding dengan sosialisme.

Terpeliharanya keadilan sosial ekonomi dalam perekonomian Islam dilandasi oleh semangat persaudaraan (ukhuwah), saling menyayangi (mahabbah), saling mendukung (takaful), dan saling membantu (ta'awun), antara orang kaya dan orang miskin serta masyarakat. antara kelas penguasa dan masyarakat.

c. Amanah

Untuk dapat dipercaya, seseorang harus dapat diandalkan. Itu juga bisa berarti nasihat, instruksi, atau komunikasi. Dalam kerangka fiqih, amanah mengacu pada kepercayaan yang ditempatkan pada harta milik seseorang. Muhammad SAW menerapkan konsep etika ini sebagai pedoman dalam usaha komersialnya. Muhammad mendapatkan

³¹ Ir. Adiwirman A. Karim, S.E, M.B.A, M.A.E.P. *Ekonomi Mikro Islam*, Edisi Kelima, Hal. 277

kepercayaan penuh dari Khadijah ketika dia bekerja untuknya, mengizinkan dia untuk mengangkut dan menjual barang-barangnya di Suriah. Sepanjang perjalanan, dia menangani barang-barangnya dengan sangat hati-hati. Muhammad menjual barang-barang ini dengan Maisarah di sisinya, mengikuti instruksi Khadijah. Muhammad bepergian dengan sekelompok kafilah dagang untuk menjamin keamanan barang-barangnya. Karena didampingi oleh petugas keamanan atau mendapat jaminan dari suku tertentu, para kafilah merasa aman selama perjalanan.³²

إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ

“Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta saling menasihati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran.”(QS. Al ‘Asr (103) : 3)

Amanah, menjadi tolok ukur keberhasilan dari bisnis sebagai pengabdian kepada Allah dengan menjalankan apa yang terkandung dalam Al Ashr ayat 3 yang artinya *“kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.”*

Ayat ini menyoroti perlunya menggunakan iman, perbuatan baik, mendorong kebaikan, dan mendorong kesabaran bagi sebuah organisasi untuk menghindari kerugian. Artinya, selama sebuah organisasi menghadirkan Allah dalam segala ikhtiarnya dan mengatur segalanya untuk ibadah, maka tidak ada ruginya dalam Islam. Jika dari sudut pandang akuntansi suatu perusahaan dapat terhindar dari kerugian, maka dalam Islam kerugian merupakan suatu ujian yang harus dilalui oleh suatu perusahaan agar dapat menjadi hamba Allah yang taat.³³

d. Nasihat-Menasihati

³²Muhammad Saifullah. *Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah*, Walisongo, Volume19, Nomor 1, Mei 2011. Hal 147

³³Aldiwanto Landali, Niswatinb, Nilawaty Yusuf. *IMANENSI: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi Islam (Metafora DOA sebagai makna laba dalam perspektif Islam)*, Vol 5, No 2, September 2020. Hal. 123

Prinsip jual beli sebagai cara untuk memperoleh milik atas harta atau barang dan jasa harus didasarkan atas kesadaran pertukaran manfaat, tolong-menolong sesama manusia, dan saling tanggung renteng atas risiko yang terjadi dalam proses transaksi. Oleh karena itu, dasar kegiatan perdagangan barang dan jasa adalah loss and profit sharing. Inilah yang sangat membedakan antara prinsip Islam dan lainnya.

- e. Barang yang dijual harus halal dalam hal zat dan cara memperolehnya

Klasifikasi Islam terhadap komoditas ke dalam kategori halal dan non-halal sangat eksplisit dan menyeluruh. Islam juga melarang menyatakan sesuatu haram apabila sudah terbukti halal dan sebaliknya.³⁴

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْرِمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا
إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ (٨٧)

وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ بِهِ مُؤْمِنُونَ (٨٨)

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengharamkan apa yang baik yang telah dihalalkan Allah kepadamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. (88) Dan makanlah dari apa yang telah diberikan Allah kepadamu sebagai rezeki yang halal dan baik, dan bertakwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya.”

- f. Tidak ada unsur tipuan

Secara bahasa mengartikan gharar sebagai ketidakpastian, kebohongan, atau perilaku yang bertujuan untuk merugikan orang lain. Karena tidak mungkin untuk memprediksi apakah objek kontrak itu akan ada, berapa biayanya, atau apakah akan diserahkan, maka kontrak pada dasarnya adalah penipuan.

Dalam terminologi al-Sarkhasi, gharar diartikan sebagai segala sesuatu yang diliputi akibat (tidak ada kejelasan). Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Ibnu Taimiyyah yang menyatakan bahwa gharar mempunyai akibat yang tidak diketahui (majhul). Sedangkan gharar menurut Sabilq adalah tipu muslihat yang jika ditelaah bertujuan untuk memperoleh persetujuan.

³⁴ Ir. Adiwarmanto A. Karim, S.E, M.B.A, M.A.E.P. *Ekonomi Mikro Islam*, Edisi Kelima, Hal. 94

Dari berbagai sudut pandang dapat disimpulkan bahwa gharar atau dalam contoh ini jual beli adalah suatu transaksi yang didalamnya terdapat komponen-komponen keragu-raguan, spekulasi, dan sejenisnya, dan dengan adanya komponen-komponen tersebut menyebabkan terjadinya transaksi tersebut. tidak diinginkan.³⁵

Di antara para sahabat Nabi Muhammad SAW, Abdurrahman bin Auflah yang merupakan sahabat Nabi Muhammad SAW yang paling kaya adalah sosok yang patut diteladani. Abdurrahman bin Auf adalah orang yang dapat dijadikan contoh dalam bidang perdagangan. Fakta bahwa ia kaya tidak membuat ia lupa siapa dirinya, menjadi sombong, atau senang pamer. Gaya manajerial yang diterapkan Abdurrahman bin Auf dalam operasional perusahaannya tidak dapat dipisahkan dari kesuksesan yang diraihinya di bidang perdagangan. Abdurrahman bin Auf adalah seorang pengusaha terkenal yang amanah dan tidak menyimpang dari syariat Islam dalam keadaan apapun. Di antara kenalannya diketahui bahwa ia menunjukkan reputasi yang kuat dalam hal materi dan kekayaan duniawi.

Hal ini merupakan persoalan yang tidak boleh dianggap enteng oleh penganut agama Kristen karena pada akhirnya akan menentukan nasib umat manusia. Pada generasi berikutnya, kekayaan individu akan ditentukan dengan mempertimbangkan dua aspek: pertama, dari mana kekayaan itu berasal, dan kedua, untuk apa kekayaan itu digunakan?³⁶

B. Sociopreneurship

1. Pengertian Sociopreneurship

Wirausahawan sosial, juga dikenal sebagai sociopreneur, adalah mereka yang memelopori inisiatif inovatif yang berpotensi mengatasi permasalahan yang dihadapi komunitas mereka. Orang-orang ini bersedia mengambil peluang dan berupaya menggunakan inisiatif mereka untuk

³⁵Abad Sa'dullah, *Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Pelaksanaan Jual-Beli Hasil Pertanian Dengan Cara Borongan Di Desa Krandegan Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek*, Hal. 33-34

³⁶Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf*, hal. 179.

memperbaiki masyarakat. Beberapa wirausahawan sosial berpikir bahwa bekerja di bidang ini adalah sarana untuk menemukan tujuan hidup Anda sendiri, membantu orang lain menemukan tujuan hidup mereka, dan mengubah dunia sambil berkarier.³⁷

Menurut Nicholls yang mengutip majalah Crolin Prayogo, istilah *Sociopreneurship* merupakan gabungan dari kata sosial dan kewirausahaan yang merupakan nama lain dari kewirausahaan. Kewirausahaan mengacu pada wirausaha, sedangkan sosial mengacu pada masyarakat. Seseorang yang menyadari dan bercita-cita untuk memahami isu-isu sosial kontemporer dan yang menerapkan kemampuan kewirausahaannya untuk merencanakan, meluncurkan, dan mengawasi sebuah perusahaan untuk melakukan perubahan sosial khususnya di bidang kesejahteraan, pendidikan, dan kesehatan adalah deskripsi lain dari wirausaha sosial. Kelas menengah ke bawah harus menjadi target pasar bagi wirausaha sosial yang ingin menutup kesenjangan dalam lapangan kerja, pendidikan, kesehatan, dan demografi serta kesejahteraan.

Kedua, menurut Dees, kewirausahaan sosial menggabungkan hasrat yang kuat terhadap tujuan sosial dengan ciri-ciri pengendalian diri, daya cipta, dan keuletan yang khas dalam sektor bisnis. Wirausahawan sosial mendirikan dan mengawasi organisasi dengan tujuan menggunakan konsep, barang, jasa, pendekatan baru, dan perubahan sosial sebagai katalisator perubahan sosial dalam sistem tatanan yang sudah mapan.³⁸

2. Karakter *Sociopreneurship*

Beberapa karakter yang berhubungan dengan *Sociopreneur* adalah sebagai berikut ini:

1. Fokus Pada Misi Sosial

³⁷Margaret James. *Social Entrepreneur*, 24 April 2021

³⁸Caroline Pryogo, *Studi Deskriptif Social Entrepreneur pada pemilik Agfa di Sidoarjo Jawa Timur Indonesia*. Vol.5, No.1, 2017

Sociopreneur adalah mereka yang fokus pada visi dan misi sosial yang telah dipilihnya sejak awal. Misalnya, *Sociopreneur* dapat memilih untuk fokus pada konten kebencanaan di wilayah yang rawan konflik perang atau rawan bencana alam. Oleh karena itu, setiap upaya yang dilakukan terhadap permasalahan sosial ini harus lebih terfokus pada pemberian hak atas sandang, pangan, dan papan di lokasi bencana.

2. Memiliki Skala Dampak yang Besar

Setelah berhasil memilih misi, maka *sociopreneur* juga harus mempunyai target skala dampak yang ingin dicapainya. Misalnya, akan lebih baik lagi jika bisnis sosial yang dilakukan mampu memberikan dampak keselamatan di berbagai daerah rawan bencana di Indonesia, tidak hanya di satu daerah saja.

3. Inovatif

Sebuah wirausaha sosial harus sangat sensitif dan imajinatif agar mampu merancang cara yang paling efektif untuk mencapai tujuan komersialnya.

4. Terbuka pada *Feedback*

Bisnis sosial bukan hanya tentang bisnis; tentu saja, banyak orang juga akan terkena dampaknya. Oleh karena itu, para *sociopreneur* harus bisa mendapatkan lebih banyak masukan dari orang lain agar perusahaannya dapat terus berkembang.³⁹

3. Contoh *Sociopreneurship* di Indonesia

1. *Waste4Change*

Perusahaan *Waste4Change* dikenal luas sebagai salah satu perusahaan *sociopreneur* tersukses di Indonesia. *Waste4Change* adalah wirausaha sosial yang lebih menekankan pada layanan pengelolaan sampah yang bertanggung jawab dan bermanfaat secara ekologis.

Pendirian perusahaan ini pada tahun 2014 dilakukan dengan tujuan untuk mencapai tujuan menghilangkan sampah di Indonesia.

³⁹Ibnu, *Sociopreneur Adalah: Pengertian dan 4 Contoh Sociopreneur di Indonesia*. [Accurate.id 10 Juni 2021]

Mengelola sampah melalui penerapan teknologi dan terlibat dalam berbagai jenis kolaborasi adalah cara untuk mencapai hal ini.

