

Kasus-kasus **Bisnis Syariah** Seri 2



Penyunting:

- Heri Sudarsono
- Hendy Mustiko Aji
- Muamar Nur Kholid

Kasus-kasus
Bisnis Syariah
Seri 2

Editor:
Heri Sudarsono
Hendy Mustiko Aji
Muamar Nur Kholid



Pusat Pengkajian dan Pengembangan
Ekonomi Islam (P3EI) Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

KASUS-KASUS BISNIS SYARIAH SERI 2

Oleh:

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

Editor:

Heri Sudarsono

Hendy Mustiko Aji

Muamar Nur Kholid

Hak cipta @ 2020, pada penulis

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku dalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari Penulis dan atau Penerbit

Edisi Pertama

Cetakan Pertama, September 2020

Hak Penerbitan pada P3EI FBE UII Yogyakarta

Penerbit:



Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam
Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia
Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283
Telp (0274) 881546 ext: 1203, Fax. (0274) 882589
www.p3ei.uui.ac.id

ISBN: 978-623-94647-0-7

SAMBUTAN

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah Rabbil 'alamin, segala puji bagi Allah *subhanahu wa ta'ala*, Tuhan semesta alam. Shalawat dan salam tak lupa disampaikan kepada junjungan umat Muslim sedunia, Rasulullah *shalallahu'alaihi wa sallam* beserta keluarga dan para sahabat beliau yang telah setia bersama beliau baik suka maupun duka dalam mendakwahkan agama yang benar ini.

Saya sangat bersyukur dengan hadirnya buku **Kasus-Kasus Bisnis Syariah: Seri 2**. Buku ini *insya Allah* akan sangat bermanfaat mengingat potensi Industri halal di Indonesia yang terus berkembang dan dibicarakan, mulai dari industri makanan sampai alat kesehatan. Diskusi bisnis terkait industri halal tentunya tidak dapat dilepaskan dan dipisahkan dari dilema keputusan etika yang dihadapi oleh para pemilik usaha serta pengambil keputusan. Dilema keputusan tersebut dapat berdampak pada kinerja usaha secara keseluruhan. Hal-hal itulah yang dikaji dan didiskusikan di dalam buku ini sehingga membuat buku ini menarik untuk dibaca.

Saya ucapkan banyak terimakasih kepada Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia (FBE UII) atas inisiasi program *Case Writing Syariah* ini. Selain itu, saya ucapkan terimakasih juga kepada dosen-dosen FBE UII, dan para pemilik usaha yang terlibat dalam penulisan buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. *Aamiin Ya Rabbal 'Aalamiin*.

Yogyakarta, 27 Agustus 2020

Jaka Sriyana, S.E., M.Si., Ph.D.
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbilalamin, puji syukur kehadiran Allah *subhanahu wa ta'ala*, serta sholawat dan salam kepada Rasulullah *shalallahu'alaihi wa sallam* yang menjadi tauladan bagi kita dalam menjalankan kegiatan di bidang ekonomi, bisnis dan keuangan Islam. Sehingga Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Fakultas Bisnis dan Ekonomika (FBE) Universitas Islam Indonesia (UII) telah dapat menerbitkan buku **Kasus-Kasus Bisnis Syariah: Seri 2**.

Buku ini merupakan kumpulan berbagai kasus nyata yang terjadi pada bisnis syariah yang ditulis oleh beberapa penulis atas seizin pemilik perusahaan. Adanya buku ini diharapkan dapat mendekatkan pemahaman teori dengan praktik dalam bisnis syariah pada mahasiswa jenjang pendidikan Diploma, Sarjana maupun Magister. Dengan adanya paparan kisah nyata, diharapkan akan dapat mempertajam pemahaman mahasiswa sekaligus melatih mahasiswa untuk dapat membuat keputusan bisnis yang tepat berdasarkan pada kasus nyata yang dihadapi oleh perusahaan.

P3EI FBE UII mengucapkan terima kasih kepada para mitra P3EI, yaitu Menara Kudus, Olah Sutra, Batik Sogan, Juskesmas, Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh, KSPPS Tamzis Bina Utama, Toko Muhammadiyah (TOKOMU), Toko Batik Canting Mas, Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra, dan Prima Andalan Group yang telah memberi ijin untuk mengali informasi yang dibutuhkan. Semoga kontribusi para mitra P3EI dalam penyusunan buku ini memberi kemanfaatan bagi pengembangan literasi bisnis syariah di tanah air.

Ucap terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh penulis kasus, Dr. Nurul Indarti dan berbagai pihak yang turut terlibat dalam proses penerbitan buku kasus-kasus syariah Seri 2 ini. Semoga tulisan-tulisan dalam buku ini bukan hanya sekedar memberi informasi tetapi juga membuka wacana baru dalam pengelolaan bisnis syariah di tengah masyarakat.

P3EI FBE UII menyadari bahwa buku ini masih jauh dari sempurna, sehingga masukan dari berbagai pihak sangat diperlukan. Lebih lanjut, P3EI FBE UII berharap untuk dapat menerbitkan buku kasus bisnis syariah ini setiap tahun, sehingga untuk dapat mewujudkannya P3EI FBE UII membuka pintu lebar bagi akademisi maupun praktisi yang berkenan untuk berkontribusi dalam terwujudnya buku kasus bisnis syariah pada seri-seri berikutnya.

