

MUSLIM PRENEURSHIP

Implementasi Etos dan Etik Berwirausaha di Kudus

Irzum Farihah • Azizah Maulina Erzad
Rida Afrianingsih • Atania Lu'lu' Ata Ayadiya
Diyas Salma Salsabila • Eni Choiru Umatin
Lilis Rahmawati • Nuril Huda • Zulfa Harfiyani
Ahmad Khumadi • Siti nur Fadhilah
Nihayatur Rofiah • Ulil Faidah • Muhammad Syarif Mazid
Dia Musthofiyatur Ruwaida • Atun Prihatini
Fitrotul Khasanah • Putri Indah Lestari
Muhimmatun Niswah • Nurul Fatimah
Lailiyatun Nasikhah • Ayu febriliyana • Ahmad Ashif

MUSLIMPRENEURSHIP: IMPLEMENTASI ETOS DAN ETIK BERWIRAUSAHA DI KUDUS

**IRZUM FARIHAH
AZIZAH MAULINA ERZAD
RIDA AFRIANINGSIH
ATANIA LU'LU' ATA AYADIYA
DIYAS SALMA SALSABILA
ENI CHOIRU UMATIN
LILIS RAHMAWATI
NURIL HUDA
ZULFA HARFIYANI
AHMAD KHUMADI
SITI NUR FADHILAH
AYU FEBRILIANA**

**NIHAYATUR ROFIAH
ULIL FAIDAH
MUHAMMAD SYARIF MAZID
DIA MUSTHOFIYATUR RUWAIDA
ATUN PRIHATINI
FITROTUL KHASANAH
PUTRI INDAH LESTARI
MUHIMMATUN NISWAH
NURUL FATIAH
LAILIYATUN NASIKHAH
AHMAD ASHIF**



AHLIMEDIA

Penerbit:

AHLIMEDIA PRESS

MUSLIMPRENEURSHIP: IMPLEMENTASI ETOS DAN ETIK BERWIRSAUSAHA DI KUDUS

Penulis:

Irzum Farihah
Azizah Maulina Erzad
Rida Afrianingsih
Atania Lu'lu' Ata Ayadiya
Diyas Salma Salsabila
Eni Choiru Umatin
Lilis Rahmawati
Nuril Huda
Zulfa Harfiyani
Ahmad Khumadi
Siti nur Fadhilah
Ayu Febriliana

Nihayatur Rofiah
Ulil Faidah
Muhammad Syarif Mazid
Dia Musthofiyatur Ruwaida
Atun Prihatini
Fitrotul Khasanah
Putri Indah Lestari
Muhimmatun Niswah
Nurul Fatihah
Lailiyatun Nasikhah
Ahmad Ashif

Editor:

Ahmad Khumaidi
Ulil Faidah
Diyas Salma Salsabila
Eni Choiru Umatin
Fitrotul Khasanah
Lailiyatun Nasikhah

Zulfa Harfiyani
Muhimmatun Niswah
Nurul Fatihah
Rida Afrianingsih
Yayuk Umaya

Penyunting:

Masyrifatul Khairiyah

Desain Cover:

Aditya Rendy T.

Penerbit:

Ahlimedia Press (Anggota IKAPI: 264/JTI/2020)
Jl. Ki Ageng Gribig, Gang Kaserin MU No. 36
Kota Malang 65138
Telp: +6285232777747
Telp Penulis: +62 823-2571-7121
www.ahlmediapress.com

ISBN: 978-623-6351-90-1

Cetakan Pertama, November 2021

Hak cipta oleh Penulis dan Dilindungi Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta, Pasal 72.
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

KATA PENGANTAR

Puji syukur hanya kepada Allah Swt. Yang Maha Rahman dan Rahim pada seluruh hamba-hamba-Nya. Salawat *ma'a* salam kami haturkan kepada junjungan kita, Nabi Muhammad saw yang selalu kita tunggu safaatnya di *yaumul qiyamah*.

Alhamdulillah, meski pandemi masih berlangsung sampai saat ini, tetapi spirit berkarya mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) tidak luntur. Hal ini dibuktikan dengan terbitnya bunga rampai refleksi dari keunggulan salah satu desa di Kabupaten Kudus, yaitu Desa Loram Wetan. Desa Loram Wetan menjadi desa yang sangat produktif, terutama di bidang kewirausahaan. Buku ini memaparkan etos kerja dan nilai-nilai etik yang sudah diterapkan masyarakat, terutama yang terwadahi dalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Buku ini merupakan keluaran dari kolaborasi Pengabdian Kepada masyarakat antara dosen dan mahasiswa dari berbagai Program Studi yang ada di IAIN Kudus. Refleksi yang ditampilkan ini tidak terlepas dari keilmuan prodi dari masing-masing mahasiswa. Jadi, integrasi keilmuan dalam karya ini sangat tampak sehingga kajian yang selama mereka peroleh di dalam kelas dapat diaplikasikan dengan kondisi sosial masyarakat Desa Loram Wetan.

Buku ini berjudul *Muslimpreneurship: Implementasi Etos dan Etik Berwirausaha di Kudus*". Judul ini terinspirasi dari jargon masyarakat Kudus, yaitu "Gusjigang". Hal ini sudah diterapkan oleh masyarakat Loram Wetan. Oleh karena itu, penulisan refleksi ini sangat cocok dengan jargon Kota Kudus dan Visi IAIN Kudus Islam Terapan, bahwa dataran konsep sudah diimplementasikan dengan realitas

masyarakat Loram Wetan. Sebagai Kepala Penelitian dan Pengabdian Masyarakat berharap, kami bertekad, selanjutnya akan terbit kembali karya-karya mahasiswa yang bersinergi dengan kondisi masyarakat yang ada di sekitar kami.

Tetap semangat dan terus berkarya dosen dan mahasiswa IAIN Kudus. Semoga bermanfaat. Aamiin.

Kudus, 25 Oktober 2021

H. Mohammad Dzofir, M.Ag.
Kepala LPPM

AHLIMEDIA

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
1. NILAI <i>ENTREPRENEURSHIP</i> DALAM ISLAM SEBUAH PENGANTAR (Mudzakir).....	1
2. MENYEIMBANGKAN IBADAH DAN ETOS KERJA: UPAYA MENUJU KESEJAHTERAAN SOSIAL (Irzum Farihah)	5
3. POSSESSING ENGLISH SKILLS: IS IT NECESSARY FOR MOSLEM ENTREPRENEURS? (Azizah Maulina Erzad).....	11
4. REVITALISASI-SIKAP RELIGIUS UNTUK MENGURANGI PSIKOSOMATIS WIRAUSAHA DI DESA LORAM WETAN (Rida Afrianingsih).....	15
5. ETIKA WIRAUSAHA MUSLIM DALAM KEHIDUPAN BERMASYARAKATDI DESA LORAM WETAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Lilis Rahmawati).....	20
6. SPIRITUALITAS NILAI-NILAI KEISLAMAN WIRAUSAHA UNTUK MENCAPAI MAQASHIDSYARIAH DAN KEMASLAHATAN UMAT (Dia Musthofiyatur Ruwaida)	25
7. KARAKTERISTIK MUSLIM PRENEURSHIP DI DESA LORAM WETAN (Fitrotul Khasanah).....	27

8. DAKWAH FILANTROPI MELALUI SEDEKAH (Nurrul Fatimah).....	31
9. SIKAP MASYARAKAT LORAM WETAN DALAM MENELADANI SIFAT BERDAGANG NABI MUHAMMAD SAW (Ahmad Ashif)	36
10. PENGARUH INFLUENCER SEBAGAI SARANA PROMOSI MIKRO USAHA (Atania Lu'lu'ata Ayadiya).....	41
11. STRATEGI PEMASARAN UMKM ANYAMAN SUPRANTO MELALUI MEDIA SOSIAL (Eni Choiru Umatin).....	45
12. STRATEGI PENGIKLANAN ISLAMI UMKM DI DESA LORAM WETAN (Ayu Febriliana).....	50
13. STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN DALAM BERWIRSAUSAHA (Diyas Salma Salsabila).....	53
14. PERAN PERBANKAN DALAM MEMBANTU PENINGKATAN USAHA MICRO KECIL DAN MENENGAH (Nihayatur Rofiáh)	58
15. PENGARUH MANAJEMEN STRATEGI TERHADAP KINERJA USAHA PADA UMKMKERUPUK RAMBAK CAP SAPI (Atun Prihatini).....	64
16. PENGARUH PANDEMI COVID-19 TERHADAP KEHIDUPAN MASYARAKAT PADA SEKTOR EKONOMI (Putri Indah Lestari)	69

17. KEANEKARAGAMAN JENIS TANAMAN HIAS SEBAGAI PENDUKUNG SEKTOR EKONOMI (Lailiyatun Nasikhah).....	74
18. MENUMBUHKAN JIWA WIRAUSAHA DI KALANGAN REMAJA (Nuril Huda).....	79
19. PENDAMPINGAN MASYARAKAT DALAM PENINGKATAN UMKM DI DESA LORAM WETAN (Ulil Faidah).....	83
20. MEMBANGUN EDUPREUNERSHIP DI KALANGAN SISWA SD UT AL CHUSNA LORAM WETAN (Zulfa Harfiyani).....	88
21. BIMBINGAN BELAJAR MATEMATIKA DI LINGKUNGAN MASYARAKAT PEDAGANG (Ahmad Khumaidi).....	94
22. NILAI-NILAI PENDIDIKAN MORAL DALAM PENJUALAN KRUPUK RAMBAK CAP SAPI DI ERA PANDEMI (Siti Nur Fadhila).....	101
23. PELUANG PENGEMBANGAN USAHA DENGAN PEMANFAATAN KEMAMPUAN BERBAHASA INGGRIS (Muhammad Syarif Mazid)	105
24. DAMPAK AKTIVITAS “BERDAGANG” ORANG TUA TERHADAP PERKEMBANGAN ANAK (Muhimmatun Niswah).....	110
BIOGRAFI PENULIS	115

AHLIMEDIA

NILAI *ENTREPRENEURSHIP* DALAM ISLAM SEBUAH PENGANTAR

Oleh: Mudzakir

Dewasa ini, pengangguran dan kemiskinan yang ada di Indonesia terjadi karena perbandingan lapangan kerja yang tersedia di semua sektor yang meliputi sektor industri, pertanian, pertambangan, transportasi, pariwisata, dan lain-lain tidak sebanding dengan jumlah lulusan yang dihasilkan di segala level pendidikan. Terlebih bagi tenaga kerja yang tidak terdidik, tidak terampil dan tenaga kerja berpendidikan rendah atau putus sekolah, semakin kecil kemungkinan mereka untuk merebut peluang kerja.

Indonesia juga merupakan negara dengan populasi mayoritas muslim yang memiliki sumber ajaran agar menjadi *entrepreneur* yang jujur, mandiri dan komitmen terhadap nilai ajaran Islam. Akan tetapi masyarakat muslim Indonesia belum merepresentasikan kuatnya dorongan ajaran untuk menjadi *entrepreneur* muslim. Terdapat kesenjangan antara ajaran Islam dengan pandangan masyarakat tentang kriteria karir dan kesuksesan seseorang. Di samping itu juga terdapat perbedaan pandangan, sumber ajaran memberikan nilai sementara masyarakat menuntut bentuk. Menumbuhkan jiwa wirausaha dari bangsa ini tidaklah semudah membalikkan telapak tangan atau akan terbentuk secara instan. Hal ini memerlukan proses yang panjang dan penuh ketekunan. Dalam hal ini pendidikan berperan penting menghasilkan generasi bangsa yang lebih mengarah kepada tumbuh kembangnya jiwa (ruh) *entrepreneur*.

Pendidikan keterampilan menjadi signifikan terus dikembangkan dan lebih mendasar lagi adalah menginternalisasikan (mendidik) jiwa atau ruh *entrepreneurship* kepada anak-anak didik kita yang mulai ada kecenderungan berpikir instan. Menanamkan dan membentuk jiwa *entrepreneurship* ini jauh lebih penting untuk membentuk karakter profil lulusan. Nilai-nilai dasar *entrepreneur* dalam Islam tersebar di berbagai ayat al-Qur'an dan al-Hadits yang harus digali dan dikonseptualisasikan menjadi teori dan dieksperimentalisasikan dalam laboratorium untuk menguji validitas teoretiknya sebelum dilaksanakan dalam kehidupan empiris (nyata). Seperti nilai tentang etos kerja tinggi dalam QS Al-Jumu'ah (62): 9-11, Q.S Al-Qashash (28):77 tentang kesuksesan itu diperlukan upaya yang konsisten dan komitmen tinggi dan Q.S Al-Baqarah (2):153-157: tentang ketekunan dalam menghadapi rintangan dan tantangan dalam melakukan usaha. Sedang hadits tentang jiwa kewirausahaan atau *entrepreneurship* di antaranya hadits tentang anjuran semangat bekerja, besarnya pahala bekerja atau mencari nafkah, pentingnya keahlian dan ketrampilan dalam bekerja serta kemandirian di dalam hidup. Sebagai masyarakat santri, Kudus memiliki ikon dengan karakteristik *entrepreneurship* “gusjigang” yang berarti bagus karakternya, memiliki wawasan keilmuan Islami dan berjiwa wirausaha. Jiwa *entrepreneur* ini tertanam dan menjadi kultur masyarakat Kudus seperti di Desa Loram Wetan sebagai desa yang sangat kreatif dan inovatif dalam berbagai usaha *home-industry*. Banyaknya jenis *home-industry* di desa ini menjadikan Desa Loram Wetan dikenal sebagai “Jepang-nya Kudus”.

Progresivitas masyarakat Loram Wetan Kabupaten Kudus ini menarik perhatian dunia kampus, khususnya IAIN Kudus. Oleh karena usaha *home-industry* di desa ini sekaligus dijadikan media da'wah dan menginternalisasikan ajaran Islam ke dalam kehidupan empiris yang mandiri, islami dan berwawasan *entrepreneurship*.

Dalam rangka pengembangan dan integrasi kurikulum yang berwawasan *entrepreneurship*, masing-masing prodi menjalin mitra dengan masyarakat Loram Wetan dalam bentuk pengabdian kepada masyarakat. Keterlibatan mahasiswa dan dosen dalam program pengabdian kepada masyarakat ini semakin signifikan untuk mengimplementasikan kurikulum merdeka belajar dan kampus merdeka (MBKM). Paradigma kurikulum MBKM memberikan wawasan dan keterampilan lebih atas profil lulusan yang dirumuskan oleh program studi, dengan harapan mahasiswa memiliki ragam kompetensi dan keterampilan untuk menghadapi pasar kerja yang semakin ketat.

Di samping bermitra dengan Desa Loram Wetan, IAIN Kudus juga bermitra dengan Desa Kajar Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus dalam rangka mengelola Desa Wisata Religius dengan memberdayakan potensi desa. Desa dengan potensi alam yang menawan dan subur sangat cocok untuk pengembangan agrikultur seperti kopi dan berbagai tumbuhan sayur. Pengelolaan desa ini Pemerintah Daerah menggandeng IAIN Kudus untuk memperkaya nilai-nilai religiusitas yang cocok dengan karakteristik masyarakat setempat.

Selaras dengan prolog tersebut, Direktur Pendidikan Tinggi Agama Islam Direktorat Pendidikan Islam Kementerian Agama Republik Indonesia Prof. Dr. H. Suyitno, M.Ag. ketika memberi arahan dalam Seminar Nasional yang diadakan alumni IAIN Kudus menyatakan bahwa perguruan tinggi tidak boleh menuntut alumninya memiliki keterampilan dan bekerja yang lebih dari struktur kurikulum (*the body of curriculum*) yang diajarkan kepada para mahasiswa. Jika perguruan tinggi (sekolah) berharap alumninya memiliki keterampilan sesuai dengan profil lulusan maka ajarkan kepada mereka materi perkuliahan yang relevan dengan profil lulusan tersebut.

Last but not least, buku ini penting dalam rangka menumbuhkan spirit berwirausaha kepada para pembaca khususnya para mahasiswa yang tertarik menganalisis konsep berwirausaha dan sekaligus memperoleh pengalaman empiris yang ada di Desa Loram Wetan, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus.

MENYEIMBANGKAN IBADAH DAN ETOS KERJA: UPAYA MENUJU KESEJAHTERAAN SOSIAL

Oleh: Irzum Fariyah

Berbicara tentang etos kerja tidak dapat dihindarkan dari proses kebudayaan yang panjang, yang nantinya membentuk kepribadian. Kondisi masyarakat akan beragam dalam membangun budaya kerja, hal ini tidak terlepas dari proses panjang kebudayaan dan tantangan yang dihadapkan pada manusia, serta perbedaan dalam memberikan jawaban atas tantangan tersebut. Etos kerja sendiri dapat dilihat melalui beberapa indikasi. Myrdal merumuskan indikator etos kerja meliputi efisiensi, kerajinan, ketrampilan, sikap tekun, tepat waktu, kesederhanaan, kejujuran, sikap mengakui rasio dalam mengambil keputusan dan tindakan, kesediaan untuk berubah, kegesitan dalam menggunakan kesempatan-kesempatan yang muncul sikap bekerja yang energis, sikap bersandar pada kekuatan sendiri, percaya diri, sikap mau bekerja sama, dan kesediaan memandang jauh ke depan untuk memenuhi perekonomiannya dalam keluarga. Sedangkan Toto Tasmara (1995) menyebutkan ciri-ciri dari etos kerja dengan memiliki jiwa kepemimpinan, selalu berhitung, menghargai waktu, tidak pernah merasa puas berbuat kebaikan, hemat, memiliki jiwa wiraswasta, memiliki semangat bersaing, mandiri, ulet pantang menyerah dan berorientasi pada produktivitas.

Salah satu faktor yang mempengaruhi etos kerja adalah

motivasi kerja yang timbul dari dalam diri individu atau berasal dari luar dirinya, yang mendorong seseorang untuk berbuat atau melakukan sesuatu. Jadi adanya motivasi intrinsik yaitu dorongan yang muncul dari dalam dirinya, dan ada pula motivasi ekstrinsik, yaitu dorongan yang muncul dari luar dirinya. Motivasi inilah yang menumbuhkan adanya keinginan, kebutuhan dan alasan untuk meraih sesuatu atau tujuan tertentu. Motivasi seseorang biasanya banyak dipengaruhi oleh tingkat kematangan, kondisi jasmani, tingkat pendidikan dan persepsi terhadap sesuatu. Motivasi kerja diduga mempunyai hubungan yang erat dengan semangat kerja. Apabila motivasi kerjanya kuat, maka diduga semangat kerjanya akan tinggi pula, sebaiknya apabila motivasi kerjanya lemah maka semangat kerjanya diperkirakan juga akan lemah. Beberapa indikator yang menunjukkan kuat lemahnya motivasi kerja seseorang, antara lain: alasan dari pilihan kerja, kemauan, kesungguhan, kegairahan, tujuan dan kepuasan kerja. Indikator lain dalam semangat kerja adalah, memiliki ketrampilan yang tinggi dalam bidang yang ditekuni, peka dalam membaca situasi, berorientasi ke depan dan juga memiliki sikap mandiri berdasarkan keyakinan diri (*self confidence*), terbuka dan menghargai pendapat orang lain, namun cermat dalam memilih yang terbaik.

Islam sangat menganjurkan umatnya untuk selalu memiliki etos kerja yang baik, bekerja keras untuk mencapai prestasi puncak merupakan kebutuhan yang tidak dapat dipungkiri bagi setiap manusia dalam mencapai kesuksesannya. Kesuksesan lahiriah akan ditentukan oleh ada dan tidaknya etos kerja, sedangkan kesuksesan

jiwa sangat ditentukan oleh sikap dan nilai spiritual. Oleh karena itu, etos kerja akan mampu merubah menuju kesuksesan. Menurut Hasan al-Bana bahwa Islam memberikan perhatian terhadap etos kerja serta usaha mendorong umatnya agar bekerja dan selalu berusaha (ikhtiar). Islam tidak berharap seseorang itu menganggur, bahkan Islam sendiri sangat membenci orang yang bermalas-malasan. Islam mengajarkan umatnya untuk bekerja demi memperbaiki kondisi keluarga maupun kesejahteraan sosial.

Ketika seseorang sudah mampu memenuhi kebutuhan hidupnya secara mandiri, tentunya secara otomatis akan memperhatikan kehidupan masyarakat disekelilingnya. Islam mengajarkan keseimbangan antara hubungan vertikal langsung kepada Rab-nya (Allah), dan juga hubungan horizontal (sesama manusia). Dengan demikian bahwa yang dikatakan sebagai orang Islam yang ideal tidak hanya memikirkan ukhrowinya saja (misalnya setiap hari dari pagi hingga petang berdiam diri di masjid shalat dan “wiridan” saja), namun bekerja untuk diri, keluarga dan umat akan menjadikan kesempurnaan seseorang sebagai hamba.

Meminjam konsep barat *ora et labora*, menggambarkan gagasan tentang bagaimana seorang muslim yang ideal itu harus menjalani hidup, yang menyeimbangkan antara dimensi ikhtiar secara fisik dan ruhani. Pada dasarnya Islam sendiri mendorong umatnya untuk selalukerja keras melalui ikhtiar karena bagi Islam, bahwa waktu adalah pedang, ketika seseorang lenggah meninggalkan waktu luang, maka akan terputus dan merugi, sebagaimana dalam Surat al-‘Ashr Ayat 1-3 yang artinya: “*Demi*

masa. Sungguh, manusia berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta saling menasehati untuk kebenaran dan kesabaran". Dari ayat tersebut, bahwa pentingnya umat Islam untuk memanfaatkan waktu dengan etos kerja yang baik, karena merupakan bagian dari amal shalih. Kudus merupakan salah satu kota di Jawa tengah, yang terkenal dengan jargonnya "Gusjigang" (Bagus-Ngaji-Berdagang), dapat dimaknai bahwa orang Kudus yang sangat terkenal sebagai kota industri dan kota santri, maka konsep Gusjigang di sini sangat memotivasi warganya untuk memiliki jiwa berdagang, namun tidak berdiri sendiri begitu saja, perlu didampingi dengan akhlak mulia, berpengetahuan luas, dan selalu Ngaji/ belajar dengan para yai atau orang alim yang banyak ditemukan di Kudus.

Beberapa daerah di Kudus juga dikenal sebagai pusat industri berbagai produk, salahsatunya Loram Wetan, yang mendapat julukan sebagai desa cerdas kedua tingkat nasional. Di daerah ini, kreatifitas masyarakat dalam berwirausaha tidak diragukan lagi. Barang yang diproduksi pun tidak hanya dipasarkan secara lokal, namun secara nasional bahkan internasional. Semangat enterpreuner masyarakat Loram Wetan tentunya tidak terlepas dari jargon Gusjigang di Kudus. Semangat berwirausaha di Loram sangat tampak dari pemuda sampai orang tua, yang sangat didukung dengan ritual-ritual *religious* yang semarak dikampung-kampung. Agama dan etos kerja menjadi satu hal yang saling terkait, tidak dapat dipisahkan. Etos kerja yang tinggi akan mampu mempengaruhi hasil yang diperoleh dan sebagian hasil mereka juga menjadi hak orang lain yang harus

disampaikan. Jika kita lihat bahwa spirit agama masyarakat akan sangat mempengaruhi pada etos yang sudah dibangun adalah bagian dari ibadah yang memang harus dilaksanakan bagi setiap umat manusia, hal ini menjadi panggilan Ilahi untuk menyeimbangkan kehidupan duniawi dan ukhrawi.

Kerja keras merupakan manifestasi terpenting dalam ibadah, karena kerja keras sendiri bagian dari ibadah sosial. Seseorang yang menyia-nyiaikan waktu tanpa usaha yang sungguh-sungguh tentunya hasil yang diperoleh akan berbeda dengan mereka yang bersungguh-sungguh. Semakin seseorang itu memperoleh hasil yang banyak dari kerja kerasnya, maka semestinya semakin tinggi juga kepedulian sosialnya (idelnnya dalam ajaran Islam). Tidak dapat dipungkiri, ketika orang ingin bersedekah atau membahagiakan sesama, khususnya “wong cilik” tidaklah cukup hanya dengan senyuman (meskipun senyuman bagian dari sadaqoh “*tabassumuka fi wajhi akhika shadaqah*”). Yang menjadi masalah dalam kehidupan “wong cilik” rata-rata materi. Bagaimana dia dapat menerima pembelajaran agama yang kita sampaikan jika perut mereka dalam keadaan lapar? Tentunya, semua itu perlu modal untuk menjadikan mereka bahagia dan dapat tersenyum.

Jika orang Islam ingin menjadi hamba pilihan dan ideal seperti yang disampaikan di atas, maka harus berlomba-lomba dalam kebaikan. Sebagaimana disebutkan dalam Surat al-Baqarah ayat 148 yang artinya: “*Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan ...*” Orang Islam akan melihat dunia dan seisinya ini adalah

ladang untuk berbuat kebaikan dan diniatkan untuk beribadah dengan semangat kerja yang tinggi. Kehidupan di dunia ini bagaikan sebuah arena pertandingan. Barangsiapa yang istiqomah melakukan kebaikan (ibadah vertikal dan ibadah horizontal) juga bermanfaat untuk kesejahteraan sosial, maka dialah seorang hamba ideal sebagaimana yang diajarkan dalam Islam.

Wallahu a'lam bishowab

AHLIMEDIA

POSSESSING ENGLISH SKILLS: IS IT NECESSARY FOR MOSLEM ENTREPRENEURS?

Oleh: Azizah Maulina Erzad

Loram Wetan village, which is located in Jati Subdistrict, Kudus Regency is a special village. It is a village which is known with its entrepreneurship. This village is one of the centers of *Usaha Mikro Kecil Menengah* (UMKM) in Kudus Regency. Although there are many rice fields in this village, many residents prefer to be entrepreneurs as their livelihood. There are various kinds of home industries in this village. These types of businesses include the manufacture of belts, bags, convection, and the collection of junks.

Another distinction from this village is Loram Wetan village has ever been a pilot project of “*Desa Cerdas*”. It is the second pilot project of *Desa Cerdas* in Indonesia. The first smart village was inaugurated in Pondok Ranji Village, East Ciputat District, South Tangerang City. *Desa Cerdas* is the implementation of the cooperation between the Regent of Kudus and the Indonesian Institute of Sciences (LIPI) in 2017. The program of *Desa Cerdas* is implemented to encourage the quality of public services which are integrated with information and communication technology.

