







salah satu pedagang di sekitar Ampel, bahwa saat ini telah terjadi perubahan jaman yang sangat signifikan. Yang dulunya kepercayaan adalah ujung tombak dari sebuah tatanan kehidupan perdagangan di Ampel. Saat ini justru banyak terjadi kecurangan dan penipuan di kalangan sesama pedagang, meskipun hal itu hanya sebagian kecil saja. Di sisi lain kurangnya kesadaran warga Ampel dalam hal kebersihan, sehingga kegiatan kebersihan ini dilakukan oleh Pemerintah Kota Surabaya.

Meskipun begitu banyak juga hal-hal positif yang berkembang disekitar Ampel. Salah satunya dalam lingkup persaingan sesama pedagang. Misalnya seperti suasana kekeluargaan yang dimiliki oleh para pedagang meskipun dengan etnis yang berbeda-beda. Para pedagang ini tidak enggan untuk saling menolong dalam berbagai hal. Keindahan lain dari harmonisasi para pedagang di Ampel adalah kebiasaan beberapa pedagang yang menutup toko apabila terdengar adzan berkumandang. Begitu lembutnya ajaran agama murni merasuk dalam diri setiap pelaku bisnis di Sentra Wisata Religi Ampel tersebut.

## **B. Wirausaha Muslimah Etnis Arab**

Sekilas, tidak banyak perbedaan kentara yang terlihat pada Muslimah etnis Arab dengan etnis Madura dan Jawa yang berdomisili di kawasan sekitar Masjid Ampel yang saat ini telah menjadi Sentra Wisata Religi di Surabaya. Mereka berbaur dan menciptakan harmonisasi yang meratakan segala sekat

perbedaan. Sebagian besar bahkan hampir seluruh Muslimah yang berdomisili di sekitar Ampel, baik itu para pedagang ataupun hanya warga biasa memang seorang religius yang paham dengan ajaran agama Islam, tidak membedakan Etnis apapun itu. Para Muslimah ini berpakaian tertutup panjang dan berjilbab. Beberapa Muslimah dari Etnis Arab bahkan memakai cadar untuk semakin menyempurnakan cara berpakaian mereka. Dari segi penampilan saja sudah dapat disimpulkan bahwa para Muslimah umumnya dan Muslimah Etnis Arab khususnya yang tinggal atau bekerja di sekitar Ampel sangat menjunjung tinggi contoh berpakaian yang sesuai dengan anjuran agama.

Penelitian ini juga telah menemukan fenomena bahwa sebagian besar Etnis Arab yang tinggal di Kampung Arab dikawasan Masjid Ampel ini memang mengantungkan hidupnya dari berbisnis. Mulai dari bisnis makanan, busana muslim, buku, sampai bisnis apotek. Meskipun begitu dari sekian banyak toko dan kedai yang berjajar di Gang Ampel Suci dan Gang Ampel Masjid, dua gang yang menjadi pusat wisata Masjid Ampel, tergambar jelas bahwa kaum adam memang menduduki tingkatan mayoritas sebagai pemilik sekaligus pengelola bisnis-bisnis tersebut. Sementara para Muslimah Etnis Arab lebih memilih berdiam di rumah, menjadi ibu rumah tangga dan tidak ikut campur dalam bisnis yang dijalankan oleh keluarga atau suami mereka.

Mekipun begitu di beberapa toko peneliti menjumpai bahwa Muslimah etnis Arab telah ikut berperan mengelola langsung bisnis pribadi atau bisnis

yang diwariskan pemilik sebelumnya kepada mereka. Seperti beberapa informan yang telah diwawancarai oleh peneliti. Ibu Fatimah Zahrah yang memiliki toko busana muslim dan perlengkapan sholat, Annisa Basrewan dengan bisnis toko kurma, Zahara Bakhtir berbisnis busana muslim wanita dan Ibu Anifah sebagai pebisnis oleh-oleh haji dan umroh. Mereka adalah Muslimah etnis Arab yang melihat bahwa perubahan jaman telah bergulir semakin cepat, mereka percaya bahwa perkembangan perempuan sedang terjadi di luar rumah. Dalam artian mereka harus terjun langsung jika ingin berkembang, salah satunya adalah dengan melakukan praktek pengelolaan bisnis secara langsung. Berhadapan dengan berbagai macam karakter pembeli, memikirkan strategi pemasaran produk, dan memantau perputaran keuangan serta sesekali memberikan motivasi kerja pada karyawan.

