

**PENYULUHAN TENTANG STRATEGI KEWIRAUSAHAAN SYARIAH
BAGI PELAKU USAHA DI LINGKUNGAN GRISAK KELURAHAN
KEKALIK JAYA KECAMATAN SEKARBELA KOTA MATARAM****M. Irwan, Muaidy Yasin, St. Maryam, Ihsan Rois, M. Firmansyah***Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram
Jl. Majapahit No. 62 Mataram. Telp. 0370 63195**Korespondens Alamat korespondensi: dae.Irwan@unram.ac.id***ABSTRAK**

Masyarakat yang berada di Lingkungan Grisak kelurahan Kekalik Jaya telah melakukan usaha secara turun temurun baik dilakukan secara bersama-sama maupun mandiri. Dalam menjalankan usahanya, para pelaku usaha masih banyak yang melakukan usaha berdasarkan pengalaman dan tradisi turun temurun, namun masih relative kurang memahami strategi kewirausahaan secara syariah dalam segala aspek yang berkenaan dengan aktivitas usaha. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pemahaman tentang (1) Strategi Kewirausahaan Syariah; (2) Perencanaan Usaha Secara Syariah; (3) Tata Kelola Keuangan Secara Syariah; (4) Strategi Pemasaran Usaha Secara Syariah. Kegiatan ini telah berjalan baik dan berhasil dilihat dari beberapa indikator yaitu: Jumlah peserta yang hadir jumlahnya yang sesuai target atau lebih dari 50 persen, berlatar belakang sebagai pengusaha dan mahasiswa. Peserta secara saksama memperhatikan materi yang diberikan meskipun disampaikan dengan metode ceramah yang disertai dengan beberapa pertanyaan yang diajukan berkenaan dengan kegiatan ini. Peserta ingin dan sudah memulai usaha melakukan usaha secara mandiri atau berkelompok dan ingin menjalankan usaha secara syariah. Peserta dapat memanfaatkan modal yang berasal dari Lembaga keuangan non formal yang telah dibentuk dan tim telah memberi tambahan modal sebesar Rp 500.000,-; serta Peserta penyuluhan telah memiliki pengetahuan tambahan berkenaan dengan berwirausaha secara islami. Saran – saran yang diberikan berkenaan dengan kegiatan masa selanjutnya adalah Tim harus menindaklanjuti keinginan peserta untuk memberikan penyuluhan berkenaan dengan pemanfaatan modal usaha dan variasi jenis usaha dengan prinsip-prinsip syariah; dalam bentuk pendidikan seperti mempraktekkan langkah-langkah memulai usaha dengan prinsip-prinsip Islami.; dan perlu diberikan dana stimulant atau modal awal untuk mempraktekkan hasil kegiatan ini pada salah satu peserta yang telah memiliki usaha.

Kata Kunci : Strategi. Kewirausahaan, Pedagang, Syariah.**PENDAHULUAN**

Manusia dalam menata kehidupannya diperintahkan untuk melakukan usaha guna memenuhi berbagai kebutuhan hidup. Manusia harus mampu mengembangkan segala potensi dan kemampuan yang ada di dalam dirinya untuk menuju hal-hal yang lebih baik dari keadaan sebelumnya. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mewujudkan hal tersebut adalah dengan berusaha secara mandiri atau berwirausaha. Dengan berwirausaha, manusia dapat mengembangkan segala potensinya dengan mengembangkan berbagai karya cipta atau kreativitas yang memiliki nilai seni maupun bernilai ekonomi. Terlebih di jaman teknologi informasi yang canggih ini, kreativitas secara mandiri sangat diharapkan dalam proses kehidupan yang memiliki persaingan sangat tinggi.

Berwirausaha bagi masyarakat secara umum merupakan suatu keniscayaan dan itu merupakan cara yang terbaik untuk menjalani proses kehidupannya. Banyak ragam dan jenis usaha yang dapat dilakukan namun harus mengacu dan berpijak pada kaidah-kaidah dan aturan yang telah ditetapkan oleh agama atau menerapkan etika bisnis syariah. Menurut Yusanto dan Wijayakusuma yang dikutip Muhammad (2004), bisnis islami adalah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi kepemilikan hartanya, termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara memperolehnya

dan pendayagunaan hartanya karena aturan halal dan haram. Sementara Hamali, dkk (2017) etika bisnis adalah penerapan etika secara umum terhadap perilaku bisnis.

