

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki jumlah dan potensi besar dalam menyerap tenaga kerja, kontribusinya dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) juga cukup besar. Pada umumnya usaha kecil menengah dalam kegiatannya tidak memerhatikan aspek fungsional perusahaan yang meliputi manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia dan manajemen pemasaran. Dalam keberlangsungan hidup usaha, sangat penting bagi UMKM untuk meningkatkan efektivitas usahanya. Pengelolaan yang baik terhadap aspek fungsional perusahaan akan berdampak pada efektivitas usaha.¹

Selama ini pengelolaan usaha di UMKM umumnya masih sangat rendah, hal ini ditunjukkan dengan masih rendahnya kualitas produk, terbatasnya kemampuan untuk mengembangkan produk-produk baru, lambannya penerapan teknologi, dan lain sebagainya. UMKM seringkali dimasuki oleh pelakunya karena faktor ketidaksengajaan sehingga pelaku UMKM seringkali tidak memiliki pengetahuan yang memahami tentang bagaimana menjalankan usaha.²

Di masa modern saat ini dengan tingginya tingkat persaingan bisnis dan daya saing yang kuat antar perusahaan lewat keunggulan yang dimiliki dari setiap perusahaan masing-masing, perusahaan masih harus mempunyai inovasi dan kreatifitas dalam hal pengembangan usaha. Karena persaingan bisnis pada saat ini untuk merebut pasar semakin kuat, dimana para pelaku usaha bersaing untuk mendapatkan keuntungan dan menciptakan lapangan pekerjaan baru. Dengan berbagai macam jenis persaingan bisnis, para pelaku

¹ Lila Bismala, “ Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah”, *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship* Vol. 5, No. 1 (2016): 19.

² Lila Bismala, “ Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah”, 20.

usaha harus berupaya mengasah kemampuan daya saing dalam membuka peluang bagi dunia bisnis menjadi lebih berkualitas, inovatif, dan mempunyai keunggulan kompetitif untuk dapat bersaing dalam dunia bisnis.

Berwirausaha merupakan salah satu usaha manusia untuk dapat mengembangkan potensi diri dan juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru. Seorang wirausahawan harus bisa melihat suatu peluang dariacamata yang berbeda dari orang lain, mengetahui yang tidak dipikirkan orang lain yang kemudian bisa diwujudkan menjadi *value*. Wirausahawan yang berhasil adalah wirausahawan yang mampu bertahan dengan segala keterbatasannya, memanfaatkan dan meningkatkannya untuk memasarkan peluang tersebut dengan baik serta terus menciptakan reputasi yang membuat perusahaan itu bisa berkembang.³

Perubahan besar yang dihadapi wirausahawan saat ini mulai terbentang, yaitu pergeseran perekonomian dunia dari modal berbasis finansial ke modal berbasis intelektual. Pengetahuan menjadi faktor produksi yang menentukan kesuksesan. Modal intelektual perusahaan semakin menjadi sumber keunggulan kompetitif di pasar.⁴

Thomas W. Zimmere, dkk. berpendapat bahwa modal intelektual terdiri dari tiga komponen, yaitu:

1. Modal Manusia (*human capital*), yaitu bakat, kreativitas, keterampilan, dan kemampuan tenaga kerja perusahaan yang terlihat pada strategi, rencana, dan proses inovatif yang dikembangkan dan dengan semangat berusaha dicapai oleh orang-orang dalam perusahaan.
2. Modal Struktural (*structural capital*), yaitu akumulasi pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki oleh perusahaan. Bentuk modal ini bisa mencakup pemrosesan peranti lunak, hak paten, hak cipta, dan mungkin yang terpenting adalah pengetahuan dan pengalaman orang-orang dalam perusahaan.

³ Made Dharmawati, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), 6.

⁴ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 173.