Fenomena maraknya eksekutif wanita memang telah diprediksi sejak beberapa decade lalu. Secara tradisional, kaum wanita dipandang lebih teliti, sabar, dan ulet. Lebih-lebih pekerjaan dimasa sekarang lebih mengandalkan otak ketimbang otot. Maraknya pemimpin wanita yang naik ke atas pentas boleh jadi akan membawa angin baru. Dengan keluwesannya, negosiasi tampaknya akan lebih mewarnai gaya kepemimpinan mereka. Gaya keibuan boleh jadi akan bertransformasi menjadi ilmu kapas: ringan dan lembut, tapi bisa menjadi padat



### C. Praktek Manajemen Bisnis Islami oleh Muslimah Etnis Arab

#### 1. Informan Pertama (Bisnis Perlengkapan Sholat dan Busana Muslim)

Informan pertama adalah Ibu Fatimah Zahro, seorang muslimah Etnis Arab yang berbisnis perlengkapan sholat dan busana muslim di Gang Ampel Masjid. Toko yang diberi nama Toko Taqwa tersebut merupakan toko warisan dari salah seorang paman informan. Lahir pada tanggal 8 Maret 1967. Usia tampaknya tidak menyurutkan semangat informan dalam mengembangkan bisnisnya. Sejak informan masih menginjak usia remaja Toko Taqwa tersebut telah beroperasi, meskipun bangunan dan lokasinya tidak sebaik sekarang. Informan memiliki saudara berjumlah 14 orang, 4 laki-laki dan 10 perempuan. Hal tersebutlah yang menjadi tujuan utamanya dalam memulai bisnis. Informan ingin meringankan beban orang lain terutama saudara-saudaranya dari hasil bisnis yang diwariskan padanya tersebut.

Toko Taqwa beroperasi mulai pukul 08.00 – 22.00. Toko yang terbilang sederhana tersebut tidak membutuhkan banyak karyawan. Informan hanya mempekerjakan 1 karyawan saja untuk membantunya mengelola toko. Seorang karyawan yang sudah sangat setia berkerja selama 10 tahun terakhir. Ketika peneliti menanyakan manajemen seperti apa yang dipakainya untuk mempertahankan karyawan agar betah bekerja dalam jangka waktu selama itu, informan menjelaskan beberapa hal, “Saya selalu menganggap dan memperlakukan karyawan seperti keluarga sendiri, tidak menekannya dengan



tuntutan pekerjaan, dan tidak membedakan perlakuan antara bos dan karyawan. Karena dalam agama pun diajarkan demikian. Saya juga memberikan waktu refreshing dua jam dalam sehari untuk karyawan saya. Agar Taufik, nama karyawan saya tersebut bisa lebih santai dan tidak tertekan dalam menjalankan pekerjaan. Selama jam istirahat Taufik, saya sendiri yang mengantikan menjaga toko”. Dalam memilih karyawan pun informan tidak memiliki kriteria khusus. Beliau hanya menanyakan hal-hal dasar seputar kehidupan dan motivasi kerja sebagai tahap seleksi. Setelah itu langsung mempekerjakan dan melihat fakta dilapangan, bagaimana proses bekerja de karyawan tersebut.

Karena bisnis yang dikelola tidak tergolong dalam bisnis besar, maka informan tidak melakukan pemasaran yang luas untuk produk peralatan sholat dan busana muslimnya. Meskipun begitu, Informan memiliki prinsip kuat tentang pemasaran toko kecilnya, yaitu memperlakukan pembeli dengan baik. Contohnya saja seperti dalam hal pelayanan terhadap pembeli. Serta memberikan beberapa potongan harga pada pembeli yang telah menjadi pelanggan tetap. Hal tersebut bertujuan agar para pembeli tersebut merasa nyaman berbelanja di tokonya. Kenyamanan pembeli lebih dari strategi pemasaran apapun menurut informan.

Selain prinsip tentang pembeli tersebut informan juga mempunyai prinsip lain tentang pengelolaan keuangan atau profit yang didapat dari

bisnisnya. Profit yang didapat selain dialokasikan untuk menambah stok peralatan sholat dan busana muslimnya ditoko, informan juga menggunakan hasil keuntungan bisnisnya untuk bersedekah dan membantu keluarga. “Saya percaya, semakin banyak kita bersedekah maka akan semakin banyak pula rezeki yang dihasilkan”, begitu jelas informan.