Yogyakarta, 27 Agustus 2020

Heri Sudarsono, S.E., M.Ec.
Direktur P3EI FE UII

DAFTAR ISI

Sambutan _____	iii
Kata Pengantar _____	iv
Daftar Isi _____	v
Profil Penulis _____	vii
Toko Muhammadiyah (TOKOMU): Strategi Mendorong Bisnis Ritel Syariah Berbasis Pemberdayaan Umat _____	1
<i>Rifqi Muhammad</i>	
<i>Nur Azizah</i>	
Dilema Percetakan Menara Kudus: Antara Keluarga atau Bisnis _____	29
<i>Alldila Nadhira Ayu Setyaning</i>	
<i>Ery Dwi Pantari</i>	
Dilema Kemitraan Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh: Strategi Perluasan Pengenalan Produk Lokal _____	47
<i>Mustika Noor Mifrahi</i>	
<i>Tia Dwi Lestari</i>	
<i>Mukhlas Ariesta</i>	
Batik Canting Mas: Dilema Regenerasi SDM dan Pemasaran _____	62
<i>Selfira Salsabilla</i>	
<i>Tatik</i>	
<i>Aan Yuniastuti</i>	
<i>Reinissa Ramadhani</i>	
Keberlanjutan Usaha Minuman Sehat Juskesmas _____	86
<i>Istyakara Muslichah</i>	
<i>Hendy Mustiko Aji</i>	
<i>Idznilla Shabrina Kartika Wulandari</i>	
<i>Doddy Rizqi Nugraha</i>	
Dilema Olah Sutra: Permintaan dan Kapasitas Internal SDM _____	101
<i>Andriyastuti Suratman</i>	
<i>Dimas Arya Setyaki</i>	

PT. Prima Andalan Group: Perusahaan Jasa Konstruksi Syariah, Tepatkah? _____	118
<p style="margin-left: 40px;"><i>Yunice Karina Tumewang</i> <i>Sintia Dewi Nur Ajizah</i></p>	
Koperasi Syariah Kafe 77 Mitra Dalam Perspektif Islam _____	130
<p style="margin-left: 40px;"><i>Sumadi</i> <i>Oktavia</i> <i>Sri Sari Utami</i></p>	
Eksistensi KSPPS TAMZIS Bina Utama: Penguatan Nilai Syariah dan Inovasi _____	152
<p style="margin-left: 40px;"><i>Reza Widhar Pahlevi</i> <i>Reny Lia Riantika</i> <i>Abdul Haris</i> <i>Adelia Rizky Safitri</i></p>	
Perubahan Sistem Pengendalian Manajemen di Sogan Batik Jaya Abadi __	170
<p style="margin-left: 40px;"><i>Ataina Hidayati</i> <i>Muhammad Fadhly Rizky Octavio</i> <i>Iffah Maria Dewi</i></p>	
Teaching Notes	
<i>Toko Muhammadiyah (TOKOMU): Strategi Mendorong Bisnis Ritel Syariah Berbasis Pemberdayaan Umat</i> _____	195
<i>Dilema Percetakan Menara Kudus: Antara Keluarga atau Bisnis</i> _____	202
<i>Dilema Kemitraan Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh: Strategi Perluasan Pengenalan Produk Lokal</i> _____	205
<i>Batik Canting Mas: Dilema Regenerasi SDM dan Pemasaran</i> _____	208
<i>Keberlanjutan Usaha Minuman Sehat Juskesmas</i> _____	212
<i>Dilema Olah Sutra: Permintaan dan Kapasitas Internal SDM</i> _____	215
PT. Prima Andalan Group: Perusahaan Jasa Konstruksi Syariah, Tepatkah? _____	220
<i>Koperasi Syariah Kafe 77 Mitra Dalam Perspektif Islam</i> _____	223
<i>Eksistensi KSPPS TAMZIS Bina Utama: Penguatan Nilai Syariah dan Inovasi</i> _____	227
<i>Perubahan Sistem Pengendalian Manajemen di Sogan Batik Jaya Abadi</i> _____	232

Dilema Kemitraan Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh: Strategi Perluasan Pengenalan Produk Lokal

- *Mustika Noor Mifrahi*
 - *Tia Dwi Lestari*
 - *Mukhlas Ariesta*

Yang muda yang berusaha, mungkin istilah ini pas untuk menggambarkan geliat pengusaha saat ini yang didominasi oleh kaum muda. Lihat saja beberapa usaha dan *start-up* yang saat ini berkembang dengan ratusan juta omset, banyak didominasi dari kalangan muda. Sebut saja Tokopedia, Bukalapak, Warung Spesial Sambal, Waroeng Group, dan beberapa usaha yang lain, yang dimulai oleh pebisnis muda.

Semangat menjadi pengusaha inilah yang menjadi motivasi Mukhlas, seorang pemuda kelahiran 1990 asal Klaten, Jawa Tengah. Berawal dari keikutsertaan dalam lomba Program Kreatifitas Mahasiswa dari Kementerian Pendidikan Indonesia yang diperuntukkan bagi mahasiswa untuk menyalurkan ide bisnis dan kreatifitasnya, menjadi sebuah bisnis yang menguntungkan.

Sebuah usaha, pasti juga mengalami fase layaknya manusia hidup di dunia. Ada saat dimana usaha ini mengalami kejayaan pada satu sisi terkadang juga terjadi kejatuhan. Tantangan dihadapi Mukhlas seiring berkembangnya usaha kuliner Puyuh Ungkep yang ia rintis. Dilema pengembangan usaha menuntut Mukhlas untuk menentukan langkah mana

yang harus diambil untuk dapat terus bertahan pada kerasnya persaingan dunia industri kuliner. Adanya pengalaman dalam pembukaan cabang warung makan di beberapa tempat yang tidak bertahan lama dengan permasalahan yang berbeda pula, menjadi pertimbangan berat bagi Mukhlas.

“Apakah membuka cabang sendiri dengan skala besar itu menguntungkan dan tanpa resiko?”

“Atau skema kemitraan dengan jangkauan luas bisa membuat Puyuh Ungkep lebih berkembang?”

“Apa dampak yang diperoleh jika memilih salah satu atau kedua skema tersebut?”

LAHIRNYA PUYUH UNGKEP

Nama adalah identitas sebuah merk. Hal ini juga menjadi pemikiran Mukhlas kala itu. Awal mendirikan usahanya, nama D’Punk dipilih agar mudah diingat dan cepat serta sederhana. D’Punk merupakan singkatan dari daging puyuh ungkep. Akan tetapi, saat pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual (HAKI), nama ini tidak dapat digunakan. Nama tersebut tidak sesuai dengan sektor jasa makanan dan minuman. Sehingga, Mukhlas lantas mencoba mencari nama lain yang lebih mudah diingat.

