

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Profil Batik Satrio Manah

1. Sejarah

Batik Satrio Manah adalah perusahaan batik yang berdiri pada tahun 1984. Pada tahun inilah dimulai belajar membatik yang mulai dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga di daerah Krajan Bangoan untuk mengisi waktu luang.¹¹⁴ Namun dibalik itu yang memulai membatik dan mengajak ibu-ibu rumah tangga di sekitarnya adalah pendiri batik Satrio Manah yaitu ibu Sri Ana yang menjalankan usaha batik tersebut mulai dari tahun 1984-2018.¹¹⁵

Pada tahun 1984 Batik Satrio Manah yang beralamatkan di Dsn. Krajan Ds. Bangoan Kec. Kedungwaru Kab. Tulungagung, hanya merupakan pengepul batik dari pengrajin kecil yang mampu memproduksi tapi tidak dapat memasarkan, hanya bisa memasarkan di sekitar Tulungagung. Batik Satrio Manah juga memproduksi sendiri dalam jumlah yang kecil, itupun dalam bentuk batik kain panjang/sewek/jarit. Nama Batik satrio Manah diambil dari salah satu motif tradisional yaitu motif Rante Satrio Manah.

¹¹⁴ Dokumen dari batik Satrio Manah “*Insformation Satrio Manah, Bangoan-Tulungagung*” Tahun 2005, 1.

¹¹⁵ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 09.00 di Batik Satrio Manah.

Pada tahun 2003, Tim Penggerak PKK Kabupaten Tulungagung, yang diketuai Ibu Hj. Gargjati Heru Tjahjono dan dinas-dinas terkait (Dinas Koperasi UKM, Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag), Dinas Pariwisata dan Dinas Perekonomian) membina pengrajin batik kecil/home industri dengan program P2WKSS. Sampai sekarang pembinaan Pemerintah Kabupaten masih terus berjalan dalam bentuk pelatihan, pameran dan pinjaman dana bergulir.¹¹⁶

Workshop batik Satrio Manah berada di Dsn. Krajan Ds. Bangoan Kec. Kedungwaru Kab. Tulungagung dan Showroom berada di Jl. D. Tondano Raya A3-F30 Sawojajar – Malang, dan proses pembukaan showroom di Kediri Jl. Dhoho.

Visi batik Satrio Manah adalah melestarikan tradisi batik dan meningkatkan kesejahteraan pekerja batik serta mempersiapkan diri bersaing dalam Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).

Sedangkan Misi batik satrio manah adalah:

1. Memberi sosialisasi jenis-jenis batik yang diakui UNESCO
2. Mengupayakan upah yang layak kepada pekerja Batik
3. Batik dapat mengikuti tren model terkini
4. Berinovasi menciptakan motif khas Tulungagung
5. Melakukan pelatihan sebagai instruksi batik
6. Kaderisasi pekerja batik
7. Membina hubungan baik antar sesama pengrajin batik

¹¹⁶ Dokumen dari Batik Satrio Manah, Tahun 2005.

8. Menjaga dan meningkatkan kualitas batik Tulungagung.¹¹⁷

2. Produk

Produk-produk yang dihasilkan antara lain:

- Batik Kain Panjang
- Batik Pakaian Jadi
- Batik Tas
- Batik Mukena
- Batik Aksesoris (Bros, Kalung, Gelang, dan Bando)

Banyak macam-macam motif di batik Satrio Manah diantaranya adalah:

1. Pakem

- Prang : Parang Seno, Parang Barong
 - Sido Luhur
 - Sido Mukti
 - Truntem
 - Wahyu Tumurun
 - Satrio Manah
 - Cakar
- } Biasanya untuk pasangan calon pengantin

2. Kontemporer

Maksudnya kolaborasi/paduan antara batik pakem dengan gambar flora dan fauna.

¹¹⁷ Dokumen Batik Satrio Manah, “*Usulan Calon Penerima UPAKARTI 2017*” hal. 3-4.

Dan juga bahan-bahan batik terdiri dari:

1. Katun
 - Prima: Lar dan Srikandi
 - Primisima: Poplin, gamelan, dan kupu.
2. Sutra
 - ATBM (Hasil kerajinan asli dari produk tidak sebanyak dari ATM). ATM (Biasa diproduksi oleh pabrik secara besar – besaran).
3. Suplai kain berasal dari Jawa Tengah dan dikirim secara langsung, mengambil dari Jawa Tengah langsung karena lengkap.

Ada 3 cara melaksanakan batik yaitu:

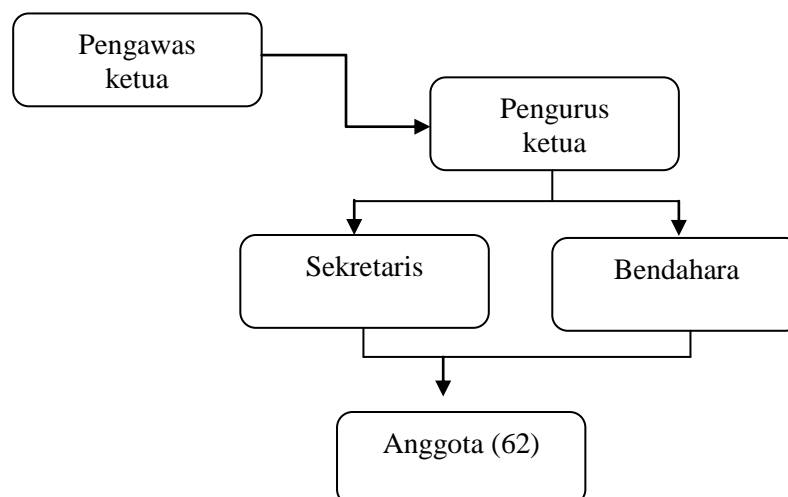
- a. Batik tulis adalah kain dasar yang dilukis dengan lili/malam dengan menggunakan canting tangan yang terbuat dari tembaga atau kuningan.
- b. Batik cap adalah kain yang dilukis dengan lilin/malam dengan menggunakan canting cap biasanya berukuran 17 cm x 22 cm yang terbuat dari tembaga. Prosesnya lebih cepat dari pada batik tulis, biasanya digunakan seragam.
- c. Printing/sablon adalah proses pembuatan kain bermotif batik yaitu dengan cara disablon, produk ini tidak masuk kategori kain batik. Dapat diproduksi secara massal dalam jumlah yang sangat banyak.

3. Pemasaran

Pemasaran batik produksi batik Satrio Manah diantaranya adalah:

- Kediri
- Malang
- Probolinggo
- Pasuruan
- Madura
- Mojokerto
- Sidoarjo
- Bandung
- Jakarta
- Cirebon
- Jogja¹¹⁸

4. Struktur Organisasi



Gambar 4.1

¹¹⁸ Dokumen Batik Satrio Manah, "Usulan Calon Penerima UPAKARTI 2017" hal. 4.

1. Pengawas (Ketua): Ibu Sriana
2. Pengurus (Ketua): Prayogi Science Gamawijaya
3. Sekretaris: Puspito Suryatmadi
4. Bendahara: Ariza Rimayanti
5. Anggota/Karyawan sebanyak 62 Orang diantaranya:
 - Enia Yomi Rochati beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Katemi beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Yuliana Saputri beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Yuliaty beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Sipah beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Sulistriani beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Sriyah beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Yaminah beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Siti Maisaroh beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Ririn Hidayah beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Ari Susanti beralamatkan di Tapan Kedungwaru
 - Setin beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Samiasih beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Saudah beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Sriwulan beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
 - Partini beralamatkan di Kedungwaru
 - Rida Wahyuni beralamatkan di Bendiljati Wetan Sumbergempol
 - Putikah beralamatkan di Bangoan Kedungwaru

- Kusdiyanti beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
- Susilo Wati beralamatkan di Bangoan Kedungwaru
- Dan masih 46 orang karyawan lagi.

B. Gambaran Sifat-sifat Nabi di Batik Satrio Manah

1. Sifat *Siddiq*

Batik Satrio Manah yang beralamatkan di Dsn. Krajan Ds. Bangoan Kec. Kedungwaru Kab. Tulungagung ini, memproduksi batik dengan banyak macam motif batik. Selain itu tidak hanya memproduksi batik kain panjang tetapi juga mengolah batik kain panjang menjadi baju dan juga aksesoris, bahkan mengolah kain batik panjang menjadi mukena. Awal mula berdiri industri batik Satrio Manah memang hanya memproduksi batik kain panjang dan juga dengan motif yang sedikit karena sangat minim pekerjanya.

Seiring berkembangnya jaman dan semakin berkembangnya usaha industri batik Satrio Manah tersebut bertambahlah motif batik dan kreasi-kreasi pengolahan batik kain panjang tersebut. Berdasarkan wawancara dengan pemilik batik Satrio Manah sekarang:

“saya sebisa mungkin berkata sesuai dengan kenyataannya tentang produk saya kepada pelanggan saya. Jika memang saya hanya memiliki satu produk dengan motif yang di sukai pelanggan saya akan memberitahukan keadaan yang sebenarnya, tidak mengada-ada kalau saya punya banyak”.¹¹⁹

Dari kesimpulan di atas terlihat bahwa pemilik berperilaku jujur terhadap pelanggannya. Penjelasan dari istri pemilik batik Satrio Manah:

¹¹⁹ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 12.10 di Batik Satrio Manah.

“sekali saya pernah menyembunyikan produk yang cacat yang saya buat dari bapak dan saya jual murah kepada teman saya, karena saya takut jika saya dimarahi sama bapak, sebenarnya mungkin tidak akan terlalu dimarahi tetapi saya tidak enak karena sudah membuatnya kecewa”.¹²⁰

Penjelasan tersebut menjelaskan bahwa karyawan batik Satrio Manah terkadang juga tidak bersikap jujur terhadap dalam melakukan pekerjaannya karena kesalahannya dan menutupinya agar tidak terlihat oleh pemilik. Penjelasan dari pelanggan yang sedang melihat-lihat produk:

“kain-kain disini kualitasnya bagus, saya tidak pernah kecewa dengan hasil batiknya. Makanya saya sering kesini, entah itu saya beli sendiri atau ngantar teman saya. Yang jelas saya tidak pernah dibohongi dari segi harga maupun produknya”.¹²¹

Hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa konsumen juga merasakan kejujuran yang ada pada batik Satrio Manah ini. Terlihat dari kejujuran yang dilakukan oleh karyawan yang selalu memasukkan uang hasil dari konsumen kedalam kotak kasir, dan menjelaskan produk-produknya sesuai dengan kenyataannya. Pemiliknyapun terjun langsung membantu karyawan untuk melayani konsumen dan memberikan informasi produk sesuai dengan yang ada.¹²²

2. Sifat Amanah

Setiap hari para karyawan batik Satrio Manah selalu datang tepat pada waktunya, yaitu pada pukul 07.00 dan butik selalu dibuka juga tepat

¹²⁰ Wawancara dengan Nanik Yulianti (Pegawai Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 12.20 di Batik Satrio Manah.

¹²¹ Wawancara dengan Sikha Zuliansadewi (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 12.30 di Batik Satrio Manah.

¹²² Observasi, tanggal 11 April 2019, Pukul 12.00, di Batik Satrio Manah

pada waktunya yaitu pada pukul 08.30. seperti yang dijelaskan oleh pemilik batik Satrio Manah:

“saya ataupun orangtua saya selalu membuka showroom kami dengan tepat waktu, karena kami takut jika akan ada pelanggan yang datang dan kami belum membukanya, otomatis itu akan membuat kecewa pelanggan kami, dan hasilnya mereka tidak akan kembali lagi”.¹²³

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pemilik batik Satrio Manah bertanggungjawab dengan showroomnya dan kelangsungan usahanya. Dan tidak hanya itu semua karyawan juga bertanggungjawab dengan pekerjaannya masing-masing. Menurut wawancara dengan karyawan:

“berangkat dari rumah selalu saya awali agar saya tidak terlambat saat sampek di tempat kerja, saya juga selalu menyelesaikan pekerjaan saya dengan santai tapi juga selesai tepat waktu, sehingga tidak akan jadi beban jika sedang bekerja, dan supaya tidak semakin menumpuk pekerjaan saya”.¹²⁴

Hasil pemaparan tersebut menjelaskan bahwa karyawan usaha industri batik Satrio Manah telah melakukan pekerjaannya dengan tanggungjawab. Terlihat dari hasil wawancara dengan konsumen:

“kepercayaan saya dengan batik ini sangat besar karena saya sudah berlangganan disini jadi saya sudah paham dengan cara kerjanya, pernah memesan kain batik disini dengan jumlah lumayan besar, karena saya pergunakan untuk seragam kantor saya. Saya dijanjikan waktu 1 minggu produk yang saya pesan jadi, dan setelah satu minggu saya datang dan ternyata batik yang saya pesan sudah jadi”.¹²⁵

¹²³ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 11.40 di Batik Satrio Manah.

¹²⁴ Wawancara dengan Nanik Yulianti (Pegawai Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 12.10 di Batik Satrio Manah.

¹²⁵ Wawancara dengan Sikha Zuliansadewi (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 12.50 di Batik Satrio Manah.

Dari hasil penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa memang benar sangat bertanggungjawab terhadap para konsumen atas produk-produk yang diberikan kepada konsumen. Tepat waktu dalam memberikan pelayanan.

Terlihat dari para karyawan setelah jam istirahat selesai mereka langsung bekerja di tempatnya masing-masing dan mengerjakannya. Selain itu mereka tidak mengganggu pekerja lainnya, tetapi juga ada karyawan yang sedikit jail dengan teman kerjanya itupun sebenarnya dia sangat cepat dalam mengerjakan pekerjaannya dan hasilnya pun cukup memuaskan.¹²⁶

Dari hasil wawancara dan observasi dapat disimpulkan bahwa terlihat beberapa gambaran sifat *Amanah* yaitu tanggungjawab yang diterapkan oleh anggota batik Satrio Manah.