Selain itu, informan juga tergolong orang yang pandai mengelola keuangan, karena menurut beliau pengelolaan keuangan yang baik akan berpengaruh pada keberlangsungan bisnis untuk masa depan. Memaksimalkan pengeluaran dan mengalokasikan profit untuk memajukan toko, bukannya untuk berfoya-foya atau menggunakannya untuk hal-hal yang tidak perlu adalah prinsip lain dari sosok wirausaha muslimah yang satu ini agar bisnisnya tidak mengalami kebangkrutan.

Meskipun belum bisa membuka cabang di tempat lain tetapi informan sudah sangat bersyukur segala pencapaian yang telah beliau dapat untuk tokonya sampai saat ini. Informan telah melakukan yang terbaik untuk mempertahankan bisnisnya. Dari awal bisnis ini dimulai informan meras Allah selalu dekat dan telah ikut campur tangan untuk mempertahankan perkembangan bisnisnya ditengah persaingan yang semakin menghimpit.

Pemahaman informan tentang keberlangsungan bisnis pun sangat sederhana, informan hanya perlu meniatkan bisnis yang dijalannya ini semata untuk mencari rezeki di jalan Allah. Selain pandai bersyukur dan



Salim Basrewan. Namun sayangnya beliau telah meninggal dunia dan bisnisnya dilanjutkan oleh kedua anaknya.

Awalnya toko kurma ini hanya toko kecil yang berjualan aneka kue dan distributor roti tawar. Toko seluas 6 meter persegi ini kemudian diperluas lagi pada tahun 1970 menjadi 8-9 meter persegi. Tahun 1980, bapak Salim Basrewan mulai berjualan kurma. Tetapi pada masa itu kurma hanya ditemukan di musim tertentu saja, seperti musim haji atau bulan Ramadhan. Kurma ini awalnya didapat dari Pasar Pabean sebelum akhirnya kembali dijual oleh bapak Salim dengan cara menata kurmanya diatas meja kecil yang dipasang didepan sebuah toko. Tahun 1988 bapak Salim masih menjual kurma saat musim haji atau Ramadhan meskipun saat itu kurma mulai mudah ditemukan disepanjang tahun. Waktu terus bergulir sampai akhirnya pada tahun 2000 bisnis kurma ini berganti pengelola yaitu Annisa Basrewan dan Yasir Basrewan.

Sampai 2009, Annisa atau informan masih menggunakan prinsip tradisional dalam mengelola bisnisnya. Prinsipnya secara universal adalah jujur dan memegang janji. Menurut informan, jujur merupakan modal utama dalam menjalankan bisnis. Selain kejujuran, komponen lain yang menjadi keutamaan dalam dunia bisnis adalah bersedekah. Agar kemudian pendapatan yang diperoleh semakin bermanfaat.

Informan mulai berpikir untuk membuka cabang dan membuat system yang nantinya system ini bisa di *copy paste* kepada cabang-cabang selanjutnya. Sehingga informan memaksa untuk keluar dari system tradisional yang memang membutuhkan perjuangan. Sedangkan dalam system tradisional sendiri, seorang pebisnis hanya membutuhkan kepercayaan saja. Sementara pada kenyataannya ada beberapa hal yang tidak bisa dipercayakan kepada orang lain, misalnya urusan keungan yang harus ditangani secara pribadi. Kebanyakan masyarakat pedagang disekitar Ampel masih menggunakan cara tradisional ini. Jarang sekali dari yang mau berubah menjadi pekerja professional. Mereka lebih terbiasa bekerja dengan apa adanya, tidak menginginkan sebuah system baru merubah kebiasaan dan kebudayaan lama mereka. Informan melihat Alfamart dan Indomart yang dengan mudahnya membuka ratusan cabang toko setiap harinya tanpa mempercayakan kepada keluarga atau orang terdekat sebagai karyawan dan hal semacam itu pasti menggunakan sebuah system dan system itu yang ingin informan pelajari.

