

3. Tujuan Didirikannya Komunitas Wirausaha Muslim (WM) Surabaya

Komunitas Wirausaha Muslim di bentuk atas desakan suatu kesadaran yang didasarkan atas pengalaman bisnis sehari-hari yang sangat sulit untuk berkembang bagi para pebisnis muslim dengan berbagai alasan, diantaranya:

- 1) Terbatasnya jaringan jika dibanding para pebisnis non muslim;
- 2) Realitas bahwa para pebisnis muslim masih lebih memilih bertransaksi dengan pebisnis non muslim dengan pertimbangan “*security*” jangka panjang. Hal ini karena mindset image pebisnis non muslim yang dianggap lebih baik dalam memberi layanan dan seringkali hal tersebut terjadi di praktek bisnis;
- 3) Belum adanya suatu semangat tujuan ideologis yang menjadikan bisnis adalah ibadah dan dakwah.

Ketika komunitas kecil ini bertumbuh menjadi besar bukan sekedar komunitas, namun juga pada pengembangan pada bisnis Islam yang lebih riil, tidak hanya sekedar bentuk bisnis namun juga templates lengkap mulai dari bagaimana memulai bisnis, mengembangkan bisnis hingga membooster bisnis dengan landasan syariah Islam. Wirausaha Muslim akan menjadi komunitas yang menjadi pendorong proses transformasi suatu perubahan mindset hingga praktek bisnis yang berjalan sesuai

- Allah senantiasa bersedia menolong hambaNya “selagi mana dia suka menolong saudaranya”.

3. Tiga bulan terakhir adalah setiap pebisnis mempersiapkan dan harus menyelesaikan *Show Case* yaitu event yang diadakan dengan tujuan setiap pebisnis anggota WM mempresentasikan dan menunjukkan bisnis nya pada khalayak di luar WM, khalayak umum bahkan calon investor. Show Case memiliki tujuan yang meliputi:

- a. *Sharing Vision*, yaitu setiap bisnis dipresentasikan mengenai visi dan misi terkait dengan bagaimana dan akan menjadi apa bisnis bersangkutan dalam 5-10 tahun mendatang.
- b. *Invite investor*, yaitu mengundang dan meyakinkan para calon investor mengenai prospek bisnis yang bersangkutan , dan tujuan akhirnya adalah ada calon investor yang tertarik terkait dengan permodalan padacompany (perusahaan secara umum) atau pada proyek-proyek (projects) yang sedang atau akan dikerjakan oleh bisnis yang bersangkutan.
- c. *Invite partner*, dalam konteks ini adalah menarik perhatian, mengundang, meyakinkan serta mendapatkan kepercayaan dari calon partner untuk bergabung atau melakukan kerjasama partnership dalam bisnis bersangkutan.
- d. *Distribution*, dalam hal ini adalah perencanaan strategis berkaitan dengan perencanaan pada sebaran jalur distribusi (medium dan

program dengan cara yang baik melalui jalur pengurus pengampu program.

- e. Member WM menunjukkan sikap Itqan/Efisien, sungguh-sungguh dan profesional, dalam berpartisipasi dan berkontribusi dalam program WM, baik yang sudah berjalan maupun yang baru saja dijalankan atas inisiasi dari member. Sesungguhnya Allah mencintai seorang hamba yang apabila ia bekerja, ia menyempurnakan pekerjaannya. (HR. Tabrani)
- f. Demi tercapainya keselarasan dan sinergi dari sisi ide, konsep, dan alokasi sumberdaya, serta demi memaksimalkan manfaat dan cakupan audiens, maka program yang diinisiasi oleh member dibawa ke forum kepengurusan semenjak program tersebut masih berbentuk ide.
- g. Member WM diperkenankan membuat dan menjalankan program secara mandiri selampung tidak bertentangan dengan kerangka besar program inkubasi yang telah tersusun. Pelaksanaan program dengan melibatkan sesama member WM, di mana program tersebut bertentangan dengan desain dan value komunitas WM, atau dijalankan tanpa melalui mekanisme koordinasi dengan kepengurusan, terhitung sebagai pelanggaran organisasi.