2. Mendekor

Di Indonesia, dekorasi adalah industri *sociopreneur* terkenal lainnya. Pendirian perusahaan ini pada tahun 2016 mempunyai tujuan untuk mengembangkan sektor kreatif Indonesia. Selain memproduksi barang-barang interior termasuk *furniture*, dekorasi, dan lampu hias, perusahaan ini berkonsentrasi pada penjualan. Pengrajin lokal menciptakan beragam hal ini. Selanjutnya, Dekorasi menawarkan jasa desain interior, mulai dari konseptualisasi hingga implementasi.

3. *WeCare.Id*

Sociopreneur lain di industri kesehatan adalah *WeCare.id*. Mereka ingin menggalang dana untuk pasien yang belum terdaftar dalam BPJS Kesehatan, memiliki rumah di lokasi yang lebih terpencil, dan memiliki sumber keuangan yang sangat rendah. Setiap donatur dapat melihat daftar pasien yang membutuhkan sumbangan melalui situs resminya. Perusahaan yang didirikan oleh anak muda ini sangat menjunjung tinggi keterbukaan dalam proses pendanaan dan distribusi.

4. Du'anyam

Permasalahan gizi buruk di Flores, NTT menginspirasi sekelompok anak muda untuk mendirikan Du'anyam sebagai solusi memperbaiki keadaan. Perusahaan yang bernama DU'Anyam ini bergerak dalam bidang penjualan barang kerajinan anyaman berbahan dasar daun lontar. Produk-produk tersebut antara lain sepatu, dompet, dan beberapa souvenir khas. Perempuan dari lima belas komunitas berbeda di Flores bertanggung jawab atas produksi barang-barang berbeda ini. Selain itu, nilai keuntungan yang diperoleh dari penjualan komoditas ini digunakan untuk meningkatkan taraf hidup di lokasi tersebut.

Saat ini, ada beberapa contoh *sociopreneur* di Indonesia yang mampu menginspirasi orang lain. Meski berasal dari latar belakang yang berbeda-beda, namun masing-masing tokoh berikut ini tetap berupaya untuk mencapai tujuan yang sama, yaitu memberikan kontribusi positif bagi kesejahteraan sosial negara Indonesia guna mendorong pertumbuhannya.

Berikut ini adalah beberapa tokoh *Sociopreneur* asal Indonesia:

- 1) Menurut Gamal Albinsaid, pendiri Klinik Asuransi Sampah, tujuan dari klinik ini adalah untuk memberikan akses kepada masyarakat berpenghasilan rendah terhadap fasilitas kesehatan untuk memanfaatkan sampah.
 - 2) Pencipta kitabisa.com, Alfatih Timur, memulai perusahaannya dengan tujuan memberikan bantuan amal kepada individu yang terkena dampak bencana alam melalui proses penggalangan dana.
 - 3) Dea Valencia yang mendirikan Batik Kultur. Dengan bantuan perusahaan ini, Dea mampu memperkenalkan batik ke tingkat global dan membuka lapangan kerja bagi banyak penyandang disabilitas.
 - 4) Azalea Ayuningtyas yang pertama kali memulai Du'anyam. Dengan dukungan usaha ini, Ayu dapat membantu banyak perempuan Flores dalam memproduksi produk kerajinan tenun lebih lanjut.
 - 5) Agis Nur Aulia, pencipta Jawara Banten Farm, mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap pencapaian swasembada pangan melalui rintisannya di industri peternakan kambing, domba, dan sapi perah etawa..
4. Sociopreneurship perspektif Islam

Jika kita cermati kembali, konsep dasar wirausaha sosial merupakan konsep wirausaha dalam Islam yang sudah ada dan diajarkan jauh sebelum kata wirausaha sosial itu sendiri muncul. Hal ini dikarenakan Islam mengenal maqasid syariat, dimana salah satu tujuan maqasid syariat adalah untuk memberikan kemaslahatan kepada umat, yang artinya seluruh peraturan muamalah dalam islam bertujuan untuk memberikan kemaslahatan kepada umat. Dan keuntungan atau kesejahteraan masyarakat juga menjadi tujuan utama wirausaha sosial.

Jadi bisa dikatakan Islam sebenarnya sudah lama menerapkan konsep wirausaha sosial ini. Contohnya pada Ayat di bawah :

أَوَلَمْ يَرَوْا أَنَّ اللَّهَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَنْ يَشَاءُ وَيَقْدِرُ ۗ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ (٣٧)

“Dan apakah mereka tidak memperhatikan bahwa Sesungguhnya Allah melapangkan rezeki bagi siapa yang dikehendaki-Nya dan Dia (pula) yang menyempitkan (rezeki itu). Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda-tanda (kekuasaan Allah) bagi kaum yang beriman.”

فَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ ۚ ذَلِكَ خَيْرٌ لِلَّذِينَ يُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ ۗ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ (٣٨)

“Maka berikanlah kepada kerabat yang terdekat akan haknya, demikian (pula) kepada fakir miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan. Itulah yang lebih baik bagi orang-orang yang mencari keridhaan Allah; dan mereka itulah orang-orang beruntung.” (QS. Ar-Rum (30) : 37-38)

Keterkaitan antara konsep *Sociopreneurship* dan Al-Qur'an terlihat jelas jika keduanya dibandingkan, dan keterkaitan ini akan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap situasi kemasyarakatan. Ayat 37–38 Surat Ar-Rum memberikan penjelasan komprehensif tentang pengertian *sociopreneur* menurut Allah SWT. Oleh karena itu, ajaran Islam dipandang sebagai jawaban terhadap setiap permasalahan yang dihadapi umat manusia; dengan mempelajari dan memahami secara cermat ajaran-ajaran yang terdapat dalam Al-Quran, setiap permasalahan, betapapun menantanginya, dapat segera diatasi. Dengan memaksimalkan kontribusi para *sociopreneur* terhadap permasalahan kemiskinan dan kekurangan di Indonesia, maka akan tercipta lingkungan masyarakat yang baru, kompeten, dan lebih baik.⁴⁰

Serupa dengan hal ini, kemiskinan dapat diberantas ketika seorang *sociopreneur* mendonasikan penghasilannya untuk mendukung komunitas miskin di sekitarnya. Hal ini memungkinkan individu untuk

⁴⁰Anisa Nuril fajriyah. *Optimalisasi Peran Sociopreneur Sebagai Pionir Masyarakat Madani Berdasarkan Tinjauan Surat Ar-Ruum Ayat 37-38*, Jurnal Artikel UIN Malang, 2015. Hal 2

mengembangkan perusahaannya dan terus membantu individu yang lebih baik. Dan permasalahan kemiskinan di Indonesia akan teratasi ketika seorang *sociopreneur* membantu setiap orang yang berada di luar negeri untuk mendapatkan pekerjaan atau memberikan mereka pendidikan dan keterampilan.

C. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

1. Definisi UMKM

Secara teori, usaha mikro, kecil, dan menengah adalah perusahaan atau usaha milik Warga Negara Indonesia (WNI) yang mempunyai total kekayaan tidak lebih dari Rp. 600 juta (tidak termasuk pemukiman dan perkebunan). UMKM merupakan subsektor ekonomi yang banyak menyerap tenaga kerja dan banyak diminati oleh masyarakat kelas menengah ke bawah.⁴¹

Status dan kemajuan masyarakat sangat terkait dengan pertumbuhan dan perkembangan usaha ekonomi, dan peningkatan jumlah penduduk mempunyai dampak yang menguntungkan terhadap pembangunan ekonomi. Penduduk setempat dapat berperan baik sebagai sasaran atau konsumen barang yang diproduksi, maupun sebagai pemain atau sumber daya dalam proses produksi. Populasi, statistik demografi, dan data sangat membantu dalam memperkirakan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, kualifikasi yang diperlukan, dan jenis teknologi yang akan digunakan dalam produksi barang dan jasa.

Sebagai salah satu kekuatan utama pertumbuhan ekonomi daerah, pembangunan dan pertumbuhan ekonomi merupakan hal yang sangat penting untuk meningkatkan pendapatan perekonomian daerah serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat, sesuai dengan perkembangan terkini. Salah satu cara agar produk inovasi lokal dapat dikenal dan

⁴¹ Sokhikhatul Mawadah. *Pedagang Tradisional Sebagai Pelaku UMKM Mitra Usaha BMT Walisongo dalam Pembiayaan Produktif*, Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, Volume 7, Nomor 1, Juni 2021. Hal. 6

memberikan peluang bagi pelaku usaha di daerah adalah melalui ajang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Gambaran UMKM yang paling sederhana menurut Aris Ariyanto dkk. dalam buku mereka, adalah perusahaan perdagangan yang dijalankan oleh individu atau sebagai organisasi komersial dengan operasi skala kecil hingga mikro.⁴²

UMKM kini menjadi komponen penting dalam struktur perekonomian Indonesia. Hal ini disebabkan karena jumlah UMKM lebih banyak dibandingkan perusahaan industri skala besar, serta diuntungkan dengan mempekerjakan lebih banyak orang dan mempercepat proses pemerataan sebagai salah satu komponen pertumbuhan.⁴³

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah maka pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah suatu usaha yang menghasilkan keuntungan yang memenuhi persyaratan usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini dan diselenggarakan oleh seseorang atau suatu badan usaha perseorangan.
2. Usaha kecil adalah usaha menguntungkan yang beroperasi secara mandiri dan dijalankan oleh orang atau organisasi yang tidak berfungsi sebagai anak perusahaan atau cabang dari perusahaan besar yang baik langsung maupun tidak langsung memiliki, mengendalikan, atau menjadi bagian dari perusahaan menengah atau besar yang memenuhi kebutuhan. persyaratan untuk usaha kecil sebagaimana ditentukan oleh undang-undang ini.
3. Usaha Menengah adalah suatu usaha produktif secara ekonomi yang beroperasi secara mandiri, dikelola oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau terlibat dalam suatu usaha besar

⁴² Ariyanto Aris dkk. *Entrepreneurial Mindsets and Skills*. Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021.

⁴³Yuli Rahmini Suci. *Perkembangan Umkm (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia*. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* Vol. 6 No. 1 Januari 2017.

atau usaha kecil yang kaya raya. perusahaan. pendapatan penjualan bersih atau tahunan sebagaimana ditentukan oleh undang-undang.⁴⁴

2. Ciri dan Karakteristik UMKM

Ada berbagai perbedaan yang membedakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) satu sama lain. Selain itu, perbedaan antara usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan usaha besar dapat ditentukan berdasarkan ciri dan karakteristik UMKM secara individu. Ismet Abdullah mengutip Saifuddin Sarief yang mengatakan bahwa karakteristik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dapat dijelaskan tergantung pada kategori usaha yang digelutinya.⁴⁵ Usaha mikro, umumnya dicirikan oleh beberapa kondisi berikut:

- 1) Belum melakukan manajemen atau pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana, atau masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya.
- 2) Pengusaha atau SDM nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai
- 3) Pada umumnya, tidak/belum mengenal perbankan, tetapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak
- 4) Umumnya, tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP
- 5) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari empat orang. Anggota dari suatu koperasi tertentu biasanya berskala mikro

Ciri-ciri usaha kecil di antaranya ditunjukkan oleh beberapa karakteristik berikut:

⁴⁴ Sokhikhatul Mawadah. *Pedagang Tradisional Sebagai Pelaku UMKM Mitra Usaha BMT Walisongo dalam Pembiayaan Produktif*, Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, Volume 7, Nomor 1, Juni 201. Hal. 7

⁴⁵ Winda Aulya. *Definisi Kriteria dan Konsep UMKM*, Skripsi UIN Alaudin Makasar, 2022. Hal. 9

1. Akuntansi dan manajemen keuangan adalah dua hal yang umum mereka lakukan. Baik keuangan perusahaan maupun keuangan keluarga sudah mulai terbagi, dan neraca perusahaan telah terbentuk, meskipun prosesnya masih belum jelas.
2. Sumber daya manusianya lebih canggih, berpendidikan sekitar sekolah menengah atas dan memiliki pengalaman di dunia usaha.
3. Dalam kebanyakan kasus, mereka sudah memiliki izin usaha selain kriteria peraturan lainnya, seperti akreditasi NPWP.
4. Meskipun sebagian besar dari mereka sudah pernah menjalin kontak dengan lembaga perbankan, namun mereka belum mampu membuat strategi bisnis, melakukan studi kelayakan, atau mengajukan permohonan pinjaman ke lembaga keuangan; oleh karena itu, mereka mungkin masih memerlukan bantuan konsultan atau pendamping.
5. Jumlah orang dalam angkatan kerja atau pekerja berkisar antara lima sampai sembilan belas.

