

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul

Sejak industri konveksi pertama kali dimulai di Desa Gemiring Kidul pada akhir 1990-an, konveksi terasa sangat meresap dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. Karena semua kegiatan konveksi, mulai dari manufaktur hingga penjualan, berlangsung di rumah keluarga, tepat di tengah kehidupan sehari-hari warga Desa Gemiring Kidul, maka terjalin hubungan yang erat antara konveksi dengan komunitas ini. Kegiatan konveksi yang sudah berjalan lama ini berkembang menjadi sarana penghidupan bagi warga Desa Gemiring Kidul. Berkat perusahaan konveksi ini, mereka bisa bertahan hidup, membesarkan, membesarkan anak, bahkan menyekolahkan mereka.

Cerita tentang komunitas konveksi ini, akan penulis awali dengan paparan tentang usaha konveksi di Desa Gemiring Kidul. Di dalam Desa Gemiring Kidul ini terdapat sekitar 15 pengusaha konveksi yang tersebar diberbagai tempat di Desa Gemiring Kidul dengan berbagai produk dan jasa yang ditawarkan juga bervariasi, mulai dari pembuatan seragam, tas, celana training sampai busana muslim seperti gamis, koko, blus, kerudung dan masih banyak lagi. Karena penelitian ini berfokus pada komunitas, maka penulis hanya akan meneliti komunitas konveksi di Desa Gemiring Kidul, yaitu komunitas konveksi yang dipimpin oleh H. Mastur Adib. Dalam komunitas konveksi ini memiliki 3 anggota lainnya yaitu konveksi Hj. Nailis Syafa'ah, H. Muntaha, dan H. Fatkhur Rohman.¹

Konveksi Annaila Collection didirikan oleh H. Mastur Adib dan istrinya Hj. Mukhoyaroh sekitar tahun 1993 di Desa Gemiring Kidul. Pemberian nama konveksi Annaila Collection karena bertepatan dengan lahirnya anak ke-3 yang bernama Illa, jadi Annaila artinya "anane Illa". Alasannya karena mudah diingan dan supaya bisa memberikan rezeki yang berkah untuk anak-anak beliau. Awal jualan saya memasarkan produk ke

¹ Hasil observasi di Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul Agustus 2022

pasar Kliwon, Kudus. Dan seiring berkembangnya usaha, sekarang memasarkan di pasar Klewer, Solo.² Kemudian mengajari Putri pertamanya yaitu Hj. Nailis Syafa'ah dengan membantu mendirikan Konveksi Rizqunna Collection pada tahun 2004. Menggunakan nama konveksi Rizqunna Collection untuk menyamaratakan karena Rizqunna berarti "rezeki kita semua" karena saya memiliki tiga orang anak. Beliau memasarkan pertama kali di pasar solo, sebagian di pasar Kliwon Kudus, kemudian lanjut ke pasar Johar di Semarang, dan sampai pada pasar Purwokerto. Perjalanan tersebut berlangsung selama 5 tahun. Lalu sekarang fokus di pasar Kapasan Surabaya.³ Kemudian H. Mastur Adib memiliki menantu dari putri keduanya yaitu H. Muntaha yang memulai usaha tahun pada 2008. Jadi, beliau memilih usaha konveksi karena mengikuti jejak mertua dan kakak iparnya. Karena itu beliau memasarkan produknya di pasar yang sama dengan H. Mastur Adib yaitu di pasar Klewer, Solo.⁴ Yang terakhir H. Fatkhur Rohman, beliau merupakan anak dari teman bisnis konveksi bapak H. Mastur Adib dan ibu Hj. Mukhoyaroh di pasar Klewer yang memperistri anak ketiganya. Karena sudah memiliki pengalaman dari orang tuanya segera setelah menikah membuka usaha konveksi sekitar tahun 2012. Beliau memasarkan produknya di pasar Klewer Solo bersama orang tua dan mertuanya.⁵

Jadi, komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul tersebut bertumbuh dalam unit masyarakat terkecil yaitu keluarga, sehingga komunitas tersebut dalam perkembangannya memberikan pengalaman berusaha kepada keluarganya sehingga terlahir usaha konveksi di Desa Gemiring Kidul ini yang memiliki profil tertentu. Maka dari itu usaha konveksi di Desa Gemiring Kidul ini adalah milik perseorangan yang dalam konteks komunitas memberikan pengalaman tentang jaringan yang dibangun untuk mendapatkan bahan baku bagi kebutuhan bersama. Dan dalam konteks sosial memberikan

² H. Mastur Adib, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

³ Hj. Nailis Syafa'ah, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

⁴ H. Muntaha, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

⁵ H. Fatkhur Rohman, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

peluang untuk masyarakat sekitar khususnya sanak saudara memiliki pekerjaan dalam usaha konveksi.

2. Struktur Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul

- a. Pemimpin : H. Mastur Adib
- b. Anggota : H. Nailis Syafa'ah
- c. Anggota : H. Muntaha
- d. Anggota : H. Fatkhur Rohman

3. Sarana dan Prasarana

Infrastruktur dan fasilitas yang baik diperlukan untuk proses manufaktur untuk mendukung pertumbuhan perusahaan. Agar manufaktur berjalan sesuai jadwal, diperlukan berbagai fasilitas. Komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul juga memiliki sarana dan prasarana sebagai berikut: tempat produksi, mesin potong, mesin jahit, mesin overlock, pembuat lubang kancing, mesin pemasangan kancing, setrika uap, gunting, penggaris/meter, spidol, meja, kursi, mobil/ sepeda motor, rak, dan gantungan baju.⁶

4. Bahan dan Proses Produksi

Konveksi Desa Gemiring Kidul merupakan konveksi yang membuat berbagai macam busana dengan mengolah berbagai bahan dan komponen sehingga menjadi pakaian yang baik dan berkualitas. Pakaian yang diproduksi adalah busana muslim dan wanita seperti gamis, koko, rok, kemeja, dan lainnya. Adapun bahan yang digunakan yaitu : kain, benang, resleting, kancing, dan plastik (untuk mengemas). Kemudian proses produksinya yaitu : Pertama, gambar yang dikenal sebagai pola pakaian atau pola pakaian biasanya harus dimasukkan sebelum pola gambar dan data pakaian yang akan dibuat. Kain kemudian harus dipotong menggunakan desain yang telah dijiplak ke atasnya. Ketiga, potong potongan kain yang terpisah dan jahit menjadi satu di tepinya agar tidak robek dan rusak. Keempat, jahitan menggabungkan potongan-potongan tekstil untuk membuat pakaian jadi. Kelima, buat lubang kancing dan pasang. Keenam, diakhiri dengan pengecekan apakah pakaian tersebut telah memenuhi syarat untuk dijual, kemudian dilanjutkan dengan menyetrika dan mengemas pakaian tersebut agar siap dipasarkan.⁷

⁶ Hasil observasi di Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul Agustus 2022

⁷ Hasil observasi di Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul Agustus 2022

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data Spiritualitas Kewirausaha Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul

Komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul pada dasarnya merupakan perusahaan milik perseorangan yang tumbuh dalam unit terkecil masyarakat yaitu keluarga. Karena komunitas konveksi berisikan para pengusaha konveksi, maka sebuah usaha pasti memiliki profil tertentu meskipun lahir dari sebuah perusahaan yang sama. Dengan kata lain spiritualitas kewirausahaan dari masing-masing pengusaha juga berbeda. Jadi peneliti akan mengumpulkan berbagai data dari pemimpin dan anggota komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul secara berurutan, sehingga data yang diperoleh dapat saling melengkapi satu sama lain. Sehingga peneliti dapat menggambarkan spiritualitas kewirausahaan komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul secara keseluruhan dengan nilai-nilai tasawuf entrepreneurship. Dimulai dari pentingnya ibadah dalam menjalankan usaha, bagaimana bermasyarakat dan beribadah di sela kesibukan, bagaimana menjamin mutu produk, melayani pelanggan, menerapkan harga, mempromosikan produk, mengelola penghasilan, mengelola pesanan, mengelola karyawan, mengambil keputusan, mencari pelanggan dan menjaga hubungan baik dengan mitra usaha, serta hal apa saja yang perlu dihindari dan dilakukan dalam menjalankan usaha konveksi.

Sesuai dengan pernyataan diatas, narasumber peneliti merupakan pemimpin dan anggota dari komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul. Peneliti tertarik untuk mengungkap spiritualitas kewirausahaan komunitas konveksi dalam menjalankan aktivitas usahanya dan nilai-nilai tasawuf entrepreneurship yang terdapat didalamnya. Peneliti melakukan wawancara dan observasi langsung kepada para pengusaha dalam komunitas konveksi.