3. Sifat *Tabligh*

Pelayanan yang ramah dan sopan selalu diinginkan oleh para konsumen disetiap tempat pusat perbelanjaan, begitu juga juga di batik Satrio Manah pasti setiap konsumen menginginkan pelayanan yang ramah saat mereka berbelanja. Seperti yang di ungkapkan salah satu pegawai bagian pelayanan toko:

“ disini kami atau saya sendiri selalu menanyakan menawarkan dan memberikan saran kepada pelanggan pada saat pelanggan datang. Apabila ada pelanggan yang kebingungan untuk memilih model batik ataupun model baju kami pasti akan memberikan beberapa saran yang mungkin

¹²⁶ Observasi, tanggal 11 April 2019, Pukul 11.30, di Batik Satrio Manah

mereka cocok, kami akan sepenuh hati melayani dengan senyum walaupun kita ada masalah tetapi kita tetap profesional”.¹²⁷

Dari yang dipaparkan di atas, memang benar bahwa pelayanan para karyawan/pegawai batik Satrio Manah sangatlah sopan-sopan, mereka memang dilatih oleh pemilik batik Satrio Manah dan juga para karyawan sebelumnya, sehingga perilaku tersebut seperti sebuah kebiasaan yang menjadi turun termurun para karyawannya. Sehingga sangat banyak pelanggan yang tidak hanya dari orang-orang biasa tetapi juga para pejabat. Pelanggan batik Satrio Manah menambahkan:

“pelayanan karyawan batik Satrio Manah ke kita sopan, tapi pernah juga saya mendapati pelayanan yang kurang menyenangkan. Saat itu saya terburu-buru dan menjatuhkan beberapa kain, dan pelayannya tidak ikut merapikan tapi hanya cuman melihat, memang itu salah saya tapi jika dia pelayan yang baik pasti akan membantu merapikannya”.¹²⁸

Dari penjelasan di atas menjelaskan bahwa tidak semua pelayanan di batik Satrio Manah memuaskan pelanggan. Tidak setiap saat pelayanan di Batik Satrio Manah memberikan pelayanan yang sopan dan ramah. Pemilik batik Satrio Manah menjelaskan:

“memang benar tidak seterusnya karyawan ataupun saya sendiri bisa melayani dengan baik. Karena terkadang dengan tidak sadar waktu kami mempunyai banyak masalah kami tidak bekerja dengan baik. Saya juga memaklumi akan hal itu jika karyawan saya berbuat seperti itu tetapi saya selalu mengingatkan untuk selalu bersikap profesional”.¹²⁹

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa pemilik dan karyawan batik Satrio Manah juga menyadari bahwa tidak selalu baik

¹²⁷ Wawancara dengan Nanik Yulianti (Pegawai Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 11.30 di Batik Satrio Manah.

¹²⁸ Wawancara dengan Sinta Maharani (Pelanggan Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 11.45 di Batik Satrio Manah.

¹²⁹ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 12.15 di Batik Satrio Manah.

dalam memberikan pelayanan. Tanpa disadari pelayanan yang mereka berikan membuat pelanggan kecewa.

Dari yang saya lihat sendiri di batik Satrio Manah telah memberikan pelayanan yang sopan dan ramah. Tidak hanya disitu para karyawan juga selalu ramah menyakan dengan senyum dan memberikan saran untuk memakai produk yang cocok. Sehingga pelayanan di batik Satrio Manah membuat pelanggan puas dengan pelayanan tersebut.¹³⁰

Dapat disimpulkan bahwa terlihat beberapa gambaran sifat *Tabligh* yaitu menyampaikan yang diartikan dengan penyampaian yang sopan santun dan juga ramah, selain itu juga memberikan promosi dengan cara yang dimengerti.

4. Sifat *Fatanah*

Dari beberapa yang terlihat di batik Satrio Manah untuk menjalankan usahanya juga sedikit terlihat bahwa bisa berkembangnya usaha ini karena kecerdasan pengelolannya. Seperti hasil wawancara:

“Banyak pegawai-pegawai dinas yang datang membeli dan memesan kain batik panjang dan beberapa dari mereka menanyakan, apakah tidak ada baju jadi dari kain batik disini?, dari situlah kami berfikir untuk membuat baju jadi dan ternyata banyak yang berminat, bahkan ada yang memesan model yang diinginkan”.¹³¹

Dari hasil wawancara di atas memang benar bahwa di batik Satrio Manah menjual baju batik jadi dan sangat banyak macam model bajunya. Model baju anak-anak dan dewasa, mulai dari model baju santai, baju

¹³⁰ Observasi, tanggal 11 April 2019, Pukul 12.00, di Batik Satrio Manah

¹³¹ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 09.30 di Batik Satrio Manah.

kondangan, hingga baju kantor ada di Batik Satrio Manah. Menurut karyawan batik Satrio Manah:

“ Tidak hanya baju sekarang yang diproduksi dari batik kami tetapi juga ada mukena dan juga aksesoris, seperti kalung, gelang, bros dan lain-lain. Yang kami kelola dengan motif batik kami, sehingga semakin banyak produk yang kami buat”.¹³²

Dari yang diungkapkan terlihat di showroom dan workshopnya, bahwa di industri batik Satrio Manah menyediakan mukena dan aksesoris, di sini telah terlihat bahwa usaha batik tersebut juga memperhatikan keperluan beribadah, seperti mukena yang pasti dikenakan untuk beribadah para wanita untuk menjalankan sholat, dan juga seperti bros dan aksesoris lainnya untuk mempercantik tampilan di jilbab. Berdasarkan hasil wawancara dengan para pelanggan:

“Saya senang berbelanja di batik Satrio Manah, karena selain banyak pilihan batiknya juga pelayanannya sangat menyenangkan, pegawainya ramah-ramah dan juga pemiliknya mau ikut melayani hingga memberikan saran kepada saya, sepertinya juga bersifat sama dengan pelanggan lainnya, sehingga saya sangat nyaman dan senang berbelanja di batik Satrio Manah”.¹³³

Dapat disimpulkan dari pernyataan di atas bahwa batik Satrio Manah memberikan layanan yang baik pada pelanggannya, sehingga banyak pembeli yang senang tidak hanya karena batik yang dicari ada di batik Satrio Manah tetapi juga karena pelayanannya yang baik. Di sisi lain batik Satrio Manah juga selalu menawarkan produk-produk baru dan selalu memberikan kualitas produk yang bagus.

¹³² Wawancara dengan Ririn Hidayah (Karyawan Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 09.50 di Batik Satrio Manah.

¹³³ Wawancara dengan Anna Risarosiada (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 11 April 2019, pukul 10.30 di Batik Satrio Manah.

Sebagai peneliti saya juga melihat keramahan para karyawan di batik Satrio Manah dan terlihat juga banyak produk-produk yang dijual di *workshop* maupun *showroom* batik Satrio Manah ini. Saya melihat produk-produk yang tertata rapi, dan begitu banyak pilihan produknya.¹³⁴

Dari hasil penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat gambaran sifat *fatamah* yaitu cerdas dalam pengelolaan usaha industri batik Satrio Manah, dimana pemilik mempunyai ide-ide baru dari hasil informasi para konsumennya.

C. Penerapan Strategi Sifat-sifat Nabi di Batik Satrio Manah

Strategi adalah suatu alat untuk mencapai sebuah tujuan yang diinginkan, serta suatu keputusan yang bertujuan untuk membuat dampak yang besar serta dalam jangka yang panjang dalam meraih kesuksesan. Strategi pada hakikatnya adalah perencanaan (*Planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai suatu tujuan. Tetapi, untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya.¹³⁵

Strategi dikatakan sebagai suatu cara bagaimana agar usaha yang dijalankan akan semakin berkembang dan tidak hanya mendapatkan atau menghasilkan keuntungan yang sementara, tetapi juga dalam waktu yang panjang. Seperti yang dikatakan pendiri batik Satrio Manah:

“ Saya mengelola batik Satrio Manah sudah sejak lama dan dimulai benar-benar dari nol, sebenarnya memang awalnya membatik itu hanya

¹³⁴ Observasi, tanggal 11 April 2019, Pukul 10.00, di Batik Satrio Manah

¹³⁵ Nur Fatin. 2018. *Pengertian Strategi dan Konsepnya* diakses dari Seputarpengertian.blogspot.com, pada tanggal 8 Mei 2019 pukul 09:00.

kegiatan ibu rumah tangga untuk mengisi waktu luang, tetapi dari situlah saya berfikir bahwa kegiatan ini bisa menjadi suatu usaha. Sehingga saya memberanikan diri untuk mngembangkan usaha ini. Dari berfikir untuk mengembangkan usaha batik ini saya harus mempunyai strategi, karena pasti akan banyak rintangan-rintangan atau hambatan-hambatan nanti kedepannya.”¹³⁶

Dari hasil wawancara dengan pendiri batik Satrio Manah di atas menjelaskan bahwa usaha industri batik Satrio Manah ini tidak langsung berdiri besar dan terkenal di masyarakat atau warisan yang mana sudah ada dulunya dan kemudian dikembangkan, tetapi memang ibu Sri Ana memulainya dari awal dimana tidak ada seorangpun yang tau tentang batik Satrio Manah. Salah satu karyawan menambahkan penjelasannya:

“ Saya adalah salah satu karyawan yang sangat lama, karena saya sudah ikut sejak berdirinya batik ini. Ibu sri dulu mngejak kami para ibu-ibu untuk melakukan kegiatan bersama yaitu membatik dan saya tidak berfikir ternyata dari kegiatan itu bisa menghasilkan uang dan bisa sampai seperti sekarang ini.”¹³⁷

Penjelasan dari hasil wawancara tersebut menerangkan bahwa karyawan yang telah bekerja dari mulai berdirinya batik Satrio Manah melihat berjalannya dan berkembangnya batik Satrio Manah. Pembeli juga sedikit menjelaskan:

“saya adalah pelanggan yang rumah saya dekat sini, awalnya ibu saya yang menjadi langganan disini, karena saya sering diajak jadi saya juga sering berbelanja disini, memang sudah sangat lama sekali batik ini berdiri, saya masih ingat sekali bahwa ibu saya pertama kali membelikan kain batik untuk seragam lebaran keluarga kami”¹³⁸.

¹³⁶ Wawancara dengan Ibu Sri Ana (Pemilik Batik Satrio Manah sebelum Bapak Yogi atau Ibu dari Bapak Yogi), tanggal 15 April 2019, pukul 12.10 di Batik Satrio Manah.

¹³⁷ Wawancara dengan Sipah (Karyawan Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 12.20 di Batik Satrio Manah.

¹³⁸ Wawancara dengan Yulia (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 12.30 di Batik Satrio Manah.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pelanggan tersebut sudah menjadi pelanggan setianya dari awal bedirinya batik Satrio Manah. Terlihat dari pembeli yang sudah lama menjadi pelanggan yang awal mulanya orangtuanya yang menjadi pelanggan.

Terlihat dari dokumen dan sejarah yang diberikan bahwa sudah sejak lama dan usaha dimulai dari nol oleh bu Sri Ana yang awalnya hanya kegiatan ibu-ibu rumah tangga. Dari beberapa wawancara juga terlihat jika usaha industri batik Satrio Manah berdiri sudah cukup lama.¹³⁹

1. Sifat *Siddiq*

Batik Satrio Manah juga menerapkan sifat-sifat nabi seperti yang pertama sifat *Siddiq*. Seperti yang diungkapkan oleh pemilik batik:

“ seperti yang saya ketahui dan yang diajarkan oleh ibu saya bahwa ibu dan bapak saya mengembangkan usahanya tidak hanya dengan keras tetapi tidak lupa dengan meminta doa kepada Allah SWT. ibu saya juga menerapkan strategi sifat-sifat nabi salah satunya sifat siddiq, dimana ibu saya selalu menerapkan dan mengajarkan kepada saya, bahwa menjadi pengusaha itu harus bersikap jujur. Saya juga sadar dari apa yang ibu saya ajarkan bahwa seorang pengusaha bersikap jujur pasti tidak akan mengecewakan pelanggan dan juga diri sendiri, karena saya sendiri kalau ditipu itu pasti juga marah. Jadi saya menjalankan usaha juga melihat dari diri saya sendiri, saya berusaha memahami pelanggan, jika saya menjadi pelanggan apakah saya suka dengan pelayanan yang saya terapkan seperti itu. Ibaratkan saya bercermin dengan diri saya sendiri.”¹⁴⁰

Dari paparan di atas menjelaskan bahwa batik Satrio Manah ini menerapkan sifat nabi yaitu sifat *Siddiq* yang artinya jujur. Usaha industri batik Satrio Manah ini menjalankan usahanya dengan jujur, dimana produknya dijual sesuai dengan yang ditawarkan. Harga produk yang

¹³⁹ Observasi, tanggal 15 April 2019, Pukul 12.00, di Batik Satrio Manah

¹⁴⁰ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 12.45 di Batik Satrio Manah.

dijual adalah produk yang berkualitas, dan juga harga beli dengan harga yang ditawarkan sama tidak berubah atau ditambah. Pegawai batik Satrio Manah juga berpendapat:

“kami menerapkan sifat jujur untuk menjaga nama dan kualitas produk batik Satrio Manah, agar semua pelanggan senang jika berbelanja di batik kami. Kami jujur mulai dari bahan, produk yang kami jual dan juga perkataan kami tentang produk bahwa memang benar adanya dengan barang tersebut”.¹⁴¹

Penjelasan diatas menjelaskan bahwa karyawan batik Satrio Manah juga menerapkan sifat jujur kepada pelanggannya, untuk menjaga nama baik batik Satrio Manah. Pelanggan setia batik Satrio Manah juga menjelaskan:

“memang jujur para karyawannya, saya sering bertanya apakah batik yang saya inginkan masih ataukah sudah habis, mereka menjawabnya dengan jujur, atau jika saya tanya-tanya mereka juga menjawabnya tidak menutup-nutupi atau membuat seolah batiknya paling bagus. Dan paling saya suka jika uang saya yang saya berikan kelebihan mereka juga bilang dan mengembalikannya”.¹⁴²

Penjelasan di atas terlihat bahwa usaha industri batik Satrio Manah menerapkan sifat jujur dalam usahanya. Para pelanggan puas dengan strategi sifat jujur yang diterapkan.