Misalnya pada saat penerimaan karyawan ada sebuah tes khusus yang informan siapkan, termasuk memilih karyawan yang memiliki kompetensi di bidangnya sehingga ada standart khusus yang mengikat mereka pada pekerjaan. Selain kompetensi ada kriteria khusus untuk karyawan perempuan yaitu harus berjilbab dan menggunakan pakaian muslim yang pantas. Sistem ini juga akan melatih karyawan untuk jujur dan bertanggung jawab terhadap

pekerjaannya. Jika ada kekurangan yang berada dibawah tanggung jawab mereka maka mereka harus bersedia mengganti kekurangan tersebut. Pengelolaan keuangan juga memiliki system komputerisasi yang dapat diaplikasikan menggunakan system akuntansi secara ilmiah sehingga pada saat transaksi, jumlah uang yang masuk sama dengan jumlah uang yang diterima. Target untuk tahun ini informan ingin membuka dua cabang lagi ditempat yang berbeda dengan mempraktekan secara konsistem system yang telah dibangun tersebut.

Sementara keberlangsungan bisnis menurut informan adalah jika bisnisnya tidak bangkrut ditengah jalan. Dalam artian bisnis tersebut mampu bersaing baik di Ampel sendiri atau di cabang-cabang lain yang nantinya akan segera dibuka. “Keberlangsungan bisnis itu harus dijaga keluar dan kedalam. Kedalam berarti menjaga system yang telah dibangun, misal dalam hal pemasaran, keuangan, dan pemberdayaan karyawan. Sementara keluar adalah dengan para konsumen dan sesama pedagang”, jelas informan. Perkembangan bisnis yang baik lantas tidak membuat informan bersantai dalam menjalankan bisnisnya. Menurut informan sukses atau berhasil merupakan titik puncak, dan saat ini informan masih dalam perjalanan menuju pada titik itu. Jadi informan tidak akan menyerah dalam menghadapi resiko apapun demi perkembangan bisnisnya nanti.

Sementara dalam menanggapi persaingan, informan berpendapat bahwa jaman telah banyak berubah. Persaingan kotor semakin membabit dimana-mana. Misalnya menipu pembeli dan hal-hal curang semacam itu. Tetapi informan tidak peduli, menurutnya berbisnis dengan cara bersih jelas lebih penting diatas apapun. Skalgus informan mempercayai barokah yang akan diraihny apabila bisnis yang dijalannya adalah bisnis yang sehat.

Sebagai seorang Muslimah Etnis Arab yang mencoba peruntungan nasib didunia bisnis, informan sama sekali tidak mempersoalkan mengenai para pesaingnya yang mayoritas laki-laki. Selama para pesaing tersebut tidak pernah menjatuhkannya beliau juga akan melakukan hal yang sama. Yang terpenting menurutnya adalah untuk selalu berpikir positif.

Pencapaian yang telah diraih oleh informan dalam bisnisnya tidak lepas dari pengaruh budaya. Budaya keluarga yang mewajibkannya untuk selalu memperhatikan cara berbusana, tidak menipu pembeli, dan tepat janji apabila telah membuat kesepakatan dengan siapapun itu, merupakan tongkat baginya untuk berpegangan agar tidak tergelincir pada rayuan jaman. Bersaing dibawah payung kebudayaan semakin membuat informan yakin akan hal baik yang memperngaruhi keberlangsungan bisnisnya selain manajemen bisnis Islami.

Menurut informan, seseorang yang ingin sukses harus memiliki mimpi. Pada saat seseorang ingin menapaki sebuah ajalan, harus jelas mau

kemana akan melangkah, bukan hanya sekedar berjalan. Oleh sebab itu, orang yang ingin sukses harus memiliki mimpi. Jadi letak mimpi ini berada paling tinggi daripada target. Sebagian orang bekerja hanya sekedar mengalir saja. Jika tanpa mimpi, akan diperoleh hasil yang sedikit. Selain itu harus berpikir jangka panjang, mau kemana 10 atau 20 tahun lagi sehingga ada target untuk maju dalam jangka panjang. Memang rezeki itu sudah Allah siapkan untuk hambaNya, tetapi jika tanpa usaha dan kerja keras, rezeki dan mimpi itu susah untuk didapatkan. Apabila ada kegagalan ditengah jalan bisa jadi itu sebagai batu loncatan kita untuk terus maju. Sehingga kegagalan itu akan dapat terus dipelajari karena kegagalan akan selalu memberikan pelajaran yang berharga.

