

PERANAN SILATURAHMI TERHADAP KESUKSESAN BERWIRAUSAHA ALUMNI AKADEMI KESEJAHTERAAN SOSIAL AKK YOGYAKARTA

Istiqomah

Akademi Kesejahteraan Sosial AKK Yogyakarta

Istiqomahta@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan silaturahmi terhadap kesuksesan berwirausaha Alumni Mahasiswa AKS-AKK Yogyakarta. Metode yang digunakan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Penelitian ini akan penelitian yang bertujuan untuk memperoleh gambaran seutuhnya mengenai suatu hal menurut pandangan manusia yang diteliti yaitu peranan silaturahmi. Subjek penelitian oleh alumni mahasiswa di Akademi Kesejahteraan Sosial AKK yang telah berwirausaha. Pengambilan data dengan metode wawancara dilaksanakan pada bulan September 2019. Pengambilan sampel pada penelitian ini berjumlah 3 Mahasiswa Alumni Program Studi Tata Boga lulus Tahun 2018. Instrumen yang digunakan adalah dengan menggunakan pedoman wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor keberhasilan usaha yaitu mengenai kegiatan silaturahmi menyatakan bahwa ketiga responden selalu melakukan silaturahmi itu, baik ditempat saudara, teman, ataupun tetangga. Pernyataan lain ditegaskan bahwa silaturahmi akan sangat bermanfaat pada usaha yang mereka jalani, dengan silaturahmi akan membantu memasarkan produk yang dimiliki. Bentuk silaturahmi untuk memberikan dampak manfaat pada usaha antara lain dengan adanya suatu kegiatan seperti pengajian atau arisan, kegiatan bermain bersama, atau sengaja dengan mengunjungi kegiatan untuk mempererat silaturahmi. Hasil penelitian ini disimpulkan bahwa terdapat Pengaruh lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa AKS – AKK Yogyakarta

Kata Kunci: *Peranan Silaturahmi, Kesuksesan Berwirausaha.*

Abstract

This research aims to determine the role of relationship with the success of entrepreneurial students of AKS-AKK Yogyakarta. Method used using a descriptive qualitative method. This research will research aimed at obtaining a complete picture of a matter according to the human view that is researched, the role of relationship. Research subject by student alumni at AKK Social Welfare Academy who have been entrepreneurial. Data retrieval with interview methods conducted in September 2019. Sampling in this study amounted to 3 students of ALUMNI study Program graduating in the year 2018. The instrument used is by using interview guidelines. Data analysis technique used is the analysis of the quality data is done interactively and lasts continuously until complete, so the data has been saturated. The results of this study showed that the success factor of the business is about the activities of the relationship stating that the three respondents always do the relationship, either in the place of relatives, friends, or neighbours. Another statement affirmed that the relationship will be very beneficial to the business they are living in, with the friendship will help market the products that are owned. The form of relationship to provide benefits to the business, among others, with an activity such as study or artisan, play activities together, or deliberately by visiting activities to strengthen the relationship. The results of this research concluded that there is a family environment influence on entrepreneurial interest in AKS students – AKK Yogyakarta.

Keywords: *the role of friendship, entrepreneurial success.*

PENDAHULUAN

Pengangguran dan kemiskinan sangat kompleks melengkapi permasalahan perekonomian. Terbatasnya lapangan pekerjaan akan meningkatkan pengangguran di Indonesia utamanya pada daerah-daerah khusus. Banyaknya pengangguran akan menyebabkan peningkatan kemiskinan. Negara Indonesia yang penduduknya mayoritas beragama Islam akan berupa untuk terus berpedoman pada Nabi Muhammad SAW dalam menghadapi setiap tantangan agar memiliki kualitas hidup yang baik.

Salah satu sunah Nabi Muhammad SAW yaitu berwirausaha, hal ini sesuai dengan permasalahan perekonomian dalam mengatasi pengangguran. Berwirausaha salah satu cara nabi untuk mencari rejeki dengan mengeluarkan berbagai ide dan kreatifitas tanpa harus terbelenggu aturan-aturan yang ada.

