

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Kondisi Geografis Desa Balong

Desa Balong adalah salah satu desa yang berada di Kecamatan Kembang, Kabupaten Jepara, Jawa Tengah. Terletak disebalah utara Pulau Jawa, dengan luas wilayah 1.902 hektar, dengan Koordinat Bujur 0, Koordinat Lintang 0 dan berada di ketinggian 32 meter diatas permukaan laut. terdiri dari 7 Dukuh, yaitu; Gondosari, Krajaan, Jatiombo, Gecak, Belik Elo, Sidorejo tengah dan Sebeluk. Terbagi menjadi 6 RW dan 28 RT dengan penduduk sebanyak 5.361 jiwa dengan 1.744 Kepala Keluarga. Secara geografis Desa Balong berbatasan dengan:

- Sebelah Utara Laut Jawa
- Sebelah Selatan Desa Tubanan dan Desa Kancilan, Kecamatan Kembang
- Sebelah Timur Desa Dermolo, Kecamatan Kembang
- Sebelah Barat Laut Jawa dan Desa Tubanan, Kecamatan Kembang

Jarak Desa Balong dengan kantor Kecamatan Kembang sejauh 6 KM, sedangkan jarak Desa Balong dengan kantor Kabupaten Jepara bejarak kurang lebih 29 KM. Akses ke Desa Balong dapat ditempuh melalui jalan aspal dari kantor Kecamatan Kembang lalu kurang lebih 50 M belok kiri sejauh 6 KM melewati hutan jati, dan ketika sudah sampai di jembatan maka kurang lebih 50 M maka sampai di pemukiman.



Gambar 4.1 Kerja Bakti Pengecetan Ulang Jembatan Desa Balong

Wilayah Desa Balong merupakan wilayah yang di kelilingi hutan karet, jati dan laut. Sebagian wilayah desa balong merupakan perkebunan dan wilayah lain ada pantai dan persawahan.

Tabel 4.1

Luas Wilayah Menurut Penggunaan Lahan di Desa Balong (Ha) Tahun 2022

Penggunaan	Luas (Ha)
Lahan Sawah	117
Lahan Ladang	201
Lahan Pemukiman	124
Lahan Pekarangan	98
Lahan Perkebunan	1.202
Hutan	46
Waduk / Danau / Situ	0
Lahan Lainnya	82
Luas Tanah Kas Desa	32
Jumlah	1.902

Sumber: Data Profil Desa Balong 2021 (Diolah)

Berdasarkan table tersebut sebagai besar penggunaan lahan di Desa Balong digunakan lahan perkebunan dengan penggunaan lahan 1.202 Ha. Penggunaan lahan kedua terbesar yaitu lahan ladang dengan luas 201 Ha. Lahan lainnya memiliki ukuram 82 Ha. Sedangkan pemukiman warga memiliki luas lahan sebesar 201 Ha.

2. Kondisi Demografi Desa Balong

Penduduk merupakan warga yang tinggal di suatu wilayah daerah. Wilayah yang di maksud adalah wilayah yang berupa dusun, desa atau kelurahan, kecamatan, kabupaten atau kota serta provinsi. Penduduk merupakan elemen penting bagi berdirinya suatu negara. Demografi merupakan data yang berisikan mengenai rakyat atau penduduk di suatu daerah. Pada Desa Balong jumlah penduduk dapat dijelaskan dalam tabel berikut :

Tabel 4. 2

Jumlah Penduduk Desa Balong Tahun 2021

Sumber: Data Profil Desa Balong, 2022

Jumlah Laki-laki	2.880 Orang
Jumlah Perempuan	2.816 Orang
Jumlah Total Perempuan dan Laki-laki	5.696 Orang
Jumlah Kepala Keluarga	1.995 KK
Kepadatan Penduduk	299,00 Jiwa/KM ²

Berdasarkan tabel diatas jumlah penduduk Laki-laki di Desa Balong sebanyak 2.880 orang sedangkan jumlah jumlah penduduk perempuan sebanyak 2.816 orang. Jumlah penduduk antara laki-laki dan perempuan di Desa Balong tidak jauh berbeda jumlahnya tetapi lebih banyak jumlah penduduk laki-laki. Jumlah kepala keluarga yang ada di Desa dermolo Sebanyak 1.995 KK dengan kepadatan penduduk 299,00 Jiwa/KM². Sedangkan Tingkat Pendidikan jumlah penduduk Desa Balong dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 3

Jumlah Penduduk Desa Balong Berdasarkan Tingkatan Pendidikan Tahun 2021

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Orang
1	Usia 6-12 Tahun (SD / Sederajat)	650
2	Usia 12-15 Tahun (SMP / Sederajat)	327
3	Usia 15-18 Tahun (SMA / Sederajat)	445
	SLB B	2
4	Akademi / D1-D3	-

5	Sarjana S1	68
6	Sarjana S2	1
7	Sarjana S3	-
Total		1.493

Sumber: Data Profil Desa Balong, 2022

Dilihat dari table diatas bahwa penduduk Desa Balong dari segi pendidikan jumlah paling tinggi pada tamatan SD/Sederajat dengan jumlah 650 orang. Hal ini dikarenakan mayoritas penduduk yang tamat SD/Sederajat memutuskan untuk langsung terjun kedua kerja karena masalah ekonomi. Rendahnya tingkat pendidikan yang ada membuat warga desa Balong tidak menyadari bahwa mereka memiliki sebuah potensi wisata yang bisa dikembangkan dan dimanfaatkan yaitu Pantai Lemah Abang.

Berdasarkan data yang diperoleh jumlah penduduk Desa Balong yang dapat dilihat pada tabel sebelumnya dan menunjukkan jumlah penduduk Desa Balong menurut tingkat pendidikannya. Selanjutnya jumlah Penduduk Desa Balong yang dilihat dari mata pencaharian pokok yang ada di Desa Balong akan di jelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4. 4 Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan di Desa Balong Tahun 2022

Jenis Pekerjaan	Jumlah
Petani	70
Buruh Tani	921
PNS	25
Pengrajin	12
Pedagang barng kelontong	146
Peternak	161
Nelayan	4
Montir	8
Perawat swasta	2
Bidan swasta	1
Ahli pengobatan alternative	3
POLRI	2
Guru swasta	34
Dosen swasta	1

Seniman	13
Pedagang keliling	30
Penambang	46
Tukang kayu	84
Tukang batu	82
Tukang cuci	6
Pembantu rumah tangga	6
Dukun tradisional	12
Karyawan perusahaan swasta	300
Karyawan perusahaan Pemerintah	233
Wiraswasta	234
Tidak mempunyai pekerjaan tetap	52
Belum bekerja	35
Pelajar	1.277
Ibu rumah tangga	1.698
Purnawirawan	60
Perangkat desa	10
Buruh harian lepas	1.004
Buruh jasa perdagangan hasil bumi	16
Pemilik usaha jasa transportasi dan perhubungan	22
Buruh usaha jasa transportasi dan perhubungan	22
Pemilik usaha informasi dan komunikasi	1
Pemilik jasa hiburan dan pariwisata	3
Buruh jasa hiburan dan pariwisata	22
Pemilik usaha warung, rumah makan dan restoran	5
Dukun/Paranormal/Supranatural	12
Jasa pengobatan alternative	1
Sopir	22
Jasa penyewa peralatan pesta	3

Tukang jahit	12
Tukang kue	6
Tukang rias	6
Tukang sumur	3
Juru masak	31
Karyawan honorer	8
Tukang cukur	5
Tukang las	64
Tukang Listrik	6
Pemuka agama	32
Jumlah	6.874

Sumber: Data Profil Desa Balong, 2022

Berdasarkan dari table diatas jumlah penduduk Desa Balong berdasarkan pekerjaan dengan jumlah tertinggi adalah ibu rumah tangga, jumlah terbesar kedua adalah pelajar. Dengan jumlah pertanian yang cukup sehingga pekerja petani, buruh tani dan buruh harian lepas adalah pekerjaan yang mendominasi pekerjaan yang dilakukan di Desa Balong.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data Reseliensi Pedagang UMKM Di Desa Balong (Representasi Nilai-nilai Tasawuf)

Usaha Perdagangan UMKM di Desa Balong merupakan suatu kegiatan jual-beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli, rata-rata di Desa Balong usaha perdagangan ini dimiliki perseorangan yang mereka dirikan dirumah mereka, dan bisa dikatakan milik pribadi, Usaha perdagangan pasti memiliki Sejarah awal mula didirikanya usaha yang saat ini mereka miliki, meskipun memiliki usaha yang sama para pedagang memiliki spiritualitas kewirausahaan yang berbeda. Untuk meniliti lebih lanjut peniliti harus mengumpulkan berbagai data dari para pedagang yang memiliki usaha yang berbeda yang ada di Desa Balong, sehingga data yang diperoleh dapat saling melengkapi satu sama lain. Sehingga peneliti dapat menggambarkan spiritualitas kewirausahaan perdagangan UMKM di Desa Balong secara keseluruhan dengan nilai-nilai tasawuf

entrepreneurship. Dimulai dari bagaimana bermasyarakat dan beribadah disela kesibukan, bagaimana menjamin moto produk, bagaimana dalam melayani pelanggan, penerapan harga diproduk yang dijual, mengelola penghasilan maupun mengelola pesanan yang didapat, mengambil Keputusan dan mencari Solusi Ketika memiliki kendala atau masalah, serta hal apa saja yang perlu dihindari dan yang harus dilakukan dalam menjalankan usaha tersebut.

No	NAMA	MENDIRIKAN USAHA	TANGGAL WAWANCARA
H1	Iwan Rusdianto	Sekitar Tahun	26 FEBUARI 2024
H2	Ririn Rafika yanti	Sekitar Tahun 2020	27 FEBUARI 2024
H3	Aris Erawati	Sekitar Tahun 2019	28 FEBUARI 2024

Informan peneliti merupakan beberapa pedagang yang ada di Desa Balong dengan beberapa usaha yang sama ataupun berbeda. Peneliti mencari tahu spiritualitas kewirausahaan para pedagang UMKM Desa Balong dalam menjalankan aktivitas usahanya dan nilai-nilai tasawuf entrepreneurship yang terdapat didalamnya. Peneliti akan melakukan wawancara dan observasi langsung kepada para pedagang UMKM di Desa Balong.

Peneliti mencari informasi mengenai Bagaimana cara dalam membagi waktu untuk usaha dan waktu untuk beribadah, menurut H1 Tidak ada kesulitan dalam pembagian waktu bekerja dan beribadah. H1 mengatakan " Kalau untuk masalah beribadah Saya rasa disini itu tau untuk membagi waktu Dimana saat jam belanja dan jam saat beribadah, jadi untuk pembagian waktu itu tidak terlalu susah dan juga tidak beresiko kepada pelanggan yang ada, karena biasanya saat di jam-jam waktu beribadah saya akan tutup sementara dan akan Kembali buka Ketika selesai melaksanakan

ibadah.¹"Lalu H2 memberi pandangan yang sedikit berbeda " Dirumah ada ibu saya juga jadi untuk membagi waktu untuk beribadah bisa bergantian dengan ibu saya, saya biasanya minta tolong ibu saya untuk menjaga toko saya sebentar, jadi tidak ada masalah dalam mengatur waktu.²". Kemudian H3 hampir sama dengan H2 " Untuk pembagian waktu saya buka itu waktu sore karena saya juga posisi bekerja dan juga saya belum mampu jika mempekerjakan orang sebagai karyawan jadi biasanya saya bergantian dengan suami saya untuk menjaga toko seperti itu.³

Dalam mengelola usaha hal-hal apa saja yang dilakukan, H1 menyatakan " yang pertama itu seperti penambahan modal tentunya, juga seperti yang saya jelaskan tadi Ketika membeli stok barang yang saya jual kualitas tentu saya utamakan dan saya tingkatkan, dan berusaha untuk selalu membuat pelanggan tidak kecewa dan untuk pelayanan itu lebih diperbaiki lagi, mungkin dari segi keramahan dan lain sebagainya.⁴". Kemudian H2 meyatakan hal yang berbeda " saya melakukan promosi dimedia sosial yang saya miliki, terkadang saya juga minta tolong adik saya untuk mengajak teman-temanya jajan ditoko saya Ketika saat mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang saya rasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan saya dimedia sosial.⁵". H3 menyatakan hal yang berbeda pula " Lebih tekun lagi dalam menjalankan usaha saya, juga berusaha untuk tidak boros, menahan untuk konsumtif seperti untuk tidak membeli hal-hal yang tidak perlu, dan melakukan beberapa upgrade terhadap barang-barang jualan saya.⁶

Dalam mendirikan usaha pasti memiliki langkah-langkah awal untuk memulai usaha, seperti pernyataan

¹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

² H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

³ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

⁴ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

⁵ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

⁶ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

H1 “Jadi Dulu awal-awal mendirikan usaha toko kelontong itu karena disekitar perumahan sini itu masih jauh dari warung-warung kelontong, makanya saya usaha buat usaha kecil-kecilan buat mempermudah tetangga-tetangga sekitar saat ingin belanja kebutuhan rumah, juga dengan anak-anak kecil yang ingin beli jajan sama beli es seperti itu, dan juga dulu kan saya gak ada kesibukan dirumah, yah itung-itung menambah kesibukan dirumah dan penghasilan tambahan”.⁷ H2 memiliki pernyataan yang berbeda dengan H1 “Jadi dulu awal saya memulai usaha saya itu meneruskan toko kelontong nenek saya yang sudah meninggal, dan saat itu juga awal pandemi, jadi kesempatan saya untuk memulai membuka usaha”.⁸ H3 menyatakan hal yang berbeda dari H1 dan H2 “Jadi dulu awal saya memulai usaha saya itu gak sengaja untuk mengisi waktu luang sampai akhirnya saya suka dengan usaha saya sampai keterusan sampai sekarang, untuk lebih fokus mendirikan usaha saya”.⁹

