BAB IV

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN ASNAF FAKIR DAN MISKIN MELALUI BANTUAN MODAL ZAKAT YAYASAN DANA SOSIAL AL-FALAH (YDSF) SURABAYA

A. Analisis Strategi Yang Digunakan Untuk Mengembangkan Kewirausahaan Asnaf Fakir dan Miskin Melalui Bantuan Modal Zakat di YDSF Surabaya

Upaya YDSF Surabaya dalam memberikan strategi pengembangan kewirausahaan pada asnaf fakir dan miskin tidaklah mudah. berbagai upaya dilakukan yaitu dengan menitikberatkan pada bidang kewirausahaan tersebut.

Untuk mengembangkan kewirausahaan para asnaf fakir dan miskin, tidaklah cukup hanya dengan pemberian nasehat tetapi dibutuhkan suatu pembiasaan serta adanya contoh yang mampu dijadikan acuan.

Dari tiga proses atau strategi yang digunakan YDSF Surabaya untuk mengembangkan kewirausahaan asnaf fakir dan miskin yaitu modal usaha, motivasi moril serta pelatihan (praktik lapangan). Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Rokhmat Hidayat selaku penanggung jawab KUM sebagai berikut:

> "melalui dana zakat YDSF memberikan strategi pengembangan kewirausahaan berupa modal usaha, motivasi moril serta pelatihan kewirausahaan yang diberikan, hal ini adalah sebagai salah satu motivasi bagi para asnaf fakir dan miskin untuk mengembangkan kewirausahaan yang telah digelutinya dan dengan adanya KUM ini Menjadikan mereka yang mustahik ke muzakki. Ke depannya YDSF juga harus bisa memandirikan sebanyak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mungkin komunitas yang YDSF punya. Barangkali mereka bisa mengelola keuangan sendiri atau mampu membentuk koperasi sendiri".[1]

Strategi yang di gunakan YDSF Surabaya dalam mengembangkan kewirausahaan adalah:

1. Pemberian modal usaha, YDSF Surabaya memberikan nominal bantuan kepada anggota KUM yang baru bergabung dalam bantuan ini berkisar antara Rp. 1.000.000 sampai Rp. 3.000.000. Namun bantuan ini tidak serta merta diberikan YDSF namun membayarnya menggunakan akad qardhul hasan.
2. Pemberian motivasi moril, bentuk motivasi moril yang diberikan YDSF Surabaya dalam mengembangkan kewirausahaan adalah berupa pengadaan pengajian umum (*Ta'lim)* diskusi keagamaan dan lain-lain. Pengajian ini dilaksanakan satu bulan dua kali yaitu minggu pertama dan keempat.
3. Pemberian pelatihan kewirausahaan berupa pelatihan tentang praktik tata boga membuat kue (kuliner), pelatihan teknik listrik dan perawatan AC, serta pelatihan finansial tentang cara menghitung laba rugi, pengelolaan keuangan rumah tangga yang baik dan benar.
4. Pemberian praktik lapangan merupakan kesempatan bagi para anggota KUM untuk mengimplementasikan secara riil teori yang di dapat dalam pelatihan maupun materi-materi dalam pengajian. Keterampilan yang di peroleh anggota KUM pada saat program pelatihan maupun

[1] Rokhmad Hidayat (Kepala penanggung jawab KUM), Wawancara, Surabaya, 13 Januari 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

teori motivasi harus benar-benar diaplikasikan dengan baik ketika berada dilapangan. Kemudian YDSF akan memantau usaha tersebut

Apabila diperhatikan strategi yang digunakan ini sesuai dengan apa yang digunakan pada teori faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan kewirausahaan:

a) Kepemimpinan

Kepemimpinan merupakan seni mempengaruhi orang lain untuk mengarahkan kemampuan mereka, kemampuan dan usaha untuk mencapai tujuan tersebut.[2]

b) Permodalan

Modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi.[3]

c) Pembinaan

Pembinaan merupakan tuntutan, bantuan dan pertolongan kepada individu atau kelompok orang agar dapat menyesuaikan dirinya sebaik-baiknya untuk mencapai kesejahteraan dan mempertahankan hidup untuk mencapai tingkat efektivitas tenaga kerja yang baik maka perlu adanya pembinaan dari seorang pemimpin perusahaan sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan tercapai.[4]

d) Mitra Kerja

[2] Panji Anoraga, *Psikologi Kepe...*, 186.
[3] Kamsir, *Analisis Laporan Keu...*, 91.
[4] Sony Andrianto, "Kajian Faktor..., *Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM* Nomor 1 (2006).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mitra kerja merupakan suatu bentuk kerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan.