Terlihat dari pelayanan yang diberikan karyawan kepada pelanggan bahwa mereka benar menerapkan sifat jujur. Pada waktu karyawan ditanya oleh atasan bahwa pelanggan memberikan komentar apa

¹⁴¹ Wawancara dengan Nanik Yulianti (Pegawai Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 12.55 di Batik Satrio Manah.

¹⁴² Wawancara dengan Yulia (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 13.15 di Batik Satrio Manah.

karyawan menjawab dengan jujur. Selain itu pemilik juga memberikan penjelasan yang sebenarnya ada di produk kepada para konsumen.¹⁴³

Dapat disimpulkan bahwa usaha industri batik Satrio Manah menerapkan Strategi manajemennya dengan sifat Siddiq yaitu jujur, yang diterapkan kepada konsumen dan sesama anggota batik Satrio Manah.

2. Sifat Amanah

Beberapa dari hasil wawancara diungkapkan bahwa jika pembeli memberikan komplain ada kain batik yang rusak oleh pihak batik Satrio Manah/pegawai akan diganti yang baru dengan ketentuan barang belum dibawa pulang. Karena di Batik Satrio Manah di persilahkan untuk membuka dan melihat-lihat kain batik sepuasnya sehingga pelanggan bisa meneliti betul apakah kain tersebut berkualitas atau tidak. Salah satu pegawai berpendapat:

“ saya sudah lama bekerja di sini sekitar 6 tahun dan saya faham betul bahwa bapak Yogi orangnya sangat bertanggung jawab terhadap pelanggannya dan juga para karyawannya, kita selalu diberikan waktu untuk istirahat dan beribadah, sampai kami makan pun di tempat kerja. Sebagian yang rumahnya dekat memang jika jam istirahat pulang dan itu pun bapak memperbolehkan, sehingga para karyawan itu malah lebih disiplin karna merasa diperhatikan dan dipercaya oleh bapak.”¹⁴⁴

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha industri batik Satrio Manah bertanggungjawan dengan para karyawannya. Pendapat pemilik batik Satrio Manah:

¹⁴³ Observasi, tanggal 15 April 2019, Pukul 13.00, di Batik Satrio Manah

¹⁴⁴ Wawancara dengan Katemi (Karyawan Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 13.20 di Batik Satrio Manah.

“ saya memang bertanggungjawab atas segala hal yang berkaitan dengan karyawan saya, karna mereka juga sudah membantu berjalannya usaha saya. Saya juga bertanggungjawab atas semua pelanggan saya supaya pelanggan saya mempercayai produk yang kami berikan”.¹⁴⁵

Hasil wawancara di atas menjelaskan batik Satrio Manah merekapkan sifat nabi yaitu *Amanah*. Sifat *Amanah* diterapkan tidak hanya oleh pemilik batik Satrio Manah tetapi juga oleh karyawan dan pengelola batik Satrio Manah. Pemilik batik menerapkan sifat *Amanah* terhadap pelanggannya dan juga terhadap karyawannya. Penerapan sifat *Amanah* yang dilakukan oleh bapak Yogi terhadap para karyawannya seperti yang dapat dilihat dari penjelasan hasil wawancara bahwa bapak Yogi memperlakukan para karyawannya dengan penuh tanggungjawab dan bapak Yogi selalu mengingatkan kepada para karyawannya untuk selalu bersikap baik terhadap para pelanggan. Seperti yang diungkapkan oleh pelanggan:

“saya belum banyak mengetahui tentang batik ini, saya baru dua kali bekerjasama dengan batik Satrio Manah dan sejauh ini mereka bertanggungjawab dengan pekerjaannya. Produk yang diantar ke kami hasilnya sesuai pesanan dan kualitasnya juga bagus. Sekarang saya sedang mengambil pesanan tersebut dan sesuai jadwal yang saya inginkan dan produknya sudah jadi”.¹⁴⁶

Dapat disimpulkan dari penjelasan tersebut bahwa pemilik dan karyawannya memiliki tanggungjawan kepada konsumen. mereka menyelesaikan pekerjaannya tepat pada waktunya dan memberikan produk yang sesuai dengan pesanan.

¹⁴⁵ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 13.25 di Batik Satrio Manah.

¹⁴⁶ Wawancara dengan Fida (Pembeli di Batik Satrio Manah), tanggal 15 April 2019, pukul 13.50 di Batik Satrio Manah.

Produk-produk yang ditampilkan adalah produk yang berkualitas dan juga karyawan yang bekerja terlihat fokus dengan pekerjaannya, karyawan juga melayani para konsumen dengan bertanggungjawab, karyawan dan juga pemilik batik Satrio Manah terbuka dengan setiap konsumen yang datang.¹⁴⁷

Tanggungjawab yang dilakukan tidak hanya untuk melatih karyawannya untuk bersikap baik dan melayani pelanggan dengan baik tetapi juga beliau selalu mengingatkan jika waktunya istirahat dan bekerja kembali yaitu disiplin dalam bekerja, tetapi bukan berarti para karyawan dikekang seperti kerja yang tegang justru di batik Satrio Manah terasa kekeluargaannya.

3. Sifat *Tabligh*

Selain sifat *Siddiq* dan *Amanah* usaha industri batik Satrio Manah juga menerapkan sifat *Tabligh* yang artinya menyampaikan. Penjelasan pendiri batik Satrio Manah:

“ anak saya mendesain produk batik ini dengan sangat baik sehingga banyak menarik pelanggan untuk membeli produk kami ini. Yogi ini mempromosikan kepada teman-temannya dan juga mempromosikan ke sosial media, dia menyampaikan kepada teman-temannya bahwa produknya adalah produk yang dijamin kualitasnya. Terkadang yang saya lihat dia juga menyampaikan kepada teman dan para pelanggan tetapnya jika membantu mempromosikan produknya akan diberi diskon ataupun kain batik gratis, ternyata anak saya mempunyai banyak strategi untuk mengembangkan usaha ini”¹⁴⁸

Dari penyampaian di atas menjelaskan bahwa bapak Yogi menerapkan strategi penjualan menggunakan sifat nabi yaitu sifat

¹⁴⁷ Observasi, tanggal 15 April 2019, Pukul 13.00, di Batik Satrio Manah

¹⁴⁸ Wawancara dengan Bapak Puspito (Pemilik Batik Satrio Manah sebelum Bapak Yogi), tanggal 15 April 2019, pukul 13.30 di Batik Satrio Manah.

Tabligh. Bapak Yogi dapat memberikan ide-idenya yang dapat menarik semakin banyak pelanggan. Dari strategi-strategi tersebut bapak Yogi semakin mengembangkan ide-idenya. Dari penjelasan di atas pemilik batik Satrio Manah menjelaskan:

“karyawan saya juga saya himbau untuk selalu bersikap ramah dan sopan kepada setiap pelanggan yang datang, karena dengan sikap ramah dan sopan akan memberikan kesan pertama yang membuat menarik para pelanggan kami. Saya juga sering menjelaskan kepada pelanggan kami tentang produk kami agar mereka lebih paham dengan usaha kami”.¹⁴⁹

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha industri batik Satrio Manah telah menerapkan sifat *Tabligh* yaitu menyampaikan kepada konsumen dan juga karyawannya. Seperti yang hasil wawancara:

“saya senang sekali dengan sikap para karyawan di sini, apalagi dengan ibu Sri Ana, dia selalu ikut melayani pelanggan dengan ramah, memberikan informasi dan juga memperlakukan saya seperti keluarga sendiri, padahal saya hanya pelanggan biasa. Para karyawan di sini juga sopan dan menyenangkan jika berbincang”.¹⁵⁰

Dapat disimpulkan bahwa konsumen merasakan strategi sifat *Tabligh* yang diberikan oleh usaha industri batik kepada konsumen dengan baik.

Karyawan yang bekerja di batik Satrio Manah memberikan pelayanan yang ramah kepada para konsumen. Tidak hanya pada pelayan yang berada di tempat kasir dan produk, tetapi juga karyawan yang bekerja di batik tulis dan cap, konsumen melihat-lihat dan bertanya-tanya

¹⁴⁹ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah sebelum Bapak Yogi), tanggal 15 April 2019, pukul 13.45 di Batik Satrio Manah.

¹⁵⁰ Wawancara dengan Lina (Pembeli Batik Satrio Manah sebelum Bapak Yogi), tanggal 15 April 2019, pukul 14.00 di Batik Satrio Manah.

par karyawan tersebut memberikan respon yang baik. Selain itu pemilik juga melakukan promosi kepada konsumen dengan sikap ramah hingga konsumen tertarik.¹⁵¹

Disimpulkan dari hasil wawancara dan observasi bahwa usaha industri batik Satrio Manah menerapkan sifat *Tabligh* terhadap konsumennya. Terutama karyawan yang berada di perbelanjaan mereka bersikap ramah terhadap konsumen karena memang itu mereka setting agar konsumen senang berbelanja di batik Satrio Manah.

4. Sifat *Fatanah*

Bapak Yogi juga selalu mencari informasi di sosial media atau pun di seseorang sekitar ataupun dengan partner kerjanya. Beliau selalu memantau juga berkembang bisnis di dunia maya maupun di sekitar kotanya, bagaimana peluang yang bagus untuk memasarkan usahanya, model-model baru yang lagi tren digemari oleh semua kalangan dan kemudian di kombinasikan dan diterapkan di usahanya. Istri pemilik batik Satrio Manah berkata:

“ saya sering melihat-lihat model baju di internet atau pun di sosial media bagaimana yang sekarang lagi tren di pasaran, selain itu saya memang sangat gemar melihat dan mengikuti desain-desain dan trend yang lagi buming sekali di dalam negeri maupun luar negeri yang kemudian saya terapkan di usaha batik saya, tetapi tetap saja saya tidak menghilangkan motif ciri khas kami, hanya saja nanti dikombinasikan di warna dan juga desain bajunya sebelum itu saya juga bermusyawarah terlebih dahulu dengan suami dan juga pengelola yang lain seperti mertua saya”¹⁵².

¹⁵¹ Observasi, tanggal 15 April 2019, Pukul 14.30, di Batik Satrio Manah

¹⁵² Wawancara dengan Ariza Rimayanti (Bendahara Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 09.00 di Batik Satrio Manah.

Dari penjelasan di atas terlihat bahwa usaha industri batik Satrio Manah menerapkan sifat *Fatanah* yang artinya cerdas, dimana bisa melihat atau membaca peluang yang bisa mengembangkan usahanya. Seluruh pengelola batik Satrio Manah mempunyai ide-ide sendiri yang saling melengkapi sehingga dapat memberikan solusi untuk memecahkan suatu masalah dan hambatan-hambatan dalam berjalannya usaha tersebut.

Pesaing-pesaing sangat banyak yang lebih berkembang dan juga tidak hanya usaha yang sama menyaingi tetapi juga usaha-usaha dengan produk lain sangat banyak ditemukan disekitar. Sehingga batik Satrio Manah selalu mencari ide-ide baru agar usahanya terus berjalan dan semakin berkembang. Lanjut pendapat pengelola batik Satrio Manah:

“tidak hanya kain batik dan baju batik yang kami produksi, tetapi juga aksesoris, tas dan juga yang pasti dibutuhkan kebanyakan masyarakat sekitar yaitu mukena. Kita selain memperhatikan fashion juga memperhatikan beribadah. Jadi kita mencari rezeki dan juga mencari berkah, dengan kami menjual mukena berarti secara tidak langsung kita mengajak pelanggan untuk beribadah dan juga dengan melayani pelanggan dengan baik berarti berarti kita menyenangkan hati pelanggan dari situ kita sudah senang karena mendapatkan berkah”.¹⁵³

Penjelasan tersebut menjelaskan bahwa batik satrio manah sangat memperhatikan peluang dan juga memperhatikan usahanya kejalan Allah SWT. Tetapi salah satu pelanggan berpendapat:

“saya kurang begitu senang dengan desain-desain yang ada di batik ini. Buat model baju bapak-bapak menurut saya monoton, saya tidak paham dengan yang dibilang istri saya kalau modelnya lucu-lucu. Mungkin buat model baju perempuan lucu-lucu, tapi yang baju laki-laki

¹⁵³ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 09.30 di Batik Satrio Manah.

ini menurut saya hanya itu-itu saja tidak ada banyak model yang baru”.¹⁵⁴

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa salah satu konsumen tidak sependapat dengan pemilik bahwa batik Satrio Manah menerapkan sifat cerdas, karena tidak di semua produknya diperhatikan.