Loram wetan village is becoming more popular and known by people with these advantages. This also shows that Loram Wetan village society is a creative and innovative society. Most people in Loram Wetan village prefer to be entrepreneurs rather than being farmers or factory workers. This condition will certainly provide

benefits for the government because it helps to provide jobs for Kudus society. In Loram Wetan village, there are about 30 home industries, which on average have a work force of three to ten people. Creative and innovative society indirectly helps the government to reduce unemployment.

Amidst the COVID-19 outbreak, the convection business in Kudus is still running. This is because the convection entrepreneurs switch to make *Alat Pelindung Diri* (APD) during the pandemic. One of the convection entrepreneurs in Loram Wetan, Lutfi, admitted that he was able to make 150-200 units of hazmat coveralls in a day.

Based on the explanation above, it shows that UMKM in certain cases can survive in any conditions. UMKM plays an important role because it becomes an important economic sector for the society and country as well. For this reason, UMKM needs to be developed and sustained amidst the society. To develop UMKM, there are several ways to be implemented. One of them is by possessing English skills for the entrepreneurs.

The majority of Loram Wetan residents who work as entrepreneurs are Moslems. Eventhough they are Moslems, it doesn't mean they can't learn or master foreign languages, especially English. Nowadays, English is needed by everyone in every aspect including the Moslem entrepreneurs. It is undeniable that the role of English is very important to develop UMKM. The UMKM entrepreneurs must be able to compete in this modern era which requires them to not only market their products offline but also online.

When the entrepreneurs market their products online, they may meet buyers from abroad. They will ask not only about the price but also the description and purpose of the product. It certainly requires a fairly long conversation either in written or spoken. Not only buyers but also business relations or partners may contact and ask them to cooperate in business. In this case, of course they are required to master English in order to communicate well.

The mastery of English becomes an essential thing in business. However, not all entrepreneurs must master English fluently and competently. At least, they understand or master English passively. By having sufficient English skills, entrepreneurs can provide better service to customers. There are many reasons that the entrepreneurs should know why English skills are very important to be possessed.

First, by possessing English skills, the entrepreneurs are able to access many kinds of information related to their business. They can search for information from the internet not only in Indonesian but also in English. They can find and understand creative ideas which are written in English. This effort will help them to develop their business and create innovation.

Second, to expand product marketing, promotions need to be carried out not only domestically but also abroad. Having English skills supports the entrepreneurs to promote their products overseas. In this sophisticated era, they can use online media to promote and market their products. Currently, using online media is very beneficial for entrepreneurs to promote their products so that they are no longer difficult to expand their business abroad.

Third, in developing business, the entrepreneurs need to make a cooperation or collaborate with colleagues or business relations. By having a business partner, it is easier for entrepreneurs to promote and sell their products. The entrepreneurs have an opportunity to build relationships with business partners from abroad if they master English well. So, the business will grow faster and run well.

The importance of English for UMKM entrepreneurs has not been realized by many people, including the government. There are still a few local governments that organize English training for local entrepreneurs. Besides that, there is no feedback or follow-up from the government that has organized the training. There is no control from the local government whether the entrepreneurs practice their English skills in their business or meet difficulties in using English for their business. It becomes our responsibility not only the government but also academics such as lecturers and students to organize English training for UMKM entrepreneurs. The successful and developed UMKM will help the government in providing jobs and reducing unemployment. The developed UMKM will support the country's economy as well.

REVITALISASI SIKAP RELIGIUS UNTUK MENGURANGI PSIKOSOMATIS WIRAUSAHA DI DESA LORAM WETAN

Oleh: Rida Afrianingsih

Tulisan ini di latarbelakangi oleh sikap religius wirausaha sebagai terapi mengurangi psikosomatis. Sikap religius tertuang pada cara berpikir dan perilaku seseorang dalam kehidupan. Sikap religius seseorang berbeda sesuai dengan kepercayaan yang diyakininya. Contoh sikap religius yaitu bersedekah, membantu orang lain, serta menjaga ucapan, dan tindakan. Sikap religius seseorang dapat dipengaruhi oleh naik turunnya suatu keimanan. Hal tersebut membutuhkan revitalisasi untuk memperkuat kembali keimanan seseorang.

Gangguan psikosomatik disebabkan adanya keterkaitan antara badan, jiwa, serta penyakit fisik yang ditimbulkan sebagai respon adanya gangguan psikis pada seseorang. Istilah psikosomatis terdiri dari dua kata bahasa Yunani yaitu *psyche* artinya jiwa dan *soma* artinya badan. Tekanan secara psikologis dan emosional seseorang saat ditempa oleh masalah ataupun hal yang mampu mengganggu beban pikirannya akan berdampak pada kesehatan fisik antara lain demam, magh, jantung berdebar lebih kencang, merasa lelah, sakit kepala, dan sesak napas. Membiasakan diri untuk mengontrol emosi yang berlebihan akan mengurangi sakit pada badan yang disebabkan oleh tekanan-tekanan psikis. Ancaman dalam berdagang ataupun berbisnis berpotensi menjadi tekanan psikis bagi seorang yang

sedang berwirausaha. Otak perlu berpikir keras menghindari dan mengurangi ancaman tersebut, tekanan pada psikis dan emosional mempengaruhi respon tubuh.

Manajemen pengelolaan bisnis dan manajemen pengelolaan stres diperlukan bagi seorang pengusaha. Manajemen stres merupakan cara mengelola tindakan dengan melibatkan pikiran, perencanaan, emosional, serta solusi yang diambil. Sikap-sikap “romantisme” dengan Tuhan mendekatkan diri dan merayu karma menyadari bahwa diri yang begitu lemah tanpa kasih sayang-Nya. Tuhan memberikan hambanya berbagai sarana agar mampu berjumpa dengan-Nya. Sebagai makhluk hidup yang menggantungkan hidupnya pada Dzat Ilahi yang beragama dan beriman. Wirausaha muslim terdapat seni merayu Tuhan atau sebuah kiat yang dipercaya mampu membantu keuangannya lebih baik. Seni merayu Tuhan tersebut ialah sedekah. Sebuah inisiatif simpul sedekah bagi masyarakat muslim. Menariknya perjalanan bisnis secara berkelanjutan membagi hasil untungnya untuk bersedekah, zakat, infaq, dan kebutuhan bisnisnya secara teratur dan rapi. Salah Satu pemilik kerupuk rambak cap sapi di Desa Loram Wetan mengatakan bahwa hasil bersedekah pun ajaib bahwa keuntungan selalu datang berlipat ganda dan dengan cara tak terduga, beliau mengatakan “Contoh ya, saya memberikan uang buat anak-anak sekitar uang 2000, Allah kasih balik lebih dari apa yang saya berikan ke anak-anak itu”. Hal senada juga dilakukan oleh pemilik Meraki Foodies (brand *rice bowl* di Loram Wetan). Menurut informan, rezeki yang diperoleh dari hasil berdagang adalah pemberian Allah yang mana

sebagian dari rezeki kita adalah milik orang lain.

Kedermawanan memiliki sisi kemanusiaan untuk saling hidup dan menghidupi di mulai dari skala kecil. Era milenial, dikenal dengan istilah filantropi yang dimaknai sebagai kedermawanan. Filantropi tumbuh pada jiwa perorangan atau lembaga. Sebagai wirausaha berjiwa filantropi yang mengandung banyak harapan. Meski bersedekah masih dalam skala kecil tetapi hal tersebut sebagai bentuk rasa kecintaan terhadap sesama manusia. Bahwa sedekah memiliki nilai pada kemanusiaan dan berdampak positif pada keuangan yang memberi sumbangan atau sedekah. Sedekah yang dilakukan bisa berupa harta, benda ataupun tenaga tanpa disadari senyum juga sedekah. Namun, pengusaha melakukan sedekah didominasi dengan harta yang mereka miliki. Manfaat sedekah yaitu membuka pintu rezeki, melipat gandakan rezeki dan tolak bala. Pengusaha merasa kegiatan sedekah adalah faktor internal yang mendukung kesuksesan bisnis yang dijalaninya. Dijelaskan bahwa sedekah lebih dulu daripada bala, keuntungan bagi pengusaha melakukan sedekah agar terhindar dari masalah kebangkrutan atau kurang lancarnya dalam kegiatan berbisnis. Pada Surat Al-Baqarah ayat 245 yang artinya “Siapakah yang memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya kamu dikembalikan”. Mereka (yang percaya) bersedekah mampu melipat gandakan rizkinya dan tidak merasa mengurangi harta benda. Salah satu pengusaha krupuk

Rambak di Desa Loram Wetan mempercayai sedekah adalah sikap religius yang membawa berkah dalam berwirausaha. Berwirausaha adalah salah satu pilihan untuk mencari sumber penghasilan. Usahawan harus mampu membaca peluang-peluang yang mempengaruhi kesuksesan dan kerugian dalam usaha.

Sikap-sikap religius adalah obat bagi yang kematangan emosi yang harus dikenali oleh pengusaha untuk mengenali gangguan psikosomatik dan cara menguranginya. Kondisi psikosomatis bisa memicu gejala seperti jantung berdetak semakin cepat, tremor, berkeringat, pusing, mual-mual. Psikosomatis yang dirasakan seorang bisa dikurangi dengan melakukan terapi religius seperti berdzikir yang dipercaya mampu mengurangi ketegangan syaraf, memperlancar usaha dan menolak bala dengan merayu Tuhan melalui sedekah, tahajud malam sebagai refleksi diri. Sikap-sikap religius bisa ditanamkan oleh agama apapun, setiap pengusaha memiliki cara untuk merayu Tuhan agar hal-hal baik yang diharapkan dapat tercapai serta terhindar dari bala keburukan.

Merevitalisasi sikap-sikap religius pada pengusaha untuk mengurangi psikosomatis adalah bentuk terapi religius. Pengusaha mengalami kecemasan atas bisnis yang dijalankan sehingga berpotensi menimbulkan sakit ringan hingga berat pada psikis seseorang. Pentingnya sikap religius yang dilakukan seseorang dalam menjalankan usaha agar tidak merasa semua beban, semua keberhasilan dan kegagalan bukan pusat keputusan asli dari dia. Menyardarkan separuh hasil kepada Tuhan mampu meringankan tekanan-tekanan yang ditanggungnya.

Teori Maslow yang menjelaskan tentang hierarki kebutuhan dapat dijadikan acuan untuk mengukur dalam memahami kebutuhan manusia. Kebutuhan yang sangat mendasar dari makan hingga level tertinggi yaitu aktualisasi diri. Titik aktualisasi diri mengalami tekanan yang beda dengan seseorang yang masih bertahan hidup di kebutuhan paling dasar manusia. Gangguan-gangguan psikosomatis yang dirasakan seseorang berbeda yang disebabkan oleh perbedaan latar belakang ekonomi, pendidikan dan lingkungan hidup seseorang. Kebutuhan dasar paling bawah harus terpenuhi sebelum motivasi keatas tercapai. Ilmu psikologi tentang kebahagiaan dan ketidakbahagiaan disebut *psychological well being* atau kesejahteraan psikologis. Pentingnya manusia menggantungkan kehidupannya terhadap Tuhan melalui sikap-sikap religius. Meski beberapa orang melabeli dirinya sebagai agnostik dan melakukan sikap refleksi diri sesuai kenyamanan dan kelogisan yang dipercaya. Sebagai seorang muslim tentu terapan ringan menggunakan dzikir dengan mengingat Allah bisa meringankan kecemasan dan ketegangan yang dialami.

**ETIKA WIRUSAHA MUSLIM
DALAM KEHIDUPAN BERMASYARAKAT
DI DESA LORAM WETAN
PADA MASA PANDEMI COVID-19**

Oleh: Lilis Rahmawati

Beretika dalam dunia kewirausahaan sangatlah penting, di dalam melakukan suatu perbuatan harus memahami mana yang boleh dan yang harus di hindari dalam berwirausaha. Usaha dapat diartikan sebagai kemauan atau tindakan yang muncul dari diri sendiri untuk memperoleh suatu manfaat, sebagai teladan atau panutan didalam kehidupan bermasyarakat. Telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari masyarakat jika berwirausaha akan membawa dampak yang lebih baik, memakmurkan dan mensejahterakan untuk sektor ekonomi. Islam adalah agama yang sangat mengutamakan akan pentingnya berwirausaha. Seorang wirausaha harus membekali ketaqwaan dan keimanan di dalam hatinya. Agama islam menghargai nilai-nilai etika, moral, karena suatu perbuatan yang dilakukan akan memperoleh kemaslahatan bagi khalayak. Terlebih didalam Al-Qur'an telah dijelaskan secara tidak langsung.

Sebagai makhluk sosial telah menjadi kodratnya saling bergantung dan saling membantu satu sama lain dalam melakukan kegiatan sosial dalam berwirausaha dengan cara perseorangan atau bersama-sama. Terlibatnya manusia melakukan aktivitas wirausaha tidak hanya memperoleh keuntungan semata-mata melainkan faktor

untuk memenuhi kebutuhan, etika yang sama-sama saling menguntungkan di antaranya adalah tercapainya keadilan, dan terciptanya perilaku yang tidak saling merugikan.

Hampir dua tahun wabah pandemi COVID-19 melanda dunia, jika kita perhatikan fenomena tersebut banyak sekali wirausaha yang usahanya mengalami penurunan pendapatan yang sangat pesat bahkan banyak perusahaan yang mengalami kerugian hingga menyebabkan perusahaan tidak beroperasi lagi. Banyak juga pelaku usaha yang dijumpai melakukan kegiatan wirausaha dengan bersikap amoral karena terdampak dari wabah COVID-19 semata mata bertujuan untuk memenangkan persaingan dan dapat memperoleh keuntungan yang sangat besar. Allah berfirman dalam Al-Qur'an (QS. An-nisa 4:29) yang memiliki arti "Hai orang beriman, janganlah kamu memakan harta sesama mu dengan cara/proses yang batil kecuali dengan cara perdagangan/berwirausaha yang berperan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri. Sesungguhnya Allah SWT. maha penyangg padamu". Dalam hal ini Islam mempunyai hukum yang sangat berperan penting untuk mengajarkan kepada umatnya mengenai etika dalam berwirausaha sesuai yang sudah di teladani oleh Nabi Muhammad Saw.

Muslim yang dibalut menggunakan ketentuan syariah yang disebut akhlaqul al-islamiyyah benar-benar mengutamakan kejujuran keramah tamahan. Sebab kejujuran adalah cerminan orang-orang yang beriman. Hanya saja pada masa ini masih terdapat wirausaha yang belum memenuhi syarat tersebut. Beberapa orang masih

menganggap bahwa aktivitas wirausaha yang dilakukan manusia semata-mata hanya untuk memperoleh keuntungan, oleh karena itu proses apapun akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Jika berwirausaha semata-mata melakukan aktivitas hanya untuk memperoleh keuntungan tanpa memperhatikan halal dan haram, wirausaha hanya akan membawa manfaat bagi khalayak. Berwirausaha sebaiknya tidak untuk mencari keuntungan semata melainkan mencari keridhoan dan memperoleh keberkahan atas rezeki yang telah dilimpahkan oleh Allah kepada umat atau hambanya.

Desa Loram Wetan banyak yang berrmata pencaharian di sektor wirausaha. Pada proses pembelajaran pada pengembangan masyarakat dapat dilihat dari upaya-upaya mereka melakukan perbaikan kualitas kehidupan. Pengembangan masyarakat adalah sebuah proses bersama-sama di mana dalam kehidupan bertetangga, berumah tangga, berkeluarga, tidak hanya mempersiapkan penyesuaian tentang perubahan sosial yang mereka telah lalui. Melainkan mengarahkan secara aktif perubahan kepada tercukupinya kebutuhan bersama dengan demikian di dalam pengembangan masyarakat tidak dapat memaksakan dari luar, tetapi melangsungkan dari diri mereka sendiri. Hakikat pada manusia sebenarnya berkehidupan yang cenderung untuk sejahtera, namun dalam melangsungkan itu semua banyak perbedaan mengenai cara bagaimana kesejahteraan itu di diwujudkan.

Di dalam ekonomi islam. Etika dan bisnis tak harus dilihat serupa sebagai dua kondisi yang bertentangan. Karena unsur dari urusan perduniawian dianggap sebagai halnya bagian yang melekat

dari yang mempunyai sifat permodalan akhirat, artinya jikalau berorientasi kepada wirausaha dan upaya permodalan akhirat diniatkan hanya untuk beribadah dan mewujudkan totalitas kepada Allah AWT., sehingga dengan sendirinya bisnis sejalan dengan kaidah dan moral yang berlandaskan keimanan kepada akhirat. Terlebih di dalam agama islam mengenai pengertian bisnis sendiri tidak dibatasi oleh urusan dunia. Tetapi melingkupi seluruh kegiatan yang ada didunia diniatkan sebagai ibadah untuk mendapat keuntungan, pahala duniaakhirat.

Islam adalah sebagai agama *Rahmatan Lil Alamin* melimpahkan segala sumber preskriptif yang berkaitan dengan etos kerja, nilai kerja dan kerja. Etos kerja di dasarkan pada tiga unsur yakni tauhid, takwa, dan ibadah. Kewirausahaan cukup erat kaitannya antara manusia dengan manusia dengan menggunakan dimensi horizontal, sedangkan dimensi vertikal manusia dengan Tuhan-nya yang kelak akan mendapatkan pertanggung jawaban di akhirat nanti. Wirausaha muslim memiliki konsep berpegang teguh kepada Allah SWT. dalam hal yang berkaitan dengan usaha hanya karena Allah berwirausaha adalah ibadah, tawakal, takwa, jujur dan syukur. Etika wirausaha yaitu kode etik yang berdasarkan nilai moral, norma yang dijadikan pegangan dalam membuat keputusan serta memecahkan suatu permasalahan atau persoalan. Etika yang dimiliki wirausah dapat membantu mengambil akan sebuah keputusan moral yang dapat dipertanggungjawabkan. Semua Usaha Mikro dan Kecil Menengah (UMKM) perlu mempunyai tanggung jawab terhadap semua yang terlibat dengan usahanya tersebut misal tanggung jawab

terhadap karyawan, lingkungan, pelanggan, atau masyarakat sekitar. Sebab dengan beretika wirausaha yang baik akan dapat menjamin kepercayaan, loyalitas dari semua komponen yang berpengaruh pada UMKM. Selain itu juga etika wirausaha dapat menentukan maju atau mundurnya suatu usaha.

Jangan pernah takut untuk gagal, ada yang berpendapat banyak mengenai hal kewirausahaan identik pada impian seorang demi dapat berenang. Sekalipun sudah banyak proposisi mengenai beranekaragam gaya berenang, dan sudah dikuasai dengan sebaik mungkin, mempunyai referensi atau literatur yang sangat lengkap jika tidak di ikuti dengan menyelam di dalam air tidak akan ada gunanya. Sama halnya dengan berwirausaha tidak akan ada gunanya jika hanya berteori tidak diikuti dengan terjun langsung. Dengan langkah terjun langsung maka akan mendapatkan pengalaman. Jangan takut untuk gagal karena kegagalan tersebut merupakan satu di antara resiko yang ditemui saat proses menuju kesuksesan. Melakukan semua kegiatan dengan semangat sebagai penghargaan terbanyak bagi wirausaha bukanlah mencapai tujuan tetapi lebih ke prosesnya dan perjalanan. Kunci seorang wirausaha adalah selalu terus berkeaktifitas dan berinovasi.

SPIRITUALITAS NILAI-NILAI KEISLAMAN WIRAUSAHA UNTUK MENCAPAI MAQASHID SYARIAH DAN KEMASLAHATAN UMAT

Oleh: Dia Musthofiyatur Ruwaida

Berwirausaha dalam sudut pandang Islam tidak hanya mencari keuntungan duniawi semata, akan tetapi juga untuk mencapai keseimbangan antara dunia dan akhirat. Oleh karena itu, seorang wirausaha sudah sepatutnya menjalankan usahanya berlandaskan pada nilai-nilai spiritualitas keagamaan yang berdasarkan Al-qur'an dan Hadist.

Spiritualitas seorang wirausaha sangat berpengaruh dalam keberlangsungan suatu usaha. Sebagaimana keteladanan yang telah diberikan Nabi Muhammad Saw., berupa nilai-nilai kejujuran dalam berdagang. Sehingga kejujuran menjadi salah satu faktor terpenting dalam berlangsungnya suatu usaha karena dengan kejujuran seorang wirausaha akan selalu dipercaya oleh konsumen.

Selain itu, Islam menilai bahwa kegiatan usaha merupakan suatu ibadah. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan untuk mencapai tujuan usaha sebagai bentuk ibadah. Pertama, meluruskan niat dan memantapkan akidah. Dengan cara meyakini bahwa keberhasilan usaha semata-mata merupakan wujud nyata pertolongan Allah SWT. Tanpa pertolongan dan perlindungan Allah SWT usaha yang dijalankan tidak akan berjalan dengan baik. Kedua, berniat untuk melaksanakan ibadah dengan mengharap ridho Allah SWT. Meniatkan bahwa usaha yang dilakukan tidak hanya untuk

mencari keuntungan saja tetapi jugamemberikan manfaat bagi orang lain. Bentuk kemanfaatan usaha bagi orang lain di antaranyamampu mensejahterakan masyarakat dengan memberikan lapangan kerja, memberikan zakat, shodaqoh, serta memberikan santunan kepada anak yatim.

Ketiga, tidak terlalu mengejar hal-hal yang bersifat duniawi. Seorang wirausaha harus menanamkan dan menekankan kepada dirinya sendiri bahwa dalam menjalankan usahanya harus benar-benar sesuai dengan syariah dan tidak melenceng dari Al-qur'an dan Hadist. Keempat, menghindari hal-hal yang bersifat *syubhat* (samar-samar antara halal dan haram). Sehingga seorang wirausaha harus mampu memahami konsep *hablumminallah* (hubungan antara manusia dengan Allah) dan *hablumminnannas* (hubungan antara manusia dengan manusia) dalam setiap kegiatan usaha yang dilakukan. Karena setiap perbuatan akan dimintai pertanggung jawaban oleh Allah SWT di akhirat kelak.

Oleh karena itu, seorang wirausaha hendaknya menerapkan nilai-nilai keagamaan dalam setiap usaha yang dijalankan. Karena pada hakikatnya semua hal yang ada di dunia ini adalah milik Allah SWT, yang dititipkan kepada makhluknya untuk dikelola dengan baik sertamampu memberikan manfaat bagi orang lain.

KARAKTERISTIK MUSLIM PRENEURSHIP DI DESA LORAM WETAN

Oleh: Fitrotul Khasanah

Kota Kudus memiliki banyak desa, salah satunya yaitu Desa Loram. Desa Loram terbagi menjadi dua bagian yaitu Loram Wetan dan Loram Kulon, yang terletak di Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus. Kedua desa ini sangat dikenal oleh masyarakat sekitar karena dua desa ini merupakan sentral Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Warga Desa Loram Wetan mayoritas lebih senang berwirausaha daripada menjadi buruh pabrik. Wirausaha berasal dari kata “wira” yang berarti pahlawan, berani. Sedangkan, “usaha” berarti ikhtiar, upaya, daya upaya (Peter Salim, 2000:1695). Sehingga wirausaha adalah seseorang yang memiliki keberanian dalam berusaha. Sedangkan, pengertian wirausaha dalam KBBI adalah seseorang yang memiliki kemampuan atau bakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya serta mengatur permodalan operasinya.

Desa Loram Wetan sendiri terdapat banyak *home industri* yang diciptakan dengan kreativitas masing-masing, mulai dari usaha pembuatan tas, jaket, pakaian muslim-muslimah, anyaman, tanaman hias, berbagai macam kerupuk hingga pembuatan kerupuk rambak yang berasal dari kulit kerbau asli. Melalui *home industri* tersebut mampu membantu pemerintah dalam membuka lapangan pekerjaan

bagi masyarakat Kudus.

Wirausahawan merupakan sebutan dari pemilik suatu usaha. Mayoritas wirausahawan yang berada di Desa Loram Wetan beragama Islam, dalam hal ini disebut dengan istilah *Muslim P reneurship*, yang berasal dari kata *Muslim* (orang islam) dan *entrepreneurship* (kewirausahaan). Dengan demikian dapat diartikan bahwa *Muslim Preneurship* adalah seseorang yang memiliki konsep kewirausahaan atau pemilik suatu usaha dan beragama Islam.

Dalam berwirausaha, setiap orang memiliki karakter yang berbeda dalam setiap usaha yang diciptakannya. Karakter adalah watak, sifat, atau tabiat (Peter Salim, 2000:662). Seorang *Muslim Preunership* harus memiliki watak atau sifat yang baik dalam berwirausaha. Sebagai seorang muslim, Agama Islam telah memberikan petunjuk dan mengatur bagaimana karakteristik yang harus dimiliki seorang muslim dalam berwirausaha. Karakteristik tersebut di antaranya perintah untuk berwirausaha dengan cara yang halal, jujur, barokah, mementingkan kehidupan akhirat dengan tidak meninggalkan kenikmatan dunia, serta tidak berbuat kerusakan di muka bumi.

Karakteristik *Muslim Preneurship* di Desa Loram Wetan dapat dilihat dari salah satu usaha pembuatan kerupuk rambak yang didirikan oleh Bapak Sofyan. Usaha kerupuk rambak ini berdiri pada tahun 1998, berawal dari buruh kerupuk rambak kemudian membuat usaha pembuatan kerupuk rambak sendiri. Usaha kerupuk rambak yang di dirikan oleh Bapak Sofyan ini diberi nama “Kerupuk

Rambak Cap Sapi”. Meskipun berasal dari kulit kerbau, namun dalam pemberian nama produknya, Bapak Sofyan lebih memilih Cap Sapi. Menurut keluarga Bapak Sofyan, hal tersebut dikarenakan hewan sapi memiliki filosofi jalannya pelan tapi pasti dan stabil. Sehingga keluarga Bapak Sofyan berharap agar dalam berwirausaha kerupuk rambak, meskipun berjalan sedikit demi sedikit tapi daya jualnya tetap laku, stabil, dan bertahan sampai kapanpun. Usaha Kerupuk Rambak Cap Sapi milik Bapak Sofyan sekarang diteruskan oleh anak pertamanya bernama Cahya Aprilianto yang berusia 25 tahun. Melalui anak pertamanya ini, pemasaran Kerupuk Rambak Cap Sapi sudah di jual secara *online* di antaranya lewat Shopee, Tokopedia, Instagram dan Facebook.