Nama Puyuh Ungkep pun sudah banyak digunakan oleh beberapa tempat makan. Hal ini dapat di cek saat kita mencari kata dalam pencarian kata di mesin pencari Google, maka nama Puyuh Ungkep akan muncul banyak sekali. Hal ini tidak dapat memberikan nama jual khusus dari rumah makannya. Sehingga Mukhlas memutuskan untuk mencari nama yang selain dapat dengan mudah diingat oleh masyarakat, juga dapat mencirikan produk rumah makannya.

Kemudian terbesit nama rumah makan diubah menjadi Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh. Karena sang Ibu yang sering bertemu dengan pelanggan pada masa awal pendiriannya, sang Ibu Muyasaroh, yang akrab dipanggil Bu Saroh, maka *branding* yang dipilih adalah Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh. Untuk menjaga keaslian ide dan produknya, Mukhlas mendaftarkan nama dan logo Puyuh Ungkep, sehingga mudah untuk dikenali pelanggan yang ditampilkan pada Peraga 1. Meski awalnya Rumah Makan ini berfokus pada olahan daging puyuh, untuk memenuhi kebutuhan pasar, berbagai menu juga ditawarkan. Hingga saat ini tidak kurang 15 menu bisa dipesan dari Rumah Makan ini.



Peraga 1. Logo Puyuh Ungkep telah didaftarkan HAKI
Sumber: <http://puyuhungkep.com/>

MERINTIS ASA PADA SEBUAH BISNIS KULINER

Benih usaha Puyuh Ungkep berangkat dari sebuah proposal-proposal lomba kewirausahaan yang banyak diikuti Mukhlas. Proposal yang diajukan tidak jauh dari bidang studi yang diambil semasa di bangku kuliah, yaitu agro teknologi. Mukhlas melihat, banyaknya peternak unggas yang sangat bergantung pada rantai pasokan pasca panen. Salah satunya yaitu puyuh. Telur burung puyuh, banyak dimanfaatkan secara masal dan dapat diperjual belikan dengan harga jual tinggi. Di pasaran, telur puyuh bukan hal yang asing dan menjadi alternatif lauk di masyarakat. Akan tetapi, berbeda dengan daging atau burung puyuh sebagai penghasil telur puyuh tersebut. Jika burung puyuh sudah tidak lagi memproduksi, unggas ini tidak dapat digunakan lagi dan banyak yang hanya dibuang begitu saja. Melihat peluang ini, muklas berinisiatif bagaimana meningkatkan hasil produksi peternak burung puyuh, tidak hanya memanfaatkan telurnya saja, tetapi juga dagingnya.

Maka muncul ide bagaimana mengolah daging yang biasa tidak dipakai, untuk menjadi sesuatu yang lebih bernilai ekonomis. Memang, daging burung puyuh tidak dapat dibandingkan dengan unggas lainnya seperti ayam dan bebek. Sehingga, mucullah ide untuk membuat *brand* D'Punk (daging puyuh ungkep). Selain mendapat dukungan dari program PMW, Mukhlas juga mengikuti program PKM Jateng dan kewirausahaan lain yang mendorong berdirinya usaha ini, hingga akhirnya menjadi usaha rumah makan dengan skala mikro.

Sejak kuliah, jiwa wirausahanya tumbuh dengan mencoba berjualan barang-barang seperti batik, baju, dan lainnya sebagai hobi. Motivasinya adalah agar mampu membiayai kuliahnya tanpa meminta dari orang tua. Hingga akhirnya, menjelang akhir masa studi kuliah, tahun 2011, kampus tempatnya menimba ilmu mengadakan Pekan Mahasiswa Wirausaha (PMW). Dari sana, semangat wirausahanya semakin tumbuh. Mukhlas mulai mengajukan proposalnya mengenai olahan daging puyuh. Kenapa daging puyuh? Daging puyuh memiliki usia produktif satu hingga satu setengah tahun. Setelah berusia lebih dari masa produktif, produksi telur dari burung puyuh akan menurun, sehingga peternak cenderung akan mengganti dengan burung puyuh baru. Puyuh yang sudah kurang produktif inilah yang menjadi ide peluang bisnis di benak Mukhlas.

Melalui program PMW tersebut, Mukhlas mengajukan pengolahan daging burung puyuh dengan nama Puyuh Presto (Pupeto). *"Proposal yang diajukan mendapat sebesar tujuh juta rupiah dari anggaran lima belas juta rupiah,"* kenang Mukhlas kala itu. Rencananya, dengan pendaan tersebut, Mukhlas ingin menyewa sebuah kios di dekat kampus. Akan tetapi, jumlah perolehan pendanaan yang diperoleh dari PMW sangat jauh dari perkiraan. Pada saat itu, sewa tempat lokasi yang diinginkan tersebut seharga dengan jumlah semua perolehan dana PMW. Agar bisnisnya tetap berjalan, maka Mukhlas memutuskan untuk tidak membuka tempat makan, tetapi dengan menitipkan barang dagangannya di kantin kampus. Kemudian, dana dari PMW digunakan untuk membeli bahan baku dan alat masak dan penyimpanan bahan baku. Sehingga dengan begitu, proses usahanya tetap dapat berjalan.

Pada waktu yang hampir bersamaan, Mukhlas mengajukan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) tingkat Jawa Tengah. Program ini tidak berbeda dengan program PMW dan yang diadakan di kampusnya. Tetapi PKM Jateng ini lebih pada latihan menuju PKM bagi mahasiswa. Hal yang berbeda dari proposal sebelumnya adalah nama yang digunakan bukan lagi Pupeto. Daging puyuh yang sedianya di presto, memang menghasilkan daging yang empuk, tetapi terlalu lembut sehingga mudah hancur. Sehingga dengan puluhan kali percobaan, akhirnya digunakan metode *ungkep* (proses pengolahan daging dengan cara direbus lama dengan bumbu).