- 4) Etika kerjasama antar member WM dan member dengan eksternal komunitas:
- a. Sesama member WM menjaga agar selalu memenuhi akad dan janji serta kesepakatan-kesepakatan di antara dua belah pihak (pembeli dan penjual). AllahSubhanahuwaTa'ala berfirman yang artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.” (Al-Ma'idah : 1)
 - b. Terlebih antar sesama member WM, menjaga sikap ramah dan memberikan kemudahan di dalam proses transaksi dan kerjasama. RasulullahShallallaahualaihiwaSallam bersabda: “Alloh akan belas kasih kepada seorang hamba yang ramah apabila menjual, ramah apabila membeli dan ramah apabila memberikan keputusan”. (HR. Al-Bukhari).
 - c. Member WM bersikap mengedepankan sikap jujur, terbuka dan tidak menyembunyikan cacat barang/jasa jualan. RasulullahShallallaahualaihiwaSallam bersabda: “Seorang muslim itu adalah saudara muslim lainnya, maka tidak halal bagi seorang muslim membeli dari saudaranya suatu pembelian yang ada cacatnya kecuali telah dijelaskannya terlebih dahulu”. (HR. Ahmad dan dishahihkan oleh Al-Albani).
 - d. Member WM menjauhi mengobral sumpah di dalam berjual beli. RasulullahShallallaahualaihiwaSallam bersabda: “Hindarilah banyak bersumpah di dalam berjual-beli, karena sumpah itu dapat

cukup tandatangan kedua belah pihak di atas materai, atau transaksi besar harus bertemu depan notary, dan sebagainya, intinya komunikasi dan kebijakan dikeluarkan oleh masing-masing pihak terkait, bukan urusan komite ukhuwah atau pihak ke-3.

- j. Ada baiknya di dalam SPK dibuat poin, apabila terjadi gagal bayar oleh pengelola dalam jangka waktu yang sudah tidak bisa di toleransi, pihak investor dapat mendelegasikan Pihak 3 untuk menagih atau menyita asset dengan cara apapun dengan membawa surat kuasa yang ditandatangani oleh pihak investor. Hal ini hanya sebagai bentuk saling membantu saja dalam komunitas, bukan kewajiban pasti dari Pihak 3. Dan semoga tidak ada hal seperti itu terjadi dalam komunitas ini.
 - k. Ketidakjujuran, perbuatan curang, sikap tidak menepati janji atau berkhianat atas akad transaksi, kelalaian dalam mengukuhkan kerjasama secara formal dalam bertransaksi sesama member, semua terhitung sebagai pelanggaran atas etika berkomunitas.
- 5) Etika berinteraksi dan berkomunikasi
- a. Member WM tidak membicarakan sesuatu yang tidak berguna. Hadits Rasulullah Shallallahu 'alaihiwasallam menyatakan: "Termasuk kebaikan islamnya seseorang adalah meninggalkan sesuatu yang tidak berguna". (HR. Ahmad dan Ibnu Majah).

- b. Member WM sedapat mungkin menghindari permasalahan-permasalahan khilafiyah dan fitnah, termasuk obrolan politik yang mengarah pada perpecahan member.
- c. Setiap member menghindari sikap mengejek, menyerang, memperolok-olok, menjauhi perkataan kasar, keras dan ucapan yang menyakitkan perasaan, dan tidak memandang rendah orang yang berbicara, baik sesama member WM maupun dengan orang di luar komunitas WM. Ketidakpatuhan atas hal ini terhitung sebagai pelanggaran atas etika berkomunitas.
- d. Setiap member WM menjaga ucapan baik yang disampaikan secara tatap muka maupun melalui media online (email, SMS, whatsApp/Telegram, dsb). Komentar yang berisi sumpah serapah, julukan buruk, atau bahasa lain yang kasar tidak dapat diterima dan terhitung sebagai pelanggaran atas etika berkomunitas.
- e. Kita menghargai adanya perbedaan pendapat dan perdebatan yang kuat. Namun tiap member WM tetap menjalankan diskusi dan mengkomunikasikan perbedaan pendapat dalam cara-cara yang santun dan berakhlak.
 - i. Member WM tidak menyaringkan suara (atau menggunakan omongan yang buruk) dalam perdebatan, serta menjauhi pertengkaran. Di antara sifat kepribadian Nabi ShallallaahualaihiwaSallam adalah bahwasanya beliau bukanlah seorang yang keras kepala atau keras hati dan bukan pula orang

yang suka teriak-teriak di pasar dan juga bukan orang yang membalas keburukan dengan keburukan, akan tetapi ia memaafkan dan mengampuni. (HR. Al-Bukhari).