### 3. Informan Ketiga (Bisnis Busana Muslim Wanita)

Informan ketiga adalah seorang pemilik toko yang menjual busana muslim wanita di Gang Ampel Masjid 1 Surabaya atau lebih tepatnya di Komplek Pertokoan Al-Qhoiriyah. Informan bernama Zahara Bakhtir ini selain mengelola tokonya juga memiliki bisnis sampingan lain yaitu menjual kripik pisang di Taman Bungkul.

Bisnis yang berdiri sejak informan masih duduk di bangku sekolah menengah atas ini dimulai karena kesenangan informan dalam melakukan transaksi jual beli. Mulai dari menjual alat-alat tulis yang dibeli dari uang



jajan sendiri kemudian dijualnya lagi kepada teman-teman satu sekolah. Barang-barang sederhana seperti peralatan sekolah, makanan ringan, sampai aksesoris pernah dicobanya sebagai alat praktek seberapa jauh informan telah menguasai ilmu berwirausaha.

Karena tekun dan tidak mudah menyerah akhirnya hasil dari penjualan barang-barang itu bisa memberinya tempat yang layak untuk meladeni mental wirausahanya. Informan akhirnya bisa mengontrak toko di kawasan Ampel Suci atas hasil dari kerja kerasnya sendiri. Berbekal uang tabungan dan uang pinjaman dari kedua orang tuanya, 9 tahun lalu akhirnya informan bisa memulai bisnis busana muslim wanita yang diberinya nama Toko Zahara.

Berpegang pada motivasi untuk membahagiakan kedua orang tua serta adik-adiknya, dengan tekun sedikit demi sedikit informan bisa mengembangkan bisnisnya. Hutang dari kedua orang tuanya untuk mengontrak toko berhasil dilunasinya dalam waktu 1 tahun. Selain itu, keuntungan dari bisnisnya juga berhasil dikelola sampai bisa menjadi modal awal untuk berjualan keripik pisang di Taman Bungkul setiap hari minggu pagi.

Selain mempunyai toko pribadi, informan juga membentangkan sayap dalam pemasaran produknya melalui penjualan melalui media online. Meskipun pemasaran online ini tidak begitu besar dan informan lebih focus

pada toko pribadinya, tetapi dari bisnis kecil-kecilan di media sosial tersebut informan tetap berhasil meraup keuntungan yang lumayan. Menurutnya, meskipun saat ini telah marak penipuan dalam jual beli online informan tetap berpegang teguh pada konsep pemasaran Islami, yaitu jujur dan tidak mengecewakan konsumen.

Dalam melayani pembeli sekaligus menjaga toko dari mulai pukul 08.00 sampai pukul 20.00 informan dibantu oleh seorang karyawan. Meskipun terkadang Ibu atau adik-adiknya juga turut membantu. Sadar bahwa bisnis yang sedang dijalankannya adalah bisnis berbasis Islam, maka informan mengharuskan siapapun yang menjadi karyawannya adalah seseorang yang paham mengenai Islam. Minimal dari cara berpakaian dan cara memperlakukan pembeli. Meskipun menurutnya terkadang ada beberapa pembeli yang memang perlu diperlakukan sedikit kasar karena beberapa faktor, tapi seorang karyawan dituntut untuk tetap bisa menempatkan dirinya sebagai sosok yang menerapkan teori bahwa pembeli adalah raja.

Sebagai seorang pelaku bisnis pemula, informan tentu mengalami banyak kesulitan dalam hal mengelola keuangan. Untuk itu informan masih perlu banyak belajar dari kedua orang tuanya dan juga dari informasi di internet. Profit yang dihasilkan dari bisnisnya akan langsung diserahkan informan kepada ibunya untuk ditabungkan. Informan menyakini bahwa

menabung akan sangat membantu untuk keperluan masa depan yang tidak terduga-duga.