Tidak semua karyawan batik Satrio Manah tahu tentang cara pemasaran dan pengembangan saat ditanya dimana pemasaran dan bagaimana cara pengembangannya. Bahkan pemilik pun tidak memiliki inisiatif untuk membuat produk kusus untuk anak kecil, hanya fokus untuk dewasa saja.¹⁵⁵

D. Keberhasilan Penerapan Strategi Sifat-sifat Nabi di Batik Satrio Manah

1. Sifat *Siddiq*

Keberhasilan penerapan disini terlihat saat banyaknya pelanggan datang dan juga banyak pembeli yang terus berdatangan. Tidak hanya bisa dilihat dari segi itu saja tetapi juga dapat dilihat dari semakin berkembangnya usaha industri batik Satrio Manah tersebut. Wawancara dengan salah satu karyawan:

“ bapak selalu mengajarkan untuk bersikap jujur dalam bekerja, jujur untuk pembeli, jujur untuk perusahaan dan jujur untuk diri saya sendiri. Dari sikap jujur yang saya rasakan itu sangat berdampak positif bagi orang di sekitar saya dan diri saya sendiri.”¹⁵⁶

¹⁵⁴ Wawancara dengan Farhan (Pembeli di Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 09.30 di Batik Satrio Manah.

¹⁵⁵ Observasi, tanggal 19 April 2019, Pukul 10.00, di Batik Satrio Manah

¹⁵⁶ Wawancara dengan Yuliati (Karyawan Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 09.20 di Batik Satrio Manah.

Dapat diketahui dari hasil wawancara tersebut bahwa sifat nabi *Siddiq* sangat berpengaruh dan berdampak positif untuk semuanya.

Seperti yang diungkapkan:

“ibu saya sudah mengajarkan sikap jujur dari sejak kecil, dari hal sekecil apapun diusahakan selalu jujur terhadap teman, orang tua maupun dengan orang yang tidak dikenal. Sehingga sikap ini menjadi kebiasaan dalam hidup saya. Saya menjalankan usaha ini juga dengan sangat jujur, saya jujur dengan sesama pengelola usaha, dengan keluarga, dengan karyawan, dan juga dengan para pelanggan saya. Dari situlah saya merasakan bahwa pelanggan saya semakin percaya dengan saya dan mereka semakin menyukai untuk berbelanja di showroom kami. Sampai-sampai ada pelanggan tetap yang ingin menjualkan barang kami kembali, sehingga lebih banyak kembali pelanggan kami”.¹⁵⁷

Pemaparan tersebut menjelaskan bahwa sifat *Siddiq* yang diterapkan oleh usaha industri batik Satrio Manah sangat berpengaruh terhadap usahanya dan sangat membantu pengembangan usaha tersebut. Seperti yang diungkapkan konsumen:

“sikap jujur pada pelayanan yang diberikan kepada saya membuat saya dan rekan-rekan kerja saya terus ingin bekerjasama dengan batik Satrio Manah, setiap ada acara pameran di tempat kerja saya, saya selalu bekerjasama untuk membawa produk-produk dari batik Satrio Manah”.¹⁵⁸

Dari penjelasan tersebut, menjelaskan bahwa keberhasilan menggunakan sifat jujur adalah mendapatkan konsumen tetap yang selalu ingin bekerjasama dengan usaha industri batik tersebut.

Terlihat dari banyaknya pengunjung yang datang karena sifat jujur yang diberikan. Setiap saat konsumen bergantian datang, ada yang

¹⁵⁷ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 09.40 di Batik Satrio Manah.

¹⁵⁸ Wawancara dengan Basri (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 09.50 di Batik Satrio Manah.

membawa keluarganya, teman-temannya, dan juga ada yang sendiri untuk membeli produk di batik Satrio Manah.¹⁵⁹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa banyak konsumen yang datang karena sifat jujur yang diterapkan oleh usaha industri batik Satrio Manah. Tidak hanya datang untuk melihat-lihat tetapi juga untuk membeli produk batik Satrio Manah.

2. Sifat Amanah

Keberhasilan yang di dapat dari penerapan sifat *Amanah* terlihat dari seberapa tanggungjawab yang diberikan kepada konsumen, dari situlah terlihat kepercayaan dari para konsumen dari perusahaan batik Satrio Manah. Menurut pelanggan:

“ Lebih senang berbelanja di batik Satrio Manah dan langsung ke workshopnya karena disitu saya akan sering berjumpa dengan pemiliknya secara langsung jadi saya disini lain mau berbelanja saya bisa membahas soal bisnis. Saya sering sekali bekerjasama dengan batik Satrio Manah jika saya diamanahi dari pihak kantor saya untuk membuat seragam buat acara-acara tertentu, pasti saya akan memesan di batik ini. Pertama saya suka dengan pemiliknya yang ramah, yang kedua produknya juga bagus, motifnya pun kebanyakan dari yang saya dan teman-teman kantor senangi. Jadi saya sangat suka sekali berbelanja di sini”¹⁶⁰.

Penjelasan di atas menerangkan bahwa dengan menerapkan sifat *amanah* sangat berpengaruh terhadap penjualan usaha industri batik Satrio Manah. Banyak pelanggan yang senang dengan pelayanan tersebut dan pastinya para pelanggan akan mempromosikan terhadap kerabat, teman atau pun masyarakat sekitar sehingga akan semakin bertambahnya pelanggan yang berdatangan. Pendapat pelanggan lainnya:

¹⁵⁹ Observasi, tanggal 19 April 2019, Pukul 09.00, di Batik Satrio Manah

¹⁶⁰ Wawancara dengan Novi Primadani (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 10.00 di Batik Satrio Manah.

“ Lebih senang lagi saya berbelanja di sini pelayanannya sangat bertanggung jawab, saya itu kan sering menjumpai di toko-toko lain yang jahitannya jelek dan saya komplain tapi pelayannya malah menyebalkan cara menjelaskan jadi bikin saya kapok belanja di tempat itu, tapi kalau di sini saya senang soalnya kebanyakan jahitannya rapi-rapi modelnya juga lucu-lucu kayak jarang gitu di pasaran, dan yang lebih saya membuat senang ya itu tadi karena pelayanannya sangat bertanggungjawab. Suatu saat waktu saya berbelanja dan mencoba-coba baju padahal saya tidak tahu bahwa ada sedikit kerusakan di baju yang mau saya coba dan karyawannya tahu langsung sama karyawannya di jelaskan bahwa ada kerusakan di bagian lengannya. Mikir saya pasti kalau toko lain dibiarkan saya, yang penting saya beli dan toko tidak akan peduli kalau nanti saya akan rugi”¹⁶¹.

Penjelasan dari pelanggan tersebut membuktikan bahwa sifat *Amanah* yang artinya dipercaya juga sangat berpengaruh terhadap berkembangnya usaha industri batik Satrio Manah. Dijelaskan dari hasil wawancara tersebut bahwa tidak hanya pemilik usaha industri batik Satrio Manah yang bertanggungjawab dapat dipercaya tetapi juga para karyawannya juga dapat dipercaya. Saat berwawancara dengan pemilik berkata:

“ dari yang saya rasakan dengan saya bertanggungjawab dengan pelanggan saya, saya mendapati banyak tawaran kerjasama dengan pelanggan saya. Karena para pelanggan saya mungkin percaya dengan hasil kerja usaha kami jadi para konsumen tidak kapok bekerjasama dengan kami”¹⁶².

Hasil wawancara di atas menerangkan bahwa pemilik usaha industri batik Satrio Manah juga merasakan dampaknya jika menerapkan sifat *Amanah* karena dengan sifat itu konsumen yang mempercayai batik Satrio Manah.

¹⁶¹ Wawancara dengan Ika Purnama Sari (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 10.10 di Batik Satrio Manah.

¹⁶² Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 10.30 di Batik Satrio Manah.

Dari yang terlihat memang ada satu konsumen yang saya jumpai sama waktu pertama kali datang, dan dia pernah menjelaskan bahwa pelayanan di batik Satrio Manah bertanggungjawab, dari situ saya percaya ternyata usapannya benar bahwa konsumen tersebut sering berbelanja di batik Satrio Manah.¹⁶³

Dapat disimpulkan bahwa dengan diterapkannya sifat *Amanah* yaitu tanggungjawab, keberhasilan yang dicapai adalah mendapatkan kepercayaan dari konsumen hingga konsumen datang lagi untuk membeli produk batik Satrio Manah.

3. Sifat *Tabligh*

Dengan besikap ramah dan sopan tentunya pelanggan akan bertadangan dan senang untuk berbelanja di Batik Satrio Manah. Dari hasil wawancara pelanggan tetap batik Satrio Manah:

“ orang itu pasti datang yang dilihat adalah pelayanannya, kalau dari pelayanannya saja sudah tidak baik pasti tidak akan balik lagi ke tempat itu, makanya saya senang berbelanja disini karna ramah sekali mbaknya yang dikasir itu. Jadi saya sering beli batik disini kadang saya ajak temen sama keluarga saya juga”¹⁶⁴

Dari penjelasan di atas diungkapkan bahwa pelanggan senang dengan sikap ramah yang diberikan oleh salah satu karyawan yang ada di batik Satrio Manah sehingga dia sering berbelanja bahkan mengajak teman-temannya. Seperti yang diungkapkan oleh karyawan:

“ sangat terlihat ya kalau pelanggan itu banyak yang datang karena sikap ramah kami, karena pernah sesekali saya tidak bersikap ramah dengan pelanggan karena saya merasa capek dan pelangganpun

¹⁶³ Observasi, tanggal 19 April 2019, Pukul 10.00, di Batik Satrio Manah

¹⁶⁴ Wawancara dengan Wahyu Ningtyas (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 10.40 di Batik Satrio Manah.

kelihatannya kecewa hingga dia pergi tanpa membeli produk kami, setelah itu saya sebisa mungkin bersikap profesional”.¹⁶⁵

Penjelasan dari hasil wawancara tersebut membuktikan bahwa usaha industri batik Satrio Manah dapat dipercaya oleh para pelanggannya sehingga para pembeli terus berdatangan tidak hanya satu dua kali tetapi berkali-kali untuk datang berbelanja.

Keberhasilan usaha insutri batik Satrio Manah tidak hanya berhenti disitu saja dengan sifat nabi yaitu sifat Tabligh yang artinya menyampaikan usaha industri batik Satrio Manah ini semakin berkembang. Sesuai dengan wawancara:

“ saya sebisa mungkin mendesain produk saya cara promosi saya dan juga semua yang berkaitan dengan usaha saya. Dari hasil desain saya ada yang suka dan ada yang tidak, tetapi alhamdulillah masih banyak juga yang suka dengan desain produk saya. Saya selalu melihatlihat di internet kira-kira desain yang mana yang cocok dan digemari oleh banyak orang. Dari situ banyak pelanggan yang tertarik melihat produk kami”.¹⁶⁶

Dapat disimpulkan bahwa dari hasil desain-desain dan promosi yang disampaikan oleh usaha industri batik Satrio Manah banyak konsumen dari luar kota yang melihat dan berbondong-bondong untuk membeli produk dari batik Satrio Manah.

Terlihat dari postingan yang saya lihat di Instragram tidak terlalu menarik penyampaian produknya dan juga sedikit komen yang diberikan, tetapi terlihat jelas jika di tempat lapangan memang banyak konsumen yang senang dengan sikap ramah karyawan dan banyak konsumen yang

¹⁶⁵ Wawancara dengan Nanik (Karyawan Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 10.45 di Batik Satrio Manah.

¹⁶⁶ Wawancara dengan Prayogi Science Gama Wijaya (Pemilik Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 11.00 di Batik Satrio Manah.

datang. Bahkan saya melihat sari salah satu pelanggan sedang bercakap santai dengan pemilik membicarakan kerjasama usaha ini.¹⁶⁷

Dari hasil wawancara dan observasi dapat disimpulkan bahwa keberhasilan yang didapat dari sifat *Tabligh* lebih banyak dibanding dengan sifat lainnya yang diterapkan, karena dari sifat itu konsumen merasa nyaman untuk berbelanja di batik Satrio Manah dan konsumen banyak yang kembali lagi tidak hanya berbelanja satu dua kali saja.

4. Sifat *Fatanah*

Usaha industri batik Satrio Manah telah menerapkan yaitu sifat *Fathanah* yaitu cerdas, dimana sifat *Fathanah* ini bisa membantu berjalannya usaha industri batik Satrio Manah. Terlihat dari hasil wawancara dengan pengelola usaha:

“ tidak terlalu berdampak dengan sifat cerdas ini, karena saya akui saya tidak begitu pintar untuk membuat ide-ide baru ataupun mendapatkan konsumen besar baru. Jadi konsumen saya yang membeli produk secara besar hanya konsumen tetap”.¹⁶⁸

Hasil wawancara menerangkan bahwa tidak banyak dampak yang diberikan dari penerapan sifat *Fatanah* ini, karena tidak maksimal penerapan yang di berikan kepada konsumen. seperti yang dungkapkan konsumen:

“ seperti halnya promosi yang diberikan kurang dan juga terlalu fokus kepada baju wanita, sehingga kurang menarik perhatian. Seperti waktu saya kemaren membawa produk batik Satrio Manah ke Palembang itu tidak banyak orang yang mengenal dan hanya sedikit peminatnya. Saya mulai berfikir sangat sayang sekali produk yang bagus ini tidak banyak

¹⁶⁷ Observasi, tanggal 19 April 2019, Pukul 11.00, di Batik Satrio Manah

¹⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Sri Ana (Pemilik Batik Satrio Manah sebelum Bapak Yogi atau Ibu dari Bapak Yogi), tanggal 19 April 2019, pukul 12.25 di Batik Satrio Manah.

yang berminat mungkin karena sedikitnya jaringan koneksi perusahaan industri batik ini”.¹⁶⁹

Dari paparan di atas dijelaskan bahwa penerapan sifat *Fathanah* itu berdampak positif di usaha industri Batik Satrio Manah tetapi belum sepenuhnya sifat tersebut diterapkan sehingga banyak konsumen yang tidak mengetahuinya. Seperti yang diungkapkan pengelola batik Satrio Manah:

“saya menyadari bahwa tidak terlalu berdampak dengan penerapan sifat fatanah ini karena memang saya dan suami saya belum begitu banyak jaringan untuk mempromosikan produk kami hingga ke luar jawa. Kami juga baru menata usaha kami ini, yang sebelumnya di kekola oleh mertua saya”.¹⁷⁰

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan sifat fatanah tidak sepenuhnya di terapkan dalam mengelola usaha industri batik Satrio Manah sehingga berdampak sedikitnya konsumen yang mengetahui usaha industri ini.