Dalam teori Buchari Alma (2011) menyatakan kewirausahaan sebagai kemampuan dan sikap mandiri, kreatifif inovatif, ulet, berpandangan, jauh kedepan, dengan berani mengambil resiko. Dalam island berwirausaha memiliki tujuan menegaskan, mengenalkann, dan bahkan meluaskan aktifitas dakwah dan penyebaran syariat islam. Sesuai sabda nabi Muhammad sebagai berikut :

أَطْيَبُ الْكَسْبِ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

“Sebaik-baik pekerjaan adalah pekerjaan seorang pria dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur” (HR. Ahmad, Al-Bazzar, Ath-Thabrani”.

Dalam berwirausaha didalam hadis tersebut dapat dilihat bahwa pekerjaan yang baik dan termasuk pekerjaan ibadah. Salah satu aktifitas yang dianjurkan dalam berwirausaha adalah silaturahmi. Q.S Muhammad (47) Ayat 22-23

فَهَلْ عَسَيْتُمْ إِنْ تَوَلَّيْتُمْ أَنْ تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ وَتَقَطَعُوا أَرْحَامَكُمْ

“Artinya Maka apakah kiranya jika kamu berkuasa kamu akan membuat kerusakan di

muka bumi dan memutuskan hubungan kekeluargaan”

Dalam berwirausaha di Agama Islam tidak semata mata hubungan antar manusia tetapi juga mengupayakan sinergi keseimbangan antara kehidupan duniawi dan ukrawi sebagai manisfetasi dari ibadah. Berwirausaha tidak lepas dari hubungan manusia dengan manusia, dan manusia dengan lingkungan hal tersebut tergambar dalam konsep ibadah silaturahmi.

Para wirausahawan telah berhasil gemilang memerankan silaturahmi dalam kesuksesannya saat berhubungan dengan para mitra bisnis. Silaturahmi mengedepankan rasa ikatan persaudaraan. (Basrowi, 2011). Menurut Sofyan (2011) menyatakan bahwa kegiatan berwirausaha dengan tidak hanya mengutamakan laba dan omset namun mengutamakan ibadah didalamnya yatu silaturahmi maka hal itu akan menjadi nilai tersendiri. Melakukan korelasi antara silaturahmi antar mitra bisnis terhadap wirausaha sangat efektif karena sebagai pintu masuk dalam mengembangkan bentuk relasi.

Indonesia termasuk negara padat penduduk dan kaya budaya. Keanekaragaman budaya membuat penduduk indonesia memanfaatkan sebagai peluang untuk berwirausaha. Berbagai macam jenis kuliner di Indonesia sangat banyak dan mudah diolah. Penduduk Indonesia banyak yang membuka usaha sendiri. Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik melakukan penelitian peranan silaturahmi terhadap kesuksesan berwirausaha Alumni Mahasiswa AKS-AKK Yogyakarta

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Penelitian ini akan penelitian yang bertujuan untuk memperoleh gambaran seutuhnya mengenai suatu hal menurut pandangan manusia yang diteliti yaitu peranan silaturahmi. Subjek penelitian oleh alumni mahasiswa di Akademi Kesejahteraan Sosial yang telah berwirausaha. Pengambilan data dengan metode wawancara dilaksanakan

pada bulan September 2019. Pengambilan sampel pada penelitian ini berjumlah 3 Mahasiswa Alumni Program Studi Tata Boga lulus Tahun 2018. Instrumen yang digunakan adalah dengan menggunakan pedoman wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.

HASIL PENELITIAN

Karakteristik responden:

Tabel 4.1 Karakteristik Responden

Inisial	Nama Usaha	Lama berwirausaha
MN	BASRENG	1 Tahun
GL	JAMUR TELU	2 Tahun
MR	BATIK JUMPUTAN	2 Tahun

Hasil wawancara;

Karakter yang diperlukan seorang wirausahawan saat memulai wirausaha

Hasil penelitian pada responden tentang karakter wirausahawan antara lain harus kerja keras, pantang menyerah, percaya diri, kreatif, dan belajar terus yang rajin.