Usaha menengah memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Secara umum memiliki manajemen dan organisasi yang unggul, lebih terstruktur, bahkan lebih kekinian. Selain itu, terdapat pemisahan tanggung jawab yang jelas antara bidang produksi, pemasaran, dan keuangan.
- 2) Bertanggung jawab atas administrasi sumber daya keuangan seperti penerapan sistem akuntansi secara konsisten untuk memungkinkan dilakukannya audit, penilaian, atau pemeriksaan, termasuk yang dilakukan oleh bank.
- 3) Merupakan anggota kelompok buruh dan pernah melakukan pengurusan atau pengaturan selama menjadi tenaga kerja. Program Jaminan Sosial dan program layanan kesehatan sudah ada.
- 4) Memenuhi seluruh persyaratan peraturan perundang-undangan, seperti izin gangguan (HO), izin usaha, izin lokasi, izin non-pekerjaan umum

(NPWP), inisiatif pengelolaan lingkungan hidup, dan kriteria serupa lainnya.

- 5) Hal ini sering terjadi dan memanfaatkan pembiayaan yang sudah tersedia dari pendirian.
- 6) Pendayagunaan lulusan pada jabatan manajerial menghasilkan peningkatan kualitas sumber daya manusia.⁴⁶

⁴⁶ Winda Aulya. *Definisi Kriteria dan Konsep UMKM*, Skripsi UIN Alaudin Makasar, 2022. Hal. 10-11

BAB III

GAMBARAN UMUM LAURELGARDENIAA (BOUQUET DRIED FLOWERS) DI MEDAN

A. Sejarah Berdirinya Laurelgardeniaa (Bouquet Dried Flower Medan)

Medan adalah pusat Kota di Sumatera Utara dimana perkembangan perekonomian berjalan dengan pesat disana memiliki gedung-gedung bertingkat mengikuti arus zaman, tentu persaingan terbentuk disini mulai dari usaha besar sampai usaha kecil. Bagaimana cara merintis suatu usaha agar dapat bersaing dengan usaha yang sudah lebih besar, Laurelgardeniaa salah satunya usaha yang diawali seorang anak muda dan dapat menjadi panutan untuk pemuda/i yang ingin membuka usaha bisnis. Saat penulis menemui kak Noertika Fatmala di kampusnya Universitas Pembangunan Panca Budi pada tanggal 26/11/2021 owner Laurelgardeniaa memberikan informasi bagaimana beliau merintis usaha Laurelgardeniaa ini.

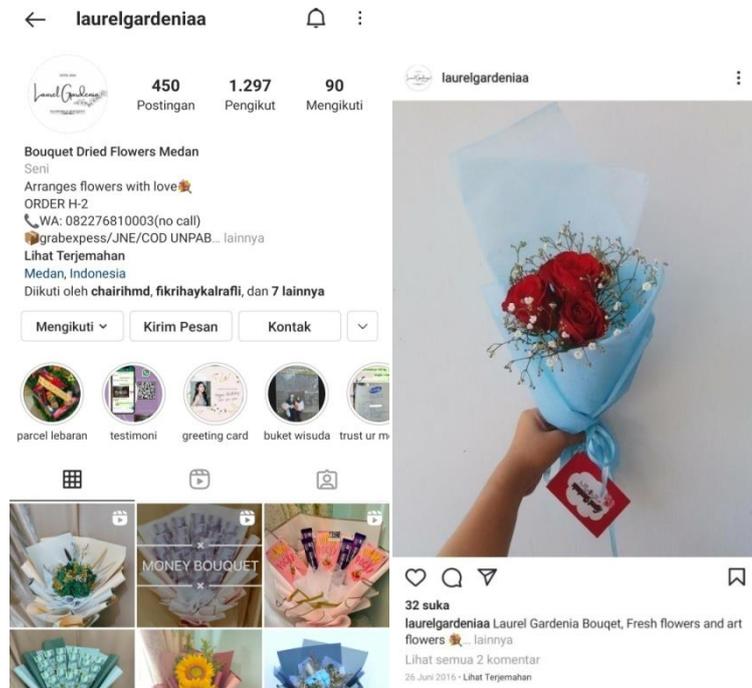
Semakin banyak perempuan yang bergabung dengan dunia bisnis. Mereka termotivasi untuk menekuni profesi bisnis ini karena berbagai alasan, termasuk keinginan untuk menunjukkan kapasitas mereka untuk sukses, keinginan untuk berkontribusi pada perekonomian rumah mereka, ketidakpuasan dengan pekerjaan mereka sebelumnya, dan berbagai alasan lainnya.⁴⁷

Noertika Fatmala nama pemilik Laurelgardeniaa pada umur 17 tahun mulai merintis Laurelgardeniaa pada 25 Desember 2016 pertama kali Bouquet terjual. Melalui mulut ke mulut lalu berlanjut berjualan secara Online melalui Whatsapp dan Instagram, melalui delivery diantar secara langsung tanpa prantara kurir pengantar, karena pada saat itu sangat jarang.

Postingan pertama di Instagram Laurelgardeniaa Bouquet Dried Flower Medan, pada 26 Juni 2016 saat itu Owner hanya mencoba merangkai bunga dan diposting namun lama kelamaan Owner merasa ingin menjual hasil

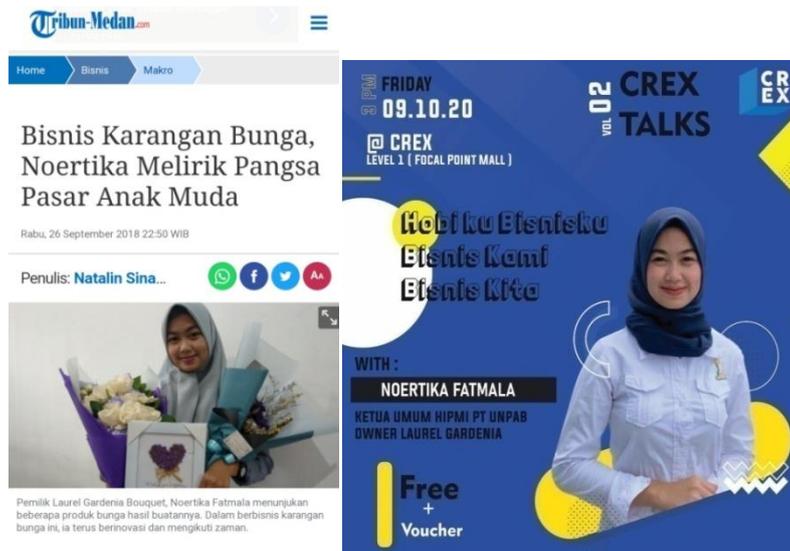
⁴⁷ Nurudin, Pengaruh Minat dan Lingkungan Keluarga Terhadap Keputusan Wanita Muslim Berwirausaha, SAWWA- Jurnal Vol 12, Nomer 3, Oktober 2017. Hal. 328

karajinan tangannya tersebut mempelajari dan mendalami cara merangkai bunga.



Gambar 3. 1 Instagram Laurelgardeniaa Bouquet Dried Flower Medan

Noeratika Fatmala owner Laurelgardeniaa pernah muncul dalam berita online Tribun Medan, dikutip dari hasil wawancara Noeratika menjelaskan bagaimana awal beliau mengembangkan usahanya melalui hobi merangkai bunga, Dan bermodalkan 2 juta diawal bisnis. Pernah mendapat penghargaan oleh pemerintah kota Medan, menjadi pembicara dalam seminar atau bincang ringan yang dihadiri wirausahawan muda. Dibeberapa kesempatan juga diminta menjadi pengajar merangkai bunga untuk melatih perempuan di sekitar pinggiran kota Medan. Menjadi salah satu ketua HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) PT Universitas Pembangunan Panca Budi dan satu-satunya ketua wanita diantara ketua Universitas lain, HIPMI adalah wadah bagi pengusaha muda untuk mengembangkan berbagi kreatifitas dan aktifitas bisnis



Gambar 3.2 Berita online dan crex talks

1. Visi dan Misi

- Visi

(*Arrange Flower With Loves*) Merangkai Bunga Dengan Cinta

- Misi

Memberikan Kebahagiaan Untuk Orang Lain

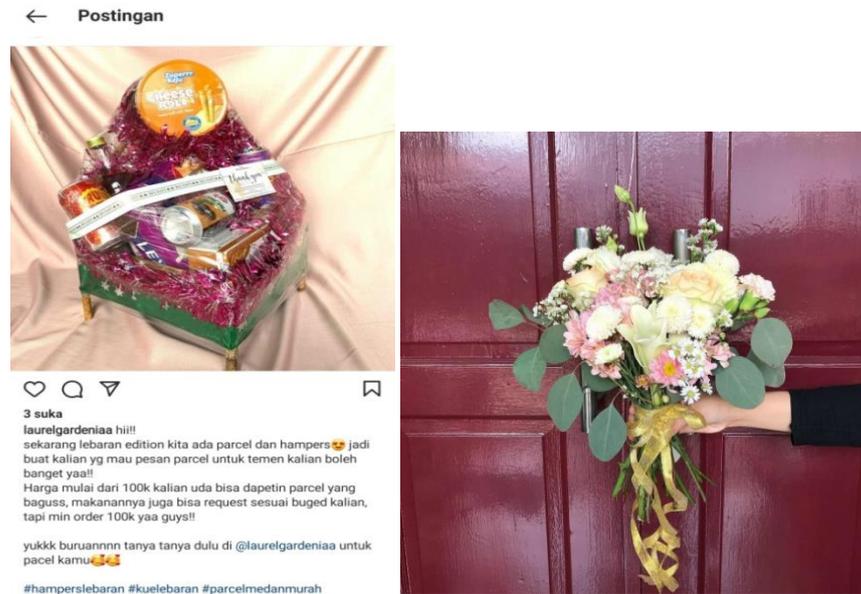
2. Struktur organisasi

Laurel Gardeniaa di kelola oleh Owner sendiri yaitu Noertika Fatmala atau yang sering dikenal Mala. Dalam mengelola keuangan dan pemasaran Owner Laurelgardeniaa merasa masih bisa menangani sendiri termasuk merangkai Bouquet bunga. Owner mengatakan akan mempekerjakan satu asisten untuk membantu dirinya merangkai namun jika hari besar Owner hanya memperkerjakan dua orang saja secara bergantian, dan pekerjanya tidak tetap bisa berganti-ganti pekerja.