Dari yang terlihat memang tidak banyak postingan yang diberikan di sosial media, padahal itu sangat penting untuk menarik konsumen untuk berdatangan membeli produk batik Satrio Manah. Mereka kurang totalitas dalam pemasarannya di sosial media.¹⁷¹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan dari sifat Fatanah kurang dirasakan hanya berlaku di sekitar kota saja. Untuk

¹⁶⁹ Wawancara dengan Edi Susanto (Pembeli Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 12.30 di Batik Satrio Manah.

¹⁷⁰ Wawancara dengan Ariza (Bendahara Batik Satrio Manah), tanggal 19 April 2019, pukul 12.45 di Batik Satrio Manah.

¹⁷¹ Observasi, tanggal 19 April 2019, Pukul 13.00, di Batik Satrio Manah

konsumen di luar Jawa belum banyak mengetahui usaha industri batik Satrio Manah ini.

E. Profil Batik Gajah Mada Tulungagung

1. Sejarah

Pada mulanya CV. Saha Perkasa Gajah Mada merupakan home industri yang menyediakan bahan baku, sedangkan pengerjaan di serahkan pada buruh disekitar perusahaan. Pada awal perintisan batik pada tahun 1975 dan mulai dibuka tahun 1979. Batik Gajah Mada ini hanya memproduksi batik tulis yang berupa kain panjang, namun dalam perkembangannya mulai memadukan batik dan kombinasi kain batik cap dan batik tulis.

Seiring dengan perkembangan fashion dan kebutuhan konsumen, CV. Saha Perkasa Gajah Mada menciptakan mutu dan warna modern untuk batik yang cocok untuk desain fashion (dibuat busana siap pakai) yang sedang tren digemari konsumen dengan kreatifitas yang bersaing. Pada tahun 1991 batik Gajah Mada memulai kreatifitas dibidang batik printing yang mendapatkan pesanan PEPABRI dengan skala nasional, tahun 2001 batik Gajah Mada diberi kesempatan untuk pameran di Arena Pekan Raya Jakarta untuk mewakili batik di Tulungagung, ditahun yang sama juga diberi kesempatan untuk mewakili batik Tulungagung pameran di Surabaya EXPO.

Pada tahun 2003 batik Gajah Mada di beri kepercayaan oleh Bupati Tulungagung Bapak Ir. Heru Cahyono, MM untuk mengadakan pagelaran

Batik yang diadakan di pendopo kabupaten Tulungagung dengan perancang busana Ike Yuliana Sari, pada tanggal 28 Agustus 2003 sampai 17 September, mengisi stan pameran produk unggulan batik Tulungagung di pasar Paing, pada tanggal 16 Oktober juga di beri kepercayaan dalam acara gelar Batik Gajah Mada dalam rangka malam akbar Polwil Kediri, pada bulan Oktober di beri kepercayaan acara pameran tepat guna yang diadakan di Sidoarjo. Pada tanggal 15-19 Oktober PPE di arena pekan Raya Jakarta, Batik Gajah Mada juga di beri kepercayaan mewakili produk unggulan batik Tulungagung.

Para mitra usaha dan pelanggan merupakan perhatian utama dalam menjalankan usaha senantiasa meningkatkan sistem dan produksi kerja, sehingga kebutuhan dan keinginan para mitra usaha dan pelanggan selalu terjamin dan terpenuhi.¹⁷²

Workshop batik Gajah Mada beralamatkan Jl. Gajah Mada III No. 17 Ds. Mojosari Kec. Kauman Tulungagung, Gama Gallery Batik Gajah Mada beralamatkan di Jl. KH. Agus Salim Tulungagung, dan Show room Gajah Mada di Jl. Pangerangan Antasari Kenayan Tulungagung.¹⁷³

Visi batik Gajah Mada adalah menumbuh kembangkan batik Indonesia melalui Standart Profesionalisme Perusahaan.

Misi bati Gajah Mada:

- Meningkatkan kualitas mutu produksi batik sebagai budaya bangsa yang diakui oleh dunia

¹⁷² Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2004.

¹⁷³ Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2018.

- Meningkatkan daya saing produksi batik Tulungagung
- Mewujudkan pertumbuhan ekonomi dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat
- Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia staf karyawan batik Gajah Mada
- Membuka cabang Outlet dan melayani pasar online.¹⁷⁴

2. Produk

Jenis-jenis batik produksi batik Gajah Mada:

- Jenis Batik Tulis: batik tulis asli dan batik tulis kombinasi cap
- Jenis Batik Cap: batik cap, batik cap kombinasi batik tulis, dan batik cap kombinasi batik printing
- Jenis Batik Printing: batik printing, batik printing kombinasi batik cap, batik printing kombinasi tulis dan cap
- Jenis Batik Abstrak: batik abstrak dan batik abstrak kombinasi

Jumputan

Jenis-jenis material kain:

- Bahan Cotton 100 %
 - Kain Blacu
 - Kain Mori
 - Prima Srikandi
 - Prima Elar
 - Primisima

¹⁷⁴ Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2013.

- Prima Meskres kualitas prima
- Biru Meskres
- Sutra
 - Sutra Polos
 - Sutra Kembang
 - Sutra Organdi
 - Sutra Sifon Kotak
- Paris
 - Paris Polos
 - Paris Kotak
 - Paris Salu

Jenis motif batik Gajah Mada:

- Motif batik
 1. Butal Merah
 2. Sekar Jagad
 3. Latar Ireng
 4. Boket
 5. Lereng Kembang
 6. Latar Buntal Latar Ireng
 7. Senthe Buket
 8. Lengko Buket
 9. Parung Buket
 10. Parung Ombak Banyu, dan masih banyak lainnya hingga 36 motif

- Motif Batik Putihan
 1. Parang Sujen
 2. Parang Kesit
 3. Parang Klitik
 4. Parang
 5. Parang Pamor
 6. Barong Kesit
 7. Barong
 8. Parang Rusak
 9. Parang Wenang Seling Parung
 10. Krantil
 11. Bledak¹⁷⁵
- Produk-produk yang di hasilkan sangat banyak berupa:
 - Batik Kain Panjang: Batik Tulis, Cap, Printing, dan Kombinasi
 - Batik Pakaian Jadi:
 - ✓ Kemeja Lengan Pendek dan Panjang
 - ✓ Kemeja Safari Lengan Pendek dan Panjang
 - ✓ Blouse
 - ✓ Blouse Firing
 - ✓ Dress Pendek dan Panjang
 - ✓ Abaya

¹⁷⁵ Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2004.

- Batik Tas
- Batik Dompot
- Batik Aksesoris¹⁷⁶

3. Pemasaran

Seragam yang pernah di kerjakan antara lain:

- Tahun 2006-2013 Seragam Kegiatan Kabupaten Tulungagung
- Tahun 2012 Seragam BRI Kabupaten Tulungagung

Seragam BPD Kota Kediri

Seragam BPD Kabupaten Kediri

- Tahun 1996, 2010-2011 Seragam BPD Kabupaten Tulungagung
- Tahun 2009 Seragam BPR JATIM
- Tahun 2003-2006 Seragam KOPRI Blitar
- Tahun 2004 Seragam SD, SMP, SMA Kabupaten Tulungagung
- Tahun 2000 Seragam BKP – AI
- Tahun 1998 Seragam Partai Golkar untuk 3 wilayah (Kediri, Blitar, dan Tulungagung
- Tahun 1991-1993 Seragam Veteran

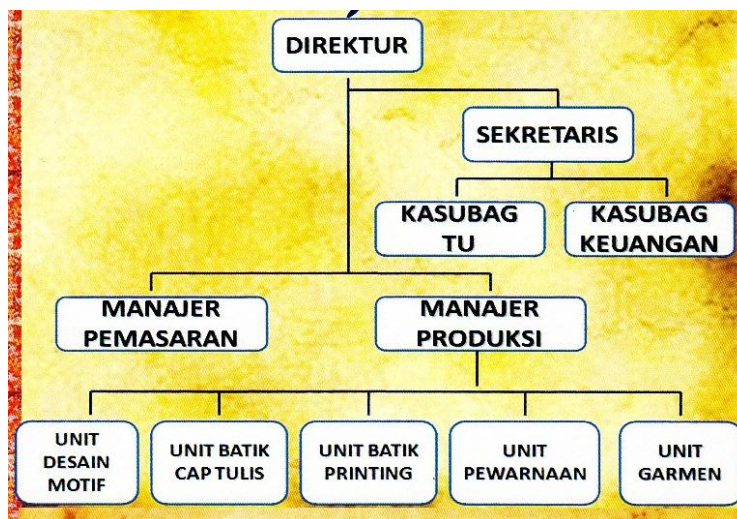
Seragam ‘45

Seragam Purnawirawan ABRI¹⁷⁷

¹⁷⁶ Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2013.

¹⁷⁷ Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2013.

4. Struktur Organisasi



Gambar 4.2

1. Direktur: Danu Mulyo
2. Sekretaris dan Kasubag Keuangan: Munganah
3. Kasubag TU: Dewi Kurniarahmawati
4. Manajer Pemasaran: Ita Nurwahyuasri
5. Manajer Produksi: Munganah dan Ike Yulianasari
6. Unit Desain Motif: Puat Anangsari
7. Unit Batik Cap Tulis: Defi Ariestawati
8. Unit Batik Printing: Mulyanto
9. Unit Pewarnaan: Supriyadi
10. Unit Garment: Ike Yulianasari¹⁷⁸

Berikut beberapa nama karyawan yang bekerja di usaha industri

Batik Gajah Mada:

¹⁷⁸ Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2013.

- Desa Mojosari:
 - ✓ Mulyanto ✓ Ngari
 - ✓ Haryono ✓ Dewi
 - ✓ Bakri ✓ Roden
 - ✓ Supri ✓ Lis
 - ✓ Maji
- Desa Bolarejo:
 - ✓ Yanto ✓ Bambang
 - ✓ Ali ✓ Daren
 - ✓ Didik ✓ Sudri
 - ✓ Yudi
- Desa Gondang:
 - ✓ Sayful ✓ Hadi
 - ✓ Parni ✓ Miftah
- Desa Karangrejo
 - ✓ Yoko
- Kota Blitar
 - ✓ Kusnul ✓ Krida
 - ✓ Yosep ✓ Rokim
- Kota Trenggalek
 - ✓ Atik ✓ Nika
- Dsb.¹⁷⁹

¹⁷⁹ Dokumen Batik Gajah Mada, Tahun 2019.

F. Gambaran Sifat-sifat Nabi di Batik Gajah Mada Tulungagung

1. Sifat *Siddiq*

Batik Gajah Mada yang beralamatkan di Jl. Gajah Mada III No. 17 Ds. Mojosari Kec. Kauman Tulungagung ini, memproduksi batik dengan banyak macam motif batik. Selain itu tidak hanya memproduksi batik kain panjang tetapi juga mengolah batik kain panjang menjadi baju dan juga aksesoris. Awal mula berdiri industri batik Gajah Mada memang hanya memproduksi batik kain panjang dan juga dengan motif yang sedikit karena begitu banyak model yang diketahui.

Seiring berkembangnya jaman dan semakin berkembangnya usaha industri batik Gajah Mada tersebut bertambahlah motif batik dan kreasi-kreasi pengolahan batik kain panjang menjadi banyak produk. Berdasarkan wawancara dengan pemilik batik Gajah Mada:

“ kami menjalankan bisnis dengan jujur sehingga sampai sekarang tetap ada saja yang memesan seragam atau pun produk-produk kami yang lainnya, seperti sekarang ini kami sedang mengerjakan seragam SMP Kunir Blitar. Karena anak bapak Danu ada banyak jadi ada banyak yang membantu mengelola. Apalagi sekarang mereka sudah berumah tangga semua jadi lebih banyak lagi yang bisa mengutarakan ide-ide, dan juga semakin banyak yang membantu mempromosikan”¹⁸⁰

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa diterapkannya sifat jujur kepada para konsumen batik Gajah Mada, dan banyak sekali pengelolaan yang ada di batik Gajah Mada. Menurut penjelasan pengelola batik Gajah Mada:

¹⁸⁰ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 10.45 di Batik Gajah Mada.

“perkataan yang saya utarakan kepada konsumen saya pasti saya utarakan dengan kenyataannya, selama itu tentang produk batik Gajah Mada, kalau sampai yang bersifat pribadi saya tidak akan menjawab. Selama konsumen tidak menanyakan hal yang bersifat sensitif sebisa mungkin saya akan menjawabnya sesuai dengan kenyataannya”¹⁸¹

Dari hasil wawancara menjelaskan bahwa pengelola usaha industri batik Gajah Mada ini selalu berkata jujur terhadap konsumennya selama tidak membicarakan diluar produk ataupun bisnis. Seperti yang diutarakan oleh salah satu konsumen:

“saya pernah disalahkan oleh karyawan padahal itu bukan kesalahan saya, saat ditanya oleh pemilik dia tidak berkata jujur, malah saya yang disalahkan. Untung saja ada saksi mata yang melihat yaitu karyawan lain dan juga teman saya. Tetapi saya sudah memaafkan karyawan tadi, dan saya nasihati untuk tidak mengulangnya kembali”.¹⁸²

Dari penjelasan diatas terlihat tidak semua karyawan Gajah Mada menerapkan jujur di dalam bekerja dan melayani konsumen, malah membuat konsumen menjadi korban.