“Memiliki Daya juang yang tinggi, harus pantang menyerah, dan terus berdoa” (MN)

“Percaya diri, dan rajin serta Kreatif, harus dapat melihat pasar produk, punya jaringan” (GL)

“Belajar terus, dan terus berpikir kreatif” (MR)

Keinginan Berwirausaha

Hasil responden menyatakan menjadi wirausaha merupakan keinginan sendiri agar dapat menambah penghasilan, agar dapat memenuhi kebutuhan hidup secara mandiri

“Iya, keinginan sendiri untuk menambah uang kuliah” (MN)

“Iya ada dukungan keluarga, tapi kalau produk keinginan sendiri” (GL)

“Keinginan sendiri untuk hidup mandiri” (MR)

Usaha Sesuai *Passion*

Hasil penelitian menyatakan bahwa ketiga responden dalam berwirausaha merasa sudah menemukan *passionnya*. Usaha yang mereka jalani adalah usaha yang sesuai dengan bidang yang di pelajarnya.

“Iya betul sesuai bidang saya” (MN)

“Iya sama dengan bidang keahlian saya” (GL)

“Iya sama dengan keinginan untuk memiliki usaha dibidang fashion” (MR)

Berwirausaha dengan bersikap proaktif (Mampu bertindak sendiri tanpa bergantung pada orang lain/ saudara/ keluarga).

Hasil penelitian menyatakan bahwa dua responden merasa memiliki sikap proaktif artinya selalu bertindak untuk kemajuan usahanya berdasarkan keinginan sendiri, dan satu responden menyatakan masih bergantung pada orang tua untuk melakukan suatu keputusan yang berkaitan dengan usaha

“Iya, saya sangat proaktif dengan tujuan agar usaha saya dapat memenuhi kebutuhan” (MN)

“Tidak sepenuhnya masih ada campur tangan keluarga” (GL)

“Iya sepenuhnya saya bergerak sendiri untuk dapat terus maju” (MR)

Kepekaan terhadap situasi dan kondisi pasar sehingga menciptakan peluang.

Hasil penelitian menyatakan bahwa seorang responden masih belum bisa peka terhadap situasi pasar produknya hal ini dikarenakan responden ini masih menempuh perkuliahan sehingga belum dapat mengerti bagaimana melihat situasi. Dua responden lainnya mengatakan peka terhadap situasi pasar, karena dunia boga akan merasa ada titik jenuhnya pada suatu produk, dan pada responden satunya akan mengatakan harus mampu melihat pasar agar dapat memiliki peluang lebih tinggi.

“Masih belum sepenuhnya peka, karena masih belajar “(MN)

“ Iya saya peka terhadap pasar yang menjadi target produk saya, produk saya adalah produk cemilan sehingga tidak akan ada rasa jenuh pada konsumen” (GL)

“Iya saya selalu melihat pasar, mana yang memiliki tinggi peluang dalam dunia busana “(MR)

Mampu memperhitungkan kemungkinan keberhasilan dan kegagalan.

Hasil penelitian mengenai cara anda memperhitungkan kemungkinan keberhasilan dan kegagalan tidak semua responden mampu menganalisisnya. Dua responden lainnya baru belajar memperhitungkan keberhasilan namun belum dapat memprediksi kegagalan.

“Saya belum bisa memperhitungkan hal tersebut “(MN)

“Saya akan memperhitungkan berdasarkan kemampuan analisis saya “(GL)

“Saya harus mampu memperhitungkan agar berhasil dan berhenti jika memang merasa akan ada perhitungan yang mengarah kepada kegagalan” (MR)

Mempertahankan konsumen

Hasil penelitian tentang mempertahankan produk agar tetap bertahan adalah terus mengontrol kualitas agar sama, sehingga tidak ada konsumen yang kecewa.

“Selalu memberikan yang berkualitas pada produk yang dibuat “(MN)

“Selalu mempertahankan kualitas” (GL)

Selalu memperhatikan kualitas dan juga inovasi terbaru (MR)

Usaha sesuai dengan ketrampilan yang dimiliki.

Hasil penelitian menyatakan bahwa usaha yang mereka miliki merupakan ketrampilan yang sesuai dengan bidangnya.