Untuk menjamin mutu produk yang diproduksi dijelaskan oleh H1 “ Kalau untuk mengatasi banyaknya pesaing Saya menjamin dengan motto kualitas saya utamakan dan tingkatkan dan juga saya bisa menambah produk yang saya jual, tambah lagi dengan produk-produk baru yang sedang diminati banyak orang saat ini untuk persaingan dengan teman-teman yang lain”.¹⁰ H2 menyatakan hal yang tidak jauh berbeda dengan H1 “ Kalau itu saya menambah kualitas pelayanan, dengan mungkin lebih sabar menghadapi costumer, kadang ada anak kecil yang rewel, ada anak kecil yang bolak balik beli itu gak cuma sekali dan disengaja tidak sekalian waktu beli.”.¹¹ Sejalan dengan penjelasan diatas, H3 memberikan penjelasan yang serupa “ salah satunya iya menambah kualitas pelayanan pada pelanggan, sama produk juga mengikuti perkembangan pasar, apalagi di

⁷ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

⁸ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

⁹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

¹⁰ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

¹¹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

era digital saat ini, ya gimana memang banyak sekarang yang memiliki usaha yang sama, ya mengatasinya itu tadi dengan harga yang lebih rendah dari pasaran yang ada".¹²

Dalam usaha mengalami kerugian itu pasti pernah terjadi, seperti pernyataan H1 " Untuk mengatasi tahun-tahun kemarin saat waktu pandemi itu saya kira bukan hanya saya saja tapi semua juga merasakan dampaknya, ya tidak rugi Cuma itu apa ya memang sepi pelanggan, yak karena juga gimana ya yang pasti omset menurun karena jarang orang keluar rumah, dan mau tidak mau penghasilan menurun, yah walau begitu kita hanya bisa berusaha sebisanya, dan alhamdulillah setelah pandemi penghasilan lebih banyak dan omset naik dari tahun-tahun pandemi".¹³

Tambahan dari H2 " Menambah modal dari usaha sampingan untuk menambah jualan yang sesuai kebutuhan saat terjadi pandemi, ataupun untuk mengatur minat beli pada suatu barang yang saya jual".¹⁴ dan kendala utama dinyatakan H3 " Ya memang bertahan, soalnya kan memang kebutuhan sehari-hari jadi ya memang mereka mau tidak mau pasti akan membelinya. Kalau tentang pendapatan menurun saya menambah barang, untuk membeli barang biasanya memakai dana darurat/tabungan yang memang sudah disiapkan. Pernah disaat benar-benar posisi dibawah itu saya benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit tapi rata maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi".¹⁵ " Untuk pematokan harga saya mengambil keuntungan itu dari harga pokok barang yang saya jual, untuk kisarannya itu saya mengambilnya hanya sedikit dan menyesuaikan harga pasaran yang ada, Keuntungannya ya memang minim sekali tapi ya alhamdulillah karena

¹² H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

¹³ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

¹⁴ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

¹⁵ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

banyaknya jenis barang yang dijual, bisa mendapat keuntungan dan bisa untuk memutar lagi untuk berjualan." ungkap H1 dalam menerapkan harga.¹⁶

Begitupun dengan H2 juga mengatakan " Pertama saya melakukan riset harga saat saya belanja barang-barang yang akan saya jual, dengan cara melihat harga Ketika saya membeli barang-barang untuk usaha saya kemudian saya bagi untuk bisa menentukan harga yang akan dipasarkan. Kalau untuk harga modal dan harga jual paling saya mengambil sedikit karena kan yang saya jual itu seperti jajan anak-anak jadi yah tetap mengikuti harga pasaran diluar saja."¹⁷ H3 menjelaskan " Sama dengan pasaran, tapi saya biasanya menjual lebih rendah dari harga pasaran agar ada perbedaan harga sedikit yang membuat konsumen lebih memilih beli disini."¹⁸

Dari ketiga Informan juga memberikan pernyataan kedisiplinan dalam menyelesaikan pesanan pelanggan. Seperti pernyataan H1 "dalam menyelesaikan pesanan yang diterima itu saya berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu pemesanan yang telah ditentukan, saya berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan".¹⁹

Kemudian H2 membagikan pengalamannya " Mungkin dengan menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar, karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang sudah dating terlebih dahulu".²⁰ H3 menyatakan " saya pakai sistem untuk terima barang maka terima uang jadi tidak menerima hutang dalam pembelian, karena menurut saya dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian ya kadang kan ada yang emang orangnya susah gitu kan jadiantisipasi saja.

¹⁶ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

¹⁷ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

¹⁸ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

¹⁹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

²⁰ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

Karena memang modal sedikit dan untuk diputar Kembali”.²¹ Dalam usaha ini pasti memiliki prospek keuntungan yang pasti menjadi peluang usaha pedagang UMKM, seperti pernyataan H1 “Untuk keuntungan, cukup tidak cukup itu tergantung dari kita sendiri, ya Namanya orang ya mas banyak yang diinginkan tetapi balik lagi selama kita bisa bersyukur dengan penghasilan kita, saya rasa kalau memang dari awal kita sudah bertekad dan bismillah yakin dengan mengambil keuntungan sedikit yang penting lancar saya rasa ya alhamdulillah semua itu sudah cukup dan bisa membantu perekonomian rumah tangga saya”.²² H2 juga menjelaskan tidak jauh berbeda dari H1 “Untuk keuntungan alhamdulillah sudah cukup, cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari”.²³ H3 menyatakan “untuk keuntungan saya pikir iya karena menurut saya produk yang saya tawarkan adalah kebutuhan yang akan setiap hari dibutuhkan dan dicari banyak orang, dan itu akan sangat menguntungkan kedepannya. Jadi saya rasa itu sudah lebih cukup untuk kebutuhan saya sehari-hari”.²⁴

Kemudian ada beberapa kriteria tertentu pada pelanggan, seperti yang dijelaskan oleh H1 “Kalau untuk kriteria saya tidak ada kriteria tertentu, semua kalangan sama saja”.²⁵ H2 menambahi “ Kalau kriteria itu saya fokus tujukan kepada ibu rumah tangga dan anak-anak, tetapi yang paling saya fokuskan adalah untuk anak-anak”.²⁶ H3 memiliki pernyataan yang sama dengan H1 “kalau saya lebih keseluruhan sih, dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa/orang tua”.²⁷

Sebuah usaha pasti memiliki tanggung jawab atas resiko yang kemudian hari pasti ada , H1 menyatakan “ Untuk Resiko ya itu saya kembalikan ke

²¹ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

²² H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

²³ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

²⁴ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

²⁵ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

²⁶ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

²⁷ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

yang maha kuasa, ya misalkan jualan roti kalau memang sudah tidak layak jual ya memang sudah jadi resiko mau tidak mau harus dibuang atau dikasih makan ayam, ya kalau bicara kerugian ya memang sudah menjadi resiko saya dan saya pasrahkan semuanya ke yang maha kuasa seperti itu”.²⁸ Kemudian H2 memiliki pernyataan yang berbeda dari H1 “Untuk Resiko selama saya jualan itu alhamdulillah belum ada, tetapi misal seperti ada jajan atau barang yang mau eksp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru, pernah disatu hari itu dititik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, saya pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha saya dengan cara baru dan ikhtiar, yah alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha saya sudah mulai lancar dan ramai pembeli”.²⁹ H3 menambahkan “kalau biasanya seperti itu ya mau tidak mau memang sudah menjadi resiko sendiri untung rugi dalam menjalankan usaha itu sudah biasa, jadi saya mensiasati dengan belajar dari kesalahan-kesalahan yang menyebabkan kerugian dan sebisa mungkin meminimalisirnya dengan ya tadi stok barang seperlunya yang sekiranya mencukupi dan tidak beresiko tinggi”.³⁰

2. Nilai-Nilai Tasawuf Pada Pedagang Umkm Di Desa Balong

Nilai-nilai tasawuf entrepreneurship para pedagang umkm di desa balong inilah sebagai poin penting dalam penelitian skripsi ini. Peneliti menemukan beberapa nilai-nilai tasawuf entrepreneurship yang terdapat dalam pedagang umkm ketika menjalankan usaha jualan yang berjumlah tiga orang yaitu H1, H2, H3.

a) H1

²⁸ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

²⁹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

³⁰ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

Awal didirikannya Toko kelontong H1 dikarenakan masih jarang adanya warung-warung kelontong di desa Balong. Dibuatnya toko kelontong selain bertujuan untuk mendapatkan penghasilan juga mempermudah tetangga-tetangga sekitar rumah beliau.

Langkah awal yang diambil untuk mendirikan toko tersebut beliau mengumpulkan modal sedikit demi sedikit, setelah sekiranya modal terkumpul mulai membeli barang-barang untuk mengisi toko yang sekiranya bisa dijual Kembali. Harga jual yang diambil H1 mengikuti harga pasaran dan mengambil keuntungan lebih sedikit dari tempat lain untuk menarik pelanggan. Walaupun begitu H1 tetap bersyukur dengan hasil yang didapatkan, Beliau mengatakan cukup tidaknya keuntungan yang didapatkan tergantung dari diri sendiri dalam mengelolanya.

Toko H1 sendiri memiliki Motto “Meningkatkan Kualitas dan Yang Paling di Utamakan” Dengan Menambah Produk baru yang dijual seperti yang sedang diminati banyak orang saat ini untuk tetap bertahan dalam persaingan dalam usaha perdagangan. Dampak Pandemi Juga sempat dirasakan oleh beliau, karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun. Untuk saat itu beliau hanya mampu berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko. Tetapi beliau mengatakan setelah pandemi berakhir penghasilan menjadi lebih banyak dan omset penjualan ikut naik dari tahun ke tahun dan dapat mengganti kerugian yang terjadi Ketika masa pandemi waktu itu.

Dalam menyelesaikan pesanan yang diterima beliau juga berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu

pemesanan yang telah ditentukan, berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan. Meski begitu beliau akan menutup toko Ketika waktu beribadah tiba dan tetap menyelesaikan pesanan dan melanjutkannya Kembali setelah selesai melaksanakan ibadah. Jadi menurut H1 untuk masalah waktu ibadah dan penjualan tidak memiliki masalah.

Peningkatan Kualitas dan juga penambahan modal juga dilakukan beliau untuk meningkatkan minat beli pelanggan dan juga agar tidak mengecewakan pelanggan. Begitu juga pelayanan yang selalu ditingkatkan seperti dari segi keramhan dan lain sebagainya, Penjualan juga ditujukan kepada semua kalangan tidak terkecuali.

Dalam usaha juga memiliki beberapa resiko seperti yang dikatakan H1 misal jualan roti kalau sudah tidak layak jual pasti sudah jadi resiko, mau tidak mau harus dibuang dan tidak mendapatkan keuntungan dari produk tersebut.³¹

b) H2

Toko Sembako 2 R didirikan oleh H2. Untuk penamaan sendiri diambil dari nama sendiri dan juga adiknya yang memiliki nama awalan huruf R. Toko ini didirikan untuk meneruskan usaha neneknya yang sudah meninggal dan juga untuk menjadi usaha sampingan dirumah. Awal didirikannya toko saat itu masa pandemi covid 19, yang berarti toko sembako tersebut berdiri pada tahun 2020, untuk memulai membuka usaha tersebut beliau mengumpulkan modal terlebih dahulu dan menentukan target penjualan. Beliau juga berdiskusi dengan orang tua apa yang sebaiknya Langkah awal yang dilakukan untuk menjalankan usaha toko sembako tersebut,.

³¹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 26 Februari 2024.

Untuk Langkah awal yang dilakukan sebelum membuka usaha toko sembako, beliau melakukan riset harga dipasaran Ketika belanja produk yang ingin dijual, cara dilakukan adalah melihat harga yang ditawarkan oleh supplier agar bisa menentukan harga jual produk yang diinginkan. Untuk keuntungan sendiri beliau mengambil keuntungan sedikit dari per item produk yang dijual, dan juga tetap mengikuti harga pasaran yang ada. Menurut beliau sendiri keuntungan yang diambil sudah lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dalam memasarkan produk jualannya, beliau juga memperhatikan pelayanannya terhadap konsumen yang sekiranya nanti dapat ditingkatkan Kembali dalam hal pelayanan apabila ada yang kurang, seperti yang dikatakan beliau mungkin lebih sabar dalam menghadapi costumer, karena dalam pemasaran produk yang dijual beliau adalah makanan ringan dan sembako yang lebih fokus kepada anak kecil dan juga ibu rumah tangga.

Kemudian beliau menambah modal dari penghasilan sampingan untuk menambah jualan yang sesuai kebutuhan saat terjadi pandemi, ataupun untuk mengatur minat beli pada suatu barang yang dijual. Untuk mengatasi Pembeli pada masa pandemi beliau menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar, karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih dahulu, Untuk menghindari kerumunan karena adanya peraturan social distancing salah satu dari aturan protokol Kesehatan dimasa pandemi saat itu.