Dari program PMW Jateng tersebut, saat itu Mukhlas mendapat pembiayaan sebesar tujuh juta rupiah. Dari dana yang diperoleh tersebut, ditambah tabungan pendapatan usaha selama berjualan, Mukhlas memberanikan diri untuk menyewa tempat usaha berupa kios di jalan raya Karanganyar, Klaten tepatnya tahun 2012. Belum genap satu tahun berjalan, Mukhlas dihadapkan pada beberapa dilema. Pertama, kios yang disewa Mukhlas tidak boleh digunakan kembali oleh pemilik kios. Selain itu, orang tua juga tidak

menginginkan jika Mukhlas hanya menggantungkan diri pada satu pekerjaan yaitu menjadi wirausaha.

Selang satu tahun, Muklas mengikuti program dari kampus dengan program berbeda dari PMW, yaitu program inkubator bisnis. Dengan proposal yang diajukan serta profil usaha yang telah dimiliki, usaha Mukhlas lolos dalam program ini. Sasaran kegiatan ini sebetulnya adalah untuk kalangan umum, akan tetapi banyak mahasiswa yang berkontribusi pada program tersebut salah satunya Mukhlas. Tujuan utama program inkubator bisnis yang diikuti tersebut adalah pendampingan usaha. Dari program ini, bisnis Mukhlas tidak mendapat pendanaan, akan tetapi mendapat pendampingan secara pengelolaan dan pendampingan kewirausahaan. Mukhlas mengenang, dia mengikuti pelatihan secara gratis selama satu minggu di salah satu hotel berbintang di Kota Solo. Selain itu, dari program tersebut seminar-seminar juga telah banyak diikuti. Sehingga, meskipun tidak mendapatkan pendanaan, Mukhlas mendapatkan banyak pengalaman dan ilmu yang sangat berharga sebagai bekal dalam bisnisnya.

Sebagai orang tua, pasti menginginkan anaknya untuk dapat bekerja pada sektor formal setelah mendapatkan gelar sarjana. Ayah dan Ibunya ingin Mukhlas untuk sedikit mengurangi aktivitasnya pada bisnisnya dan mencari pekerjaan tetap. Mukhlas tidak mau mengecewakan orang tua, karena bagaimana pun doa dan ridho orang tua adalah kunci kelancaran hidup. *"Orang tua saya ingin saya kerja kantoran setelah lulus kuliah. Karena orang tua sudah nguliahkan saya jauh-jauh. Tapi pas saya kerja, ibu saya keluar dari koperasi, dan sementara bantu ngurus bisnis,"* ungkap Mukhlas.

Sementara Mukhlas bekerja di luar kota, bisnis puyuhnya lebih banyak dibantu orang tua. Sebetulnya, terdapat perjanjian tidak tertulis antara Mukhlas dan orang tuanya. Karena keinginan Mukhlas yang besar untuk tetap menjalani bisnis, Mukhlas membuat kesepakatan dengan orang tuanya, dimana jika hasil dari bisnisnya lebih besar dari gaji yang diperoleh saat bekerja, maka Mukhlas akan meninggalkan pekerjaannya. Satu tahun bekerja pada perusahaan nasional, Mukhlas bekerja dengan giat karena tanggung jawab pekerjaan. Di samping itu, Mukhlas juga memantau bisnisnya dengan meluangkan waktu untuk pulang ke rumah di Klaten saat hari libur. Dengan begitu, dua kegiatannya dapat berjalan.

Satu tahun berjalan, penjualan puyuh ungkep mengalami pertumbuhan yang baik. Hasilnya pun dapat dikatakan hampir sama dengan gajinya bekerja. Pada sisi lain, Mukhlas yang sudah ingin berhenti bekerja, ditawarkan oleh pimpinan untuk mendapat kenaikan gaji dan tawaran posisi jabatan yang lebih stabil. Akan tetapi, jiwa bisnisnya tidak dapat menerima untuk tetap bekerja sebagai pekerja kantoran. Selain itu, orang tuanya juga telah melihat bagaimana keseriusan Mukhlas dalam menjalankan bisnis

ditengah padatnya pekerjaan. Hingga akhirnya, Mukhlas berhenti bekerja dari kantornya dan kemudian fokus pada bisnisnya mulai tahun 2014.

Karena baru memiliki tempat berjualan di garasi rumah, awal 2014, setelah keluar dari pekerjaan, Mukhlas mulai fokus pada bisnisnya dengan membuka tempat baru di Jalan Raya Karanganyom. Tempat ini startegis karena letaknya dekat dengan Obyek Wisata Umbul Ponggok yang sudah terkenal di seluruh nusantara. Usaha di tempat baru ini tentu bukan tanpa halangan. Pada awal penjualan, belum tentu setiap hari dagangan dapat terjual habis. Lambat laun lokasi ini semakin banyak dikenal masyarakat dan memiliki omset jutaan rupiah tiap harinya. Hingga saat ini, warung makan cabang pertama inilah yang masih bertahan sampai sekarang.

Setelah itu, Mukhlas juga sempat menjadi finalis Wirausaha Muda Mandiri (WMM) tahun 2012, bisnis yang diusung Mukhlas lolos hingga wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah. Dari program WMM ini, Mukhlas juga mendapat banyak pengalaman melalui pelatihan kewirausahaan. Ada tawaran binaan dan pendampingan, tetapi kondisinya saat itu sedang bekerja.

Setelah *resign*, ada lomba wirausaha yang diikuti lagi, dengan motivasi untuk menjaring relasi dan pengalaman. Program wirausaha dari Kementerian Pemuda dan Olahraga. Lolos nasional mewakili Jawa Tengah, tetapi tidak mendapat pendanaan. Saat itu yang mendapat pendanaan hanya yang mendapat juara saja. Tetapi, dari sana Mukhlas memang mendapat banyak pengalaman dan relasi. Berbekal pengalaman tersebut Mukhlas memantapkan diri terjun dalam dunia bisnis kuliner yang fokus pada olahan puyuh unkep (Peraga 2).