No	Nama	Mendirikan Konveksi	Tanggal Wawancara
H1	H. Mastur Adib	Sekitar Tahun 1993	20 Agustus 2022
H2	Hj. Nailis Syafa'ah	Sekitar Tahun 2004	21 Agustus 2022
H3	H. Muntaha	Sekitar Tahun 2008	24 Agustus 2022
H4	H. Fatkhur Rohman	Sekitar Tahun 2012	25 Agustus 2022

Peneliti mencari informasi mengenai apakah ibadah penting dalam menjalankan usaha konveksi, menurut H1 ibadah itu sangat penting. H1 mengatakan "Dengan beribadah berarti mengingat Allah. Dengan begitu saya memiliki keyakinan untuk terus berusaha menjadi lebih baik. Bagaimana pun saya hanya bisa berusaha dan Allah yang menentukan, karena semuanya sudah ditetapkan oleh Allah".⁸ lalu H2 memberi pandangan yang sedikit berbeda "menjalankan usaha termasuk sunnah, karena Rasulullah dahulu merupakan seorang pedagang. Jadi bisa dibilang menjalankan usaha konveksi ini juga merupakan ibadah, jika dijalankan berdasarkan ajaran Rasulullah dan yang penting tidak melanggar aturan yang ditetapkan oleh Allah. Ibadah yang dilakukan mungkin seperti shalat 5 waktu sudah pasti, kemudian dzikir, shalat sunnah dan lainnya sesuai kebutuhan kita".⁹

Kemudian H3 hampir sama dengan H1 "Penting sekali, karena dalam menjalankan usaha konveksi ini kan kadang naik kadang turun. Jadi kita perlu kembali kepada yang memberi rezeki agar tidak terlena disaat naik dan tidak putus asa disaat turun. Minimal shalat 5 waktu lah".¹⁰ H4 juga sama "Penting, dengan beribadah kita dapat berdo'a kepada Allah untuk kelancaran usaha kita. Kepada siapa lagi kita berdo'a selain kepada yang memberikan rezeki. Dengan melakukan dzikir disela menjalankan usaha memberi keuntungan yang banyak, selain keuntungan uang juga pahala".¹¹

Dalam mengelola usaha H1 menyatakan "Mengelola usaha seperti pada umumnya, membeli bahan, kemudian mengarahkan karyawan untuk membuat bahan tadi menjadi pakaian siap pakai kemudian menjual kepasar".¹² Kemudian H2 menambahi " Dalam mengelola usaha konveksi saya memastikan semuanya baik-baik saja. Maksudnya ketika ada karyawan yang ijin saya mengisi kekurangan, atau sebisa mungkin tidak telat membayar karyawan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan".¹³ H3 dan H4 juga

⁸ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

⁹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

¹⁰ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

¹¹ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

¹² H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

¹³ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

menyatakan hal yang serupa, mereka menambahi "sesibuk apapun kita juga pasti membutuhkan orang lain, jadi sebisa mungkin meluangkan waktu untuk bermasyarakat dan beribadah. Dan dari keuntungan yang didapatkan sebagian pasti ada hak orang lain, jadi saya menyalurkannya untuk membantu sesama disekitar. Untuk beribadah mereka percaya amalan yang dilakukan dengan ikhlas termasuk ibadah dan diganjar pahala oleh Allah".¹⁴

Untuk menjamin mutu produk yang diproduksi dalam konveksi dijelaskan oleh H1 "menyesuaikan kebutuhan pelanggan, jadi saya menerima saran dan kritik untuk produk saya. Dengan begitu akan terjalin hubungan yang baik dengan pelanggan karena produksi juga tidak bisa dilakukan jika tidak ada yang membeli".¹⁵ H2 menambahi "produk yang dipasarkan adalah produk terbaik, Jika ada produk cacat atau kualitasnya tidak sesuai yang terlanjur disetorkan kepada pelanggan. Saya menerima retur untuk produk itu".¹⁶

Sejalan dengan penjelasan diatas, H3 memberikan penjelasan yang serupa "saya memberikan produk yang pelanggan inginkan. Jadi kualitas bahan dan jahitan sudah sesuai standar pasar saat ini".¹⁷ Lalu H4 sedikit menambahi "kepuasan pelanggan adalah yang utama, jadi saya terlibat dalam pencarian bahan sampai produksi agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan".¹⁸ Kemudian untuk pelayanan semuanya memberikan pernyataan yang sama "memenuhi semua permintaan pelanggan, menerima pesanan banyak atau sedikit atau bertanya apa yang diinginkan oleh pelanggan untuk sebisa mungkin membuat produk yang sesuai keinginan pelanggan".¹⁹

Kendala dalam melayani pelanggan pasti ada, seperti pernyataan H1 "bahan yang diinginkan pelanggan sulit didapat atau harga yang saya berikan terlalu mahal bagi pelanggan".²⁰ Tambahan dari H2 " kadang ada pelanggan yang sudah dibuatkan pesannya tapi malah ilang, jadi terpaksa saya

¹⁴ H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

¹⁵ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

¹⁶ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

¹⁷ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

¹⁸ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

¹⁹ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

²⁰ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

menjualnya ke pelanggan yang lain".²¹ Lalu H3 menyatakan "ketika pasar ramai permintaan pelanggan tidak semuanya bisa saya terima karena keterbatasan waktu dan tenaga pekerja".²² Dan kendala utama konveksi dinyatakan oleh H4 "terkadang ada pelanggan yang kurang baik, yang tidak mau membayar. Karena konveksi sistemnya hutang piutang jadi bayarnya belakangan kalau pelanggan sudah menjual produk kita".²³

"Saya mengikuti harga pasaran, tidak baik kalau merusak harga. Keuntungan yang didapat walau ada naik turunnya saya sudah bersyukur bisa tetap menjalankan usaha konveksi sampai saat ini"²⁴ ungkap H1 dalam menerapkan harga. Begitupun dengan H2 juga mengatakan "saya menerapkan harga yang tinggi untuk produk yang sedang ramai dipasar dan memberi potongan harga untuk barang yang sudah lama di gudang. Jadi dengan begitu keuntungan dari produk terbaru cukup untuk menutupi kerugian produk yang lama. Dengan begitu perputaran modal tetap stabil. Saya tidak terlalu memusingkan soal pendapatan, karena yang terpenting konveksi saya tetap bisa beroperasi".²⁵

H3 menjelaskan lebih detail "saya menjumlahkan biaya produksi kemudian mengambil keuntungan 20 sampai 50 persen dari biaya produksi, karena mengambil keuntungan lebih dari 50 persen kan tidak dianjurkan oleh Rasulullah".²⁶ Tambahan dari H4 "Lalu disesuaikan dengan harga pasar. Walau kadang merugi tapi lebih banyak untungnya, sedikit kerugian memberikan pelajaran bagi kita".²⁷

Dari keempat narasumber juga memberikan pernyataan yang sama dalam mempromosikan produknya yakni dengan tidak memaksa, menjaga hubungan baik, dan saling percaya kepada pelanggan. Seperti pernyataan H1 "saya memasarkan produk kepada yang tertarik dengan produk saya, kalau tidak tertarik saya tidak memaksa. Untuk pelanggan yang sudah kenal dekat saya menitipkan barang di ruko mereka untuk dijual, kalau tidak laku saya ambil lagi. Saya lebih suka berteman

²¹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

²² H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

²³ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

²⁴ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

²⁵ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

²⁶ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

²⁷ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

dengan pelanggan, dengan begitu akan membentuk hubungan kerja yang baik".²⁸

Lebih lanjut H1 menyatakan "Saya berkerja dengan ikhlas, kalau ada yang beli ya bersyukur kalau tidak juga tidak apa. Karena saya percaya rezeki setiap orang sudah ditetapkan dan diatur oleh Allah, jadi kalau dipaksakan mungkin rezeki saya yang lain jadi terpotong seperti kesehatan atau bahkan umur".²⁹ Kemudian H2 membagikan pengalamannya saat mempromosikan produknya "Biasanya ada pelanggan yang tidak membayar ketika produk sudah laku, tapi itu sudah jadi resiko jadi saya biarkan saja karena saya percaya pasti akan diganti oleh Allah. Dari sana saya juga dapat pelajaran untuk memilih pelanggan".³⁰

Kemampuan management merupakan hal penting dalam usaha konveksi. Dari mengelola penghasilan dijelaskan oleh H1 " penghasilan dari usaha konveksi ini kan tidak tentu, tidak seperti pegawai pabrik yang dapat gaji bulanan. Jadi tidak bisa ditarget berapa pendapatan saya tiap bulan, bagi saya yang penting bisa menutup kebutuhan usaha dan kebutuhan sehari-hari sudah cukup".³¹ Ketiga narasumber lainnya memberikan pernyataan yang sama.