Ketika ramai pembeli di jam waktu beribadah beliau mengatasinya dengan meminta tolong ibunya untuk melayani pembeli dan menjaga toko Ketika beliau melaksanakan

ibadah, setelah selesai melaksanakan ibadah beliau akan bergantian dengan ibunya untuk menjaga toko Kembali, jadi menurut beliau tidak ada masalah dalam mengatur waktu.

Dalam menjalankan usaha pasti ada yang Namanya sepi pembeli, beliau mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dimedia sosial yang dimiliki, terkadang juga meminta tolong adiknya untuk mengajak teman-temannya jajan ditokonya. Ketika saat mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan dimedia sosial.

Untuk Resiko selama berjualan beliau mengatakan “alhamdulillah belum ada, tetapi misal seperti ada jajan atau barang yang mau exp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru”. Tetapi beliau mengatakan juga pernah dalam posisi dititik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, beliau pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha yang sudah ditekuni beberapa tahun terakhir dengan cara baru dan ikhtiar, setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai dikenal dan ramai pembeli.³²

c) H3

Beliau adalah karyawan dalam sebuah Perusahaan dijepara, di Desa beliau memiliki panggilan yang akrab dipanggil H3, sering disibukkan dengan pekerjaan kantor membuat H3 terbiasa bekerja, Ketika dirumah merasa jenuh dan bosan karena tidak ada pekerjaan untuk mengisi waktu luang, karena itu beliau

³² H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 27 Februari 2024.

berinisiatif mendirikan toko kecil-kecilan di rumah dengan modal gaji yang telah ditabung selama beliau bekerja di perusahaan yang beliau tempati sampai saat ini.

Beliau memutuskan untuk mendirikan konter yang beliau isi dengan voucher, pengisian pulsa, pelayanan jasa tarik tunai maupun transfer, aksesoris hp, makanan-makanan ringan yang disukai anak kecil dan juga busana untuk tambahan, untuk harga jual beliau menyamakan dengan harga pasaran, hanya saja biasanya beliau menjual produknya dengan harga lebih rendah sedikit dari harga pasaran yang ada disekitar, agar ada perbedaan harga sedikit yang membuat konsumen lebih tertarik untuk membeli ditempat beliau.

Untuk keuntungan yang didapat menurut beliau karena produk yang ditawarkan adalah kebutuhan sehari-hari yang dibutuhkan dan dicari banyak orang, keuntungan yang didapat sudah lebih dari cukup dan sangat menguntungkan untuk kedepannya. Kemudian beliau juga selalu memperhatikan kualitas pelayanan kepada pelanggannya dan selalu menerima kritik atau saran dari pelanggan untuk memperbaiki pelayanan apabila dirasa memang ada yang kurang.

Dalam penjualan produk yang dijual beliau juga selalu mengikuti perkembangan pasar, terlebih di era digital saat ini, bertambah banyak pesaing juga salah satu kendala dalam menjalankan usaha, beliau mengatasi tersebut dengan harga yang lebih rendah karena hanya dengan selisih harga memang sangat berpengaruh terhadap persaingan yang ketat dipasaran saat ini.

Untuk masa pandemi dulu beliau mengatakan tidak memiliki kendala yang besar, hanya saja pendapatan yang didapatkan beliau menurun, yang dilakukan bertahan dalam kondisi

tersebut dan beliau tetap yakin untuk menjalankannya, karena produk yang dijual adalah produk yang memang dibutuhkan setiap hari jadi mau tidak mau orang-orang akan tetap datang untuk membeli produk yang dibutuhkan.

Kemudian dalam mengatasi pendapatan yang menurun sedang stok produk yang dijual habis, beliau memakai dana darurat/Tabungan yang memang sudah disiapkan untuk membeli stok produk yang kosong. Pernah mengalami disaat benar-benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit, beliau mengatakan tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi. Ketika penjualan mulai membaik beliau menggunakan sistem terima barang maka terima uang jadi tidak menerima hutang dalam pembelian, dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian yang kadang ada orang yang susah untuk membayar jadiantisipasi, Karena memang modal sedikit dan untuk diputar Kembali.

Untuk pembagian waktu beliau membuka toko waktu sore karena beliau dalam posisi bekerja dan juga belum mampu mempekerjakan orang sebagai karyawan, jadi beliau bergantian dengan suami untuk menjaga toko seperti itu atau terkadang Ketika waktu ibadah toko akan ditutup lalu dibuka Kembali Ketika selesai melaksanakan ibadah.

Dalam menjalankan usaha yang beliau miliki saat ini, lebih tekun lagi dalam menjalankan usaha , juga berusaha untuk tidak boros, menahan untuk konsumtif seperti untuk tidak membeli hal-hal yang tidak perlu, dan melakukan beberapa upgrade terhadap barang-barang jualan. Target usaha beliau, juga fokuskan untuk semua kalangan, dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa/orang tua, karena

keuntungan yang didapat lebih besar, pembeli juga ramai.

Menurut H3 resiko untung rugi dalam menjalankan usaha sudah biasa, jadi beliau mensiasati dengan belajar dari kesalahan-kesalahan yang menyebabkan kerugian dan sebisa mungkin meminimalisirnya dengan stok barang seperlunya yang sekiranya mencukupi dan tidak beresiko tinggi.³³

C. Data penelitian

1. Analisis resiliensi pedagang UMKM di Desa Balong

Terbentuknya resiliensi pedagang UMKM di desa balong ialah suatu proses seseorang atau badan atau perusahaan atau pelaku usaha lainnya dalam bertahan dan membangkitkan usaha dari berbagai masalah dan tekanan kompetensi usaha yang ada agar tetap dapat memperoleh keuntungan. Pemilihan seseorang terhadap jenis usaha tentunya berdasarkan pada kompetensi orang tersebut, maka resiliensi adalah pilihan sadar seseorang untuk dapat memilih jenis usaha yang sesuai dan menurut yang bersangkutan memiliki prospek dan berkesinambungan.³⁴

Sebelum terjadinya pandemi pedagang UMKM mengatasi banyaknya pesaing dengan menjamin motto kualitas yang diutamakan dengan cara mereka masing-masing dalam menarik minat pembeli dengan tujuan agar para pembeli akan lebih memilih untuk datang ketempat mereka. Sampai akhirnya ada wabah covid 19, untuk mengatasi tahun-tahun kemarin waktu pandemi semua pedagang UMKM merasakan dampak yang besar, seperti sepi pelanggan, omset menurun karena jarang orang keluar rumah, dan mau tidak mau penghasilan menurun, walau begitu para pedagang UMKM hanya bisa berusaha sebisanya, Para Pedagang UMKM memiliki perspektif yang seimbang dari

³³ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 28 Februari 2024.

³⁴ Syaeful Bakhri, “*Penataan Pedagang Kaki Lima : Resiliensi Usaha Di Masa Pandemi*” (Cirebon : Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati, 2021), 151.

kehidupan dan pengalaman seseorang. Ketenangan ini berarti kemampuan untuk mempertimbangkan masalah secara lebih luas sehingga dapat menemukan solusi untuk setiap masalah. Yang pertama mereka lakukan itu seperti penambahan modal usaha, Lebih memperhatikan stok barang yang dijual dengan mengutamakan kualitas barang yang ingin dijual, dan juga para pedagang UMKM selalu berusaha untuk membuat pelanggan tidak kecewa dan mereka selalu memperbaiki pelayanan mereka terhadap pelanggan mereka, seperti dari segi keramahan dan lain sebagainya. Untuk Resiko mereka memilih untuk dikembalikan ke yang maha kuasa, misalnya seperti jualan roti kalau memang sudah tidak layak jual memang sudah jadi resiko para pedagang UMKM mau tidak mau harus dibuang. Dalam hal ini mereka mampu memanipulasi kesulitan dengan sikap yang tenang sehingga individu cenderung berhati-hati dalam menemukan solusi atas kesulitan yang dimiliki.³⁵

Menghargai diri merupakan salah satu bagian dari identitas Pedagang UMKM yang sangat penting keberadaannya. menjelaskan bahwa orang-orang dengan harga diri yang rendah, seringkali merasa putus asa, memiliki tingkat kegelisahan yang tinggi, tampak lebih kuat sebagai kekuatan pendorong, mudah marah, dan terus-menerus bertahan dari kekecewaan dengan standar hidup. Jadi dapat disimpulkan bahwa menghargai diri sendiri adalah evaluasi Pedagang UMKM terhadap dirinya sendiri yang dikomunikasikan dengan keadaan pikiran positif dan negatif. Harga diri berkaitan dengan bagaimana Pedagang UMKM menilai hampir diri mereka sendiri dan akan mempengaruhi kehidupan mereka sehari-hari. Dalam pertanyaannya tentang ada lima petunjuk untuk tingkat harga diri, untuk lebih jelasnya seperti berikut:

- a) Perasaan aman (*Feeling of Security*) Sentimen keamanan bagi orang-orang terkait dengan rasa

³⁵ H1, H2, H3 Wawancara oleh penulis, Transkrip, Februari 2024.

percaya terhadap lingkungannya. Bagi orang yang memiliki rasa aman merasa bahwa lingkungan mereka aman bagi mereka, dapat diandalkan.

- b) Perasaan menghormati diri (*Feeling of Identity*)
Rasa karakter mencakup kesadaran menjadi orang yang terpisah dari orang lain dan memiliki karakteristik yang menarik. Ini juga termasuk menoleransi diri sendiri sebagai memiliki kemungkinan, antarmuka, kualitas, dan kekurangan yang berbeda dari orang lain. Dalam rangka mengenal siapa dirinya, manusia harus diberi kesempatan untuk menyelidiki diri sendiri dan lingkungannya.
- c) Perasaan diterima (*Feeling of Belonging*)
Perasaan bahwa dia adalah bagian dari Masyarakat sekitar dan dia diakui dan dihargai oleh orang-orang. Seperti keluarga, rekan kerja, Teman dekat dan tetangga-tetangga sekitar. Orang akan memiliki penilaian positif tentang diri mereka sendiri jika orang tersebut merasa diakui dan menjadi bagian dari orang-orang sekitar, tetapi orang tersebut akan memiliki penilaian negatif terhadap dirinya sendiri jika ia menemukan perasaan tidak diakui.
- d) Perasaan mampu (*Feeling of Competence*)
Sentimen dan keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang ada dalam dirinya dalam mencapai suatu hasil yang diharapkan, misalnya perasaan seseorang ketika menghadapi kemenangan atau ketika menghadapi kekecewaan. Pemahaman ini terkait dengan kebanggaan, satu perasaan adalah kompetensi dalam diri sendiri dan perasaan kompetensi dalam menghadapi tantangan dalam hidup. Hal ini membuat perbedaan orang untuk akhirnya yakin untuk menghadapi hidup mereka sesudahnya. Orang yang tidak memiliki rasa kompetensi akan merasa sangat lemah.

- e) Perasaan berharga (*Feeling of Worth*) Perasaan dimana orang tersebut merasa dirinya terpuji atau tidak, perasaan ini banyak dipengaruhi oleh perjumpaan masa lalu. Sentimen yang dimiliki orang-orang secara teratur ditunjukkan dan berasal dari penjelasan yang bersifat individual seperti tajam, sopan, baik hati, dan sebagainya.³⁶

Resiliensi adalah bentuk ketahanan di tengah wabah Covid-19 yang melanda seluruh negara di dunia. Berangkat dari pemaparan di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk melakukan kajian tentang bagaimana resiliensi para pedagang UMKM di desa balong dalam mencari solusi dalam rangka mempertahankan usahanya tersebut. Walaupun mereka sedang mengalami kesulitan atau keputus asaan mereka memiliki ketekunan atau keinginan untuk melanjutkan perjuangan hidup. Pedagang UMKM yang resilien mampu bersikap positif walaupun menemukan beberapa hambatan dan mampu untuk menyelesaikan kesulitan dengan mencapai tujuan hidup. Harapannya, penelitian ini bisa menjadi rujukan oleh peneliti yang akan datang, serta menjadi bahan rujukan oleh para pengambil kebijakan terkait perlindungan kepada para pengusaha kecil seperti pedagang UMKM.³⁷

Dalam menjalankan usaha persaingan diantara mereka cukup ketat dengan jumlah harga yang berbeda. Hal ini yang memotivasi para UMKM untuk mulai mengenal dan memahami digital teknologi guna menjual produk mereka. Kemudian, dalam menggunakan digital teknologi hampir sebagian besar dari mereka yang sudah memahami teknologi, karena semua akses pemesanan dan

³⁶ Niluh putu eka yudi prastiwi, luh Kartika ningsih, Ketut putrini, “Peran Kualitas Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Kinerja Pegawai: Self Esteem Sebagai Variabel Intervening”, *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* 7, No.1,(Juni 2022). 82

³⁷Euis nurul bahriyah dkk, Resiliensi Pedagang Kaki Lima Simpang Dago Pada Masa Pandemi Covid 19 (*Khatulistiwa :Jurnal Pendidikan Dan Sosial Humaniora*, 2022) 2, No.4, 86.