3. Modal Pelanggan (*customer capital*), yaitu basis pelanggan yang mapan reputasi positif, hubungan terus-menerus, dan keinginan baik yang dibangun oleh perusahaan sepanjang waktu dengan pelanggannya.⁵

Aturan main dalam persaingan bisnis seiring waktu terus mengalami perubahan, sehingga agar dapat sukses seorang wirausahawan harus membangun manajemen strategis untuk mengatasi lingkungan yang terus mengalami perubahan. Manajemen strategis meliputi pengembangan rencana bisnis sebagai penuntun perusahaan sewaktu berjuang mencapai visi, misi, sasaran, dan tujuan, serta untuk mempertahankan arah tujuan yang diinginkan.⁶

Keberlangsungan usaha secara jangka panjang adalah bentuk kemampuan perusahaan yang mampu bertahan menghadapi fluktuasi dan persaingan bisnis.⁷ Perusahaan dalam jangka panjang, memperoleh keunggulan kompetitif yang berkelanjutan melalui kemampuannya dalam mengembangkan seperangkat kompetensi inti sehingga perusahaan tersebut mampu melayani pelanggan sasarnya dengan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Kompetensi inti adalah serangkaian kemampuan unik yang dikembangkan oleh perusahaan dalam bidang-bidang utama, seperti kualitas, layanan pelanggan, inovasi pembinaan tim, fleksibilitas, dan cepat tanggap, yang lebih dari yang lain, sehingga bisa mengungguli pesaingnya.⁸

Untuk mencapai keunggulan bersaing bagi UKM, pengaplikasian pengetahuan sangat penting untuk meningkatkan inovasi usaha. Keterbatasan pengetahuan dalam manajemen masih sering terjadi dalam UKM, untuk itu pengetahuan manajemen diperlukan dalam sebuah usaha agar lebih terarah dan lebih efisien. Selain itu juga yang terjadi dalam Usaha Kecil Menengah adalah masih

⁵ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 174.

⁶ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 174.

⁷ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis: Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 3.

⁸ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 175.

minimnya pelatihan yang diadakan, dan yang terjadi akhirnya sering berdampak pada pengelolaan produksi, pemasaran, sumber daya manusia maupun pengelolaan keuangannya.

Dalam mengembangkan usaha terdapat empat model manajemen yang dapat dikembangkan, antara lain yaitu manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Diantara manajemen tersebut, sumber daya manusia adalah faktor yang paling penting dalam membangun sebuah usaha. Sumber daya manusia merupakan kekuatan terbesar dalam pengolahan seluruh sumber daya yang ada di muka bumi. Manusia diciptakan oleh Allah SWT adalah sebagai khalifah di bumi untuk mengelola dan sumber daya yang ada didalamnya demi kesejahteraan manusia itu sendiri, makhluk dan seluruh alam semesta, karena pada dasarnya seluruh ciptaan yang ada di muka bumi diciptakan oleh Allah SWT untuk kemashlahatan manusia.

Manajemen sumber daya manusia diperlukan di dalam perusahaan untuk meningkatkan efektivitas sumber daya manusia yang ada didalamnya. Tujuannya adalah untuk memberikan satuan kerja yang efektif bagi perusahaan. Manajemen personalia akan menunjukkan bagaimana seharusnya perusahaan mendapatkan, mengembangkan, menggunakan, mengevaluasi, dan memelihara karyawannya dalam kuantitas dan kualitas yang tepat.⁹

Sumber daya manusia adalah suatu hal yang penting dalam kegiatan usaha apapun karena sumber daya manusia yang ada merupakan penentu kualitas kinerja dari sebuah perusahaan. Pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia merupakan investasi utama bagi perusahaan karena manfaat yang didapat oleh perusahaan adalah bersumber dari pekerja dan karyawan yang berkontribusi didalamnya. Oleh karena itu sumber daya manusia menjadi penentu keberhasilan suatu perusahaan, terutama dalam era globalisasi dimana para pesaing tidak hanya berasal dari dalam negeri namun juga berasal dari luar negeri yang ikut

⁹ Ali Hardana, "Manajemen Sumber Daya Insani", *Jurnal Al-Masharif*, 3, no. 1, (2015) 115-116.

meramaikan dan berkompetisi menarik minat para konsumen. Persaingan yang semakin ketat ini menunjukkan bahwa suatu perusahaan harus memiliki sumber daya manusia yang handal dan mampu memberikan kontribusi serta manfaat bagi perusahaan sehingga memiliki proses produktivitas yang baik.¹⁰

Agar bisa berkembang dan bertahan dalam bisnis maka para pelaku bisnis harus mengembangkan fungsi manajemen sumber daya manusia, sehingga dapat mengembangkan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia sebaik mungkin. Fungsi- fungsi manajerial pada manajemen sumber daya manusia diarahkan untuk mewujudkan sasaran-sasaran manajemen terhadap sumber daya manusia yang ada dengan mendayagunakan secara optimal sumber daya dalam organisasi.¹¹

Seorang pelaku usaha terutama bagi pelaku usaha muslim, bukan hanya sekedar mencari keuntungan tetapi juga mempertimbangkan kekhilafan dari usaha yang dilakukannya, baik dari segi materi maupun prosesnya. Islam sangat menjunjung tinggi nilai setiap usaha baik usaha mandiri maupun bekerja pada orang lain agar manusia hidup sejahtera, kata kuncinya adalah keberkahan. Orientasi keberkahan hanya bisa dicapai oleh dua syarat yaitu niat ikhlas dan cara melakukan sesuai dengan tuntutan syari'at Islam.¹²

Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satu dari ragam bekerja adalah berbisnis. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT melapangkan bumi

¹⁰ Ali Hardana, "Manajemen Sumber Daya Insani", 1.

¹¹ Vika Luila dan Bambang Haryadi, "Pengembangan fungsi manajemen sumber daya manusia pada PT Ageless Aesthetic CLINIC" Jurnal Agora No. 3, Vol. 1, (2013), 1.

¹² Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah: Kaya di Dunia Terhormat Di Akhirat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 195.

serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rezeki.¹³

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا

مَعِيشَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Dan sungguh, Kami telah menempatkan kamu di bumi dan di sana Kami sediakan (sumber) kehidupan untukmu...” (Q.S. Al-A’raf [7]: 10)¹⁴

Disamping anjuran untuk mencari rezeki, Islam sangat menekankan aspek kekhalalannya, baik dari sisi perolehan maupun pendayagunaannya.¹⁵

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ

بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ﴿٢٩﴾

.....

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu...” (Al-Qur’an An-Nisa’ [04]: 29)¹⁶

Seorang pelaku usaha, pasti memiliki rencana untuk keberhasilan usahanya, namun hendaknya disesuaikan

¹³ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 264.

¹⁴ Al-Qur’an, Al-A’raf ayat 10, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Bandung: Departemen Agama RI, CV Penerbit Diponegoro, 2010), 151.

¹⁵ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, 264.

¹⁶ Al-Qur’an, An-Nisa’ ayat 29, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Bandung: Departemen Agama RI, CV penerbit Diponegoro, 2010), 83.

dengan syariat dan tidak bertentangan dengan ajaran dalam syariat Islam. Dengan kendali syariat, tujuan perusahaan tidak hanya untuk mencari profit setinggi-tingginya, tetapi juga memperoleh dan memberikan benefit nonmateri kepada internal organisasi perusahaan dan eksternal.