Peraga 2. Puyuh Goreng Menu Andalan Warung Puyuh Ungkep
Sumber: <http://puyuhungkep.com/>

BISNIS HARUS SYARIAH

Merintis bisnis baru dan lembaga keuangan biasanya merupakan hal yang tidak dapat dipisahkan seperti dua sisi mata uang. Adanya lembaga keuangan adalah sebagai *intermediary* bagi masyarakat yang membutuhkan dana dan masyarakat kelebihan dana. Akan tetapi, hal ini tidak berlaku bagi Mukhlas. Puyuh Ungkep Bu Saroh dirintis dari modal hasil lomba dan inkubasi bisnis, yang kemudian keuntungannya digunakan sepenuhnya untuk proses operasional bisnis. Manajemen keuangan pribadi yang menjadi pedoman Mukhlas sejak dulu, diterapkan juga untuk bisnisnya. Banyak tawaran berdatangan untuk menggunakan jasa keuangan baik konvensional maupun syariah, akan tetapi hal ini tidak menggoyahkan tekad Mukhlas untuk tidak melibatkan lembaga keuangan syariah. Mukhlas beranggapan bahwa bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya belum terjamin kehalalannya, sehingga Mukhlas menghindari penggunaan lembaga keuangan.

Pengelolaan keuangan yang diterapkan Mukhlas saat ini, Mukhlas hanya menerima gaji secukupnya untuk keperluan hidup. Jadi, meskipun sebagai pemilik, Mukhlas tidak serta merta membelanjakan hasil jerih payahnya pada hal-hal yang bersifat foya-foya dan glamor. "*Jika tidak butuh, ya tidak usah beli,*" ungkapnya sembari meneguk segelas teh panas di salah satu teras warung makannya.

Orientasinya adalah membesarkan bisnisnya tanpa pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Tujuannya adalah mencari keberkahan dalam berbisnis. Hingga saat ini, jika ada dana, Mukhlas lebih memilih untuk membeli aset berupa tanah atau kios yang nantinya dapat digunakan untuk pengembangan usaha. Sebut saja bangunan seluas 500m² di samping rumah orang tuanya, telah dibeli untuk dijadikan perluasan warung makannya.

Tak berhenti disitu, bisnis syariah juga diterapkan pada proses pengolahan bahan baku. Dalam Islam, kehalalan utama produk hewani terletak pada proses penyembelihan. Jika hewan yang akan dikonsumsi termasuk dalam hewan yang boleh dimakan, maka proses penyembelihan sangat menjadi perhatian Mukhlas. Puyuh dengan tubuh yang mungil, memakan banyak waktu jika harus dilakukan dengan proses penyembelihan secara Islam. Syarat penyembelihan hewan sesuai dengan syariat Islam adalah tiga urat nadi burung Puyuh harus putus untuk memastikan bahwa hewan tersebut telah mati. Dapat dibayangkan, jika burung puyuh yang harus disembelih tidak hanya berjumlah puluhan tetapi ratusan mungkin bahkan ribuan. Mukhlas sering menemukan beberapa sajian burung puyuh tidak disembelih, tetapi hanya dipelintir lehernya. Ada pula pedagang yang hanya memotong sedikit bagian leher burung puyuh dan menganggap hewan tersebut telah benar-benar mati. Tentu hal ini tidak sesuai dengan syariah.

Sehingga, Mukhlas lebih memilih untuk melakukan proses pengolahan bahan baku dari awal. Meskipun pilihan ini juga harus mengorbankan waktu dan juga biaya yang tidak sedikit, karena membutuhkan tenaga ekstra untuk mengerjakan dari proses penyembelihan, pembersihan bulu, dan pencucian daging hingga siap untuk diolah. Tampak pada Peraga 3 dimana salah satu karyawan sedang mengambil burung puyuh yang sudah tidak produktif yang selanjutnya akan disembelih sesuai dengan ketentuan Islam.



Peraga 3. Pekerja Puyuh Ungkep Bu Saroh sedang mengambil bahan baku dari peternak. Sumber: Dokumentasi Puyuh Ungkep

Dengan adanya standar penanganan bahan baku yang selalu dipegang, akhirnya Puyuh Ungkep Bu Saroh memperoleh sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Dengan adanya sertifikasi halal ini, lebih memberikan kepercayaan pada masyarakat tentang kehalalan produknya. Di satu sisi, pola penanganan bahan baku yang dilakukan dari proses awal tersebut tetap dilakukan hingga saat ini. Hal ini sebetulnya menjadi kendala pengembangan bagi bisnis Mukhlas karena bahan baku tidak dapat

diproduksi dengan kapasitas berskala besar. Alternatif mengatasi masalah kendali bahan baku utama ini masih menjadi dilema bagi Mukhlas.

DILEMA KEMITRAAN DAN PEMBUKAAN CABANG

Melihat banyaknya usaha rumah makan yang memiliki banyak outlet dan cabang, terbesit pula keinginan Mukhlas untuk mengembangkan usahanya. Tidak dapat dipungkiri bahwa sektor kuliner merupakan bisnis dengan persaingan tinggi utamanya pada sektor UMKM. Bisnis penyedia makan dan minuman menempati 3 posisi teratas dari berbagai jenis usaha UMKM di Indonesia. Dengan pengalaman pembukaan cabang yang pernah dilakukan, Mukhlas lebih berhati-hati untuk menentukan langkah mana yang sesuai untuk bisnisnya.

Pembukaan cabang pertama dilakukan Mukhlas pada tahun 2014 akhir. Mukhlas mencoba peruntungan dengan membuka cabang pertama di kecamatan Mayungan, Klaten, berjarak kurang lebih 4 kilometer dari rumahnya. Pengalaman pertama pembukaan cabang ini, menjadi guru yang luar biasa untuk Mukhlas. Pada pembukaan cabang pertama ini, Mukhlas tidak menggandeng mitra maupun pihak lain untuk modal dan pengelolaan.