Dari yang terlihat banyak karyawan dan pemilik memberikan informasi-informasi dengan jujur sesuai dengan yang ada di dokumen. Selain itu mereka juga memberikan informasi kepada konsumen tentang produk yang diketahui.¹⁸³

Dapat disimpulkan gambaran sifat *Siddiq* di usaha industri batik Gajah Mada belum begitu ada. Tidak seterusnya para karyawan usaha industri batik Gajah Mada melakukan kejujuran dalam bekerja.

¹⁸¹ Wawancara dengan Ita (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 11.00 di Batik Gajah Mada.

¹⁸² Wawancara dengan Siska (Pembeli di Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 11.20 di Batik Gajah Mada.

¹⁸³ Observasi, tanggal 6 April 2019, Pukul 11.00, di Batik Gajah Mada.

2. Sifat Amanah

Para karyawan usaha industri batik Gajah Mada melaksanakan pekerjaannya dengan penuh tanggungjawab. Dimana mereka selalu fokus dengan pekerjaan mereka masing-masing. Menurut wawancara dengan salah satu karyawan:

“di sini memang semua karyawan menerapkan dan taat dengan peraturan tapi tetap saja kami juga manusia kadang sakit jadi kami terkadang kalau ada kepentingan kami ijin. Meskipun demikian bapak bos tidak marah bapak memaklumi jika memang itu penting. Sebenarnya bapak ibuk dan juga anak-anak semua bersikap biasa kepada para karyawan, malah kita sudah dianggap keluarga. Tetapi kita juga sadar bahwa kita pekerja jadi kita harus tetap disiplin biar tidak menyusahkan. Kita di sini saja sudah sangat bersyukur karena dikasih tempat dan rejeki. Jadi kita tinggal menjalankan amanahnya saja”.¹⁸⁴

Dari penjelasan tersebut menerangkan para karyawan usaha industri batik Gajah Mada sangatlah disiplin dan mengikuti peraturan yang dibuat. Untuk pekerja yang tempat tinggalnya diluar desa atau luar kota disediakan tempat tinggal atau mes di tempat produksi. Seperti wawancara dengan salah satu karyawan:

“ Banyak juga yang tinggal disini karena tempat tinggal kita jauh. Saya sendiri juga tinggal di sini terkadang pulang 2 minggu sekali atau 1 bulan sekali. Rumah saya ada di Trenggalek jadi kalau harus pulang setiap hari pasti terlalu jauh dan capek untung saja bos kita pengertian membuatkan mes, tapi sebelum saya masuk di perusahaan batik ini tempat buat karyawan sudah ada, ada banyak juga yang tinggal di sini. Seperti karyawan yang rumahnya Blitar juga tinggal di sini ada juga dari Gondang dan Blorejo yang tinggal di sini, memang tidak begitu jauh, tetapi mereka sebagian memilih tinggal di sini karena jika berangkat dari rumah katanya harus bangun pagi dan merasa lebih capek. Kebanyakan yang tinggal di sini belum berkeluarga jadi kami senang-senang saja jika tinggal di sini”.¹⁸⁵

¹⁸⁴ Wawancara dengan Roden (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 11.30 di Batik Gajah Mada.

¹⁸⁵ Wawancara dengan Atik (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 11.45 di Batik Gajah Mada.

Hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa usaha industri batik Gajah Mada menyediakan tempat tinggal untuk karyawannya yang bertempat tinggal di luar desa maupun luar kota. Pengelola usaha sangat memperhatikan kenyamanan para karyawan. salah satu pelanggan menjelaskan:

“saat saya berbelanja di sini saya sering dibantu oleh karyawan memilih-milihkan baju yang cocok dengan saya dan juga anak saya. Selain itu karyawan yang melayani saya selalu bertanggungjawab atas pekerjaannya sehingga saya percaya dengan pekerjaan mereka”.¹⁸⁶

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa konsumen mempercayai dengan pekerjaan karyawan yang penuh dengan tanggungjawab dalam bekerja.

Para karyawan bertanggungjawab dengan pekerjaannya, terlihat dari cara mereka selalu fokus mengerjakan apa yang sudah menjadi kewajibannya untuk dikerjakan, dan juga setelah selesainya istirahat mereka langsung kembali ke tempat masing-masing untuk melanjutkan pekerjaan mereka.¹⁸⁷

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa ada gambaran sifat Amanah yang dilakukan oleh karyawan dan pengelola di usaha industri batik Gajah Mada.

3. Sifat *Tabligh*

Penyampaian yang baik dalam pelayanan akan mengundang banyak konsumen yang datang untuk berbelanja produk yang di gemari.

¹⁸⁶ Wawancara dengan Nafik (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 12.00 di Batik Gajah Mada.

¹⁸⁷ Observasi, tanggal 6 April 2019, Pukul 11.00, di Batik Gajah Mada.

Apalagi dengan sifat yang ramah dan sopan dalam menjelaskan produk, memberikan promosi yang menarik konsumen, hingga konsumen penasaran. Seperti yang dilakukan oleh usaha industri batik Gajah Mada.

Berikut penjelasan karyawan batik Gajah Mada:

“kami mengutamakan sifat ramah dan sopan kepada para konsumen kami, agar para konsumen nyaman untuk berbelanja di tempat kami. Tidak hanya itu kami selalu membantu yang terbaik untuk konsumen kami jika mereka kebingungan dalam memilih produk kami”.¹⁸⁸

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa karyawan batik Gajah Mada membantu konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan konsumen, dan juga selalu bersikap ramah terhadap konsumen.

Penjelasan konsumen batik Gajah Mada:

“karyawan disini baik perilakunya, sopan kekita, tapi menurutku kurang memberikan masukan jika ditanya pendapat tentang batik yang kami pilih, yang lain terlalu pendiam kecuali mbak dewi sama mbak ita itu mereka ramah sekali dan selalu memberikan solusi jika saya bingung memilih batik”.¹⁸⁹

Dari hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa konsumen melihat tidak semua karyawan di usaha industri batik Gajah Mada bersikap ramah dengan pengunjung. Hanya beberapa karyawan saja yang bersikap ramah. Penjelasan dari karyawan:

“ibu selalu mngejarkan kepada kami untuk selalu bersikap ramah kepada konsumen yang datang berkunjung ke batik kita. Sebisa mungkin kita berinteraksi agar konsumen senang dengan sikap kita. Tapi memang ada beberapa teman saya yang malu jika berhadapan dengan konsumen karena memang sifatnya yang pendiam”.¹⁹⁰

¹⁸⁸ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 12.30 di Batik Gajah Mada.

¹⁸⁹ Wawancara dengan Rina (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 12.45 di Batik Gajah Mada.

¹⁹⁰ Wawancara dengan Atik (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 12.45 di Batik Gajah Mada.

Dari penjelasan di atas diketahui bahwa para karyawan memberikan sikap yang ramah terhadap konsumennya, tetapi juga sebagian karyawan memiliki sifat yang pemalu sehingga jika berhadapan dengan konsumen terlihat seperti tidak ramah.

Dari yang saya lihat sendiri di batik Gajah Mada telah memberikan pelayanan yang sopan dan ramah. Tidak hanya disitu para karyawan juga selalu ramah menyakan dengan senyum dan memberikan saran untuk memakai produk yang cocok. Sehingga pelayanan di batik Gajah Mada membuat pelanggan puas dengan pelayanan tersebut.¹⁹¹

Dapat disimpulkan bahwa terlihat beberapa gambaran sifat *Tabligh* yaitu menyampaikan yang diartikan dengan penyampaian yang sopan santun dan juga ramah, selain itu juga memberikan promosi dengan cara yang dimengerti.

4. Sifat *Fatanah*

Usaha industri batik Gajah Mada ini memiliki banyak pengelola yang semuanya membantu untuk berjalannya usaha dan berkembangnya usaha. Ide-ide yang mereka berikan sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha ini. Seperti yang dikemukakan oleh karyawan:

“ batik Gajah Mada awalnya memproduksi batiknya hanya dengan satu jenis kain yaitu kain Mori yang kemudian di olah dengan cara batik tulis dan juga batik cap, karena semakin lama bertambah ilmu dan dunia semakin berkembang akhirnya kain batik dan juga cara-caranya pun semakin bermacam-macam. Dan memunculkan produk baru seperti garmen yang diberi label “GM” selai itu kami juga menjual aksesoris, tas, dan juga dompet. Tidak hanya disitu karena sisa-sisa kain potongan

¹⁹¹ Observasi, tanggal 6 April 2019, Pukul 12.00, di Batik Gajah Mada.

membuat baju sangat banyak, kami juga memanfaatkannya terkadang dompet dibuat dari kain sisa-sisa sehingga menjadi motif yang berbeda-beda di satu dompet, begitu juga tas dan aksesoris”.¹⁹²

Penjelasan di atas menjelaskan bahwa usaha industri batik Gajah Mada awalnya hanya menggunakan satu jenis kain dan dua cara membatik, kemudian semakin berkembang dan terus berkembang. Dengan semakin berkembangnya batik Gajah Mada pengelola menambahkan produk-produk baru yang bisa menarik pelanggan.

Penjelasan salah satu konsumen:

“di sini banyak macam aksesorisnya dan juga baju-baju jadinya pun banyak pilihannya. Menurut saya mereka mendesainnya sangat pintar, karena saya bisa memesan motif yang saya inginkan kemudian dari kain batik yang saya pesan tersebut saya bisa memilih model bajunya sendiri dan diukur di sini. Sangat jarang sekali ada batik yang seperti ini”.¹⁹³

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa cara yang dilakukan untuk menarik pelanggan berbeda dengan yang lainnya karena mempunyai ide mengutamakan pelayanan konsumen dibebaskan untuk memilih motif dan model baju batik sesuai dengan yang diinginkan.

Wawancara dengan pengelola batik Gajah Mada:

“ kami memberikan pelayanan spesial untuk pelanggan setia kami, jadi jika pelanggan itu sudah sering berbelanja di tempat kami, kami mempersilahkan untuk memesan motif, warna, jenis kain, hingga menjadikan produk jadi di tempat kami walaupun tidak dengan jumlah yang besar”.¹⁹⁴

¹⁹² Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 13.30 di Batik Gajah Mada.

¹⁹³ Wawancara dengan Lia (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 14.00 di Batik Gajah Mada.

¹⁹⁴ Wawancara dengan Ita (Pengelola Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 14.20 di Batik Gajah Mada.

Dari hasil wawancara dapat di jelaskan bahwa batik Gajah Mada memberikan pelayanan yang lebih kepada konsumen tetapnya untuk dapat memilih sesuai dengan selera konsumen dan dapat memesan produk jadi sesuai dengan ukurannya meskipun pesanan dalam jumlah yang kecil.

Sebagai peneliti saya juga melihat pelayanan para karyawan di batik Gajah Mada yang pintar dalam berkomunikasi sehingga konsumen nyaman dan memberikan informasi lebih kepada karyawan batik Gajah Mada. Tetapi terlihat produk yang di tampilkan tidak ada perubahan pada saat beberapa kali berkunjung.¹⁹⁵

Dari hasil penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat gambaran sifat fatanah yaitu cerdas dalam pengelolaan usaha industri batik Satrio Manah, dimana pemilik mempunyai ide-ide baru dari hasil informasi para konsumennya.

G. Penerapan Strategi Sifat-sifat Nabi di Batik Gajah Mada Tulungagung

1. Sifat *Siddiq*

Strategi di sini membicarakan tentang tujuan usaha industri batik Gajah Mada untuk mendapatkan hasil yang panjang dikedepannya, dimana usaha industri batik Gajah Mada ini akan terus semakin berkembang dan akan semakin banyak konsumennya. Seperti yang dikatakan:

“ karena saya bekerjanya di bagian toko dan juga sedikit membantu para pengelola jadi sedikit faham dengan strategi pengelolaan batik Gajah Mada ini. Yang paling utama strategi yang terapkan di sini

¹⁹⁵ Observasi, tanggal 11 April 2019, Pukul 10.00, di Batik Gajah Mada.

adalah bersikap jujur jadi kita melayani para konsumen dengan sikap jujur. Tidak hanya konsumen yang kita berikan sikap jujur tetapi juga sesama dengan karyawan, apalagi dengan para pengelola kita harus bersikap jujur. Karena dengan bersikap jujur kita jadi saling percaya satu sama lain”¹⁹⁶.

Hasil wawancara menjelaskan bahwa dalam usaha industri batik Gajah Mada menerapkan strategi sifat nabi yaitu sifat *siddiq* yang artinya jujur. Selain itu sifat ini tidak hanya diterapkan pada para konsumen tetapi juga diterapkan kepada sesama karyawan batik Gajah Mada. Jadi setiap karyawan batik Gajah Mada menerapkan sifat jujur dalam bekerja. Arti bersifat jujur dalam bekerja di sini adalah para pekerja jujur dalam hal apa yang dilihat, didengar, dilakukan sama dengan yang dibicarakan. Seperti keterangan dari karyawan:

“kita sesama karyawan pasti bersikap jujur, semisal saya diberikan amanah untuk mengerjakan batik motif A yang pasti nantinya saya akan mengerjakan motif tersebut dengan teman kerja saya dan memberi tahu teman saya untuk bekerja bersama tidak saya kerjakan sendiri supaya mendapat pujian atau honor lebih.”¹⁹⁷

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa karyawan sudah menjalankan sifat jujur di tempat kerjanya dan juga diterapkan kepada sesama karyawannya. Salah satu konsumen menjelaskan:

“saya tidak begitu faham apakah semuanya melakukan kejujuran disini, tapi setau saya memang saya dilayani dengan jujur, apapun yang saya tanya tentang batik yang saya beli pasti dijawabnya dengan benar, mulai dari harganya, bahannya saya tanya beda karyawan jawabannya sama”¹⁹⁸.