Mengenai barang dagangan pun informan juga banyak berdiskusi dengan ibunya. Tentang model busana apa saja yang pantas dan sedang marak di pasaran. Mengupdate model busana adalah salah satu hal yang penting menurut informan, karena yang dijualnya adalah busana muslim wanita, kebanyakan wanita sangat jeli dalam memilih model busana, tidak suka beberapa model yang A atau sangat menggemari model-model yang B. Untuk itulah informan merasa perlu mengupdate apapun yang berhubungan dengan busana muslim wanita, mulai dari membaca majalah, melihat-lihat di internet dan toko-toko online sampai terjun langsung ke mall atau pasar tradisional. Meskipun begitu informan tetap memperhatikan kelayakan model semua busana muslim yang dijualnya. Menurutnya busana muslim haruslah yang tertutup dan sesuai dengan syariat Islam. Informan mengusahakan semua busana muslim yang dijualnya adalah busana yang menutupi aurat dengan baik.

Memperhatikan pasar luar adalah salah satu manajemen bisnis yang dilakukan oleh informan untuk mencegah terjadinya kebangkrutan. Pintar dalam memahami keinginan konsumen dan mendengarkan masukan dari konsumen merupakan salah satu cara untuk menjauhkan bisnisnya dari kebangkrutan ditengah jalan. Hal tersebut ditunjang dengan kekuatan

informan dalam menjaga komitmen. Berkomitmen dengan karyawan salah satu contohnya. Menjaga agar system yang diterapkan tetap berjalan baik dalam mengembangkan bisnis jelas sedikit banyak akan sangat memerlukan bantuan dari karyawan. Karena selain informan yang terjun langsung mengelola bisnisnya, karyawan adalah orang lain yang ikut campur dalam menjalankan manajemen bisnis tersebut. Untuk itu informan beberapa kali mengadakan diskusi kecil-kecilan dengan karyawannya untuk memberikan motivasi sekaligus memberikan penghargaan atas hasil kerja karyawan. Memberikan sebuah penghargaan diluar gaji karyawan adalah salah satu cara yang akan membantu agar komitmen dalam bisnis tersebut terus berlangsung dan tetap terjaga.

Dalam mewujudkan keberlangsungan bisnis dimasa depan informan memiliki visi untuk menjadikan tokonya lebih besar dari yang telah ada sekarang, menjadikannya toko favorit dari banyak orang, agar nama dari tokonya semakin dikenal sampai diluar Ampel. Selain mengembangkan tokonya keinginan terdekat informan yang lain adalah ingin membeli kendaraan dari hasil kerja kerasnya sendiri. Dan informan ingin segera mewujudkan mimpinya tersebut.

Kejujuran merupakan kunci dari manajemen bisnis Islami yang sangat dijunjung tinggi oleh informan. Beberapa pedagang telah lupa menerapkan kejujuran dalam bisnisnya. memanipulasi ukuran, tidak jujur tentang kualitas

barang, dan menghalalnya berbagai cara nakal lainnya telah banyak dipraktikkan oleh sesama pedagang untuk meraup keuntungan lebih banyak. Sementara informan percaya bahwa kecurangan macam itu tidak akan membawa kesuksesan dalam bisnisnya, malah hanya akan menimbun kerugian dikemudian hari.

Sementara menanggapi budaya persaingan di Ampel informan tidak terlalu ambil pusing. Beliau menyerahkan langsung keputusan kepada para konsumen untuk memilih toko mana yang memang baik mulai dari pelayanan, kualitas barang, serta kemiringan harga. Berbekal percaya diri yang kuat informan berhasil bertahan ditengah arus persaingan yang semakin deras. Sebagai muslimah etnis Arab informan senantiasa berusaha agar dirinya banyak memberikan manfaat bagi orang lain, tidak merepotkan, dan tidak merugikan sesama pedagang di Ampel.

Tidak lupa berdoa, ikhlas, yakin akan kemajuan yang baik dalam bisnisnya merupakan prinsip informan dalam berbisnis. Kebiasaan informan yang tidak pernah lupa meminta restu dari kedua orang tua menjadi salah satu modal sehingga beliau merasa tidak pernah kehilangan semangat untuk terus mengembangkan bisnisnya.

#### 4. Informan Keempat (Bisnis Oleh-oleh Haji dan Umroh)

Informan keempat adalah Ibu Anifah. Beliau berdomisili di Gang Ampel Suci. Rumah sekaligus toko yang telah berdiri sejak tahun 1990 tersebut merupakan bisnis keluarga yang manajemen bisnisnya diserahkan penuh kepada informan.