Jiwa berwirausaha sesungguhnya telah dimiliki oleh setiap insan, namun dalam perjalanannya belum mampu diwujudkan dan direalisasikan secara profesional karena disebabkan oleh berbagai faktor. Terlebih pada saat sekarang seiring semakin berkembangnya ilmu pengetahuan, teknologi, jumlah penduduk yang akan semakin mempertajam dalam persaingan pemenuhan kebutuhan hidup, maka berwirausaha merupakan keharusan. Menurut Yuyun Wisasmita yang dikutip Suryana (2010), Wirausaha atau wiraswasta merupakan faktor produksi aktif yang dapat menggerakkan dan memanfaatkan sumber daya lainnya seperti sumber daya alam, modal dan teknologi, sehingga dapat menciptakan kekayaan dan kemakmuran melalui penciptaan lapangan kerja, penghasilan dan produk yang diperlukan oleh masyarakat. Sementara Suparyanto (2013) mengatakan bahwa Wirausahawan merupakan orang yang dinamis senantiasa mencari peluang, dan memanfaatkannya untuk menghasilkan sesuatu yang mempunyai nilai tambah. Sedangkan Suryana (2013) kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari.

Masyarakat yang berada di Lingkungan Grisak Kelurahan Kekalik Jaya merupakan masyarakat yang telah melakukan usaha secara turun temurun seperti usaha Tahu-Tempe, juga melakukan usaha lainnya baik dilakukan secara bersama-sama maupun mandiri. Dalam menjalankan usahanya, para pelaku usaha masih banyak yang melakukan usaha berdasarkan pengalaman dan tradisi turun temurun, namun masih relative kurang memahami strategi kewirausahaan secara syariah dalam segala aspek yang berkenaan dengan aktivitas usaha. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, keseharian masyarakat ada yang melakukan aktivitas usaha dirumah, menggelar usaha di sekitaran jalan umum dan ada juga yang menjual usahanya di pasar-pasar tertentu. Demikian halnya dalam kepemilikan modal usaha masih relative terbatas dengan menggunakan modal sendiri dalam aktivitas usahanya.

Pengetahuan dan pemahaman para pelaku tentang strategi kewirausahaan yang erdasarkan syariah masih relative kurang. sejatinya pemahaman strategi kewirausahaan yang berbasis syariah sangat membantu mereka dalam menjalankan aktivitas usahanya. Kegiatan tim pengabdian berupaya untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada pelaku usaha yang berkaitan dengan strategi kewirausahaan syariah beserta berbagai aspek yang melekat didalam materi kewirausahaan syariah. Berkenaan dengan permasalahan tersebut, maka para pelaku usaha sangat perlu untuk diberikan ilmu pengetahuan berkenaan dengan Strategi Kewirausahaan Syariah yang dapat diberikan melalui bentuk penyuluhan. Dengan adanya informasi ini akan membantu pelaku usaha untuk dapat memperoleh pengetahuan tentang strategi kewirausahaan syariah.

Berdasarkan uraian di atas dapat diidentifikasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah (1) Pemahaman dan pengetahuan tentang Strategi Kewirausahaan Syariah oleh Pelaku Usaha di Lingkungan Grisak Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram masih relative kurang; (2) Penerapan Strategi Kewirausahaan syariah masih belum dapat dilakukan pelaku usaha karena adanya berbagai kendala baik berhubungan langsung dengan usaha maupun faktor lainnya. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pemahaman kepada pelaku usaha berkaitan dengan strategi kewirausahaan syariah yaitu (1) Strategi Kewirausahaan Syariah; (2) Perencanaan Usaha Secara Syariah; (3) Tata Kelola Keuangan Secara Syariah; (4) Strategi Pemasaran Usaha Secara Syariah

METODE KEGIATAN

Lingkup Kegiatan

Kegiatan yang dilakukan kepada Pelaku Usaha Di Lingkungan Grisak Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram.

Metode Kegiatan

Beberapa tahapan yang berkenaan dengan kegiatan ini adalah tahap persiapan, Pelaksanaan, Pembinaan dan pendampingan hingga berjalannya lembaga keuangan non bank yang dibentuk.