Benefit yang dimaksudkan tidak semata-mata memberikan manfaat kebendaan, tetapi juga dapat bersifat nonmateri. Islam memandang bahwa tujuan suatu amal perbuatan tidak hanya berorientasi pada nilai materi. Masih ada orientasi lainnya, yaitu memberikan manfaat yang bersifat kemanusiaan melalui kesempatan kerja, sedekah, dan bantuan lainnya. Selain itu juga mengandung nilai-nilai akhlaqul karimah menjadi suatu kemestian yang harus muncul dalam setiap aktifitas pengelolaan perusahaan, sehingga dalam perusahaan tercipta hubungan fungsional atau professional. Seorang muslim selain harus berusaha meraih apa yang menjadi tujuannya, upaya yang dilakukan itu juga harus sesuai dengan aturan Islam. Dengan kata lain, suatu aktivitas harus disertai dengan kesadaran hubungannya dengan Allah SWT.¹⁷

Dalam Islam, membangun bisnis yang halal adalah hal yang penting. Bisnis yang halal adalah suatu bisnis yang di perbolehkan dalam islam dan di dapatkan dengan cara yang diperbolehkan serta tanpa proses yang merugikan kepentingan banyak orang. Dalam kaitannya dengan strategi manajemen sumber daya manusia pada konveksi yang akan di bahas dalam penelitian ini, maka dapat ditemukan keterkaitan antara strategi manajemen sumber daya manusia dengan landasan-landasan ekonomi Islam tentang usaha tersebut. Ukuran keberhasilan perusahaan dalam menerapkan strateginya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggannya dan memberikan benefit dalam perusahaan. Disamping itu, bisnis yang dilakukan hendaknya disesuaikan dengan aturan-aturan Islam. Dimana pada dasarnya bisnis yang dilakukan sesuai dengan aturan Islam yaitu pelaku bisnis harus berhati-hati dalam melakukan kegiatan bisnisnya. Mulai dari cara pengelolaan

¹⁷ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, 266-267.

atau pendayagunaan usahanya, adanya hubungan yang baik dengan karyawan, barang yang dijual merupakan barang yang halal, tidak adanya unsur penipuan didalamnya yaitu tidak menutupi kecacatan barang, tidak adanya unsur kecurangan dalam praktik usahanya seperti bahan baku kain yang dibuat tidak sesuai dengan permintaan konsumen, menjaga kepercayaan konsumen yaitu dengan tidak melakukan praktik jual beli yang curang seperti kualitas barang rendah dijual dengan harga yang tinggi.

Konveksi Adji Collection merupakan usaha yang memberikan jasa pelayanan dalam pemesanan pembuatan pakaian. Produk yang dihasilkan industri kecil ini berupa kaos, baju, ataupun seragam sekolah. Ada beberapa permasalahan mendasar yang menyebabkan usaha konveksi Adji Collection ini kurang berkembang, yaitu munculnya pendatang baru dan pesaing usaha, manajemen pengelolaan perusahaan yang masih sederhana dan kurang penerapannya dalam kegiatan usaha yang dilakukan, kurangnya promosi karena sistem pemasaran yang masih sederhana, serta kurang optimalnya produktivitas tenaga kerja dalam memenuhi permintaan yang semakin meningkat. Kondisi yang demikian menjadi penghambat dalam meningkatkan perkembangan usaha yang dimiliki Ibu Muawanah.¹⁸

Permasalahan yang dihadapi oleh usaha konveksi Adji Collection secara garis besar terletak pada sumber daya manusianya, dimana dalam pengelolaannya masih sangat kurang. Diantaranya, Ibu Muawanah tidak melakukan pencatatan secara rinci berapa besar biaya yang dikeluarkan untuk suatu produksi ataupun besar biaya yang diperoleh melalui penjualan, semua perolehan hanya dihitung sekadarnya saja untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh. Hal ini disebabkan tidak adanya pengetahuan mengenai hal administrasi untuk pencatatan laporan keuangan, dan tidak memiliki tenaga kerja yang ahli di bidangnya, jadi mengenai tersebut tidak ada perencanaan

¹⁸ Muawanah, pemilik usaha konveksi Adji Collection, Hasil wawancara oleh penulis, 30 Oktober, 2019.