“Iya betul sesuai bidang saya” (MN)

“Iya sama dengan bidang keahlian boga “(GL)

“Iya sama dengan keinginan untuk memiliki usaha dibidang fashion” (MR)

Strategi pemasaran produk

Hasil penelitian menyatakan bahwa ketiga responden selalu memasarkan produknya melalui media elektronik atau media sosial pada umumnya. Ada juga dengan metode getuk tular, yaitu dari mulut kemulut juga efektif dalam memasakan produk, namun getuk tular dapat terwujud apabila kualitas produk terus dilakukan.

Pengaruh saudara sedarah terhadap kesuksesan berwirausaha.

Hasil penelitian menyatakan iya pada saudara sedarah akan selalu memberikan dukungan pada usaha yang sedang berjalan.

“Ya, sangat memberikan dukungan”

(MN)

“Ya memberikan pengaruh untuk semangat” (GL)

“Ya betul” (MR)

Frekuensi silaturahmi

Hasil penelitian mengenai kegiatan silaturahmi menyatakan bahwa ketiga responden selalu melakukan silaturahmi itu, baik ditempat saudara, teman, ataupun tetangga.

“Ya, saya sering main ke teman sodara dan tetangga “(MN)

“Ya sering kumpul” (GL)

“Ya, harus itu” (MR)

Manfaat silaturahmi dalam usaha

Hasil penelitian menyatakan bahwa silaturahmi akan sangat bermanfaat pada usaha yang mereka jalani, dengan silaturahmi akan membantu memasakan produk yang dimiliki.

“Manfaat untuk ikut memasakan produk saya “(MN)

“Ya sering kumpu, untuk sharing, bertukar cerita tentang usaha, biar

dagangan juga laris, silaturahmi juga menambah sodara "(GL)

"Ya, bermanfaat banget, untuk bisa memasarkan produk" (MR)

Bentuk kegiatan silaturahmi

Hasil penelitian tentang bentuk silaturahmi untuk memberikan dampak manfaat pada usaha antara lain dengan adanya suatu kegiatan seperti pengajian atau arisan, kegiatan bermain bersama, atau sengaja dengan mengunjungi kegiatan untuk mempererat silaturahmi.

"Main bareng, arisan, mengunjungi saudara" (MN)

"Ya ikut pengajian, ikut sharing didalam suatu kegiatan, bertukar pikiran sama yang udah punya usaha juga" (GL)

"Kegiatan maen bersama" (MR)

Pembahasan.

Hasil penelitian pada responden tentang karakter wirausahawan antara lain harus kerja keras, pantang menyerah, percaya diri, kreatif, dan belajar terus yang rajin. Hasil responden juga menyatakan menjadi wirausaha merupakan keinginan sendiri agar dapat menambah penghasilan, agar dapat memenuhi kebutuhan hidup secara mandiri.

Ketiga responden dalam berwirausaha merasa sudah menemukan *passionnya*. Usaha yang mereka jalani adalah usaha yang sesuai dengan bidang yang di pelajarnya. Kesesuaian passion membuat kedua responden merasa memiliki sikap proaktif artinya selalu bertindak untuk kemajuan usahanya berdasarkan keinginan sendiri, meskipun masih ada satu responden menyatakan masih bergantung pada orang tua untuk melakukan suatu keputusan yang berkaitan dengan usaha.

Hal tersebut dapat terjadi karena faktor tingkat pendidikan responden. Pendidikan yang didapat merubah pengetahuan yang mereka miliki sehingga berperan terhadap keputusan berwirausah. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori

Hendro (2011) Seseorang dalam melakukan bisnis wirausaha dipengaruhi oleh berbagai faktor salah satunya faktor pendidikan merupakan hal yang sangat penting dalam menentukan untuk menjadi seorang wirausahawan. Sebagian besar yang memilih untuk menjadi seorang wirausahawan adalah mereka dengan tingkat pendidikan yang tidak terlalu tinggi. Dalam penelitian ini responden berpendidikan D3.

Kelemahan yang didapat dari penelitian ini yaitu seorang responden masih belum bisa peka terhadap situasi pasar produknya hal ini dikarenakan responden ini masih menempuh perkuliahan sehingga belum dapat mengerti bagaimana melihat situasi. Dua responden lainnya mengatakan peka terhadap situasi pasar, karena dunia boga akan merasa ada titik jenuhnya pada suatu produk, dan pada responden satunya akan mengatakan harus mampu melihat pasar agar dapat memiliki peluang lebih tinggi.