pengiriman dilakukan melalui jejaring online. Adapun ungkapan lain bahwa walaupun ada beberapa Pedagang UMKM yang belum memahami mengenai teknologi maka mereka selalu bekerja sama untuk membantu menjual, mempromosi produk usaha dengan menggunakan teknologi digital. Sehingga dari fenomena diatas, maka dibutuhkan dukungan dari orang-orang sekitar seperti keluarga dalam UMKM. mengenai adanya social support dalam menggunakan teknologi digital bahwa sangat terlihat jelas dari hasil kuisioner implementasi digital marketing menunjukan bahwa 100% pedagang UMKM sudah mampu menggunakan dan mengimplementasikan kemampuan digital marketing melalui Instagram pada usahanya. Selain itu kemampuan digital marketing pedagang UMKM telah memberikan perkembangan yang positif pada usahanya dan membuat pedagang UMKM telah memberikan perkembangan yang positif dan membuat UMKM semakin semangat untuk terus berinovasi. Hal ini berkaitan dengan karakteristik dalam kecerdasan adversity.³⁸

Emosi positif juga diharapkan dapat meningkatkan pembelian konsumen secara spontanitas, tanpa berpikir akibat maupun secara terburu-buru atau tergesa-gesa yang mengakibatkan meningkatnya impulse buying. Promosi Penjualan berpengaruh secara langsung terhadap Emosi Positif artinya semakin ditingkatkan penawaran Promosi penjualan maka akan mampu meningkatkan emosi positif konsumen yang akan melakukan pembelian impulse buying. Lingkungan toko berpengaruh secara langsung terhadap positive emotion. Artinya semakin tinggi lingkungan toko diterapkan maka dapat meningkatkan positive emotion konsumen yang akan melakukan pembelian

³⁸ Debi angeliana br. Barus,dll, “Pelatihan Social Support terhadap Daya Juang Pada Umkm Di Desa Nele Dalam Menghadapi Era Digital”, *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Bersinergi Inovatif* 1, No. 1 (Juli 2023). 34.

impulse buying. Promosi penjualan berpengaruh secara langsung terhadap Impulse Buying.³⁹

Sekelompok pedagang UMKM di desa balong berjuang mempertahankan usahanya melalui beragam cara, sesuai pilihannya. Menambah kualitas pelayanan, misalnya seperti lebih sabar menghadapi customer. Ada juga yang melakukan promosi di media sosial yang dimiliki, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan di media sosial mereka. Ada juga yang menggunakan promosi jualan mereka dengan menurunkan harga misal seperti ada jajan atau barang yang hampir habis tanggal batas konsumsi atau hampir kadaluarsa disiasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu, untuk balik modal untuk membeli barang yang baru untuk mengantisipasi kerugian yang lebih banyak, pernah disatu hari mereka merasakan titik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, mereka pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha mereka dengan cara baru dan ikhtiar. Cara ini sengaja ditempuh karena tak ada pilihan usaha lagi bagi mereka. Upaya para pedagang UMKM ini sebagai bentuk resiliensi mereka disaat terpuruk, berjuang menuju bangkit kembali. Dalam hal ini juga terdapat kemandirian di setiap Pedagang UMKM, kepercayaan diri dan kemampuan untuk membela diri serta mengenal kepribadian mereka dan keterbatasan yang dimiliki oleh mereka. Para Pedagang mampu untuk mengenal kekurangan dan kelebihan yang ada dalam diri mereka sendiri sehingga mereka mampu untuk mengatasi kesulitan berdasarkan pengalaman hidup sebelumnya yang kemudian dapat meyakinkan mereka akan kemampuan dalam diri mereka sendiri.⁴⁰

³⁹ Rani Hapsari Nindyakirana, Ida Maftukhah, “Membangun Emosi Positif Melalui Promosi Penjualan Dan Lingkungan Toko Dampaknya Terhadap Impulse Buying” *Management Analysis Journal* 4, No 1, 385-386

⁴⁰ H1, H2, H3 Wawancara oleh penulis, Transkrip, Februari 2024.

Spiritualitas kewirausahaan menjadi alternatif yang dapat membangun dan menjaga titik keseimbangan dalam melakukan kegiatan usaha. Spiritualitas adalah hal biasa dibahas dan digunakan dalam teologi. Spiritualitas menyediakan kontribusi yang signifikan untuk lembaga bisnis. Melalui spiritualitas kewirausahaan usaha dapat berkembang, meningkat, dan mereka dapat menikmati serta menemukan makna khusus dalam melakukan pekerjaan mereka. Spiritualitas memiliki peran penting dalam pelaksanaan kegiatan usaha, hal ini menunjukkan bahwa penerapan spiritualitas kewirausahaan penting bagi Pedagang UMKM, sehingga kinerja usaha akan mendapatkan hasil sesuai harapan⁴¹

Berdasarkan pada hasil penelitian di atas, para pedagang UMKM di desa balong berhasil untuk mempertahankan roda perekonomiannya di tengah keterpurukan akibat pandemi Covid 19. Mereka memiliki kesadaran bahwa hidup memiliki tujuan, Kebermaknaan menyampaikan rasa syukur atas segala yang telah mereka miliki. Para Pedagang UMKM tetap bersikap positif untuk mencapai tujuan hidup walaupun dalam keadaan yang sulit. Memiliki kesadaran bahwa setiap hidup merupakan hal yang unik, sementara beberapa pengalaman bersama, masih ada orang lain yang harus dihadapi sendiri. Eksistensial kesendirian memberikan rasa kebebasan dan keunikan. Individu yang existential aloneness berarti mampu untuk menerima apa adanya diri dengan semua kelemahan dan kelebihan yang dimiliki. Mereka tidak akan mudah dipengaruhi oleh orang lain karena mereka mampu untuk menyelesaikan sendiri kesulitan yang dihadapi. Para pedagang UMKM melakukan tahapan-tahapan resiliensi usaha mereka dengan tahapan Ketenangan, pada awalnya mereka terpuruk dengan menurunnya

⁴¹ Junedi, Adibah Yahya, “Pengaruh Spiritualitas Kewirausahaan, Pemasaran Media Sosial Dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha Pada Umkm Kabupaten Bekasi”, *Jurnal Syntax Idea* 5, No.5, (Mei 2023). 555

penghasilan usahanya, mereka merasa tertekan secara mental hingga akhirnya menemukan Solusi untuk masalah yang dihadapi. Tahapan Ketekunan, dimana mereka berjuang mempertahankan usahanya walaupun penghasilan belum kembali pulih. Tahap Kemandirian, meskipun kondisi masih belum leluasa dalam dalam berjualan, tetapi mereka sudah bisa melakukan penyesuaian-penyesuaian sehingga pembatasan usaha tidak terlalu menjadi beban. Tahapan Kebermaknaan, Dimana mereka sadar akan hidup yang harus memiliki tujuan, dan menyampaikan rasa Syukur untuk apa yang dimiliki, Terakhir tahap ekstensial kesendirian, dimana mereka sudah tidak terpuruk lagi, usahanya sudah mulai berkembang lagi di tandai dengan pemasukan pendapatan mulai stabil kembali. Dan menerima segala kekurangan dan kelebihan yang dimiliki oleh mereka.⁴²

Pertama, peneliti lebih mengkhususkan sumber dukungan sosial, yaitu dukungan pasangan dan keluarga. Kedua, peneliti akan melihat kontribusi dari setiap sumber dukungan. Berdasarkan hal tersebut, peneliti tertarik ingin mengetahui lebih dalam bagaimana kontribusi dukungan sosial pasangan dan keluarga terhadap resiliensi ibu yang memiliki anak dengan spektrum autisme. Dalam penelitian ini, peneliti ingin membuktikan bahwa dukungan sosial dari pihak pasangan dan keluarga dapat berkontribusi pada resiliensi ibu⁴³

Resiliensi merupakan kemampuan seseorang untuk menyesuaikan diri terhadap masalah yang sedang dihadapi dengan cara mencari penyelesaian dari masalahnya, sehingga mampu bangkit dari keterpurukan atau kondisi tidak menyenangkan. Menurut Werner & Smith, 1992 Resiliensi merupakan

⁴²Euis nurul bahriyah dkk, Resiliensi Pedagang Kaki Lima Simpang Dago Pada Masa Pandemi Covid 19 (*Khatulistiwa :Jurnal Pendidikan Dan Sosial Humaniora*, 2022) 2, No.4, 93.

⁴³ Aisya Cinintya Saichu; Ratih Arruum Listiyandini, “Pengaruh Dukungan Keluarga dan Pasangan terhadap Resiliensi Ibu yang Memiliki Anak dengan Spektrum Autisme”, *Psikodimensia* 17, No. 1 (2018). 3.

suatu kemampuan untuk membentuk hubungan sosial yang baik, mampu memecahkan masalah, mampu mengembangkan sense of identity (otonomi), dan memiliki perencanaan tujuan dan masa depan yang ingin dicapai. Menurut Wolin dan wolin, 1994, karakteristik resiliensi adalah 1) Insight adalah kemampuan untuk memahami diri sendiri dan orang lain sehingga individu dapat menyesuaikan diri dengan kondisinya. 2) Kemandirian adalah kemampuan untuk menjaga emosional dan fisik dari sumber masalah. 3) Hubungan merupakan kemampuan untuk menjalin hubungan yang baik dan saling mendukung dengan orang lain. 4) Inisiatif merupakan rasa tanggung jawab terhadap kehidupan sendiri atau masalah yang dihadapi. 5) Kreativitas merupakan kemampuan memikirkan berbagai pilihan, konsekuensi, dan solusi alternatif dalam menghadapi tantangan hidup. 6) Humor merupakan kemampuan untuk melihat sisi cerah dari kehidupan, dan menemukan kebahagiaan dalam kondisi apapun. 7) Moralitas merupakan kemampuan individu untuk mengevaluasi berbagai hal dan membuat keputusan yang tepat dalam mengatasi permasalahan.⁴⁴

Menurut Grotberg, 1991, faktor yang membentuk resiliensi adalah 1) Dukungan Sosial atau Perasaan yang dicintai (I Have) merupakan dukungan dari lingkungan di sekitar individu, 2) Kekuatan Pribadi atau bangga pada diri sendiri (I'Am) merupakan kekuatan pribadi yang dimiliki individu meliputi perasaan, tingkah laku dan kepercayaan diri, 3) Kemampuan untuk melakukan sendiri atau mandiri dan bertanggung jawab (I Can't) merupakan kemampuan untuk melakukan hubungan sosial dan interpersonal, perwujudan kesadaran akan kewajibannya. Tiap-tiap manusia sebagai makhluk Allah bertanggung jawab atas perbuatannya. Seorang individu berada dalam kondisi yang tidak menyenangkan atau menghadapi

⁴⁴ Lely Ika Mariyati, Islami Chomsyatun, "Resiliensi Pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan Di Sidoarjo", (*Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Jember*) 1, No.7. (2018). 220.

permasalahan yang berat dan menyebabkan trauma, salah satu cara untuk mengatasinya adalah dengan cara berdoa, ibadah, atau bentuk spiritual lainnya. Spiritualitas merupakan kesadaran tentang diri sendiri dan kesadaran individu tentang asal, tujuan, dan Nasib. Spiritualitas terbukti memiliki hubungan positif dengan kesejahteraan fisik dan emosional. Gall dkk menyatakan bahwa coping melalui agama memiliki hubungan yang signifikan dengan berbagai faktor penyesuaian termasuk penurunan depresi, meningkatkan kebahagiaan dan kepuasan hidup, memperbesar dukungan sosial, optimisme, kesehatan diri yang membaik.⁴⁵

Dalam Desmita, The International Resilience Project merumuskan ciri-ciri atau sifat-sifat seorang yang resilien dalam tiga kategori, yaitu (1) external supports and resources, (2) internal, personal strengths dan (3) social, interpersonal skills. Dalam perkembangan selanjutnya, ketiga kategori yang digunakan untuk menggambarkan karakteristik dan sifat-sifat seorang yang resilien tersebut digunakan istilah-istilah pengganti. Sebagai pengganti istilah karakteristik external Supports and resources, digunakan istilah I HAVE, pengganti istilah karakteristik internal, personal strengths, digunakan istilah I AM, dan pengganti istilah karakteristik social, interpersonal skills, digunakan istilah I CAN. Pemberdayaan ketiga karakteristik (I HAVE, I AM, dan I CAN) inilah yang memungkinkan Pedagang UMKM, dapat bertahan dalam dan mengatasi kondisi-kondisi adversitas serta mengembangkan resiliensinya. Menjelaskan bahwa I HAVE merupakan karakteristik resiliensi yang bersumber dari pemaknaan seseorang terhadap besarnya dukungan dan sumber daya yang diberikan oleh lingkungan sosial (external Supports and resources) terhadap dirinya. I AM merupakan

⁴⁵ Lely Ika Mariyati, Islami Chomsyatun, “Resiliensi Pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan Di Sidoarjo”, (*Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Jember*) 1, No.7. (2018). 221.

karakteristik resiliensi yang bersumber dari kekuatan pribadi (personal strengths) yang dimiliki oleh remaja. I CAN adalah karakteristik resiliensi yang bersumber dari apa saja yang dapat dilakukan oleh seseorang sehubungan dengan keterampilan-keterampilan sosial dan interpersonal (social, interpersonal skills). Dengan demikian, resiliensi merupakan hasil kombinasi dari faktor-faktor I HAVE, I AM, dan I CAN tersebut. Untuk menjadi seorang yang resilien, tidak cukup hanya memiliki satu karakteristik atau faktor saja, melainkan harus ditopang oleh karakteristik-karakteristik atau faktor-faktor lain. Misalnya, seseorang mungkin dicintai (I HAVE), tetapi jika ia tidak mempunyai kekuatan dalam dirinya (I AM) atau tidak memiliki keterampilan-keterampilan interpersonal dan sosial (I CAN), maka ia tidak dapat menjadi seorang yang resilien. Demikian juga, seseorang mungkin mempunyai harga diri (I AM), tetapi jika ia tidak mengetahui bagaimana berkomunikasi dengan orang lain atau memecahkan masalah (I CAN) dan tidak ada orang yang membantunya (I HAVE), maka ia tidak menjadi resilien. Oleh sebab itu, untuk menumbuhkan resiliensi akademik, ketiga karakteristik atau faktor tersebut harus saling berinteraksi satu sama lain. Interaksi ketiga karakteristik atau faktor tersebut sangat dipengaruhi oleh kualitas lingkungan sosial. Penafsiran Resiliensi mencakup tujuh komponen, yaitu: regulasi emosi, pengendalian impuls, optimisme, analisis penyebab masalah, empati, efikasi diri, dan peningkatan aspek positif, hal ini juga berlaku bagi resiliensi akademik, yang dijelaskan sebagai berikut : Pertama, Regulasi emosi, adalah kemampuan untuk tetap tenang dalam kondisi yang penuh tekanan. Pedagang UMKM yang memiliki kemampuan meregulasi emosi dapat mengendalikan dirinya apabila sedang marah dan dapat mengatasi rasa cemas, sedih, atau kesal sehingga mempercepat dalam pemecahan suatu masalah. Pengekspresian emosi, baik negatif ataupun positif, merupakan hal

yang sehat dan konstruktif asalkan dilakukan dengan tepat. Pengekspresian emosi yang tepat merupakan salah satu kemampuan Pedagang UMKM yang resilien. Kedua, Pengendalian impuls, merupakan kemampuan mengendalikan keinginan, dorongan, kesukaan, serta tekanan yang muncul dari dalam diri seseorang.