- ii. Secara prinsip, setiap member WM mengupayakan ikhlas dan mencari yang haq serta melepaskan diri dari nafsu di saat berbeda pendapat. Juga menghindari sikap show off (ingin tampil) dan membela diri dan nafsu.
 - iii. Setiap member WM berusaha sebisa mungkin untuk tidak memperuncing perselisihan, yaitu dengan cara menafsirkan pendapat yang keluar dari lawan atau yang dinisbatkan kepadanya dengan tafsiran yang baik.
- f. Setiap member WM berusaha sebisa mungkin untuk tidak mudah menyalahkan orang lain, kecuali sesudah penelitian yang dalam, upaya klarifikasi (tabayyun), dan difikirkan secara matang. Kesengajaan dalam menyebarkan berita bohong atau fitnah untuk mendorong sesama member mengambil pilihan sikap tertentu tidak dapat ditoleransi dan terhitung sebagai pelanggaran atas etika berkomunitas.
- 6) Setiap bentuk ketidakpatuhan dan pelanggaran dalam aturan akan dikenakan teguran atau peringatan, baik informal maupun formal, dan tingkat teguran peringatan akan ditandai di database member dengan

Tabel. Daftar pembina WM Surabaya

No	Nama	Usaha	Brand	Jabatan
1	Edi Nur Khamim	Produsen Bawang Goreng	Miji-Miji	Ketua
2	Muhammad Hanif Anshori	Rental Laptop dan Komputer	Kayana Rental	Sekretaris Jendral
3	Khoirul Anam	Distributor Kaos Kaki	Sentra Kaos Kaki	Bendahara
4	Pujiati	Froozen Food Brand "The Kanikan" dan Konsultan Bisnis	Linkaran	Ketua Divisi Keorganisasian
5	Aldi Wahyu	Bengkel Motor	Barokah Motor	Anggota Divisi Keorganisasian
6	Abdul Munif	Plakat	Rumah Plakat	Anggota Divisi Keorganisasian
7	Ahmad Guntar	Analisa Jari Potensi	JAPO	Ketua Divisi Program
8	Udik Haryanto	Konveksi Mukena, Kaos, dan Seragam	Safna	Anggota Divisi Program
9	Tri Endro Prasetyo	Bordir	Bordir Surabaya	Anggota Divisi Program
10	Adhiguna Pradana Dwijayakusuma	Agency Kreatif	Giza Creative	Ketua Divisi Humas
11	Suseno Budi Prasetyo	Konveksi baju muslim dan mukena EO Wedding Muslim	AULIA AFADA	Anggota Divisi Humas

- b) USP, targeting dan positioning
 - c) Selling dan marketing strategi
 - d) Five Ways to increase profit
 - e) Financial Literacy tahap mastery
3. Systemize Business
- a) Bagaimana membuat bagan organisasi bisnis beserta tupoksinya
 - b) Cara buat SOP, KPI dan Corporate Culture
 - c) Leadership mastery Tahap 1
4. Team Building
- a) Pentingnya membangun team yang kuat
 - b) Teknik rekrutmen yang aplikatif dan powerful
 - c) Bagaimana membuat karyawan yang loyal dan produktif.
 - d) Leadership mastery Tahap 2
5. Expanding Business.
- a) Leadership mastery Tahap 3
 - b) Enterpreneur next level
 - c) Bagaimana menduplikasi usaha
 - d) Franchising mastery

Materi-materi tersebut harus diajarkan didalam akademi dan saat ini mereka masih mempelajari satu sampai tiga materi tahapan yaitu Materi tahap pondasi atau lebih banyak untuk diri pribadi atau pengenalan tentang diri pribadi, tahap cash flow atau