Lanjut H1 " Alhamdulillah tiap tahunnya saya mendapat keuntungan yang lumayan, jadi saya sisihkan beberapa untuk berbagi dengan sesama. Mau sebesar apapun rezeki yang kita dapatkan pasti sebagian ada hak orang lain, jadi saya sisihkan sebagian untuk berbagi dengan sesama".³² Kemudian H2 menambahi "banyak sedikit pasti saya syukuri. Untuk mengelola penghasilan, saya menabung dan berhemat agar ketika suatu saat turun atau ditipu karena itu sudah makanan sehari-hari, saya masih memiliki tabungan untuk menutup kerugian. Yang terpenting karyawan saya tetap bisa bekerja dan tidak telat membayarnya".³³ H3 dan H4 memberikan pernyataan yang sama. Sedikit tambahan dari H4 "semua pendapatan saya sisihkan untuk ditabung, untuk keperluan pribadi, untuk keperluan usaha dan membayar karyawan. Lalu

²⁸ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

²⁹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

³⁰ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

³¹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

³² H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

³³ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

sebagian lagi disalurkan untuk membantu orang sekitar supaya berkah usaha kita".³⁴

Kemudian mengelola karyawan H1 menyatakan "Kalau karyawan saya memang tidak terlalu banyak, paling warga sekitar saja yang kebanyakan sudah bekerja bersama kita dari lulus sekolah sampai sekarang sudah punya anak semua".³⁵ Tambahan dari H2 "disini memberi kebebasan kepada karyawan, kalau mereka ingin lanjut bekerja silahkan kalau mau berhenti juga silahkan".³⁶ H3 membagikan pengalamannya terkait karyawan "saya menerima siapa saja, yang belum bisa kita ajari sampai bisa. Tapi beberapa ada yang sudah bisa malah masuk pabrik. Tapi itu tidak masalah, semoga jadi amal baik".³⁷ H4 juga sama "saya cuma merekrut orang-orang sekitar yang sudah ahli atau yang belum bisa, nanti yang belum bisa kita ajari".³⁸

Dan yang paling penting adalah mengelola pesanan, seperti yang dinyatakan oleh H1 "sebisanya mungkin kita harus menyelesaikan pesanan pelanggan, karena mungkin pelanggan kita juga sudah berjanji dengan pelanggan mereka. Agar tidak ada yang dirugikan jadi pesanan harus diselesaikan tepat waktu agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti pelanggan mengembalikan barangnya, ada juga yang diterima tapi meminta potongan harga dan ada juga yang sampai tidak dibayar. Itu sudah resiko jadi kita serahkan kepada Allah saja yang terbaik. Kita cuma bisa mengusahakan sebaik yang kita bisa, untuk hasilnya kita berdo'a diberikan yang terbaik kepada Allah".³⁹

H2 juga sama "dulu ketika memiliki karyawan banyak bisa menerima banyak pesanan dan menyelesaikan pesanan dengan cepat. Untuk sekarang karena karyawan hanya 15 orang mungkin untuk menyelesaikan pesanan yang banyak saya meminta pelanggan memberi kelonggaran waktu atau saya menggarap pesanan pelanggan saya kepada konveksi lain agar semua pihak tetap diuntungkan. Untuk konsekuensinya bagi karyawan tidak ada karena disini tidak ingin memberatkan

³⁴ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

³⁵ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

³⁶ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

³⁷ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

³⁸ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

³⁹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

karyawan. Semua konsekuensi saya siap menanggungnya dari pengembalian barang sampai tidak dibayar juga tidak apa".⁴⁰

Lalu H3 memberikan pernyataan "itu termasuk dalam pelayanan kita. Kepuasan pelanggan harus diutamakan, jadi sebisa mungkin menghindari hal seperti tidak menyelesaikan pesanan pelanggan. Untuk mengantisipasi pesanan yang banyak biasanya kita menyetok barang yang mungkin akan laku dalam jumlah yang banyak agar ketika ada pesana kita bisa langsung layani. Konsekuensi usaha pasti ada, bagaimanapun keberlangsungan usaha itu lebih penting karena didalam konveksi ini juga ada karyawan yang harus difikirkan. Jadi kehilangan beberapa juta tidak masalah jika usaha saya saat ini masih bisa berjalan".⁴¹ Lebih lanjut H4 menambahkan "kita harus disiplin dalam menjalankan usaha, karena apapun bisa terjadi dalam dunia usaha. Karena itu setiap hal harus disiapkan dengan penuh kedisiplinan. Jadi disiplinnya tidak cuma dalam menyelesaikan pesanan tapi juga dalam memasarkan, belanja bahan, dan juga beribadah".⁴²

Sebagai pengusaha setiap keputusan harus dilakukan dengan penuh tanggung jawab, seperti yang dinyatakan oleh H1 "Saya memutuskan untuk membuat usaha konveksi ini karena melihat peluang dimana pengusaha konveksi masih jarang dan saat itu juga sedang naik usaha konveksi. Jadi kita harus berusaha untuk menjadi lebih baik setiap harinya. Kasarannya kalau saya tetap menjadi karyawan hasil yang saya dapatkan cuma cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Mau bekerja keras tetap tidak akan mengubah nasib kita jika masih mengandalkan gaji. Karena itu saya harus berani mengambil resiko menjadi pengusaha karena saya percaya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum yang tidak mengusahakan perubahannya. Jadi seorang pengusaha artinya bertanggung jawab penuh atas apa yang kita usahakan, jadi tidak boleh setengah-setengah".⁴³

Juga H2 menyatakan "untuk hal yang berkaitan tentang konveksi saya mengambil keputusan sendiri karena saya merasa sudah memiliki cukup kemampuan untuk membuat suatu keputusan. Seperti mencari model terbaru, membuat

⁴⁰ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

⁴¹ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

⁴² H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

⁴³ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

produk yang disukai pelanggan dan memutuskan untuk memperbesar usaha saya. Dari keputusan saya tersebut saya harus bertanggung jawab penuh, kalau produk yang saya buat ternyata tidak laku atau tidak disukai harus mencari cara agar produk saya tetap laku di pasaran. Untuk memperbesar usaha saya kebetulan orang tua sudah memiliki langganan, jadi saya mengambil dari supplier tersebut. Karena sudah memiliki hubungan yang baik saya setiap minggunya dapat suplai bahan dari sana tanpa bayar. Yang penting setiap bulan Syawal sudah lunas semua. Untuk itu saya harus bertanggung jawab agar hubungan dengan supplier tetap langgeng".⁴⁴

Lalu H3 juga sama "saya mengambil keputusan sendiri, dan mungkin meminta saran dari keluarga juga. Biasanya keputusan yang dibantu oleh keluarga menyangkut soal membuka pasar baru dan hal-hal yang berkaitan dengan hubungan jangka panjang dengan pelanggan, supplier dan karyawan. Karena dari hubungan tersebut sudah seperti keluarga sendiri. Untuk bertanggung jawab itu harus, apapun keputusan yang kita buat pasti ada resikonya, jadi harus kita jalani dengan sungguh-sungguh".⁴⁵ Kemudian H4 sedikit memberi tambahan "saya melibatkan pendapat dari keluarga dalam mengambil keputusan, tapi kembali lagi kalau kita sudah memilih untuk berwirausaha dimana semuanya kita yang kendalikan, jadi apapun keputusannya tetap kita sendiri yang menjalani".⁴⁶

Dengan mendapat pelanggan yang baik mampu membesarkan sebuah usaha khususnya konveksi. Dari mana komunitas konveksi mendapatkan pelanggan dijelaskan oleh H1 "semua orang bisa menjadi pelanggan saya. Dalam usaha konveksi ini kita tidak selamanya diatas, jadi kita terima siapa saja yang ingin menjadi pelanggan kita. Baik pesannya banya atau sedikit, yang permintaannya biasa sampai yang rumit kita terima".⁴⁷ Lebih lanjut dijelaskan H2 "kalau pelanggannya nakal seperti tidak mau membayar kita putus hubungan. Tapi kita masih menerima mereka kalau mereka meminta

⁴⁴ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

⁴⁵ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

⁴⁶ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

⁴⁷ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

barang lagi tapi harus cash".⁴⁸ Sejalan dengan pernyataan diatas, H3 dan H4 memberikan pernyataan yang sama.