3. Produk

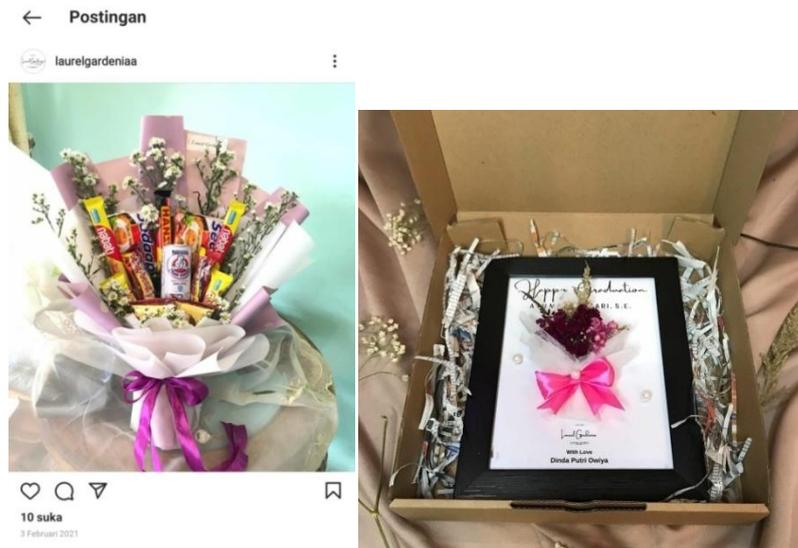
Pada saat-saat tertentu seperti hari besar Idul Fitri misalnya Laurelgardeniaa memiliki pesanan yang lebih besar seperti parcel, bisa mencapai ratusan parcel bahkan harus ada yang di tolak karena keterbatasan kinerja. Pada saat bulan-bulan wisuda juga akan banyak

pesanan, belum termasuk Bouquet yang Ready Stok seperti Bouquet boneka.



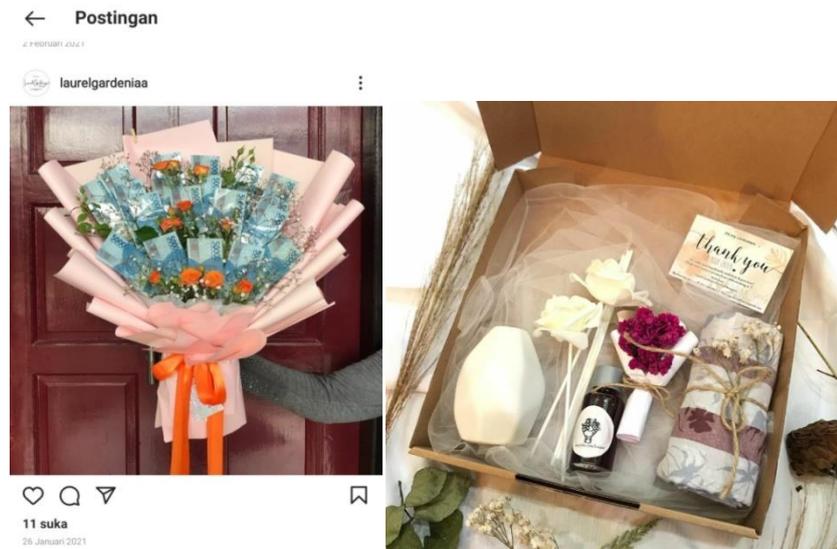
Gambar 3. 3 Parcel dan *Hand Bouquet Wedding* Laurelgardeniaa

Tidak hanya bunga, menurut Owner Laurelgardeniaa Parcel juga sangat di butuhkan pada saat Lebaran umat muslim tiba, banyak perusahaan atau individu yang membutuhkan Parcel untuk rekan-rekan mereka, maka Laurelgardeniaa membuka jasa untuk merangkai Parcel seperti tahun Ramadhan tahun lalu Laurelgardeniaa menerima seratus pesanan. Selain itu Laurelgardeniaa juga berinovasi membuat pesanan Wedding buket dimana bunga tersebut di genggam oleh mempelai wanita pada saat pesta pernikahan. Bunga yang dipakai bisa asli atau nunga sintetis sesuai dengan permintaan klien



Gambar 3.4 *Bouquet Snack* dan *Flower and Frame*

Tidak hanya buket bunga untuk digengam di tangan namun Laurelgardeniaa mencoba untuk mengelola bunga kering menjadi hiasan untuk diberikan sebagai hadiah atau sebagai hantaran untuk yang akan menikah, atau untuk hadiah wisuda. Sebagian besar bunga yang tidak bisa dipakai untuk Bouquet biasa akan di keringkan dan dijadikan bunga frame. Bouquet Snack salah satu produk di Laurel Gardeniaa yang dapat di pesan sesuai dengan keinginan pembeli bermacam-macam snack di dalamnya, harga juga sesuai dengan harga isi paling kecil harga Rp 100.000



Gambar 3.5 Money Bouquet dan Gift Box

Money Bouquet sering di pesan untuk acara lamaran awalnya, namun seiring berjalannya waktu beberapa orang membeli bouquet ini untuk berbagai macam acara seperti ulang tahun acara *anniversary* dan acara lainnya, berapa banyak uang yang di hias menyesuaikan dengan keinginan klien. Dan juga Laurelgardeniaa memiliki *Gift Box* dimana *Dried Flower* menjadi pemanis untuk hadiah didalam *Box* berisi sesuatu barang yang di inginkan customer.

4. Distribusi produk dan Strategi Promosi

Pada saat awal memulai usaha Owner Laurelgardeniaa mengirim sendiri Bouquet yang ia buat karena keterbatasan pengiriman, sampai jarak di luar kota Medan ia mengantar sendiri. Namun dengan seiring berjalannya waktu dan berganti tahun Medan mulai ramai dengan aplikasi pengiriman melalui Gojek dan Grab yang menawarkan jasa Sand Barang. Laurelgardeniaa beroperasi masih dengan toko *Online* dikarenakan masih belum memiliki toko *Offline* atau toko permanen, masih beroperasi di rumah pribadi.

5. Partner kerja (supplier bunga, kaligrafi) iin kaligrafi, rara flowers dan tasya flowers

Pada saat wawancara Owner Laurelgardeniaa mengatakan tentang bagaimana beliau mendapatkan bunga-bunga yang akan ia jadikan Bouquet. Mala mengatakan jika dia harus pergi sendiri mencari bunga segar dari petani bunga yang ada di Berastagi Tanah Karo, “*disana adalah tempat penghasil bunga terbanyak yang terdekat dengan Kota medan*”⁴⁸ ujar Mala sang owner Laurelgardeniaa. Namun tidak semua bunga cocok untuk menjadi hiasan Bouquet. Mala mengatakan tidak banyak penghasil bunga mawar, hanya beberpa saja yang memilih menanam mawar selain bibit yang mahal dan harga juga yang bisa dibilang tidak murah. dan juga yang paling banyak dihasilkan di Berastagi yaitu bunga Krisan, bunga Anyelir, bunga Sedap Malam, Galdiol, dan bunga anggrek.

⁴⁸Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Pengembangan Usaha pada Laurelgardeniaa

Metode Pengembangan Usaha merupakan suatu cara mengembangkan usaha kecil menjadi lebih besar, butuh proses dalam mewujudkan suatu bisnis agar bisnis berjalan dan berkembang. Ada beberapa langkah yang dilakukan Laurelgardeniaa untuk mengembangkan bisnis *Bouquet* ini.

mengkaji inisiatif bisnis yang sejauh ini diambil oleh pemilik Laurelgardeniaa. Meneliti pertumbuhan perusahaan Laurelgardeniaa sejauh ini merupakan salah satu pendekatan untuk melihat bagaimana sebuah perusahaan kecil dapat berkembang menjadi perusahaan besar. Pemilik bisnis berusaha menilai tindakan yang telah dilakukannya. Pemilik mampu mengevaluasi dan menentukan apa yang harus dikembangkan dan ditingkatkan dengan cara ini. Pemilik Laurelgardeniaa Noertika Fatmala melakukan perubahan pada perusahaannya.

Awal mula Laurelgardeniaa terbentuk *Owner* sudah dapat melihat apa yang bisa dihasilkan untuk membuat suatu usaha, mulai dari lingkungan yang mendorong terjadinya suatu usaha untuk tumbuh disekitar *Owner* sendiri. Apa yang diperlukan untuk memulai bisnis Karangan Bunga, yang jika berhasil juga dapat mengarah pada berdirinya bisnis pelengkap. Perkembangan usaha menurut Mahmud Mach Foedz dapat dipahami sebagai proses melakukan perdagangan oleh sekelompok individu yang bermaksud memperoleh keuntungan dengan memproduksi dan menjual produk atau jasa guna memenuhi kebutuhan konsumen.⁴⁹

“Ide usaha, awalnya jaman SMA dulu seperti jaman-jamannya pacaran terus liat acara-acara di TV suka kasih bunga gitu. Jadi dari situ terinspirasi, Bagaimana kalau di Medan ini atau tempat kakak sekolah SMA Panca Budi ada yang jualan bunga. Jadi coba cari tau dari temen ke temen terus dari tante juga, dimana jual bunga segar jual peralatan-peralatan gitu, setelah itu nemu di Pringgansana ada jual bunga. Disana walau kita

⁴⁹ Nada Puspita sari, *Pengertian Pengembangan Usaha, Tahapan, Tujuan, Manfaat, dan Contohnya*, IPSTerpadu.com 23 November 2020.

beli bunga dengan jumlah yang banyak tetep mahal, karena mereka bukan suplayer bunga langsung. Awalnya gak ada masalah sih diwaktu itu ambil untung sedikit saja”⁵⁰

Melalui hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022 tersebut dapat diketahui bahwa awal dari bisnis Bouquet Laurelgardeniaa sendiri dikarenakan ketertarikan sang *Owner* Mala terhadap hal-hal romantis lalu mencoba peluang saat berada di kelas tiga SMA dengan modal sedikit dan pemahaman yang adil tentang *Boquet* dan cara Pemilik awalnya mempopulerkan karangan bunga dari mulut ke mulut alternatifnya, ini dapat dilihat sebagai aktivitas konsumen di mana pelanggan memberi tahu konsumen lain tentang suatu merek, produk, atau layanan. Dengan mempromosikan produk terbaik, para pelaku bisnis dapat memfasilitasi diskusi konsumen tentang perusahaan dagangnya dan mendorong mereka untuk melakukannya. Hal ini akan menumbuhkan cerita pelanggan, yang akan membuat konsumen dengan senang hati membantu pengusaha dalam mempromosikan barangnya dan mengajak orang lain untuk mencoba barang atau jasa yang mereka tawarkan.⁵¹ Pada saat awal memulai bisnis Bouquet bunga ini Laurelgardeniaa hanya memiliki dua jenis Bunga Baby Breath dan Mawar tidak banyak tengkulak yang menjual berbagai macam jenis bunga di Medan, harus dengan usaha lebih untuk mendapatkan berbagai macam jenis bunga.