Berbicara karakteristik *Muslim Preneurship*, dalam usaha pembuatan kerupuk rambak cap “Sapi” memiliki karakteristik tersendiri, yaitu tentang keutamaan bersedekah. Sedekah dalam bahasa Arab disebut *shodaqoh* yang berarti suatu pemberian yang diberikan oleh seorang muslim kepada orang lain secara spontan dan suka rela tanpa dibatasi oleh jumlah dan waktu dengan tujuan mengharapkan pahala dan ridho Allah SWT (Firdausi, 2009:14).

Sedekah merupakan kunci utama keluarga Bapak Sofyan dalam memajukan usahanya. Keluarga Bapak Sofyan berpendapat bahwa dengan sedekah, harta mereka tidak akan berkurang bahkan menjadikan semakin bertambah dan barokah. Selain sedekah, dalam berwirausaha Bapak Sofyan juga melaksanakan sholat-sholat sunnah. Sholat-sholat sunnah tersebut beliau laksanakan agar Allah SWT memudahkan dalam segala urusan terutama dalam memajukan

dan mempertahankan usaha pembuatan kerupuk rambak cap “Sapi”.

Dalam keadaan pandemi, semua orang mengalami penurunan dan bahkan kesulitan dalam mencari nafkah. Begitu juga yang dialami Bapak Sofyan selaku pengusaha kerupuk rambak. Bapak Sofyan bercerita bahwa biasanya saat bulan ramadhan hingga lebaran hari Raya Idul Fitri, omzet penjualan kerupuk rambak yang beliau produksi sangat meningkat tiga kali lipat. Tetapi, saat pandemi tahun 2021 beliau sangat mengalami penurunan omzet penjualan, terutama pada bulan ramadhan menjelang Hari Raya Idul Fitri.

Beliau menceritakan bahwa stok kerupuk yang beliau siapkan di rumah masih sangat banyak hingga H-7 lebaran tetap saja belum laku. Kondisi tersebut menjadikan Bapak Sofyan semakin mendekatkan diri kepada Allah dengan melaksanakan sholat lima waktu, memperbanyak sholat-sholat sunnah dan memperbanyak sedekah. Maka dengan izin Allah SWT, H-3 lebaran stok kerupuk yang ada di rumah habis terjual dalam satu hari dan bahkan H-1 lebaran masih sibuk memproduksi kerupuk rambak karena banyaknya pesanan.

Seperti itulah, beberapa karakteristik yang dimiliki oleh seorang Muslim Preunership di Desa Loram Wetan. Ketika seseorang ingin meraih segala hal yang baik, seseorang harus berusaha (*Ikhtiar*) secara maksimal disertai dengan do'a dan *tawakkal* (menyerahkan hasilnya kepada Allah SWT). Sehingga terdapat keseimbangan antara *hablumminallah* (hubungan dengan Allah) dan *hablumminannas* (hubungan dengan sesama manusia).

DAKWAH FILANTROPI MELALUI SEDEKAH

Oleh: Nurrul Fatimah

Kota Kudus terkenal dengan kota kretek, kota santri dan juga slogan GUSJIGANG (Bagus, Ngaji dan Dangan) itu merupakan contoh kecil dalam berdakwah melalui slogan-slogan motivasi. Sebelum membahas lebih dalam mengenai dakwah, tentunya kita harus tahu apa yang dimaksud dakwah itu sendiri. Dakwah merupakan kegiatan yang bersifat ajakan, menyeru, dan memanggil seseorang untuk taat kepada Allah. Dakwah memiliki strategi atau metode yang berda-beda sesuai kebutuhan dan kondisi mad'u (Obyek Dakwah). Masyarakat saat ini perlu adanya pembinaan keagamaan, pembentukan karakter, toleransi sesama manusia dan kedermawanan sosial. Dalam pemberdayaan masyarakat perlu adanya pendekatan-pendekatan yang relevan supaya dakwah yang disampaikan dapat diterima dengan baik dan mampu diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Dakwah adalah kegiatan menyampaikan pengetahuan ajaran Islam kepada masyarakat melalui berbagai metode. Salah satunya dakwah filantropi. Kata filantropi sebenarnya sudah ada dan melekat pada sistem teologi yang dimilikinya, dan telah dilakukan secara nyata sejak zaman dahulu berupa zakat, wakaf, dan sebagainya. Filantropi merupakan perilaku seseorang yang memiliki kasih sayang sesama manusia serta nilai-nilai kemanusiaan. Dalam pelaksanaannya membantu memperbaiki kondisi kehidupan umat dalam bidang pendidikan, ekonomi, kesehatan, serta menjauhkan

dari kemiskinan. Filantropi juga dapat diartikan sebagai kegiatan dakwah melalui kegiatan sosial. bentuk-bentuk pelaksanaan filantropi ini yang merupakan dakwah bil hal.

Tujuan dakwah filantropi yaitu untuk memberikan kesejahteraan masyarakat tidak hanya dalam bibidang ekonomi, politik, serta budaya, tetapi diharapkan dapat membentuk baik perilaku sosial maupun agama. Pembentukan perilaku sosial serta agama dapat dilakukan melalui kegiatan sedekah. Sedekah merupakan kegiatan memberikan harta yang dimiliki kepada orang lain dengan ikhlas tanpa dibatasi oleh jumlah tertentu. Sedekah tidak hanya mengeluarkan atau menyalurkan harta saja, tetapi bisa dilakukan dengan memberikan makanan, tenaga serta yang paling mudah yaitu menebar senyuman. Selain bernilai ibadah, senyum juga dapat memupuk hubungan baik antar sesama manusia.

Dikutip dari hadist melalui percakapan sahabat dengan Rasulullah mengenai sedekah: Dari salah seorang sahabat yang merasa tidak memiliki kelebihan harta untuk memberi, beliau bertanya “ Bagi orang seperti kami bagaimana bisa bersedekah, wahai Rasulullah?” Nabi menjelaskan “Sesungguhnya pintu kebijakan itu banyak. Mengucapkan *tasbih*, *tahmid*, *tahlil* dengan khitmat dan khusuk, merupakan sedekah. Mengajak orang berbuat baik dan melarang berbuat mungkar merupakan sedekah. Menyingkirkan batu dari jalan untuk memudahkan orang yang lewat, merupakan sedekah. Membantu orang buta menyebrang jalan, merupakan sedekah. Memberi petunjuk kepada orang yang bertanya kepadamu, merupakan sedekah. Membantu orang-orang yang lemah

dengan kekuatan kedua betismu dan dua lenganmu, merupakan sedekah. Bahkan senyumanmu ketika berhadapan dengan saudaramu, jugamerupakan sedekah” (H.R. Bukhari dan Muslim)

Masyarakat Desa Loram Wetan Kecamatan Jati Kabupaten Kudus terkenal sebagai desa industri, dengan jumlah UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) kurang lebih sekitar dua ratus. Dapat diartikan bahwasanya Desa Loram Wetan salangkah lebih maju untuk meningkatkan taraf ekonomi dari desa-desa lainnya. Setiap UMKM pastinya mempunyai cara tersendiri dalam melatih kecerdasan spiritual untuk menjadi orang yang lebih baik, misalnya melalui berdo'a, melakukan sedekah, melakukan penegasan positif untuk diri sendiri, serta membantu dalam hal kesusahan kepada orang lain dengan ikhlas tanpa pamrih.

Kedermawanan sosial yang diterapkan salah satu di Desa Loram Wetan yaitu UMKM krupuk rambak cap sapi. krupuk rambak cap sapi berdiri dari tahun 1998, dimulai dari menjadi karyawan krupuk rambak, setelah itu berhenti dan membuat usaha krupuk rambak sendiri dirumah. Dengan tujuan untuk meningkatkan perekonomian keluarga dalam memenuhi kebutuhan. Selain itu juga ingin menyediakan lapangan pekerjaan bagi tetangga sekitar. Krupuk rambak merek “Cap Sapi” mempunyai filosofi “Hewan sapi ketika berjalan pelan, namun pasti” artinya bahwas rezeki yang didapatkan dari usaha tersebut, meskipun sedikit-sedikit namun bisa stabil dan pasti bisa mengantarkan pada tujuan.

Dalam dunia usaha pasti pernah mengalami kegagalan, tidak terkecuali dengan UMKM krupuk rambak cap sapi, untuk

membangun bisnis tidaklah mudah pasti beberapa kali pernah jatuh bangun dalam meraih kesuksesan. Butuh kerja keras, strategi, kesabaran dan sikap pantang menyerah dan menanamkan sikap spiritual dengan melakukan kegiatan sosial salah satunya bersedekah. Menurut Bapak Sofyan pemilik krupuk rambak cap sapi, sedekah merupakan rasa syukur atas rezeki yang diberikan Allah kepada keluarganya serta berharap mendapatkan ridho atas usaha yang dijalankannya. Dengan keberkahan dari usaha yang dijalankan sehingga keluarga bapak Sofyan dapat memenuhi kebutuhan hidup dan dapat memberi lapangan pekerjaan bagi tetangganya yang belum bekerja.

kedermawanan sosial memiliki kecenderungan yang berkaitan dengan pembisnis dan tidak terkecuali UMKM. Kesadaran kedermawanan sosial terutama sedekah di dunia bisnis masih kurang mendapatkan perhatian. Masih banyak UMKM yang hanya memerhatikan keuntungan yang banyak namun lupa untuk bersedekah. Permasalahan seperti ini, yang seharusnya kita perhatikan sejak dini. Untuk meningkatkan kesadaran para wirausaha dalam melakukan kegiatan sosial terutama bersedekah. Dalam menanamkan kesadaran untuk bersedekah perlu adanya wadah seperti terciptanya organisasi “Muslim *Entrepreneur*” misalnya, kegiatan yang dilakukan adalah pembinaan dalam kegiatan sosial bagi pelaku UMKM dan kegiatan kerohanian Islam.

Tetapi banyak juga pelaku wirausaha yang sadar akan pentingnya sedekah dalam berwirausaha, salah satunya UMKM krupuk rambak cap sapi. UMKM krupuk rambak cap sapi

diharapkan dapat menjadi contoh bagi yang lain. Bahwasanya berkah dari sebuah usaha adalah menjalankan pekerjaan dengan ikhlas, sekaligus mampu berbagi dengan sesama saudara melalui bersedekah. Sehingga dalam kegiatan berwirausaha dan keagamaan berjalan secara seimbang.

Maka dari itu perlu adanya penanaman karakter terhadap sumber daya manusia terhadap pelaku UMKM dalam pentingnya sedekah dalam kehidupan bermasyarakat. Sedekah sesuai dengan kemampuan dan yang paling penting adalah ikhlas tanpa pamrih. Setiap perbuatan baik tanpa kita sadari itu merupakan sedekah. Maka dari itu manusia sebagai makhluk sosial harus saling membantu terhadap saudara kita yang sedang kesusahan. Sekecil apapun bantuan yang kita berikan, begitu besar manfaatnya bagi mereka yang membutuhkan.

AHLIMEDIA

SIKAP MASYARAKAT LORAM WETAN DALAM MENELADANI SIFAT BERDAGANG NABI MUHAMMAD SAW

Oleh: Ahmad Ashif

Masyarakat adalah kelompok manusia yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya dalam lingkungan tertentu. Mereka dapat hidup berdampingan di satu wilayah, pada beberapa tingkatan mulai dari tingkat terendah sampai tertinggi, di antaranya tingkat desa, kecamatan, kabupaten, nasional hingga internasional. Kabupaten Kudus terkenal dengan istilah kota kretek karena terdapat tempat produksi rokok yang telah dikenal di seluruh penjuru negeri. Kabupaten ini memiliki gaji UMR tertinggi di Karesidenan Pati. Angka tersebut menunjukkan bahwa Kabupaten Kudus merupakan wilayah yang sudah maju di antara yang lainnya.

Kabupaten Kudus terletak di jalur pantura Provinsi Jawa Tengah. Jalur pantura adalah jalur nasional yang menghubungkan kota-kota besar yang ada di Indonesia. Hal tersebut menunjang mobilisasi masyarakat Kabupaten Kudus ke daerah lain tidak terkecuali mobilitas barang dan jasa dalam dunia perdagangan. Kondisi tersebut mempengaruhi pola hidup dan perilaku masyarakat Desa Loram Wetan dalam upaya pemenuhan ekonomi.

Masyarakat Desa Loram Wetan mempunyai banyak UMKM yang terindikasi menunjukkan bahwa daerah tersebut sudah lebih maju dalam masalah ekonomi. Hal tersebut dibuktikan adanya berbagai macam kegiatan ekonomi di sepanjang jalan utama mulai dari

penjual makanan siap saji, kebutuhan pokok, dan kebutuhan sekunder lainnya. Menjelang sore hari, banyak pelaku usaha yang menjual makanan sudah mulai berjualan di tepi sepanjang jalan utama. Hal inilah yang menggambarkan bahwasanya kegiatan ekonomi selalu berputar.

Pelaku usaha yang sering ditemukan di Desa Loram Wetan adalah pedagang. Tidak dipungkiri, berdagang merupakan kegiatan utama masyarakat dari zaman dulu sampai sekarang. Berdagang bisa dikatakan kegiatan yang sederhana namun begitu penting. Bagi pedagang, mereka mendapatkan keuntungan dari barang yang dijualnya. Sedangkan bagi pembeli, mereka dapat memenuhi kebutuhan hidupnya lewat pedagang. Bisa dikatakan antarpedagang dan pembeli saling bergantung antara satu dan lainnya. Sehingga kegiatan tersebut tak akan pernah selesai selama masih ada kehidupan di dunia ini.

Dalam pandangan Islam, perdagangan bukan hanya berbicara soal uang dan keuntungan. Islam memandang perdagangan adalah suatu hubungan antara manusia, yang disebut dengan muamalah. Perihal tentang muamalah, syariah agama Islam akan memberikan ganjaran terhadap pelakunya yang bermuamalah dengan baik. Begitu pula dengan dosa yang akan diberikan kepada pelaku yang buruk dalam bermuamalah. Rasulullah SAW bersabda, *“Pedagang yang jujur serta terpercaya (tempatnyanya) bersama para nabi, orang-orang yang jujur, dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat.”*

Nabi Muhammad SAW ialah utusan Allah SWT bagi semua umat manusia yang ada di dunia. Beliau merupakan rasul terakhir

yang diturunkan di muka bumi. Penutup para nabi dan rasul terdahulu. Penyempurna dari segala ajaran agama terdahulu ataupun ajaran untuk kehidupan manusia. Beliau ialah insan kamil, manusia yang paling sempurna di antara yang lainnya. Karena itulah, manusia terbaik akan selalu menjadi panutan di manapun ia berada, tidak terkecuali dalam kegiatan ekonomi. Sebelum beliau diutus menjadi Rasul juga merupakan seorang pedagang. Dalam sejarah diceritakan bahwa, beliau sudah mulai berdagang sejak usia belasan tahun. Dijelaskan juga bahwasanya rombongan dagang di kawasan Arab pada zaman itu selalu mengunjungi kota-kota besar di negara lain dalam menjual barang dagangannya.

Dalam dunia perdagangan, Nabi Muhammad SAW terkenal dengan sifat kejujuran yang beliau miliki. Sifat terpuji dari Nabi Muhammad SAW bisa menjadi contoh bagi semua orang yang mau menekuni di dunia perdagangan. Ada beberapa sifat wajib yang dimiliki oleh para rasul. Sifat-sifat tersebut merupakan sifat yang memang dimiliki oleh rasul tanpa terkecuali. Begitupun sifat itu juga dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW. Sifat-sifat tersebut ialah Siddiq, Amanah, Tabligh, dan Fathonah. Siddiq secara bahasa adalah jujur. Seorang rasul pasti selalu berperilaku jujur kapan dan di mana pun beliau berada. Amanah secara bahasa ialah dapat dipercaya. Semua perkataan yang dikatakan oleh seorang rasul merupakan kebenaran karena rasul tidak akan pernah berbohong. Tabligh secara bahasa adalah menyampaikan. Bahwasannya ajaran yang diterima rasul dari Allah Swt. wajib disampaikan kepada semua umatnya. Sifat yang terakhir ialah sifat fathonah. Fathonah secara bahasa yakni

cerdas. Semua rasul yang diutus selalu memiliki kecerdasan dalam menghadapi segala persoalan yang akan dijumpai oleh ummatnya.

Meminjam istilah zaman sekarang ini, Nabi Muhammad Saw. sudah memiliki *personal branding* dalam dunia perdagangan. *Personal branding* merupakan sifat-sifat yang dimiliki oleh seseorang dalam menjual barang dagangannya. Sehingga pedagang tersebut akan selalu dikenang dari *personal branding* yang ia miliki dari pribadinya. Sifat yang dimiliki oleh rasul tersebut, apabila diterapkan dalam dunia perdagangan akan menjadi salah satu kelebihan seorang pedagang untuk semakin mengembang bisnisnya.

Bagi seorang pedagang, jujur merupakan salah satu sifat yang wajib dimiliki. Karena dengan kejujuran, pembeli akan merasa nyaman dan aman dengan barang yang akan dibelinya. Menawarkan barang yang dijual sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan menjelaskan kekurangan yang ada merupakan salah satu contoh kejujuran yang bisa diaplikasikan oleh pedagang. Pedagang yang dapat dipercaya akan memberikan daya tarik tersendiri bagi para pembeli. Hal itu juga bisa menyebabkan seorang pembeli akan menjadi pelanggan tetap bagi seorang pedagang. Sifat cerdas yang dimiliki oleh pedagang bisa diartikan sebagaimana pedagang itu berjualan serta berinovasi sesuai zaman. Berjualan barang-barang terbaik dengan harga terbaik, sembari memikirkan inovasi terbaru yang dapat ia jual untuk memenuhi kebutuhan pembeli.

Dengan sifat-sifat yang dimiliki oleh Nabi Muhammad Saw. tersebut, kita dapat mengambil banyak pelajaran yang dapat kita ambil dari beliau. Sifat siddiq (jujur), amanah (dapat dipercaya), tabligh (menyampaikan), dan fathonah (cerdas) merupakan sifat yang harus dimiliki oleh para pedagang. Bahwasannya seorang pedagang muslim seharusnya tidak hanya berorientasi soal keuntungan akan tetapi mengedepankan keberkahan yang akan diraih dalam melakukan kegiatan perdagangan.

AHLIMEDIA

PENGARUH *INFLUENCER* SEBAGAI SARANA PROMOSI MIKRO USAHA

Oleh: Atania Lu'lu'ata Ayadiya

Di era modern seperti sekarang ini, strategi *marketing* atau yang biasa disebut promosi semakin berkembang. Hal itu dikarenakan media sudah semakin canggih dan pemanfaatan sosial media juga semakin marak. Sosial media kini telah menjadi bagian dari kehidupan orang-orang. Banyak sekali keuntungan yang diraih dengan adanya media sosial ini. Salah satunya adalah dalam bidang promosi dan penjualan barang. Masyarakat bebas mempromosikan barang dagangannya di sosial media.

Contoh fenomena yang sedang tren di media sosial saat ini adalah pemanfaatan pemasaran di sosial media, melalui *influencer*. Banyak perusahaan dan juga pengusaha baru kini mulai memanfaatkan *influencer* sebagai sarana promosinya. *Influencer* merupakan seseorang yang memiliki jumlah *followers* dengan jumlah besar dan mempunyai pengaruh kuat terhadap pengikutnya. *Influencer* ini biasa disebut dengan selebgram, setara dengan *public figure*, *youtuber*, dan lain-lain. *Influencer* ini dibagi menjadi tiga jenis (Tokopedia, 2019). *Pertama, mega influencer*, adalah selebriti tingkatan papan atas yang sangat populer. Terkenal didunia maya dan juga dunia nyata. Umumnya pengikut sosial media yang dimiliki berjumlah diatas 1 juta orang, misalnya Raffi Ahmad, Atta Halilintar, dan Baim Wong. *Ke-dua, macro influencer*, adalah seorang konten kreator profesional yang memiliki hasrat untuk berbagi kehidupan di

sosial media mereka. Jumlah pengikut *influencer* ini sekitar 100.000 hingga 1 juta orang, misalnya Tasyi Atasia (*youtuber*) dan Putu Aditya (*vidiographer*). *Ke-tiga, micro influencer*, adalah seseorang yang mempunyai jumlah *followers* antara 1000 hingga 100 ribu orang. Umumnya seorang *micro influencer* sering melakukan *review* suatu produk dan memberi pengaruh kepada *follower*-nya untuk tertarik membeli suatu produk.

Promosi

Promosi merupakan suatu kegiatan pemasaran yang mempunyai tujuan untuk memberitahu, membujuk, dan mengingatkan masyarakat tentang suatu produk dari perusahaan maupun usaha mikro kecil. Menurut Sunyoto Danang dalam bukunya mengatakan bahwa promosi memerlukan strategi yang sangat tepat, hal itu diperlukan sehingga produk dapat diketahui oleh masyarakat (peningkatan *brand awareness*) dan akhirnya dapat berpengaruh pada penjualan.

Kegiatan promosi di sosial media khususnya instagram sudah mulai marak digunakan sejak dikeluarkannya sistem *instagram for bussines*. Hal itu tentu dapat memudahkan pelaku bisnis mendapatkan informasi yang diperlukan sebagai media promosi. Untuk keperluan bisnis, beberapa perusahaan mulai dari perusahaan besar hingga pengusaha mikro kecil melakukan strategi dengan memanfaatkan para *influencer*. Hal ini tentu memberikan keuntungan baik dari pengusaha maupun bagi *influencer*.

Pengaruh *influencer* dalam pemasaran Usaha Kecil Menengah Keatas (UMKM) juga sangat efektif. Pasalnya, *influencer* ini dapat dengan mudah memberikan informasi dan juga *review* positif dari produk-produk UMKM yang sedang dipromosikan. Dengan itu perusahaan mikro dapat dengan mudah memperkenalkan usahanya kepada masyarakat secara luas. Yang dimaksud usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang dapat berdiri sendiri dan di-handle perorangan atau badan usaha namun bukan cabang perusahaan yang sudah dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian dalam posisi langsung atau tidak langsung, mulai dari usaha mikro, usaha kecil dan usaha besar, yang memenuhi kriteria usaha mikro yang telah diatur dalam Undang-Undang (TH Tambunan, 2009).

Usaha mikro kecil dan menengah ini sudah menjadi *icon* dalam perekonomian Indonesia. Terlihat dari masa depan pembangunan, perkembangan ini terletak pada kemampuan UMKM dalam berkembangnya usahanya dan memasarkan produknya. Para pelaku usaha mikro banyak memanfaatkan para *influencer* sebagai sarana promosinya. Promosi harus sesuai dengan peran *influencer* yakni membagikan kegiatan, *fashion*, *lifestyle* kepada para *followers*-nya.

Tugas dari *influencer* ini sudah begitu jelas yakni memberikan *review* yang dapat menimbulkan *effort* positif bagi suatu perusahaan dengan konten-konten kreatif yang menarik para *followers*-nya. Kemudian setelah itu akan timbul kepercayaan dari masyarakat. Kepercayaan atau yang biasa disebut *trust* tersebut nantinya akan terlihat dalam bentuk interaksi secara langsung. Interaksi tersebut

bisa kita lihat secara langsung lewat kolom komentar pada postingan tersebut.

Konten yang dibutuhkan dari *influencer* ini adalah konten yang kreatif, menarik, dan juga beragam. Hal itu akan menjadi keuntungan tersendiri bagi pengusaha mikro dalam strategi promosi melalui *influencer*. *Influencer* disini juga harus mengerti bagaimana ia dapat membuat video yang menarik dengan konten yang berupa humor, promosi, maupun tutorial yang biasanya masih menunjukkan jati diri masing-masing *influencer* dalam kehidupan sehari-hari.

Sebagai *influencer* mikro, saya selalu menanamkan dalam diri saya bahwa “saya harus jadi seorang *influencer* yang berkualitas, kreatif dalam membuat konten. Dan sebisa mungkin membantu menaikkan *effort* penjualan dari suatu perusahaan, baik dari perusahaan besar maupun usaha mikro seperti UMKM”. Dengan itu, pengusaha mikro pun dapat memanfaatkan jasa *influencer* sebagai sarana promosinya sehingga dapat dikenal oleh masyarakat luas.

STRATEGI PEMASARAN UMKM ANYAMAN SUPRANTO MELALUI MEDIA SOSIAL

Oleh: Eni Choiru Umatin

Di Desa Loram Wetan, RT 05 RW 06 Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus terdapat UMKM Anyaman Supranto yang menjual berbagai produk hasil anyaman dari tali. Pemilik usaha tersebut bernama Bapak Suporanto. Bapak Supranto memulai usahanya pada tahun 2014 dengan dibantu oleh istrinya. Bapak Supranto mendapatkan bahan baku untuk anyaman dari pabrik yang ada di sekitar Kabupaten Kudus. Beliau membeli bahan baku dari beberapa pabrik antara lain dari PT Djarum, PT Pura, dan PT Aroma. Pengambilan bahan baku anyaman dari pabrik umumnya sekitar satu truk besar. Proses pembuatan anyaman ditempatkan di depan rumah Bapak Supranto bertujuan agar dapat diawasi dengan baik oleh pemilik. Tali anyaman yang digunakan terdiri dari tali anyaman hijau, merah, putih, serta tali anyaman yang tipis untuk digunakan sebagai penutup.

Bapak Supranto memiliki 6 karyawan pria yang berdomisili di Desa Loram Wetan, Bulung Cangkring, dan Golan Tepus. Rata-rata usia pekerja sebagian besar adalah 50 ke atas. Usaha anyaman Bapak Supranto sudah berdiri sejak tahun 2014 yang merupakan satu-satunya di Desa Loram Wetan. Pada awal berdirinya usaha ini hingga sekarang Bapak Supranto telah memalui masa pasang surut usaha ini. Berbagai inovasi kreatif telah dilakukan agar usahanya terjaga terjaga eksistensinya serta diterima oleh *customer* baru.

Produk anyaman yang telah diproduksi oleh Bapak Supranto sangat banyak dan bervariasi seperti tempat sampah, *engkrak*, nampan, pot bunga, tas belanja, anyaman dekor, dan *tombong*.

Tempat Sampah (kecil, sedang, besar) di tempat Bapak Supranto ada dua macam model tempat sampah yaitu balok dan tabung. Keduanya memiliki perbedaan tidak hanya bentuk saja, namun juga ukurannya. Untuk tempat sampah model balok ukurannya lebih besar dibandingkan dengan model tabung dan tidak tersedia dengan tutup, sedangkan model tabung berukuran lebih kecil dari model balok namun tersedia dengan tutupnya.

Produk anyaman berikutnya yaitu *engkrak*. *Engkrak* yang diproduksi oleh Bapak Supranto ini tidak ada pegangan seperti pada umumnya. *Engkrak* model ini banyak digunakan oleh penyapu jalanan dan para peternak (kambing, sapi, kerbau).

Bapak Supranto juga memproduksi Nampan Anyam. Nampan Anyam umumnya hanya diproduksi ketika *customer* memesan dan dapat disesuaikan dengan keinginan *customer* tersebut. Nampan anyam ini kebanyakan diproduksi untuk digunakan sebagai *souvenir* pernikahan baki lamaran dan lain sebagainya.

Produk anyaman lainnya juga ada yang berbentuk pot bunga. Produk ini hanya diproduksi ketika *customer* memesan. Ada beberapa macam model pot bunga yang diproduksi antara lain, model bunga matahari, tabung, balok, kubus dan sebagainya sesuai permintaan *customer*.

Tas Belanja model anyaman juga diproduksi oleh Bapak Supranto. Bentuk tas belanja ini seperti pada umumnya yang biasa

digunakan untuk belanja di pasar. Tas belanja ini sangat efektif digunakan ketika berbelanja karena dapat menampung barang lebih banyak dan juga lebih kuat daripada plastik biasa.

Dekor Pengantin yang berbentuk anyaman sekarang ini banyak diminati dan juga lebih efektif dibandingkan dekor biasanya karena tidak mudah rusak, praktis dan lebih ringan. Untuk lama pengerjaan anyaman dekor ini tergantung dari rumit mudahnya model permintaan dari *customer*.

Produk lain seperti *tombong* juga terdapat di usaha Bapak Supranto ini. *Tombong* (Keranjang Bahan) merupakan istilah bahasa Jawa dari tempat keranjang yang biasa digunakan oleh para pedagang untuk memudahkan barang bawaannya. *Tombong* ini umumnya digunakan oleh para pengepul buah, sayur, dan jajan.

Penjualan produk anyaman tali Bapak Supranto mengalami permintaan pesanan yang pesat dalam kurun waktu 2 tahun terakhir ini dikarenakan kondisi COVID-19 banyak permintaan dari pelanggan. Ada sekitar 3000 pcs tempat sampah yang diproduksi dalam satu bulan. Hal ini dikarenakan pemerintah menggalakkan kawasan bebas sampah. Dalam hal ini Bapak Supranto mengambil kebijakan untuk melakukan target dalam tiap harinya agar bisa memenuhi pesanan pelanggan. Target pengiriman per bulan kurang lebih ada 1000 buah tempat sampah. Anyaman tali Bapak Supranto sudah melakukan pengiriman di berbagai kota antara lain, Kota Kudus, Pati, Grobogan, Purwodadi, Surabaya, dan Jakarta.

Omzet yang diperoleh Bapak Supranto berkisar antara 20–60 juta perbulan sesuai dengan banyak sedikitnya pesanan. Ada banyak

faktor yang mempengaruhi hasil penjualan anyaman Bapak Supranto antara lain strategi pemasaran, *personal branding*, eksistensi, dan inovasi. Pada awalnya Bapak Supranto memasarkan produknya di lingkungan sekitar, tetangga dan saudara. Namun, seiring berkembangnya teknologi Bapak Supranto mulai menggunakan media sosial sebagai sarana promosi produknya. Strategi pemasaran anyaman yang telah dilakukan Bapak Supranto yakni melalui aplikasi *Whatsapp* dan *Facebook*.

Aplikasi *Whatsapp* ini sangat berpengaruh para pengusaha untuk menawarkan produk yang dijual kepada calon pembeli. Aplikasi ini tidak hanya digunakan untuk memesan saja namun juga bisa digunakan untuk mempromosikan produk secara *online* kepada teman yang ada di kontak *Whatsapp*, sahabat, dan saudara. Melalui menu *Story Whatsapp* kita dapat membagikan foto, video, dan tulisan sesuai keinginan kita. Setelah ter-*upload* yaitu foto, video, dan tulisan tersebut hanya dapat dilihat oleh orang-orang yang kita kenal. Hal ini disebabkan aplikasi *Whatsapp* cakupannya terbatas, hanya nomor tersimpan saja yang dapat melihat *Story Whatsapp* tersebut.

Aplikasi *Facebook* juga dapat membantu para pengusaha untuk melakukan promosi dan cakupannya lebih luas dibandingkan *Whatsapp*. Ada fitur *market place* yang berguna untuk memperkenalkan produk atau jasa kepada konsumen baru. Dengan membagikan foto dan video menarik tentang produk yang dijual dapat mempengaruhi para calon pembeli di *Facebook* untuk tertarik membeli produk tersebut.

Menentukan strategi pemasaran sangat berpengaruh pada penjualan yang maksimal. Sebagai seorang pengusaha diperlukan ketekunan dan kesabaran dalam mempromosikan produk yang dijualnya. Jika pada kesempatan pertama gagal, maka mencoba lagi pada kesempatan kedua dan seterusnya. Dalam berwirausaha dibutuhkan kegigihan untuk melalui berbagai macam proses.

AHLIMEDIA

STRATEGI PENGIKLANAN ISLAMIS UMKM DI DESA LORAM WETAN

Oleh: Ayu Febriliana

Pengiklanan merupakan suatu bentuk kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau pengusaha dalam mempromosikan suatu produk. Kegiatan pengiklanan ini dapat dilakukan secara langsung maupun *online* melalui media sosial. Media sosial yang sering digunakan untuk pengiklanan di antaranya Shopee, Tokopedia, Lazada, Facebook, Instagram, Youtube, dan masih banyak yang lainnya.

Islam telah mengajarkan bahwa segala sesuatu harus dilakukan dengan memperhatikan etika yang tetap harus dijaga. Oleh karena itu, dalam pelaksanaan kegiatan pengiklanan juga terdapat beberapa etika yang perlu diperhatikan oleh perusahaan maupun seorang pengusaha. Di antaranya mengutamakan kejujuran dengan cara menerapkan harga sesuai kualitas barang, mengutamakan keberkahan dari hasil yang diperoleh dengan cara mengambil laba sewajarnya, serta mampu memahami dan memenuhi syarat sah jual beli dengan baik dan benar.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan wirausaha yang dijalankan oleh masyarakat untuk menunjang perekonomian. Dalam hal ini, mahasiswa IAIN Kudus melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Loram Wetan. Beberapa program kerja yang dilaksanakan, salah satunya adalah kunjungan UMKM yang dilaksanakan di tiga tempat yaitu usaha

tanaman hias, usaha pembuatan anyaman, serta usaha pembuatan kerupuk rambak.

Kunjungan UMKM yang pertama adalah usaha tanaman hias. Usaha tanaman hias adalah salah satu UMKM yang ada di Desa Loram Wetan. Dalam menjalankan usahanya, pengusaha tanaman hias ini lebih memilih untuk membeli berbagai jenis tanaman dari luar kota kemudian di jual di toko milik mereka sendiri daripada membudidayakan tanamannya secara langsung, dengan alasan harga tanaman selalu naik turun, sehingga pengusaha tanaman hias ini memilih menjual jenis tanaman yang diminati banyak orang. Strategi pengiklanan dan pemasaran yang digunakan dalam usaha tanaman hias ini dilakukan secara langsung di toko milik mereka sendiri. Sehingga pengusaha tanaman hias ini belum mengiklankan dan memasarkan produknya melalui media sosial.

Kunjungan UMKM yang kedua yaitu usaha pembuatan anyaman. Anyaman adalah salah satu hasil karya yang diminati oleh banyak orang. Jenis anyaman yang dibuat salah satunya adalah tempat sampah. Strategi pengiklanan dan pemasaran yang digunakan dalam usaha pembuatan anyaman ini dilakukan secara langsung di pasar dan di rumah milik mereka sendiri. Sehingga pengusaha anyaman ini belum mengiklankan produknya melalui media sosial.

Sedangkan kunjungan UMKM yang ketiga yaitu usaha kerupuk rambak. Kerupuk rambak adalah salah satu camilan pendamping makanan yang terbuat dari kulit sapi maupun kulit kerbau. Strategi pengiklanan dan pemasaran kerupuk rambak ini dilakukan secara langsung di rumah mereka sendiri dan *online*

melalui media sosial.

Dari berbagai kunjungan UMKM di Desa Loram Wetan, dapat disimpulkan bahwa mayoritas penduduk desa berprofesi sebagai wirausaha. Sehingga mayoritas para penduduk di Desa Loram Wetan mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya melalui berbagai usaha yang mereka jalankan.

AHLIMEDIA

STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN DALAM BERWIRAUSAHA

Oleh: Diyas Salma Salsabila

Memulai sebuah usaha diperlukan niat yang lurus dan mental yang kuat. Ilmu, keterampilan, pengalaman, modal, dan fasilitas tanpa memiliki niat yang lurus dan mental yang kuat usaha tersebut tidak bisa berkembang dengan baik. Nabi Muhammad pernah bersabda bahwa, “segala perbuatan itu tergantung pada niatnya”. Niat merupakan pijakan dalam memulai suatu hal. Jika niatnya baik maka akan berbuah baik pula dan menjadikan kegiatan usaha yang dilakukan itu bernilai ibadah. Sebaliknya, jika niat untuk memulai suatu usaha tersebut buruk, maka usaha tersebut tidak akan menghasilkan kebaikan dan jauh dari kata keberkahan. Mengelola suatu usaha sungguh tidak mudah. Butuh kecakapan ilmu dan pengalaman yang cukup untuk memulainya.

Selain niat yang lurus, dalam berwirausaha perlu mental yang kuat. Maksud dari mental yang kuat disini adalah berani untuk memulai, berani mengambil resiko, sabar, tekun, gigih dan memiliki jiwa belajar yang tinggi. Menurut pandangan Islam, segala sesuatu harus dilakukan dengan benar dan sungguh-sungguh. Setelah pengusaha mempunyai niat yang lurus dan mental yang kuat dalam mengelola usaha, maka selanjutnya yang perlu diperhatikan adalah pengelolaan keuangan yang tepat. Suatu usaha akan berjalan dengan baik dan berkembang, apabila seorang pengusaha mempunyai strategi pengelolaan keuangan yang baik.

Pengelolaan keuangan merupakan suatu aktivitas yang mengatur tentang pemasukan dan pengeluaran dana yang telah diperoleh. Seorang pengusaha yang telah sukses pasti memiliki strategi dalam mengelola keuangan usahanya. Berikut merupakan hal yang dapat dilakukan oleh pengusaha untuk mengelola keuangan dalam berwirausaha agar usaha yang dijalankannya bisa berkembang lagi. *Pertama*, memperhatikan aset dan modal yang dimiliki serta transaksi piutang yang terjadi. Banyaknya jumlah saldo pada kas tidak menjadi acuan modal yang sebenarnya dimiliki, sebab dalam modal tersebut mungkin terdapat dana pinjaman yang harus dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan. Atau mungkin modal lebih banyak berupa aset tidak lancar (piutang tak tertagih), yang termasuk dalam kekayaan namun tidak dapat dicairkan sehingga tidak dimasukkan dalam kas. Hal seperti ini perlu diperhatikan dalam pengambilan keputusan untuk memberikan piutang maupun membeli persediaan dan perlengkapan untuk kepentingan berwirausaha.

Ke-dua, memisahkan antara uang pribadi dengan uang dari hasil berwirausaha. Penting untuk memisahkan antara uang pribadi dengan uang hasil usaha untuk mengelola keuangan. Meskipun sebagai pemilik usaha atau biasa disebut bos, tidak serta merta bisa menggunakan uang hasil usaha untuk keperluan pribadi. Dan sebaliknya, tidak bisa uang pribadi digunakan untuk membeli keperluan usaha. *Ke-tiga*, membuat laporan keuangan secara teratur. Untuk melakukan pengelolaan secara efektif, dapat dilakukan beberapa pelaporan. Seperti laporan neraca, laporan laba rugi, dan laporan aliran kas. Laporan neraca merupakan laporan yang

menjelaskan mengenai total nilai aset dan kewajiban pada sisi aktiva serta serta besar modal yang dimiliki oleh sebuah usaha pada sisi passiva. Hasil dari laporan neraca tersebut dapat diketahui besar nilai yang ditambahkan dari modal yang disetor. Kemudian untuk laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan kinerja hasil pengakumulasian laba dalam kurun waktu tertentu. Nilai laba ini diperoleh dari selisih jumlah pendapatan dengan biaya yang telah dikeluarkan. Tahap selanjutnya yakni laporan arus kas, laporan ini merupakan rangkuman kondisi kas, baik aliran kas masuk maupun aliran kas keluar pada periode tertentu. Laporan ini memberikan informasi terkait dengan transaksi penerimaan dan pengeluaran saat usaha berjalan.

Ke-empat, menghitung laba hasil usaha dengan benar. Laba merupakan hasil keuntungan bersih yang didapatkan dari selisih antara pendapatan dan pengeluaran pada usaha yang sedang dijalankan. Penghitungan ini harus dilakukan dengan teliti dan hati-hati karena pengeluaran tidak hanya berupa pembiayaan, namun bisa jadi berupa penyusutan nilai aset dan juga pembayaran pajak. Maka dari itu perlu ketelitian dalam menghitung laba hasil usaha. *Ke-lima*, membuat anggaran keuangan. Penganggaran memiliki tiga unsur yang harus diperhitungkan yakni pendapatan, pengeluaran, dan laba. Untuk periode penganggaran biasanya untuk waktu satu tahun namun, hal ini dapat disesuaikan dengan usaha yang sedang dijalankan. Dalam memperkirakan pendapatan seorang pelaku usaha perlu melakukan riset pasar agar mengurangi atau bahkan tidak terjadi kerugian yang besar. Kemudian laba harus dihitung dengan

benar dan pengeluaran perlu ditulis secara rinci agar tidak terjadi transaksi yang tidak terduga. *Ke-enam*, mengelola hutang dengan baik. Melakukan transaksi hutang dalam sebuah usaha ini sangat diperbolehkan untuk menambah modal usaha namun, perlu diperhatikan saat melakukan transaksi hutang. Sebelum melakukan transaksi utang perlu dipertimbangkan dengan matang agar terhindar dari hutang yang tidak produktif. Pelaku usaha harus bisa memutar uang hasil hutang tersebut dengan baik agar tidak mengalami kerugian yang besar.

Ke-tujuh, mempersiapkan dana darurat untuk penjualan yang akan datang. Dalam berwirausaha pasti mengalami yang namanya pasang surut, terkadang penjualan laku keras, tapi juga terkadang penjualan sedang sepi. Hal ini dapat disebabkan dari beberapa faktor dan terkadang tidak dapat diprediksi sebelumnya, seperti adanya pandemi sekarang ini. Semua sektor ekonomi mengalami penurunan yang signifikan maka dari itu perlu adanya dana darurat untuk menangani masalah yang tak terduga seperti itu. Dana darurat ini bisa berupa uang tunai maupun non tunai sesuai dengan kehendak pelaku usaha.

Ke-delapan, mengalokasikan hasil pendapatan bersih pada investasi. Pelaku usaha bebas menggunakan laba hasil usaha yang dijalankan untuk keperluan pribadinya. Akan tetapi, lebih baik jika laba hasil usaha tersebut diinvestasikan untuk pengembangan usahanya. Investasi ini dapat berupa tanah, saham, reksadana, emas batangan dan sejenisnya yang dapat bernilai lebih dari sebelumnya dan mudah untuk dicairkan menjadi uang. Dalam berwirausaha, ada

kalanya perlu untuk mengetahui kondisi keuangan terkini agar pengelolaan keuangan dapat terawasi dengan baik dan pengambilan keputusan bisa segera dijalankan. Fungsi dari adanya strategi pengelolaan keuangan dalam berwirausaha ini adalah sebagai alat pencari dana yang akan ditujukan untuk kepentingan usaha yang akan dilakukan selanjutnya agar usaha yang dijalankan berkembang semakin pesat.

AHLIMEDIA

PERAN PERBANKAN DALAM MEMBANTU PENINGKATAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH

Oleh: Nihayatur Rofiáh

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang memiliki peran penting dalam perekonomian disuatu negara. Pada dasarnya bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat biasanya dalam bentuk menabung, menyalurkan atau pemberian kredit kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau pemerian kredit. Perbankan juga bisa dikatakan industri yang mengelola di bagian keuangan, baik dalam uang tunai maupun non tunai. Karena bank merupakan tempat yang aman dalam penyediaan dan penyimpanan. Fungsi utama perbankan adalah sebagai penghimpun dana dan menyalurkan dana dari masyarakat yang kembali ke masyarakat lagi yang bertujuan untuk membantu pelaksanaan pembukaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) biasanya dijadikan sebagai modal awal atau tempat menabung dari hasil usahanya.

UMKM merupakan sebuah usaha yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha tingkat kecil-menengah. UMKM menyerap banyak tenaga pekerjaan, biasanya golongan tersebut dapat dilihat melalui omzet atau pendapatan pertahun, jumlah kekayaan atau aset dan juga dilihat dari jumlah karyawan. UMKM penjualannya dalam satu tahun kisaran 50 juta sampai dengan 500 juta. Contoh usaha mikro kecil menengah di Desa Loram Wetan,

Kecamatan Jati, Kabupaten antara lain usaha anyaman tempat sampah, krupuk rambak cap sapi, tanaman hidroponik, dan jenis usaha lainnya.

Pada umumnya penduduk di Desa Loram Wetan memiliki usaha baik individu maupun gabungan. Ada sekitar 183 usaha UMKM yang telah terdata sejauh ini dan usaha tersebut memiliki keunikan masing-masing, mulai dari konveksi tas, jilbab, pakaian, jasa sablon, pedagang, jasa sewa, rosok, warung klontong, tambal ban, toko bahan bangunan, sablon, bengkel motor, ternak hewan, jasa parut kelapa, jasa laundry, jasa cuci montor, pedagang sembako, pedagang sayuran, gerabah, jasa ayam potong, jasa las, bengkel mobil, dan masih banyak jenis lainnya.

Salah satu UMKM di Desa Loram Wetan yakni usaha batu bata merah milik Bapak Malik Ridwan yang beralamat di Desa Loram Wetan RT 06 RW 05 Kecamatan jati, Kabupaten Kudus. Batu bata adalah salah satu kontruksi material yang digunakan untuk proses pembuatan rumah, biasanya digunakan untuk pemasangan dinding. Usaha Bapak Ridwan sudah berjalan selama kurang lebih 20 tahun. Bapak Ridwan pada awal pembukaan usaha meminjam modal di lembaga perbankan, selain meminjam modal Bapak Ridwan juga menginvestasikan uang hasil usahanya. Selain meminjam dan menginsvestasikan uang Bapak Ridwan juga melibatkan perbankan sebagai alat pembayaran ketika ada yang membeli batu batanya yaitu melalui transfer. Karena usaha Bapak Ridwan sudah mencapai pengiriman produk selain didalam Kota Kudus sendiri juga sudah sampai dengan luar kota, seperti kota

Jejara, Demak, Pati. Sebagai alat pembayaran dengan patner yang jauh maka Bapak Ridwan dan konsumen biasanya memilih metode pembayaran melalui Transfer Bank, karena lebih mudah dan lebih aman ketika melalukan transfer. Karena di era sekarang ini sudah sangat yang canggih bahkan transfer saja bisa melalui aplikasi Mobile Banking yang di unduh menggunakan *handphone android* dan bisa digunakan transaksi di manapun dan kapan pun seseorang berada.

Usaha milik Bapak Ridwan sangat meningkat pesat sehingga Bapak Ridwan bisa melunasi pembiayaan modal kerja di lembaga perbankan, bahkan Bapak Ridwan juga berkata kalau perbankan sangat berperan dalam UMKM yang sedang dijalani nya. Karena usaha Bapak Ridwan merupakan usaha musiman dalam proses produksinya. Karena batu bata memiliki proses penjemuran dan sangat membutuhkan sinar matahari, jadi Bapak Ridwan akan memproduksi banyak batu bata di musim kemarau. Karena ketika musim hujan bapak Ridwan hanya memproduksi sesuai permintaan pasar konsumen. Memproduksi batu bata di musim hujan selain memakan banyak waktu dalam proses pengeringan juga minat konsumen sedikit menurun dibandingkan permintaan pasar pada musim kemarau.

Bapak Ridwan memiliki dua karyawan dalam membantu menjalankan usahanya, karena proses pembuatan batu bata membutuhkan banyak tenaga kerja ketika permintaan pasarkonsumen sangat meningkat. Proses pembuatan batu bata yaitu melalui: adonan tanah liat yang basah, dipadatkan dan dicetak dengan cetakan kayu,

kemudian diangin-anginkan hingga setengah kering, setelah kering batu bata ini di jemur dibawah sinar matahari dan biasanya dibakar menggunakan sekam padi agar menghasilkan kualitas batu bata yang kuat dan bagus. Biasanya proses pembakaran batu bata sendiri memakan waktu selama 1-2 hari tergantung jumlah batu bata yang dibakar. Saat musim hujan proses pembakaran batu bata menggunakan waktu yang lebih lama dibandingkan musim kemarau.

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting dalam meningkatkan UMKM terutama dalam masalah pendanaan modal bagi para pelaku usaha. Campur tangan perbankan sangat membantu dalam meningkatkan UMKM seperti perluasan dan pengembangan usaha sehingga lapangan pekerjaan semakin terbuka lebar. Karena UMKM di era sekarang ini merupakan pelaku usaha yang mempunyai peran sangat baik karena dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi angka pengangguran masyarakat sekitar.

Peran perbankan dalam mengembangkan UMKM sangat penting karena bank sendiri merupakan lembaga keuangan yang bergerak dibidang jasa keuangan, sehingga masyarakat dalam kaitannya dengan penyediaan dana modal untuk pengembangan usahanya yang tengah dijalankan. Sumber dana bank tidak lain berasal dari masyarakat, karena masyarakat yang memiliki dana lebih memilih untuk menyimpannya di dalam lembaga perbankan sebagai tabungan. Karena dana akan lebih aman disimpan sebagai tabungan dalam lembaga perbankan dan juga biasanya mendapat undian dan bahkan bonus dari perbankan ketika saldo tabungannya

stabil bagus dan meningkat.

Dana dari masyarakat tersebut kemudian diolah sebagai tabungan dan tabungan masyarakat itulah yang kemudian disalurkan sebagai kredit atau pembiayaan bagi para UMKM dan masyarakat lainnya dalam kebutuhan baik konsumtif maupun produktif. Karena pemberian pembiayaan kredit ini harus dilakukan agar terjadi perputaran dana yang kelak harus dikembalikan lagi kepada para nasabah atau masyarakat yang menginvestasikan dananya sebagai tabungan. Selain memiliki peran dalam penyediaan modal usaha perbankan juga berperan sebagai pendamping dan pembinaan supaya dapat mengembangkan usahanya. Banyak para pelaku usaha yang melibatkan perbankan, bukan hanya peminjaman modal saja tetapi juga para pemilik usaha menjadikan perbankan sebagai tempat menabung dan juga investasi. Selain itu para pemilik usaha juga menjadikan perbankan sebagai perantara dalam pembayaran pada saat pembelian produk yang pembayarannya melalui transfer antar bank maupun ke bank lain.

Peran perbankan dalam pengembangan UMKM salah satunya pendampingan, hal ini dilakukan agar para pelaku UMKM tidak menyalahgunakan dana hasil pembiayaan kredit dari perbankan, agar bank juga memberi bimbingan dalam mengelola modal yang telah dipinjam oleh para pelaku usaha atau UMKM. Karena seringkali pelaku UMKM kesulitan dalam pengendalian dan penggunaan kredit yang diperoleh dari lembaga perbankan akibat perencanaan yang lemah. Pendampingan perbankan terhadap para pelaku UMKM dilakukan agar nasabah yang meminjam modal kerja terhadap

perbankan dapat dipantau penggunaan modal kerjanya agar berjalan dengan baik dan semestinya. Para pelaku UMKM juga dapat membayarkan angsuran pembiayaan modal kerja dengan lancar sehingga tidak terdapat kredit macet dan saling menguntungkan antara pihak perbankan dengan pelaku usaha.

AHLIMEDIA

PENGARUH MANAJEMEN STRATEGI TERHADAP KINERJA USAHA PADA UMKM KERUPUK RAMBAK CAP SAPI

Oleh: Atun Prihatini

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah pilar kekuatan perekonomian yang kokoh. Terbukti dengan eksistensi UMKM saat Indonesia dilanda krisis moneter, imbas dari krisis global. Di sisi lain perusahaan dengan skala besar banyak mengalami gulung tikar, sehingga terjadi pemutusan hubungan kerja yang luar biasa. Hal ini menjadi bukti nyata bahwa UMKM dapat menjadi terobosan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat Indonesia.

UMKM perlu mendapatkan prioritas dari pemerintah karena peran dalam perekonomian cukup besar. Pemerintah dapat memberi perhatian berupa perlindungan dan pemulihan perekonomian dengan menyalurkan bantuan dana sosial, penyediaan penyangga dengan menjamin perputaran persediaan produk, perluasan pembiayaan investasi dan modal dengan menyediakan kredit lunak. Kebijakan ini, diperlukan untuk menjaga likuiditas UMKM.

Pandemi COVID-19 merupakan wabah yang melanda seluruh dunia sejak awal tahun 2020 hingga sekarang. COVID-19 sangat berdampak bagi perekonomian Indonesia terutama pada UMKM. Banyak pelaku usaha yang mengalami penurunan pendapatan bahkan gulung tikar akibat pandemi COVID-19. Ada pula pelaku usaha yang tetap bertahan meski pendapatan sangat menurun demi memenuhi kebutuhan.

UMKM yang bertahan di masa pandemi COVID-19 salah satunya usaha kerupuk rambak cap “Sapi” milik bapak Sufyan yang sudah di rintis sejak tahun 1998-sekarang. Pemegang usaha saat ini merupakan generasi kedua yang dipimpin oleh anak pertama beliau yakni Cahya Aprilianto. UMKM kerupuk rambak cap “Sapi” dengan bahan dasar kulit kerbau yang dikeringkan kurang lebih 10 hari. Penjualan dilakukan dengan menyediakan kerupuk mentah maupun siap saji. Kerupuk rambak mentah dijual kisaran harga Rp220.000–Rp240.000 perkilogram, untuk yang siap saji kisaran harga Rp10.000–Rp280.000 harga yang cukup ramah dikantong. UMKM kerupuk rambak ini memiliki 2 karyawan produksi yang dibantu juga oleh keluarga bapak Sofyan. Dalam seminggu UMKM kerupuk rambak melakukan produksi sebanyak 3 kali. Jika mendekati lebaran kerupuk akan diproduksi lebih banyak dari pada hari-hari biasa supaya memiliki stok yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Filosofi nama kerupuk rambak cap “Sapi” bukan diambil dari bahan dasar kulit yang diolah, akan tetapi pemilik usaha terinspirasi dari hewan sapi. Pemilik usaha mengatakan “Jadilah seperti sapi dalam melakukan sesuatu dengan pelan-pelan asalkan stabil seperti itu juga dalam menjalankan sebuah usaha meski secara pelan-pelan dan berhati-hati agar mendapatkan hasil yang tetap stabil”. Tapi dalam proses tersebut tidak lupa untuk melakukan kewajiban bagi seorang muslim yang telah mampu dan berkecukupan yakni sedekah ataupun menyantuni anak yatim-piatu dan juga orang-orang yang membutuhkan. Sedekah bukan hanya sekedar pemberian seorang

muslim kepada orang lain secara suka rela dan ikhlas melainkan sebagai tanda syukur kita kepada Allah SWT karena telah memberikan rezeki yang cukup. Dengan melakukan sedekah mampu menghapus dosa, menambahkan pahala, dan juga membuat harta yang kita miliki lebih berguna untuk orang yang membutuhkan. Jika dalam melakukan sedekah secara ikhlas tidak akan membuat kita menjadi miskin ataupun berkurangnya harta. Semua harta yang kita miliki hanyalah titipan Allah SWT.

Tingkat persaingan dalam usaha kerupuk rambak di Kudus sangatlah rendah karena dalam produksi membutuhkan waktu yang cukup lama. Dalam pengeringan sekali produksi kulit kerbau membutuhkan waktu 2-3 hari dan hanya mengandalkan sinar matahari yang terik untuk mencapai tingkat kekeringan yang sempurna. Sehingga dalam produksi kerupuk ini menghasilkan kualitas yang bagus dan tidak mengecewakan para konsumen. Meski usaha kerupuk rambak ini masih dalam skala rumahan, akan tapi sekala pemasaran sudah mampu sampai keluar kota.

Dalam menjalankan usaha tidak serta-merta berjalan dengan sendirinya, perlu manajemen dan strategi produksi dan pemasaran supaya berjalan tepat sasaran kebutuhan pasar. Manajemen dan strategi yang dilakukan pelaku usaha kerupuk rambak berupa kualitas produksi, inovasi produk, harga, pengemasan dan pemasaran.

Dalam segi manajemen strategi UMKM kerupuk rambak ini lebih maju dibandingkan dengan UMKM kerupuk rambak yang lain ditandai dengan pemasaran melalui media sosial seperti shopee,

instagram, facebook, tokopedia, bukalapak dan lain sebagainya. Pemasaran kerupuk rambak melalui media sosial diharapkan dapat menjangkau konsumen hingga luar kota. Strategi ini dianggap lebih efisien sebagai pemanfaatan media sosial untuk pemasaran produk. Sehingga dalam melakukan penjualan dianggap lebih cepat, lebih banyak peminat daripada pemasaran secara tradisional melalui mulut ke mulut.

Strategi dalam penjualan sangat berpengaruh dalam meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk yang dipasarkan. Strategi pemasaran yang mampu menarik perhatian konsumen berupa harga, kualitas, dan juga produk yang berbeda. Pemasaran yang dilakukan melalui media sosial mampu menjadikan kerupuk rambak cap “Sapi” ini memperoleh keuntungan penjualan, bahkan omzet cukup tinggi, sekaligus menjangkau konsumen dari luar kota dibandingkan dengan penjualan tradisional hanya di sekitar Kudus saja. Dengan adanya pandemi COVID-19 sangat berpengaruh bagi kerupuk rambak cap “Sapi” karena tidak dapat mengirim keluar kota dikarenakan akses yang sulit dijangkau dan beberapa prosedur yang harus dipatuhi.

Pada masa pandemi seperti ini para pelaku UMKM dituntut untuk kreatif supaya konsumen tidak bosan dengan produk yang telah dipasarkan, melalui inovasi sehingga eksistensi kerupuk rambak cap sapi tidak tenggelam dalam persaingan pasar digital. Seperti yang dilakukan oleh UMKM kerupuk rambak cap sapi milik Cahya Aprilianto. Di masa pandemi semua pelaku UMKM diharuskan belajar tentang bagaimana cara bertahan dalam bisnis,

dan bagaimana caranya kita dapat melihat peluang. Dalam keadaan apapun diharapkan jangan gegabah dalam mengambil keputusan atau hanya melihat keuntungan yang ada didepan mata saja tanpa kita analisa terlebih dahulu.

Manajemen strategi yang dapat kita lakukan dalam menghadapi pandemi yakni meningkatkan pelayanan kepada konsumen lebih detail, dan menjamin kebersihan, memberikan inovasi produk baru supaya menarik minat konsumen, memperkuat sumber daya manusia dengan menanamkan pembelajaran mengenai teknologi, mampu mempelajari digital marketing membuat promosi melalui media social dan mampu menggunakan dana bantuan pemerintah untuk UMKM agar para pelaku usaha tetap semangat dalam memenuhi kebutuhan.

AHLIMEDIA

PENGARUH PANDEMI COVID-19 TERHADAP KEHIDUPAN MASYARAKAT PADA SEKTOR EKONOMI

Oleh: Putri Indah Lestari

Pandemi COVID-19 telah melanda seluruh daerah yang ada di Indonesia termasuk juga di Kabupaten Kudus, tidak hanya menimbulkan korban jiwa akan tetapi berdampak pada aspek-aspek kehidupan lainnya seperti, perekonomian, pendidikan, serta kesehatan. Dengan adanya pandemi COVID-19 yang masih melanda hingga saat ini, Pengabdian yang dilakukan mahasiswa IAIN Kudus Desa Loram Wetan telah mewawancarai salah satu pemilik UMKM konveksi tas yang bertempat tinggal di Dukuh Pondok RT 03 RW 02.

Adanya Pandemi COVID-19 sangat berdampak pada sektor ekonomi masyarakat, seperti meningkatnya pengangguran, kemiskinan, serta menurunnya pendapatan daerah. Pada hari Selasa, 21 September 2021 penulis melakukan wawancara dengan Bapak Wagiran selaku pemilik UMKM konveksi tas sekolah yang berada di Desa Loram Wetan. Usaha konveksi tersebut didirikan Bapak Wagiran pada tahun 2009-sekarang, jadi kegiatan produksi tas telah berjalan hampir 12 tahun. Produk yang di hasilkan bermutu baik, serta memiliki harga sangat terjangkau. Selama hampir 12 tahun ini, Bapak Wagiran jarang menemui masalah yang berkaitan dengan proses pemroduksian barang, sampai dengan adanya pandemi COVID-19 pada tahun 2020 produksi tas yang dijalankannya

mengalami hambatan sehingga berdampak pada penurunan pendapatan yang signifikan, karena mencapai 75% dibanding dengan masa sebelum pandemi.

Dalam menghadapi krisis ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19, Bapak Wagiran memiliki beberapa strategi tersendiri dan menerapkannya untuk meningkatkan penjualan serta supayausaha konveksi yang dimiliki tetap berjalan. Selain itu, pandemi COVID-19 juga menyebabkan banyak pengusaha yang gulung tikar dan melakukan pengurangan karyawan dikarenakan tidak dapat memberikan gaji karena menurunnya pendapatan pada situasi seperti ini. Berdasarkan hal tersebut, pengusaha atau pelaku UMKM harus memiliki strategi ataupun metode pemasaran yang unik dan menarik untuk dapat menanggulangi permasalahan yang ada.

Strategi yang dilakukan Bapak Wagiran selama masa pandemi yaitu pemasaran hasil produksi melalui sosial media. Adanya Peraturan Pemerintah yang melarang warga berkerumun membuat para pedagang susah untuk memasarkan dagangannya, dengan memanfaatkan sosial media tentunya dapat dijadikan solusi tersendiri agar usaha tetap berjalan.

Sebelum pandemi, Bapak Wagiran memasarkan dagangannya hanya secara offline dengan setor ke pasar-pasar yang ada di Kabupaten Kudus dan menjual keliling hingga luar kota. Setelah adanya pandemi, Bapak Wagiran mulai memasarkan hasil produksinya melalui media online seperti *facebook*, *marketplace*, *instagram*, *shopee*, serta *lazada*. Terdapat beberapa hal yang perlu di

perhatikan ketika berjualan secara online, karena konsumen dapat memilih barang dari berbagai toko yang ada di sosial media tersebut, pasti terdapat persaingan antar toko yang menjual barang sepadan. Oleh sebab itu, pelaku UMKM harus meningkatkan mutu produk dan pelayanan supaya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen.

Strategi kedua yang dilakukan Bapak Wagiran yaitu merancang kegiatan promosi offline dan online. Dalam setiap usaha, aktivitas promosi merupakan kegiatan yang tidak bisa dihilangkan karena tanpa adanya promosi, barang hasil produksian tidak akan dikenal oleh masyarakat. Oleh karena itu, banyak cara yang telah dilakukan Bapak Wagiran dalam mempromosikan produknya secara *offline* maupun *online*, di antaranya menyebarkan *brosure* ke sekolah-sekolah, yayasan pondok pesantren, dan toko-toko yang menjual peralatan sekolah, Bapak Wagiran juga mengikuti event-event ataupun pameran yang diadakan oleh komunitas tertentu. Selanjutnya promosi online yang dilakukan untuk menarik pelanggannya dengan memakai iklan di media sosial seperti *instagram* dan *facebook*.

Kemudian, strategi pemasaran lain yang dilakukan Bapak Wagiran yaitu dengan membuat produk sesuai permintaan pasar. Awal mula Bapak Wagiran mendirikan usaha konveksi tersebut hanya melayani pembuatan tas sekolah ransel saja, dikarenakan pandemi COVID-19 yang semakin menyebar dan penularannya sangat cepat, pemerintah menerbitkan peraturan WFH (*Work From Home*) atau di kenal dengan istilah kerja dari rumah. Semua masyarakat dianjurkan untuk bekerja dari rumah, dan anak-anak

melakukan aktivitas belajar mengajar secara daring (*online*). Kegiatan WFH dan mengurangi aktivitas di luar rumah sangat efektif untuk mencegah penularan virus Corona. Akan tetapi, peraturan WFH menjadi masalah tersendiri bagi pelaku UMKM, terutama yang bergerak dalam bidang konveksi tas. Dengan adanya Peraturan Pemerintah yang mewajibkan pembelajaran secara daring, maka otomatis siswa-siswi tidak memerlukan tas untuk menyimpan peralatan belajarnya. Sejak peraturan tersebut diterbitkan, permintaan pasar berkurang dan pendapatan mereka menurun drastis.

Meskipun demikian, Bapak Wagiran tidak patah semangat, beliau mencoba berinovasi untuk mencari solusi agar usahanya tetap berjalan dan karyawan masih tetap bisa bekerja. Dari sini beliau mulai memikirkan untuk memproduksi beberapa jenis tas yang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan konsumen. Pada masa pandemi ini, permintaan paling banyak yaitu tas pinggang, gunung, laptop, tas santai untuk wanita, totebag, dan tas kecil-kecil lain sebagainya. Beliau percaya situasi sulit seperti ini pasti akan berlalu, maka dari itu saran untuk teman-teman pelaku UMKM khususnya yang bergerak di bidang konveksi “jangan pernah patah semangat dan teruslah menciptakan inovasi-inovasi baru supaya usaha yang kita lakukan senantiasa berjalan dan terus berkembang,” ucap Bapak Wagiran.

Ekonomi merupakan faktor penting dalam kehidupan masyarakat. Kehidupan sehari-hari manusia dapat dipastikan selalu bersinggungan dengan kebutuhan ekonomi. Ditengah-tengah berbagai macam Peraturan Pemerintah, seperti menerapkan protokol

kesehatan, terbitnya peraturan WFH (*Work From Home*), dan pemberlakuan kebijakan *social distancing*, para pedagang tetap berjualan, hal tersebut dilakukan mereka bukan berarti tidak mematuhi Peraturan Pemerintah, namun mempunyai alasan jika tidak berdagang akibatnya mereka tidak bisa mencukupi kebutuhan kesehariannya. Adanya Peraturan Pemerintah untuk tetap dirumah juga berakibat sepiya pelanggan, hal tersebut membuat pendapatan mereka mengalami penurunan.

Harapan penulis untuk pemerintah ialah apabila mengeluarkan kebijakan mengenai pembatasan *social (sosial distancing)*, WFH (*Work From Home*), dan lain sebagainya seperti halnya yang tercantum pada Undang-Undang nomor 6 tahun 2018 tentang karantina kesehatan yang berakibat ke aspek lain, maka perlu kebijakan pendukung untuk menengahi akibat yang akan datang. Seperti yang tertuang pada pembukaan Undang-Undang Dasar 1945, bahwa Negara Indonesia dibentuk unuk melindungi segenap bangsa, memajukan kesejahteraan umum, dan mencerdaskan kehidupan bangsa (Sulistiawati, 2012).

KEANEKARAGAMAN JENIS TANAMAN HIAS SEBAGAI PENDUKUNG SEKTOR EKONOMI

Oleh: Lailiyatun Nasikhah

Perekonomian merupakan suatu hal umum yang sangat melekat dalam kehidupan masyarakat. Sepanjang tahun 2019 hingga 2021 perekonomian masyarakat terhambat karena mewabahnya virus COVID-19. Hal tersebut menimbulkan banyak kesenjangan sosial dan krisisnya kesehatan dikalangan masyarakat. Pandemi COVID-19 memengaruhi kegiatan masyarakat yang melibatkan banyak orang, seperti kegiatan jual-beli, keagamaan, permusyawaratan dll. Semua orang mengalami dampak adanya pandemi ini, terutama orang-orang yang mempunyai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sebagai mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan ekonominya. Mereka mengalami penurunan penghasilan dikarenakan adanya peraturan pemerintah yang tidak memperbolehkan warganya untuk berkerumun dan diharuskan *stay at home* (dirumah saja).

Salah satu UMKM yang terdampak karena adanya pandemi COVID-19 yaitu “Taman Pondok Bunga”, di mana UMKM tersebut menjual banyak jenis tanaman hias. Pemilik Taman Pondok Bunga yaitu seorang ibu rumah tangga bernama Ibu Ambarwati, beliau menempuh pendidikan terakhir di bangku SMA (paket C). Berbagai pengalaman sudah dijalaninya, seperti sebagai karyawan apotek, anggota PMI dll, dan sekarang Ibu Ambarwati memilih untuk lebih fokus dengan UMKM pondok bunga yang dimilikinya. UMKM ini terletak di seberang jalan menuju Taman Krida Kudus.

UMKM Pondok Bunga merupakan bisnis yang telah lama dijalani oleh Ibu Ambarwati. Bisnis tersebut berawal dari hobi suami yang kemudian dikembangkan hingga menjadi peluang usaha untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Akan tetapi takdir berkata lain, suami beliau dipanggil terlebih dahulu oleh Yang Maha Kuasa sehingga UMKM Pondok Bunga diteruskan oleh sang istri, yaitu Ibu Ambarwati. Dalam mengelola UMKM tersebut, pemilik hanya memiliki sedikit modal awal sebesar 200 ribu dengan fasilitas seadanya. Modal tersebut digunakan pemilik untuk membeli bibit tanaman hias yang kemudian dirawat dengan baik sehingga tanaman tumbuh besar dan layak untuk dijual atau dipasarkan.

Secara umum, tanaman hias dapat dibagi menjadi tanaman hias bunga dan tanaman hias daun. Tanaman hias bunga merupakan tanaman hias dengan bagian bunganya itu memiliki keunikan atau keindahan tersendiri, sehingga menarik perhatian setiap orang seperti anggrek, *adenium* dan *krisan*. Sedangkan tanaman hias daun merupakan jenis-jenis tanaman yang daunnya memiliki keunikan tersendiri seperti *aglonema*, *anthurium*, *monstera* dan kuping gajah (Prhmantoro, 1997: 2).

Pada UMKM milik Ibu Ambarwati ini memiliki >200 jenis tanaman hias yang dipasarkan. Tanaman tersebut di antaranya, aglonema, berbagai macam jenis jeruk, cemara (*Casuarinaceae*), pucuk merah (*Syzygium paniculatum*), cocor bebek (*Bryophyllum pinnatum*), janda bolong (*Monstera adansonii*), paku suplir (*Adiantum capillus-veneris*), bambu jepang (*Pseudosasa japonica*), euphorbia, jambu air (*Syzygium aqueum*), lili paris (*Chlorophytum*

comosum), lidah mertua (*Sansevieria*), parijsoto (*Medinilla magnifica*), daun zebra (*Aphelandra squarrosa*), philo bergerigi (*Thaumatococcus danii*), kuping gajah (*Anthurium crystallinum*), mondo kaki (*Tabernaemontana divaricata*), kacapiring (*Gardenia jasminoides*), dll. Sebagian tanaman tersebut dibeli pemilik dari tengkulak yang berasal dari kota Malang dan sebagian lagi hasil dari pembibitan sendiri di rumah.

Musim pandemi menyebabkan sebagian pemilik UMKM mengalami penurunan pendapatan, tidak terkecuali UMKM Pondok Bunga milik Ibu Ambarwati ini. Sebelum pandemi COVID-19 menyebar di Indonesia, UMKM Pondok Bunga memiliki beberapa karyawan. Namun, setelah adanya dampak pandemi mengakibatkan pemasukan hasil penjualan tidak sesuai dengan pengeluaran yang digunakan, sehingga pemilik UMKM mengurangi karyawan-karyawannya guna menanggulangi kerugian. Sekarang hanya pemilik dan keluarga sendiri yang ikut mengelola UMKM Pondok Bunga tersebut.

Keindahan tanaman hias saat ini memiliki daya tarik tersendiri bagi sebagian kalangan masyarakat. Jenis dan keindahannya selalu menjadi alasan tersendiri untuk masyarakat yang memang memiliki hobi memelihara tanaman hias atau sekedar menjadikan tanaman hias sebagai pelengkap keindahan rumah. Jenis-jenis tanaman hias dengan berbagai macamnya menjadikan harga jual yang berbeda-beda. Semakin indah bentuk, keunikan dan kelangkaan tanaman, maka harga jualnya akan semakin mahal. Beberapa bulan yang lalu terdapat tanaman hias yang menjadi perbincangan hangat dikalangan

masyarakat yaitu tanaman hias janda bolong (*Monstera adansonii*). Tanaman ini menjadi salah satu dari beberapa tanaman hias yang populer. Tanaman tersebut memiliki keunikan yaitu pada daunnya terbentuk lubang-lubang yang besar sehingga disebut dengan tanaman janda bolong. Harga tanaman tersebut sangat fantastis yaitu mencapai ratusan juta rupiah, hal ini menjadi kesempatan tersendiri bagi pebisnistanaman hias seperti Ibu Ambarwati.

Selain menjual tanaman yang langka pada masa pandemi, pemilik UMKM pondok bunga juga memiliki inovasi tersendiri dalam mengatasi sepi pembeli yaitu dengan merombak tanaman hias yang sudah biasa menjadi tanaman menarik tetapi harganya tetap terjangkau, seperti hasil cangkokan tanaman jambu air. Tanaman tersebut memiliki pohon yang kecil, namun sudah bisa berbuah. Harga tanaman tersebut yaitu < 50.000, jadi tidak terlalu mahal sehingga banyak para pengunjung yang membelinya. Sebagai seorang pebisnis, inovasi sangat diperlukan agar tidak tercapai kerugian besar dan memiliki sedikit perbedaan barang jual dengan sesama pebisnis tanaman hias. Setiap pemilik bisnis pastinya sudah memikirkan keuntungan dan kerugian yang akan diterimanya. Kelebihan dari berbisnis tanaman hias antara lain yaitu perawatan tanaman hias yang tidak terlalu sulit, tidak terlalu repot, dan keuntungan bisa mencapai puluhan juta setiap bulannya. Sedangkan dalam berbisnis tanaman hias yaitu tanaman budidaya yang cepat layu, sehingga pedagang tidak akan mendapatkan keuntungan dari hasil tanaman yang dijualnya.

Dengan demikian, sebagai seorang pebisnis harus menerapkan

strategi yang tepat dalam menyikapi kelebihan maupun kekurangan yang akan diterima, adanya persaingan sesama pebisnis tanaman hias juga dapat menjadi kelemahan dalam berusaha, maka pemilik usaha dituntut untuk memiliki pola perilaku yang berbeda dengan yang lain. “Sebagai pebisnis dituntut harus bisa dan terbiasa. Semakin seseorang itu dikritik maka harus semakin tajam pula untuk berusaha. Jadikanlah kritikanmu sebagai semangatku,” kata Ibu Ambarwati.

AHLIMEDIA

MENUMBUHKAN JIWA WIRAUSAHA DI KALANGAN REMAJA

Oleh: Nuril Huda

Di era modern saat ini remaja merupakan salah satu fase kehidupan yang dilewati oleh setiap manusia. Masa remaja adalah masa peralihan dari anak-anak menuju dewasa, pada pertumbuhan remaja perubahan fisik berkembang sangat pesat menjadi besar namun dalam perkembangan psikisnya masih bersifat anak-anak. Paradigma remaja sebagai kepribadian yang mandiri, kreatif dan inovatif mendapat berbagai tanggapan yang sangat serius. Setiap remaja punya impian yang sama untuk mencapai kesuksesannya. Remaja dikatakan dewasa apabila dapat mengembangkan pola pikir (*mindset*), bisa hidup mandiri dan mempunyai rasa tanggungjawab. Sedangkan yang dapat membedakan pertumbuhan hanyalah kesungguhannya.

Remaja merupakan harapan bangsa yang mempunyai banyak peran dalam menentukan perubahan lingkungannya terhadap cara pandang masyarakat dalam menghadapi perubahan dunia yang berubah secara dinamis. Untuk itu perlu adanya penanaman mental pada generasi muda yang dapat memotivasi semangat belajar dan berpikir untuk memajukan nilai-nilai kewirausahaan, hal tersebut didorong dengan dukungan dari lingkungan keluarga dan akademis. Secara akademis para pendidik diharapkan mampu memberikan cara bagaimana memulai usaha dari tahap perencanaan sampai pelaksanaan begitupun orang tua juga memberikan pendidikan

mengenai kewirausahaan yang dapat memberikan kemandirian dan pemahaman betapa pentingnya usaha bagi diri sendiri dan orang lain.

Peran pemerintah juga diharapkan dapat mendukung gerakan pemuda dalam meningkatkan ekonomi masyarakat. Dengan mengadakan pengembangan usaha kecil didukung orang tua dan pembimbing yang berpengalaman sehingga remaja bisa berperan di dunia wirausaha. Dengan itu diharapkan memiliki pengalaman berwirausaha yang dapat melatih kemandirian para remaja. Wirausaha merupakan kegiatan yang dapat menghasilkan uang. Dalam pengertian luas usaha adalah suatu ide yang diwujudkan dalam suatu cara yang dapat dilaksanakan dalam kegiatan secara sederhana, setiap kegiatan dapat dilaksanakan melalui langkah-langkah antara lain mencari ide, membuat rencana, melaksanakan terdapat kegiatan yang jelas, dan perlu adanya imbalan atau penghargaan atas kegiatan tersebut.

Menjadi seorang yang berjiwa wirausaha memberikan keuntungan bagi diri sendiri dan memberikan manfaat dilingkungan keluarga dan seluruh masyarakat. Dengan memahami apa itu wirausaha kita mengetahui bahwa setiap manusia dapat mewujudkan usaha sendiri. Dengankata lain pengusaha tidak dibatasi dengan jenis kelamin, umur, kepercayaan, suku atau unsur lainnya (Daryanto,2012,hal.12).

Desa Loram Wetan merupakan desa yang sangat strategis, terletak di Kecamatan Jati Kabupaten Kudus. Desa Loram Wetan dikenal masyarakat luar sebagai desa maju dan sejahtera. Mayoritas penduduk Desa Loram Wetan memiliki usaha sendiri seperti konveksi

tas, baju, hijab, batu bata merah dan lain sebagainya. Hal ini dapat mengembangkan potensi jiwa wirausaha bagi kalangan remaja.

Di era modern seperti ini remaja harus aktif mencari pengalaman berwirausaha. Sebagai remaja harus memiliki *mindset* yang positif, remaja bisa dikatakan remaja positif ketika mempunyai jiwa kepemimpinan dan kemandirian dalam melakukan segala hal. Pepatah mengatakan “Berakit-rakit ke hulu, berenang-renang ketepian, bersakit-sakit dahulu, bersenang-senang kemudian” dari kalimat itu bisa di ambil kesimpulan bahwa sebagai remaja harus bersemangat berani mencoba dan jangan takut gagal, karena dengan mengalami kegagalan dapat mengerti di mana letak kesalahan sehingga nantinya dapat mencari jalan yang benar untuk langkah selanjutnya. Di Desa Loram Wetan ini memiliki banyak peluang bagi remaja untuk mencari pengalaman berwirausaha, karena masyarakat Desa Loram Wetan banyak yang memiliki usaha sendiri.

Pada kemajuan dunia yang semakin modern jiwa wirausaha harus ditanamkan sejak dini. Waktu remaja seharusnya digunakan untuk kegiatan yang bermanfaat bukan hanya tidur, bermain game, dan bermalas-malasan tetapi harus mempunyai semangat tinggi untuk menggapai impian pada masa yang akan datang. Sehingga kita memiliki kemandirian dalam mencapai tujuan yang diinginkan supaya dapat bermanfaat untuk diri sendiri dan di lingkungan masyarakat. Ketika masa remaja sudah sukses di dunia wirausaha harus terus belajar dan mengamalkan ilmu-ilmu tentang wirausaha.

Desa Loram Wetan sendiri memiliki banyak peluang bagi

remaja yang ingin mencari pengalaman wirausaha, Mayoritas penduduk remaja Desa Loram Wetan mempunyai usaha sendiri salah satunya sebagai pengrajin batu bata merah. Batu bata merah merupakan bahan material sebagai salah satu dalam pembuatan rumah yang di buat dari hasil bahan alam tanah liat. Batu bata merah yang dibuat oleh pemuda Desa Loram Wetan pada setiap musim kemarau dan harga jual batu merah normal bisa menghasilkan omzet rata-rata mencapai Rp.100.000.000,- Harga batu bata merah bisa melambung tinggi dari harga normal batu bata merah yaitu persatu ribu batu bata merah dengan kisaran harga Rp.650.000,- sampai Rp.750.000,- Per musim dapat menghasilkan batu bata merah hingga Rp.150.000,- biji batu bata merah.

Menjadi jutawan saat remaja merupakan kesempatan bagi siapapun, dengan menghindari sifat malas, mempunyai impian yang tinggi, tekad yang kuat dan rasa tanggung jawab yang di tanamkan sejak muda dapat menjadi bekal dalam berwirausaha. Sehingga perlu di garis bawahi, bahwa menanamkan jiwa wirausaha dikalangan remaja itu sangat penting karena wirausaha bisa dibuat sebagai sampingan anak muda (penghasilan tambahan), untuk tambahan dalam memenuhi kebutuhan, serta dapat menjadi pengusaha muda yang sukses.

PENDAMPINGAN MASYARAKAT DALAM PENINGKATAN UMKM DI DESA LORAM WETAN

Oleh: Ulil Faidah

Potensi yang ada di Desa Loram Wetan Kecamatan Jati Kabupaten Kudus adalah sebagian pencaharian masyarakat di sana sebagai petani sawah dan mempunyai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di antaranya konveksi tas, boneka, hijab, pakaian, celana pendek, seragam, dagang kain tas, usaha roti, air mineral, krupuk, sembako, tanaman hias, aksesoris, mainan edukasi, anyaman tempat sampah, gerabah, jasa sablon, peralatan listrik, salon, pakan burung, ayam pedaging, rosok, pedagang mobil, sepeda, sepatu dan sandal, bahan bangunan, dan lain sebagainya.

Desa Loram Wetan juga disebut sebagai desa cerdas kedua yang telah diresmikan pada tanggal 21 Desember 2017 oleh Bupati Kudus yaitu Dr. Musthofa. Desa cerdas terlahir dari inisiatif sebuah komunitas yang digagas untuk memanfaatkan teknologi informasi bagi masyarakat perdesaan. UMKM adalah sebuah usaha yang melibatkan potensi masyarakat dengan tujuan untuk mengembangkan suatu produk. UMKM tidak hanya berperan dalam memajukan kehidupan masyarakat tetapi juga untuk membuka lapangan pekerjaan sebagai upaya pengurangan pengangguran, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi desa untuk lebih maju dan berkembang.

Perkembangan UMKM di Desa Loram Wetan dari tahun ke tahun telah mengalami peningkatan, meskipun pertumbuhan UMKM di Desa Loram Wetan setiap tahun mengalami peningkatan, akan tetapi masih banyak kekurangan yang harus dibenahi. Adapun problematika UMKM yang sering dihadapi masyarakat yaitu rendahnya kualitas sumber daya manusia, kurangnya inovasi pemasaran barang produksi, rendahnya akses permodalan, dan rendahnya tenaga pendampingan di lapangan. Oleh sebab itu, penting adanya kesadaran semua pihak untuk mendorong UMKM di Desa Loram Wetan agar tercipta masyarakat maju dan sejahtera.

Salah satu cara mengatasi permasalahan di atas yaitu dengan memberikan program pendampingan dan pemberdayaan bagi UMKM, di antaranya program pengentasan kemiskinan. Sedangkan beberapa kegiatan yang dapat dilakukan, antara lain: penumbuhan iklim usaha yang kondusif, pengembangan sistem pendukung usaha, pengembangan wirausaha dan keunggulan kompetitif, serta pemberdayaan usaha skala mikro (Suprayanto, 2013). Selain itu, program pemberdayaan industri kecil bertujuan untuk membuka lapangan kerja lebih luas dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat (Rahmadanik & Wachid, 2003).

Program pendampingan masyarakat dalam peningkatan UMKM di Desa Loram Wetan diperlukan beberapa tahapan, di antaranya meningkatkan pengetahuan dan kemampuan manajerial pelaku UMKM, sehingga berakibat pada peningkatan daya saing UMKM di Desa Loram Wetan. Selain itu, perekonomian dapat dijalankan melalui peningkatan kuantitas dan kualitas UMKM yang

sudah ada sehingga berdampak pada kesejahteraan masyarakat.

Pada Bulan September 2021 Kementerian Komunikasi dan Informasi (KOMINFO) pusat telah melakukan pendampingan masyarakat dalam peningkatan UMKM, salah satunya pemberian program internet gratis. Program pendampingan pengembangan UMKM yang dilakukan oleh KOMINFO pusat dilaksanakan pada awal bulan september 2021, yang diberikan kepada beberapa desa di Provinsi Jawa Barat, Yogyakarta, dan Jawa Tengah. Di Provinsi Jawa Barat terdapat 3 desa, provinsi DIY terdapat 4 desa, dan Kabupaten Kudus 2 desa yaitu Desa Loram Wetan dan Desa Janggalan. Program pendampingan tersebut berupa Pelatihan atau Bimbingan Teknis (Bimtek) yang diberikan oleh KOMINFO untuk UMKM.

Bimtek dilakukan secara *online* dan *offline*, untuk daerah yang terpilih mengikuti bimtek secara *offline* antara lain yaitu Boyolali dan Mangunan, sedangkan yang lainnya pelaksanaan Bimtek secara *online*. Kegiatan Bimtek yang diberikan berupa pemberian aplikasi khusus dari KOMINFO, pengenalan, dan pengoprasian aplikasi untuk *digital marketing* yaitu bagaimana cara tepat foto barang dan pemasaran barang produksi secara *online*. Pendekatan program pendampingan masyarakat dalam pengembangan UMKM menggunakan metode pelatihan kewirausahaan, dengan berbagai kegiatan yaitu: *pertama*, metode *workshop* kewiausahaan, *management business*, *financial management*, produksi dan pemasaran berbasis teknologi bagi pelaku UMKM untuk disediakan aspek teknis dalam pembuatan *planning* usaha yang akan

dikembangkan oleh UMKM. Kegiatan ini dilakukan dalam satu pertemuan dengan narasumber baik dari praktisi bisnis maupun UMKM yang sudah sukses. *Kedua*, melakukan pembimbingan dan pendampingan teknis usaha kepada UMKM yang telah mendaftar dan difokuskan pada usaha untuk memajukan potensi UMKM dalam bidang perencanaan usaha (*business plan*), *management busines*, *production process*, serta manajemen keuangan.

UMKM di Desa Loram Wetan memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan. Langkah selanjutnya, pemerintah desa mengajukan 20 UMKM agar mendapatkan internet gratis, dengan tujuan untuk mendukung kegiatan yang dilaksanakan. Sebagai contoh yang telah di dokumentasikan oleh KOMINFO yaitu UMKM produksi kerupuk milik Bapak Aziz dan Ibu Siti pemilik warung kopi. Harapan dari kegiatan ini bantuan internet gratis mampu meningkatkan kesejahteraan UMKM agar dapat lebih maju dan berkembang.

Jumlah peserta yang mengikuti Bimtek ada 20 UMKM yang tersebar di Desa Loram Wetan Kecamatan Jati Kabupaten Kudus yaitu UMKM konveksi tas, produksi krupuk, warung kopi, pedagang hijab, pakaian, dan lain sebagainya. Data peserta tersebut merupakan UMKM yang telah mendaftar untuk mengikuti Bimtek yang di fasilitasi oleh KOMINFO pusat yang terdaftar di Desa Loram Wetan mulai dari Dukuh Bagusan, Dukuh Krajan hingga Dukuh Ndosaran.

Program pendampingan kewirausahaan UMKM telah terlaksana dengan baik, tetapi dalam beberapa aspek masih terdapat kekurangan. Dengan demikian beberapa hal yang perlu dilakukan untuk pengembangan UMKM yaitu dukungan pembiayaan, penyediaan sarana dan prasarana, serta monitoring atau pengawasan terhadap pelaku UMKM setelah dilaksanakannya pelatihan. Pentingnya pendampingan masyarakat dibuktikan dalam pengembangan potensi UMKM dalam mendukung Sumber Daya Manusia (SDM) dan kewirausahaan yang telah dilaksanakan masyarakat Desa Loram Wetan sampai saat ini.

AHLIMEDIA

MEMBANGUN *EDUPREUNERSHIP*
DI KALANGAN SISWA SD UT AL CHUSNA
LORAM WETAN
Oleh: Zulfa Harfiyani

Kehidupan orang Indonesia menjelang tahun 2020 terus menjadi lebih baik serta dinamik. Karena lulusan pendidikan di haruskan mempunyai keahlian kemandirian yang tangguh supaya tidak mengalami tantangan, ancaman, dan hambatan yang di akibatkan terjadinya pergantian era-globalisasi. Lebih lanjut di kemukakan jika tantangan yang terjalin pada era globalisasi adalah semakin kecilnya kualitas kemandirian manusia. Krisis yang menimpa Indonesia memiliki banyak sudut pandang menyebabkan budaya bangsa Indonesia yang semakin memudar, seperti terjadinya penurunan tingkah laku, kejiwaan, dan semangat berupaya serta bekerja yang terus menjadi melemah, kreativitas yang terus menyusut serta menjerus ke arah negatif. Kecenderungan terbentuknya pergantian tidak bisa di jauhi seluruh pihak, baik pribadi, kelompok, masyarakat, bangsa, ataupun negri, sehingga di tuntutan untuk lebih memfokuskan diri pada penataan rencana strategik dengan visi yang jauh ke depan supaya siap menghadapi perubahan (Engkoswara,1999).

Kewajiban pendidik di Indonesia yaitu mampu menyiapkan generasi yang berkompeten dan mampu bertahan di era baru yan di sebut era industri 4.0 atau yang juga di kenal sebagai era digital 4.0 dan era berikutnya. Berdasarkan UU No 20. Tahun 2003 mengenai

sistem pendidikan nasional pasal 3 tentang tujuan pendidikan, dapat disimpulkan bahwa tugas pendidikan adalah mengembangkan dan membentuk karakter manusia yang beriman dan bertakwa kepada tuhan semesta alam serta ber-akhlaq yang baik, kreatif, cakap, mandiri, demokratis, dan bertanggung jawab. Berdasarkan hal tersebut maka di butuhkan pembelajaran yang dapat memenuhi kebutuhan dari peserta didik agar mencapai fungsi dari pendidikan. Pembelajaran tidak hanya sebatas intelektual saja, namun juga penanaman karakter dan pengetahuan tentang *lifeskill* juga harus seimbang (Tasemen et al, 2020).

Penguatan kecakapan hidup (*lifeskill*) untuk peserta didik dapat di lakukan melalui beberapa hal, salah satunya melalui pendidikan kewirausahaan (*Edupreneurship*). Pentingnya pendidikan tentang kewirausahaan yang harus di tanamkan mulai sejak usia dini sehingga nantinya mampu mencetak peserta didik yang menguasai dalam hal akademik maupun non akademik di harapkan juga mampu mempersiapkan Negara Indonesia dalam menghadapi demografi yang bermanfaat bagi kemajuan negara dikanca dunia.

Dengan penanaman pendidikan kewirausahaan di usia dini yaitu usia 6 sampai 12 tahun yang termasuk kategori usia dalam pendidikan golongan Sekolah Dasar (SD), di mana usia yang masih membutuhkan seorang pembimbing dan pengarah, artinya disini seorang guru mempunyai peran yang sangat penting sebagai fasilitator dalam proses belajar dan mengajar dibangku sekolah. Dengan membekali peserta didiknya melalui pembentukan dan penanaman jiwa berdasarkan nilai-nilai kewirausahaan serta memberikan motivasi

mengenai pendidikan kewirausahaan terhadap peserta didik, sehingga nantinya lulusan dari sekolah dasar di harapkan dapat mempunyai jiwa kewirausahaan yang dapat membekali dirinya ketika menghadapi arus perkembangan zaman yang semakin maju dan dapat bersaing secara global.

Edupreneurship tertuang pada setiap mata pelajaran sesuai dengan kurikulum yang berlaku pada satuan Pendidikan Dasar, pendidikan kewirausahaan hanya terintegrasi secara implisit atau tidak adanya mata pelajaran khusus tentang pendidikan kewirausahaan. Pendidikan kewirausahaan dapat menjadi ruang belajar dan eksplorasi bagi peserta didik. Peserta didik hanya dibekali bagaimana membuat dan menciptakan tetapi juga bagaimana mengelola, mengatasi, dan mempertahankan sesuatu hal yang sudah di kembangkan agar dapat menghasilkan output yang berkualitas.

Penanaman jiwa kewirausahaan pada peserta didik sekolah dasar berfokus pada pembentukan karakter sesuai dengan nilai-nilai kewirausahaan yaitu meliputi: jujur, disiplin, kerja keras, kreatif, inovatif, mandiri, tanggung jawab, kerjasama, kepemimpinan, komitmen, komunikatif, pantang menyerah, berani mengambil suatu resiko, realistis, rasa ingin tahu dan motivasi yang kuat untuk sukses serta berorientasi pada tindakan.

Untuk membangun peserta didik sebagai generasi yang berjiwa wirausaha SD UT AL-Chusna Loram Wetan Jati Kudus menjadikan kegiatan ekstrakurikuler sebagai wadah dalam pengintegrasian *Edupreneurship* (Sa'diyah,2021). Menyimpulkan bahwa

membangun *Edupreunership* melalui kegiatan ekstrakurikuler dapat membantu peserta didik dalam pengembangannya sesuai dengan kebutuhan bakat dan minat serta potensi dari para peserta didik. Kegiatan ekstrakurikuler dapat menjadi sarana dalam membangun jiwa wirausaha di kalangan peserta didik sekolah dasar di dalam kegiatan ekstrakurikuler yang di selenggarakan secara khusus dari sekolahan untuk mengembangkan bakat dan minat serta potensi dari peserta didik dengan optimal serta menumbuhkan pribadi yang mandiri di dalam jiwa peserta didik yang nantinya dapat menciptakan pandangan karakter kewirausahaan pada diri peserta didik.

Kegiatan ekstrakurikuler yang selama ini sudah di selenggarakan oleh sekolahan merupakan suatu alat yang berpotensi sebagai upaya dalam melakukan pembinaan sifat, termasuk memiliki sifat wirausaha serta peningkatan kualitas akademik dari peserta didik. Kegiatan ekstrakurikuler ini adalah kegiatan pendidikan yang di lakukan di luar mata pelajaran untuk membantu mengembangkan peserta didik sesuai dengan potensi yang dimiliki dari masing masing individu. Dari peserta didik melalui kegiatan yang khusus di selenggarakan dari tenaga pendidik yang mempunyai kemampuan serta memiliki kewenangan di sekolah. Kegiatan ekstrakurikuler ini di harapkan bisa mengembangkan jiwa yang mempunyai tanggung jawab sosial, mengasah kemampuan, serta prestasi dari peserta didik. Kelebihan kegiatan ekstrakurikuler ini dapat menjadikan peserta didik memiliki nilai melalui pengalaman konkrit. Pengalaman dapat lebih tertanam dalam jika di bandingkan sekedar informasi. Peserta

didik lebih terlibat dalam menggali nilai-nilai hidup dan nilai-nilai dalam setiap pembelajaran yang lebih menyenangkan. Kendati seperti itu kegiatan ekstrakurikuler juga memiliki suatu kelemahan yaitu tidak adanya struktur yang tetap dalam suatu kerangka pendidikan dan pengajaran di sekolah, serta membutuhkan waktu yang lebih banyak. Kegiatan ekstrakurikuler ini juga mengharuskan kreativitas dan pemahaman akan kebutuhan peserta didik secara mendalam, tidak hanya sekedar acara bersama saja, di butuhkan juga seorang pendamping yang antusias dan mempunyai persepsi yang sama. kegiatan seperti ini tidak hanya bisa di lakukan hanya satu tahun sekali tetapi harus dilakukan secara berkesinambungan dan menjadi suatu agenda di sekolahan.

Selain kegiatan ekstrakurikuler di sekolahan membangun jiwa wirausaha juga dapat di lakukan melalui suatu pengembangan diri, pengembangan diri disini merupakan suatu aktivitas yang hampir sama dengan kegiatan ekstrakurikuler karena di lakukan di luar jam mata pelajaran. Sebagai bagian pelengkap dari kurikulum sekolah kegiatan pengembangan diri ialah suatu upaya mencetak karakter wirausaha serta kepribadian peserta didik yang di lakukan melalui kegiatan pelayanan bimbingan konseling sesuai dengan kehidupan sosial, aktivitas belajar, permasalahan individu, pengembangan karir, serta kegiatan ekstrakurikuler. Pengembangan diri yang di lakukan dalam aktivitas yang berupa pengembangan kompetensi dan kebiasaan dalam kehidupan sehari-hari serta lingkungan dari peserta didik. Tujuan dari pengembangan diri merupakan membagikan suatu kesempatan kepada peserta didik untuk meningkatkan dan

mengekspresikan diri sesuai dengan kebutuhan bakat minat dan potensi serta perkembangan dari peserta didik dengan mencermati keadaan sekolah.

AHLIMEDIA

BIMBINGAN BELAJAR MATEMATIKA DI LINGKUNGAN MASYARAKAT PEDAGANG

Oleh: Ahmad Khumaidi

Untuk keberlangsungan hidup manusia perlu adanya perputaran ekonomi. Manusia tidak akan lepas dari kebutuhan, primer maupun sekunder dalam menjalankan aktivitas sehari-hari. Tidak lepas dari dua kebutuhan tersebut, untuk mencapai segala kebutuhan perlu adanya biaya kelangsungan hidup. Untuk itu perlunya mencari biaya kebutuhan mulai dari hasil bekerja, jasa, ataupun sebagai pedagang. Dalam hal ini perputaran biaya hidup akan selalu berputar, dari mulai adanya perhitungan dalam mengatur biaya hidup.

Pada masa sekarang kita dapat menjumpai banyaknya orang yang terjun langsung dalam perputaran ekonomi dalam bidang penjualan suatu barang, makanan ataupun lain sebagainya. Sering kita menemukan, bahkan tiap desa dari satu gang rumah kita dapat dijumpai banyaknya pedagang rumahan yang menjajakan kebutuhan pokok rumah tangga, seperti pedangan beras, peralatan rumah tangga, kosmetik, dan masih banyak lagi. Sering kita jumpai juga perpindahan ahli profesi yang semula pekerja pabrik, jasa, ataupun kantor berbelok ke profesi pedagang. Hal tersebut menjadi alasan karena profesi sebagai pedagang terutama rumahan adalah yang menjanjikan dalam keberlangsungan perputaran ekonomi dalam rumah tangga. Pedagang juga menarik perhatian sebageian besar masyarakat karena tidak terikat dengan jam kantor, aturan dari bos

besar, dan tidak ada hari pensiun bagi umur yang sudah mulai beranjak tua.

Sedikit membahas tentang tulisan ini, penulis dalam menyelesaikan tulisan ini dilakukan dengan pengambilan data dengan pengamatan di lingkungan sekitar dan juga dari Pengabdian di Desa Loram Wetan. Dengan adanya kegiatan Pengabdian penulis dapat mengamati dan mencari informasi tentang masyarakat pedagang di Desa Loram Wetan. Penulis juga mengambil referensi lain sebagai keserasian data untuk pelengkap dalam tulisan ini. Bimbingan belajar matematika di lingkungan masyarakat pedagang adalah pembahasan pada tulisan ini, karena dari sekian banyaknya masyarakat Loram Wetan banyak pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Diambil data sebelumnya kurang lebih ada 180 pelaku, dan tiap-tiap UMKM tentu mempunyai karyawan yang berasal dari masyarakat sekitar.

Pada umumnya penggiat UMKM banyak yang mengira dan mempunyai pemikiran yang sulit dalam mengakses lembaga keuangan dalam mencari modal. Tidak lepas dari modal, ada juga pendapatan maupun keuntungan/laba yang harus diakses atau dikelola dalam perputaran manajemen usaha itu sendiri. Untuk itu perlunya mengetahui hitungan dasar tentang angka adalah hal yang penting. Angka adalah bagian dari matematika, maka proses untuk mengelola usaha adalah mempelajari bagaimana sistem manajemennya yang di dalamnya dihitung dengan angka matematika.

Matematika menurut James adalah ilmu logika pengenalan

bentuk, susunan, besaran, ataupun konsep yang dikaitkan oleh satu dengan lainnya (Erman Suherman, 2001). Penulis menuliskan pengertian matematika sebagai pengetahuan agar pembaca dapat mengetahui pengertian matematika. Tetapi hal yang paling penting adalah pentingnya matematika berperan dalam dunia perdagangan. Sebagai contoh kecil seorang pedagang dalam bertransaksi tentu membutuhkan uang, nilai mata uang yaitu terpaut dengan sebuah bilangan. {..., -1, 0, 1, 2, ...} merupakan contoh dari bilangan bulat yang jika sampai di angka ribuan kita dapat mengenal bahwa nilai mata uang adalah bagia dari itu. Pengenalan bentuk, susunan, besaran, dan konsep juga dapat diterapkan dalam membuat sebuah karya yang dapat dijualbelikan untuk peluang usaha. Dalam matematika juga terdapat materi tentang Program Linier, di dalamnya mempelajari bagaimana menghitung modal dari suatu barang yang akan dibeli. Program linier juga dapat menghitung perbandingan modal dari mengitung jenis-jenis barang yang akan dibeli. Selain itu, hitungan tentang keuntungan-keuntungan juga dipelajari di dalamnya. Itulah beberapa gambaran bagaimana peran penting matematika dalam dunia pedagang.

Setelah kita mengetahui bagaimana peran matematika, apakah kita dapat memungkiri bahwa belajar matematika akan kita hindari. Untuk itu belajar matematika bagi para pelaku usaha (pedagang) dan bagi para penerusnya (anak-anak) merupakan kompetensi yang harus dimiliki. Mungkin dari setiap para pelaku usaha sudah banyak berkecimpung dalam hitung-menghitung karena setiap hari sudah terjun dalam lapangan. Namun, bagi para anak-anak kecil ataupun

muda yang masih dalam bangku sekolah tidak langsung dalam terjun dalam perbisnisan. Maka, umumnya anak belajar mulai dari umur 5 tahun sampai 18 tahun, TK sampai SLTA dan sejenisnya (standar minimum belajar) adalah bangku proses perkembangan anak. Anak sebenarnya mempunyai masa perkembangan yang bagus dalam mengasah pemikirannya, dan umur anak adalah umur yang sensitif terhadap apa yang telah dirangsang oleh mereka. Di sinilah waktu yang tepat memberikan arahan-arahan dan bimbingan serta dorongan bagi perkembangan menuju usia dewasa.

Dalam belajar di sekolah kita ketahui anak sudah mendapatkan pembelajaran-pembelajaran untuk proses pendidikan. Namun, setelah mereka pulang dari sekolah apakah tetap dalam proses pendidikan, tentu iya. Pendidikan anak berupa pendidikan formal, namun juga ada yang non-formal, proses anak belajar terhadap apa yang dilihat di lingkungan cenderung lebih cepat dibanding teori-teori belaka yang mereka dengar. Untuk itu peran penting orang tua terhadap bimbingan belajar kepada para anak mereka perlu mendapatkan perhatian lebih dan terus diawasi perkembangannya. Peran orang tua tentu menjadi ujung tombak dalam proses membentuk karakter anak, maka perlunya peran baik dari orang tua adalah perhatian khusus. Namun, bagaimana jika orang tua yang profesinya cenderung sibuk seharian.

Di kehidupan sehari-hari masyarakat yang profesinya sebagai pedagang cenderung sibuk dengan apa yang mereka kerjakan. Lalu bagaimana bimbingan belajar untuk anak-anak dari para orang tua yang mayoritas di lingkungan tersebut adalah para pedagang.

Apalagi para pedagang yang berjualan dari jam 5 pagi sampai sore bahkan malam kadang tidak di rumah, terutama pedagang yang jauh dari rumahnya atau keliling. Banyak masyarakat di sini adalah penggiat usaha, mulai dari kerajinan, pedagang, jasa dan lainnya. Mereka tentunya terpaut dengan profesi yang mereka jalani, sehingga jarang bersama dengan anak-anak mereka. Bahkan banyak kita jumpai di sekitar lingkungan masyarakat banyak anak yang dibawa oleh orang tuanya dalam masalah mereka (*broken home*). Sering kali anak ikut dalam kesedihan karena keluarga kecil mereka mengalami masalah dan anak menjadi bimbang arah jalan masa depan selanjutnya. Tetapi yakinlah dalam kesedihan pasti ada kebahagiaan tersendiri, dan sesudah kesulitan itu, ada kemudahan (أَنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا). Pengabdian di Desa Loram Wetan ini juga mempunyai kegiatan ngaji dan bimbingan belajar, dari kegiatan ini penulis dapat mengetahui bagaimana kurangnya pengetahuan anak-anak dalam menerima pembelajaran di sekolah. Matematika menjadi perhatian khusus untuk bimbingan belajar anak-anak karena menjadi materi yang umum bagi mereka adalah mata pelajaran yang sulit.

Bimbingan belajar bagi anak perlu, terutama matematika karena matematika adalah materi dasar untuk melanjutkan warisan dari para orang tua yang berprofesi sebagai pedagang. *Buah jatuh tidak jauh dari pohonnya*, begitulah syair bahwa terkadang anak ingin menjadi seperti orang tuanya walaupun ada anak yang meniti karir sendiri sesuai jati dirinya. Melihat anak yang berpotensi untuk meneruskan profesi orang tuanya sebagai pedagang, maka bimbingan belajar mengenai keahlian perdagangan dan tentunya

matematika perlu dipelajari. Dalam upaya tersebut adalah pemberian pendidikan belajar orang tua menyekolahkan anak-anaknya, tidak hanya itu bimbingan orang tua di lingkungan keluarga juga perlu, dan bimbingan pembentukan karakter seperti mengembangkan bakat minat atau les pun diperlukan untuk proses perkembangan anak mengikuti persaingan zaman.

Bimbingan belajar merupakan kegiatan belajar yang tidak terpaut dengan jam sekolah atau di luar jam sekolah. Ada beberapa macam bimbingan belajar, yaitu Supercamp, Konvensional, Kursus *Online*, Guru Privat, Bimbel *Online*. Supercamp adalah bimbingan belajar di mana siswa tinggal dalam satu rumah, biasanya terjadi pada siswa yang akan ujian. Konvensional adalah bimbingan belajar dalam satu kelas yang dibimbing oleh satu mentor. Kursus online adalah bimbingan melalui situs-situs belajar *online* di internet. Guru Privat adalah bimbingan personal atau satu guru menghadapi satu murid. Bimbel online adalah bimbingan melalui aplikasi atau chat dalam satu grup. Itulah beberapa bimbingan belajar yang dapat dipilih oleh para orang tua untuk pengganti jam sibuk orang tua yang terpaut dengan profesinya sebagai pedagang. Namun, ada kalanya bimbingan privat perlu dilakukan oleh para orang tua kepada anaknya tidak melulu orang lain. Karena di sisi ini, orang tua dapat memberi arahan-arahan, renungan, maupun dorongan kepada para putra-putrinya. Peran orang tua adalah yang utama bagi anaknya. Karena Allah SWT menciptakan manusia dengan keadaan fitrah.

كُلُّ مَوْلُودٍ يُوَلَّدُ عَلَى الْفِطْرَةِ فَأَبَوَاهُ يُهَوِّدَانِهِ أَوْ يُنَصِّرَانِهِ
أَوْ يُمَجِّسَانِهِ

Artinya: Setiap bayi dilahirkan atas dasar fitrah, maka kedua orang tuanyalah yang menjadikannya Yahudi, Nasrani, atau Majusi (HR Mutafaq Alaih).

Dilihat dari hadist tersebut kita dapat melihat bagaimana seorang bayi yang lahir itu berkeadaan fitrah. maka kedua orang tua bayilah yang membuat bayi tersebut mempunyai keyakinan yang dituntun oleh orang tuanya sendiri. Misalkan orang tuanya Islam maka anaknya pun juga Islam. Dari pengertian tersebut kita dapat melihat bagaimana peran orang tua dalam masa depan anaknya kelak. Mulai dari keyakinan, acidahnya, dan lain sebagainya untuk masa depan baik anaknya. Untuk itu benar-benar perlu diperhatikan bimbingan yang diberikan anak oleh orang tua dalam menuntun masa depan anak agar menjadi pribadi yang sholih/sholihah.

NILAI-NILAI PENDIDIKAN MORAL DALAM PENJUALAN KRUPUK RAMBAK CAP SAPI DI ERA PANDEMI

Oleh: Siti Nur Fadhila

Latar belakang produksi krupuk rambak cap sapi adalah dahulu munculnya ide membuat krupuk rambak cap sapi ketika bapak sebagai tulang punggung keluarga yang bekerja sebagai pembantu pembuatan produk krupuk rambak kerbau. Seiring berjalannya waktu anak beliau berpikir untuk membuat usaha sendiri produk krupuk rambak sapi dirumah. Akhirnya berdirilah produk krupuk rambak kerbau pada tahun 1998, sekarang diwariskan oleh putra bapak yang bernama Cahya Apriliyanto sampai sekarang, usianya saat ini 25 tahun.

Filosofi nama produk krupuk rambak cap sapi adalah seperti namanya yaitu Sapi dengan ciri fisik dan karakter jalannya yang santai dan seimbang. Artinya produksi krupuk rambak ini dengan jalan pelan pelan tapi pasti ada hasil yang memuaskan. Berbeda dengan usaha lain yang awalnya pesat namun tidak sampai lama terkadang menurun dan tidak tahan lama perusahaantutup. Karyawan 2 orang setiap hari dan dibantu juga dengan keluarga. Produksi seminggu 3 kali. Bahan baku dari Kudus, Jepara, Pati bahkan luar Jawa.

Krupuk rambak cap sapi merupakan cemilan yang digemari masyarakat baik dari kalangan anak-anak, remaja maupun orang

dewasa. Untuk menarik minat pembeli, produksi krupuk rambak cap sapi mencoba berbagai varian rasa seperti original dan pedas. Namun setelah di pasarkan ternyata masyarakat memilih produk krupuk rambak yang original. Krupuk rambak cap sapi sangat cocok di makan ketika santai dengan keluarga dan teman baik pada musim hujan dan kemarau. Pemasaran krupuk rambak sapi ini asalnya dijual melalui mulut ke mulut kemudian dijual secara online di aplikasi shopee, whatsapp, instagram dan facebook.

Bahan asli dari produksi krupuk rambak cap sapi adalah kulit asli kerbau yang sudah dipisahkan dari dagingnya. Dalam bahasa jawa namanya "dilulangi" kulitnya. Jika sudah dilulangi kemudian di las atau dibakar bulunya sampai hilang dan dicuci kulitnya sampai bersih. Setelah itu di rebus kulit kerbau sampai matang ditiriskan. Biar mempermudah dalam proses pengeringan tahap pertama kulit kerbau diiris persegi. jika cuaca panas Pengeringan biasanya sampai sepuluh hari. Namun kendalanya ketika musim hujan, berhenti dulu memproduksi krupuk rambak. Pernah mencoba solusi menggunakan oven namun hasilnya tidak maksimal. Sehingga pada musim panas menyiapkan stok produk krupuk sapi sebanyak mungkin dan biasanya seminggu bisa membuat krupuk sampai 3 kali. Harga krupuk rambak akan tetap sama walau musim hujan atau kemarau. Harga krupuk rambak sapi sekitar Rp 10.000 sampai Rp 240.000 per kilonya sesuai permintaan pembeli baik yang mentah maupun yang sudah digoreng. Pada masa pandemi pemasaran produk krupuk rambak cap sapi ini sangat mempengaruhi sekali karena terbatasnya pengiriman krupuk keluar kota. Padahal peminat

terbanyak krupuk rambak sapi adalah luar kota.

Nilai-nilai pendidikan moral dalam hal ini kita harus tau pengertian dari moral. Moral menurut Suseno pada bukunya (Kurnia, 2015) moral merupakan suatu bentuk kapasitas yang dapat diukur bagaimana perilaku dan sikap seseorang baik atau buruk terhadap lingkungan sekitar. Sedangkan arti pendidikan moral adalah mengajarkan manusia untuk mengetahui seseorang berperilaku dengan moral dan dapat memanusiaikan manusia. Pendidikan moral tidak hanya diterapkan dilingkungan sekolah saja, namun dapat berinteraksi dengan kehidupan masyarakat.

Nilai moral yang dapat diambil dari produksi krupuk rambak sapi adalah nilai religius tentang pentingnya sedekah. Bapak cahya apriliyanto mengatakan bahwa usaha tanpa sedekah kurang afdhol. Berikut hadis yang menjelaskan tentang pentingnya bersedekah:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (سَبْعَةٌ يُظِلُّهُمُ اللَّهُ فِي ظِلِّهِ يَوْمَ لَا ظِلَّ إِلَّا ظِلُّهُ....) فَذَكَرَ الْحَدِيثَ وَفِيهِ: (وَرَجُلٌ تَصَدَّقَ بِصَدَقَةٍ فَأَخْفَاهَا حَتَّى لَا تَعْلَمَ شِمَالُهُ مَا تُنْفِقُ يَمِينُهُ) مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ

Dari Abu Hurairah Radliyallaahu 'anhu bahwa Nabi Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Tujuh macam orang yang akan dilindungi Allah pada hari yang tidak ada perlindungan kecuali perlindungan-Nya—kemudian ia menyebutkan hadits dan didalamnya disebutkan—orang yang bersedekah dengan sedekah yang ia tutupi sehingga tangannya yang kiri tidak mengetahui apa yang dikeluarkan oleh tangan kanannya." Muttafaq Alaihi.

Selain hadis di dalam Al-quran juga menjelaskan balasan orang

yang bersedekah pada surat Al-baqarah.

وَمَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَتَنْبِيئًا مِّنْ أَنفُسِهِمْ كَمَثَلِ جَنَّةٍ بِرَبْوَةٍ أَصَابَهَا وَابِلٌ فَآتَتْ أُكُلَهَا ضِعْفَيْنِ فَإِن لَّمْ يُصِيبْهَا وَابِلٌ فَطُلٌّ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Dan perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya untuk mencari rida Allah dan untuk memperteguh jiwa mereka, seperti sebuah kebun yang terletak di dataran tinggi yang disiram oleh hujan lebat, maka kebun itu menghasilkan buah-buahan dua kali lipat. Jika hujan lebat tidak menyiraminya, maka embun (pun memadai). Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan.

Selain dalam sedekah nilai pendidikan moral yang diterapkan dalam usaha produksi krupuk rambak cap sapi adalah memperkuat hubungan kita kepada Allah. Semakin kita mendekat satu langkah maka Allah akan lari mendekati kepada kita. Amalan yang dilakukan yaitu seperti solat sunnah. Qiamullail solat tahajjud, solat hajat, solat Dhuha, dan amalan lainnya yang belum bisa disebutkan satu persatu. Berikut dalil tentang solat

وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِّنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Dan laksanakanlah salat dan tunaikanlah zakat. Dan segala kebaikan yang kamu kerjakan untuk dirimu, kamu akan mendapatkannya (pahala) di sisi Allah. Sungguh, Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan.

**PELUANG PENGEMBANGAN USAHA
DENGAN PEMANFAATAN KEMAMPUAN
BERBAHASA INGGRIS
Oleh: Muhammad Syarif Mazid**

UMKM adalah istilah yang sudah sangat dikenal oleh masyarakat. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sekarang sudah sangat banyak ditemukan di berbagai daerah tidak terkecuali di Desa Loram Wetan, bahkan Desa Loram Wetan dikenal karena begitu banyaknya UMKM yang ada. UMKM merupakan bisnis yang dapat dijalankan secara individu ataupun berbentuk badan usaha kecil. Biasanya UMKM digolongkan dengan jumlah kekayaan, batas omzet pertahun dan jumlah karyawan yang dimiliki.

Ada beberapa jenis UMKM seperti usaha mikro yang dimiliki perorangan ataupun badan usaha perorangan dengan memenuhi kriteria usaha, telah diatur dalam undang-undang. Penjualan atau omzet dari usaha mikro dalam setahun paling banyak 300 juta dan aset penjualan maksimal 50 juta. Kadang juga pengelolaan keuangan usaha mikro masih tercampur dengan keuangan pribadi.

Usaha kecil merupakan kegiatan usaha yang berdiri sendiri dalam bidang ekonomi produktif. Kategori usaha kecil yakni harus memiliki kekayaan bersih di antara 50 juta hingga 500 juta, dan penjualan pertahun antaranya 300 juta hingga 2,5 milyar. Biasanya pengelolaan usaha kecil lebih tertata, lebih profesional dari pada usaha mikro. Contoh usaha kecil seperti restoran, cafe, bengkel, foto copy dan lain sebagainya..

Usaha menengah ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan sama dengan usaha kecil. Kekayaan usaha menengah diluar tanah dan bangunan sudah mencapai 500 juta pertahun, usaha menengah pun sudah memiliki kriteria omzet penjualan lebih dari 2,5 miliar sampai 50 miliar per tahun. Pengelolaan keuangan usaha menengah sudah terpisah dan sudah memiliki legalitas. Contoh UMKM menengah seperti usaha pembuatan roti skala rumahan hingga toko bangunan.

Setiap UMKM yang telah disebutkan diatas mulai dari usaha dengan skala kecil dan pengelolaan masih belum tertata, hingga usaha menengah yang dapat memisahkan pengelolaan keuangan dan omzet yang lebih besar dari usaha mikro. Semua UMKM tersebut dan jenis-jenisnya sudah tersebar banyak di Desa Loram Wetan dari usaha mikro, kecil dan menengah. Tentunya dalam setiap usaha harus ada perkembangan yang signifikan. Di era globlisasi seperti ini, salah satu hal yang cukup berpengaruh mengenai penguasaan berbahasa inggris. Bahasa inggris merupakan bahasa internasional yang digunakan diseluruh dunia.

Bahasa inggris adalah salah satu alat berkomunikasi yang sangat luas bahkan di setiap penjuru dunia. Bahasa inggris akan sangat diperlukan di masa seperti ini dalam penggunaan ponsel pintar, komputer, ataupun yang lainnya. Tentunya di dalam penggunaan alat-alat tersebut akan lebih berguna jika di aplikasikan secara maksimal seperti pemasaran produk UMKM yang tentunya sangat diperlukan demi berkembangnya usaha tersebut. Bahasa inggris bisa diibaratkan sebagai jembatan yang dapat menjangkau

dan menghubungkan kita dengan dunia luar yang sekaligus dengan pasar produk yang tidak terduga.

Penguasaan bahasa inggris akan sangat membantu dalam perkembangan usaha terlebih di masa seperti ini. Perluasan jangkauan pemasaran produk juga sangat dibutuhkan seperti contoh salah satu UMKM yang ada di Desa Loram Wetan yang bergerak dalam bidang penjualan tanaman hias. Penjualan tanaman seharusnya memiliki pasar yang luas untuk mendapat keuntungan, terlebih di masa pandemi seperti ini. Cakupan pemasaran akan lebih luas dengan penggunaan internet dan penguasaan bahasa inggris yang baik. Dengan adanya hal tersebut bukan tidak mungkin usaha tanaman akan dikenal lebih luas dikalangan peminat tumbuhan, tidak hanya di dalam negeri namun juga di luar negeri. Kita dapat memasarkan kreatif mungkin dan semenarik mungkin di platform-platform *e-commerce* yang telah mendunia seperti *Amazon*, *E-bay*, *Dino Direct*, *Ali Expres* dan lainnya. Dengan penguasaan berbahasa inggris yang memadai bukan tidak mungkin akan membuka jalan dan kesempatan kesempatan lebih luas untuk mengembangkan potensi penjualan lebih besar. Bukan hal yang mustahil jika kita menerapkan kegigihan dalam usaha untuk menjemput peluang tidak dapat di raih. Peluang usaha yang tidak terduga mungkin saja akan dapat di realisasikan dengan adanya kecanggihan di zaman sekarang. Penguasaan bahasa inggris salah satu jembatan besar untuk menghubungkan kita dengan kesempatan dan peluang usaha tersebut.

Pemasaran produk dengan menggunakan bahasa inggris bukan

saja membuat lingkup penjualan produk lebih luas, dan akan meningkatkan kualitas penjualan produk. Produk terlihat lebih *premium* dan *high quality* karena penggunaan bahasa inggris dalam pengenalan produknya. Produk akan terkesan lebih mewah dan konsumen pun akan mempertimbangkan barang yang dijual jika produk dipasarkan melalui situs toko internasional yang skalanya lebih besar. Seperti contoh produk anyaman berupa “tampah” yang biasa digunakan orang-orang desa untuk memisahkan beras dengan kulitnya dan kotorannya, diganti nama menggunakan bahasa inggris yaitu “Bamboo Wall Art” dan memasarkan di toko *online internasional*. Harga satu *Bamboo wall art* bisa mencapai 300 *dollar* setara dengan nilai 4,5 juta. Dengan penguasaan bahasa inggris yang cukup, kita dapat menemukan ide-ide di luar prasangka kita dan jarang terpikirkan.

Dengan penguasaan bahasa inggris bukan tidak mungkin setelah barang terkenal di dunia luas dan mendapat tawaran kerjasama dengan pihak-pihak luar, tentunya akan lebih membuka peluang kita di pasar yang lebih mendunia. Dengan bahasa inggris dapat menjadi penghubung bagi kita dengan pihak luar untuk bekerja sama. Peluang-peluang dan kesempatan yang ditawarkan dengan penguasaan bahasa inggris inilah harus dimanfaatkan oleh para pengusaha UMKM untuk mengembangkan usahanya, bukan hanya dapat dikenal di dunia luar namun dapat meningkatkan kualitas produk yang dipasarkan.

Kesempatan dan peluang dari penguasaan berbahsa inggris

terhadap UMKM akan sangat berpengaruh terhadap kemajuan usaha itu sendiri, walaupun hal tersebut bukan suatu jalan dalam mengembangkan usaha, akan tetapi salah satu cara yang cukup efektif terlebih di zaman seperti ini. Tidak ada salahnya setiap orang belajar, tidak terkecuali para pengusaha UMKM yang dapat menunjang pengembangan usaha dan kesejahteraan.

AHLIMEDIA

DAMPAK AKTIVITAS “BERDAGANG” ORANG TUA TERHADAP PERKEMBANGAN ANAK

Oleh: Muhimmatun Niswah

Berdagang merupakan salah satu profesi mulia dalam Islam. Rasulullah Saw. telah mencontohkan kegiatan berdagang di zaman dahulu dengan metode dan strategi tersendiri. Selain itu, Sunan Kudus dalam ajarannya yang dikenal dengan sebutan “Gusjigang” mengajarkan masyarakat setempat untuk memiliki budi pekerti bagus, pandai mengaji, dan juga berdagang. Hal tersebutlah kemudian menjadikan masyarakat Kudus lebih dikenal dengan jiwa usahanya yang tinggi dikalangan daerah luar, sehingga terdapat karakter khusus dan prioritas profesi dalam diri warga Kudus.

Loram Wetan merupakan desa yang terletak di Kecamatan Jati Kabupaten Kudus dengan mayoritas warganya bekerja sebagai pedagang. Letak tempat yang strategis dan banyaknya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadikan Desa Loram Wetan tergolong kedalam kawasan desa yang ramai, makmur dan berkembang. Di sepanjang jalan desa dapat kita temui toko-toko, outlet-outlet dengan menjual berbagai macam barang ataupun menawarkan berbagai macam jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kegiatan berdagang memiliki dampak positif dan negatif, selain mendapat keuntungan secara ekonomis ternyata juga menimbulkan problem atau masalah tersendiri, khususnya bagi pedagang yang memiliki peran sebagai orang tua. Aktivitas

berdagang yang padat, sangatlah menyita waktu serta tenaga, mengharuskan seseorang untuk lebih pandai mengatur kesibukan, memahami akan pentingnya pola asuh, perhatian, dan kasih sayang orang tua terhadap perkembangan anak.

Anak merupakan aset berharga bagi suatu bangsa dan sebagai generasi penerus, sehingga dibutuhkan pribadi yang berkualitas untuk mencapai masa depan yang baik serta terarah (Kadi, Garna, & Fadlyana, 2008). Kualitas anak yang baik dapat dimiliki dengan memerhatikan proses tumbuh kembang anak ketika masih sekolah hingga dewasa. Pertumbuhan merujuk pada perubahan yang bersifat kuantitatif, seperti tinggi badan, berat badan, dan lingkaran kepala. Sedangkan perkembangan merupakan perubahan dan peningkatan kemampuan secara bertahap seperti kemampuan motorik, sensori, bahasa, dan sosial (Hockenberry & Wilson, 2012).

Proses perkembangan anak sangatlah penting untuk dipelajari dan diterapkan setiap orang tua agar kelak pertumbuhan anak-anak mereka bisa maksimal, baik secara fisik maupun psikologi. Masa anak-anak, khususnya masa usia dini adalah masa yang penting untuk mendapat penanganan proses perkembangan sedini mungkin. Masa usia dini 0-5 tahun disebut sebagai masa periode emas atau *golden age*, di mana masa tersebut adalah tahapan pertumbuhan dan perkembangan yang paling penting pada masa awal kehidupan anak dan menjadi dasar penentu kehidupan anak kedepannya.

Setiap orang tua pasti menginginkan perkembangan yang baik

untuk anaknya. Orang tua yang memiliki profesi sebagai pedagang melakukan pekerjaannya untuk memenuhi kebutuhan keluarga termasuk membiayai kebutuhan anaknya. Biaya hidup dan pendidikan anak yang semakin mahal membuat orang tua harus bekerja lebih giat, misalnya sebagai pedagang sayur keliling harus berangkat ke pasar pukul 03.00 pagi untuk membeli berbagai macam sayuran untuk kemudian dijual keliling sampai habis barang dagangannya. Waktu berangkat ke pasar yang terlalu pagi ditambah waktu untuk berjualan keliling sampai siang hari sangat menyita waktu kebersamaan orangtua dengan anak-anaknya.

Aktivitas berdagang ibu penjual sayur menjadikan Ia tidak dapat memantau serta mengurus anaknya ketika akan berangkat sekolah, sehingga peran tersebut terkadang digantikan oleh nenek. Kebiasaan pengasuhan oleh nenek dapat menjadikan kurangnya ikatan antara ibu dengan anak. Kemudian ditambah lagi masalah orang tua yang lebih menginginkan beristirahat karena sudah lelah dengan aktivitas berdagangnya, maka semakin mengurangi kebersamaan waktu untuk memperhatikan tumbuh kembang anak. Selain itu, perbedaan prinsip mendidik dan mengasuh antara orang tua dan nenek juga akan berpengaruh terhadap perkembangan anak.

Kesibukan orang tua dalam berdagang juga tidak jarang membuat orang tua lalai atau kurang memperhatikan pola makan anak. Orang tua tidak memperhatikan bahwa anaknya sudah makan atau belum, atau memberikan makan dengan menu-menu seadanya sehingga kurang bergizi dan terkadang tidak sesuai dengan kesukaannya sehingga menimbulkan tidak nafsu makan. Hal

tersebutlah yang menjadikan kebiasaan buruk bagi anak-anak, dikhawatirkan nantinya dapat menyebabkan anak mengalami gangguan dalam pertumbuhan, kurangnya berat badan, stunting, dan lain sebagainya.

Orang tua memiliki peran dan tanggung jawab dalam mendidik dan memperhatikan pertumbuhan dan perkembangan anak. Orang tua sudah seharusnya mempelajari ilmu-ilmu *parenting* untuk dijadikan bekal dalam memperhatikan pertumbuhan dan perkembangan anak, seperti memenuhi kebutuhan makanan anak yang bergizi, menjaga kesehatan anak, berinteraksi bersama anak dengan penuh kasih sayang melalui kegiatan yang sesuai dengan usia anak. Orang tua bisa memberikan senyuman, penghargaan, dan mengajak anak bermain, seperti menyanyi, mendongeng, serta memberikan contoh-contoh yang baik kepada anak.

Orang tua juga merupakan madrasah pertama bagi anak. Proses pembiasaan pola asuh orang tua pada anak sejak dini tentang pemahaman nilai-nilai dan moral dalam kehidupan masyarakat menjadi sangatlah penting. Pendidikan dari orang tua harus diterapkan sejak dini mungkin, karena apapun yang dilakukan oleh orang disekitarnya juga akan mudah untuk ditiru dan terekam dalam ingatan anak yang nantinya dapat berpengaruh dalam pembentukan karakter serta perkembangan jiwanya.

Anak merupakan harta paling berharga yang sudah seharusnya dijaga dengan sepenuh hati dan jiwa. Anak merupakan titipan sang Ilahi yang harus dibimbing dan dididik dengan sebaik-baiknya. Sesibuk apapun sebagai orang tua ketika menjalani pekerjaan sehari-

hari, peran dan tanggungjawab dalam mengasuh, mendidik, memperhatikan pertumbuhan serta perkembangan anak tetaplah kewajiban sehingga tidak boleh dilupakan. Karena pada dasarnya anak tidak semata-mata membutuhkan materi, melainkan perhatian dan kasih sayang dari orangtua dengan sepenuh hati.

AHLIMEDIA

BIOGRAFI PENULIS



Irzum Fariyah lahir di Lamongan. Dosen IAIN Kudus pada rumpun Sosiologi. Pendidikan terakhir Magister pada Keilmuan Sosiologi di UGM tahun 2002. Sekarang melanjutkan Studi S3 di UIN Walisongo konsentrasi Sosiologi Agama Prodi Studi Islam. Pernah menulis di berbagai Jurnal, di antaranya: Jurnal Sosiohumanika UGM (Etos Kerja dan Pengambilan Keputusan dalam Keluarga Nelayan), Jurnal Palastren (Pembacaan Sosiologis atas Seksisme Perempuan dalam Media), Jurnal Fikrah (Kebutuhan Beragama Perempuan Pekerja Seks Komersial), Jurnal Al-Tahrir (Buka Luwur As A Media Of Education And Social Solidarity Of Kudus Community), dan Jurnal Sawwa (Religiusitas Perempuan *Ngorek* di Pesisir Lamongan). Pengalaman publikasi pada acara **DaCon** (*Dakwah Annual Conference*) dengan judul “MCDOALDISASI Dakwah Masyarakat Pinggiran”. Presenter International Seminar on Media and Da’wah di University of Malaya (McDonaldisasi Masyarakat Modern). Presenter The 2nd UPI International Conference on Sociology Education (Building Tolerant Communities Through Basic Intercultural Education), Presenter The International Conference of Apocalyptic Theology, dan yang terakhir tahun 2019 presenter Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) dengan judul “Religious Popular: Umrah as Manifestation of Religious Phenomena of Coastal Communities”. Masih banyak karya dan keikutsertaan dalam berbagai Conference. Pada tahun 2020 menjadi Presenter di International Conference on Human Sustainability 2020 di Universiti Tun Hussein on Malaysia dengan judul “Siar Through Television: Assesing McDonaldization Da’wah in the Month of Ramadan”. Pada tahun 2021 menjadi Presenter Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) dengan judul “Social Media as a Stage for Inter-Religious Relations during the Pandemic”.



Azizah Maulina Erzad lahir di Semarang. Dosen IAIN Kudus pada rumpun Pendidikan Bahasa Inggris. Pendidikan terakhir Magister pada keilmuan Pendidikan Bahasa Inggris di Universitas Negeri Semarang tahun 2012. Saat ini melanjutkan Studi S3 di Universitas Negeri Semarang pada Ilmu Pendidikan Bahasa konsentrasi Bahasa Inggris. Pernah menulis di berbagai jurnal di antaranya: Jurnal Edukasia IAIN Kudus (Inovasi Dalam Pembelajaran Mata Kuliah Praktikum Bahasa Inggris di STAIN Kudus), Jurnal Edulingua UNISNU (Exploring English Listening Problems Among EFL Students at IAIN Kudus), Jurnal Edulingua UNISNU (Social Media for Improving Students' English Quality In Millennial Era), dan Jurnal E-Struktural UDINUS (English Competence of Generation Z: A Study at IAIN Kudus). Pengalaman publikasi pada acara TELCECON (*Teaching, English, Linguistics, Culture and Education Conference*) dengan judul *Media For Promoting Tourism Objects Using English: Future Plans Of Pati Tourism Ambassador Finalists*. Presenter pada *Struktural International Seminar* di Universitas Dian Nuswantoro Semarang. Presenter pada *International Conference on English Language Teaching, Linguistics and Literature* yang diselenggarakan oleh ELITE di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.



Atas izin Allah semoga tulisan saya dibaca. Halo! Perkenalkan, namaku **Rida Afrianingsih**, perempuan asli Kudus, Jawa Tengah, warganya Bapak Ganjar nih hehe, kelahiran April 2000. Sekarang sedang menikmati fase dewasa yang saya harap sedikit luka banyak suka. Saya hasil didikan Taman Kanak-kanak ABA 03 Kudus, lanjut ke SDN 02 Panjunan Kudus, Balik lagi ke AUM di SMP Muhammadiyah 1 Kudus, serta di SMAN 1 Mejobo Kudus. Oiya, sekarang sedang berjuang di kampus Hijau di Conge, Kudus. Iya, IAIN Kudus. Meski minoritas di kampus, tetapi saya bangga sebagai akademisi berada di atmosfer IMM Ar-Rasyid. Terima kasih IMM sudah menjembatani Rida pada hal-hal baik. Dewasa ini saya mulai menikmati kegiatan di MDMC Kudus. Senang berjalan ke arah kemanusiaan dan penanggulangan bencana. Ah, iya. Saat ini aku tinggal di Loram Wetan, Kudus. Sampai jumpa dan bertegur sapa. Regards, Xynrida. Ciao!

AHLIMEDIA



Lilis Rahmawati lahir di kota Kudus pada tanggal 29 Juli 2000. Sekarang tinggal di Desa Loram Wetan RT 04, RW 02. gadis yang kerap dipanggil Lilis ini merupakan mahasiswa Hukum Keluarga Islam Angkatan 2018 di Institut Agama Islam Negeri Kudus. Sebelum ia menempuh Pendidikan IAIN Kudus, jenjang pendidikannya dimulai dari MI Tarbiyatul

Islam di Desa Loram Wetan dan sekolah menengah pertama di MTS Miftahul Ulum Loram Kulon dilanjut dengan sekolah menengah keatas di MAN 1 Kudus. Selama menjadi Mahasiswa di IAIN Kudus pernah mengikuti organisasi PMII. Moto hidupnya, “Kegagalan adalah batu loncatan menuju kesuksesan. Terus mencoba. Jika kamu belum meraih kesuksesan, jangan pernah berhenti untuk terus mencoba.”

AHLIMEDIA



Dia Musthofiyatur Ruwaida lahir di Kudus, 28 April 2000. Berdomisili di Desa Loram Wetan Gg. Pondok RT/RW 02/02, Kecamatan Jati Kabupaten Kudus. Sekarang tercatat sebagai mahasiswi IAIN Kudus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah semester 7. Pernah menempuh pendidikan di RA NU Tarbiyatul Islam lulus pada tahun 2006, MI NU Tarbiyatul Islam lulus pada tahun 2012, MTsN 1 Kudus lulus pada tahun 2015, MAN

2 Kudus lulus pada tahun 2018, dan sedang menempuh pendidikan S1 di IAIN Kudus dari tahun 2018 sampai sekarang. Semasa SMA aktif dalam kegiatan pramuka, JFC, dan organisasi MPK.

AHLIMEDIA



Fitrotul Khasanah lahir di Kudus, 22 Desember 2000. Nama panggilannya adalah Fitroh. Riwayat pendidikannya mulai dari Madrasah Ibtidaiyah (MI) Tarbiyatul Islam lulus tahun 2012, Madrasah Tsanawiyah (MTs) NU Miftahul Ulum lulus tahun 2015, dan Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 01 Kudus lulus tahun 2018. Sekarang ia menempuh pendidikan S1 di IAIN Kudus, Program Studi Pendidikan Bahasa Arab Fakultas Tarbiyah angkatan tahun 2018. Ia memilih program Studi Pendidikan Bahasa Arab karena ia sangat suka dengan hal-hal

yang berkaitan dengan keagamaan dan islami. Sejak MI bakat dan minatnya mulai terlihat saat ia mengikuti ekstrakurikuler Qiro'ah (Tilawatil Qur'an). Saat MTs dan MA ia mengikuti ekstrakurikuler Rebana. Kemudian dikembangkan di lingkungan masyarakat ia selalu mengikuti kegiatan keagamaan. Ia juga dipercaya oleh masyarakat sekitar untuk menjadi guru mengaji bagi anak-anak kecil di mushola setiap ba'da maghrib. Selain itu, dia juga sering menjadi MC bahasa Arab di sekolah maupun di lingkungan sekitar. Dari bakat yang ia miliki tersebut, ia memilih untuk menempuh S1 Pendidikan Bahasa Arab di IAIN Kudus. Moto hidupnya adalah خير الناس أنفعهم للناس sebaik-baik manusia adalah yang dapat memberikan manfaat bagi orang lain.



Nurul Fatimah lahir di Grobogan pada tanggal 26 Agustus 1999. Saya sering dipanggil Nurfa. Alamat Tambakselo 03/03, Wirosari, Grobogan. Saya salah satu mahasiswi Institut Agama Negeri Kudus semester 7, Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam, Jurusan Manajemen Dakwah angkatan 2018. Sekarang saya masih menempuh pendidikan di Pondok Pesantren Al-Ghurobaa. Pernah menempuh pendidikan di MIN Tambakselo, SMP Negeri 1 Wirosari, dan SMA Negeri 1 Wirosari. Semasa SMA saya pernah mengikuti ekstrakurikuler ROHIS (Rohani Islam) dan MADING (Majalah Dinding). Hobi menyanyi dan masak. Moto hidup, “Lelah, Lillah, Berkah.”

AHLIMEDIA



Ahmad Ashif lahir di Desa Kayen, Kecamatan Kayen, Kabupaten Pati, tahun 1997. Pada tahun 2009 menyelesaikan sekolah dasar di SDN Kayen 02. Melanjutkan jenjang pendidikan menengah di SMPN Kayen 01 dan lulus tahun 2012. Pendidikan menengah atas selesai

pada tahun 2015 di MA M3R (Madrasah Mu'allimin Mu'allimat Rembang). Selama menempuh pendidikan menengah atas, saya menempuh pendidikan nonformal di Pondok Pesantren Al-Irsyad, Kauman, Rembang. Berawal dari Pondok Pesantren Al-Irsyad dan dari MA M3R saya mulai belajar pendidikan agama lebih dalam lagi. Bukan hanya itu, saya mulai ikut kegiatan organisasi juga bermula dari sana. Meski di sekolah menengah pertama sudah menjadi salah satu tim inti gugus Pramuka di SMPN 01 Kayen. Organisasi yang pernah saya ikuti di Rembang ialah OSIS (Organisasi Siswa Intra Sekolah) di Madrasah M3R serta ikut kegiatan IPNU (Ikatan Pelajar Nahdlatul Ulama) di madrasah tersebut. Selain itu, pernah menjabat sebagai salah satu divisi pengurus di Pondok Pesantren Al-Irsyad. Pada tahun 2015, saya akhirnya memutuskan untuk melanjutkan jenjang pendidikan di STAIN Kudus yang akhirnya bertransformasi menjadi IAIN Sunan Kudus. Awal masuk di bangku perkuliahan, saya masih berteman akrab dengan salah satu teman saya dari madrasah tersebut. Teman tersebut membawa saya ke *cyrcl* (lingkungan) orang-orang yang ia anggap sebagai orang-orang bebas merdeka tanpa adanya kegiatan-kegiatan organisasi yang ia anggap sebagai sebuah hal yang mengekang pribadi seseorang dan tidak terlalu penting. Saya pikir, kalimat tersebut ada benarnya juga. Pada akhirnya, di saat saya menjalani pendidikan di bangku perkuliahan, saya terkadang aktif mengikuti jam'iyah maiyah yang diadakan oleh Emha Ainun Nadjib (Cak Nun) di wilayah karesidenan Pati ataupun melalui platform online via Youtube. Hal itu saya lakukan karena menurut beliau memandang ilmu itu bisa kita dapat/ pelajari dari mana saja, bukan hanya dari bangku perkuliahan atau dari organisasi mana pun. Alhasil, kalimat itulah yang akhirnya menjadi salah satu pegangan pada diri saya hingga saat ini.



Hallo! Namaku **Atania Lu'lu'ata Ayadiya** sering disapa Tania, Nia, Atan. Aku lahir di Kudus tanggal 6 September 2000. Saat ini sedang menempuh pendidikan di IAIN Kudus Jurusan Komunikasi. IAIN Kudus ada Jurusan Komunikasi? Ada dongggg ... lebih tepatnya Komunikasi Penyiaran Islam yang tergabung dalam Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam. Alamat rumah aku tentunya masih ada di bumi hehee☺ tepatnya di Loram Wetan RT 04 RW 06

Kecamatan Jati Kabupaten Kudus. Dulu aku pernah TK juga loh ... pertama menginjak bangku sekolah di RA Miftahul Ulum kemudian MI NU Miftahul Ulum, lanjut lagi MTs NU Miftahul Ulum. *And finally* di jenjang SMA aku keluar dari zona Miftahul Ulum. Aku sekolah di SMK NU Banat Kudus. Bercerita tentang pengalaman organisasi, sebenarnya aku mengikuti banyak organisasi. Mulai dari kampus, hingga di desa. Di kampus aku ikut HMPS KPI, PMII, KSR PMI, di KPI juga Alhamdulillah aku dapat penghargaan sebagai mahasiswi berbakat. Di Desa aku juga mengikuti organisasi IPPNU, Karang Taruna, dan Genre. Ngomongin harapan? Harapanku saat ini bisa dibilang cukup besar. Aku ingin menjadi seorang *influencer* sekaligus pengusaha berbagai macam produk. Aku berharap semoga semua haluku menjadi nyata heheee :)



Nama saya **Eni Choiru Umatin**, biasa dipanggil Nini. Saya lahir di Kudus, 2 Desember 1999 yang bertempat tinggal di Desa Loram Wetan, lulusan dari MI NU Miftahul Ulum, MTS NU Miftahul Ulum, dan SMK Negeri 3 Kudus. Mengambil Jurusan Teknik Komputer dan Jaringan. Lalu saya melanjutkan studi saya di IAIN Kudus masuk di Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Prodi Manajemen Bisnis Syariah, yaitu kelas MBS-D. Moto Hidup saya

Innama'al Usri Yusro (di Setiap Kesulitan Pasti ada Kemudahan). Organisasi yang saya ikuti di rumah, yaitu PR IPNU-IPPNU Loram Wetan, DKAC CBP-KPP Kecamatan Jati, DKC CBP-KPP Kabupaten Kudus, dan organisasi yang saya ikuti di Kampus IAIN Kudus, yaitu Himpunan Mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah dan PMII Rayon FEBI.

AHLIMEDIA



Ayu Febriliana lahir di Kudus pada tanggal 1 Februari 2000. Alamat ia sekarang berada di Desa Sambung RT 06 RW 03 Undaan Kudus. Ia merupakan mahasiswi IAIN Kudus angkatan 2018 Prodi Manajemen Dakwah dari Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam. Ia menempuh pendidikan di Kota Kudus. Jenjang pendidikannya dimulai dari TK Batik Kudus di Desa Sunggingan. Selanjutnya, ia melanjutkan Sekolah Dasar di SD N 4 Ploso dan Sekolah Menengah Pertama di SMP NU Al Ma'ruf Kudus dilanjut dengan Sekolah Menengah Kejuruan di SMK NU Ma'arif Kudus. Pada waktu SMK, ia sangat menyukai ekstrakurikuler Jurnalistik. Di ekstrakuler tersebut, ia bertugas sebagai fotografer sehingga sejak itulah ia menyukai dunia fotografer. Moto hidupnya yaitu, "Dalam hidup jangan pernah menyerah, selalu yakin suatu saat pasti ada jalannya, tetap semanga yaa."

AHLIMEDIA



Diyas Salma Salsabila lahir di Kota Kudus 10 Agustus 2000. Pada tahun 2012 ia lulus pendidikan dasar di MI NU Tarbiyatul Islam, kemudian pada tahun 2015 lulus dari MTs N 2 Kudus, dan pada tahun 2018 lulus dari MAN 2 Kudus. Setelah menyelesaikan sekolah di MAN 2 Kudus ia melanjutkan studinya ke jenjang yang lebih tinggi, yaitu IAIN Kudus dengan memilih Program Studi Akuntansi Syariah yang masih ditempuh hingga saat ini. Kini Ia aktif dalam beberapa organisasi kampus antara lain Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia (KAMMI), Kelompok Studi Pasar Modal IAIN Kudus (KSPM), serta pernah aktif dalam JQH dan Kopma IAIN Kudus. Ia juga aktif dalam organisasi masyarakat dan relawan seperti Ikatan Pelajar Putri Nahdhotul Ulama (IPPNU), Kelas Inspirasi Kudus (KIK), Masyarakat Relawan Indonesia_Aksi Cepat Tanggap Kudus (MRI_ACT Kudus), dan sekarang termasuk dalam kepemimpinan Komunitas Kampung Turki.

AHLIMEDIA



Nihayatur Rofiah lahir di Kota Demak Jawa Tengah pada 11 Juni. Alamat sekarang di Desa Tuwang RT 12/03 Kecamatan Karanganyar Kabupaten Demak. Wanita yang kerap dipanggil Ayik ini merupakan mahasiswi IAIN Kudus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Prodi Perbankan Syariah, angkatan 2018. Sebelum itu ia menempuh pendidikan di Kota Demak. Jenjang pendidikan dimulai dari TK Nusa Indah II di Desa Tuwang Karanganyar Demak dan melanjutkan ke SDN Tuwang 2 di

Desa Tuwang Karanganyar Demak. Sekolah menengah pertama ditempuh di MTs Mazro'atul Huda Wonorenggo yang berada di pinggir kota jalan raya Demak-Kudus, lebih tepatnya di Desa Wonorenggo Karanganyar Demak. Dalam menempuh pendidikan SMA di SMAN 1 Karanganyar Demak, dari sekolah SMA ini ia mulai mengikuti beberapa kegiatan organisasi, seperti PMR, Bantara, Pramuka DKR (Dewan Kerja Ranting Karanganyar), dan Saka Bakti Husada Puskesmas Karanganyar. Dalam menjalankan pendidikan sekarang di IAIN Kudus, Ayik mengikuti Organisasi PMII. Ia bangga menjadi anggota PMII Rayon FEBI karena dalam organisasi PMII banyak sekali pengalaman yang didapatkan.



Atun Prihatini lahir di Kudus. Saya tinggal di Desa Loram Wetan, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus. Saya salah satu mahasiswi di Institut Agama Islam Negeri Kudus semester 7, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Prodi Manajemen Bisnis Syariah. Pernah menempuh pendidikan pada tahun 2010 dan telah hafiah di RTQ Nurul Islah. Pada tahun 2012 telah lulus di MI NU Tarbiyatul Islam, pada tahun 2015 lulus dari Mts NU Mu'allimat Kudus, dan pada tahun 2018 lulus dari MA NU Mu'allimat Kudus.

AHLIMEDIA



Putri Indah Lestari lahir di Kudus pada tanggal 23 Juni 1999. Alamat ia sekarang berada di Desa Loram Wetan RT 03, RW 02, Jati, Kudus. Gadis yang kerap dipanggil Putri ini merupakan mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah angkatan 2018 di Institut Agama Islam Negeri Kudus. Sebelum itu, ia menempuh pendidikan di TK Pertiwi Loram wetan, kemudian ia melanjutkan sekolah Dasar di SDN 1 Loram Wetan, Madrasah Tsanawiyah Miftahul Ulum, dan MA NU Mithahul Ulum. Sebelum melanjutkan pendidikan di IAIN, ia sempat berhenti meneruskan pendidikannya sekitar satu tahun untuk bekerja di salah satu kantor yang berada di Kudus. Selama menempuh pendidikan, ia pernah menjabat sebagai Bendahara OSIS dan Bendahara Pramuka. Selain itu, ia juga mulai aktif mengikuti ekstrakurikuler, seperti bela diri pencak silat “Putra Setia” serta Patroli Keamanan Sekolah (PKS) yang dilaksanakan di Polres Kudus. Ia juga pernah mendapat juara kedua lomba Drumband se-Kabupaten Kudus tingkat SD dengan nama team “Gema Loram Mandiri” dan lomba tari yang diadakan di Pendopo Kudus.



Lailiyatun Nasikhah lahir di Kota Grobogan, 4 Agustus 2000. Alamat ia sekarang berada di Desa Tarub RT 05, RW 01, Tawangharjo, Grobogan. Saya merupakan salah satu mahasiswi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kudus semester 7, Fakultas Tarbiyah, Program Studi Tadris Biologi. Riwayat pendidikan saya, yaitu TK Dharma Wanita, SDN 3 Tarub, MTs Nuril Huda Tawangharjo,

dan MA Nuril Huda Tawangharjo. Kegiatan yang telah saya ikuti semasa sekolah, yaitu Ekstra Rohis, Teater, Seni Drama dan pramuka. Setelah lulus, saya mengikut organisasi IPNU/IPPNU. Saya memiliki hobi membaca karena dengan membaca kita dapat melihat seluruh peradaban yang ada di dunia, dengan membaca kita dapat melihat kemajuan dunia, dan dengan membaca dapat menambah wawasan kita.

AHLIMEDIA



Nuril Huda, manusia yang sulit untuk di lupakan, dan dilahirkan dari pasangan ayah Malik Ridwan dan Bunda Sumarni pada 29 November 2000. Saya masih keturunan Timur Tengah (ayah asal Jawa Timur dan bunda asal Jawa Tengah). Asal sekolah saya SDN 2 Loram Wetan, MTs SA

ARRAHMAN LAMONGAN, MAS NU RAUDLATUT THOLIBIN, dan sekarang menjadi mahasiswa IAIN KUDUS Prodi Bimbingan Konseling Pendidikan Islam dan bekerja menjadi abang ojol tampan yang melayani sepenuh hati. Hobi saya membuat para manusia-manusia yang ada di bumi tersenyum kecuali manusia yang diperbudak oleh **CINTA**. Kata-kata hari ini, “Aku lebih baik menyesal karena pernah melakukan sesuatu dari pada menyesal belum pernah melakukannya.”

AHLIMEDIA



Ulil Faidah lahir di Kota Kudus pada tanggal 9 Mei 2000. Alamat rumah saya di Desa Loram Wetan, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus. Saya merupakan mahasiswi IAIN Kudus angkatan 2018 Jurusan Dakwah dan Komunikasi Islam Pogram Studi Pengembangan Masyarakat Islam (PMI). Jenjang pendidikan yang saya tempuh dimulai dari RA Tarbiyatul Islam di Desa Loram Wetan lulus pada tahun 2006, pada tahun 2012 saya telah lulus dari MI NU Tarbiyatul Islam di Desa Loram Wetan,

selanjutnya melanjutkan di MTs. NU Mu'allimat Kudus lulus pada tahun 2015, dan lulus di MA NU Mu'allimat Kudus pada tahun 2018. Selama di perkuliahan saya aktif mengikuti organisasi intrakampus, yaitu Korp Sukarelawan (KSR) dan HMPS Pengembangan Masyarakat Islam (PMI). Selain mengikuti organisasi intrakampus, saya juga aktif dalam organisasi ektrakampus. Salah satunya IPNU-IPPNU Desa Loram Wetan yang dipercaya untuk menjadi sekretaris pada pertengahan periode 2019-2021. Saya mempunyai hobi membaca, bercerita, berbisnis, dan mendesain produk. Saat ini hobi yang saya tekuni adalah berbisnis, belajar tentang digital marketing, dan mempunyai usaha kecil di marketplace hingga saat ini yang insyaallah akan menjadi besar jika ditekuni dan bisa konsisten. Moto hidup, "Tetap semangat dan jangan pernah menyerah karena sukses perlu adanya sebuah ketekunan, konsisten, dan kerja keras. Kalau capek, istirahat. Berhenti jangan." ☺



Zulfa Harfiyani lahir di Kudus pada tanggal 14 September 2000. Kini sedang menempuh pendidikan S1 di IAIN Kudus Jurusan Tarbiyah Progam Studi PGMI (Pendidikan Guru MI). Pernah menempuh pendidikan di MI NU Tarbiyatul Islam, MTS Mu'allimat NU Kudus, dan MA Mu'allimat NU Kudus. Mempunyai hobi bermain alat musik rebana. Pernah menulis jurnal dengan judul *Pembelajaran Berbasis STEM Melalui Media*

Robotik untuk Meningkatkan Ketrampilan Siswa Abad 21 Sekolah Indonesia Kuala Lumpur (SIKL) yang diterbitkan oleh ICIE 2021 (International Conference on Islamic Education 2021). Moto hidup, "Be Loyal to yourself first."

AHLIMEDIA



Ahmad Khumaidi lahir di Demak, tepatnya Dukuh Nglengkur, Desa Tuwang, tahun 2000. Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Kudus tahun ajaran 2018, Jurusan Tarbiyah, Program Studi Tadris Matematika di Kelas A. Alamat sekarang adalah Dukuh Nglengkur 08/03, Tuwang, Karanganyar, Demak. Pendidikan dari kecil adalah SDN Tuwang 2 Tahun 2012, MTs Mazroatul Huda Karanganyar Tahun 2015, dan MA NU Mazroatul Huda Karanganyar Tahun 2018.

Sedikit cerita kenapa tertarik dengan Matematika. Ketika SD suka sekali menghitung. Mulai dari situ lama-lama ada beberapa adek kelas yang ingin diajari tentang PR. Oleh sebab itu, orang-orang berkata, “Jadi guru matematika cocok.” Saya aminkan saja, mungkin itu. Setelah dari SD lanjut ke MTs karena ada pembelajaran agama yang lebih, begitu juga di MA. Pengalaman-pengalaman tidak begitu banyak, hanya pernah ikut bantara menjadi ketua bantara (bukan pradana).

AHLIMEDIA



Siti Nur Fandhilah lahir di Kota Rembang, 4 Maret 2000. Alamatnya di Desa Bangunrejo, RT 02, RW 04, Kecamatan Pamotan, Kabupaten Rembang. Pendidikan ditempuh di MI Riyadlotut Thalabah Pacing Sedan, SMPN 3 Pamotan, SMAN 1 Pamotan, dan sampai sekarang masih tercatat Mahasiswa di IAIN Kudus pada Prodi PAI di Fakultas Tarbiyah. Pada masa sekolah mempunyai prestasi dan mengikuti lomba MTQ. Pernah mengikuti lomba MTQ pada masa SMP tingkat kecamatan dan kabupaten juara 1. Mengikuti lomba MTQ tingkat Madrasah juara 1 dan pada masa SMA tingkat kecamatan juara 1. Selain berperan aktif dalam organisasi, selama kuliah juga menjabat sebagai sekretaris BRIGSUS Racana IAIN Kudus, sekretaris atau krani pada waktu ikut Dewan Ambalan sekolah, Anggota PMII rayon Tarbiah, organisasi Unit Bantu Pertolongan Pramuka (UBALOKA), menjabat sebagai sekretaris di SAKA BHAYANGKARA di bawah pimpinan Kepolisian, IPNU IPPNU Pamotan, dan organisasi lainnya. Moto Hidup, "*Urip kang utomo Mati Kang sempurno.*"



Muhammad Syarif Mazid lahir di Kota Jepara pada 6 Maret 2000. Ia sekarang beralamat di Desa Loram Wetan RT 3, RW 4, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus. Muhammad Syarif Mazid atau lebih sering dipanggil Mazid ini merupakan mahasiswa Tadris Bahasa Inggris (TBI) angkatan 20218 di Institut Agama Islam Negeri Kudus. Sebelum menjadi mahasiswa,

ia menempuh pendidikannya di Desa Loram Wetan, yaitu di SD 4 Loram Wetan tanpa menempuh taman kanak-kanak terlebih dahulu. Selanjutnya, ia meneruskan pendidikannya ke MTs TBS Kudus dan berlanjut ke MA TBS Kudus. Dalam perjalanan menempuh pendidikannya ia selalu tertarik dan menunjukkan minatnya terhadap bahasa dan sastra Indonesia serta pelajaran Bahasa Inggris. Ia selalu tertarik dalam menulis puisi hingga beberapa kali mengirimkan puisinya walau hanya di majalah sekolah hingga akhirnya menulis beberapa puisi dan dijadikan sebuah buku kumpulan puisi yang diisi oleh beberapa karya siswa dan siswi Madrasah TBS Kudus. Ia juga memiliki ketertarikan dalam bahasa Inggris di mana setiap pembelajaran Bahasa Inggris ia lebih terlihat menonjol dibandingkan dengan beberapa pelajaran lain. Dalam kehidupan mahasiswanya ia juga suka mengikuti beberapa kegiatan, seperti mengikuti organisasi eksternal maupun internal kampus, yaitu PMII, STEC bisa dikatakan semacam club bahasa Inggris, dan terakhir ia sempat menjabat sebagai wakil ketua di Himpunan Mahasiswa Program Studi atau HMPS Tadris Bahasa Inggris pada periode 2019-2020.



Muhimmatun Niswah lahir di Rembang 19 Oktober 1999. Mahasiswi Program Studi Pendidikan Islam Anak Usia Dini (PIAUD) Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kudus angkatan 2018. Riwayat pendidikan yang ditempuh mulai dari TK Dharmawanita Tasikharjo Kaliori Rembang, SDN Tasikharjo Kaliori Rembang, SMPN 1 Rembang, dan SMAN 2 Rembang. Semasa SMA pernah mengikuti lomba OSN Kebumian. Di bangku kuliah pernah mengikuti lomba microteaching sebagai juara 2 dalam acara anniversary PIAUD. Sekarang, selain sebagai mahasiswa juga alhamdulillah sudah ikut mengajar di TK Dharmawanita Tasikharjo Rembang.

AHLIMEDIA

AHLIMEDIA

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kudus merupakan Perguruan Tinggi Islam Negeri yang terletak di Kabupaten Kudus. Kerjasama yang dibangun dengan Desa Loram Wetan sampai saat ini dalam bidang penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, di antaranya pelaksanaan pemberdayaan masyarakat dalam berwirausaha. Salah satu keluaran dari kerja sama yaitu terbitnya buku yang berjudul *Muslimpreneurship: Implementasi Etos dan Etis Berwirausaha di Kudus*". Buku ini memuat tentang berbagai hal yang berkaitan dengan keunggulan dan potensi Desa Loram Wetan yang dikontekskan dtengan keprodian masing-masing mahasiswa. Di samping itu, buku ini dapat dijadikan acuan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagi mahasiswa IAIN Kudus dan lainnya yang dilaksanakan di Desa Loram Wetan. Diharapkan keberadaan buku ini lebih bermanfaat bagi masyarakat secara umum, khususnya Desa Loram Wetan, juga Civitas Akademika IAIN Kudus.

Kudus, 7 Oktober 2021
Kepala Desa Loram Wetan

Eko Aprikusdianto



Penerbit:
Ahlimedia Press (Anggota IKAPI)
Jl. Ki Ageng Gribig, Gang Kaserin MU No. 36
Kota Malang 65138, Telp: +628523277747
www.ahlimediaipress.com

ISBN 978-623-6351-90-1