Begitu juga dengan mitra usaha, H1 menyatakan "Untuk mitra usaha seperti supplier dulu pilih-pilih yang paling murah atau yang pelayanannya cepat dan mudah. Tapi sekarang cukup beberapa saja yang jadi supplier kita yang memang sudah seperti keluarga sendiri".⁴⁹ Kemudian ketiga narasumber lainnya memberikan pernyataan yang sama "Mitra bisnis kita tetap, karena dari orang tua dulu juga sudah mendapat kepercayaan dari supplier di Kudus jadi kita tidak cari supplier lain walau ditawari harga yang lebih murah. Bagi saya pribadi keuntungan yang besar tidak menjamin usaha kita cepat berkembang semua kembali pada ketentuan Allah yang memberi rezeki".⁵⁰

Agar hubungan dengan mitra bisnis dapat terus langgang, hubungan tersebut haruslah dijaga, baik kepada karyawan atau supplier. H1 menjelaskan "dukungan moral atau materil perlu kita berikan kepada karyawan, karena mereka bekerja kepada kita jadi kita perlu memperhatikan mereka agar nyaman bekerja bersama kita. Kita memberikan rekreasi religi setiap 2 tahun sekali, setiap bulan ramadhan kita memberikan parcel dan mungkin kalau ada masalah diluar pekerjaan kita turut membantu mereka keluar dari masalahnya sebisa kita".⁵¹ Juga H2 memberikan pernyataan "namanya bekerja pasti ada malesnya jadi supaya tidak males kita kasih target waktu agar mereka tau apa yang harus dikerjakan terlebih dahulu. Karena kita tidak memaksa mereka untuk bekerja full time dengan kita tidak boleh ditinggal sama sekali. Tapi kita memperbolehkan mereka melakukan aktivitas lain yang penting pada waktu tertentu pekerjaan sudah selesai".⁵²

Kemudian H3 menambahkan "dukungan moral seperti menyemangati karyawan dengan memberikan kenyamanan dalam bekerja dan tidak terlalu menekan mereka. Lalu materil seperti kalau karyawan memiliki acara kita membantu sebisa kita begitupun pada supplier".⁵³ Begitu juga dengan pernyataan

⁴⁸ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

⁴⁹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

⁵⁰ H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

⁵¹ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

⁵² H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

⁵³ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

H4 "sebagai pengusaha kita selalu memberikan yang terbaik juga kepada karyawan agar mereka juga nyaman bekerja bersama kita".⁵⁴

Dari banyaknya dukungan yang diberikan oleh komunitas konveksi, peneliti juga menanyakan bagaimana dengan para pimpinan sendiri. Kemudian H1 menjelaskan "Kalau kita sendiri sesama anggota keluarga saling menguatkan, apapun masalah yang kita hadapi sebagai keluarga harus saling membantu untuk menyelesaikan itulah artinya menjadi keluarga. Mau bagaimanapun cuma keluarga tidak akan meninggalkan kita dimasa sulit apalagi senang. Selebihnya kita pasrahkan kepada Allah untuk yang terbaik bagi kita".⁵⁵ Pernyataan tersebut mewakili pernyataan semua anggota komunitas konveksi.

Sebagai penutup penulis mencari informasi tentang apa saja yang perlu dihindari dan dilakukan oleh pengusaha konveksi. Diawali dengan pernyataan H1 "yang harus dihindari banyak, pokoknya hal yang dilarang dalam agama khususnya jangan sampai kita lakukan seperti menipu, tidak membayar hutang, tidak membayar karyawan, dan banyak lagi. Seperti kalau ada yang punya hutang dengan kita dan orang nya sudah bangkrut tidak punya apa-apa lagi ya sudah diikhlasakan saja. Percayakan saja kepada Allah pasti diberi ganti yang lebih baik. Dari menghindari hal-hal tadi juga merupakan harapan kita sendiri agar terhindar dari hal-hal seperti itu".⁵⁶ kemudian yang perlu dilakukan "yang pertama niat yang sungguh-sungguh, karena usaha konveksi ini modalnya cukup besar kalau kita tidak sungguh-sungguh akan sia-sia. Lalu mencari pelanggan atau sumber informasi, untuk menunjang konveksi kita agar bisa bersaing. Kemudian menjaga hubungan baik dengan supplier, agar usaha kita tetap bisa berjalan dan karyawan tidak kehilangan pekerjaan. Juga istiqomah, ini yang kebanyakan pengusaha kesulitan karena dalam usaha tidak ada hasil yang pasti".⁵⁷

Lalu H2 dengan pernyataannya "dalam usaha konveksi ini kebanyakan sistemnya adalah utang piutang, jadi kepercayaan adalah kunci utamanya. Kita harus saling percaya

⁵⁴ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

⁵⁵ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

⁵⁶ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

⁵⁷ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

antara konveksi dengan supplier atau konveksi dengan pelanggan. Jadi hal yang harus dihindari adalah menghancurkan kepercayaan tersebut dengan cara apapun seperti tidak membayar hutang, lalai menyelesaikan pesanan, menipu pelanggan dan lainnya".⁵⁸ Kemudian yang perlu dilakukan adalah "Seorang pengusaha konveksi harus selalu mencari inspirasi bagaimana barang yang sedang trend atau sedang digandrungi oleh konsumen. Kita harus peka melihat kondisi pasar dan mau terus belajar jika ada model baru yang sulit dikerjakan. Karena dengan begitu usaha akan bisa terus berjalan. Juga menjaga hubungan baik dengan para pelanggan dengan memberikan semua informasi yang dibutuhkan oleh pelanggan, dengan pertukaran dengan pelanggan kita bisa lebih cepat dalam merespon kebutuhan pelanggan kita".⁵⁹

Kemudian H3 juga memberikan pernyataan "pokoknya hal yang dilarang dalam agama dan menurut saya tidak baik untuk dilakukan kita hindari. Seperti menipu, memaksa, menjual barang yang tidak ada bentuknya, menekan karyawan, dan banyak lagi. Pokoknya kalau tidak ingin sesuatu yang buruk menimpa kita, jangan melakukannya kepada orang lain".⁶⁰ Dan yang perlu dilakukan "seperti pengusaha pada umumnya, mencari pelanggan, menyelesaikan pesanan, dan mengelola karyawan dan penghasilan. Mengikuti alur saja yang penting selalu berusaha, optimis yakin diberikan hasil yang kita inginkan oleh Allah".⁶¹

Yang terakhir pernyataan dari H4 "banyak hal yang perlu dihindari, misalnya tidak membayar hutang, itu bisa membuat kita tidak dipercaya lagi oleh supplier. Atau menipu dengan menjual produk yang tidak sesuai dengan pesanan. Tidak membayar karyawan dengan selayaknya juga tidak baik. Lalu menghancurkan harga dipasar, itu bisa mengarah pada persaingan yang tidak sehat. Juga mengisolasi diri dari lingkungan, bagaimanapun manusia membutuhkan orang lain, sebisa mungkin tetap bersosial. Dan yang paling penting jangan melupakan yang memberikan rezeki, sesibuk apapun kita perlu mengingat Allah sebagai satu-satunya tempat untuk

⁵⁸ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

⁵⁹ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

⁶⁰ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

⁶¹ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

mengharap".⁶² Dan yang perlu dilakukan adalah "selalu melihat peluang, karena usaha konveksi ini bergantung pada produk yang kita jual. Kalau kita membuat produk yang ketinggalan jaman pasti tidak akan laku. Selalu belajar dan meningkatkan kualitas diri kita agar ketika ada produk yang baru dan sulit dikerjakan kita bisa mengerjakannya. Lalu terus berusaha dan berbuat kebaikan untuk sekitar. Ikuti saja apa yang sudah jadi ketentuan Allah pasti usaha kita akan diberikan hasil baik".⁶³

2. Nilai-nilai Tasawuf Entrepreneurship dalam Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul

Nilai-nilai tasawuf entrepreneurship para pengusaha yang tergabung dalam komunitas konveksi inilah sebagai poin penting dalam penelitian skripsi ini. Peneliti menemukan beberapa nilai-nilai tasawuf entrepreneurship yang terdapat dalam komunitas konveksi ketika menjalankan usaha konveksi yang berjumlah empat orang yaitu H. Mastur Adib, Hj. Nailis Syafa'ah, H. Muntaha, dan H. Fatkhur Rohman.

a. H. Mastur Adib

Konveksi Annaila Collection didirikan oleh H. Mastur Adib dan istrinya Hj. Mukhoyaroh sekitar tahun 1993 di Desa Gemiring Kidul. Pemberian nama konveksi Annaila Collection karena bertepatan dengan lahirnya anak ke-3 yang bernama Illa, jadi Annaila artinya "anane Illa". Alasannya karena mudah diingat dan supaya bisa memberikan rezeki yang berkah untuk anak-anaknya. Sebelum memulai usaha konveksi beliau berkerja sebagai penjahit di konveksi yang sudah besar pada saat itu. Beliau bekerja sebagai penjahit sampai menikah dengan Hj. Mukhiyaroh dan memiliki 2 orang putri.