¹⁹⁶ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 14.30 di Batik Gajah Mada.

¹⁹⁷ Wawancara dengan Lis (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 14.40 di Batik Gajah Mada.

¹⁹⁸ Wawancara dengan Lia (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 6 April 2019, pukul 15.00 di Batik Gajah Mada.

Hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa strategi sifat jujur diterapkan oleh para karyawan terhadap konsumen untuk menjaga kualitas dari produk dan juga pelayanan usaha industri batik Gajah Mada.

Dari yang terlihat pelayanan yang diberikan karyawan kepada pelanggan bahwa mereka benar menerapkan sifat jujur. Pada waktu karyawan ditanya oleh atasan bahwa pelanggan memberikan komentar apa karyawan menjawab dengan jujur. Selain itu pemilik juga memberikan penjelasan yang sebenarnya ada di produk kepada para konsumen.¹⁹⁹

Dapat disimpulkan bahwa usaha industri batik Gajah Mada ini menerapkan strategi dengan sifat *Siddiq* dalam mengelola usahanya, yaitu berperilaku jujur kepada konsumennya maupun sesama dengan karyawannya.

2. Sifat Amanah

Strategi yang harus dilakukan di usaha industri batik Gajahm Mada adalah bertanggungjawab, karena dengan bertanggungjawab konsumen akan percaya dengan produk dan juga karyawan di batik Gajah Mada.

Seperti penjelasan karyawan:

“ bila ada konsumen yang komplain dengan produk kami selama memang benar-benar produk kami ada yang cacat ataupun kami salah dalam melayani pasti kami akan ganti rugi, tetapi jika konsumen itu hanya mengada-ngada misal dia beli baju batik ditempat kami dan saat sudah pulang beberapa hari kemudian bilang bahwa ada yang robek, padahal kami selalu mempersilahkan untuk mengecek dan mencoba dulu barang

¹⁹⁹ Observasi, tanggal 6 April 2019, Pukul 14.00, di Batik Gajah Mada.

jika mau di beli, berarti pembeli tadi itu hanya mengada-ada supaya mendapatkan ganti.”²⁰⁰

Dari hasil wawancara diatas menerangkan bahwa karyawan selalu melakukan pelayan yang terbaik untuk para konsumennya. Konsumen dibebaskan untuk melihat-lihat semua produk di batik Gajah Mada dan akan diberikan ganti rugi jika produk yang diberikan cacat. Penjelasan dari salah satu karyawan:

“semua karyawan di sini di ajari untuk bertanggung jawab dalam pekerjaannya jadi apa yang di amanahkan oleh bapak dan ibuk kami jalankan, semisal seperti saya di bagian batik cap dan ada orderan harus selesai besok misalnya, jadi saya juga harus bertanggungjawab untuk segera menyelesaikan pekerjaan saya itu, sehingga bapak ibuk juga tidak di komplain oleh pembelinya”.²⁰¹

Dari penjelasan tersebut terbukti bahwa para karyawannyapun juga menerapkan sifat Amanah. Disetiap karyawan bertanggungjawab sendiri-sendiri dengan pekerjaan mereka masing-masing. Jadi usaha ini membutuhkan kerjasama yang baik. Hasil wawancara dengan konsumen:

“batik Gajah Mada ini selalu memberikan yang terbaik jika kerjasama dengan saya, saya sering sekali bekerjasama untuk memesan seragam-seragam untuk murid-murid saya dan jadinya selalu bagus dan selama saya memesan belum pernah merasakan keterlambatan pengiriman”.²⁰²

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa konsumen menyadari karyawan usaha industri batik Gajah Mada bertanggungjawab

²⁰⁰ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 09.45 di Batik Gajah Mada.

²⁰¹ Wawancara dengan Bambang (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 10.00 di Batik Gajah Mada.

²⁰² Wawancara dengan Defi (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 10.30 di Batik Gajah Mada.

dengan pekerjaannya sehingga mendapatkan kepercayaan dari konsumennya.

Beberapa karyawan yang terlihat sangat bertanggungjawab dengan pekerjaannya masing-masing. Mereka bekerja di tempatnya masing-masing tanpa mengecok pekerja yang lainnya. Ada beberapa karyawan yang berbincang dengan karyawan yang lainnya tetapi itu ditempat yang pekerjaannya sama dan itupun tidak terus dilakukan.²⁰³

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara dan observasi di atas bahwa usaha industri batik Gajah Mada menerapkan strategi dengan sifat *Amanah* kepada semua anggota batik Gajah Mada dan konsumen.

3. Sifat *Tabligh*

Usaha industri batik Gajah Mada ini juga menerapkan sifat *Tabligh* yang artinya menyampaikan. Menyampaikan di usaha industri batik Gajah Mada ini dicontohkan bahwa batik Gajah Mada ini dapat memberikan desain-desain yang berbeda yang membuat konsumen semakin penasaran dan akhirnya menarik perhatian konsumen. Seperti yang diungkapkan oleh pengelola usaha batik Gajah Mada:

“kakak saya yang pertama bapak Puat, dia pengelola bagian desain motif. Dijadikan pengelola desain motif karna dia sangat pintar dalam hal desain-desain. Sejak menjadi carik idenya untuk mempercantik produk untuk menarik pelanggan semakin banyak, mungkin karena bertemu dengan banyak orang dan tau apa yang banyak digemari oleh banyak orang, jadi dia memiliki banyak ide untuk produk kami”²⁰⁴

²⁰³ Observasi, tanggal 13 April 2019, Pukul 10.00, di Batik Gajah Mada.

²⁰⁴ Wawancara dengan Ita Nur Wahyu Asri (Pengelola Toko Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 10.35 di Batik Gajah Mada.

Tidak hanya desain-desain yang berbeda dan bermacam-macam yang digunakan untuk menarik perhatian konsumen tetapi cara mempromosikan terhadap konsumen usaha industri batik Gajah Mada ini selalu ada ide untuk mempromosikan batiknya ke para konsumen sehingga konsumen tertarik membeli produk di batik Gajah Mada. Seperti yang diungkapkan:

“kami semua pengelola maupun karyawan juga secara sengaja maupun tidak sering mempromosikan usaha kami. Terkadang saya saat berkumpul dengan teman-teman saya memanfaatkan kondisi tersebut dengan mempromosikan usaha saya, saya bilang kepada teman-teman bahwa lagi ada potongan harga di butik saya atau lagi ada model baru di butik saya, sehingga pasti teman-teman saya akan rame-rame melihat dan akhirnya membeli produk saya. Kakak saya pun juga selalu mengajak teman-temannya di kantor untuk membuat seragam batik di tempat kami, tetapi bukan berarti kami memaksa para konsumen kami, kami mewarkan sesuai dengan yang digemari para konsumen”.²⁰⁵

Dari pemaparan di atas dijelaskan bahwa usaha industri batik Gajah Mada menerapkan sifat *Tabligh* yang artinya menyapaikan. Dimana usaha industri batik Gajah Mada telah menuangkan ide-idenya untuk menarik para konsumen dan juga mempromosikan dengan sportif dengan cara penyampaian yang tidak menyinggung konsumen tidak ada sifat pemaksaan untuk tertarik hingga membeli produk batik Gajah Mada.

Wawancara dengan salah satu konsumen di batik Gajah Mada:

“awal instansi saya bisa bekerjasama dengan batik Gajah Mada ini karena teman saya yang merekomendasikan, katanya di sini batiknya bagus-bagus dan pasti cepat jadinya. Selain itu katanya pemiliknya ramah jadi enak diajak ngobrol, setelah kita sama-sama ke sini ternyata benar dan kita bekerjasama sampai saat ini”.²⁰⁶

²⁰⁵ Wawancara dengan ike yulianasari (Pengelola Toko Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 10.40 di Batik Gajah Mada.

²⁰⁶ Wawancara dengan Defi (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 10.50 di Batik Gajah Mada.

Dari hasil wawancara di atas disimpulkan bahwa konsumen tertarik dengan desain-desain dan trik yang diberikan oleh karyawan kepada konsumen sehingga konsumen senang dan terus bekerjasama.

Dari yang terlihat karyawan yang bertugas dipelayanan memberikan sikap yang ramah dan sopan terhadap konsumen. Karyawan yang tidak dipelayanapun juga bersikap ramah. Mereka menjelaskan pekerjaan mereka dengan senyum dan sopan. Mereka juga memberikan sering bertanya kembali sehingga tidak membuat suasana hening.²⁰⁷

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara dan observasi bahwa usaha industri batik Gajah Mada menggunakan strategi sifat *Tabligh* dalam mengelola usahanya, dengan cara memberikan promosi-promosi yang menarik hingga konsumen mengetahui dan tertarik dengan produk.

4. *Fatanah*

Usaha industri batik Gajah Mada juga menerapkan sifat *Fatanah* yang artinya cerdas atau pintar. Yang dimaksud dengan pintar atau cerdas di dalam usaha industri batik Gajah Mada ini adalah bagaimana pengelola dengan cerdas dapat mengelola usahanya dengan cara bisa melihat peluang-peluang yang bisa dimasuki oleh usaha batik Gajah Mada ataupun melihat konsumen-konsumen yang bisa di ajak menjadi partner dalam usaha. Sifat *Fatanah* ini yang diterapkan di usaha batik Gajah Mada di jelaskan oleh pengelola batik Gajah Mada:

“Kami harus berfikir cerdas untuk menjalankan usaha ini, karena sangat banyak pesaing-pesaing di luar sana, jika kita tidak bisa membaca

²⁰⁷ Observasi, tanggal 13 April 2019, Pukul 11.30, di Batik Gajah Mada.

peluang dan berfikir cerdas pasti usaha kami akan mengalami kebangkrutan. Sehingga kami setiap saat mencari informasi dan juga bersosialisasi terhadap teman maupun para konsumen yang datang untuk mempromosikan produk kami sekaligus mencari informasi bagaimana pasaran yang lagi banyak diinginkan oleh konsumen dan juga peluang tempat-tempat yang bisa kami masuki untuk mempromosikan produk kami”²⁰⁸.

Dari penjelasan di atas disimpulkan bahwa usaha industri batik Gajah Mada menerapkan sifat *Fatanah* dimana bisa melihat kondisi pasaran dan juga dapat memanfaatkan keadaan untuk mengemabngkan usahanya. Informasi-informasi yang didapatkan langsung di musyawarahkan dengan seluruh pengelola batik Gajah Mada, setelah mendapatkan hasil musyawarah pengelola langsung mengerjakan bagian-bagiannya sendiri untuk mempromosikan dan bekerjasama dengan para konsumen. Dari informasi yang didapat dari internet maupun dari konsumen segera dituangkan dalam sebuah produk. Wawancara dengan karyawan:

“ setelah kami mendapatkan banyak info kami langsung membuat produk sekiranya bisa diminati banyak konsumen, seperti baru-baru ini banyak anak muda yang gemar menggunakan aksesoris-aksesoris yang lucu-lucu saya kami mempunyai ide untuk membuatnya.”²⁰⁹

Dari penjelasan tersebut menjelaskan bahwa menerapkan sifat-sifat nabi sangat menguntungkan dan dapat mempermudah jalannya usaha. Dijelaskan bahwa dari hasil info yang didapat kemudian diterapkan menjadi sebuah produk yang dapat menarik konsumen. penjelasan dari salah satu konsumen:

²⁰⁸ Wawancara dengan Ita Nur Wahyu Asri (Pengelola Toko Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 12.00 di Batik Gajah Mada.

²⁰⁹ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Toko Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 11.20 di Batik Gajah Mada.

“sayangnya batik ini tidak begitu aktif di media sosial, saya pernah mencari di IG batik Gajah Mada ini tidak begitu menarik jika dilihat, padahal usaha yang lumayan besar seharusnya lebih di promosikan lagi di media sosial”²¹⁰.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa usaha industri batik Gajah Mada ini kurang cerdas dalam mempromosikan produknya di media sosial. Masih kurangnya jaringan untuk memperluas usahanya.

Usaha industri batik Gajah Mada ini memang belum memberikan produknya di media sosial. Saya juga melihat di IG (*Instagram*) bahwa batik Gajah Mada ini tidak fokus untuk mempromosikan produknya, padahal sekarang banyak sekali orang yang selalu bermain IG dan itu menjadi peluang dalam usaha untuk menarik banyak konsumen.²¹¹

Dapat disimpulkan bahwa usaha industri batik Gajah Mada sudah menerapkan sifat *Fatanah* dalam beberapa hal. Tetapi penerapan sifat tersebut belum maksimal dilakukan.

H. Keberhasilan Penerapan Strategi Sifat-sifat Nabi di Batik Gajah Mada Tulungagung

1. Sifat *Siddiq*

Keberhasilan dalam usaha industri batik Gajah Mada ini terlihat bila banyaknya konsumen yang senang dengan produk dan semakin bertambahnya konsumen yang berdatangan untuk bekerja sama maupun membeli produk di batik Gajah Mada. Keberhasilan juga terlihat jika usaha industri batik Gajah Mada sekin berkembang dan banyak

²¹⁰ Wawancara dengan Novi (Pembeli Toko Batik Gajah Mada), tanggal 13 April 2019, pukul 11.20 di Batik Gajah Mada.

²¹¹ Observasi, tanggal 13 April 2019, Pukul 11.30, di Batik Gajah Mada.

masyarakat dari luar kota maupun luar provinsi mengenalinya. Seperti wawancara dengan salah satu konsumen batik Gajah Mada:

“saya lebih senang berbelanja di batik Gajah Mada karena batiknya bagus-bagus dan kualitasnya bagus, dan yang lebih saya suka dari pelayanan batik Gajah Mada saya tidak pernah menipu. Saya paling benci jika ditipu oleh penjual, tetapi selama saya berbelanja di batik Gajah Mada saya merasa nyaman dan saya tidak pernah kecewa dengan batiknya”²¹².

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi sifat Siddiq yang diterapkan mendapatkan hasil, dimana konsumen menjadi puas dengan pelayanan dan terus menjadi langganan di batik Gajah Mada. Tambahan pemaparan oleh pengelola:

“ yang saya rasakan dengan bersikap jujur kepada setiap konsumen maupun setiap karyawan, konsumen saya menjadi puas dan terus menjadi langganan kami. Begitu juga dengan para karyawan dari penerapan tersebut karyawan bisa membantu kelancaran usaha dimana konsumen semakin bertambah dan pesanan semakin banyak. Selain itu kerjasama kami terhadap konsumen tetap semakin bertambah. Seperti kemaren mbak Lia guru SMP di Tulungagung mempercayakan perusahaan kami untuk membuatnya, belum sampai jadi mbak Lia datang lagi untuk memesan seragam para guru yang katanya untuk acara disekolah. Dari situ saya sadar bahwa menggunakan strategi sifat siddiq sangat berpengaruh terhadap usaha dan pendapatan kami.”²¹³

Penjelasan tersebut menjelaskan bahwa banyak pelanggan yang percaya dengan usaha industri batik Gajah Mada karena menjalankan usahanya dengan jujur. Selain itu para pekerjanya pun juga mengutamakan kejujuran sehingga usaha industri batik Gajah Mada semakin lancar dan berkembang. Penjelasan karyawan batik Gajah Mada:

²¹² Wawancara dengan Ajeng Citra Lestari (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 09.30 di Batik Gajah Mada.

²¹³ Wawancara dengan Ita Nur Wahyu Asri (Pengelola Toko Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 09.40 di Batik Gajah Mada.

“selama saya bekerja disini saya juga merasakan dampak positif dari sifat jujur yang kami terapkan kepada konsumen. Banyak konsumen yang tidak memutus kerjasama dengan usaha kami karena kejujuran ini. beberapa konsumen juga ikut mempromosikan batik kami sehingga kami mendapatkan konsumen baru lagi”.²¹⁴

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa karyawan batik Gajah Mada merasakan hasil dari sifat jujur yang diterapkan. Menurut penjelasan semakin bertambahnya konsumen yang berdatangan untuk membeli produk.

Terlihat dari banyaknya pengunjung yang datang karena sifat jujur yang diberikan. Setiap saat konsumen bergantian datang, ada yang membawa keluarganya, teman-temannya, dan juga ada yang sendiri untuk membeli produk di batik Gajah Mada.²¹⁵

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa banyak konsumen yang datang karena sifat jujur yang diterapkan oleh usaha industri batik Gajah Mada. Tidak hanya datang untuk melihat-lihat tetapi juga untuk membeli produk batik Gajah Mada.

2. *Amanah*

Konsumen tidak akan pergi ke lain tempat jika merasa nyaman dengan produk dan pelayanan yang dirasakan. Selain dari sifat *Siddiq* atau sifat jujur yang dirasakan keberhasilannya sifat *Amanah* atau dapat dipercaya juga sangat dirasakan keberhasilannya di batik Gajah Mada ini. Wawancara dengan pelanggan tetap batik Gajah Mada yang bertepatan pada waktu itu berbelanja:

²¹⁴ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Toko Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 09.50 di Batik Gajah Mada.

²¹⁵ Observasi, tanggal 17 April 2019, Pukul 09.00, di Gajah Mada.

“saya sudah langganan di sini lama, selain pemiliknya baik juga sangat bertanggung jawab jadi saya selalu percayakan untuk membeli kain batik dan desainnya sekalian di sini. Saya berkali-kali memesan batik di sini, sampai saya diberi diskon sama pemiliknya karena sering berbelanja dalam jumlah yang banyak.”²¹⁶

Dari hasil wawancara dengan konsumen tersebut menjelaskan bahwa usaha industri Batik Gajah Mada ini dengan menerapkan sifat *Amanah* usaha semakin lancar dan banyak konsumen yang mempercayai dengan perusahaan ini. Bahkan banyak konsumen yang bekerjasama dengan usaha industri Batik Gajah Mada. Wawancara dengan karyawan:

“ dengan kami bertanggungjawab, pekerjaan kami menjadi lebih teratur dan juga menguntungkan sesama pekerja dan juga menguntungkan bagi perusahaan. Dan saya merasakan keuntungan itu pekerjaan saya cepat selesai dan konsumenpun senang karena pemesanan selesai tepat waktu.”²¹⁷

Penjelasan di atas menerangkan bahwa yang merasakan keuntungan menerapkan sifat amanah tidak hanya para konsumen tetapi juga para karyawan. Dengan sifat *amanah* karyawan bekerja dengan tenang karena bekerja dengan teratur dan selesai tepat waktu. Pemilik batik Gajah Mada pun tidak harus selalu waspada dengan para karyawannya karena karyawan bertanggungjawab dengan pekerjaannya masing-masing. Sehingga itu juga berdampak baik untuk konsumen. Konsumen tidak kecewa dengan ketepatan waktu pesanan dan juga mendapatkan produk yang berkualitas. Dari sini perusahaan semakin

²¹⁶ Wawancara dengan Rini Fahrani (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 10.00 di Batik Gajah Mada.

²¹⁷ Wawancara dengan Atik (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 10.10 di Batik Gajah Mada.

berkembang karena mendapatkan kepercayaan oleh konsumen. Menurut wawancara:

“dari yang saya rasakan dengan saya bertanggungjawab terhadap pelanggan saya, banyak pelanggan meminta untuk kerjasama dengan usaha ini. Karena para pelanggan saya mungkin percaya dengan hasil kerja usaha kami jadi para konsumen tidak kapok untuk membeli produk dan bekerjasama dengan usaha kami”.²¹⁸

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa banyak konsumen yang berdatangan untuk bekerjasama kembali karena usaha industri batik Gajah Mada bertanggungjawab dengan pekerjaannya sehingga konsumen mempercayai usaha batik Gajah Mada ini.

Dari yang terlihat memang ada konsumen puas dengan pelayanan di batik Gajah mada yang bertanggungjawab sudah menyelesaikan pesanan tepat pada waktunya. Dan juga terlihat konsumen tersebut memesan kembali beberapa baju jadi untuk di bawa ke pameran.²¹⁹

Dapat disimpulkan bahwa dengan diterapkannya sifat *Amanah* yaitu tanggungjawab, keberhasilan yang dicapai adalah mendapatkan kepercayaan dari konsumen hingga konsumen datang lagi untuk membeli produk dan bekerjasama dengan batik Gajah Mada.

3. Sifat *Tabligh*

Dengan promosi yang diberikan dan desain-desain yang merarik menjadikan daya tarik konsumen di batik Gajah Mada. Dari hasil wawancara karyawan batik Gajah Mada:

²¹⁸ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 10.20 di Batik Gajah Mada.

²¹⁹ Observasi, tanggal 17 April 2019, Pukul 10.00, di Gajah Mada.

“selain kami selalu jujur dengan produk yang kami jual dan bertanggungjawab, kami juga selalu menuangkan ide-ide yang baru untuk terus mengembangkan usaha kami. Dari situ ternyata sangat menguntungkan bagi usaha kami, konsumen banyak menyukai produk kami dan mereka terus berlangganan di tempat kami. Bahkan ada konsumen yang ingin menjadi riseller kami”.²²⁰

Dari penjelasan di atas diterangkan bahwa memerlukan cara penyampaian yang bagus untuk menawarkan usaha. Dengan penyampaian yang unik dalam usaha industri batik Gajah Mada ini menghasilkan banyak konsumen yang menjadi *reseller* dan juga konsumen yang memesan produk dalam jumlah besar. Salah satu konsumen memberikan pendapat:

“seperti yang sudah saya ungkapkan di sini batiknya lucu-lucu dan juga pelayanannya ramah sehingga saya senang sekali berbelanja di sini, biasanya saya juga sering mengajak teman saya untuk berbelanja di sini. Mereka juga bilang kalau rekomendasi saya tidak mengecewakan”.²²¹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa konsumen puas dengan hasil desain yang diberikan dan dengan pelayanan yang ramah membuat konsumen mengajak konsumen lainnya untuk berbelanja di batik ini. Seperti hasil wawancara dengan karyawan:

“kami memang diwajibkan untuk bersikap ramah saat melayani pelanggan, dari situ banyak pelanggan yang senang dengan sikap kami sehingga para konsumen sering kembali untuk membeli produk di sini, dan memenag benar mereka biasa kembali dengan mengajak temannya yang berbeda jadi semakin dikenal banyak orang batik ini”.²²²

²²⁰ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 10.25 di Batik Gajah Mada.

²²¹ Wawancara dengan Ajeng (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 10.45 di Batik Gajah Mada.

²²² Wawancara dengan Atik (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 10.50 di Batik Gajah Mada.

Dari wawancara tersebut menjelaskan bahwa banyak konsumen yang puas dengan pelayanan yang ramah dan juga desain-desain produk yang ada. Mereka tidak hanya berbelanja sekali dua kali tetapi berkali-kali dengan mengajak teman-temannya.

Karyawan di batik Gajah Mada memberikan pelayanannya dengan ramah kepada konsumen, dan terlihat banyak baju dan juga aksesoris dengan desain-desain yang unik. Banyak konsumen yang senang dengan hasil desain di batik Gajah Mada. Tetapi hanya kebanyakan konsumen perempuan yang menyukai dengan desain-desain tersebut. Kurang terlihat ada konsumen laki-laki yang tertarik dengan produk ini.²²³

Dapat disimpulkan bahwa keberhasilan yang di dapat dari penerapan sifat *Tabligh* adalah banyaknya konsumen perempuan yang tertarik dengan desain-desain unik dan juga pelayanan yang ramah sehingga mereka kembali untuk berbelanja di batik ini.

4. Sifat *Fatanah*

Penerapan sifat *Fatanah* yang diterapkan oleh usaha industri batik Gajah Mada juga membantu jalannya usaha industri batik. Karena pengelola batik Gajah Mada pintar dalam mengelola dan juga melihat kondisi pasaran sehingga usaha ini mudah melewati masalah ekonomi yang dihadapi. Dari hasil kecerdasan pengelola batik Gajah Mada banyak konsumen tertarik dengan produk dan semakin banyak yang berdatangan

²²³ Observasi, tanggal 17 April 2019, Pukul 11.00, di Gajah Mada.

untuk membeli produk bahkan bekerjasama dengan batik Gajah Mada.

Wawancara dengan karyawan:

“ kita mendekati orang-orang atau konsumen yang sekiranya lagi membutuhkan produk kami secara besaran-besaran untuk acara sehingga dari situ kita bisa mendapatkan orderan yang besar. Dan jika ada pameran-pameran kita selalu memanfaatkan hal itu untuk ikut memasarkan produk kami sehingga semakin banyak konsumen yang meminta bekerjasama dengan usaha kami, dan menghasilkan banyak konsumen yang mengajak untuk bekerjasama untuk acara pameran mereka”.²²⁴

Dari penjelasan wawancara di atas menerangkan bahwa usaha batik Gajah Mada mendapatkan banyak keuntungan dari sifat cerdas, karena dengan kecerdasan tersebut perusahaan mendapatkan konsumen dari kalangan atas yang bisa mempromosikan dan mendapatkan konsumen dalam jumlah besar. Seperti penjelasan yang diberikan oleh pengelola:

“setiap saya mendapat pesanan dari dinas kita juga mencari informasi, dari informasi tersebut sehingga saya terapkan, sehingga banyak konsumen yang mengetahui dan senang dengan produk kami. Tidak hanya disitu mereka juga memesan untuk kegiatannya dalam jumlah besar karna ketertarikan dari produk kami”.²²⁵

Dapat disimpulkan bahwa karyawan mendapat info yang kemudian diolahnya menjadi suatu produk yang menarik pelanggan dan strategi itu berhasil menarik banyak konsumen. Salah satu konsumen memberikan hasil wawancara:

“saya sering bekerjasama dengan batik Bajah Mada untuk mengadakan pelatihan di desa, selain itu saya juga sering memesan produknya untuk kegiatan pameran di acara-acara tertentu, karena batik di

²²⁴ Wawancara dengan Dewi (Karyawan Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 10.35 di Batik Gajah Mada.

²²⁵ Wawancara dengan Ita (Pengelola Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 11.30 di Batik Gajah Mada.

sini mempunyai desain yang unik selain itu mereka juga bisa memberikan pelatihan ke desa maupun orang-orang datang berlatih di tempat ini. saya tidak perlu capek untuk mengurus bahan-bahan yang diperlukan semua sudah cukup dari batik Gajah Mada sehingga saya senang bekerjasama”.²²⁶

Dari hasil pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa konsumen batik Gajah Mada senang untuk bekerjasama dan konsumen terus melakukan kerjasama dengan batik Gajah Mada.

Pengelolaan yang dilakukan cukup menarik perhatian konsumen, terlihat konsumen banyak yang datang untuk bekerjasama dan juga berlatih batik di batik Gajah Mada. Tetapi batik ini hanya banyak konsumen yang terdapat di daerah sekitar seperti kota Kediri, Blitar, dan Tulungagung belum banya konsumen dari luar kota yang bekerjasama.²²⁷

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan dari sifat *Fatanah* kurang dirasakan hanya berlaku di sekitar kota saja. Untuk konsumen dari luar kota belum banyak mengetahui usaha industri batik Gajah Mada ini.

²²⁶ Wawancara dengan Roni (Pembeli Batik Gajah Mada), tanggal 17 April 2019, pukul 12.00 di Batik Gajah Mada.

²²⁷ Observasi, tanggal 17 April 2019, Pukul 12.30, di Gajah Mada.