“Setelah makin rame dan banyak yang beli, kakak coba nyari ke Berastagi tanah Karo. Cari-cari bunga juga dimana suplayer bunga yang bagus gitu, ternyata ketemu tapi gak banyak cuman beberapa tengkulak bunga dan ketemu bunga mawar. Setelah itu seiring berjalannya waktu harga mulai stabil dan sudah mulai tau cari bahan bakunya dimana yang murah tempat segala macam beli peralatan yang murah, sampe tanggal 25 Desember 2016 itu pertama kali Bouquet dijual. Dan pertama kali yang beli itu temen deket rumah, dia mau kasih ke mamanya.”⁵²

⁵⁰ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

⁵¹ Dudung Abdullah, *Pengaruh Word Of Mouth Marketing Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pd. Suzuki Talaga*. Jurnal Universitas Majalengka, 2010

⁵² Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

Melalui hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022 tersebut menunjukkan bahwa cukup sulit dalam mendapatkan Bunga segar di daerah Medan dan jika ada itu tidak banyak dan harga sangat mahal namun Bouquet seperti ini sangat diperlukan selain mengasah keterampilan juga untuk menjangkau penjual Bouquet dengan bayaran yang sesuai dengan kantong siswa/i, atau mahasiswa/i pada saat itu. Sejalan dengan manajemen produk seperti yang diputuskan oleh strategi bisnis. Pertimbangan biaya, keterjangkauan barang, dan kepatuhan terhadap peraturan semuanya dinilai sebagai bagian dari rencana pengembangan bisnis. Kemudian terjualnya *Bouquet* pertama di Laurelgardeniaa kepada teman Owner untuk diberikan sebagai hadiah pada untuk orang tuanya, dan pada tanggal 25 Desember 2016 Bouquet Laurelgardeniaa pertama kali dipasarkan.

Keunggulan dan Kelemahan Produk, salah satu hal yang menghambat bisnis sulit berkembang karena produk kurang diminati. Maka dari itu, cara mengembangkan usaha kecil menjadi besar selanjutnya adalah menguraikan keunggulan dan kelemahan *Bouquet*. Keunggulan yang telah ada pada *Bouquet* terus dikembangkan kualitasnya dan diinovasi contoh inovasi di Laurelgardeniaa yaitu adanya *Hand Bouquet* dimana ini untuk pengantin wanita, ada juga bunga kering untuk dijadikan hiasan di dalam frame dan memiliki tulisan atau foto didalamnya, Bouquet makanan dan minuman yang diselipkan diantara bunga-bunga, sementara kelemahan Bouquet berusaha diminimalisasi bahkan dihilangkan seperti menghindari bunga yang akan layu, rentannya kerusakan pada frame yang harus dibungkus dengan lebih baik.

Owner Laurelgardeniaa terus mencoba memperbaiki kekurangan yang ada pada Bouquet nya dan mempertahankan kualitas serta berinovasi tentang Bouquet, dengan mencari supplier yang lebih memiliki harga murah ketimbang tengkulak, Owner harus keluar kota ke tempat dataran tinggi untuk mendapatkan bunga segar dan memiliki beberapa jenis bunga. Owner juga berinovasi tentang bunga yang dikeringkan untuk menjadi hiasan di satu

frame foto. Cari Tahu di Mana Letak Masalah. Masalah dalam usaha adalah hal wajar, Oleh karena itu, cara mengembangkan usaha kecil menjadi besar adalah mencari tahu letak masalah bisnis. Untuk memulai mencari masalah, jika di perhatikan Laurelgardeniaa masih kurang dalam SDM belum adanya pekerja tetap berpengaruh pada Laurelgardeniaa.

Sebaiknya Owner Laurelgardeniaa dapat memanfaatkan tenaga kerja untuk membantu usaha Bouquet bunga ini agar bisa berjalan dengan stabil tidak menunggu Owner memiliki waktu luang dan jika memiliki pekerja maka keunggulannya dapat menerima orderan kapan pun sekalipun itu orderan mendadak, begitu juga dengan berbagai macam jenis bunga, owner dapat memperluas relasi penanam bunga. Bisa juga dengan mencoba menana bunga sendiri dengan dengan mengikuti kelas menanam bunga khusus misalnya, atau belajar dengan menanam bunga yang langka terdapat di Medan.

“Untuk merangkai bunga masih kakak yang megang sendiri karena terkadang belum percaya karena untuk mencari yang satu pemikiran atau ide itu agak susah juga sebenarnya kalo diajarin dari awal juga bisa tapi karena toko masih Online juga, pesanan juga belum yang 40 Bouquet dalam sehari jadi masih bisa sendiri. Dalam sehari masih 10 Bouquet atau paling banyak per hari itu 20 Bouquet masih bisa dikerjakan sendiri pengerjaan biasanya malam hari.”⁵³

Dalam hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022, diatas bahwasannya Laurelgadeniaa tidak atau belum memiliki pegawai tetap yang bekerja, Owner berpendapat bahwasannya dalam merangkai atau memenuhi permintaan konsumen masih bisa dilakukan sendiri, belum ada kepercayaan terhadap orang lain untuk merangkai Bouquet di Laurelgardeniaa. Namun disaat hari-hari tertentu Owner membutuhkan tenaga kerja. Jika dikaji ulang sebenarnya Owner Laurelgardeniaa dapat memberika keterampilan kepada calon pekerja yang akan di rekrut, namun, Owner masih kesulitan untuk

⁵³ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

mempercayai seutuhnya kepada pekerja tentang Bouquet di Laurelgardeniaa maka tidak adanya pekerja tetap di Laurelgardeniaa.

“kalo pegawai itu tahunan istilahnya. Karena hari-hari besar terima orderan parsel, kalo parselkan sering dipesan waktu lebaran jadi baru ada pegawai itu pun hanya 1 atau 2 karena untuk pemesanan parsel Alhamdulillah lumayan banyak kalo untuk dikerjain sendiri itu gak sanggup karena seperti tahun lalu 2019 baru kita buka pemesanan parsel ada 100 pesanan sampai kewalahan dan ada yang pesanan kita tolak.”⁵⁴

Dalam wawancara di Panca Budi 26 November 2022, Laurelgardeniaa memang tidak memiliki pekerja tetap, namun kemampuan mengelola dan menempatkan pekerja dengan baik tidak lepas dari salah satu faktor yang dapat menentukan keberhasilan bisnis Bouquet. Di Laurelgardeniaa ada beberapa bentuk tenaga kerja yang digunakan yaitu tenaga kerja lepas yang biasanya bekerja pada waktu-waktu tertentu, misalnya pada saat suatu usaha mendapat pesanan lebih banyak dari biasanya.⁵⁵

Dalam pemasaran Laurelgardeniaa berupaya mengandalkan sosial media untuk menjadi sarana dagang, namun tidak menutup kemungkinan jika tidak setiap hari akun sosial tersebut aktif maka peminat akan berkurang. Ketika dihadapkan pada masa globalisasi dan liberalisasi, penting bagi Laurelgardeniaa untuk menggunakan teknik pemasaran yang akan membantu lebih meningkatkan daya saingnya. Strategi pemasaran merupakan komponen penting yang disusun guna mewujudkan tercapainya tujuan perusahaan melalui penciptaan keunggulan kompetitif jangka panjang. Dengan demikian, strategi pemasaran yang digunakan dapat mengarahkan pemilik usaha dalam pelaksanaan strategi dan tindakan lain yang bertujuan untuk meningkatkan tujuan pengembangan usaha.⁵⁶

“Dulu itu melalui instagram tapi dulu belum ada instastory, cuman upload foto aja, terus dulu sudah ada wa juga jadi

⁵⁴ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

⁵⁵ Suryalena, Sri Zuliani, *Efektivitas Penempatan Tenaga Kerja Freelance pada UMKM Di Pekanbaru (Kasus Pada Usaha Catering)*, Seminar Nasional Teknologi Informasi, Komunikasi dan Industri (SNTIKI) 9. 18-19 Mei 2017. Hal. 656

⁵⁶ Widiya Dewi A dan Mega M.C: *Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang*. 2 Februari 2017.

melalui itu. Tapi dulu untuk pengantaran belum ada gojek belum ada grab, jadi dulu nganter kemana-mana sendiri naik kereta(motor) sendiri. Sampe daerah Patumba, ke Pancing itu kakak anter sendiri sampai ke Belawan juga ada waktu itu yang pesan.”⁵⁷

Dalam hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022, diatas tersebut Owner menjelaskan bagaimana Laurelgardeniaa pada awal penjualan memiliki kesulitan dalam mengirimkan Bouquet ketika memiliki pesanan, pada awal usaha Owner harus membagi waktu antara kehidupan sebagai pelajar sekolah dan sebagai pemilik usaha, dimana harus siap kapanpun Bouquet untuk diantar pada pembeli. Lalu memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi seperti platform Instagram dan Whatsapp untuk memasarkan produk Bouquet Laurelgardeniaa. Pemanfaatan teknologi informasi dalam kegiatan bisnis sosial di era digital saat ini menitikberatkan pada pemanfaatan internet dan media sosial. Internet dan media sosial mendukung kegiatan bisnis sosial lebih optimal karena dapat membantu wirausaha sosial mengkomunikasikan kegiatannya di wilayah yang sulit dijangkau, sehingga lebih banyak masyarakat yang mengetahui kegiatannya. Hal ini sejalan dengan penelitian mengenai media sosial sebagai pendukung inovasi sociopreneur di era disruptif yang dilakukan oleh Artika dan kawan-kawan yang membahas Dalam proses pelaksanaan kegiatan bisnis sosial atau sociopreneurship, KOPPAJA (Komunitas Peduli Pendidikan Anak Jalanan) juga memanfaatkan informasi teknologi yang memberikan kontribusi besar terhadap keberhasilan kegiatannya dan membuka peluang untuk menangkap peluang pasar, termasuk pemanfaatan jejaring sosial. KOPPAJA memiliki jejaring sosial Facebook dan Instagram yang digunakan untuk mempromosikan berbagai kegiatan yang dilakukan. Hal ini tidak hanya membantu meningkatkan promosi kegiatan tersebut tetapi juga memperkuat brand image KOPPAJA sebagai komunitas yang aktif menyelenggarakan

⁵⁷ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

kegiatan bulanan.⁵⁸ Begitu juga dengan Laurelgardeniaa dapat memanfaatkan sosial media sebagai sarana berbisnis, dan melalui media sosial juga berpengaruh dalam penilaian pembeli yang berniat untuk membeli di toko Laurelgardeniaa.

“kalau sekarang kan sudah ada gojek dan grab jadi mau sampai manapun ya di antar melalui gojek dan grab. Kecuali diluar kota itu kita penjualan untuk bunga segar paling jauh itu sampai Aceh, kalo untuk Dried Flowers itu kita dapat pesanan di Bandung paling jauh penjualannya.”⁵⁹

Dalam hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022, diatas menunjukkan bahwa pada saat ini Owner Laurelgardeniaa terbantu dengan adanya layanan jasa antar dan tidak perlu jauh-jauh sendiri untuk mengantar Bauquet pesanan. Namun jika masih daerah Medan maka Owner akan mengantar sendiri melalui sistem COD (*Cash On Delivery*). Kompetitor Saat Ini, Menganalisa kompetitor adalah salah satu cara mengembangkan usaha dengan modal kecil. Diakui oleh owner Laurelgardeniaa bahwa pesaing semakin banyak inovasi dan semakin berkembang, Hal ini yang harus dapat dibaca oleh Owner sendiri apa kelebihan dan kekurangan Laurelgardeniaa dan apa perbedaannya dengan Flowers yang lain, dan hal ini berpengaruh terhadap konsistensi berdirinya Laurelgardeniaa itu sendiri.