Walaupun pada saat itu beliau masih karyawan beliau termotivasi untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Karena beliau memiliki keyakinan bahwa Allah akan memberikan kehidupan yang lebih baik jika mau berusaha. Dengan niat dan tekad yang kuat, dari pekerjaannya tersebut sedikit demi sedikit dapat mengumpulkan modal untuk memulai membuat pakaian sendiri dari sisa-sisa potongan kain pabrik dengan modal pengalaman dan jaringan yang dimiliki dan kemudian menjualnya. Kemudian hasil yang didapatkan ditabung, karena beliau

⁶² H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

⁶³ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

berfikir bagaimanapun kita berusaha kerja keras dari hasil menjadi karyawan hanya akan mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dengan sikap optimis beliau akhirnya memberanikan diri untuk membuka konveksi sendiri dirumahnya dibantu oleh sang istri untuk memasarkan pakaian di pasar-pasar terdekat. Namun hasil yang didapat tidak begitu kelihatan, namun beliau tetap sabar dan tawakal menjalankan usaha konveksinya. Hingga pada krisis moneter tahun 1998 beliau mendapatkan supplier bahan baku kain dari pabrik dengan harga murah. Mungkin itu adalah jawaban dari do'a-do'anya tutur beliau. Akhirnya beliau tidak menyia-nyiakan kesempatan itu, dengan tabungan seadanya beliau membeli dan mengolah bahan tersebut menjadi berbagai macam pakaian. Dari sana beliau merekrut beberapa karyawan untuk membantu pekerjaannya. Barang yang sudah jadi kemudian dipasarkan oleh sang istri ke pasar Kliwon, Kudus. Dan seiring berkembangnya usaha, mulai memasarkan di pasar Klewer, Solo sampai sekarang.⁶⁴

Menjadi pengusaha konveksi harus memiliki niat dan tekad yang kuat, selalu optimis dan percaya Allah akan memberikan yang terbaik untuk kita termasuk cobaan dan ujian merupakan pembelajaran yang menjadikan kita lebih bersyukur dan mengikhhlaskan. Harus sabar dan tawakal dalam menjalankan usaha dengan selalu jujur, amanah, dan bertanggung jawab. Dan selalu sisihkan sedikit hasil yang kita dapatkan untuk orang yang membutuhkan di sekitar kita, dengan begitu usaha kita akan berkah dan mendapat ridha dari Allah.

b. Hj. Nailis Syafa'ah

Konveksi Rizqunna Collection didirikan oleh Hj. Nailis Syafa'ah yang merupakan anak pertama dari H. Mastur Adib dan Hj. Mukhoyaroh. Untuk penamaan konveksi mengikuti sang ayah yaitu dengan nama anak. Jadi awal merintis beliau menggunakan nama anak pertama "Yaya Collection" lalu lahir anak ke-2 berubah jadi "Haikal Collection" kemudian lahir anak ke-3 berubah lagi jadi "Farel Collection". Akhirnya memutuskan hanya

⁶⁴ H1, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 20 Agustus 2022.

menggunakan nama konveksi Rizqunna Collection untuk menyamaratakan karena Rizqunna berarti "rezeki kita semua".

Beliau membantu kedua orang tua, yang pada saat itu berwirausaha sebagai pengusaha konveksi. Meskipun kehidupan beliau cukup mudah setelah usaha konveksi orang tuanya berkembang, namun sebagai anak pertama beliau memiliki semangat untuk membantu dan mengembangkan usaha orang tua dan berharap kelak juga berhasil menjadi pengusaha seperti orang tuanya. Jadi, beliau membantu dalam hal menjahit, mengobras, dan mengoperasikan hal-hal teknis dalam produksi di konveksi orang tua saya. Beliau bekerja dengan orang tuanya sampai menikah dan memiliki anak pertama untuk membantu suami memenuhi kebutuhan rumah.

Kemudian sekitar 2003 atau 2004 beliau memberanikan diri untuk memulai usaha konveksi ini. Dengan modal awal pada saat itu cuma 20 juta pemberian dari orang tua dan 50 juta lagi dari bank. Dan pengalaman serta jaringan yang diperoleh saat membantu orang tua, akhirnya beliau memiliki usaha konveksi sendiri dengan merekrut karyawan dan mulai memasarkan produknya.

Barang yang dipasarkan adalah busana wanita, karena busana wanita memiliki banyak model dan jenisnya. Beliau memasarkan pertama kali di pasar solo, sebagian di pasar Kliwon Kudus kemudian lanjut ke pasar Johar di Semarang dan sampai pada pasar Purwokerto. Perjalanan tersebut berlangsung selama 5 tahun. Lalu kemudian karena melihat potensi pasar kapasitas di Surabaya yang pada masa itu masih sedikit pesaing disana, beliau pun fokus untuk mengirim barang ke sana sampai sekarang.⁶⁵

Dari didikan orang tua yang keras dan religius tentu menjadikan beliau sosok yang sabar dan ikhlas serta memiliki keadilan yang tinggi. Dengan tetap beribadah disela kesibukannya dan belajar untuk bekal di masa depan. Sebagai anak pertama beliau memiliki rasa kebersamaan dengan sering mengadakan acara-acara keagamaan bagi keluarga dan karyawan, juga suka membantu kegiatan positif masyarakat sekitar karena itu beliau dicintai oleh

⁶⁵ H2, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 21 Agustus 2022.

pelanggannya. Dari ajaran dan pengalaman yang orang tuanya berikan menjadikan beliau sebagai pengusaha yang selalu tawakal, jujur, amanah, bertanggung jawab, dan istiqomah.

c. H. Muntaha

Beliau merupakan menantu kedua dari H. Mastur Adib dan Hj. Mukhoyaroh yang akrab dipanggil kak Mun. Beliau lahir dari keluarga yang sangat religius dan dihormati di Desa Gemiring Kidul. Karena itu beliau menghabiskan sebagian masa kecilnya dipondok pesantren. Meskipun begitu sejak kecil beliau aktif dalam kegiatan keorganisasian di Desa Gemiring Kidul. Setelah menikahi puteri kedua H. Mastur Adib beliau diajarkan untuk berwirausaha dengan membantu kedua mertua berjualan di pasar klewer, Solo.

Jadi, beliau membantu sekaligus belajar dalam hal menyiapkan produk, memasarkan produk, dan melayani pelanggan di ruko milik mertuanya. Beliau juga belajar dari kakak iparnya yaitu ibu Hj. Nailis Syafa'ah untuk memilih bahan dan mencari model yang sedang laris di pasaran. Kemudian sekitar 2008 setelah merasa a memiliki pengalaman yang cukup beliau memberanikan diri untuk memulai usaha konveksi. Dengan modal awal 50 juta yang dikumpulkan ketika bekerja membantu mertuanya dan beberapa sarana dan prasarana konveksi yang diberikan oleh mertuanya. Beliau mendirikan konveksinya sendiri dengan nama "Arul Collection". pemberian nama konveksi juga mengikuti mertua dan kakak iparnya yaitu dengan nama anak dengan harapan agar berkah usahanya untuk keluarganya. Karena sudah memiliki jaringan pelanggan saat membantu mertuanya beliau memulai usaha dengan langsung merekrut beberapa karyawan.

Untuk produk yang dipasarkan menyesuaikan pelanggan tapi kebanyakan pelanggan memesan blus, gamis, dan pakaian muslim anak. Jadi, beliau memilih usaha konveksi karena mengikuti jejak mertua dan kakak iparnya. Karena itu beliau memasarkan produknya di pasar yang sama dengan mertuanya yaitu di pasar Klewer, Solo sampai saat ini.⁶⁶

⁶⁶ H3, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 24 Agustus 2022.

Sebagai anak kyai desa Gemiring Kidul pasti didik untuk menjadi orang yang religius. Karena itu dalam menjalankan usaha konveksinya tidak lepas dari aturan-aturan Allah. Beliau sosok yang ramah, sabar dan rendah hati serta selalu bersyukur. Terlihat dari bagaimana beliau mampu menjalankan usaha konveksi meskipun tidak lahir dari keluarga pengusaha. Dengan sikap jujur, adil, dan bertanggung jawab serta tawakal yang dilakukan dalam menjalankan usaha adalah buah dari didikan orang tuanya.

d. H. Fatkhur Rohman

Kemudian yang terakhir ada "Shally Collection) yang didirikan oleh H. Fatkhur Rohman yang akrab dipanggil kak Man. Beliau merupakan menantu ketiga dari H. Mastur Adib dan Hj. Mukhoyaroh. Untuk penamaan konveksi mengikuti sang ayah yaitu dengan nama anak agar berkah usahanya dan dapat membahagiakan keluarganya. Beliau menjadi Satri di pondok pesantren dari MTs sampai lulus MA. Setelah lulus dari pondok beliau membantu kedua orang tuanya berjualan di pasar klewer, Solo.