Pedagang UMKM dengan pengendalian impuls rendah sering mengalami perubahan emosi dengan cepat yang cenderung mengendalikan perilaku dan pikiran. Pedagang UMKM mudah kehilangan kesabaran, mudah marah, impulsif, dan berlaku agresif pada situasi-situasi kecil yang tidak terlalu penting, sehingga lingkungan sosial di sekitarnya merasa kurang nyaman yang berakibat pada munculnya permasalahan dalam hubungan sosial. Ketiga, Optimisme, Pedagang UMKM yang resilien adalah Pedagang UMKM yang optimis. Pedagang UMKM memiliki harapan di masa depan dan percaya dapat mengontrol arah hidupnya. Dibandingkan dengan Pedagang UMKM yang pesimis, Pedagang UMKM yang optimis lebih sehat secara fisik, tidak mengalami depresi, lebih produktif dalam kerja. Optimisme mengimplikasikan bahwa Pedagang UMKM percaya dapat menangani masalah-masalah yang muncul di masa yang akan datang. Keempat, Empati, menggambarkan bahwa Pedagang UMKM mampu membaca tanda-tanda psikologis dan emosi dari orang lain. Empati mencerminkan seberapa baik Pedagang UMKM mengenali keadaan psikologis dan kebutuhan emosi orang lain. Kelima, Analisis penyebab masalah, yaitu merujuk pada kemampuan Pedagang UMKM untuk secara akurat mengidentifikasi penyebab-penyebab dari permasalahan Pedagang UMKM. Jika individu tidak mampu memperkirakan penyebab dari permasalahannya secara akurat, maka Pedagang UMKM akan membuat kesalahan yang sama. Kelima, Efikasi diri, merupakan keyakinan pada kemampuan diri sendiri untuk menghadapi dan memecahkan

masalah dengan efektif. Efikasi diri juga berarti meyakini diri sendiri mampu berhasil dan sukses. Pedagang UMKM dengan efikasi diri tinggi memiliki komitmen dalam memecahkan masalahnya dan tidak akan menyerah ketika menemukan bahwa strategi yang sedang digunakan itu tidak berhasil. Pedagang UMKM yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan sangat mudah dalam menghadapi tantangan. Pedagang UMKM tidak akan merasa ragu karena memiliki kepercayaan yang penuh dengan kemampuan dirinya. Pedagang UMKM ini akan cepat menghadapi masalah dan mampu bangkit dari kegagalan yang dialami. Keenam, Peningkatan aspek positif, Resiliensi merupakan kemampuan yang meliputi peningkatan aspek positif dalam hidup. Pedagang UMKM yang meningkatkan aspek positif dalam hidup, mampu melakukan dua aspek ini dengan baik, yaitu: (1) mampu membedakan risiko yang realistis dan tidak realistis, (2) memiliki makna dan tujuan hidup serta mampu melihat gambaran besar dari kehidupan. Pedagang UMKM yang selalu meningkatkan aspek positifnya akan lebih mudah dalam mengatasi permasalahan hidup, serta berperan dalam meningkatkan kemampuan interpersonal dan pengendalian emosi.⁴⁶

⁴⁶ Nur Faizil, Ichsan, “Resiliensi Akademik Dalam Perspektif Psikologi Islam”, *Risalah: Jurnal Pendidikan dan Studi Islam*. 9, No. 4. 1516.

Tabel 4.5
Hasil Wawancara Yang Dilakukan Oleh Peneliti Dengan H1

No	Informan	Hasil wawancara	Kategori
	H1	Dampak Pandemi Juga sempat dirasakan oleh beliau, karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun. Untuk saat itu beliau hanya mampu berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko. Tetapi beliau mengatakan setelah pandemi berakhir penghasilan menjadi lebih banyak dan omset penjualan ikut naik dari tahun ke tahun dan dapat mengganti kerugian yang terjadi Ketika masa pandemi waktu itu. Dalam menyelesaikan pesanan yang diterima beliau juga berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu pemesanan yang telah ditentukan, berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan.	Equanimity (ketenangan)
	H1	Langkah awal yang diambil untuk mendirikan toko tersebut beliau mengumpulkan modal sedikit demi sedikit, setelah sekiranya modal terkumpul mulai membeli barang- barang untuk mengisi toko yang sekiranya bisa dijual Kembali.	Perseverence atau ketekunan

		Harga jual yang diambil H1 mengikuti harga pasaran dan mengambil keuntungan lebih sedikit dari tempat lain untuk menarik pelanggan. Walaupun begitu H1 tetap bersyukur dengan hasil yang didapatkan, Beliau mengatakan cukup tidaknya keuntungan yang didapatkan tergantung dari diri sendiri dalam mengelolanya.	
	H1	karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun. Untuk saat itu beliau hanya mampu berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko. Tetapi beliau mengatakan setelah pandemi berakhir penghasilan menjadi lebih banyak dan omset penjualan ikut naik dari tahun ke tahun dan dapat mengganti kerugian yang terjadi Ketika masa pandemi waktu itu. Dalam menyelesaikan pesanan yang diterima beliau juga berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu pemesanan yang telah ditentukan, berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan. Meski begitu beliau akan menutup toko Ketika waktu beribadah tiba dan tetap	Self reliance atau kemandirian

		menyelesaikan pesanan dan melanjutkannya Kembali setelah selesai melaksanakan ibadah. Jadi menurut H1 untuk masalah waktu ibadah dan penjualan tidak memiliki masalah.	
	H1	Walaupun begitu H1 tetap bersyukur dengan hasil yang didapatkan, Beliau mengatakan cukup tidaknya keuntungan yang didapatkan tergantung dari didi sendiri dalam mengelolanya.	Meaningfulness atau kebermaknaan
	H1	Dampak Pandemi Juga sempat dirasakan oleh beliau, karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun. Untuk saat itu beliau hanya mampu berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko. Tetapi beliau mengatakan setelah pandemi berakhir penghasilan menjadi lebih banyak dan omset penjualan ikut naik dari tahun ke tahun dan dapat mengganti kerugian yang terjadi Ketika masa pandemi waktu itu.	Existential aloneness atau eksistensial kesendirian
	H1	Dalam menyelesaikan pesanan yang diterima beliau juga berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu pemesanan yang telah ditentukan, berusaha untuk	Self-esteem

		tidak mengecewakan pelanggan	
	H1	Peningkatan Kualitas dan juga penambahan modal juga dilakukan beliau untuk meningkatkan minat beli pelanggan dan juga agar tidak mengecewakan pelanggan. Begitu juga pelayanan yang selalu ditingkatkan seperti dari segi keramhan dan lain sebagainya, Penjualan juga ditujukan kepada semua kalangan tidak terkecuali	Social support
	H1	tetap bersyukur dengan hasil yang didapatkan, Beliau mengatakan cukup tidaknya keuntungan yang didapatkan tergantung dari didi sendiri dalam mengelolanya	Emosi positif
	H1	Meski begitu beliau akan menutup toko Ketika waktu beribadah tiba dan tetap menyelesaikan pesanan dan melanjutkannya Kembali setelah selesai melaksanakan ibadah. Jadi menurut H1 untuk masalah waktu ibadah dan penjualan tidak memiliki masalah	Spiritualitas.
	H1	Peningkatan Kualitas dan juga penambahan modal juga dilakukan beliau untuk meningkatkan minat beli pelanggan dan juga agar tidak mengecewakan pelanggan. Begitu juga pelayanan yang selalu ditingkatkan seperti dari segi keramhan dan lain	Factor external support

		sebagainya, Penjualan juga ditujukan kepada semua kalangan tidak terkecuali	
	H1	Dalam usaha juga memiliki beberapa resiko seperti yang dikatakan H1 misal jualan roti kalau sudah tidak layak jual pasti sudah jadi resiko, mau tidak mau harus dibuang dan tidak mendapatkan keuntungan dari produk tersebut	Factor Inner Strength
	H1	Peningkatan Kualitas dan juga penambahan modal juga dilakukan beliau untuk meningkatkan minat beli pelanggan dan juga agar tidak mengecewakan pelanggan. Begitu juga pelayanan yang selalu ditingkatkan seperti dari segi keramhan dan lain sebagainya, Penjualan juga ditujukan kepada semua kalangan tidak terkecuali	Problem Solving
	H1	Begitu juga pelayanan yang selalu ditingkatkan seperti dari segi keramhan dan lain sebagainya	Regulasi emosi
	H1	berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko	Pengendalian impuls
	H1	mengatakan setelah pandemi berakhir penghasilan menjadi lebih banyak dan omset penjualan ikut naik dari tahun ke tahun dan dapat mengganti kerugian yang terjadi Ketika masa pandemi waktu itu	Optimisme

	H1	Dengan Menambah Produk baru yang dijual seperti yang sedang diminati banyak orang saat ini untuk tetap bertahan dalam persaingan dalam usaha perdagangan	Empati
	H1	Dampak Pandemi Juga sempat dirasakan oleh beliau, karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun	analisis penyebab masalah
	H1	memiliki Motto “ Meningkatkan Kualitas dan Yang Paling di Utamakan” Dengan Menambah Produk baru yang dijual seperti yang sedang diminati banyak orang saat ini untuk tetap bertahan dalam persaingan dalam usaha perdagangan	Efikasi diri
	H1	Peningkatan Kualitas dan juga penambahan modal juga dilakukan beliau untuk meningkatkan minat beli pelanggan dan juga agar tidak mengecewakan pelanggan	Peningkatan aspek positif

Tabel 4.6
Hasil Wawancara Yang Dilakukan Oleh Peneliti Dengan H2

No	Informan	Hasil wawancara	Kategori
	H2	Dalam menjalankan usaha pasti ada yang Namanya sepi pembeli, beliau mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dimedia sosial yang dimiliki, terkadang juga meminta tolong adiknya untuk mengajak teman-temanya jajan ditokonya Ketika saat mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan dimedia social	Equanimity atau ketenangan
	H2	Tetapi beliau mengatakan juga pernah dalam posisi dititik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, beliau pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha yang sudah ditekuni beberapa tahun terakhir dengan cara baru dan ikhtiar, setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai dikenal dan ramai pembeli.	Perseverance atau ketekunan
	H2	Awal didirikannya toko saat itu masa pandemi covid 19,	Self reliance atau

		yang berarti toko sembako tersebut berdiri pada tahun 2020, untuk memulai membuka usaha tersebut beliau mengumpulkan modal terlebih dahulu dan menentukan target penjualan. Beliau juga berdiskusi dengan orang tua apa yang sebaiknya Langkah awal yang dilakukan untuk menjalankan usaha toko sembako tersebut	kemandirian
	H2	setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai dikenal dan ramai pembeli.	Meaningfulness atau kebermaknaan
	H2	Untuk mengatasi Pembeli pada masa pandemi beliau menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar, karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih dahulu, Untuk menghindari kerumunan karena adanya peraturan social distancing salah satu dari aturan protokol Kesehatan dimasa pandemi saat itu.	Existential aloneness atau eksistensial kesendirian
	H2	Dalam menjalankan usaha pasti ada yang Namanya sepi pembeli, beliau mengatasi hal	Self-esteem

		tersebut dengan melakukan promosi di media sosial yang dimiliki, terkadang juga meminta tolong adiknya untuk mengajak teman-temannya jajan ditokonya. Ketika saat mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan di media sosial. Untuk Resiko selama berjualan beliau mengatakan “alhamdulillah belum ada, tetapi misal seperti ada jajan atau barang yang mau eksp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru”. Tetapi beliau mengatakan juga pernah dalam posisi dititik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, beliau pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha yang sudah ditekuni beberapa tahun terakhir dengan cara baru dan ikhtiar, setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai	
--	--	--	--

		dikenal dan ramai pembeli.	
	H2	Dalam memasarkan produk jualannya, beliau juga memperhatikan pelayanannya terhadap konsumen yang sekiranya nanti dapat ditingkatkan Kembali dalam hal pelayanan apabila ada yang kurang, seperti yang dikatakan beliau mungkin lebih sabar dalam menghadapi costumer, karena dalam pemasaran produk yang dijual beliau adalah makanan ringan dan sembako yang lebih fokus kepada anak kecil dan juga ibu rumah tangga.	Social support
	H2	Untuk mengatasi Pembeli pada masa pandemi beliau menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar, karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih dahulu,	Emosi positif
	H2	Ketika ramai pembeli di jam waktu beribadah beliau mengatasinya dengan meminta tolong ibunya untuk melayani pembeli dan menjaga toko Ketika beliau melaksanakan ibadah, setelah selesai melaksanakan ibadah beliau akan bergantian	Spiritualitas.

		dengan ibunya untuk menjaga toko Kembali, jadi menurut beliau tidak ada masalah dalam mengatur waktu.	
	H2	Dalam memasarkan produk jualannya, beliau juga memperhatikan pelayanannya terhadap konsumen yang sekiranya nanti dapat ditingkatkan Kembali dalam hal pelayanan apabila ada yang kurang, seperti yang dikatakan beliau mungkin lebih sabar dalam menghadapi costumer, karena dalam pemasaran produk yang dijual beliau adalah makanan ringan dan sembako yang lebih fokus kepada anak kecil dan juga ibu rumah tangga.	Factor external support
	H2	Dalam menjalankan usaha pasti ada yang Namanya sepi pembeli, beliau mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dimedia sosial yang dimiliki, terkadang juga meminta tolong adiknya untuk mengajak teman-temanya jajan ditokonya Ketika saat mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan dimedia social. Untuk Resiko selama berjualan	Factor Inner Strength

		beliau mengatakan “alhamdulillah belum ada, tetapi misal seperti ada jajan atau barang yang mau exp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru”.	
	H2	Dalam memasarkan produk jualannya, beliau juga memperhatikan pelayanannya terhadap konsumen yang sekiranya nanti dapat ditingkatkan Kembali dalam hal pelayanan apabila ada yang kurang, seperti yang dikatakan beliau mungkin lebih sabar dalam menghadapi costumer, Dalam menjalankan usaha pasti ada yang Namanya sepi pembeli, beliau mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dimedia sosial yang dimiliki, terkadang juga meminta tolong adiknya untuk mengajak teman-temannya jajan ditokonya Ketika saat mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan dimedia social.	Problem Solving
	H2	supaya lebih sabar, karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan	Regulasi emosi

		mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih dahulu,	
	H2	misal seperti ada jajan atau barang yang mau exp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru”.	Pengendalian impuls
	H2	penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, beliau pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha yang sudah ditekuni beberapa tahun terakhir dengan cara baru dan ikhtiar, setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai dikenal dan ramai pembeli.	Optimisme
	H2	menambah modal dari penghasilan sampingan untuk menambah jualan yang sesuai kebutuhan saat terjadi pandemi, ataupun untuk mengatur minat beli pada suatu barang yang dijual.	Empati
	H2	Untuk mengatasi Pembeli pada masa pandemi beliau menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar,	analisis penyebab masalah

		karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih dahulu, Untuk menghindari kerumunan karena adanya peraturan social distancing salah satu dari aturan protokol Kesehatan dimasa pandemi saat itu.	
	H2	melakukan riset harga dipasaran. Ketika belanja produk yang ingin dijual, cara dilakukan adalah melihat harga yang ditawarkan oleh supplier agar bisa menentukan harga jual produk yang diinginkan. Untuk keuntungan sendiri beliau mengambil keuntungan sedikit dari per item produk yang dijual, dan juga tetap mengikuti harga pasaran yang ada.	Efikasi diri
	H2	Dalam memasarkan produk jualannya, beliau juga memperhatikan pelayanannya terhadap konsumen yang sekiranya nanti dapat ditingkatkan Kembali dalam hal pelayanan apabila ada yang kurang, seperti yang dikatakan beliau mungkin lebih sabar dalam menghadapi costumer	Peningkatan aspek positif

Tabel 4.7
Hasil Wawancara Yang Dilakukan Oleh Peneliti Dengan H3

No	Informan	Hasil wawancara	Kategori
	H3	Dalam penjualan produk yang dijual beliau juga selalu mengikuti perkembangan pasar, terlebih di era digital saat ini, bertambah banyak pesaing juga salah satu kendala dalam menjalankan usaha, beliau mengatasi tersebut dengan harga yang lebih rendah karena hanya dengan selisih harga memang sangat berpengaruh terhadap persaingan yang ketat dipasaran saat ini	Equanimity atau ketenangan
	H3	Kemudian dalam mengatasi pendapatan yang menurun sedang stok produk yang dijual habis, beliau memakai dana darurat/Tabungan yang memang sudah disiapkan untuk membeli stok produk yang kosong, Pernah mengalami disaat benar benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit, beliau mengatakan tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi. Ketika penjualan mulai membaik beliau menggunakan sistem terima barang maka terima uang jadi	Perseverence atau ketekunan

		tidak menerima hutang dalam pembelian, dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian yang kadang ada orang yang susah untuk membayar jadi antisipasi, Karena memang modal sedikit dan untuk diputar Kembali	
	H3	memutuskan untuk mendirikan konter yang beliau isi dengan voucher, pengisian pulsa, pelayanan jasa tarik tunai maupun transfer, aksesoris hp, makanan ringan yang disukai anak kecil dan juga busana untuk tambahan, untuk harga jual beliau menyamakan dengan harga pasaran, hanya saja biasanya beliau menjual produknya dengan harga lebih rendah sedikit dari harga pasaran yang ada disekitar, agar ada perbedaan harga sedikit yang membuat konsumen lebih tertarik untuk membeli ditempat beliau	Self reliance atau kemandirian
	H3	resiko untung rugi dalam menjalankan usaha sudah biasa, jadi beliau mensiasati dengan belajar dari kesalahan-kesalahan yang menyebabkan kerugian dan sebisa mungkin meminimalisirnya dengan	Meaningfulness atau kebermaknaan

		stok barang seperlunya yang sekiranya mencukupi dan tidak beresiko tinggi	
	H3	Untuk masa pandemi dulu beliau mengatakan tidak memiliki kendala yang besar, hanya saja pendapatan yang didapatkan beliau menurun, yang dilakukan bertahan dalam kondisi tersebut dan beliau tetap yakin untuk menjalankannya, karena produk yang dijual adalah produk yang memang dibutuhkan setiap hari jadi mau tidak mau orang-orang akan tetap datang untuk membeli produk yang dibutuhkan	Existential aloneness atau eksistensial kesendirian
	H3	melakukan beberapa upgrade terhadap barang-barang jualan. Target usaha beliau, juga fokuskan untuk semua kalangan, dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa/orang tua, karena keuntungan yang didapat lebih besar, pembeli juga ramai	Self-esteem
	H3	produk yang dijual adalah produk yang memang dibutuhkan setiap hari jadi mau tidak mau orang-orang akan tetap datang untuk membeli produk yang dibutuhkan	Social support

	H3	dalam mengatasi pendapatan yang menurun sedang stok produk yang dijual habis, beliau memakai dana darurat/Tabungan yang memang sudah disiapkan untuk membeli stok produk yang kosong, Pernah mengalami disaat benar benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit, beliau mengatakan tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi. Ketika penjualan mulai membaik beliau menggunakan sistem terima barang maka terima uang jadi tidak menerima hutang dalam pembelian, dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian yang kadang ada orang yang susah untuk membayar jadi antisipasi, Karena memang modal sedikit dan untuk diputar Kembali	Emosi positif
	H3	Untuk pembagian waktu beliau membuka toko waktu sore karena beliau dalam posisi bekerja dan juga belum mampu mempekerjakan orang sebagai karyawan, jadi beliau bergantian dengan suami untuk menjaga toko	Spiritualitas.

		seperti itu atau terkadang Ketika waktu ibadah toko akan ditutup lalu dibuka Kembali Ketika selesai melaksanakan ibadah	
	H3	produk yang dijual adalah produk yang memang dibutuhkan setiap hari jadi mau tidak mau orang-orang akan tetap datang untuk membeli produk yang dibutuhkan	Factor external support
	H3	resiko untung rugi dalam menjalankan usaha sudah biasa, jadi beliau mensiasati dengan belajar dari kesalahan-kesalahan yang menyebabkan kerugian dan sebisa mungkin meminimalisirnya dengan stok barang seperlunya yang sekiranya mencukupi dan tidak beresiko tinggi	Factor Inner Strength
	H3	dalam mengatasi pendapatan yang menurun sedang stok produk yang dijual habis, beliau memakai dana darurat/Tabungan yang memang sudah disiapkan untuk membeli stok produk yang kosong, Pernah mengalami disaat benar benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit, beliau	Problem Solving

		mengatakan tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi. Ketika penjualan mulai membaik beliau menggunakan sistem terima barang maka terima uang jadi tidak menerima hutang dalam pembelian, dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian yang kadang ada orang yang susah untuk membayar jadi antisipasi, Karena memang modal sedikit dan untuk diputar Kembali	
	H3	Pernah mengalami disaat benar benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit, beliau mengatakan tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi. Ketika penjualan mulai membaik beliau menggunakan sistem terima barang maka terima uang jadi tidak menerima hutang dalam pembelian, dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian yang kadang ada orang yang susah untuk membayar jadi antisipasi, Karena memang modal sedikit dan untuk	Regulasi emosi

		diputar Kembali	
	H3	berusaha untuk tidak boros, menahan untuk konsumtif seperti untuk tidak membeli hal-hal yang tidak perlu, dan melakukan beberapa upgrade terhadap barang-barang jualan	Pengendalian impuls
	H3	Untuk keuntungan yang didapat menurut beliau karena produk yang ditawarkan adalah kebutuhan sehari-hari yang dibutuhkan dan dicari banyak orang, keuntungan yang didapat sudah lebih dari cukup dan sangat menguntungkan untuk kedepannya	Optimisme
	H3	Kemudian dalam mengatasi pendapatan yang menurun sedang stok produk yang dijual habis, beliau memakai dana darurat/Tabungan yang memang sudah disiapkan untuk membeli stok produk yang kosong, Pernah mengalami disaat benar benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit, beliau mengatakan tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi	Empati

	H3	Kemudian dalam mengatasi pendapatan yang menurun sedang stok produk yang dijual habis, beliau memakai dana darurat/Tabungan yang memang sudah disiapkan untuk membeli stok produk yang kosong, Pernah mengalami disaat benar benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, menggunakan sistem terima barang maka terima uang jadi tidak menerima hutang dalam pembelian, dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian yang kadang ada orang yang susah untuk membayar jadi antisipasi, Karena memang modal sedikit dan untuk diputar Kembali	analisis penyebab masalah
	H3	Dalam menjalankan usaha yang beliau miliki saat ini, lebih tekun lagi dalam menjalankan usaha , juga berusaha untuk tidak boros, menahan untuk konsumtif seperti untuk tidak membeli hal-hal yang tidak perlu, dan melakukan beberapa upgrade terhadap barang-barang jualan	Efikasi diri
	H3	selalu memperhatikan kualitas pelayanan kepada pelanggannya dan selalu	Peningkatan aspek positif

		menerima kritik atau saran dari pelanggan untuk memperbaiki pelayanan apabila dirasa memang ada yang kurang	
--	--	---	--