Tahap Persiapan

Langkah awal yang dilakukan adalah menghubungi kepala lingkungan, ketua remaja masjid, melakukan identifikasi peserta yang relevan dengan kegiatan ini.

A. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan merupakan waktu diadakannya kegiatan penyuluhan yang telah ditentukan didasarkan pada kesepakatan dengan kepala lingkungan, ketua remaja masjid, tokoh pemuda, koordinator kumpulan usaha, baik berkenaan dengan waktu maupun tempat pelaksanaan.

B. Tahap Pembinaan dan Pendampingan

Tahap pembinaan dan pendampingan tim pengabdian melakukan pembinaan dan pendampingan terhadap kegiatan pelaku usaha setelah dilaksanakan Penyuluhan. Salah satu bentuk pembinaan adalah memberikan tambahan modal yang diputar untuk memperbesar modal yang telah dimiliki sebelumnya.

C. Tahap Evaluasi Dan Pelaporan

Tahap evaluasi dan pelaporan merupakan tahap akhir dari kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam bentuk kemitraan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Koordinasi Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dilakukan melalui beberapa tahap kegiatan yaitu melakukan koordinasi dengan pihak terkait baik berkenaan dengan waktu, tempat dan peserta yang hadir dalam kegiatan penyuluhan ini.

B. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan penyuluhan dilaksanakan pada hari senin tanggal 4 September 2023 dimulai jam 20.00 WITA hingga selesai bertempat di Masjid Darul Mukhlisin Lingkungan Grisak Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela Kota Mataram. Peserta yang hadir jumlahnya sesuai target baik berjenis kelamin laki-laki dan perempuan. Latar belakang peserta adalah berstatus pedagang yang berasal dari Lingkungan Grisak dan juga mahasiswa yang bertempat tinggal di sekitar lokasi pelaksanaan kegiatan penyuluhan.



Kegiatan diawali dengan melakukan perkenalan antara tim pengabdian kepada peserta, tujuan dan maksud diadakannya kegiatan ini. Selanjutnya tim pengabdian secara bergiliran menjelaskan hal-hal yang berkenaan dengan kewirausahaan baik secara konvensional maupun berdasarkan syariah Islam. Materi penyuluhan adalah menguraikan berbagai dimensi atau unsur-unsur yang berkenaan Strategi berwirausaha secara islami bagi pelaku usaha yang berada di lingkungan Grisak Kelurahan Kekalik Jaya Kecamatan Sekarbela. Materi disampaikan dengan metode ceramah disertai tanya jawab langsung, berpatokan pada materi penyuluhan