Jadi berbeda dengan H. Muntaha, meskipun besar di lingkungan pesantren beliau merupakan anak dari seorang pengusaha konveksi yang merupakan mitra bisnis bapak H. Mastur Adib an ibu Hj. Mukhoyaroh yang memperistri anak ketiganya. Karena itu beliau sudah memiliki pengalaman dalam hal menyiapkan produk, memasarkan produk, dan melayani pelanggan di ruko milik orang tuanya. Karena sudah memiliki pengalaman dari orang tuanya segera setelah menikah membuka usaha konveksi sekitar tahun 2012.

Dengan modal awal yang lumayan besar karena mendapat support dari kedua belah pihak keluarga, konveksi beliau berkembang sangat pesat. Tidak sampai 3 tahun beliau sudah menyamai kedua kakak iparnya yang telah dulu menjalankan usaha konveksi. Walau begitu, beliau tetap belajar dari kakak iparnya yaitu ibu Hj. Nailis Syafa'ah dan H. Muntaha untuk memilih bahan dan mencari model yang sedang laris di pasaran. Sama dengan

orang tua dan mertuanya beliau memasarkan produknya di pasar Klewer, Solo sampai saat ini.⁶⁷

Menjadi santri sejak kecil tentu menumbuhkan ketakwaan dan tekad untuk terus belajar yang tinggi. Sehingga meskipun anggota yang paling muda tapi konveksi beliau sudah lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Beliau juga sosok yang mementingkan kemaslahatan bersama dengan tetap membantu dan menerima saran dari anggota keluarga yang lain. Dengan begitu sikap pengusaha konveksi yang diajarkan keluarga juga tertanam dalam dirinya yaitu jujur, sabar, amanah, dan bertanggung jawab serta selalu bersyukur dan istiqomah.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Spiritualitas Kewirausahaan Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul

Terbentuknya spiritualitas kewirausahaan dalam komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul bukan tanpa sebab, banyak hal yang telah mereka alami, rasakan, dan berikan dalam menjalankan usahanya. Spiritualitas merupakan jawaban tentang siapa dan apa seseorang itu (keberadaan dan kesadaran), dan agama memberikan jawaban tentang apa yang harus dikerjakan seseorang (perilaku dan tindakan).⁶⁸

Spiritualitasnya terbentuk dari kesadaran mereka atas keberadaan dan potensi diri sendiri dengan selalu berusaha untuk menjadi lebih baik, membantu, dan bermanfaat untuk orang lain dan lingkungan serta memiliki kepercayaan dan harapan kepada Allah SWT agar diberikan yang terbaik untuk setiap amal ibadahnya.⁶⁹ Sesuai dengan faktor yang membentuk spiritualitas yaitu hubungan dengan diri sendiri, hubungan dengan Tuhan, dan hubungan dengan orang lain dan lingkungan alam.⁷⁰

⁶⁷ H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, 25 Agustus 2022.

⁶⁸ Agus M. Hardjana, "Religiusitas, Agama dan Spiritualitas, Teologi", Yogyakarta: Kasinius, 2005), 65

⁶⁹ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

⁷⁰ Arina & Yohaniz, "Makna Pengalaman Spiritual Pada Rohaniwan Islam", Jurnal Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro, (Semarang: 2014), 36.

Komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul berisikan pengusaha muslim yang taat dalam menjalani kehidupannya sesuai dengan apa yang diperintahkan Allah dan Rasul-Nya dan menjahui larangan-Nya. Karena itu dalam menjalankan aktivitas kewirausahaan selalu berpegang teguh terhadap ajaran Nabi Muhammad yakni Islam, Iman dan Ihsan.⁷¹

Hubungan dengan diri sendiri adalah korespondensi dari Islam, yaitu cara lahiriyah yang berupa praktik-praktik ibadah dhaahir yang dikerjakan oleh tubuh.⁷² Dalam konteks komunitas konveksi Desa Gemiring digambarkan dalam menjalankan usahanya dengan menjamin mutu produknya, melayanani para pelanggan, memberi harga yang sesuai, mempromosikan produknya, mengelola penghasilan, mengelola pesanan, mengelola karyawan, mengambil keputusan, mencari pelanggan dan menjaga hubungan baik dengan mitra usaha yaitu karyawan dan supplier.⁷³

Praktik masyarakat tersebut di atas sejalan dengan kewirausahaan Islam; Hal ini mencakup pertukaran hak kepemilikan atas barang dan jasa yang berguna dari satu pihak ke pihak lain melalui jual beli, diikuti dengan penggantian uang dengan nilai dan ucapan pernyataan persetujuan sesuai dengan perintah Allah SWT dan Rasul-Nya. Miliknya.⁷⁴

Lalu hubungan dengan Tuhan adalah korespondensi dari Iman, yaitu keyakinan atau penghayatan di dalam hati terhadap praktik-pratik ibadah.⁷⁵ Digambarkan oleh komunitas konveksi dengan keyakinan untuk terus berusaha menjadi lebih baik dan Allah SWT akan memberikan yang terbaik untuk usaha kita. Sehingga dalam melayani pelanggan selalu baik dan ramah, tidak memaksa, menerima kritik dan saran, mengerjakan pesanan sesuai yang dijanjikan, dan tidak membeda-bedakan pelanggan serta menjaga hubungan baik dengan pesaing dengan tidak merusak harga pasar dan tidak saling menjatuhkan. Dengan mitra bisnis sangat loyal dengan supplier

⁷¹ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkip, Agustus 2022.

⁷² Mustamir Pedak, "Kerangka Konsep Sufi Healing", (Malang: Literasi Nusantara, 2021), 9

⁷³ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkip, Agustus 2022.

⁷⁴ Farid, Kewirausahaan Syariah (Jakarta: Prenadamedia Group, 2017), 13.

⁷⁵ Mustamir Pedak, "Kerangka Konsep Sufi Healing", (Malang: Literasi Nusantara, 2021), 9

dan dengan karyawan mereka selalu baik dengan tidak memberatkan, memberikan kebebasan, dan mensupport mereka dengan materi maupun moral.⁷⁶

Apresiasi komunitas konveksi di atas sejalan dengan kewirausahaan spiritual Islami, atau kegiatan kewirausahaan yang dilakukan dan dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW yang memiliki prinsip nilai-nilai spiritualitas keagamaan sehingga diperkaya dengan amanah, motivasi kerja keras, orientasi kewirausahaan. memperoleh penghasilan yang halal, memiliki sikap yang baik dalam menjual, membeli, atau membuat pernyataan, dan lain-lain⁷⁷

Kemudian hubungan dengan orang lain dan lingkungan adalah korespondensi dari Ihsan, yaitu kemesraan dan kesadaran bahwa Allah SWT selalu bersama kita. Dengan demikian semua hal yang kita lakukan dan rasakan semuanya kita tujukan atas dasar ibadah kepada Allah SWT.⁷⁸ Dapat dilihat dalam kesibukannya menjalankan usahanya selalu menyempatkan untuk beribadah, dengan begitu memiliki harapan Allah SWT akan memberikan yang terbaik untuk setiap amal ibadah kita, sehingga selalu berbuat baik dan senang membantu orang lain karena percaya setiap amal yang dikerjakan dengan tulus bernilai ibadah dan memiliki keyakinan semuanya sudah ditetapkan Allah SWT, dengan begitu mereka memiliki kerendahan hati yang menjadikan mereka hamba yang selalu berpasrah pada ketetapan Allah SWT. Sehingga mampu menghadapi berbagai resiko dalam wirausaha dan menjadikan ujian sebagai pelajaran sebagai langkah menuju manusia yang lebih baik.⁷⁹

Menurut tasawuf, berwirausaha adalah bisnis yang dilakukan sesuai dengan hukum yang ditetapkan oleh Allah SWT dan meneladani akhlak Nabi dalam rangka menanamkan keyakinan kepada pengusaha bahwa Allah SWT telah memberikan rezeki kepada semua orang setelah ia bertransaksi bisnis dengan Allah SWT. Sejak bisnis pada dasarnya

⁷⁶ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

⁷⁷ Muhammad Syafi Antonio, *Teladan Sukses dalam Hidup dan Bisnis Muhammad The Super Leader Super Manager* (Jakarta: Pro LM Centre, 2009), 77.