Ekspektasi Mukhlas dalam penjualan dengan lokasi yang cukup ramai, ternyata tidak sesuai yang diharapkan. Ada beberapa hal yang menjadi catatan Mukhlas dari pembukaan cabang yang pertama tersebut. Survei lokasi dan pasar secara matang menjadi sebuah keharusan untuk pembukaan cabang. Sebelum digunakan Mukhlas untuk cabang Puyuh Ungkep, lokasi tersebut sebelumnya digunakan untuk berjualan kuliner, akan tetapi memiliki citra yang tidak baik dari masyarakat sekitar. Citra yang tidak baik ini membuat masyarakat beranggapan bahwa usaha rumah makan Mukhlas masih dimiliki oleh pemilik yang sama. Pembentukan reputasi awal menjadi sangat sulit dibangun. Hal ini terlihat dari awal pembukaan, Mukhlas memberikan berbagai macam promosi dan potongan harga. Akan tetapi, cara ini tidak mampu meningkatkan minat masyarakat untuk membeli produknya. Setelah tiga bulan berjalan, masalah lain muncul, yaitu kondisi kios yang tidak didukung dengan sumber pengairan yang baik. Karena rumah makan sangat membutuhkan air, maka sering kali Mukhlas harus membawakan air dari rumahnya. Selain masalah pengairan ditambah penjualan yang tidak mengalami peningkatan signifikan, Mukhlas memutuskan untuk menutup warung makan tersebut.

Tahun 2015 awal, sebelum cabang Mayungan ditutup, Mukhlas sempat membuka cabang selanjutnya di Jatinom. Berbeda dengan pembukaan cabang sebelumnya, bentuk kerja sama yang dilakukan pada cabang Jatinom yaitu dengan konsep kemitraan, dimana mitra Puyuh Ungkep dapat

membayarkan bagi hasil setelah memperoleh titik impas (*break event point*). Proses pembukaan cabang Jatinom yaitu dengan semua kebutuhan pembukaan cabang disiapkan oleh mitra. Selain itu, selama proses kemitraan, mitra Puyuh Ungkep dapat menggunakan logo Puyuh Ungkep sebagai media promosi. Mukhlis sebagai pemilik, membantu promosi cabang barunya tersebut di berbagai media, seperti radio dan pamflet. Konsep kemitraan yang berjalan pada saat itu, semua bahan baku dikirim langsung dari rumah produksi setiap hari, dengan tujuan untuk menjaga kualitas dan kesegaran produk. Karena letak antara warung cabang Jatinom dengan kantor pusat hanya 6 kilometer, hal ini masih sangat terjangkau. Cabang Jatinom tidak disangka mendapat respon yang bagus dari masyarakat.

Lokasi yang cukup ramai menjadikan penjualan di cabang ini dapat dikatakan bagus. Hal ini terlihat penjualan yang selalu meningkat tiap bulannya. Setelah tiga tahun berjalan, cabang Jatinom mengalami kendala pada saat proses untuk berkembang. Kendala pertama yang dihadapi adalah kondisi lokasi yang kecil sehingga sering kali tidak mampu melayani pembeli yang membludak. Kios yang berada di samping kanan kirinya tidak memungkinkan untuk disewa karena tidak kosong.



Peraga 4. Warung Puyuh Ungkep Cabang Jatinom Lokasi Baru
Sumber: Instagram Puyuh Ungkep

Kendala kedua, mitra Puyuh Ungkep menerima tawaran bekerja di luar kota Klaten, sehingga pengelolaan warung kurang maksimal. Setelah berdiskusi lama antara Mukhlas dengan mitra, disepakati kemitraan cabang Jatinom dihentikan. Dampak dari pemberhentian kerja sama tersebut adalah warung cabang Jatinom ditangani langsung oleh Mukhlas. Setelah diambil alih kembali oleh Mukhlas, kontrak kios yang ditempati cabang Jatinom tidak dapat diperjangan lagi sewanya dan memilih untuk pindah ke lokasi lain yang lebih representatif.

Lokasi yang dipilih berjarak 2 kilometer dari tempat semula dan lebih luas (Peraga 4). Akan tetapi, penjualan di tempat baru tidak seramai pada lokasi sebelumnya. Hal ini sangat disayangkan karena ceruk pasar penjualan di daerah Jatinom dengan lokasi sebelumnya sebetulnya sudah terbentuk dengan baik. Padahal, jika dilihat lokasinya, cabang Jatinom yang kedua ini terletak pada jalan provinsi. Setelah dua tahun berjalan semenjak pindah lokasi, penjualan cabang Jatinom ke dua tidak dapat tumbuh. Pelanggan merasa lokasi baru tidak mudah dijangkau, selain itu pelanggan tetap dari toko sebelumnya tidak dapat dipertahankan. Selain kendala pada pelanggan, faktor utama lain yang juga dialami adalah kontrak penggunaan bangunan yang ditempati tidak dapat diperpanjang lagi oleh pemilik. Setelah dua tahun berjalan, akhirnya Mukhlas memutuskan untuk menutup cabang Jatinom tersebut pada 2019.

Perjalanan pembukaan cabang warung Puyuh Ungkep berlanjut pada pertengahan tahun 2016. Pada suatu siang, saudara dekat Mukhlas yang kebetulan sedang silaturahmi ke rumah Mukhlas, menawarkan untuk menjalin kemitraan Puyuh Ungkep miliknya. Lokasi cabang tersebut berada di kota Solo tepatnya di daerah Colomadu. Proses kemitraan yang kedua ini, juga berbeda lagi dengan kemitraan pada cabang Mayungan maupun cabang Jatinom. Awal menjalin kemitraan tersebut, sebetulnya Mukhlas menyadari, manajemen tim dan bahan baku belum mampu untuk menangani dan memantau proses bisnis mitra dengan lokasi yang cukup jauh. Kemitraan pada cabang Solo, menuntut Mukhlas untuk membentuk tim manajemen tersendiri. Tim manajemen bertugas mendampingi proses pembukaan warung makan dari awal dan memantau jalannya usaha.