e) Pelanggan

Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam suatu usaha dengan dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita akan memiliki keunggulan tersendiri sebab pelanggan merupakan konsumen utama dari suatu usaha ketimbang dengan konsumen secara umum.[5]

f) Lingkungan Lokasi

Lokasi usaha yang terletak di tempat strategis yakni dekat para pelanggannya akan sangat mempengaruhi pengembangan suatu usaha.

g) Daya Saing

Persaingan pemasaran harus dapat mempengaruhi calon pembeli dengan cara promosi. Perusahaan harus memusatkan perhatiannya kepada konsumen dan kondi pasar.

h) Pemasaran

Suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dengan niali lain.[6]

i) Sumber Daya Manusia

[5] Widya Yudha Ningtias, "Strategi Pengembangan..., 36.
[6] Kotler dan Keller, *Manajemen Pema...*, 61.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Yaitu kemampuan individu dan kelompok manusia yang tercurah secara penuh untuk mendukung jalannya satu mata rantai usaha. mengenai sumber daya manusia bila dikaitkan dengan pengembangan usaha pembiayaan konsumen, maka, keberadaan kualitas tenaga kerja dalam menjalankan pekerjaan sangat diperlukan demi kelancaran suatu usaha yang dijalnkan.[7]

Dari teori faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan kewirausahaan tersebut apabila kita afiliasikan dengan praktek strategi pengembangan kewirausahaan asnaf fakir dan miskin di YDSF Surabaya maka akan dilihat sebagai berikut:

1) Pada tingkat ke 1, ke 2 dan ke 3 pada teori faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan kewirausahaan yaitu terlihat dengan adanya program KUM yang mana YDSF Surabaya bertindak sebagai pemimpin dalam pengembangan dan kemajuan suatu usaha milik fakir dan miskin. Permodalan dan Pembinaan juga diberikan YDSF Surabaya kepada asnaf fakir dan miskin guna mengembangkan usaha yang mereka miliki.
2) Mitra kerja juga terlihat pada program KUM yang mana di dalam program tersebut terdapat kelompok (mitra kerja) yang saling bekerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan.
3) Pelanggan akan terpenuhi apabila usaha milik asnaf fakir dan miskin telah mampu mengambil kebijaksanaan yang tidak mengikat usaha serta pelanggan, seperti dalam peningkatan jumlah produksi, perluasan pasar.

[7] M. Manullang, *Manajemen Sumber Daya...*, 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal ini lebih menjaga kepercayaan serta pelayanan khusus bagi pelanggan dan konsumen itu sendiri.

4) Lingkungan lokasi juga akan terpenuhi apabila usaha milik asnaf fakir dan miskin berada pada lokasi yang strategis dan dapat di jangkau para pelanggannya.

5) Pada tingkatan ke 7, ke 8, dan ke 9 pada teori faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan kewirausahaan yaitu mengenai daya saing, pemasaran dan sumber daya manusia terlihat pada pelatihan kewirausahaan yang diadakan YDSF Surabaya, yang mana di dalam pelatihan tersebut asnaf fakir miskin di berikan materi bagaimana melakukan inovasi pada suatu usaha agar bisa bersaing dengan usaha-usaha lain di luar sana. Pemasaran pun di ajarkan pada pelatihan kewirausahaan tersebut begitu juga sumber daya manusia bagaimana YDSF Surabaya memfokuskan kualitas tenaga kerja yang merupakan faktor yang turut mempengaruhi tinggi rendahnya suatu pendapatan dari usaha yang dijalankannya.

Dari analisis di atas maka akan terlihat bahwa strategi pengembangan kewirausahaan asnaf fakir dan miskin sangat penting untuk mencapai keberhasilan. Karena dengan adanya strategi pengembangan kewirausahaan ini bukan hanya mampu mengembangkan usaha asnaf fakir dan miskin menjadi lebih baik dan berkembang tetapi juga mampu meminimalkan terjadinya pengangguran, memberikan energi positif khususnya bagi pribadi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

setiap orang serta mampu menularkan kepada orang yang berada disekelilingnya sehingga akan tercapai kesuksesan dunia dan akhirat.

B. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pengembangan Kewirausahaan asnaf fakir dan miskin melalui bantuan modal zakat

Analisis faktor pendukung dan penghambat bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mendukung dan menghambat strategi pengembangan kewirausahaan asnaf fakir dan miskin melalui bantuan modal zakat, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan metode SWOT (*Strenght-Weakness-Opportunities-Threats*).

Analisis SWOT adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja. Analisis internal meliputi penilaian terhadap faktor kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness), sementara analisis eksternal mencakup faktor peluang (Opportunity) dan tantangan (Threats). Maka fungsi dari analisis SWOT adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.

Tabel 4.1

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Analisis SWOT faktor pendukung dan penghambat strategi pengembangan kewirausahaan asnaf fakir dan miskin melalui bantuan modal zakat

Internal / **Eksternal**	**Kekuatan (*Strenght*)** 1. Terdapatnya komunitas yang kuat yaitu KUM (Komunitas Usaha Mandiri) 2. Adanya dukungan penuh dari YDSF baik dana maupun mental 3. Adanya mitra kerja kelompok pelaku usaha yang saling menguntungkan	**Kelemahan** (***Weakness***) 1. Kurangnya pengetahuan bagi para asnaf fakir dan miskin mengenai kewirausahaan 2. Kurangnya SDM dalam pembinaan atau pelatihan 3. Kurangnya kemajuan dalam teknologi
Peluang (*Opportunity*) 1. Adanya kerjasama dengan perusahan besar (PT. Bogasari dan Jasa raharja) 2. Tingginya semangat asnaf fakir dan miskin untuk berwirausaha	**Strategi SO** 1. Membuka usaha yang besar 2. Melahirkan wirausahawan yang baru dan terlatih	**Startegi WO** 1. mengadakan sosialisasi dengan perusahaan yang mengajak kerjasama mengenai pentingnya kewirausahaan untuk meningkatkan perekonomian 2. Memberikan fasilitas untuk meningkatkan produksi (teknologi yang modern)
Ancaman (***Threats***) 1. Daya saing (berkembangnya usaha yang sejenis) 2. Banyaknya para asnaf fakir dan miskin lemah dalam pemasara	**Strategi ST** 1. Menciptakan inovasi-inovasi baru dalam membuka sebuah usaha 2. Bekerja sama dalam melakukan promosi	**Strategi WT** 1. Memberikan peningkatan dalam pembinaan dan pelatihan pada asnaf fakir dan miskin tentang kewirausahaan

Setelah menentukan tabel analisis SWOT di atas dilanjutkan melakukan perhitungan bobot (a) dan rating (b) point faktor serta jumlah total perkalian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bobot dan rating (c = a x b) pada setiap faktor S-W-O-T, Menghitung bobot (a) masing-masing point faktor dilakukan secara saling bebas (penilaian terhadap sebuah point faktor tidak boleh dipengaruhi atau mempengaruhi penilaian terhadap point faktor lainnya. Pilihan rentang besaran skor sangat menentukan akurasi penilaian namun yang lazim digunakan adalah dengan skala 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi dari skor total = 1,00. Faktor-faktor itu di beri bobot didasarkan pengaruh posisi strategis.

Perhitungan rating (b) masing-masing point faktor dilaksanakan secara saling ketergantungan. Artinya, penilaian terhadap satu point faktor adalah dengan membandingkan tingkat kepentingannya dengan point faktor lainnya. Sehingga formulasi perhitungannya adalah dengan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (lemah). Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai dari 1 sampai 4 dengan membandingkan terhadap rata-rata pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya jika kelemahan besar sekali (dibanding dengan rata-rata pesaing sejenis) nilainya adalah 1, sedangkan jika nilai kelemahan rendah/ di bawah rata-rata pesaing-pesaingnya nilainya 4.

Tabel 4.2

Analisis SWOT dengan metode IFAS dan EFAS

No	STRENGHT	BOBOT	RATING	TOTAL

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1.	Terdapatnya komunitas yang kuat yaitu KUM (Komunitas Usaha Mandiri)	0,20	4	0,80
2.	Adanya dukungan penuh dari YDSF baik dana maupun mental	0,15	4	0,60
3.	Adanya mitra kerja kelompok pelaku usaha yang saling menguntungkan	0,10	3	0,30
	Total Kekuatan	0,45	11	1,7
No	**WEAKNESS**	**BOBOT**	**RATING**	**TOTAL**
1.	Kurangnya pengetahuan bagi para asnaf fakir dan miskin mengenai kewirausahaan	0,025	1	0,025
2.	Kurangnya SDM dalam pembinaan atau pelatihan	0,10	2	0,2
3.	Kurangnya kemajuan dalam teknologi	0,075	2	0,15
	Total Kelemahan	0,2	5	0,375
Selisih Total Kekuatan – Total Kelemahan = 1,7 – 0,375 = 1,325				

No	**OPPORTUNITY**	**BOBOT**	**RATING**	**TOTAL**
1.	Adanya kerjasama dengan perusahaan besar (PT. Bogasari dan Jasaraharja)	0,10	4	0,4
2.	Tingginya semangat berwirausaha	0,050	3	0,15
	Total Peluang	0,15	7	0,55

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

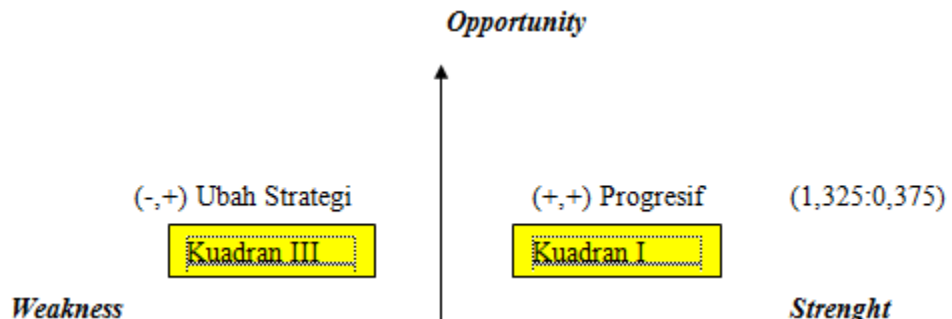
No	TREATH	BOBOT	RATING	TOTAL
1.	Daya saing (berkembangnya usaha yang sejenis)	0,075	1	0,075
2.	Banyaknya asnaf fakir dan miskin lemah dalam pemasaran	0,050	2	0,1
	Total Ancaman	0,125	3	0,175
Selisih Total Peluang – Total Ancaman = 0,55 – 0,175 = 0,375				

Selanjutnya nilai bobot dan rating dari masing-masing elemen dikalikan dengan besarnya faktor internal (kekuatan dan kelemahan) sebagai sumbu x dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) sebagai sumbu y.

x = Kekuatan – Kelemahan
= 1,7 – 0,375
= 1,325
y = Peluang – Ancaman
= 0,55 – 0,175
= 0,375

Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam Diagram SWOT seperti berikut ini:

Gambar 4.1
Diagram SWOT



digilib.uinsby.ac.id digilib.ui digilib.uinsby.ac.id

Maka berdasarkan penilaian di atas terlihat bahwa strategi pengembangan kewirausahaan asnaf fakir dan miskin melalui bantuan modal zakat terletak pada posisi kuadran I dengan titik koordinat (1,325: 0,375). Kuadran ini merupakan posisi yang menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang. Karena rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif. Artinya YDSF Surabaya dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id