⁷⁸ Mustamir Pedak, "Kerangka Konsep Sufi Healing", (Malang: Literasi Nusantara, 2021), 9

⁷⁹ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

membantu orang memanasikan diri mereka sendiri, itu adalah kegiatan yang dinamis dengan tujuan memuaskan tuntutan tubuh dan spiritual. Dalam mengejar tujuan ini, ia bekerja dengan tekun dan rendah hati, menunjukkan pengabdianya kepada Allah SWT dengan menunjukkan kasih sayang dan memberikan kontribusi kepada masyarakat.⁸⁰

Dengan demikian spiritualitas kewirausahaan komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul dapat dilihat dalam hubungannya dengan diri sendiri, Tuhan, orang lain dan lingkungan. Adapun hubungan tersebut direalisasikan komunitas konveksi dalam menjalankan aktivitas usahanya dengan selalu berpegang teguh dengan ajaran Nabi Muhammad yaitu Islam, Iman dan Ihsan.

2. Analisis Nilai-nilai Tasawuf Entrepreneurship Komunitas Konveksi Desa Gemiring Kidul

Tasawuf merupakan tata cara hubungan manusia terhadap dirinya sendiri, dunia dan Tuhan, serta berkaitan dengan pemahaman tentang wujud, yakni tentang Tuhan, manusia dan alam semesta.⁸¹ Sesuai dengan analisis diatas dimana spiritualitas kewirausahaan komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul dapat dilihat dalam hubungannya dengan diri sendiri, Tuhan, orang lain dan lingkungan. Adapun hubungan tersebut direalisasikan komunitas konveksi dalam menjalankan aktivitas usahanya dengan selalu berpegang teguh dengan ajaran Nabi Muhammad yaitu Islam, Iman dan Ihsan.⁸²

Dan dalam tasawuf juga memiliki ajaran yang selaras dengan iman, Islam, dan ihsan, yaitu syari'at, hakikat, dan ma'rifat. Ketiga ajaran tersebutlah yang menjadi dasar dari tasawuf dan seseorang dikatakan bertasawuf jika menjalankan ketiga ajaran tersebut tanpa meninggalkan salah satunya.⁸³ Jadi, sesuai dengan penjelasan diatas maka peneliti akan menganalisis nilai-nilai tasawuf entrepreneurship komunitas konveksi Desa Gemiring secara keseluruhan melalui perilaku

⁸⁰ Dianing Pra Fitri, Meta Malihatul Maslahat, Mamluatur Rahmah, "Tasawuf Entrepreneurship: Membangun Jiwa Entrepreneur Berbasis Nilai-Nilai Sufistik", (Kudus: IAIN Kudus Press, 2021), 49.

⁸¹ Bagir Haidar, "Buku Saku Filsafat Islam", (Bandung: Mizan, 2005), 45.

⁸² H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

⁸³ Mustamir Pedak, "Kerangka Konsep Sufi Healing", (Malang: Literasi Nusantara, 2021), 14.

dan prinsip Rasulullah dalam menjalankan konveksinya sebagai bentuk menjalankan syari'at dan hakikat. Sehingga membentuk nilai-nilai tasawuf entrepreneurship dalam komunitas konveksi Desa Gemiring Kidul sebagai hasil dari ma'rifat.

Syari'at adalah korespondensi dari Islam, yaitu aturan-aturan dhohir dalam agama Islam seperti syarat dan rukun salat. Lalu Hakikat adalah korespondensi dari Iman, yaitu aturan-aturan batin agama seperti bagaimana suasana hatimu saat shalat. Kemudian Ma'rifat adalah korespondensi dari Ihsan, yaitu kenikmatan hakikat dan syariat itu sendiri berupa kemesraan kita dengan Allah SWT dan keyakinan bahwa Allah SWT selalu bersama kita.⁸⁴

Pelaksanaan syari'at oleh komunitas konveksi ditunjukkan dalam kegiatan wirausaha yang mereka lakukan mengikuti perilaku Rasulullah dalam menjalankan usahanya yaitu Jujur, mencintai pelanggan seperti diri sendiri, memberikan harga yang masuk akal, menepati janji, amanah, toleran, dan memperlakukan mitra usaha yaitu supliyer dan karyawan dengan baik.⁸⁵

Perilaku tersebut diterapkan komunitas konveksi dalam aktivitas wirausahanya dengan tidak menipu, memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan, membuat produk yang sesuai keinginan pelanggan, memenuhi semua permintaan pelanggan, banyak atau sedikit tetap dilayani, menerapkan harga dengan tidak terlalu banyak, mengikuti harga pasaran, sebisa mungkin kita harus menyelesaikan pesanan pelanggan, mengutamakan kepuasan pelanggan, tidak pilih-pilih pelanggan, loyal dengan supplier, mengajari karyawan yang belum bisa, memberikan mereka kebebasan dan sebisa mungkin tidak telat membayar karyawan.⁸⁶

Pelaksanaan hakikat oleh komunitas konveksi ditunjukkan dalam kegiatan wirausaha yang mereka lakukan berpegang teguh dengan prinsip Rasulullah dalam menjalankan usahanya yaitu prinsip ketauhidan, prinsip keadilan, prinsip maslahat,

⁸⁴ Mustamir Pedak, "Kerangka Konsep Sufi Healing", (Malang: Literasi Nusantara, 2021), 14.

⁸⁵ Dianing Pra Fitri, Meta Malihatul Maslahat, Mamluatur Rahmah, "Tasawuf Entrepreneurship: Membangun Jiwa Entrepreneur Berbasis Nilai-Nilai Sufistik", (Kudus: IAIN Kudus Press, 2021). 78

⁸⁶ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

prinsip ta'wun (tolong menolong), prinsip keseimbangan, prinsip kehendak bebas, dan prinsip tanggung jawab.⁸⁷

Prinsip tersebut diimplementasikan dengan selalu menyempatkan untuk beribadah disela kesibukannya, mengingat Allah SWT yang memberikan rezeki dengan beribadah dan percaya semua sudah ditetapkan Allah SWT, berbagi kebaikan dengan masyarakat dan membantu kegiatan masyarakat yang positif, mengadakan acara-acara keagamaan bersama keluarga dan karyawan, menerima kritik dan saran dari pelanggan, tidak mementingkan pendapatan yang tinggi, bersyukur atas hasil yang didapatkan dengan berbagi, menerima retur barang jika barang tidak sesuai, memprosjikan atas dasar suka sama suka, bertanggung jawab penuh atas keputusan yang diambil, tidak telat membayar supplier dan menerima segala resiko dengan mementingkan karyawannya.⁸⁸

Yang terakhir ma'rifat, sebagaimana ajaran utama dalam tasawuf adalah mendekatkan diri dengan Allah SWT. Dalam tasawuf juga diajarkan tentang pengamalan dan penghayatan perilaku dan prinsip Rasulullah, seperti yang dijelaskan oleh Hamka yaitu takwa, tawakkal, ikhlas, harapan (raja'), takut (Khauf), taubat, ridha, zuhud, wara', qanaah, syukur, sabar, dan istiqamah.⁸⁹

Nilai-nilai diatas terbentuk dari pengamalan dan penghayatan komunitas konveksi terhadap perilaku dan prinsip Rasulullah dalam menjalankan usahanya yaitu menyempatkan diri untuk beribadah kepada Allah SWT dan memerupakan bentuk dari nilai takwa.⁹⁰ Dimana Ketakwaan adalah pelaksanaan ibadah kepada Allah (SWT) yang berkelanjutan baik di masa-masa makmur maupun sulit dengan penuh keikhlasan.⁹¹

⁸⁷ Dianing Pra Fitri, Meta Malihatul Maslahat, Mamluatur Rahmah, "Tasawuf Entrepreneurship: Membangun Jiwa Entrepreneur Berbasis Nilai-Nilai Sufistik", (Kudus: IAIN Kudus Press, 2021). 62

⁸⁸ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkip, Agustus 2022.

⁸⁹ Novi Maria Ulfah, Dwi Istiyani, Etika Dalam Kehidupan Modern: Studi Pemikiran Sufistik Hamka", (Esoterik: Jurnal Akhlak dan Tasawuf, Vol. 2 No. 1, 2016), 100.

⁹⁰ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkip, Agustus 2022.

⁹¹ Abdul Halim Kuning, "Takwa Dalam Islam", (Jurnal Istiqra': Vol. 4, No. 1, 2018), 109.