Cabang Solo pada awalnya mampu menghasilkan profit yang bagus, dimana pada masa awal pembukaan suasana warung makan Puyuh Ungkep cabang Solo terlihat cukup ramai seperti pada Peraga 5. Penjualan produk juga mengalami peningkatan dan mampu menarik pelanggan baru. Akan tetapi, tim manajemen menemukan bahwa penjualan dan pelayanan tidak sesuai dengan SOP yang diminta oleh Mukhlas. Mukhlas berpikir bahwa jika proses bisnis tersebut tidak dirubah, yang akan jatuh adalah *brand* Puyuh

Ungkep-nya. Setelah melalui proses diskusi yang cukup panjang, Mukhlas memutuskan untuk mengakhiri kemitraan tersebut.

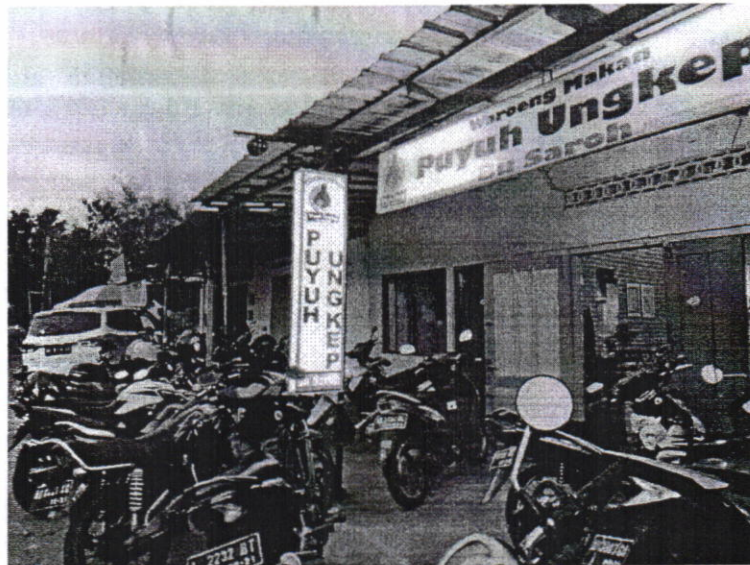


Peraga 5. Suasana Warung Puyuh Ungkep cabang Solo
Sumber: Instagram Puyuh Ungkep

Memang tidak mudah untuk mengakhiri kontrak kerja sama yang telah disepakati dan mengingat modal yang telah dikeluarkan baik oleh Mukhlas maupun mitra. Mukhlas telah menyampaikan pelanggaran-pelanggaran proses bisnis pada mitra dan pihak mitra dapat menerima hal tersebut. Akhirnya, cabang Solo ditutup. Sehingga, pada saat itu cabang yang masih beroperasi adalah cabang Karanganom 1 (Peraga 6) dan cabang Jatinom.

Setelah cabang Jatinom juga ditutup, warung makan Puyuh Ungkep Bu Saroh hanya memiliki 2 *showroom*, yaitu Puyuh Ungkep Bu Saroh Pusat yang juga rumah produksi pada Peraga 7 dan Puyuh Ungkep cabang Karanganom. Mukhlas dihadapkan pada dilema bagaimana bisnisnya dapat berkembang, sehingga dapat dikenal lebih luas lagi di masyarakat. Pilihan model kemitraan atau pembukaan cabang yang seperti apa belum mampu dijawab oleh Mukhlas. Adanya pengalaman pembukaan beberapa cabang

yang telah dicoba sebelumnya membuat Mukhlis harus berhati-hati dan memantapkan konsep pengembangan usahanya.



Peraga 6. Warung Puyuh Ungkep Cabang Karanganyar
Sumber: Dokumen Pribadi Puyuh Ungkep



Peraga 7. Lokasi Puyuh Ungkep Pusat
Sumber: Dokumen Pribadi Puyuh Ungkep

Dari setiap pembukaan cabang baru, masalah dan tantangan yang dihadapi juga berbeda. Berbagai masalah yang muncul tersebut membuat Mukhlas mendapatkan banyak pengalaman dan pembelajaran. Seperti pada pembukaan cabang Solo, kendala yang dihadapi yaitu utamanya teknis belum dapat diatasi hingga saat ini, yaitu penyediaan bahan baku dan ketersediaan SDM yang mampu menangani secara penuh salah satu cabang. Selain itu, diperlukan adanya kepercayaan penuh kepada mitra dan pemenuhan standar oleh mitra. Adanya penyimpangan pada SOP, dapat sangat berdampak buruk pada citra produknya. Cabang-cabang lain pun juga memiliki masalah yang berbeda, sehingga tidak dapat berjalan dalam jangka panjang. Hal ini menjadi pertimbangan Mukhlas apabila ingin mengembangkan produknya dengan konsep kemitraan, konsep kemitraan yang bagaimana yang sesuai dan pas untuk diterapkan pada usaha miliknya.

Alternatif ke dua, Mukhlas tetap ingin membuka cabang di Klaten kota yang lebih banyak diakses oleh masyarakat dari luar kota. Selain terjangkau dari rumah, tidak memerlukan *maintenance* yang rumit. Dampak lain yang diinginkan adalah Puyuh Ungkep ini dapat dikenal oleh masyarakat yang lebih luas. Banyak tawaran datang pada Mukhlas untuk dapat membuka konsep kemitraan atau model *franchise*. Konsekuensi dari masing-masing pola pembukaan cabang menjadi dilema tersendiri bagi Mukhlas. Selain itu, dengan adanya cabang baru, sumber pendapatan juga tidak hanya berasal dari dua warung utama saja.