Laurelgardeniaa dapat mencoba menggali tentang platform jual beli online selain mengandalkan Instagram dan WA, dengan begitu Laurelgardeniaa dapat mengembangkan bisnisnya dengan menjual di situs lain dan menawarkan karangan bunga untuk dibeli. Anda dapat mencari kelebihan dan kekurangannya. Bisnis e-commerce di Indonesia berkembang setiap tahunnya, terutama di tengah epidemi ini. Saat ini, banyak pelanggan yang belum pernah membeli secara online harus bergantung pada platform digital untuk memenuhi keinginannya. Ekspansi ini merupakan komponen

⁵⁸ Artika Surniandari, Amir, Hilda Rachmi, Ahmad Al Kaafi. *Social Media Sebagai Pendukung Inovasi Sociopreneur di Era Disruptif*. Seminar Nasional Inovasi dan Tren (SNIT) 2018. Hal. 10

⁵⁹ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

penetrasi digital dan pembangunan infrastruktur di Indonesia. Banyak masyarakat Indonesia yang kini menggunakan internet untuk mencari dan membeli barang.

Hasil penelitian ini tidak sama dengan penelitian Sokhikhatul Mawadah dan Nur Huda⁶⁰dimana Business-to-consumer (B2C) adalah model e-commerce, pihak e-commerce adalah mitra bisnis dan pelanggan adalah konsumen yang menggunakan barang atau jasa untuk kebutuhan pribadi. Namun, terkadang e-commerce B2C dan C2C bersatu. Contohnya adalah toko resmi berbagai startup e-commerce. Consumer to Consumer (C2C) merupakan sebuah bisnis dimana seorang penjual UMKM akan menggunakan e-commerce sebagai media untuk menjual barang atau jasa secara langsung kepada konsumen. Contoh sederhana dari e-commerce C2C saat ini adalah perusahaan yang masuk dalam daftar startup ternama Indonesia yaitu Tokopedia, Shopee, Bukalapak, dll. Karena beberapa situs e-commerce B2C dan C2C hampir sama, sering kali diasumsikan ada penggabungan antara keduanya. Seharusnya dengan adanya *e-commerce* ini Laurelgardeniaa dapat mengembangkan pasar, dan belajar bagaimana dengan menjual melalui *e-commerce* yang menjangkau lebih luas lagi. Namun memang perlu adanya perhatian khusus jika ingin menjual di *e-commerce*, tidak hanya tentang bagaimana menjual tapi juga bagaimana cara mengirim Bouquet nya, dikarenakan kualitas dari Bouquet harus terjamin saat masa pengiriman.

“Kalau di Laurelgardeniaa untuk kita menjaga customer dengan mengontak nomer dengan memberikan promo untuk yang loyal customer, kita kasih diskon, terus kalo customer yang sudah sering pesan nanti pas dihari customer ulang tahun, customer wisuda, atau dimomen-momen tertentu kita kasih gift ke customer. Jadi kita tetep untuk menjaga hubungan customer dengan owner. Disatu sisi juga kita tetep berinovasi mengikuti perkembangan prodak-prodak bunga diluar sana.”

“Sekarang di Laurelgardeniaa sudah ada kartu stamp nya jadi minimal pembelian 6 Bouquet kita kasih diskon 35%

⁶⁰Sokhikhatul Mawadah, M.E.I dan Dra. Nur Huda, M.Ag, *Optimalisasi TikTok Untuk Bisnis Online Ibu Rumah Tangga*. Wawasan Ilmu 2023.

atau free Bouquet, kalo jam dulu belum ada. Dulu sukarela owner karena udah sering pesan jadi owner kasih diskon sukarela semisal harga 180.000 ribu jadi 150.000 aja, itu juga customer loyal yang dari dulu baru jaman buka tahun 2016 sampai tahun 2018 tetep mesen di Laurelgardeniaa itu wajib dikasih gift.”⁶¹

Hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022, menunjukkan bagaimana Owner Laurelgardeniaa mempertahankan Customer dengan cara memberikan reward berupa diskon pembelian Bouquet sebagai pelanggan setia dengan ketentuan yang berlaku, ada peralihan reward yang diberikan. Jika Customer setia dari awal buka hingga sekarang masih membeli Bouquet di Laurelgardeniaa maka akan ada gift dari Owner di hari-hari spesial Customer tersebut, juga perubahan pada diskon ketika dulu yang membeli akan diberikan diskon secara suka rela maka sekarang sudah memakai sistem stampel jika Customer membeli sebanyak 6 kali maka akan dapat diskon sebesar 35% dan berinovasi memperhatikan apa saja yang dibutuhkan Customer tentang hadiah yang unik tidak hanya bunga yang di jadikan Bouquet namun juga makanan dan minuman bisa juga dengan barang.

“Kalau wisuda itu lebih ekstra lebih banyak pesanan, tapi karena sekarang pesaing juga banyak jadi tidak seperti dulu. Dulu belum banyak pesaing jadi banyak juga pesanannya, tapi sekarang setelah pandemi dan adanya pesaing perhari 5 Bouquet paling banyak 10 Bouquet. Kalo wisuda biasanya pesanan sampai 30 atau 40 Bouquet. Dan untuk sekarang dalam sebulan tidak sampai 40 Bouquet.”

Hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022, menunjukkan bahwasannya terdapat kesulitan yang dihadapi Owner pada saat ini dan di era pandemi banyak yang dimana hari-hari besar tidak bisa dirayakan sesuatu spesial secara beramai-ramai, kendala tidak boleh berpergian diluar rumah membuat bisnis Laurelgardeniaa mengalami kesulitan dan banyaknya pesaing baru yang membuka usaha Bouquet menjadi diminati bagi kaum muda, terjadi penurunan permintaan Bouquet saat pandemi dan pasca pandemi baru mulai kembali normal.

⁶¹ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

Riset Target Pasar Baru, Selain karena marketing, salah satu penyebab bisnis tidak berkembang adalah kurang luasnya target pasar, belum adanya target pasar baru, ini memungkinkan Laurelgardeniaa kalah saing dengan toko bunga yang lain. Melakukan rebranding agar produk Laurelgardeniaa segera relevan dengan target tersebut.

“Kalau lokasi dari dulu memang Online ya, gak pernah ada toko Offline nya. COD an kaya gitu aja, biasanya pengantaran dari rumah Tanjung Anom. Tapi kalo sekarang karena kuliah di Panca Budi jadi semua pengantaran itu titiknya dari sini, tempat strategis daerah kota Medan.”⁶²

Dari wawancara di Panca Budi 26 November 2022, diatas dapat dipahami bahwasannya Laurelgardeniaa belum memiliki toko Offline dan masih berbasis dirumah untuk membuat Bouquet Laurelgardeniaa dan Owner memasarkan secara Online, dan ketika Custemer membeli secara COD maka akan bertemu di pertengahan yaitu kota Medan lebih tepatnya di Perguruan Panca Budi atau pengiriman melalui kurir. Adanya toko offline dapat memengaruhi perkembangan bisnis untuk Laurelgardeniaa sendiri. Jika terdapat toko offline maka custemer dapat mengunjungi toko secara langsung atau dengan orang yang lewat tertarik untuk berhenti dan singgah ke toko bunga.

Lakukan Kerjasama dengan Bisnis Lain. Cara mengembangkan usaha dengan modal kecil selanjutnya adalah melakukan kerjasama dengan bisnis lain. Kolaborasi akan membuat bisnis semakin kuat. Laurelgardeniaa harus segera mengajak kerja sama bisnis lain selain toko bunga. Owner Laurelgardeniaa mengungkapkan ingin berkolaborasi dengan toko roti yang terkenal di kota Medan, sebagai dekorasi toko roti agar lebih menarik dan Owner harus memperbanyak relasi perkebunan bungan segar dengan berbagai jenis. Dengan begitu Owner dapat memperluas relasi.

“Ada kalau partner kerja sama kita dengan Iin Hand Lettering atau bisa dibidang Iin kaligrafi, kalau dried Flower biasa ada

⁶² Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

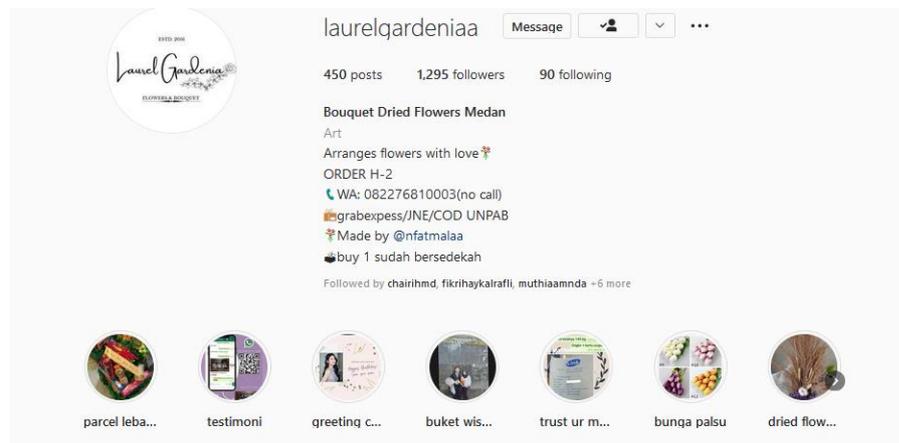
*bingkai dan ada tulisannya, terkadang customer minta di Hand Lettering itu pake tulisan buka printan isi kata-katanya. Contoh Happy Birthday atau Happy Garduat itu mereka minta tulis tangan jadi kita bekerjasama sama In kaligrafi. Ada juga Rara Flower, Tasya Flower mereka salah satu suplayer kita juga ”
“Kalau untuk kerjasama sama yang lain itu ada rencana tapi belum sempat ketemu sama Owner nya, mau kerjasama dengan toko roti atau cake gitu rencananya ditoko roti jawara karena kesan klasik di tokonya jadi tertarik untuk kerja sama”⁶³*

Dari hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022, diatas menunjukkan bahwasannya Laurelgardeniaa memiliki partner tulisan kaligrafi yang dimana itu akan diletakan di frame ketika pemesanan memerlukan tulisan dan biasanya pembeli tidak ingin tulisan print tapi tulisan tangan. Dan juga masih merencanakan kerjasama dengan yang lain. Kerjasama juga sangat berpengaruh untuk perkembangan usaha, dalam hal ini Laurelgardeniaa juga bisa memperluas relasi dari berbagai bidang dalam berbisnis.

2. Penerapan Usaha Berbasis Sociopreneurship Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam Pada Laurelgardeniaa

Istilah “kewirausahaan sosial” dan “kewirausahaan” digabungkan untuk membentuk istilah “sociopreneurship.” Seperti yang telah dikatakan sebelumnya, sociopreneurship adalah sebuah konsep yang memadukan ide komersial dengan kepedulian sosial. Seseorang yang mencoba menerapkan berbagai strategi bisnis untuk menemukan solusi terhadap permasalahan yang tersebar luas disebut sebagai sosiopreneur. Laurelgardeniaa harus berani mengambil peluang dan bekerja dengan tekun agar dapat memberikan pengaruh yang baik melalui berbagai aktivitas yang dilakukannya.

⁶³ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022



Gambar 4.1 Akun Instagram Laurelgardeniaa

Owner Laurelgardeniaa mencoba menekankan unsur sosial dalam bisnisnya. Namun, bukan berarti Sociopreneurship mengabaikan keuntungan. Dalam bio Instagram Laurelgardeniaa mengajak seluruh pembelinya bersedekah setiap pembelian 1 item, melalui membagikan makanan di setiap hari jumat yang dinamakan berkah jumat. Dalam *Sociopreneurship* tetap menghasilkan profit. Namun, profit tersebut lebih banyak dimanfaatkan untuk membuat sebuah aksi positif daripada keuntungan pribadi.