Selalu berusaha untuk kehidupan yang lebih baik dengan yakin Allah SWT akan memberikan yang terbaik untuk setiap amal yang dikerjakan dan mengingat Allah SWT yang memberikan rezeki dengan beribadah serta percaya semua sudah ditetapkan Allah SWT merupakan bentuk dari nilai tawakal.⁹² Yang diartikan dengan pasrah dan mempercayakan secara bulat kepada Allah setelah melaksanakan suatu rencana dan usaha. Manusia hanya merencanakan dan mengusahakan, tetapi Allah yang menentukan hasilnya.⁹³

Dari cara mereka mempromosikan produknya tanpa adanya paksaan dan mementingkan suka sama suka demi hubungan yang saling menguntungkan merupakan bentuk dari nilai ikhlas.⁹⁴ Bagi Hamka pekerjaan yang bersih terhadap sesuatu bernama ikhlas, misalnya seorang bekerja karena diupah, semata-mata karena mengharapkan pujian dari sang majikan maka ikhlas amalnya kepada majikannya.⁹⁵

Dalam menjalankan usahanya tidak menipu dengan memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan, menghindari hal-hal yang dilarang agama, membuat produk yang sesuai keinginan pelanggan dan memenuhi semua permintaan pelanggan dengan harapan hubungan dengan pelanggan tetap langgeng dan tidak terjadi hal-hal yang dapat merugikan diri kita meskipun resiko pasti ada merupakan bentuk dari nilai khauf dan raja'.⁹⁶ Khauf (takut) adalah perasaan yang disebabkan terjadinya sesuatu yang dibenci Tuhan yang mungkin terjadi pada seseorang di masa yang akan datang. Dan raja' (harapan) adalah perasaan optimis dan berbaik sangka kepada Allah yang dapat dicapai manakala ada kesungguhan upaya yang ada.⁹⁷

Dengan menerima kritik dan saran serta serta sering mengadakan acara-acara keagamaan bersama keluarga dan

⁹² H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

⁹³ Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. Misi Suci Para Sufi. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 42.

⁹⁴ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

⁹⁵ Novi Maria Ulfah, Dwi Istiyani, Etika Dalam Kehidupan Modern: Studi Pemikiran Sufistik Hamka", (Esoterik: Jurnal Akhlak dan Tasawuf, Vol. 2 No. 1, 2016) 101.

⁹⁶ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

⁹⁷ M. Ihsan, "Al-Khauf Dan Al-Raja' Menurut Al-Ghazali", (Assalam: Vol. 5, No. 1, 2014), 42.

karyawan merupakan bentuk dari nilai taubat.⁹⁸ Dimana taubat dapat dipahami bahwa manusia senantiasa berusaha untuk tidak melakukan kesalahan baik yang berhubungan dengan Allah swt, maupun dengan sesama manusia.⁹⁹

Selalu loyal dengan supplier dan tidak telat membayar hutang, mengajari karyawan yang belum bisa dan memberikan mereka kebebasan serta menerima segala resiko usaha dan menjadikan setiap kerugian sebagai pelajaran dan ujian dari Allah SWT untuk menjadikan mereka manusia yang lebih baik merupakan nilai ridha.¹⁰⁰ Ketika seorang hamba puas dengan pilihan dan hasil Tuhan, hal baik dan buruk terjadi padanya. Dia harus menyadari bahwa bimbingan dan penilaian Allah, bukan hanya apa yang dia sukai, menentukan masa depannya.¹⁰¹

Menurut pandangan sufi zuhud artinya tidak ingin dan tidak mengutamakan kesenangan duniawi. Dalam kehidupan dapat dipahami sebagai hidup sederhana, tidak berlebihan dan tidak pula kekurangan.¹⁰² Sebagai mana para pengusaha konveksi dalam mengelola penghasilan mengedepankan menabung dan berhemat karena tidak ada yang pasti dalam dunia usaha, jadi tidak ada target tertentu untuk hasil yang didapatkan, yang penting mengusahakan yang terbaik dan berdo'a diberikan hasil yang baik juga oleh Allah SWT juga merupakan bentuk dari nilai qona'ah.¹⁰³ Bagi Hamka berarti menerima dengan cukup, menerima dengan rela akan apa yang ada dan memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas, dan berusaha dengan sabar serta senantiasa bertawakal kepada Allah SWT.¹⁰⁴

⁹⁸ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkip, Agustus 2022.

⁹⁹ Dian Ardiyani, "Maqom-Maqom Dalam Tasawuf, Relevansinya Dengan Keilmuan Dan Etos Kerja", (Suhuf, Vol. 30, No. 2, 2018). 170

¹⁰⁰ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkip, Agustus 2022.

¹⁰¹ Sholihin Rosyidi dan Muhammad Misbah, "Terjemahan Ensiklopedi Akhlak Rasulullah karya Mahmud al-Mishri", (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2019), 379.

¹⁰² Dian Ardiyani, "Maqom-Maqom Dalam Tasawuf, Relevansinya Dengan Keilmuan Dan Etos Kerja", (Suhuf, Vol. 30, No. 2, 2018). 171

¹⁰³ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkip, Agustus 2022.

¹⁰⁴ Novi Maria Ulfah, Dwi Istiyani, Etika Dalam Kehidupan Modern: Studi Pemikiran Sufistik Hamka", (Esoterik: Jurnal Akhlak dan Tasawuf, Vol. 2 No. 1, 2016), 101.

Dengan meminta saran dengan anggota keluarga dan tokoh agama dalam mengambil keputusan dan bertanggung jawab penuh atas keputusan yang diambil adalah bentuk dari nilai wara'.¹⁰⁵ Yang dapat diartikan seseorang sangat berhati-hati dalam kehidupannya, berusaha mencari rizki yang halal serta tidak menggunakan metode spekulasi dalam berbisnis sehingga semuanya harus jelas, terukur dan tidak lepas dari norma-norma kemanusiaan dan keTuhanan.¹⁰⁶

Memiliki kepercayaan setiap hasil yang didapatkan dari usaha mereka sebagian milik orang lain dengan memberikan sebagian untuk kepentingan masyarakat serta sedikit atau banyak hasil yang didapatkan mereka bersyukur masih bisa menjalankan usaha konveksi merupakan bentuk dari nilai syukur.¹⁰⁷ Itulah emosi yang dihasilkan dari perasaan mensyukuri apa yang kita miliki, yang merupakan anugerah dari Allah SWT. Seseorang akan merasakan karunia besar yang telah Tuhan berikan kepada hambanya melalui rasa syukur ini, membuatnya selamanya menghargai karunia yang telah Tuhan berikan kepada mereka.¹⁰⁸

Meskipun kerap kali mendapat cobaan seperti pelanggan tidak mau membayar, ditipu supplier, mendapatkan karyawan yang kurang cekatan dan berbagai masalah lainnya terbukti dengan berjalannya usaha konveksi mereka sampai saat ini.¹⁰⁹ Sesuai dengan keutamaan kesabaran, yang di dalamnya terkandung pola pikir yang gigih, ketekunan, dan ketangguhan dalam menghadapi dan menyelesaikan berbagai tantangan hidup. Tanpa kejujuran, tekad, dan ketangguhan untuk mencapainya, tidak ada orang yang sukses.¹¹⁰

Dan yang paling utama dalam wirausaha adalah menjalankan semua hal diatas dengan konsisten secara kontinyu agar kesuksesan dapat diraih merupakan bentuk dari

¹⁰⁵ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

¹⁰⁶ Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. Misi Suci Para Sufi. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 43.

¹⁰⁷ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

¹⁰⁸ Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. Misi Suci Para Sufi. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 45.

¹⁰⁹ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

¹¹⁰ Sayyid Abi Bakar Ibnu Muhammad Syatha. Misi Suci Para Sufi. (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2008), 43.

nilai istiqomah.¹¹¹ Di mana perilaku ini mencakup semua bentuk ketaatan, baik ketaatan lahir maupun bathin serta demikian pula meninggalkan semua larangan Allah.¹¹²

Dengan demikian nilai-nilai tasawuf entrepreneurship komunitas konveksi Desa Gemiring terbentuk dari ajaran-ajaran Rasulullah yaitu Islam, Iman, dan Ihsan. Yang direalisasikan komunitas konveksi dalam pengamalan perilaku Nabi Muhammad dalam menjalankan ajaran syari'at yang merupakan korespondensi dari ajaran Islam. Dan penghayatan prinsip-prinsip Rasulullah dalam menjalankan ajaran hakikat yang merupakan korespondensi dari ajaran Iman. Sehingga membentuk nilai-nilai tasawuf entrepreneurship dalam diri mereka sebagai karunia Allah SWT yaitu ma'rifat yang merupakan korespondensi dari ajaran Ihsan.



¹¹¹ H1, H2, H3, H4, Wawancara oleh penulis, Transkrip, Agustus 2022.

¹¹² Sholihin Rosyidi dan Muhammad Misbah, "Terjemahan Ensiklopedi Akhlak Rasulullah karya Mahmud al-Mishri", (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2019), 374.