2. Analisis Nilai-Nilai Tasawuf Entrepreneurship Pada Pedagang UMKM Di Desa Balong

Sebagai bagian dari kajian keislaman, tasawuf memiliki kekhususan kajian yang berbeda dengan bidang kajian lainnya. Kajian tasawuf bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara melakukan penyucian jiwa, penjernihan akhlaq, pembangunan dhahir dan batin manusia dalam rangka mendapatkan kebahagiaan. Terlihat sekilas bahwa tujuan tasawuf adalah mengajak para pengkajinya untuk selalu memikirkan kepentingan akhirat. Tujuan inilah yang menyebabkan banyak sekali istilah dalam kajian tasawuf yang terkesan menjauhkan manusia dari urusan dunia. Sebagai contoh terdapat konsep zuhud, riyadhah, fana', mujahadah, dst. Semua konsep ini selalu diartikan sebagai sebuah pelatihan keruhanian manusia untuk menjauhi urusan yang bersifat dunia. Akibatnya, beberapa konsep tasawuf tersebut mulai ditinjau ulang keberadaannya. Pelaksanaan beberapa konsep tasawuf dijadikan dalih umat Islam untuk melakukan kemalasan. Mereka kehilangan semangat dan etos kerjanya. Mereka menganggap tidak terlalu penting untuk bekerja keras karena yang lebih penting adalah urusan akhirat. Pelaksanaan tasawuf yang demikian justru menunjukkan gejala kontra produktif dengan semangat Islam. Sebagai agama yang rahmatan lil alamin, Islam sangat menekankan kebahagiaan dunia dan akhirat bagi setiap Muslim. Karena itu, keberadaan ilmu tasawuf perlu dilakukan peninjauan ulang. Peninjauan tersebut bukan dalam rangka merobohkan keilmuan tasawuf. Tetapi, peninjauan tersebut adalah dalam rangka melakukan rekonstruksi beberapa konsep di

dalamnya untuk kemudian dikontekstualisasikan dengan kebutuhan manusia di dunia. Hal ini sangatlah penting mengingat sebenarnya Islam mengajarkan bahwa dunia harus dimenangkan oleh umat Islam, karena dunia inilah yang menjadi ladang beramal umat Islam untuk kehidupan akhirat.⁴⁷ Dalam konteks kebutuhan demikian, penulis ingin melakukan kontekstualisasi tasawuf dengan kajian entrepreneurship kepada pedagang UMKM Di Desa Balong. Dalam rangka membangun etos kewirausahaan setiap pedagang UMKM Di Desa Balong, kajian tasawuf entrepreneurship dihadirkan mengoperasionalisasikan beberapa konsep tasawuf. Kajian ini sebenarnya juga dalam rangka melaksanakan apa yang telah diteladankan oleh Nabi Muhammad SAW. Beliau adalah seorang Rasulullah yang mempunyai tanggung jawab besar dalam penyebaran agama Islam. Nabi Muhammad juga seorang pedagang yang termahsyur. Hal ini menunjukkan adanya penggabungan karakter keagamaan dan sekaligus karakter kewirausahaan pada diri Nabi Muhammad SAW. Dalam hal itu para pedagang UMKM pada saat terkena dampak pandemi yang mengakibatkan omset yang dihasilkan menurun, para pedagang tetap selalu berkhuznudzon berpegang teguh pada tauhid bahwasannya ini menghasilkan keimanan bahwa rezeki akan selalu disediakan Allah. Menurut Syed Nawab Naqv, konsep tauhid bisa diaktualisasikan dalam menempa kekebalan iman seseorang dalam menjalin relasi yang bersifat vertikal dan sekaligus horizontal. Untuk itu para pedagang mengatasi kesulitan itu dengan cara mempromosikan jualan mereka dimedia social, ataupun mencari pekerjaan tambahan untuk menambah modal usaha saat ini.⁴⁸

⁴⁷ Muhammad Ali Tamrin, Tasawuf entrepreneurship, (*SALIMIYA : Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam*, 2022) 3, No.1, 143.

⁴⁸ H1, H2, H3 Wawancara oleh penulis, Transkrip, Februari 2024.

Jadi, sesuai dengan penjelasan diatas maka peneliti akan menganalisis nilai-nilai tasawuf entrepreneurship Pedagang UMKM Di Desa Balong, Dampak Pandemi Juga sempat dirasakan oleh beliau, karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun. Untuk saat itu beliau hanya mampu berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko. Tetapi beliau mengatakan setelah pandemi berakhir penghasilan menjadi lebih banyak dan omset penjualan ikut naik dari tahun ke tahun dan dapat mengganti kerugian yang terjadi Ketika masa pandemi waktu itu.

Allah juga memerintahkan kita untuk berlaku adil dalam transaksi jual beli. Setiap transaksi harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak (sama-sama ridha). Tadlis adalah sesuatu yang mengandung unsur penipuan. Setiap muslim harus selalu berusaha sekuat tenaga untuk berlaku dan bersikap adil (jujur), sebab sekarang ini sudah banyak orang yang berani menipu pelanggannya demi keuntungan semata. Pembeli yang seharusnya mendapatkan hak nya, malah hak nya diambil oleh orang lain demi ambisius. Islam memandang keadilan adalah sebuah ketentuan yang wajib dan mutlak sebagai salah satu unsur penting dalam kehidupan sosial dan kemanusiaan. Keadilan adalah sebuah ketentuan yang diwajibkan oleh Allah SWT untuk semua manusia di dunia tanpa pengecualian. Islam juga membentuk keseimbangan hubungan antara manusia dan manusia lainnya. Itulah sebabnya mengapa dalam Islam sangatlah penting dalam menciptakan keadilan pada semua aspek kehidupan manusia bukan hanya pada satu aspek saja. Dalam firman-Nya pada surat An-Nahl ayat 90 Allah telah mempertegas seluruh umat untuk berbuat adil. Menurut AlMaraghi, kata adil dalam ayat ini secara bahasa diartikan sebagai memperlakukan segala sesuatu secara sama, sehingga tidak boleh lebih dan tidak pula kurang, dengan cara yang sama. Dan

untuk maksud adil sendiri secara makna yaitu al-mukafa'ah fi al-khair wa al-syarr (memenuhi yang baik dan yang buruk).⁴⁹

Dalam terminologi fiqih, adil adalah memberikan sesuatu hanya pada yang berhak dan melakukan sesuatu sesuai posisinya. Seperti yang dilakukan oleh Pedagang UMKM Di Desa Balong dengan menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar dalam membeli sesuatu, Misalnya seperti anak-anak yang tidak sabar dan rebutan ingin cepat dilayani sedangkan mereka baru datang, dan para pedagang UMKM tetap untuk mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih dahulu dan sudah mengantri begitu lama, dan juga pedagang UMKM selalu mengusahakan untuk tepat waktu dalam menyelesaikan pesanan pelanggan agar tidak mengecewakan pelanggan yang sudah memesan.⁵⁰

Rahmat Allah SWT sangatlah luas di bumi ini. Oleh sebab itu, setiap muslim yang akan mentasbihkan kehidupannya dengan profesi entrepreneur memiliki kebebasan untuk memilih jenis wirausaha yang sesuai dengan bakat, minat, dan intuisinya, yakni manusia memiliki kebebasan untuk berkreasi mengembangkan potensi wirausaha yang ada. Dan itu juga yang dilakukan oleh Pedagang UMKM di Desa Balong, mereka memilih untuk menjadi pedagang karena memang mereka memiliki minat dalam bidang tersebut, dan juga usaha tersebut juga menjadi usaha yang memiliki keuntungan yang cukup besar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka, dan menjadi pekerjaan sampingan mereka dirumah.⁵¹

Kebebasan wirausahawan dalam mengembangkan usahanya harus disertai dengan rasa tanggung jawab. Konsekuensi dari sikap tanggung jawab tersebut harus diterapkan dengan komitmen

⁴⁹ Indra Sholeh Husni, Konsep Keadilan Ekonomi Islam Didalam System Ekonomi: Sebuah Kajian Konsepsional,(*universitas islam Indonesia: Islamic economic journal*, 2020) 6, No. 1, 66.

⁵⁰ H1, H2, H3 Wawancara oleh penulis, Transkrip, Februari 2024.

⁵¹ H1, H2, H3 Wawancara oleh penulis, Transkrip, Februari 2024.

kewirausahaan untuk melaksanakan wirausahanya. Sebelum memutuskan untuk mendirikan usaha mereka saat ini mereka telah mempertimbangkan segala resiko dan kemungkinan yang terjadi dalam menjalankan usaha yang mereka pilih, misalnya seperti untung rugi dalam sebuah usaha, persaingan antar pedagang, sepiunya pelanggan dan lain sebagainya. Oleh sebab itu pertanggung jawaban tersebut sangat diperlukan dalam etika kewirausahaan agar wirausaha yang dilakukan benar-benar dapat mendatangkan manfaat maksimal bagi seluruh komponen masyarakat.⁵²

Tabel 4.8

Hasil Wawancara Yang Dilakukan Oleh Peneliti Dengan H1

NO	Informan	Hasil Wawancara	Kategori
	H1	tetap bersyukur dengan hasil yang didapatkan, Beliau mengatakan cukup tidaknya keuntungan yang didapatkan tergantung dari didi sendiri dalam mengelolanya.	Prinsip Tauhid
	H1	Dalam menyelesaikan pesanan yang diterima beliau juga berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu pemesanan yang telah ditentukan, berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan. Meski begitu beliau akan menutup toko Ketika waktu beribadah tiba dan tetap menyelesaikan pesanan dan melanjutkannya Kembali setelah selesai melaksanakan ibadah.	Prinsip Keadilan
	H1	dikarenakan masih jarang adanya warung-warung	Prinsip Kehendak

⁵² H1, H2, H3 Wawancara oleh penulis, Transkrip, Februari 2024.

		kelontong di desa Balong. Dibuatnya toko kelontong selain bertujuan untuk mendapatkan penghasilan juga mempermudah tetangga-tetangga sekitar rumah beliau.	Bebas
	H1	Dalam usaha juga memiliki beberapa resiko seperti yang dikatakan H1 misal jualan roti kalau sudah tidak layak jual pasti sudah jadi resiko, mau tidak mau harus dibuang dan tidak mendapatkan keuntungan dari produk tersebut.	Prinsip Tanggung Jawab
	H1	untuk mendirikan toko tersebut beliau mengumpulkan modal sedikit demi sedikit, setelah sekiranya modal terkumpul mulai membeli barang-barang untuk mengisi toko yang sekiranya bisa dijual Kembali. Harga jual yang diambil H1 mengikuti harga pasaran dan mengambil keuntungan lebih sedikit dari tempat lain untuk menarik pelanggan. Walaupun begitu H1 tetap bersyukur dengan hasil yang didapatkan, Beliau mengatakan cukup tidaknya keuntungan yang didapatkan tergantung dari diri sendiri dalam mengelolanya.	Perilaku Jujur
	H1	Peningkatan Kualitas dan juga penambahan modal	Perilaku Mencintai

		juga dilakukan beliau untuk meningkatkan minat beli pelanggan dan juga agar tidak mengecewakan pelanggan.	pelanggan seperti mencintai diri sendiri
	H1	Harga jual yang diambil H1 mengikuti harga pasaran dan mengambil keuntungan lebih sedikit dari tempat lain untuk menarik pelanggan	Perilaku Pemberian harga yang masuk akal
	H1	Dalam menyelesaikan pesanan yang diterima beliau juga berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu pemesanan yang telah ditentukan, berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan.	Perilaku menepati janji
	H1	Dalam menyelesaikan pesanan yang diterima beliau juga berusaha untuk tepat waktu dan jangan sampai kelewat waktu dari waktu pemesanan yang telah ditentukan, berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan. Meski begitu beliau akan menutup toko Ketika waktu beribadah tiba dan tetap menyelesaikan pesanan dan melanjutkannya Kembali setelah selesai melaksanakan ibadah.	Perilaku Amanah
	H1	Dampak Pandemi Juga sempat dirasakan oleh beliau, karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang	Ikhlas

		dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun. Untuk saat itu beliau hanya mampu berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko.	
	H1	Dampak Pandemi Juga sempat dirasakan oleh beliau, karena Covid 19 toko mengalami sepi pelanggan dan juga omset yang dihasilkan menurun dikarenakan adanya larangan keluar rumah, dan harus mematuhi protocol Kesehatan yang berlaku. Mau tidak mau penjualan menurun. Untuk saat itu beliau hanya mampu berusaha sebisanya menjual sisa stok yang ada di toko.	Ridha
	H1	Dalam usaha juga memiliki beberapa resiko seperti yang dikatakan H1 misal jualan roti kalau sudah tidak layak jual pasti sudah jadi resiko, mau tidak mau harus dibuang dan tidak mendapatkan keuntungan dari produk tersebut.	Qanaah
	H1	Walaupun begitu H1 tetap bersyukur dengan hasil yang didapatkan, Beliau mengatakan cukup tidaknya keuntungan yang didapatkan	Syukur

		tergantung dari didi sendiri dalam mengelolanya.	
	H1	Tetapi beliau mengatakan setelah pandemi berakhir penghasilan menjadi lebih banyak dan omset penjualan ikut naik dari tahun ke tahun dan dapat mengganti kerugian yang terjadi Ketika masa pandemi waktu itu.	Sabar
	H1	Peningkatan Kualitas dan juga penambahan modal juga dilakukan beliau untuk meningkatkan minat beli pelanggan dan juga agar tidak mengecewakan pelanggan. Begitu juga pelayanan yang selalu ditingkatkan seperti dari segi keramhan dan lain sebagainya, Penjualan juga ditujukan kepada semua kalangan tidak terkecuali.	Istiqamah