- Mempertimbangkan kondisi, aktivitas sharing kelompok dapat diangkat menjadi aktivitas sharing untuk batch bersangkutan atau yang melibatkan seluruh batch.
 - Di EA, dalam kondisi di mana audiens sharing diperluas, pemateri dapat dipanel dengan member kelompok lain di batch yang sama atau bahkan dari batch yang berbeda.
- d. Setiap kelompok wajib memupuk SILLATURAHIM melalui aktivitas bersama (informal) yang dikelola secara mandiri di kelompok masing-masing.
- e. Member di setiap kelompok wajib membangun SINERGI satu sama lain, entah dalam wujud kerja profesional, support informal, atau bentuk-bentuk yang lain. Dalam kondisi di mana dilakukan kerjasama profesional yang melibatkan rupiah, maka wajib terdapat akad atau surat MOU resmi.
- Dokumentasi pembinaan
 - a. Setiap peserta aktif akan mendapatkan satu folder/binder fisik yang menjadi tempat mendokumentasikan penugasan dan progress pembelajaran.
 - b. Member juga membuat folder data di komputer masing-masing, dalam struktur penamaan yang disarankan:

- c. Aktivitas di telegram akan tetap bertema pada aktivitas #sharing, #solving, #sillaturahim dan #sinergi
- Setiap member WM wajib melakukan sharing, secara tatap muka (minimal di kelompoknya sendiri) dan juga untuk disampaikan via telegram.
 - a. Setiap member dapat memilih jadwal kapan dia hendak melakukan sharing pada jadwal yang dikelola oleh Divisi Program.
 - b. Divisi Program dapat mengusulkan agar sesi sharing dilakukan di lingkup audiens yang lebih besar.
 - c. Topik sharing dapat berupa:
 - Seluk beluk dan kiat berbisnis di bidang yang dijalani member yang bersangkutan
 - Pengalaman dan pembelajaran berbisnis berdasarkan pengalaman pribadi
 - Bedah buku atau topik tertentu yang relevan dengan kepentingan bisnis member yang bersangkutan
 - d. Materi sharing minimal berbentuk tulisan pendek (yang layak untuk konsumsi telegram), dapat juga berbentuk voice note, ataupun dokumen (.pdf, .ppt).
 - e. Penyampaian materi sharing dilakukan melalui jalur admin dari Divisi Program atau Divisi Keorganisasian

sendiri, dibagian ini setiap member akan dibimbing secara rutin setiap dua minggu sekali dengan materi bimbingan yang sesuai dibutuhkan oleh para member, akan tetapi materi yang disampaikan harus sesuai dengan level bisnis para member yang kemudian akan disesuaikan dengan tiga tahapan bimbingan yaitu Basic, Medium, dan Advance. Sedangkan pembinaan secara informal atau bersifat bebas yaitu meliputi pertemuan-pertemuan biasa dengan melakukan sharing-sharing bisnis, Resource Sharing dengan saling pinjam meminjam barang atau jasa, dan Lillah atau setoran amalan ibadah sunnah. hal tersebut untuk bertujuan untuk saling membantu mengembangkan skill bisnis secara bersama-sama. Yang keenam yaitu Yang ketujuh yaitu Charity atau kegiatan sosial yang didalamnya ada sumbangan dhuafa, bencana gempa, aleppo dan lain-lain sebagai wujud menguatkan iman dalam bentuk amal. Yang kedelapan yaitu Lillah, atau setoran amalan ibadah sunnah dimana setiap kelompok member saling mengingatkan dalam hal ibadah sunnah seperti shalat Tahajjud, baca Istighfar 100 kali sehari, dan shalat berjamaah di masjid bagi kaum laki-laki. Kegiatan ini dilakukan sebagai bentuk pembinaan dalam sisi keimanan atau ruqyah para member. Dan yang terakhir adalah Show Case, kegiatan ini merupakan final dari program pembinaan yang mana semua member mempresentasikan hasil berbisnisnya setelah melalui berbagai program sebelumnya. Semua hal tersebut bertujuan untuk menjadikan seorang pebisnis muslim yang berkarakter dan tangguh secara bersama-sama dengan didasari 4S (Silaturahmi, Sharing, Synergy, Solving).