penerimaan dan pengalokasian anggaran biaya secara efisien.¹⁹

Selain itu dalam sistem pemasarannya Ibu Muawanah tidak memanfaatkan media sosial di era modern saat ini untuk mempermudah komunikasi pemasarannya dan masih menggunakan informasi dari mulut ke mulut atau hanya orang-orang terdekat yang mengetahui usaha konveksi tersebut. Terkait dengan tenaga kerja juga mengalami kendala, dimana permasalahannya adalah sulitnya mendapat karyawan baru walaupun ada beberapa yang masih setia menjadi karyawan tetap di usaha konveksi tersebut, tapi dalam mencapai target produksinya masih kurang optimal. Adapun faktor penghambatnya adalah karena sekarang banyak pabrik-pabrik baru yang berdiri, terkadang karyawan yang bekerja di konveksi tersebut memilih pindah bekerja di pabrik-pabrik yang memiliki upah lebih tinggi.²⁰

Melihat latar belakang masalah yang dialami oleh usaha konveksi Ibu Muawanah tersebut, penulis melakukan penelitian mengenai penerapan manajemen sumber daya manusia yang dilakukan pada konveksi Adji Collection dan dilihat dari sudut pandang ekonomi Islam melalui judul penelitian **“Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia pada Konveksi Adji Collection Jekulo Kudus Dalam Perspektif Ekonomi Islam”**.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian diperlukan sebagai pendekatan pokok-pokok permasalahan dalam penelitian menjadi semakin jelas. Fokus penelitian meliputi implementasi manajemen sumber daya manusia di perusahaan ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sumber daya manusia yang ada pada konveksi Adji Collection?
2. Bagaimana strategi manajemen sumber daya manusia pada konveksi Adji Collection?

¹⁹ Muawanah, pemilik usaha konveksi Adji Collection, Hasil wawancara oleh penulis, 30 Oktober, 2019.

²⁰ Ibu Muawanah, pemilik konveksi Adji Collection, Hasil wawancara oleh penulis 30 Oktober, 2019.

D. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang telah disebutkan diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sumber daya manusia yang ada pada konveksi Adji Collection Jekulo Kudus
2. Untuk mengetahui strategi manajemen sumber daya manusia yang dilakukan oleh konveksi Adji Collection

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan wawasan serta dapat dijadikan sebagai sumber referensi sebagai informasi yang berkaitan dengan strategi manajemen sumber daya manusia pada usaha dalam perspektif ekonomi Islam.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai pengetahuan tambahan dalam menerapkan strategi manajemen sumber daya manusia yang dijalankan oleh perusahaan.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mendapat gambaran serta garis besar pada masing-masing bagian atau yang saling berhubungan, adapun secara sistematis penulisan skripsi ini meliputi:

1. Bagian Awal

Bagian awal penulisan ini terdiri dari: halaman judul, persetujuan pembimbing, pengesahan skripsi, pernyataan, abstrak, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, dan daftar gambar.

2. Bagian Isi

Bagian ini memuat garis besar penelitian yang terdiri dari lima bab antara bab stu dengan bab lainnya saling terkait karena meriupakan satu kesatuan yang utuh. Kelima bab tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bagian ini meliputi latar belakang masalah, fokus penelitian, rumusan

masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bagian bab ini menjelaskan mengenai kerangka teori yang terdiri dari deskripsi teori-teori yang sedang dikaji, menjelaskan hasil penelitian terdahulu serta kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini meliputi penelitian yang akan dilakukan secara operasional dengan menjelaskan tentang jenis dan pendekatan penelitian, *setting* penelitian, subyek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini menjelaskan gambaran umum dari obyek penelitian, deskripsi data penelitian, analisis data serta pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bagian bab ini berisi kesimpulan dan saran dari penulis.

3. Bagian Akhir

Pada bagian akhir meliputi daftar pustaka, daftar riwayat hidup dan pendidikan penulis serta lampiran-lampiran terkait.