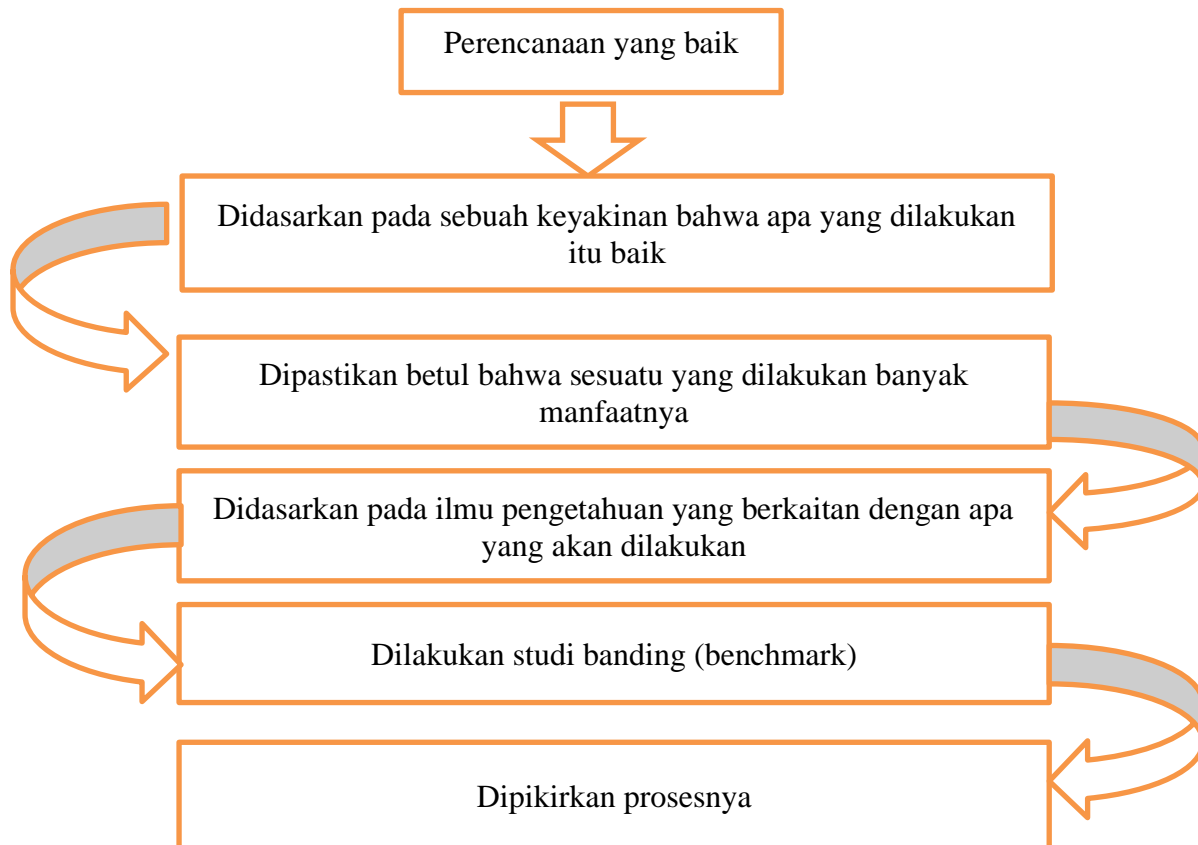
Materi yang disampaikan mendapat tanggapan dan pertanyaan dari peserta seperti yang disampaikan oleh salah seorang peserta melakukan usaha atau berjualan di rumahnya sendiri. Ia menanyakan bagaimana mengatasi masalah yang dihadapi adalah perputaran barang yang lambat serta masih minimnya modal usaha yang dimiliki. Modal usaha yang digunakan sekarang diperoleh dengan

meminjam pada lembaga keuangan informal dengan sistem tanpa bunga melainkan keikhlasan dari peminjam besarnya tambahan untuk mengembangkan modal yang ada.

Permasalahan yang dihadapi oleh peserta dijawab oleh tim bahwa perputaran usaha yang lambat, tidak terlepas dari kondisi riil yang terjadi pada setiap konsumen. Beberapa faktor yang menjadi penyebabnya adalah karena kemampuan daya beli dari konsumen yang terbatas, dan sementara untuk memenuhi kebutuhan pokok yang harus dipenuhi pada saat itu juga. Faktor lainnya adalah selera yang dimiliki konsumen mungkin tidak tertarik dengan barang yang diperdagangkan. Lokasi usaha yang tidak memberikan daya tarik konsumen untuk berbelanja ditempat tersebut disebabkan oleh beberapa pertimbangan dari konsumen. Tindakan yang dilakukan adalah mempertimbangkan untuk membatasi produksi dengan jumlah yang terbatas sesuai dengan kebiasaan yang laku pada hari-hari sebelumnya.

Sisi lain harus memperhatikan daya tarik konsumen (pembeli) terhadap tata letak dari barang yang diperdagangkan yang dapat menyebabkan tidak mau berbelanja. Untuk mampu mencapai apa yang diharapkan, maka para pelaku usaha harus dapat mengetahui strategi berwirausaha secara syariah sebagai berikut (a) Tepat memilih jenis Usaha; (b) Tepat memilih Lokasi Usaha; (c) Tekun dalam berusaha; (d) Menghindari dari Usaha yang dilarang agama; (e) Menghindari penggunaan harta yang tidak halal dan (f) Selalu berdoa

Bila lambat laun usaha tidak berkembang lagi, maka dapat dipikirkan untuk merubah ke jenis usaha lain. Pedagang bisa Menyusun rencana kembali dan memikirkan produk atau barang apa yang dapat diperdagangkan agar dapat berkesinambungan dan dapat memberikan keuntungan yang tinggi. Dalam syariah Islam ada syarat agar dikatakan perencanaan itu dikatakan baik sebagaimana terlihat berikut.



Permasalahan modal merupakan permasalahan klasik yang selalu dihadapi oleh setiap orang yang melakukan usaha terlebih golongan usaha mandiri dan UMKM. Banyak sumber modal yang dapat dijadikan tempat untuk meminjam agar usaha dapat berjalan dengan baik. Pengelolaan keuangan sebagai sumber modal usaha sangat perlu dimiliki dan diketahui oleh setiap pengusaha. Kesalahan dalam mengelola keuangan (modal) maka usaha tidak dapat berkembang. Modal usaha jangan digabung dengan uang untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, karena akan menyebabkan selalu berada dalam

keadaan rugi. Bila usaha masih relative kecil dan terpaksa harus meminjam, pinjamlah pada Lembaga-lembaga keuangan non bank yang tidak mengenakan suku bunga. Lanjutkan peminjaman kepada lembaga yang ada dengan disertai niat bahwa modal lembaga ini harus berkembang dengan berkontribusi sesuai dengan keikhlasan.

Peserta lain yang berusaha tahu dan tempe menceritakan perjalanan usahanya berkaitan dengan pemasaran usaha, kesulitan bahan baku dan modal yang masih melakukan peminjaman pada Lembaga keuangan dengan system berbunga. Namun dalam melakukan penjualan barang terkadang tidak habis semua dan mengalami kerugian. Berkaitan dengan masalah ini tim memberikan pertimbangan bahwa dalam usaha tidak selamanya habis terjual namun ada juga yang tidak terjual. Dikaitkan dengan banyak sedikitnya rejeki, sudah diatur dan merupakan ketentuan dari Allah SWT. Banyak sedikitnya barang yang diperdagangkan harus dipertimbangkan pula musim ramai dan sepi pembeli, karena akan berdampak pada banyaknya barang yang tidak laku, terlebih produk barang Tahu/Tempe merupakan produk yang tidak memiliki daya tahan lama sehingga dibutuhkan upaya untuk menjualnya dalam waktu yang relative cepat.

Pedagang tahu/tempe disarankan untuk membeli kedelai dalam jumlah yang relative banyak dan sangat ditentukan oleh kemampuan keuangan yang dimiliki. Ketergantungan pada Lembaga keuangan merupakan sebuah keniscayaan dalam aktivitas usaha terlebih modal operasional yang dibutuhkan dalam jumlah yang besar. Secara perlahan ketergantungan pada Lembaga keuangan ini dapat dikurangi dengan beralih pada Lembaga-lembaga keuangan non bank baik formal maupun non formal yang tidak membebankan biaya tambahan modal (bunga) yang tidak terlalu besar atau bahkan tidak mengenakan bunga sama sekali.

Peserta lain, merupakan salah satu pemuda yang ingin terjun dalam kegiatan berwirausaha. Ia telah merencanakan untuk menjual Cilok, karena hasil observasi dan pengamatannya usaha ini cukup menjanjikan untuk berkembang. Namun permasalahan yang dihadapi adalah tidak memiliki modal operasional untuk memulai usaha ini. Dia tertarik pada system pinjaman yang dijalankan oleh Remaja/Pemuda di Grisak dan ingin mendapatkan pinjaman dari bernama PAGUYUBAN USAHA PEMULA AL-MUKHLISIN LINGKUNGAN GRISAK.

Terhadap permasalahan ini, tim memberikan dukungan dan semangat untuk memulai usahanya dengan tetap mempertimbangkan berbagai materi yang telah disampaikan, Mengenai modal usaha yang dibutuhkan sebaiknya dicarikan modal yang bersumber dari dalam keluarga jika tidak memungkinkan baru pinjam ke pihak luar keluarga. Berkenaan dengan keberadaan Lembaga keuangan non formal yang tengah berjalan sekarang, jumlah dana yang dimiliki masih relative kecil dan jumlah serta besaran yang dipinjam pun masih relative kecil sehingga dibutuhkan waktu relative lama untuk memperolehnya.