Lahir dan besar dikawasan Ampel membuat informan sekeluarga mengambil keputusan untuk mengadu nasib bersaing dengan ratusan pedagang lain di Ampel. Selain di kawasan wisata religi Ampel suami dari informan juga memiliki toko lain di Jembatan Merah Plaza, jenis barang yang dijual pun sama, yaitu oleh-oleh haji dan umroh. Berbekal anjuran Islam untuk berwirausaha, informan mengembangkan bisnisnya dari bisnis kecil-kecilan sampai akhirnya informan mampu membuka cabang ditempat lain.

Informan memiliki dua orang karyawan yang keduanya diperlakukan dengan sangat baik. “Karena tanpa mereka bisnis saya ini tidak akan berkembang sesuai apa yang saya inginkan. Mereka banyak membantu saya. Karena saya sendiri juga tidak selalu bisa menjaga toko sendirian”, begitulah tanggapan informan ketika peneliti menanyakan perihal perlakuan baik seperti apa yang diberikan kepada para karyawan. Tujuan mulia lainnya dari informan adalah sebuah keinginan untuk membuka lapangan kerja bagi orang lain yang membutuhkan pekerjaan.

Sementara konsep pemasaran yang diterapkan oleh informan adalah bagaimana informan dan para karyawannya bisa menjaga amanah dari konsumen. Tidak mengecewakan konsumen dengan kualitas barang yang menurun merupakan salah satu contoh yang digambarkan oleh informan. “Karena dukungan dari pembeli sedikit banyak akan berpengaruh pada kemajuan suatu bisnis”, demikian ucap informan.

Memaknai kemajuan atau keberlangsungan bisnis, menurut informan bisnis tersebut bisa dikatakan berlangsung dengan baik apabila nampak sebuah pencapaian dari waktu ke waktu dan tidak berhenti ditengah jalan. Setiap bisnis pasti memiliki sebuah tujuan, cara bertahan apapun akan dilakukan oleh setiap pelaku bisnis agar tujuan bisnisnya tersebut dapat tercapai. Informan sendiri mewujudkan tujuan bisnisnya yaitu menuruti anjuran agama untuk berwirausaha melalui pengelolaan keuangan yang tepat. Misalnya mengurangi pengeluaran dan memperbanyak pemasukan. Hal-hal yang tidak terlalu butuh tidak perlu untuk dituruti. Selain itu, informan menghindari sekali hal-hal yang dirasa akan menyebabkan kekecewaan pada konsumen, baik dari segi harga, pelayanan, dan lain-lain. Perkembangan bisnis yang telah dicapai informan sampai saat ini telah tampak nyata, seperti bertambahnya jumlah pelanggan dan bertambahnya ragam barang yang dijual, pada awalnya informan hanya menjual oleh-oleh haji seperti

sajadah, tasbih, mukena, dan jilbab tapi saat ini informan juga menambahkan makanan-makanan khas Timur Tengah serta air zam-zam di tokonya.

Manajemen bisnis Islami yang diterapkan oleh informan sangat berpengaruh pada keberlangsungan bisnisnya. Hal tersebut telah dibuktikan sendiri oleh informan selama menjalankan bisnis. Informan bahkan berspekulasi sebagai berikut:

Hidup di dunia ini tidak melulu berbicara soal kesenangan dunia. Percuma mempunyai bisnis besar jika pengelolaannya tidak didasari dengan nilai agama. Karena segala sesuatu akan tetap kembali pada Allah. Apalagi untuk urusan harta, kita harus senantiasa ingat bahwa akhirat itu nyata, untuk menghindari sikap lupa diri.

Keteguhan prinsip itulah yang senantiasa mengiringi langkah demi langkah informan selama mengelola bisnisnya. mencari keuntungan dengan jalan halal, jujur, tepat janji, dan menuruti apa yang diperintahkan agama.

Selain beberapa prinsip yang telah dijelaskan diatas, informan memiliki prinsip lain sebagai cara untuk bertahan dalam desakan persaingan. “Saya lebih sering cuek dengan para pesaing saya. Karena ya sekarang ini sudah berbeda dengan dulu. Kita harus bisa mempertahankan bisnis kita sendiri tanpa perlu bergantung dengan orang lain. Jaman sekarang ini system saling percaya sepertinya sudah banyak terkikis”, demikian yang diungkapkan informan ketika peneliti menanyakan perihal persaingan di sekitar tempatnya berbisnis.