“Buy 1 sama dengan bersedekah termasuk sosiopreneurship iya bener, kenapa karena dil laurelgardenia setiap keuntungan itu kita sumbangi buat orang-orang yang membutuhkan gitu. Menurut kakak supaya yang beli itu berniat juga untuk sedekah, karena selain dapet profit tapi dapet nilai sosial juga karena kesuksesan usaha itu juga kita berguna bagi orang lain.”⁶⁴

Dalam hasil wawancara di Panca Budi 26 November 2022, diatas bahwasannya Laurelgardeniaa mencoba memasukan unsur Sociopreneurship dimana setiap pembelian 1 item Bouquet maka pembeli sudah membantu sesama, namun Owner tidak memakai sistem berapa persen yang diambil dari pembelian satu Bouquet tetapi tetap memberika sesuai berapa banyak minggu ini pesanan maka sudah bisa melakukan Jumat berkah dan paling sedikit Rp150.000 sampai Rp200.000 dan biasanya dijadikan Nasi untuk dibagikan

⁶⁴ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

ke jalanan dan paling besar senilai Rp1.000.000 dan ini biasanya akan dibelikan sembako atau uang tunai yang akan diberi ke rumah anak yatim piatu.

Owner Laurelgardenia juga bekerjasama dengan pemerintah kota Medan untuk melatih merangkai Bouquet bersama. Dalam hal ini Laurelgardeniaa sudah membantu warga kota Medan khususnya masyarakat yang kurang mampu, selain berbagi berbentuk barang juga berbagi ilmu untuk masyarakat sekitar dengan bantuan pemerintah kota Medan.



Gambar 4. 2 Kegiatan Noeratika Fatmala owner Laurelgardeniaa

“Terkadang juga kakak dipanggil atau bisa dibilang kerjasama dengan pemkot Medan untuk mengisi kelas kerajinan tangan biasanya kaka ngajarin cara merangkai bunga gitu jadi dari yang muda sampai yang tua bisa mengasah soft skill mereka.”⁶⁵

Dalam wawancara di Panca Budi 26 November 2022, diatas menjelaskan beberapa kesempatan owner Laurelgardeniaa bekerjasama dengan pemkot Medan untuk mengasah keterampilan merangkai bunga sebagai *soft skill* mendasar untuk dimiliki khususnya perempuan di sekitaran kota Medan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian, Armaudiah Putri dan kawan-kawan,⁶⁶ jika di lihat dari hasilnya sama-sama mempersiapkan perempuan-perempuan untuk lebih produktif dengan menghasilkan suatu karya, dan terdapat kendala yang terjadi jika terhadap penjahit limbah tekstil

⁶⁵ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

⁶⁶Armaudiah Putri, Andina Oktariani, Arief Daryanto, *Setting Up Women Sociopreneurship Model Based on Textile Waste*. Atlantis Press International B.V. 2020.

yaitu mahal nya bahan baku dan harga bahan baku yang tidak stabil, kondisi fisik yang kebanyakan berumur 40 tahun ke atas menjadi kendala, lalu kendala peralatan yang mahal dan sering rusak. Hal ini dapat dikatakan berbagi ilmu pada masyarakat Kota Medan khususnya perempuan, dengan adanya kerja sama ini sudah dapat mengasah keterampilan mereka, mereka dapat membuka usaha Bouquet kecil-kecilan atau bisa menjadi karyawan sebuah toko bunga. Namun sayang Laurelgardeniaa belum memanfaatkan hal ini untuk merekrut pekerja.

Masyarakat Islam sudah akrab dengan dunia bisnis, khususnya bagi umat Islam yang memiliki usaha sendiri. Sebab, operasi komersialnya berasal dari Jazirah Arab, tempat asal Islam. Dan Muhammad SAW, Nabi Islam, tidak diragukan lagi adalah salah satunya. Masyarakat Islam selalu terlibat dalam bisnis dan perdagangan, dan sejak zaman Rasulullah SAW, umat Islam mengandalkan dunia luar sebagai sumber pekerjaan yang dapat memenuhi semua kebutuhan pokoknya. Keberhasilan Nabi Muhammad SAW dalam semua usaha ekonomi merupakan bukti sejarah pertumbuhan perdagangan Muslim yang luar biasa. Teman-temannya mengikuti dan melakukan hal yang sama. Penjelasan ini akan membawa pada kesimpulan bahwa seperangkat cita-cita yang berlandaskan moral tentang benar dan salah itulah yang membentuk etika bisnis. Nilai-nilai ini kemudian diterapkan pada lingkungan bisnis.⁶⁷

a) Kebersamaan, Keperdulian, Kasih Sayang.

Kegiatan ini merupakan bagian atau cerminan dari apa yang diperintahkan Allah SWT kepada manusia, yaitu berbuat baik kepada sesama, saling mencintai, dan membantu dalam amal shaleh. Inilah ekonomi Islam atau kegiatan perekonomian yang patut kita laksanakan sebagai umat Islam. Kegiatan berupa berbagi nasi di jalan atau di masjid setiap Jumatnya, Owner menerapkan keperdulian sesama disekitar, dan Owner juga menerapkan kasih

⁶⁷ Johan Arifin, Dialektika Etika Islam dan Etika Barat Dalam Dunia Bisnis. Millah: Jurnal Studi Agama, Agustus 2008, Hal. 158.

sayang kepada anak yatim karena tidak hanya di jalanan dan di masjid saja namun juga di panti asuhan berupa sembako atau uang tunai.

b) Sedekah.

Owner Laurelgardeniaa mengatakan dalam setiap satu pembelian Bouquet si pembeli sudah melakukan sedekah dan akan di salurkan dalam jumat berkah yang dilakukan Laurelgardeniaa setiap minggunya. Ketika owner Laurelgardeniaa tidak dapat membagikan langsung makanan kepada yang membutuhkan maka Owner akan menyalurkan melalui Berbagi Keliling atau BERNAS berbagi nasi Medan, dengan megirimkan uang Rp. 200.000.

“Buy I sama dengan bersedekah termasuk Sociopreneurship iya bener kenapa? Karena di Laurelgardeniaa itu memang nerapin kalau setiap pelanggan yang berbelanja di Laurelgardeniaa sebagian dari keuntungan kita sumbangkan ke orang-orang yang membutuh kan.”⁶⁸

Menurut wawancara bersama Owner di Panca Budi 26 November 2022, diatas Laurelgardeniaa sedang menerapkan Ekonomi Islam pada kebersamaan, kepedulian terhadap sesama yang kurang mampu dengan membagikan makanan di jalan atau di masjid. Serta amanah dengan niat yang baik melalui pemberian makanan di setiap jumatnya.



⁶⁸ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022



Gambar 4. 3 Pembagian Makanan di hari Jumat

“Misal kan saja setiap hari Jumat biasanya kita bagi-bagi nasi bungkus buat orang-orang dijalanan untuk membantu mereka yang kelaparan, karena sebagian dari rezeki kita itu ada rezeki orang lain. Setidaknya kita dikatakan seorang pengusaha yang sukses itu adalah ketika kita berguna untuk orang lain.”⁶⁹

Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian Fachri Frudin,⁷⁰ segala usaha maksimal yang dilakukan manusia, baik lewat gerak tubuh maupun akal untuk memenuhi kebutuhan, baik secara perorangan maupun kelompok, baik untuk pribadi maupun untuk orang lain. Prinsip yang mendasar dalam islam adalah melakukan suatu pekerjaan yang bernilai dan bermanfaat. Beberapa kesempatan owner Laurelgardeniaa berbagi gambaran tentang kegiatan Jumat yaitu memberikan makanan walau sering melakukan seorang diri, dan kegiatan ini adalah rutin dilakukan satu kali setiap minggunya dan tidak pernah putus. Mala Owner dari Laurelgardeniaa mengatakan kegiatan yang ia lakukan sendiri berubah ketika masa pandemi. Saat terjadi pandemi Covid-19 Mala dibantu teman-teman kuliah nya untuk berbagi sembako dan masker secara gratis.

⁶⁹ Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022

⁷⁰Fachri Fachrudin, *Fikih Bekerja*. Al Mashlahah Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam, Vol 1, No 1, 5 Mei 2013.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa.

- 1) Laurelgardenia mengembangkan usaha dengan melakukan review terhadap pertumbuhan bisnis sejauh ini. melakukan evaluasi pada Laurelgardeniaa. Owner dapat menilai dan melihat hal apa saja yang harus diperbaiki dengan mencari kekurangan dan diperbaiki untuk dikembangkan Bouquet nya. Laurelgardeniaa mempertahankan kualitas serta berinovasi tentang Bouquet yang ada pada saat ini, dan menjaga kelayakitan pelanggan agar tetap membeli Bouquet di Laurelgardeniaa berupa reward. Pengembangan usaha yang dilakukan Laurelgardenia berhasil, dibuktikan dengan adanya inovasi pada Bouquet berupa Bouquet makanan, Bouquet Minuman sesuai dengan Request pelanggan ada juga parcel, selain itu. Laurelgardeniaa menjaga kualitas Bouquet berupa penggunaan bahan yang bagus dari mulai pembungkusannya sampai isi Bouquet yang digunakan baik bunga, makanan, minuman, atau barang.
- 2) Laurelgardeniaa sudah menerapkan Sociopreneurship dengan adanya kesadaran dengan berbagi kepada sesama dan membantu memberikan ilmu kepada masyarakat khususnya perempuan tentang merangkai bunga. Laurelgardenia penerapan ekonomi Islam berupa konsisten dengan adanya Jumat berkah selain itu Owner Laurelgardeniaa turun tangan sendiri dalam program berbagi kesesama, berbisnis tanpa melupakan sesama, berupa berbagi nasi.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan berdasarkan penelitian ini adalah sebagai berikut.

- 1) Untuk owner Laurelgardeniaa dapat melakukan pelatihan keterampilan merangkai agar nantinya dapat mempekerjakan

masyarakat sekitar dan dapat memperluas usaha dengan adanya pekerja. Dan dengan memperluas jaringan pekerjaan Laurelgardeniaa juga dapat dengan mudah melakukan kegiatan rutin yang dilakukan setiap jumatnya, dan dengan adanya Karyawan Laurelgardeniaa dapat dengan berkembang dengan baik.