Ada satu hal yang menjadi pikiran Mukhlas, yaitu apakah membesarkan nama Puyuh Ungkep yang menjadi makanan ciri khas Klaten atau membuka cabang dengan jumlah yang banyak agar dikenal masyarakat. Membesarkan nama Puyuh Ungkep Bu Saroh disini maksudnya adalah Puyuh Ungkep dibuat menjadi ikon makanan khas Kota Klaten. Seperti halnya Sop Ayam Pak Min yang terkenal hingga seantero Nusantara. Jika Mukhlas memilih untuk membesarkan nama tempat makannya, berarti Mukhlas harus mempersiapkan berbagai aspek. Hal yang perlu dipersiapkan tentunya tidak hanya lokasi, tetapi juga dana, tenaga, dan proses pengolahan bahan baku juga harus disiapkan. Dari segi lokasi, masalah utama adalah lokasi yang dibutuhkan harus luas. Mukhlas dihadapkan pada kebutuhan lahan dan lokasi yang mampu menampung jumlah pendatang. Tempat makan yang luas juga harus diimbangi dengan tempat parkir yang luas. Pernah suatu ketika, wisatawan dari Umbul Ponggok ingin mencicipi kelezatan puyuh ungkepnya dan dari pihak biro wisata akan mem-*booking* tempat makannya. Akan tetapi, jumlah wisatawan yang dibawa sebanyak empat bus. Hal ini tidak dapat diantisipasi oleh Mukhlas karena kendala tempat parkir dan akses masuk ke rumah makannya. Mukhlas harus merelakan calon pembelinya karena keterbatasan tersebut.

Mencari lokasi yang luas dan strategis mungkin adalah salah satu dilema lain yang dihadapi Mukhlas jika ingin mengembangkan produknya semakin dikenal sebagai makanan khas Klaten. Akan tetapi, tentu biaya yang diperlukan tidak sedikit. Sudah menjadi prinsip bagi Mukhlas untuk tidak menggunakan pembiayaan dari lembaga keuangan. Disamping itu, kapasitas produksi juga harus ditambah dengan tambahan kebutuhan SDM. Keterbatasan dana bukan satu-satunya masalah yang dihadapi. Adanya wabah Covid-19 memaksa Mukhlas untuk berfikir kembali mengenai arah bisnisnya. Penjualan biasanya beromset puluhan juta per bulan, namun sejak adanya pandemi Covid tersebut mengakibatkan penjualan bulan Maret hingga Mei tidak sampai sepuluh juta rupiah. Hal ini tentu sangat berbeda dengan penjualan sebelumnya.

Selain itu, Mukhlas juga merasa saat ini perlu adanya inovasi produk dari awal usahanya dibangun, Mukhlas berkuat pada produk makanan olahan yang siap santap. Adanya pandemi Covid-19 memunculkan ide bagaimana tetap dapat memasarkan produknya di tengah ketidakpastian berakhirnya pandemi. Mukhlas tidak terpikirkan untuk membuat olahan puyuh ungkep yang dijual dalam keadaan beku. Mukhlas mencoba membuat olahan puyuh ungkep beku siap goreng, yang dia lengkapi dengan sambal siap santap. Tidak disangka, produknya ini laris di pasaran dan diminati masyarakat. Terlebih produknya bisa dikirim ke luar daerah seperti Jakarta, Yogyakarta, Surabaya, dan Semarang. Karena kurangnya persiapan, pesanan untuk puyuh ungkep beku mengalami kehabisan stok, padahal produk puyuh ungkep bekunya ini dijual lebih mahal dari produk yang siap santap. Produk puyuh bekunya ini memiliki *brand* berbeda dengan produk Puyuh Ungkep Bu Saroh yang dijual di warung miliknya, yaitu Puyuhku Ready to Cook. Namun, fokus Mukhlas untuk mengembangkan bisnisnya harus tetap ia pikirkan. Untuk persiapan pasca pandemi, Puyuh Ungkep Bu saroh ingin menjadi produk yang lebih dikenal di masyarakat dan mampu mendatangkan berkah bagi masyarakat sekitar.

Batik Canting Mas: Dilema Regenerasi SDM dan Pemasaran

- *Selfira Salsabilla*
 - *Tatik*
 - *Aan Yuniastuti*
 - *Reinissa Ramadhani*
-

PENDAHULUAN

Hidup berkecukupan dari usaha bisnis batik tulisnya tidak membuat Ibu Zufariyah dan keluarga terlena akan kemewahan dunia. Beliau senantiasa hidup sederhana. Ibu Zufariyah adalah sosok perintis lahirnya Batik Canting Mas. Ditangan beliau, usaha batik tulis yang awalnya hanya memproduksi kain batik jika ada pesanan dari pelanggan saja, saat ini dapat berkembang hingga memiliki toko yang terletak di Jalan Patangpuluhan 32, Wirobrajan, Yogyakarta.

Disuatu sore hari Ibu Zufariyah ditemani anaknya sambil menikmati secangkir teh kesukaannya, beliau berkata "*Sesuk nek aku wis umur 70 tahun wis ora melu ngurusi batik lho,*" (aku kalau sudah umur 70 tahun sudah tidak mengurus batik lagi ya). Kata-kata itu sontak membuat Ibu Aan, salah satu anak beliau mulai berfikir bahwa harus ada yang melanjutkan usaha batik tulis ini, jika kelak Ibu Zufariyah sudah tidak terjun mengelola usaha batik ini. Memang sejak usia 70 tahunan, Ibu Zufariyah sudah tidak sepenuhnya ikut terlibat langsung dalam pengelolaan usahanya. Beliau terkadang hanya membantu menggambarkan pola atau menggarisi kain saja untuk mengisi waktu luangnya. Disamping itu, Ibu Zufariyah dijadikan sebagai tempat untuk bercerita seputar batik. Pada September 2018, Ibu Zufariyah benar-benar meninggalkan usaha batiknya, beliau dipanggil menghadap Allah SWT. Hal ini