Tabel 4.9
Hasil Wawancara Yang Dilakukan Oleh Peneliti Dengan H2

NO	Informan	Hasil Wawancara	Kategori
	H2	Menurut beliau sendiri keuntungan yang diambil sudah lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.	Prinsip Tauhid
	H2	Untuk mengatasi Pembeli pada masa pandemi beliau menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar, karena kadang anak-	Prinsip Keadilan

		anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih dahulu, Untuk menghindari kerumunan karena adanya peraturan social distancing salah satu dari aturan protokol Kesehatan dimasa pandemi saat itu.	
	H2	untuk memulai membuka usaha tersebut beliau mengumpulkan modal terlebih dahulu dan menentukan target penjualan. melakukan riset harga dipasaran Ketika belanja produk yang ingin dijual, cara dilakukan adalah melihat harga yang ditawarkan oleh supplier agar bisa menentukan harga jual produk yang diinginkan. Untuk keuntungan sendiri beliau mengambil keuntungan sedikit dari per item produk yang dijual, dan juga tetap mengikuti harga pasaran yang ada.	Prinsip Kehendak Bebas
	H2	Dalam menjalankan usaha pasti ada yang Namanya sepi pembeli, beliau mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dimedia sosial yang dimiliki, terkadang juga meminta tolong adiknya untuk mengajak teman-temannya jajan ditokonya Ketika saat	Prinsip Tanggung Jawab

		mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan dimedia social. Untuk Resiko selama berjualan beliau mengatakan “alhamdulillah belum ada, tetapi misal seperti ada jajan atau barang yang mau exp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru”.	
	H2	melakukan riset harga dipasaran Ketika belanja produk yang ingin dijual, cara dilakukan adalah melihat harga yang ditawarkan oleh supplier agar bisa menentukan harga jual produk yang diinginkan. Untuk keuntungan sendiri beliau mengambil keuntungan sedikit dari per item produk yang dijual, dan juga tetap mengikuti harga pasaran yang ada.	Perilaku Jujur
	H2	Untuk mengatasi Pembeli pada masa pandemi beliau menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar, karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang	Perilaku Mencintai pelanggan seperti mencintai diri sendiri

		sudah datang terlebih dahulu, Untuk menghindari kerumunan karena adanya peraturan social distancing salah satu dari aturan protokol Kesehatan dimasa pandemi saat itu.	
	H2	melakukan riset harga dipasaran Ketika belanja produk yang ingin dijual, cara dilakukan adalah melihat harga yang ditawarkan oleh supplier agar bisa menentukan harga jual produk yang diinginkan. Untuk keuntungan sendiri beliau mengambil keuntungan sedikit dari per item produk yang dijual, dan juga tetap mengikuti harga pasaran yang ada.	Perilaku Pemberian harga yang masuk akal
	H2	Dalam memasarkan produk jualannya, beliau juga memperhatikan pelayanannya terhadap konsumen yang sekiranya nanti dapat ditingkatkan Kembali dalam hal pelayanan apabila ada yang kurang, seperti yang dikatakan beliau mungkin lebih sabar dalam menghadapi costumer, karena dalam pemasaran produk yang dijual beliau adalah makanan ringan dan sembako yang lebih fokus kepada anak kecil dan juga ibu rumah tangga. Kemudian beliau menambah modal dari	Perilaku menepati janji

		penghasilan sampingan untuk menambah jualan yang sesuai kebutuhan saat terjadi pandemi,	
	H2	Dalam memasarkan produk jualanannya, beliau juga memperhatikan pelayanannya terhadap konsumen yang sekiranya nanti dapat ditingkatkan Kembali dalam hal pelayanan apabila ada yang kurang, seperti yang dikatakan beliau mungkin lebih sabar dalam menghadapi costumer, karena dalam pemasaran produk yang dijual beliau adalah makanan ringan dan sembako yang lebih fokus kepada anak kecil dan juga ibu rumah tangga. Kemudian beliau menambah modal dari penghasilan sampingan untuk menambah jualan yang sesuai kebutuhan saat terjadi pandemi, ataupun untuk mengatur minat beli pada suatu barang yang dijual. Untuk mengatasi Pembeli pada masa pandemi beliau menerapkan sistem antri agar tidak berebut saat membeli dan supaya lebih sabar, karena kadang anak-anak ada yang tidak sabar dan rebutan untuk cepat dilayani, dan mendahulukan pembeli yang memang sudah datang terlebih	Perilaku Amanah

		dahulu, Untuk menghindari kerumunan karena adanya peraturan social distancing salah satu dari aturan protokol Kesehatan dimasa pandemi saat itu.	
		Untuk Resiko selama berjualan beliau mengatakan “alhamdulillah belum ada, tetapi misal seperti ada jajan atau barang yang mau exp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru”.	Ikhlas
	H2	pernah dalam posisi dititik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, beliau pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha yang sudah ditekuni beberapa tahun terakhir dengan cara baru dan ikhtiar, setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai dikenal dan ramai pembeli.	Ridha
	H2	pernah dalam posisi dititik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik	Qanaah

		modal, beliau pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha yang sudah ditekuni beberapa tahun terakhir dengan cara baru dan ikhtiar, setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai dikenal dan ramai pembeli.	
	H2	Untuk keuntungan sendiri beliau mengambil keuntungan sedikit dari per item produk yang dijual, dan juga tetap mengikuti harga pasaran yang ada. Menurut beliau sendiri keuntungan yang diambil sudah lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.	Syukur
	H2	Dalam menjalankan usaha pasti ada yang Namanya sepi pembeli, beliau mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dimedia sosial yang dimiliki, terkadang juga meminta tolong adiknya untuk mengajak teman-temannya jajan ditokonya Ketika saat mereka bermain diluar, karena untuk saat ini yang dirasa paling efektif adalah dengan mempromosikan barang jualan dimedia social.	Sabar

	H2	Untuk Resiko selama berjualan beliau mengatakan “alhamdulillah belum ada, tetapi misal seperti ada jajan atau barang yang mau exp saya siasati dengan promo misal seperti beli dua gratis satu seperti itu, ya itung-itung untuk balik modal untuk membeli barang yang baru”. Tetapi beliau mengatakan juga pernah dalam posisi dititik rendah modal tidak ada, penjualan turun drastis atau bisa dikatakan tidak balik modal, beliau pasrahkan kepada sang pencipta dan mencoba untuk mencari sampingan kerja untuk memulai Kembali usaha yang sudah ditekuni beberapa tahun terakhir dengan cara baru dan ikhtiar, setelah mengalami naik turun alhamdulillah setelah masa itu terlewati sekarang usaha sudah mulai lancar, mulai dikenal dan ramai pembeli.	Istiqamah
--	----	---	-----------

Tabel 4.10
Hasil Wawancara Yang Dilakukan Oleh Peneliti Dengan H3

NO	Informan	Hasil Wawancara	Kategori
	H3	Target usaha beliau, juga fokuskan untuk semua kalangan, dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa/orang tua, karena	Prinsip Tauhid

		keuntungan yang didapat lebih besar, pembeli juga ramai.	
	H3	menggunakan sistem terima barang maka terima uang jadi tidak menerima hutang dalam pembelian, dengan sistem itu akan membiasakan orang untuk tidak berhutang dan meminimalkan kerugian yang kadang ada orang yang susah untuk membayar jadi antisipasi, Karena memang modal sedikit dan untuk diputar Kembali.	Prinsip Keadilan
	H3	Ketika dirumah merasa jenuh dan bosan karena tidak ada pekerjaan untuk mengisi waktu luang, karena itu beliau berinisiatif mendirikan toko kecil-kecilan dirumah dengan modal gaji yang telah ditabung selama beliau bekerja diperusahaan yang beliau tempati sampai saat ini.	Prinsip Kehendak Bebas
	H3	resiko untung rugi dalam menjalankan usaha sudah biasa, jadi beliau mensiasati dengan belajar dari kesalahan-kesalahan yang menyebabkan kerugian dan sebisa mungkin meminimalisirnya dengan stok barang seperlunya yang sekiranya mencukupi dan tidak beresiko tinggi.	Prinsip Tanggung Jawab
	H3	Dalam penjualan produk	Perilaku Jujur

		yang dijual beliau juga selalu mengikuti perkembangan pasar, terlebih di era digital saat ini, bertambah banyak pesaing juga salah satu kendala dalam menjalankan usaha, beliau mengatasi tersebut dengan harga yang lebih rendah karena hanya dengan selisih harga memang sangat berpengaruh terhadap persaingan yang ketat dipasaran saat ini.	
	H3	selalu memperhatikan kualitas pelayanan kepada pelanggannya dan selalu menerima kritik atau saran dari pelanggan untuk memperbaiki pelayanan apabila dirasa memang ada yang kurang.	Perilaku Mencintai pelanggan seperti mencintai diri sendiri
	H3	untuk harga jual beliau menyamakan dengan harga pasaran, hanya saja biasanya beliau menjual produknya dengan harga lebih rendah sedikit dari harga pasaran yang ada disekitar	Perilaku Pemberian harga yang masuk akal
	H3	untuk harga jual beliau menyamakan dengan harga pasaran, hanya saja biasanya beliau menjual produknya dengan harga lebih rendah sedikit dari harga pasaran yang ada disekitar, agar ada perbedaan harga sedikit yang membuat konsumen lebih tertarik untuk membeli ditempat beliau. Kemudian	Perilaku menepati janji

		beliau juga selalu memperhatikan kualitas pelayanan kepada pelanggannya dan selalu menerima kritik atau saran dari pelanggan untuk memperbaiki pelayanan apabila dirasa memang ada yang kurang.	
	H3	selalu memperhatikan kualitas pelayanan kepada pelanggannya dan selalu menerima kritik atau saran dari pelanggan untuk memperbaiki pelayanan apabila dirasa memang ada yang kurang. Dalam penjualan produk yang dijual beliau juga selalu mengikuti perkembangan pasar, terlebih di era digital saat ini, bertambah banyak pesaing juga salah satu kendala dalam menjalankan usaha, beliau mengatasi tersebut dengan harga yang lebih rendah karena hanya dengan selisih harga memang sangat berpengaruh terhadap persaingan yang ketat dipasaran saat ini.	Perilaku Amanah
	H3	resiko untung rugi dalam menjalankan usaha sudah biasa, jadi beliau mensiasati dengan belajar dari kesalahan-kesalahan yang menyebabkan kerugian dan sebisa mungkin meminimalisirnya dengan stok barang seperlunya yang	Ikhlas

		sekiranya mencukupi dan tidak beresiko tinggi.	
	H3	Untuk masa pandemi dulu beliau mengatakan tidak memiliki kendala yang besar, hanya saja pendapatan yang didapatkan beliau menurun, yang dilakukan bertahan dalam kondisi tersebut dan beliau tetap yakin untuk menjalankannya, karena produk yang dijual adalah produk yang memang dibutuhkan setiap hari jadi mau tidak mau orang-orang akan tetap datang untuk membeli produk yang dibutuhkan.	Ridha
	H3	Untuk masa pandemi dulu beliau mengatakan tidak memiliki kendala yang besar, hanya saja pendapatan yang didapatkan beliau menurun, yang dilakukan bertahan dalam kondisi tersebut dan beliau tetap yakin untuk menjalankannya, karena produk yang dijual adalah produk yang memang dibutuhkan setiap hari jadi mau tidak mau orang-orang akan tetap datang untuk membeli produk yang dibutuhkan.	Qanaah
	H3	Untuk keuntungan yang didapat menurut beliau karena produk yang ditawarkan adalah kebutuhan sehari-hari yang dibutuhkan	Syukur

		dan dicari banyak orang, keuntungan yang didapat sudah lebih dari cukup dan sangat menguntungkan untuk kedepannya.	
	H3	Kemudian dalam mengatasi pendapatan yang menurun sedang stok produk yang dijual habis, beliau memakai dana darurat/Tabungan yang memang sudah disiapkan untuk membeli stok produk yang kosong, Pernah mengalami disaat benar benar posisi dibawah itu beliau benar-benar mulai dari awal dengan stock barang sedikit, maksudnya semuanya lengkap walaupun dengan stok sedikit, beliau mengatakan tidak apa-apa asalkan laku dan bisa jalan lagi.	Sabar
	H3	Dalam menjalankan usaha yang beliau miliki saat ini, lebih tekun lagi dalam menjalankan usaha , juga berusaha untuk tidak boros, menahan untuk konsumtif seperti untuk tidak membeli hal-hal yang tidak perlu, dan melakukan beberapa upgrade terhadap barang-barang jualan. Target usaha beliau, juga fokuskan untuk semua kalangan, dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa/orang tua, karena keuntungan yang didapat lebih besar, pembeli juga	Istiqamah

		ramai.	
--	--	--------	--

Dari hasil wawancara dari beberapa informan dapat disimpulkan Dan dalam hakikat digambarkan dengan bahwa semua aktivitas kewirausahaan yang dijalankan dimaksudkan sebagai ibadah kepada Allah dengan menjalankan prinsip-prinsip Nabi Muhammad dalam menjalankan usahanya yaitu:

- Prinsip ketauhidan,
- Prinsip keadilan
- Prinsip kehendak bebas
- Prinsip tanggung jawab.

Kajian ini sebenarnya juga dalam rangka melaksanakan apa yang telah diteladankan oleh Nabi Muhammad SAW.

Dapat disimpulkan juga bahwa ketiga subjek penelitian merumuskan ciri-ciri atau sifat-sifat seorang yang resilien dalam tiga kategori, yaitu (1) external supports and resources, (2) internal, personal strengths dan (3) social, interpersonal skills. Penafsiran Resiliensi mencakup tujuh komponen, yaitu: regulasi emosi, pengendalian impuls, optimisme, analisis penyebab masalah, empati, efikasi diri, dan peningkatan aspek positif, hal ini juga berlaku bagi resiliensi akademik. Dalam hal itu para pedagang UMKM pada saat terkena dampak pandemi para pedagang tetap tidak berputus asa dan selalu berkhuznudzon berpegang teguh pada tauhid bahwa rezeki akan selalu disediakan Allah. Dan setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak (sama-sama ridha). Rahmat Allah SWT sangatlah luas di bumi ini. Oleh sebab itu, setiap Pedagang UMKM dengan profesi entrepreneur memiliki kebebasan untuk memilih jenis wirausaha yang sesuai dengan bakat, minat, dan intuisinya, yakni Pedagang UMKM memiliki kebebasan untuk berkreasi mengembangkan potensi wirausaha yang ada.