- 2) Untuk pemerintah setempat di kota Medan, diharapkan lebih memperbanyak kerja sama dengan UMKM setempat seperti Laurelgardenia dengan sering, sampai masyarakat sekitar dapat mengembangkan diri dan membuka usaha untuk perekonomian keluarga mereka nantinya.
- 3) Untuk peneliti berikutnya sebaiknya lebih mendalami tentang Sociopreneurship dari sisi lain yang belum disentuh pada penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Dudung, *Pengaruh Word Of Mouth Marketing Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pd. Suzuki Talaga*. Jurnal Universitas Majalengka, 2010.
- Adrian, Farid Moh. Murni Ali , Abdul Rahmat Ummysalam Adam Taniyo Ambala Duludu, *Pemberdayaan Ekonomi Ershop Berbasis Sociopreneurship Social Media Marketing*, Jurnal Pengabdian Masyarakat: DIKMAS. Volume 03, (2), June 2023
- Afridha, Muhammad. "*Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*". *Jurnal S. Pertanian 1 (3) : 223 - 233* (2017).
- Amelia, Putri Damayanti Rizka, Nyssa Aulia Sal Sabila, Sheila Febriani Putri, *Strategi Pengembangan Usaha Guna Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendekatan Sociopreneurship (Studi Kasus Usaha Dapur Tante Atiek)*. Jurnal Universitas Negeri Malang 2021.
- Anggito, Albi dan Setiawan Johan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: Jejak Publisher, 2018.
- Arlen, Wenny Maya, *Media Sosial Instagram Sebagai Jaringan Komunikasi Sociopreneur*. Jurnal Pustaka Indonesia, Vol. 20. No. 2. 2021
- Aris, Ariyanto dkk. *Entrepreneurial Mindsets and Skills*. Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021.
- Arifin, Johan, *Dialektika Etika Islam dan Etika Barat Dalam Dunia Bisnis*. Millah: Jurnal Studi Agama, Agustus 2008.
- Asrol, Safitri, Nur Hesthria, Oki Sania Riski, *The Role Of Pesantren In Improving Sociopreneurship Of The Community Around Pesantren In Palembang City*. Peradaban Journal Of Economic And Business Vol. 2, No. 1. 2023
- Aulya, Winda. *Definisi Kriteria dan Konsep UMKM*, Skripsi UIN Alaudin Makasar, 2022.
- A, Widiya Dewi dan M.C Mega. *Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang*. 2 Februari 2017.
- Dinsi, Valentino, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf*, Jakarta : Indonesia Publishing. 2015

- Dunan, Hendri, Habiburrahman, Angestu Berka, *Analysis Of Business Strategies In An Effort To Increase Sales At The Love Shop Boutique*, Jurnal Manajemen dan Bisnis Vol. 11 No. 1 Oktober 2020.
- Faizah, Fita Nurotul, Zulfaturrohmadiyah, *Social Entrepreneurship: Model dan Strategi Bertahan Bisnis Gojek di Era Covid-19*. Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan Sains Vol. 12,1(Juni, 2023)
- Fajri, Ibrahim. *Pembebanan Biaya Administrasi Dalam Praktek Perbankan Syariah Ditinjau Dari Aspek Teori Keadilan Dan Hukum Perbankan Syariah*. Vol. 2 No. 2 September 2015.
- Fitri, Ahmad Asrof, *Lebih sukses berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf*, Cet.I; Yogyakarta: Semesta Hikmah, 2017.
- Fitriyani, Ika, Sudiyarti Nining, Fietroh M. Nur, *Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi Covid-19, Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, Vol. 1 No. 2, 2020.
- Glendoh, Sentot Herman, *Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil*, Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Vol. 3, No. 1, Maret 2001.
- Hadist.id, *Hadits Jami' At-Tirmidzi - Kitab Sifat qiamat, penggugah hati dan wara'*, No. 2341
- Indiyarti, Putri Linda, *Reduksi Kemiskinan Melalui Sociopreneurship*. Islamic Review: Jurnal Riset dan Kajian Keislaman, Vol. VI, No.1 2017
- James, Margaret. *Social Entrepreneur*, 24 April 2021
- KajianPustaka.com. *Pengembangan Usaha Pengertian, Jenis, Strategi dan Tahapan*, (diakses pada 8-10-2021, 00.41 WIB).
- Karim, Adiwarmarman A. *Ekonomi Mikro Islam*, Edisi Kelima.
- Landali, Aldiwanto, Niswatinb, Yusuf Nilawaty. *IMANENSI: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi Islam (Metafora DOA sebagai makna laba dalam perspektif Islam)*, Vol 5, No 2, September 2020.
- Maman, U. *Metodologi Penelitian Agama Teori dan Praktik*. (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada, 2006).
- Mawadah, Sokhikhatul. *Pedagang Tradisional Sebagai Pelaku UMKM Mitra Usaha BMT Walisongo dalam Pembiayaan Produktif*, Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, Volume 7, Nomor 1, Juni 201.

- Mawadah, Sokhikhatul, dan Nur Huda, *Optimalisasi TikTok Untuk Bisnis Online Ibu Rumah Tangga*. Wawasan Ilmu 2023.
- Nizar, Muhammad. *MAFHUM : Jurnal Ilmu al-Qur'an dan Tafsir* (Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Alqur'an). Vol. 2, No. 2, November 2017.
- Nuril, Fajriyah Anisa, *Optimalisasi Peran Sociopreneur Sebagai Pionir Masyarakat Madani Berdasarkan Tinjauan Surat Ar-Ruum Ayat 37-38*. Jurnal UIN Malang 2015.
- Nurudin, *Pengaruh Minat dan Lingkungan Keluarga Terhadap Keputusan Wanita Muslim Berwirausaha*, SAWWA- Jurnal Vol 12, Nomer 3, Oktober 2017.
- Nugraha, Budi Sutiono Pratama, Dewi Masithoh, *Partial Least Squares-Structural Equation Modeling, Kebiasaan Baru Masa Pandemi Covid19 dan Perubahan Perilaku Konsumen Terhadap Penguatan Karakter Sociopreneur*, Jurnal Economina Vol. 2, No. 6, Juni 2023
- Panduan Penulisan Skripsi (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang). 2018.
- Pontoh, Winston, Budiarmo Novi Swandari, *Keputusan Investasi Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*, *The Studies of Social Science* Volume 2, Issue 1, 2020. Hal. 27
- Pratiwi, Dinda Niken, Trisni Handayani, *Efektivitas Sociopreneurship di Masa Transisi Covid-19*. Jurnal Ilmu Administrasi Negara (AsIAN) Vol. 11 No. 2. September 2023
- Pryogo, Caroline, *Studi Deskriptif Social Entrepreneur pada pemilik Agfa di Sidoarjo Jawa Timur Indonesia*. Vol.5, No.1, 2017
- Puspitasari, Nada. *Pengertian Pengembangan Usaha, Tahapan, Tujuan, Manfaat, dan Contohnya*, IPSTerpadu.com, 23 November 2020 (diakses 9-10-2021).
- Putri, Armaudiah, Andina Oktariani, Arief Daryanto, *Setting Up Women Sociopreneurship Model Based on Textile Waste*. Atlantis Press International B.V. 2020.

- Rahmansyah, Kasnelly Sri, Abdullah Syamsuddin. *Strategi Pengembangan Usaha Batik Pesona Adabinjau Dalam Perspektif Islam Di Kelurahan Tungkal Iii Kuala Tungkal*. Desember 2020.
- Rambe, Irpah, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi*.(2018): 14.
- Sa'dullah, Abad, *Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Pelaksanaan Jual-Beli Hasil Pertanian Dengan Cara Borongan Di Desa Krandegan Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek*.Skripsi IAIN Tulungagung 2016
- Safri, Hendra. *Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Pembanguna*.*Journal Of Islamic Education Management*, Vol.1, No.1 Oktober 2016.
- Saifullah, Muhammad. *Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah, Walisongo*, Volume19, Nomor 1, Mei 2011.
- Shobaruddin, Muhammad, *Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Malang melalui literasi informasi*. Jurnal UNPAD 2020.
- Suci, Yuli Rahmini. *Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Di Indonesia*. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* Vol. 6 No. 1 Januari 2017.
- Surepi, Lenda, Rahmat Azwar, Julita Resi. “*Peranan Administrasi Bisnis Dalam Strategi Pengembangan Usaha*”.*Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu* Volume 4 No 1 Januari 2021.
- Suryalena, Sri Zuliani,*Efektivitas Penempatan Tenaga Kerja Freelance pada UMKM Di Pekanbaru (Kasus Pada Usaha Catering)*, Seminar Nasional Teknologi Informasi, Komunikasi dan Industri (SNTIKI) 9. 18-19 Mei 2017.
- Susanti, AS Mey, *Implementasi Sociopreneurship Berbasis Lingkungan Sebagai Reduksi Pengangguran di Kota Mataram*. PUBLIKAUMA: Jurnal Ilmu Administrasi Publik UMA 2021.
- Suyatna, Hempri dan Nurhasanah Yanti. *Sociopreneurship Sebagai Tren Karir Anak Muda*. *Jurnal Studi Pemuda* Vol. 6 No. 1 Mei 2017.
- Wawancara dengan pemilik (Noertika Fatmala) Owner Laurelgardeniaa (*Bouquet Dried Flower Medan*), Sabtu 26 November 2022.

Yahya, Aqil Barqi. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah (Etika Bisnis (Perilaku)Bisnis Rasulullah Muhamad SAW Sebagai Pedoman Berwirausaha)*. Volume 5, No. 1, 2020.

LAMPIRAN



Lampiran 1 Wawancara bersama kak Noertika Fatmala selaku Owner Laurelgardeniaa



Lampiran 2 Kegiatan owner Laurelgardeniaa bekerja sama dengan pemkot Medan



Lampiran 3 Kegiatan merangkai bunga bersama masyarakat Medan

LAMPIRAN PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana Awal berdirinya usaha Bouquet bunga Laurelgardeniaa ?
2. Bagaimana cara mengembangkan usaha Bouquet Laurelgardeniaa ?
3. Bagaimana cara mempromosikan Laurelgardeniaa ?
4. Apakah Laurelgardeniaa hanya menjual Bouquet bunga saja ?
5. Apakah ada pegawai yang bekerja di Laurelgardeniaa ?
6. Bagaimana cara Laurelgardeniaa mengimbangi pesaing ?
7. Apa visi dan misi yang dimiliki Laurelgardeniaa ?
8. Apakah Laurelgardeniaa memiliki kerja sama ?
9. Apakah kakak selaku Owner pernah mendapatkan penghargaan ?
10. Bagaimana Sociopreneurship di Laurelgardeniaa ?
11. Apakah ada keinginan bekerjasama dengan Brand lain ?
12. Bagaimana cara kakak mendistribusikan Bouquet di Laurelgardeniaa?
13. Dimana lokasi penjualan Bouquet Laurelgardeniaa?
14. Bunga jenis apa saja yang ada di Laurelgardeniaa?
15. Apakah semua orderan kakak handel sendiri?
16. Apakah saat sebelum pandemi Laurelgardeniaa mendapat pesanan lebih banyak?
17. Apakah diacara-acara perayaan tertentu Laurelgardeniaa menerima pesanan lebih banyak?
18. Bagaimana cara kakak memberikan reward kepada pelanggan?
19. Apakah kakak pernah mengisi suatu acara atau menjadi nara sumber?
20. Apakah kakak ikut organisasi atau semacamnya?
21. Bagaimana pendapat kakak tentang Buy 1 sama dengan bersedekah?
22. Berapa dana yang dikeluarkan Laurelgardeniaa untuk bersedekah?
23. Apakah Laurelgardeniaa pernah ikut serta dengan kelompok sosial yang lain dalam hal bersedekah?
24. Apakah ada perencanaan lain yang diinginkan untuk Laurelgardeniaa?
25. Apakah Laurelgardeniaa berminat bekerjasama dengan kelompok sosial lainnya?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap : Syiva Annisa Ervi
Tempat/Tanggal Lahir : Medan, 10 April 1999
Alamat : Dusun XII Pasar 2 Klambil Lima Kebun. Gg. Suka
Makmur. No.14. A. Kec. Hamparan Perak. Kab. Deli
Serdang, Sumatera Utara.
Nomer HP : 087860616283
Email : syivaannisa60@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

- | | |
|---------------------------|-----------------|
| 1. TK Citra Indonesia | Tahun 2003-2005 |
| 2. SD Panca Budi Medan | Tahun 2005-2011 |
| 3. SMP Panca Budi Medan | Tahun 2011-2014 |
| 4. SMA Panca Budi Medan | Tahun 2014-2017 |
| 5. UIN Walisongo Semarang | Tahun 2017-2023 |

Demikian riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang 30 Oktober 2023

Penulis



Syiva Annisa Ervi