Berangkat dari permasalahan yang dihadapi peserta, melalui kegiatan ini Tim telah memberikan suntikan dana sebesar Rp 500.000,- untuk menambah modal usaha yang dikelola oleh Lembaga keuangan non formal yang yang dibentuk pada tahun 2020 lalu. Perkumpulan ini telah memberikan peran sebagai media yang membantu keperluan modal usaha bagi pedagang maupun yang ingin memulai usaha meskipun dalam jumlah yang relative kecil.



Kegiatan ini telah memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada para peserta dan dapat mengetahui permasalahan yang dihadapi peserta dalam melaksanakan usahanya. Permasalahan yang dihadapi dapat bersumber dari faktor internal seperti kemampuan mengembangkan usaha terbatas, kemampuan modal finansial yang terbatas, pemasaran usaha yang relative sempit serta tidak ada pencatatan arus keluar masuk dari hasil barang yang diusahakan. Faktor eksternal juga turut berpengaruh pada akriktivitas usaha peserta seperti Keberpihakan dari para pihak yang berkepentingan terhadap perjalanan usaha pedagang yang merupakan bagian dari UMKM masih relative sangat kurang.

KESIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian pada masyarakat telah memberikan pemahaman terutama berkenaan strategi dan kiat-kiat untuk melakukan usaha secara Islami. Jumlah peserta yang hadir sesuai dengan yang ditargetkan dan secara saksama memperhatikan materi yang diberikan yang disampaikan dengan metode ceramah. Peserta yang ingin dan sudah memulai usaha dengan melakukan usaha secara mandiri atau berkelompok ingin menjalankan usaha secara syariah. Modal usaha di samping milik sendiri juga dapat memanfaatkan modal yang berasal dari paguyuban yang telah dibentuk. Tim telah memberi tambahan modal sebesar Rp 500.000,-. untuk memperbesar modal usaha yang telah ada.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim Pengabdian menyampaikan terimakasih kepada Universitas Mataram yang sudah mendanai pelaksanaan pengabdian serta Kepala Desa dan masyarakat Desa Medana yang sudah memberikan dukungan dan pasilitas untuk melaksanakan pengabdian

DAFTAR PUSTAKA

- Anggiani, Syafrialianty. 2021. Kewirausahaan, Pola Pikir, Pengetahuan Keterampilan. Edisi 2. Kencana, Jakarta.
- Arifin bin Badri, Muhammad. 2015. Panduan Praktis Fikih Perniagaan Islam. Berbisnis dan Berdagang Sesuai Sunnah Nabi. Darul Haq, Jakarta.
- Asyraf Muhammad Dawabah, 2005, The Moslem Entepreneur, Kiat Sukses Pengusaha Muslim, Zikrul Hakim, Jakarta.
- Chaudry, Muhammad Syarif, 2012. Sistem Ekonomi Islam. Prinsip-prinsip Dasar. Kencana Media Group, Jakarta.
- Darmawan, Cecep. 2006. Kiat Sukses Manajemen Rasulullah. Manajemen Sumber Daya Insani Berbasis Nilai-Nilai Ilahiyah.
- Farid, 2017, Kewirausahaan Syariah, Kencana, Jakarta
- Hamali. Arif Yusuf dan Eka Sari Budihastuti. 2017. Pemahaman Kewirausahaan; Strategi Mengubah Pola Pikir Orang Kantoran Menuju Pola Pikir Wirausahawan Sukses. Kencana. Jakarta.
- Muhammad, 2004. Etika Bisnia Islami. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Nuralam, Inggang Perwangsa, 2017. Etika Pemasar dan Kepuasan Konsumen dalam Pemasaran Perbankan Syariah. UB-Press, Malang
- Romero, Dedy. 2019. Kaya Raya Dengan Bisnis UKM. Menguasai Seluk Beluk Usaha Kecil dan Menengah. Laksana. Yogyakarta.
- Suryana. 2013. Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses. Salemba Empat. Jakarta.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu, 2010. Kewirausahaan Pendekatan dan Karakteristik Wirausahawan Sukses. Edisi Kedua. Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Suparyanto. 2013. Kewirausahaan Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil Panduan Mahasiswa, Umum. Alfabeta. Bandung.
- Tasmara, Toto. 2002. Membudayakan Etos Kerja Islami. Gema Insani. Jakarta.