Hasil penelitian mengenai cara memperhitungkan kemungkinan keberhasilan dan kegagalan tidak semua responden mampu menganalisisnya. Dua responden lainnya baru belajar memperhitungkan keberhasilan namun belum dapat memprediksi kegagalan. Responden dalam mempertahankan produk agar tetap bertahan adalah terus mengontrol kualitas agar sama, sehingga tidak ada konsumen yang kecewa. Usaha yang mereka miliki merupakan ketrampilan yang sesuai dengan bidangnya.

Hasil penelitian menyatakan bahwa ketiga responden selalu memasarkan produknya melalui media elektronik atau media sosial pada umumnya. Ada juga dengan metode getuk tular, yaitu dari mulut kemulut juga efektif dalam memasakan produk, namun *getuk tular* dapat terwujud apabila kualitas produk terus dilakukan.

Hasil penelitian lain tentang faktor keberhasilan usaha yaitu mengenai kegiatan silaturahmi menyatakan bahwa ketiga responden selalu melakukan silaturahmi itu, baik ditempat saudara,

teman, ataupun tetangga. Pernyataan lain ditegaskan bahwa silaturahmi akan sangat bermanfaat pada usaha yang mereka jalani, dengan silaturahmi akan membantu memasarkan produk yang dimiliki. Bentuk silaturahmi untuk memberikan dampak manfaat pada usaha antara lain dengan adanya suatu kegiatan seperti pengajian atau arisan, kegiatan bermain bersama, atau sengaja dengan mengunjungi kegiatan untuk mempererat silaturahmi.

Hal ini sesuai dengan teori menurut Anna dan Milah (2012) Silaturahmi harus ditanamkan dengan cinta, cinta sesama makhluk Allah dan muslim karena setiap muslim adalah saudara. Membangun silaturahmi sangat banyak, namun bukan mencari manfaat saja tetapi niat karena Allah. Dengan begitu selain manfaat dan juga diluaskan rejeki maka juga akan mendapatkan pahala dari Allah. Perlu ditekankan dalam membangun silaturahmi bukan karena silaturahmi seseorang mendapatkan rejeki, namun karena Allah yang memperluas rejeki, maka niatkanlah silaturahmi karena Allah.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan.

Kesimpulan yang dapat dirumuskan dari penelitian dan pembahasan yaitu hasil penelitian tentang faktor keberhasilan usaha yaitu mengenai kegiatan silaturahmi menyatakan bahwa ketiga responden selalu melakukan silaturahmi itu, baik ditempat saudara, teman, ataupun tetangga. Pernyataan lain ditegaskan bahwa silaturahmi akan sangat bermanfaat pada usaha yang mereka jalani, dengan silaturahmi akan membantu memasarkan produk yang dimiliki. Bentuk silaturahmi untuk memberikan dampak manfaat pada usaha antara lain dengan adanya suatu kegiatan seperti pengajian atau arisan, kegiatan bermain bersama, atau sengaja dengan mengunjungi kegiatan untuk mempererat silaturahmi

Saran:

Bagi Dosen Hasil penelitian dapat menjadi masukan bagi Dosen untuk menambah salah satu strategi pemasaran untuk suksesnya berwirausaha dengan cara perdagangan yang benar dan baik.

Bagi mahasiswa Hasil penelitian dapat menjadi masukan bagi mahasiswa yang merupakan calon wirausaha dengan konsep ibadah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Munawwir, Ahmad W. (1999). *Al-Munawwir, Cet. 14*. Jakarta: Pustaka Progresif.
- Basrowi. (2011). *Kewirausahaan untuk perguruan tinggi*. Bogor : Ghalia Indonesia
- Buchari Alma. (2011). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Cetakan Kesembelian*. Bandung: Alfabeth.
- S.Tabrani. (2002). *Pengertian Silaturahmi. Kejaiban Silaturahmi*. Jakarta : PT Bindang Indonesia.
- Sofyan Syafri. (2011). *Teori Akuntansi Edisi Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers