

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Setelah data dipaparkan dan menghasilkan temuan-temuan, maka kegiatan selanjutnya adalah mengkaji hakekat dan makna temuan penelitian. Masing-masing temuan akan dibahas dengan mengacu pada teori dan pendapat para ahli yang sesuai, agar dapat benar-benar dapat menjadikan setiap temuan tersebut kokoh dan layak untuk dibahas.

#### **A. Batik Satrio Manah**

##### **1. Gambaran sifat-sifat nabi di batik Satrio Manah**

###### **a. Sifat *Siddiq***

Secara umum dari hasil penelitian yang peneliti lakukan tentang usaha industri batik Satrio Manah bahwa alamat usaha industri Satrio Manah ada di Dsn. Bangoan Ds. Kedungwaru Kab. Tulungagung memproduksi batik kain saja di awal perintisan. Karena minimnya pekerja yang membantu membuat kain batik, hanya ibu-ibu rumahtangga yang sebangun dan untuk mengisi waktu luangnya.

Batik merupakan kain berdekorasi yang dihasilkan dari proses teknik halang rintang menggunakan malam dalam pewarnaannya. Kontras garis dan bidang antara yang tertutup malam dan yang terbuka inilah yang menghasilkan motif hias yang indah.<sup>228</sup>

---

<sup>228</sup> Irfa'ina Rohana Salma dan Edi Eskak, *Ukiran Kerawang Aceh Gayo Sebagai Inspirasi Penciptaan Motif Batik Khas Aceh Gayo* (Yogyakarta: Vol. 33, No. 2, Desember 2016), hal. 122.

Seperti proses batik yang dilakukan di usaha industri batik Satrio Manah ini yang awalnya hanya menggunakan batik tulis yang membutuhkan malam dan canting untuk menggambar dalam pengerjaannya sehingga mendapatkan motif dan warna yang menarik. Kemudian bertambahnya waktu dan berkembangnya usaha, batik Satrio Manah mulai memproduksi batik kain panjang dan diolah menjadi baju jadi. Selain baju jadi juga mengolah menjadi mukena, aksesoris, dan juga tas.

Batik semula mempunyai fungsi utama sebagai bahan sandang berupa kain panjang yang bermotif. Namun seiring perkembangan zaman, batik juga diterapkan pada aksesoris, interior, dan kegunaan fungsional lain yang memungkinkan, seperti payung, sepatu, tas, dompet, topi, lukisan dan lain sebagainya. Kegiatan industri batik mempunyai prospek ekonomi sebagai industri kreatif yang dapat menyerap banyak tenaga kerja.<sup>229</sup>

Bisnis dijalankan secara bisnis islam dimana menjalankan usahanya berpatokan kepada prinsip-prinsip syariah Islam, dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan Hadist. Prinsip islam dimaksudkan di sini adalah beroperasi atau dalam menjalankan praktik bisnis mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam.<sup>230</sup>

Dari teori tersebut dijelaskan bahwa bisnis Islam dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam yang mengacu kepada Al-

---

<sup>229</sup> *Ibid.*

<sup>230</sup> Nova Yanti Maleha, *MANAJEMEN BISNIS DALAM ISLAM* (Palembang: STEBIS IGM), 3.

Qur'an dan Hadist. Dan usaha industri batik Satrio Manah menerapkan bisnisnya secara bisnis Islam.

Batik Satrio Manah dikenal banyak orang karena memiliki motif batik yang khas dan juga telah memanajemen dengan sifat nabi. Motif batik khas yang dimaksud adalah motif yang digambarkan pada kain berbeda dengan motif yang ada di pasaran. Yang menarik lagi terlihat di usaha industri batik Satrio Manah melakukan kejujuran dalam bekerja. Dari penjelasan pemilik batik Satrio Manah pemilik melayani konsumen dengan berkata sesuai dengan kenyataan produk yang diberikan kepada konsumen. Jika produk yang diminati konsumen hanya tinggal satu pasti pemilik akan berkata dengan jujur.

Tetapi salah satu karyawan telah mengaku bahwa pernah melakukan kebohongan kepada bosnya tentang produk yang dibuatnya dan tidak menghasilkan produk dengan sempurna/cacat. Karena karyawan tersebut takut dimarahi akhirnya produk yang cacat itu di sembunyikan dan dijual dengan harga yang murah tanpa sepengetahuan bosnya.

Setelah beberapa minggu karena karyawan tersebut tidak enak hati terus memikirkan akan kesalahannya akhirnya karyawan itu menceritakan hal yang sebenarnya dan meminta maaf kepada bosnya yaitu bapak Yogi, kemudian bapak Yogi menasehati karyawannya untuk tidak melakukan hal semacam itu kembali.

Salah satu konsumen di batik Satrio Manah mengungkapkan bahwa produk kain batik di batik Satrio Manah ini memiliki kualitas yang bagus, dan tidak pernah kecewa dengan hasil batiknya. Selain itu konsumen sering ke batik Satrio Manah bersama dengan teman-temannya. Konsumen tersebut juga menerangkan bahwa ia tidak pernah dibohongi saat berbelanja di batik Satrio Manah dari segi harga maupun produk yang diberikan.

*Siddiq* artinya benar dalam berbisnis bisa dikatakan dengan jujur. Jujur disini diartikan dimana tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menjual dengan harga yang ditawarkan, tidak mengurangi ukuran barang, dan lain-lain.<sup>231</sup>

Teori tersebut menjelaskan bahwa sifat *siddiq* yaitu jujur dimana dalam berbisnis harus melakukan tindakan yang tidak merugikan konsumen, tidak menipu, tidak menutup-nutupi kesalahan karyawan, menutupi cacat barang dan lainnya yang membuat konsumen merasakan rugi.

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. Itu hanya kebetulan karyawan yang terlihat pasti ada beberapa

---

<sup>231</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal Sifat Nabi dan Rasul Beserta Mengimplementasikannya Di Dalam Kehidupan Sehari-hari* (Jember: Universitas Jember, 2017), 4.

karyawan yang tidak setiap harinya menerapkan kejujuran dalam tempat kerja.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Muh. Nasrul Baihaqi yang menyebutkan tidak melebih-lebihkan dan tidak menutupi kecacatan produk yang dijualnya.<sup>232</sup> Begitu pula dengan pendapat Ubbadul Adzkiya' yang menyebutkan sejarah telah membuktikan bahwa Nabi Muhammad adalah pedagang sukses, hal ini karena kejujuran, keikhlasan serta integritas Nabi Muhamad dalam menjaga kualitas barang, dan konsumen.<sup>233</sup> Dari penelitian terdahulu tersebut terlihat bahwa sifat Siddiq sangat membantu kelancaran dalam berbisnis.

#### **b. Sifat Amanah**

Gambaran yang terlihat para karyawan telah datang ke tempat kerja tepat pada waktunya. Karyawan ada yang datang kurang dari jam 7 ada yang tepat jam 7 ada juga yang jam 7 lebih. Sedangkan *showroom* selalu di buka tepat pada jam 8 dan memulai aktifitas dengan konsumen sekitar pukul 08.30 dan sebelum itu karyawan sudah memulai memproduksi, bekerja ditempatnya masing-masing mulai dari pukul 07.30.

Menurut keterangan pemilik batik Satrio Manah, mereka mengusahakan membuka *showroomnya* tepat pada waktunya, karena

---

<sup>232</sup> Novi Indriyani Sitepu, *Prilaku Bisnis Muhammad SAW Sebagai Entrepreneur Dalam Filsafat Ekonomi Islam* (Aceh: HUMAN FALAH: Volume 3. No. 1 Januari – Juni 2016), 31.

<sup>233</sup> Ubbadul Adzkiya', *Analisis Etika Bisnis Dan Marketing Nabi Muhammad SAW* (Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Wahid Hasyim Semarang), 22.

takut para konsumen kencewa karena menunggu. Dari situ terlihat bahwa karyawan usaha industri batik Satrio Manah terlihat bertanggungjawab dengan pekerjaan dan konsumennya.

Salah satu karyawan juga menerangkan bahwa dia selalu berangkat lebih awal ketika bekerja sehingga tidak harus terburu-buru waktu di jalan dan tiba dengan selamat dan tepat pada waktunya. Selain itu karyawan ini juga menjelaskan bahwa mengerjakan pekerjaannya dengan santai tetapi teliti tidak mengerjakan dengan tergesa-gesa sehingga hasil pekerjaannya tidak ada yang salah dan pekerjaan selesai tepat waktu.

Dari pemaparan tersebut terlihat bahwa usaha industri batik Satrio Manah ini para karyawannya telah melaksanakan tanggungjawabnya dalam bekerja dan melayani konsumen. Pemilik batik Satrio Manah pun juga melakukan tanggungjawab kepada karyawannya, usahanya, dan juga konsumennya. Sehingga terlihat ada gambaran sifat Amanah di dalam usaha industri batik Satrio Manah.

*Amanah* artinya dapat dipercaya. Dapat dipercaya diartikan bahwa perusahaan industri ini telah bertanggungjawab akan segala hal yang telah di berikan kepada pelanggannya sehingga tidak banyak pelanggan yang akan komplain dengan barang yang telah dijual.<sup>234</sup>

Teori tersebut menjelaskan bahwa dengan sifat *amanah* dalam berwirausaha tidak akan membuat banyak konsumen yang komplain

---

<sup>234</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenalinya.....*, 4.

dengan produk yang diberikan dan konsumen akan mempercayai perusahaan tersebut. Seperti yang diungkapkan oleh konsumen batik Satrio Manah bahwa konsumen tersebut telah memberikan kepercayaan yang sangat besar kepada batik Satrio Manah karena karyawan batik Satrio Manah telah menyelesaikan pemasannya tepat waktu.

*Amanah* adalah sesuatu yang diserahkan Allah kepada pihak lain untuk dipelihara dan dikembalikan bila tiba saatnya atau bila diminta oleh pemiliknya. *Amanah* adalah lawan dari kata khianat. Ia tidak diberikan kecuali kepada orang yang dinilai oleh pemberinya dapat memelihara dengan baik apa yang diberikannya itu.<sup>235</sup>

Penjelasan teori tersebut menerangkan bahwa jika konsumen sudah memberikan amanah yang berupa pesanan produk kepada usaha industri batik Satrio Manah maka para karyawan harus bertanggungjawab untuk segera diselesaikan agar tidak membuat konsumen merasa dirugikan.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muhammad Saifullah yang menyebutkan bahwa etika bisnis yang dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW adalah bersikap jujur, amanah, tepat dalam menimbang, menjauhi *gharar*, tidak menimbun barang, tidak

---

<sup>235</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir al Mishbah* (Ciputat: Lentera Hati, Vol. V, 2002), 280.

melakukan *al-ghab* dan *tadlis*, dan saling menguntungkan (*mutual benefit principle*) antara penjual dan pembeli.<sup>236</sup>

Dari penjelasan tersebut menjelaskan bahwa Nabi Muhammad menerapkan sifat *Amanah* agar mendapatkan keuntungan di kedua belah pihak, yaitu pihak pembeli dan pihak penjual. Terlihat dari para karyawan batik Satrio Manah 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 jait dengan teman kerjanya itupun sebenarnya dia sangat cepat dalam mengerjakan pekerjaannya dan hasilnya pun cukup memuaskan.

*Amanat* harus ditunaikan kepada ahlinya yakni pemiliknya, dan ketika memerintahkan menetapkan hukum dengan adil, dinyatakannya apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia. Ini berarti bahwa perintah berlaku adil itu ditujukan terhadap manusia secara keseluruhan. Dengan demikian baik amanat maupun keadilan harus ditunaikan dan ditegakkan tanpa membedakan agama, keturunan, atau ras.<sup>237</sup>

Sehingga meskipun berbeda agama dalam berwirausaha antara konsumen dan produsen harus tetap menjalankannya dengan penuh tanggungjawab.

---

<sup>236</sup> Muhammad Saifullah, *Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah* (Semarang: IAIN Walisongo Semarang, Volume 19, Nomor 1, Mei 2011), 154.

<sup>237</sup> M.Quraish Shihab, Tafsir ..... , 582.



**c. Sifat *Tabligh***

Gambaran sifat *Tabligh* yang terlihat di usaha industri batik Satrio Manah ini terlihat dari pelayanan yang ramah dan sopan kepada konsumen dengan cara menanyakan kebutuhan konsumen terlebih dahulu kemudian menawarkan produk-produk yang dimiliki batik Satrio Manah setelah konsumen merasakan kebingungan dengan pilihannya, baru karyawan membantu memberikan saran yang mungkin bisa sedikit membantu konsumen.

Terlihat konsumen yang sedang memilih produk batik Satrio Manah kebingungan untuk menentukan yang akan dipilihnya. Karyawan batik Satrio Manah membantu memberikan saran dengan senyuman dan sopan dimana perkataannya tidak menyinggung perasaan konsumen sehingga konsumen tersebut mendapatkan hasil pilihannya.

Dalam transaksi bisnis terkadang terjadi kontak bisnis antara penjual dan pembeli. Dalam hal ini seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap ini seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Kunci suksesnya adalah satu yaitu pelayanan kepada orang lain.<sup>238</sup>

Terlihat bahwa kunci kesuksesan dan keberkaan dalam berwirausaha adalah bertutur kata yang baik, bermurah hati, ramah,

---

<sup>238</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islam* (Malang: UIN Malang Pres), 29.

dan sopan terhadap konsumen. Dengan sikap yang ramah konsumen akan merasakan kenyamanan dalam berbelanja dan dengan rasa nyaman tersebut konsumen akan sering berkunjung.

Tetapi juga terlihat karyawan yang tidak mau melayani konsumen dan hanya duduk saja diam bermain handpone. Disaat ditanya baru mau menjelaskan produk yang dijual tersebut kepada konsumen. Promosi dalam batik Satrio Manah pun juga belum terlihat penerapannya, tetapi terlihat dari desain produknya yang cukup meraiik perhatian konsumen.

*Tabligh* artinya menyampaikan. Di dalam berbisnis menyampaikan diartikan sebagai sebuah perusahaan yang bisa mendesain produknya sehingga dapat menyenangkan jika dilihat sehingga dapat menarik pelanggan.<sup>239</sup> Seperti yang terlihat di usaha industri batik Satrio Manah telah memberikan desain-desain dalam produknya sehingga para konsumen tertarik untuk melihatnya.

Konsumen usaha industri batik Satrio Manah juga pernah menyampaikan bahwa ada salah satu karyawan yang memberikan pelayanan yang kurang menyenangkan. Pada saat konsumen terburu-buru untuk memilih produk, produk yang dipilih adalah kain batik, kain batik tersebut jatuh dan berserakan. Karyawan yang berdekapan dengan konsumen tersebut melihat dan hanya membiarkan saja tidak

---

<sup>239</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal*....., 5.

mau membantu untuk membereskan kain batik yang berserakan tersebut.

Pemilik usaha industri batik Satrio Manah juga memahami jika tidak semua karyawannya bersikap ramah dan sopan terhadap konsumennya. Bahkan pemilik batik Satrio Manah sendiri pernah berperilaku tidak ramah kepada konsumennya. Perilaku yang diberikan maupun sadar ataupun tidak sadar pasti pernah memberikan kesan yang tidak menarik terhadap konsumen. Masalah yang dialami diluar usaha maupun tentang usaha terkadang membuat rumit dan suasana hati berubah, sehingga raut muka pun dan dalam pelayanan pun tidak memberikan kesan yang baik.

Secara bahasa, *Tabligh* bisa dimaknai dengan “menyampaikan” Dalam konteks bisnis, pemahaman *Tabligh* bisa mencakup argumentasi dan komunikasi. Penjual hendaknya mampu mengomunikasikan produknya dengan strategi yang tepat. Dengan sifat *Tabligh*, seorang pebisnis diharapkan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran (*transparency and fairness*).<sup>240</sup>

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

---

<sup>240</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager* (Jakarta: proLM Center dan Tazkia Publishing, 2010), 12.

memberikan saran untuk memakai produk yang cocok. Sehingga pelayanan di batik Satrio Manah membuat pelanggan puas dengan pelayanan tersebut.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Rizka Ar-Rahmah yang menyebutkan bahwa berkomunikasi dengan konsumen menggunakan bahasa yang sopan dan halus. Dalam memasarkan suatu produk yang ditawarkan pada konsumen, dibutuhkan cara penyampaian yang tepat dan komunikasi yang baik supaya kehadiran produk dan jasa yang anda tawarkan lebih cepat diterima. Selain itu, juga akan lebih mudah memperkenalkan keunggulan produk yang dimiliki melalui komunikasi bisnis yang baik bersama pelanggan. Apabila komunikasi yang terjalin sudah cukup maksimal, tentu saja berbagai keuntungan lainnya akan diperoleh karena produk yang ditawarkan sudah dikenal baik oleh masyarakat luas.<sup>241</sup>

Dapat disimpulkan bahwa dengan berkomunikasi dengan baik dengan bahasa yang halus dan sopan akan menambah kualitas perusahaan dimana konsumen akan memberikan nilai *plus* kepada perusahaan tersebut. Selain itu produk yang dipromosikan akan lebih cepat laku dari pada produk hanya dibiarkan dan konsumen luar tidak mengetahuinya.

---

<sup>241</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika Dan Manajemen Bisnis Islam (Studi Kasus Di Waroeng Steak And Shake Cabang SM Raja Medan)* (Medan: Tesis UIN SUM), 92-93.

**d. Sifat *Fatanah***

Dari beberapa yang terlihat di batik Satrio Manah untuk menjalankan usahanya juga sedikit terlihat bahwa bisa berkembangnya usaha ini karena kecerdasan pengelolannya. Banyak pegawai dinas yang berdatangan untuk membeli produk maupun memesan produk di batik Satrio Manah. Awal dari konsumen yang sudah berlangganan tersebut menanyakan produk baju batik dari situlah usaha industri batik Satrio Manah mempunyai ide untuk mengolah kain batik yang dibuatnya menjadi baju batik yang mengesankan.

Banyak jenis produk baju batik jadi di batik Satrio Manah seperti baju batik wanita, baju batik pria, baju batik untuk acara santai, acara kondangan, acara resmi, maupun untuk seragam kantor. Salah satu karyawan juga menerangkan bahwa tidak hanya mengolah kain batik menjadi baju jadi tetapi juga mengolahnya menjadi beberapa produk lain. seperti aksesoris, tas, dan mukena.

Aksesoris yang berupa penjepit, bando, kalung, gelang dan bros ini terbuat dari sisa-sisa kain yang tidak terpakai dari pembuatan baju batik, mukena maupun tas. Dari situ dimanfaatkan dan mendapatkan karya hasil produk yang lainnya yaitu aksesoris. Tas batik terkadang juga terbuat dari sisa-sisa kain, atau sisa-sisa kain tersebut untuk hiasan tambahan di tas tersebut.

*Fatanah* artinya adalah pintar atau cerdas. Cerdas dalam arti seorang pengusaha bisa membaca peluang akan bisnisnya sehingga akan berkembang bisnis tersebut.<sup>242</sup> Dari teori tersebut mengatakan bahwa bersifat cerdas harus bisa membaca peluang bisnis di luar sehingga produknya di kenali oleh kebanyakan konsumen. Selain itu seorang pengusaha harus bisa bersifat kreatif untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya.

*Fatanah* berarti cakap atau cerdas. Pebisnis yang cerdas mampu memahami peran dan tanggungjawab bisnisnya dengan baik. Dia pun mampu menunjukkan kreatifitas dan *inovasi* guna mendukung dan mempercepat keberhasilan. Seiring itu, pebisnis yang cerdas mampu memberikan sentuhan nilai yang *efektif* dan *efisien* dalam melakukan kegiatan pemasaran.<sup>243</sup>

Seperti teori tersebut seorang wirausahawan harus memiliki kecerdasan sehingga mampu bertanggungjawab dengan usahanya. Memberikan ide-ide yang kreatif yang dituangkan dalam produknya sehingga dapat produk semakin berivariansi dan konsumen akan lebih tertarik lagi, jika produk hanya bersifat monoton konsumen akan mudah bosan dan tidak akan mau membeli produk di batik Satrio Manah kembali.

Konsumen yang sedang berbelanja di batik Satrio Manah juga menjelaskan bahwa dia senang berbelanja di batik Satrio Manah,

---

<sup>242</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal* ....., 5.

<sup>243</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The*....., 62.

karena terdapat banyak pilihan kain batiknya dan juga memberikan pelayanan yang menyenangkan. Karyawan memberikan saran dan juga menjelaskan beberapa keunggulan dari produknya, dan keistimewaan tersebut dilakukan juga terhadap konsumen lainnya.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Akhmad Nur Zaroni yang mengatakan bahwa untuk itu bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian.<sup>244</sup>

Dari penelitian terdahulu tersebut menyimpulkan bahwa seorang pengusaha juga harus bersikap profesional dan juga cermat dan mengelola usahanya. Jadi harus mengetahui mana yang terbaik untuk usahanya. Apakah konsumen yang diajak kerjasama benar-benar akan memberikan keuntungan dan bisa diajak kerjasama atau malah akan membuat rugi perusahaan.

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.

---

<sup>244</sup> Akhmad Nur Zaroni, *Bisnis dalam Perspektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi)* (MAZAHIB, Vol. IV, No. 2, Desember 2007), 183.

## 2. Strategi sifat-sifat nabi yang diterapkan di Batik Satrio Manah

### a. Sifat *Siddiq*

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.<sup>245</sup>

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 bahwa sudah mengelola usaha industri batik Satrio Manah sejak lama dan dimulai dari nol yang berawal dari modal yang sedikit dan dikerjakan sendiri kemudian dibantu dengan ibu-ibu tetangganya. Dari penjuangan tersebut pemilik batik berfikir untuk memberikan strategi ke usahanya agar usaha semakin berkembang.

Strategi yang diterapkan adalah sifat *Siddiq* yaitu bersikap jujur. Jujur yang dilakukan yaitu jujur kepada konsumen dan juga dengan sesama anggota usaha industri Batik Satrio Manah. Dimana karyawan

---

<sup>245</sup> Nur Fatin. 2018. *Pengertian Strategi dan Konsepnya* diakses dari [Seputarpengertian.blogspot.com](http://Seputarpengertian.blogspot.com), pada tanggal 8 Mei 2019 pukul 09:00.



tidak membohongi konsumennya atas produk yang diberikan dan tidak berbohong kepada sesama karyawannya atas sesuatu yang berhubungan dengan usaha.

Siddiq artinya benar dalam berbisnis bisa dikatakan dengan jujur. Jujur disini diartikan dimana tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menjual dengan harga yang ditawarkan, tidak mengurangi ukuran barang, dan lain-lain.<sup>246</sup>

Dari teori tersebut menjelaskan bahwa seorang pengusaha harus jujur dalam setiap perilaku yang diberikan kepada konsumennya. Tidak memberikan produk yang cacat, melebihkan harga produk yang tidak sesuai dengan pasarannya ataupun mengurangi ukuran produk yang diperjualbelikan.

*Shiddiq* artinya mempunyai kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan dan amal perbuatan atas dasar nilai-nilai yang benar berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada kontradiksi dan pertentangan yang disengaja antara ucapan dengan perbuatan. Karena itu Allah memerintahkan orang-orang yang beriman untuk senantiasa memiliki sifat *Shiddiq* dan menciptakan lingkungan yang *Shiddiq*.<sup>247</sup>

Teori tersebut menjelaskan bahwa kejujuran akan mempengaruhi dari semua usaha yang diberikan untuk perusahaannya. Perilaku, perbuatan, maupun usapan yang diberikan

---

<sup>246</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal.....*, 4.

<sup>247</sup> Didin Hafiduddin, *Islam Aplikatif* (Jakarta: Gema Insani, 2003), 36.

kepada konsumen maupun sesama karyawan harus bersifat jujur. Jika tidak dilakukan salah satunya akan berdampak kepada usahanya.

Pemilik batik Satrio Manah menjelaskan bahwa beliau diajarkan oleh ibu bapaknya untuk bersikap jujur tidak hanya itu dalam setiap doanya diajarkan untuk meminta kempunan dan keberkahan kepada Allah SWT. Pemilik batik Satrio Manah diajarkan oleh ibunya untuk menjadi pengusaha yang jujur dimana tidak akan mengecewakan konsumennya dan juga akan berdampak positif untuk usahanya. Melihat dari pengalamannya sendiri apa yang menurutnya tidak bagus untuk dirinya berarti itu pasti juga tidak bagus untuk diterapkan pada konsumennya.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muh. Nasrul Baihaqi menyatakan bahwa sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah yaitu dalam melakukan strategi memberikan produk kualitas yang baik serta menjual barang yang halal. Serta pembeli bisa memilih produk slera dan dalam promosinya tidak melebih-lebihkan dan tidak menutupi kecacatan produk yang dijualnya.<sup>248</sup>

Dari penelitian lain oleh Ubbadul Adzkiya' yang menyatakan bahwa Nabi Muhammad adalah pedagang sukses, hal ini karena kejujuran, keikhlasan serta integritas Nabi Muhamad dalam menjaga kualitas barang, dan konsumen. Selanjutnya dalam praktek-praktek transaksi jual beli beliau selalu menjunjung tinggi kemanusiaan dan

---

<sup>248</sup> Muh. Nasrul Baihaqi, *Analisis Strategi Pemasaaran Toko Vanhelen dalam Meningkatkan Penjualan* (Tulungagung: IAIN, 2017), 87-88.

tidak hanya berorientasi duniawi saja. Beliau selalu menjaga sifat jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi dan murah hati dalam semua aktifitasnya terutama dalam bisnisnya.<sup>249</sup>

Penelitian lain oleh Rizka Ar-Rahmah juga mengatakan bahwa konsep Shiddiq yaitu dalam hal menjamin bahan baik dan halal serta kejujuran dalam bertransaksi.<sup>250</sup>

Dari beberapa penelitian terdahulu tersebut menjelaskan sangat pentingnya bersikap jujur dalam menjalankan bisnis. Bersikap jujur harus benar-benar diterapkan kepada semua konsumen selain itu juga harus diterapkan kepada sesama anggota perusahaan agar semua saling percaya dan dapat mengembangkan usahanya.

#### **b. Sifat Amanah**

Sifat *amanah* adalah strategi yang diberikan di usaha batik Satrio Manah untuk menarik para konsumennya. Selain itu strategi ini juga diterapkan kepada sesama anggota batik Satrio Manah agar memberikan kelancaran usaha. Dalam wawancara menyebutkan 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.

---

<sup>249</sup> Ubbadul Adzkiya', *Analisis Etika Bisnis Dan Marketing Nabi Muhammad SAW* (Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Wahid Hasyim Semarang), 22.

<sup>250</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika.....*, 125.

Salah satu karyawan juga berpendapat bahwa pemilik batik Satrio Manah bertanggungjawab kepada konsumen juga kepada para karyawannya. Para karyawan diberikan jam waktu istirahat untuk beribadah, makan dan beristirahat. Selain itu di batik Satrio Manah juga menyiapkan sarapan dan juga makan siang untuk para karyawannya, tetapi juga mempersilahkan karyawannya untuk pulang atau makan diluar selama itu masih dekat dengan tempat kerja, sehingga tidak terlambat datang jika waktu jam istirahat sudah selesai.

*Amanah* mempunyai arti bertanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. *Amanah* ditampilkan dalam dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan ihsan (berbuat yang terbaik) dalam segala hal. Sifat amanah mesti dimiliki oleh setiap Mukmin, terlebih bagi yang mempunyai pekerjaan yang berhubungan dengan bisnis dan pelayanan kepada masyarakat.<sup>251</sup>

Dari teori tersebut menjelaskan bahwa pengusaha harus bertanggungjawab atas semua yang disepakati oleh konsumennya maupun anggota perusahaan. Jika memberikan janji untuk menyelesaikan pesanan harus terselesaikan tepat pada waktu yang sudah disepakati.

Seorang pebisnis haruslah dapat dipercaya, seperti yang sudah dicontohkan oleh Nabi Muhammad saw dalam memegang amanah. Saat menjadi pedagang, Nabi Muhammad saw selalu memberikan hak

---

<sup>251</sup> M.Quraish Shihab, *Tafsir* ....., 582.

pembeli dan orang-orang yang mempercayakan modalnya kepadanya. Bagi perusahaan, pebisnis, dan pekerja, sifat amanah akan membawa keuntungan besar. Sebab, ketika mitra bisnis atau para pembeli memutuskan untuk membelanjakan uangnya, mereka menganggap pedagang itu dapat dipercaya (*amanah*).<sup>252</sup>

Memberikan suatu kepercayaan kepada konsumen adalah hal penting yang harus dilakukan untuk dapat menjalankan usahanya bahkan untuk mengembangkan usaha tersebut. Dari kepercayaan yang di dapat konsumen untuk usaha industri batik Satrio Manah ini dimanfaatkan untuk terus mempromosikan usahanya dan memberikan produk-produk yang baru yang akan menarik para konsumen.

Karyawan usaha batik Satrio Manah juga bertanggungjawab untuk segera menyelesaikan semua pekerjaannya tepat pada waktunya. Terlihat dari karyawan fokus membatik sesuai dengan pola yang sudah digambar sebelumnya pada kain yang kemusiaan dengan hati-hati memberi malam sesuai dengan pola gambar yang ada. Dari situ terlihat ketelitian yang diberikan agar mendapatkan produk yang berkualitas dan memberikan konsumen kepuasan.

Ketika memerintahkan menunaikan amanat, ditekankannya bahwa amanat tersebut harus ditunaikan kepada ahlinya yakni pemiliknya, dan ketika memerintahkan menetapkan hukum dengan adil, dinyatakannya apabila kamu menetapkan hukum di antara

---

<sup>252</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The.....*, 62.

manusia. Ini berarti bahwa perintah berlaku adil tu ditujukan terhadap manusia secara keseluruhan. Dengan demikian baik amanat maupun keadilan harus ditunaikan dan ditegakkan tanpa membedakan agama, keturunan, atau ras.<sup>253</sup>

Seperti penjelasan pada teori tersebut dalam menjalankan usaha tidak boleh membedakan agama, keturunan, ataupun ras dalam memberikan tanggungjawab kepada konsumen. tanggungjawan kepada sesama karyawanpun tidak boleh dibeda-bedakan. Di batik Satrio Manah masih terlihat bahwa pelayanan pada konsumennya membedakan derajat. Mendahulukan dan lebih ramah kepada konsumen yang derajatnya lebih tinggi. Sehingga tanggungjawab yang diberikan hanya setenga-setengan untuk konsumen yang berderajat menengah kebawah.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muhammad Saifullah yang menyatakan bahwa amanah adalah bentuk masdar dari *amuna*, *ya'munu* yang artinya bisa dipercaya. Ia juga memiliki arti pesan, perintah atau *wejangnan*. Dalam konteks fiqh, amanah memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang berkaitan dengan harta benda. Muhammad dalam berniaga menggunakan etika ini sebagai prinsip dalam menjalankanaktivitasnya. Ketika Muhammad sebagai salah satu karyawan Khadijah, ia memperoleh kepercayaan

---

<sup>253</sup> M.Quraish Shihab, *Tafsir* ....., 582.

penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam.<sup>254</sup>

Dari penjelasan tersebut dapat dijelaskan bahwa tanggungjawab yang dilakukan tidak hanya untuk melatih karyawannya untuk bersikap baik dan melayani pelanggan dengan baik tetapi juga seorang pengusaha harus selalu mengingatkan jika waktunya istirahat dan bekerja kembali yaitu disiplin dalam bekerja, tetapi bukan berarti para karyawan dikekang seperti kerja yang tegang justru tanggungjawab dilakukan untuk mendapatkan rasa kekeluargaannya.

**c. Sifat *Tabligh***

Strategi yang diberikan untuk menarik konsumen yang paling berpengaruh adalah bagaimana cara menyampaikan produknya semenarik mungkin dan dapat diterima oleh seluruh konsumen yang mengetahui maupun tidak mengetahui tentang produk di usaha insutri batik Satrio Manah.

Dari penjelasan dengan ayah pemilik batik Satrio Manah menerangkan bahwa anaknya telah mendesain produknya dengan baik sehingga konsumen yang melihatnya merasa suka dengan produk yang telah dibuatnya. Selain itu juga melakukan promosi-promosi kepada teman-temannya, konsumen tetapnya maupun dengan konsumen yang datang berkunjung.

---

<sup>254</sup> Muhammad Saifullah, *Etika* ....., 147.

Penyampaian yang diberikan kepada konsumennya dengan cara sopan dan ramah, memperlihatkan kualitas produk yang diperjualkan dan memperlihatkan keunggulan-keunggulan dari produk yang dimilikinya. Selain itu juga memberikan promo-promo, diskon ataupun produk batik gratis kepada konsumen tetapnya untuk mendapatkan ketertarikan dari konsumennya.

Dalam transaksi bisnis terkadang terjadi kontak bisnis antara penjual dan pembeli. Dalam hal ini seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap ini seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Kunci suksesnya adalah satu yaitu pelayanan kepada orang lain.<sup>255</sup>

Dalam berbisnis harus memberikan sikap yang ramah dan sopan kepada para konsumennya, seperti yang dijelaskan dalam teori tersebut. Tetapi tidak setiap saat pelayanan yang diberikan oleh karyawan batik Satrio Manah memberikan pelayanan yang ramah kepada konsumennya. Seharusnya pelayanan yang ramah terlihat dari karyawan yang mengenalkan produknya dengan senyuman dan keterbukaan yang membuat konsumen menjadi nyaman.

Senyum dari seorang penjual terhadap pembeli merupakan wujud refleksi dari sikap ramah yang menyejukkan hati sehingga orang lain akan senang. Dan bukan tidak mungkin pada akhirnya

---

<sup>255</sup> Muhammad Djakfar, *Etika* ....., 29.



mereka akan menjadi pelanggan setia yang akan menguntungkan pengembangan bisnis di kemudian hari. Sebaliknya, jika penjual bersikap kurang ramah, apalagi kasar dalam melayani pembeli, justru mereka akan melarikan diri dalam arti tidak akan mau kembali lagi.<sup>256</sup>

Dari penjelasan tersebut sangat pentingnya bersikap ramah terhadap konsumen. Konsumen datang dan menilai dari kesan pertama pasti dari segi pelayanan yang diberikan, jika dari awal pelayanan yang diberikan sudah tidak menyenangkan dan membuat konsumen kecewa, dari situ konsumen pasti tidak akan pernah kembali lagi dan dampak yang lebih parah lagi konsumen akan memberitahukan kepada konsumen lain atas keburukan tersebut, sehingga dapat membuat usaha bangkrut.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Rizka Ar-Rahmah yang menyebutkan bahwa berkomunikasi dengan konsumen menggunakan bahasa yang sopan dan halus. Dalam memasarkan suatu produk yang ditawarkan pada konsumen, dibutuhkan cara penyampaian yang tepat dan komunikasi yang baik supaya kehadiran produk dan jasa yang anda tawarkan lebih cepat diterima. Selain itu, juga akan lebih mudah memperkenalkan keunggulan produk yang dimiliki melalui komunikasi bisnis yang baik bersama pelanggan. Apabila komunikasi yang terjalin sudah cukup maksimal, tentu saja

---

<sup>256</sup> Muhammad Djakfar, *Etika* ....., 29.

berbagai keuntungan lainnya akan diperoleh karena produk yang ditawarkan sudah dikenal baik oleh masyarakat luas.<sup>257</sup>

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

**d. Sifat *Fatanah***

Strategi yang diterapkan selanjutnya adalah Strategi sifat *Fatanah* yaitu cerdas dalam hal menjalankan dan mengembangkan usahanya dimana dapat melihat peluang yang menguntungkan untuk usahanya. Pemilik batik Satrio Manah yaitu bapak Yogi, mencar informasi-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.

Kegiatan tersebut tidak hanya dilakukan oleh bapak Yogi tetapi begitu pula dilakukan oleh istrinya. Sering melihat-lihat model baju di

---

<sup>257</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika* ....., 92.

internet ataupun di sosial media bagaimana produk yang sekarang lagi tren di pasaran, selain itu mengikuti desain-desain dan trend yang lagi buming sekali di dalam negri maupun luar negri yang kemudian diterapkan di usaha batik, tetapi tetap saja tidak menghilangkan motif ciri khas, hanya saja nanti dikombinasikan di warna dan juga desain bajunya. Sebelum produk baru di produksi semua anggota bermusyawarah terlebih dahulu untuk menghasilkan kesepakatan bersama.

*Fathanah* mempunyai arti mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam segala yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sifat ini akan menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai macam *inovasi* yang bermanfaat. *Kreatif* dan *inovatif* hanya mungkin dimiliki manakala seseorang selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan, peraturan, informasi, baik yang berhubungan dengan pekerjaan maupun perusahaan secara umum.<sup>258</sup>

Dari penjelasan teori tersebut mengatakan bahwa sebagai pengusaha harus mengerti tentang segala hal yang berkaitan dengan usahanya tidak hanya cerdas dalam mengelola keuangannya, tetapi harus cerdas bagaimana cara mengembangkan usahanya. Seperti seluruh pengelola batik Satrio Manah mempunyai ide-ide sendiri yang saling melengkapi sehingga dapat memberikan solusi untuk

---

<sup>258</sup> Didin Hafhiduddin, *Islam* ....., 37.

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.

Sebagai seorang pemasar harus cerdas dan bijaksana, dalam kata lain adalah pemasar harus mengerti, memahami, menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sebagai sosok pedagang ulung, Rasulullah Saw. telah meletakkan dasar-dasar berdagang bagi umat Islam. Beliau telah memberi pegangan kepada kita tentang cara berdagang yang benar secara agama dengan membawa keuntungan secara ekonomis.<sup>259</sup>

Seperti yang dijelaskan pada teori bahwa seorang pengusaha harus cerdas dan bijaksana dalam memasarkan produknya, harus mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam apa yang harus dilakukan dalam usahanya. Di batik Satrio Manah tidak hanya kain batik dan baju batik yang di produksi, tetapi juga aksesoris, tas dan juga yang pasti dibutuhkan kebanyakan masyarakat sekitar yaitu mukena. Selain memperhatikan fashion juga memperhatikan beribadah. Jadi rezeki yang didapat akan mendapatkan keberkahan,

---

<sup>259</sup> Najamudin Muhammad, *Cara Dagang ala Rasulullah untuk Para Entrepreneur* (Yogyakarta: DIVA Press, 2012), 115.

dengan memberikan produk mukena berarti secara tidak langsung mengajak konsumen untuk beribadah dan juga dengan melayani konsumen dengan baik berarti menyenangkan hati konsumen dari situ berkah yang didapat dari usaha batik Satrio Manah.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Akhmad Nur Zaroni yang mengatakan bahwa untuk itu bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian.<sup>260</sup>

Dari penelitian terdahulu tersebut menyimpulkan bahwa seorang pengusaha juga harus bersikap profesional dan juga cermat dan mengelola usahanya. Jadi harus mengetahui mana yang terbaik untuk usahanya. Apakah konsumen yang diajak kerjasama benar-benar akan memberikan keuntungan dan bisa diajak kerjasama atau malah akan membuat rugi perusahaan.

Sebagai peneliti saya juga melihat bahwa 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.

---

<sup>260</sup> Akhmad Nur Zaroni, *Bisnis* ....., 183.

### 3. Keberhasilan penerapan strategi sifat-sifat nabi di Batik Satrio Manah

#### a. 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.

Seperti penjelasan salah satu karyawan bahwa pemilik batik Satrio Manah selalu mengajarkan kepada karyawannya untuk bersikap jujur dalam bekerja, jujur untuk pembeli, jujur untuk perusahaan dan jujur untuk diri saya sendiri. Dari sikap jujur yang diterapkan dapat rasakan manfaatnya dan itu sangat berdampak positif bagi orang di sekitar sekitarnya dan dirinya sendiri.

Kejujuran merupakan kualitas manusia yang membuat dirinya sadar sepenuhnya akan tugas dan tanggung jawabnya. Dan kesadaran atau (realisais aktif) terhadap tugas-tugas seseorang ini merupakan faktor yang penting dalam peningkatan *efisiensi* seorang pekerja.<sup>261</sup>

Dapat disimpulkan dari teori tersebut bahwa dengan sikap kejujuran akan berdampak pada tugas yang sedang dikerjakan dan akan lebih bertanggungjawan. Selain itu akan meningkatkan kinerja dalam membuat suatu produk. Pesanan yang dikerjakan akan lebih cepat terselesaikan dan konsumen akan puas dengan hasil kerjanya.

---

<sup>261</sup> Afzalurrahman, *Muhammad sebagai pedagang (Muhammad as a trade)* (Jakarta: yayasan Swarna Bhumi, 1997), 241.

Seperti yang dijelaskan oleh pemilik batik Satrio Manah bahwa dari yang diajarkan ibunya untuk bersikap jujur terhadap teman, orang tua maupun dengan orang yang tidak dikenal. Sehingga sikap ini menjadi kebiasaan dalam hidupnya. Menjalankan usaha juga dengan sangat jujur, jujur dengan sesama pengelola usaha, dengan keluarga, dengan karyawan, dan juga dengan para konsumen. Dari situlah merasakan bahwa konsumen semakin percaya dengan batik Satrio Manah dan mereka semakin menyukai untuk berbelanja di *showroom* Satrio Manah. Ada juga konsumen yang membantu menjualkan kembali ke konsumen lain.

Kegiatan bisnis yang tidak menggunakan kejujuran sebagai etika bisnisnya, maka bisnisnya tidak akan bisa bertahan lama. Para pelaku bisnis modern sadar bahwa kejujuran dalam berbisnis adalah kunci keberhasilan, termasuk untuk mampu bertahan dalam jangka panjang dalam suasana bisnis yang serba ketat dalam bersaing.<sup>262</sup>

Dari teori tersebut dapat disimpulkan bahwa dampak yang didapat dari tidak menerapkan sifat kejujuran adalah usaha yang dijalankan tidak akan berjalan dengan lancar dan akan mengalami kebangkrutan, dan bukan keberhasilan yang didapatkan.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muh. Nasrul Baihaqi yang menyatakan bahwa sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah yaitu dalam melakukan strategi produk toko

---

<sup>262</sup> Imam Malik, *al-Muwatta'* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1999), 343.

vanhelen memberikan kualitas yang baik serta menjual barang yang halal. Serta pembeli bisa memilih produk slera dan dalam promosinya tidak melebih-lebihkan dan tidak menutupi kecacatan produk yang dijualnya.<sup>263</sup>

Dan juga penelitian ini didukung oleh Ubbadul Adzkiya' yang menyatakan bahwa Nabi Muhammad adalah pedagang sukses, hal ini karena kejujuran, keikhlasan serta integritas Nabi Muhamad dalam menjaga kualitas barang, dan konsumen. Selanjutnya dalam praktek-praktek transaksi jual beli beliau selalu menjunjung tinggi kemanusiaan dan tidak hanya berorientasi duniawi saja. Beliau selalu menjaga sifat jujur, ikhlas, profesional, silaturrahim dan murah hati dalam semua aktifitasnya terutama dalam bisnisnya.<sup>264</sup>

Dari penjelasan tersebut, menjelaskan bahwa keberhasilan menggunakan sifat jujur adalah mendapatkan konsumen tetap yang selalu ingin bekerjasama dengan usaha industri batik tersebut. Selain itu usaha industri Batik Satrio Manah akan semakin sukses dengan diterapkannya terus-menerus sifat jujur yang diberikan kepada konsumen.

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 Satrio Manah. Dari penjelasan

---

<sup>263</sup> Muh. Nasrul Baihaqi, *Analisis* ....., 87-88.

<sup>264</sup> Ubbadul Adzkiya', *Analisis* ....., 22.



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

**b. 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. Seperti yang dijelaskan oleh pelanggan batik Satrio Manah dimana dia lebih senang berbelanja di batik Satrio Manah dan langsung ke *workshopnya* karena disitu konsumen akan sering berjumpa dengan pemiliknya secara langsung sehingga konsumen disisi lain mau berbelanja juga bisa membahas soal bisnis.

Konsumen juga menjelaskan bahwa sering sekali bekerjasama dengan batik Satrio Manah jika diamanahi dari pihak kantornya untuk membuat seragam buat acara-acara tertentu, pasti akan memesan di batik ini. Konsumen suka dengan cara kerja pemiliknya yang ramah, produknya juga bagus, motifnya pun kebanyakan dari yang diminati oleh konsumen ini dan teman-teman kantornya.

*Amanah* mempunyai arti bertanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. *Amanah* ditampilkan dalam dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan ihsan (berbuat yang terbaik) dalam segala hal. Sifat *amanah* mesti

dimiliki oleh setiap Mukmin, terlebih bagi yang mempunyai pekerjaan yang berhubungan dengan bisnis dan pelayanan kepada masyarakat.<sup>265</sup>

Dengan penerapan sifat *amanah* seperti yang dijelaskan dalam teori tersebut. Keberhasilan yang disapat adalah bertambahnya konsumen yang berdatangan. Seperti yang dijelaskan oleh konsumen bahwa pelayanannya sangat bertanggung jawab, konsumen ini bercerita bahwa sering menjumpai di toko-toko lain yang jahitannya jelek dan tidak bisa dituker dengan produk lain sehingga konsumen ini tidak mau berbelanja di tempat itu lagi.

Berbeda dengan produk yang diberikan di batik Satrio Manah produknya dijahit dengan rapi, modelnya juga lucu-lucu dan jarang ditemukan di pasaran, dan juga karyawannya bertanggungjawab. Karyawan ini melayani dan menjelaskan produk dengan baik, bahkan memberitahukan kelemahan dari produk yang dipilih.

*Amanah* artinya dapat dipercaya. Dapat dipercaya diartikan bahwa perusahaan industri ini telah bertanggungjawab akan segala hal yang telah di berikan kepada pelanggannya sehingga tidak banyak pelanggan yang akan komplain dengan barang yang telah dijual.<sup>266</sup>

Dari hal tersebut dapat menjadi acuan untuk mencapai keberhasilan dan berpengaruh terhadap berkembangnya usaha industri batik Satio Manah. Dijelaskan dari hasil wawancara bahwa tidak hanya pemilik usaha industri batik Satrio Manah yang merasakan

---

<sup>265</sup> M.Quraish Shihab, *Tafsir* ....., 582.

<sup>266</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal Sifat*....., 4.

keberhasilan dari bersikap tanggungjawab tapi juga para karyawanpun ikut merasakannya.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muhammad Saifullah yang menyatakan bahwa *amanah* adalah bentuk masdar dari *amuna*, *ya'munu* yang artinya bisa dipercaya. Ia juga memiliki arti pesan, perintah atau *wejangan*. Dalam konteks *fiqh*, *amanah* memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang berkaitan dengan harta benda. Nabi Muhammad dalam berniaga menggunakan etika ini sebagai prinsip dalam menjalankan aktivitasnya. Ketika Nabi Muhammad sebagai salah satu karyawan Khadijah, ia memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam.<sup>267</sup>

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.

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.

---

<sup>267</sup> Muhammad Saifullah, *Etika* ....., 147.

**c. Sifat *Tabligh***

Dengan bersikap ramah dan sopan tentunya pelanggan akan bertadangan dan senang untuk berbelanja di Batik Satrio Manah. Itulah keberhasilan yang didapat di batik Satrio Manah atas penerapan sifat *Tabligh*. Seperti hasil wawancara pelanggan tetap batik Satrio Manah bahwa orang datang yang dilihat pertama kali pasti dari segi pelayanannya, kalau dari pelayanannya saja sudah tidak baik pasti tidak akan balik lagi ke tempat itu, konsumen ini senang berbelanja batik Satrio Manah karena keramahan yang diberikan oleh karyawan, sehingga konsumen ini sering membeli batik di Satrio Manah bahkan mengajak temannya untuk ikut membeli batik di batik Satrio Manah.

Seperti yang diungkapkan oleh karyawan bahwa konsumen sangat senang dengan pelayanan yang ramah dan sopan, karena pernah sesekali karyawan ini tidak bersikap ramah dengan pelanggan karena merasa capek dan konsumen itu pun terlihat kecewa hingga dia pergi tanpa membeli produk, setelah itu karyawan ini introspeksi diri sebisa mungkin bersikap profesional.

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. Seperti keterangan dari pemilik batik Satrio Manah bahwa sebisa mungkin dia mendesain produknya, mempromosikannya dan juga semua yang berkaitan dengan usahanya.

Dari hasil desain yang dibuatnya ada konsumen yang suka dan ada yang tidak, tetapi masih banyak juga yang suka dengan desain produknya.

Pemilik batik satrio manah ini selalu melihat-lihat di internet kira-kira desain yang mana yang cocok dan digemari oleh banyak orang. Sehingga dari kerja keras yang disampaikan melalui produknya tersebut banyak konsumen yang menyukai hasil karyanya.

Senyum dari seorang penjual terhadap pembeli merupakan wujud refleksi dari sikap ramah yang menyejukkan hati sehingga orang lain akan senang. Dan bukan tidak mungkin pada akhirnya mereka akan menjadi pelanggan setia yang akan menguntungkan pengembangan bisnis di kemudian hari. Sebaliknya, jika penjual bersikap kurang ramah, apalagi kasar dalam melayani pembeli, justru mereka akan melarikan diri dalam arti tidak akan mau kembali lagi.<sup>268</sup>

Dari teori tersebut menerangkan bahwa dalam melayani konsumen harus dengan sikap yang ramah selain itu harus dengan tutur kata yang baik. Dari sikap yang diterapkan tersebut akan menarik konsumen untuk memiliki ketertarikan dalam membeli produk yang ditawarkan. Seperti yang diterapkan oleh karyawan batik Satrio Manah sehingga banyak konsumen dari luar kota yang melihat dan berbondong-bondong untuk membeli produk dari batik Satrio Manah.

---

<sup>268</sup> Muhammad Djakfar, *Etika*....., 29

*Tabligh* artinya menyampaikan. Di dalam berbisnis menyampaikan diartikan sebagai sebuah perusahaan yang bisa mendesain produknya sehingga dapat menyenangkan jika dilihat sehingga dapat menarik pelanggan.<sup>269</sup>

Tetapi terlihat dari postingan yang saya lihat di Instagram 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 datang. Bahkan saya melihat sari salah satu pelanggan sedang bercakap santai dengan pemilik membicarakan kerjasama usaha ini.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Rizka Ar-Rahmah yang menyebutkan bahwa berkomunikasi dengan konsumen menggunakan bahasa yang sopan dan halus. Dalam memasarkan suatu produk yang ditawarkan pada konsumen, dibutuhkan cara penyampaian yang tepat dan komunikasi yang baik supaya kehadiran produk dan jasa yang anda tawarkan lebih cepat diterima. Selain itu, juga akan lebih mudah memperkenalkan keunggulan produk yang dimiliki melalui komunikasi bisnis yang baik bersama pelanggan. Apabila komunikasi yang terjalin sudah cukup maksimal, tentu saja

---

<sup>269</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal* ....., 5.

berbagai keuntungan lainnya akan diperoleh karena produk yang ditawarkan sudah dikenal baik oleh masyarakat luas.<sup>270</sup>

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.

**d. Sifat *Fathanah***

Usaha industri batik Satrio Manah telah menerapkan yaitu sifat *Fathanah* yaitu cerdas, dimana sifat *Fathanah* ini bisa membantu berjalannya usaha industri batik Satrio Manah. Tetapi terlihat dari hasil wawancara dengan pengelola usaha bahwa tidak terlalu berdampak dengan sifat cerdas ini, karena pengelola menyadari bahwa tidak begitu pintar untuk membuat ide-ide baru ataupun mendapatkan konsumen besar baru. Jadi konsumen yang membeli produk secara besar hanya konsumen tetap.

Seperti yang dungkapkan konsumen bahwa promosi yang diberikan kurang dan juga terlalu fokus kepada baju wanita, sehingga kurang menarik perhatian. Seperti waktu konsumen membawa produk batik Satrio Manah ke Palembang tidak banyak orang yang mengenal dan hanya sedikit peminatnya. Konsumen tersebut mulai berfikir bahwa sangat sayang sekali produk yang bagus ini tidak banyak yang

---

<sup>270</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika* ....., 92.

berminat itu mungkin disebabkan oleh sedikitnya jaringan koneksi perusahaan industri batik Satrio Manah.

Sebagai seorang pemasar harus cerdik dan bijaksana, dalam kata lain adalah pemasar harus mengerti, memahami, menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sebagai sosok pedagang ulung, Rasulullah Saw. telah meletakkan dasar-dasar berdagang bagi umat Islam. Beliau telah memberi pegangan kepada kita tentang cara berdagang yang benar secara agama dengan membawa keuntungan secara ekonomis.<sup>271</sup>

Dari teori tersebut menjelaskan bahwa sebagai wirausahawan harus bersikap cerdik dalam melihat situasi dan kondisi dimana ada peluang untuk usahanya segera untuk dimasuki. Tetapi tidak diterapkan oleh batik Satrio Manah ini belum diterapkan dengan jangkauan yang luas masih diterapkan kepada konsumen di sekitar.

*Fathanah* mempunyai arti mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam segala yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sifat ini akan menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai macam *inovasi* yang bermanfaat. *Kreatif* dan *inovatif* hanya mungkin dimiliki manakala seseorang selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan, peraturan, informasi, baik yang berhubungan dengan pekerjaan maupun perusahaan secara umum. Sifat ini pula lah yang mengantarkan Nabi

---

<sup>271</sup> Najamudin Muhammad, *Cara* ....., 115.



Muhammad SAW (sebelum menjadi Nabi) pada keberhasilan dalam kegiatan Perdagangan.<sup>272</sup>

Seperti yang dijelaskan dalam teori dari kinerja yang kreatif dan inovatif akan mengarahkan usahanya menuju kesuksesan. Dan di batik Satrio Manah ini belum begitu diterapkan sehingga konsumen yang berdatangan dan bekerjasama hanya konsumen dari dalam kota dan luar kota belum sampai luar provinsi.

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 menyadari bahwa tidak terlalu berdampak dengan penerapan sifat fatanah ini karena memang pengelola belum begitu banyak jaringan untuk mempromosikan produknya hingga ke luar Jawa. Pengelola juga baru menata usahanya kembali karena sebelumnya dikelola oleh orangtuanya.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Akhmad Nur Zaroni yang mengatakan bahwa untuk itu bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian.<sup>273</sup>

---

<sup>272</sup> Didin Hafhiduddin, *Islam* ....., 37.

<sup>273</sup> Akhmad Nur Zaroni, *Bisnis* ....., 183.

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.

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

## **B. Batik Gajah Mada Tulungagung**

### **1. Gambaran sifat-sifat nabi di batik Gajah Mada Tulungagung**

#### **a. Sifat *Siddiq***

Secara umum dari hasil penelitian yang peneliti lakukan tentang usaha industri batik Gajah Mada bahwa alamat usaha industri Gajah Mada ada di Jl. Gajah Mada III No. 17 Ds. Mojosari Kec. Kauman Tulungagung memproduksi batik kain saja di awal perintisan. Karena belum begitu banyak dijamin dulu produk dari batik.

Batik merupakan kain berdekorasi yang dihasilkan dari proses teknik halang rintang menggunakan malam dalam pewarnaannya. Kontras garis dan bidang antara yang tertutup malam dan yang terbuka inilah yang menghasilkan motif hias yang indah.<sup>274</sup>

---

<sup>274</sup> Irfa'ina Rohana Salma dan Edi Eskak, *Ukiran Kerawang Aceh Gayo Sebagai Inspirasi Penciptaan Motif Batik Khas Aceh Gayo* (Yogyakarta: Vol. 33, No. 2, Desember 2016), hal. 122.

Seperti proses batik yang dilakukan di usaha industri batik Gajah Mada ini yang awalnya hanya menggunakan batik tulis yang membutuhkan malam dan canting untuk menggambar dalam pengerjaannya sehingga mendapatkan motif dan warna yang menarik. Kemudian bertambahnya waktu dan berkembangnya usaha, batik Gajah Mada mulai memproduksi batik kain panjang dan diolah menjadi baju jadi. Selain baju jadi juga mengolah menjadi dompet, aksesoris, dan juga tas.

Batik semula mempunyai fungsi utama sebagai bahan sandang berupa kain panjang yang bermotif. Namun seiring perkembangan zaman, batik juga diterapkan pada aksesoris, interior, dan kegunaan fungsional lain yang memungkinkan, seperti payung, sepatu, tas, dompet, topi, lukisan dan lain sebagainya. Kegiatan industri batik mempunyai prospek ekonomi sebagai industri kreatif yang dapat menyerap banyak tenaga kerja.<sup>275</sup>

Bisnis dijalankan secara bisnis islam dimana menjalankan usahanya berpatokan kepada prinsip-prinsip syariah Islam, dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan Hadist. Prinsip islam dimaksudkan di sini adalah beroperasi atau dalam menjalankan praktik bisnis mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam.<sup>276</sup>

Dari teori tersebut dijelaskan bahwa bisnis Islam dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam yang mengacu kepada Al-

---

<sup>275</sup> *Ibid.*

<sup>276</sup> Nova Yanti Maleha, *MANAJEMEN BISNIS DALAM ISLAM* (Palembang: STEBIS IGM), 3.

Qur'an dan Hadist. Dan usaha industri batik Gajah Mada menerapkan bisnisnya secara bisnis Islam.

Batik Gajah Mada dikenal banyak orang karena memiliki motif batik yang khas dan juga telah memanajemen dengan sifat nabi. Motif batik khas yang dimaksud adalah motif yang digambarkan pada kain berbeda dengan motif yang ada di pasaran. Yang menarik lagi terlihat di usaha industri batik Gajah Mada melakukan kejujuran dalam bekerja.

Dari penjelasan pemilik batik Gajah Mada, usaha industri batik Gajah Mada ini menjalankan bisnis dengan jujur sehingga sampai sekarang tetap ada saja yang memesan seragam atau pun produk-produk batik Gajah Mada, seperti sekarang ini 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.

Dijelaskan juga bahwa perkataan yang diutarakan kepada konsumen pasti diutarakan sesuai dengan kenyataannya, selama itu tentang produk batik Gajah Mada, kalau sampai yang bersifat pribadi karyawan tidak akan menjawab. Selama konsumen tidak menanyakan hal yang bersifat sensitif sebisa mungkin karyawan akan menjawabnya sesuai dengan kenyatannya.

Salah satu konsumen di batik Gajah Mada mengungkapkan bahwa pernah disalahkan oleh karyawan padahal bukan kesalahan konsumen, saat ditanya oleh pemilik tidak berkata dengan jujur, tetapi konsumen yang disalahkan. Dalam masalah tersebut terdapat saksi mata yang melihat yaitu karyawan lain dan juga teman dari konsumen. Konsumen juga bercerita bahwa sudah memaafkan karyawan tadi, dan memberi nasihat untuk tidak mengulanginya kembali.

*Siddiq* artinya benar dalam berbisnis bisa dikatakan dengan jujur. Jujur disini diartikan dimana tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menjual dengan harga yang ditawarkan, tidak mengurangi ukuran barang, dan lain-lain.<sup>277</sup>

Teori tersebut menjelaskan bahwa sifat *siddiq* yaitu jujur dimana dalam berbisnis harus melakukan tindakan yang tidak merugikan konsumen, tidak menipu, tidak menutup-nutupi kesalahan karyawan, menutupi cacat barang dan lainnya yang membuat konsumen merasakan rugi.

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.

---

<sup>277</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal Sifat Nabi dan Rasul Beserta Mengimplementasikannya Di Dalam Kehidupan Sehari-hari* (Jember: Universitas Jember, 2017), 4.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Muh. Nasrul Baihaqi yang menyebutkan tidak melebih-lebihkan dan tidak menutupi kecacatan produk yang dijualnya.<sup>278</sup> Begitu pula dengan pendapat Ubbadul Adzkiya' yang menyebutkan sejarah telah membuktikan bahwa Nabi Muhammad adalah pedagang sukses, hal ini karena kejujuran, keikhlasan serta integritas Nabi Muhamad dalam menjaga kualitas barang, dan konsumen.<sup>279</sup> Dari penelitian terdahulu tersebut terlihat bahwa sifat *Siddiq* sangat membantu kelancaran dalam berbisnis.

#### **b. Sifat Amanah**

Gambaran yang terlihat para karyawan usaha industri batik Gajah Mada melaksanakan pekerjaannya dengan penuh tanggungjawab. Dimana mereka selalu fokus dengan pekerjaan mereka masing-masing..

Menurut keterangan salah satu karyawan, di batik Gajah Mada semua karyawan menerapkan dan taat dengan peraturan tapi tetap saja terkadang ada karyawan yang sakit atau terkadang ada kepentingan sehingga karyawan ijin dan tidak masuk kerja. Meskipun demikian pemilik batik Gajah Mada tidak marah dan memaklumi jika memang itu penting. Sebenarnya pemilik batik Gajah Mada beserta keluarga besarnya bersikap biasa kepada para karyawan dan sudah dianggap

---

<sup>278</sup> Novi Indriyani Sitepu, *Prilaku Bisnis Muhammad SAW Sebagai Entrepreneur Dalam Filsafat Ekonomi Islam* (Aceh: HUMAN FALAH: Volume 3. No. 1 Januari – Juni 2016), 31.

<sup>279</sup> Ubbadul Adzkiya', *Analisis Etika Bisnis Dan Marketing Nabi Muhammad SAW* (Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Wahid Hasyim Semarang), 22.

keluarga. Tetapi para karyawan juga menyadari bahwa hanya pekerja sehingga harus tetap disiplin supaya tidak menyusahkan. Para karyawan juga sangat bersyukur karena dikasih tempat dan rejeki. Jadi karyawan menjalankan amanahnya.

Salah satu karyawan juga menerangkan bahwa banyak juga karyawan yang tinggal tempat yang sudah di siapkan di batik Gajah Mada karena tempat tinggalnya jauh. Karyawan tersebut juga menjelaskan bahwa dia juga tinggal tempat tersebut, terkadang pulang 2 minggu sekali atau 1 bulan sekali. Rumah karyawan ini ada di Trenggalek sehingga tidak mungkin untuk pulang pergi setiap harinya. Pemilik batik Gajah Mada ini pengertian kepada karyawannya membuatkan mes. Karyawan ini juga menceritakan bahwa sebelum dia bekerja di batik ini tempat tinggal untuk karyawan sudah ada, dan banyak karyawan yang tinggal di batik Gajah Mada.

Seperti karyawan yang rumahnya Blitar juga tinggal di batik Gajah Mada ada juga dari Gondang dan Bolejo yang tinggal di batik Gajah Mada, memang tidak begitu jauh, tetapi mereka sebagian memilih tinggal di batik Gajah Mada karena jika berangkat dari rumah mereka harus bangun pagi dan merasa lebih capek. Kebanyakan yang tinggal di batik Gajah Mada belum berkeluarga jadi karyawan senang jika tinggal di batik Gajah Mada.

Dari pemaparan tersebut terlihat bahwa pemilik atau pengelola batik Gajah Mada sangat memperhatikan para karyawan dan sangat

bertanggungjawaban dengan karyawannya. Tidak hanya bertanggungjawaban dengan konsumen saja.

*Amanah* artinya dapat dipercaya. Dapat dipercaya diartikan bahwa perusahaan industri ini telah bertanggungjawab akan segala hal yang telah di berikan kepada pelanggannya sehingga tidak banyak pelanggan yang akan komplain dengan barang yang telah dijual.<sup>280</sup>

Teori tersebut menjelaskan bahwa dengan sifat amanah dalam berwirausaha tidak akan membuat banyak konsumen yang komplain dengan produk yang diberikan dan konsumen akan mempercayai perusahaan tersebut. Seperti yang diungkapkan oleh konsumen batik Gajah Mada bahwa konsumen tersebut telah memberikan kepercayaan yang sangat besar kepada batik Gajah Mada karena karyawan batik Gajah Mada telah menyelesaikan pemasannya tepat waktu.

*Amanah* adalah sesuatu yang diserahkan Allah kepada pihak lain untuk dipelihara dan dikembalikan bila tiba saatnya atau bila diminta oleh pemiliknya. Amanah adalah lawan dari kata khianat. Ia tidak diberikan kecuali kepada orang yang dinilai oleh pemberinya dapat memelihara dengan baik apa yang diberikannya itu.<sup>281</sup>

Penjelasan teori tersebut menerangkan bahwa jika konsumen sudah memberikan amanah yang berupa pesanan produk kepada usaha industri batik Gajah Mada maka para karyawan harus

---

<sup>280</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenalinya.....*, 4.

<sup>281</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir al Mishbah* (Ciputat: Lentera Hati, Vol. V, 2002), 280.



bertanggungjawab untuk segera diselesaikan agar tidak membuat konsumen merasa dirugikan.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muhammad Saifullah yang menyebutkan bahwa etika bisnis yang dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW adalah bersikap jujur, amanah, tepat dalam menimbang, menjauhi gharar, tidak menimbun barang, tidak melakukan al-ghab dan tadlis, dan saling menguntungkan (*mutual benefit principle*) antara penjual dan pembeli.<sup>282</sup>

Dari penjelasan tersebut menjelaskan bahwa Nabi Muhammad menerapkan sifat *Amanah* agar mendapatkan keuntungan di kedua belah pihak, yaitu pihak pembeli dan pihak penjual. Terlihat dari para karyawan batik Gajah Mada 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.

*Amanat* harus ditunaikan kepada ahlinya yakni pemiliknya, dan ketika memerintahkan menetapkan hukum dengan adil, dinyatakannya apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia. Ini berarti bahwa perintah berlaku adil itu ditujukan terhadap manusia secara keseluruhan. Dengan demikian baik amanat maupun keadilan

---

<sup>282</sup> Muhammad Saifullah, *Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah* (Semarang: IAIN Walisongo Semarang, Volume 19, Nomor 1, Mei 2011), 154.

harus ditunaikan dan ditegakkan tanpa membedakan agama, keturunan, atau ras.<sup>283</sup>

Sehingga meskipun berbeda agama dalam berwirausaha antara konsumen dan produsen harus tetap menjalankannya dengan penuh tanggungjawab.

**c. Sifat *Tabligh***

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

Penjelasan karyawan batik Gajah Mada mengatakan bahwa mengutamakan sifat ramah dan sopan kepada para konsumennya, agar para konsumen nyaman untuk berbelanja di tempat batik Gajah Mada. Tidak hanya itu karyawan selalu membantu yang terbaik untuk konsumen jika mereka kebingungan dalam memilih produk.

Konsumen berpendapat bahwa karyawan di batik Gajah Mada baik perilakunya, sopan ke konsumen, tapi menurut konsumen karyawan batik Gajah Mada kurang memberikan masukan jika ditanya pendapat tentang batik yang dipilih, yang lain terlalu pendiem kecuali karyawan yang bernama mbak dewi dan mbak ita, mereka

---

<sup>283</sup> M.Quraish Shihab, Tafsir ....., 582.

ramah sekali dan selalu memberikan solusi jika konsumen bingung dalam memilih batik.

Dalam transaksi bisnis terkadang terjadi kontak bisnis antara penjual dan pembeli. Dalam hal ini seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap ini seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Kunci suksesnya adalah satu yaitu pelayanan kepada orang lain.<sup>284</sup>

Terlihat bahwa kunci kesuksesan dan keberkahan dalam berwirausaha adalah bertutur kata yang baik, bermurah hati, ramah, dan sopan terhadap konsumen. Dengan sikap yang ramah konsumen akan merasakan kenyamanan dalam berbelanja dan dengan rasa nyaman tersebut konsumen akan sering berkunjung.

Pendapat karyawan mengungkapkan bahwa ibu munganah selalu mnejarkan kepada karyawannya untuk selalu bersikap ramah kepada konsumen yang datang berkunjung ke batik Gajah Mada. Sebisa mungkin karyawan berinteraksi agar konsumen senang dengan sikap tersebut. Tapi memang ada beberapa karyawan yang malu jika berhadapan dengan konsumen karena memang sifatnya yang pendiam.

*Tabligh* artinya menyampaikan. Di dalam berbisnis menyampaikan diartikan sebagai sebuah perusahaan yang bisa mendesain produknya sehingga dapat menyenangkan jika dilihat

---

<sup>284</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islam* (Malang: UIN Malang Pres), 29.

sehingga dapat menarik pelanggan.<sup>285</sup> Seperti yang terlihat di usaha industri batik Gajah Mada telah memberikan desain-desain dalam produknya sehingga para konsumen tertarik untuk melihatnya.

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.

Secara bahasa, *Tabligh* bisa dimaknai dengan “menyampaikan” Dalam konteks bisnis, pemahaman *Tabligh* bisa mencakup argumentasi dan komunikasi. Penjual hendaknya mampu mengomunikasikan produknya dengan strategi yang tepat. Dengan sifat *Tabligh*, seorang pebisnis diharapkan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran (*transparency and fairness*).<sup>286</sup>

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Rizka Ar-Rahmah yang menyebutkan bahwa berkomunikasi dengan konsumen menggunakan bahasa yang sopan dan halus. Dalam memasarkan suatu produk yang ditawarkan pada konsumen, dibutuhkan cara penyampaian yang tepat dan komunikasi yang baik supaya kehadiran

---

<sup>285</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal.....*, 5.

<sup>286</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager* (Jakarta: proLM Center dan Tazkia Publishing, 2010), 12.

produk dan jasa yang anda tawarkan lebih cepat diterima. Selain itu, juga akan lebih mudah memperkenalkan keunggulan produk yang dimiliki melalui komunikasi bisnis yang baik bersama pelanggan. Apabila komunikasi yang terjalin sudah cukup maksimal, tentu saja berbagai keuntungan lainnya akan diperoleh karena produk yang ditawarkan sudah dikenal baik oleh masyarakat luas.<sup>287</sup>

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.

#### **d. 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 bahwa 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,

---

<sup>287</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika Dan Manajemen Bisnis Islam (Studi Kasus Di Waroeng Steak And Shake Cabang SM Raja Medan)* (Medan: Tesis UIN SUM), 92-93.

tas, dan juga dompet. Tidak hanya disitu karena sisa-sisa kain potongan membuat baju sangat banyak, sehingga juga memanfaatkannya untuk membuat dompet sehingga menjadi motif yang berbeda-beda di satu dompet, begitu juga tas dan aksesoris.

Memang benar terlihat banyak karyawan yang sedang membuat aksesoris dan juga dompet dari sisa-sisa kain yang tidak terpakai, mereka berkreatifitas membuat produk tersebut menjadi produk yang lucu dan indah. Kebanyakan dari anak-anak muda perempuan yang mengerjakan produk tersebut. Mereka saling tukar informasi cara membuat produk-produk yang baru.

Konsumen batik Gajah Mada mengatakan bahwa banyak macam aksesoris dan juga baju-baju jadi yang ada di batik Gajah Mada. Menurut konsumen batik Gajah Mada mendesain produknya dengan sangat pintar, karena bisa memesan motif, kain, dan model baju yang diinginkan. Menurut konsumen sangat jarang ada batik yang memberikan layanan seperti itu.

*Fatanah* artinya adalah pintar atau cerdas. Cerdas dalam arti seorang pengusaha bisa membaca peluang akan bisnisnya sehingga akan berkembang bisnis tersebut.<sup>288</sup> Dari teori tersebut mengatakan bahwa bersifat cerdas harus bisa membaca peluang bisnis di luar sehingga produknya di kenali oleh kebanyakan konsumen. Selain itu

---

<sup>288</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal* ....., 5.

seorang pengusaha harus bisa bersifat kreatif untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya.

*Fatanah* berarti cakap atau cerdas. Pebisnis yang cerdas mampu memahami peran dan tanggungjawab bisnisnya dengan baik. Dia pun mampu menunjukkan kreatifitas dan inovasi guna mendukung dan mempercepat keberhasilan. Seiring itu, pebisnis yang cerdas mampu memberikan sentuhan nilai yang efektif dan efisien dalam melakukan kegiatan pemasaran.<sup>289</sup>

Seperti teori tersebut seorang wirausahawan harus memiliki kecerdasan sehingga mampu bertanggungjawab dengan usahanya. Memberikan ide-ide yang kreatif yang dituangkan dalam produknya sehingga dapat produk semakin berivariansi dan konsumen akan lebih tertarik lagi, jika produk hanya bersifat monoton konsumen akan mudah bosan dan tidak akan mau membeli produk di batik Gajah Mada kembali.

Pengelola di batik Gajah Mada juga menjelaskan bahwa memberikan pelayanan spesial untuk konsumen setia batik Gajah Mada, jadi jika konsumen itu sudah sering berbelanja di batik Gajah Mada, pemilik akan mempersilahkan untuk memesan motif, warna, jenis kain, hingga menjadikan produk jadi di batik Gajah Mada walaupun tidak memesan dengan jumlah yang besar.

---

<sup>289</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The.....*, 62.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Akhmad Nur Zaroni yang mengatakan bahwa untuk itu bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian.<sup>290</sup>

Dari penelitian terdahulu tersebut menyimpulkan bahwa seorang pengusaha juga harus bersikap profesional dan juga cermat dan mengelola usahanya. Jadi harus mengetahui mana yang terbaik untuk usahanya. Apakah konsumen yang diajak kerjasama benar-benar akan memberikan keuntungan dan bisa diajak kerjasama atau malah akan membuat rugi perusahaan.

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.

## **2. Strategi sifat-sifat nabi yang diterapkan di Batik Gajah Mada**

### **Tulungagung**

#### **a. Sifat *Siddiq***

Strategi di sini membicarakan tentang tujuan usaha industri batik Gajah Mada untuk mendapatkan hasil yang panjang

---

<sup>290</sup> Akhmad Nur Zaroni, *Bisnis dalam Perspektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi)* (MAZAHIB, Vol. IV, No. 2, Desember 2007), 183.



dikedepannya, dimana usaha industri batik Gajah Mada ini akan terus semakin berkembang dan akan semakin banyak konsumennya. Seperti yang dikatakan oleh karyawan batik Gajah Mada bahwa dia 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 diterapkan adalah bersikap jujur jadi karyawan melayani para konsumen dengan sikap jujur. Tidak hanya konsumen yang dilakukan dengan sikap jujur tetapi juga sesama dengan karyawan, apalagi dengan para pengelola karyawan harus bersikap jujur. Karena dengan bersikap jujur semua menjadi saling percaya satu sama lain.

Karyawan lain juga mengatakan bahwa kita sesama karyawan pasti mereka bersikap jujur, semisal karyawan tersebut diberikan *amanah* untuk mengerjakan batik motif A yang pasti nantinya akan dikerjakan dengan teman kerja, karyawan ini memberi tahu temannya untuk bekerja bersama tidak dikerjakan sendiri supaya mendapat pujian atau honor lebih.

Saya juga melihat para karyawan bekerjasama dalam mengerjakan produk di bagian-bagian tertentu, ada juga yang fokus dengan pekerjaannya sendiri-sendiri, seperti dibagian menjahit dan batik cap mereka memegang dan mengerjakan bagiannya sendiri-sendiri. Dann pekerjaan yang lain dikerjakan dengan cara kerjasama.

*Siddiq* artinya benar dalam berbisnis bisa dikatakan dengan jujur. Jujur disini diartikan dimana tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menjual dengan harga yang ditawarkan, tidak mengurangi ukuran barang, dan lain-lain.<sup>291</sup>

Dari teori tersebut menjelaskan bahwa seorang pengusaha harus jujur dalam setiap perilaku yang diberikan kepada konsumennya. Tidak memberikan produk yang cacat, melebihi harga produk yang tidak sesuai dengan pasarannya ataupun mengurangi ukuran produk yang diperjualbelikan.

*Shiddiq* artinya mempunyai kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan dan amal perbuatan atas dasar nilai-nilai yang benar berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada kontradiksi dan pertentangan yang disengaja antara ucapan dengan perbuatan. Karena itu Allah memerintahkan orang-orang yang beriman untuk senantiasa memiliki sifat *Shiddiq* dan menciptakan lingkungan yang *Shiddiq*.<sup>292</sup>

Teori tersebut menjelaskan bahwa kejujuran akan mempengaruhi dari semua usaha yang diberikan untuk perusahaannya. Perilaku, perbuatan, maupun ucapan yang diberikan kepada konsumen maupun sesama karyawan harus bersifat jujur. Jika tidak dilakukan salah satunya akan berdampak kepada usahanya.

Salah satu konsumen menjelaskan bahwa tidak begitu faham apakah semua karyawan melakukan kejujuran di batik Gajah Mada,

---

<sup>291</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenalinya.....*, 4.

<sup>292</sup> Didin Hafiduddin, *Islam Aplikatif* (Jakarta: Gema Insani, 2003), 36.

tetapi yang diketahui oleh konsumen ini karyawan yang melayaninya bersikap jujur, apapun yang konsumen tanya tentang batik pilihannya pasti dijawabnya dengan benar, mulai dari harganya, maupun bahannya, dan konsumen ini telah bertanya kepada karyawan lain dan jawabannya sama.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muh. Nasrul Baihaqi menyatakan bahwa sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah yaitu dalam melakukan strategi memberikan produk kualitas yang baik serta menjual barang yang halal. Serta pembeli bisa memilih produk slera dan dalam promosinya tidak melebih-lebihkan dan tidak menutupi kecacatan produk yang dijualnya.<sup>293</sup>

Dari penelitian lain oleh Ubbadul Adzkiya' yang menyatakan bahwa Nabi Muhammad adalah pedagang sukses, hal ini karena kejujuran, keikhlasan serta integritas Nabi Muhamad dalam menjaga kualitas barang, dan konsumen. Selanjutnya dalam praktek-praktek transaksi jual beli beliau selalu menjunjung tinggi kemanusiaan dan tidak hanya berorientasi duniawi saja. Beliau selalu menjaga sifat jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi dan murah hati dalam semua aktifitasnya terutama dalam bisnisnya.<sup>294</sup>

---

<sup>293</sup> Muh. Nasrul Baihaqi, *Analisis Strategi Pemasaan Toko Vanhelen dalam Meningkatkan Penjualan* (Tulungagung: IAIN, 2017), 87-88.

<sup>294</sup> Ubbadul Adzkiya', *Analisis Etika Bisnis Dan Marketing Nabi Muhammad SAW* (Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Wahid Hasyim Semarang), 22.

Penelitian lain oleh Rizka Ar-Rahmah juga mengatakan bahwa konsep *Shiddiq* yaitu dalam hal menjamin bahan baik dan halal serta kejujuran dalam bertransaksi.<sup>295</sup>

Dari beberapa penelitian terdahulu tersebut menjelaskan sangat pentingnya bersikap jujur dalam menjalankan bisnis. Bersikap jujur harus benar-benar diterapkan kepada semua konsumen selain itu juga harus diterapkan kepada sesama anggota perusahaan agar semua saling percaya dan dapat mengembangkan usahanya.

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.

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.

#### **b. 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

---

<sup>295</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika*....., 125.

Gajah Mada. Seperti penjelasan karyawan yang mengatakan bahwa bila ada konsumen yang komplain dengan produk selama memang benar-benar produk dari batik Gajah Mada ada yang cacat ataupun karyawan salah dalam melayani pasti akan ganti rugi.

Jika konsumen itu hanya mengada-ngada misal dia membeli baju batik di batik Gajah Mada dan sudah dibawa pulang beberapa hari kemudian kembali lagi dan mengatakan bahwa ada yang robek, pihak batik Gajah Mada tidak akan menggantinya karena karyawan selalu mempersilahkan untuk mengecek dan mencoba dulu barang jika mau di beli.

Salah satu karyawan juga berpendapat bahwa semua karyawan di sini di ajari untuk bertanggung jawab dalam perkerjaannya jadi apa yang di amanahkan oleh bapak Danu dan ibu Munganah di jalankan, semisal seperti karyawan ini di bagian batik cap dan ada orderan yang harus diselesai besok, jadi karyawan ini telah bertanggungjawab untuk segera menyelesaikan pekerjaannya itu, sehingga bapak Danu dan ibu Munganah tidak di komplain oleh pembelinya.

*Amanah* mempunyai arti bertanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan keawajiban. Amanah ditampilkan dalam dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan ihsan (berbuat yang terbaik) dalam segala hal. Sifat amanah mesti

dimiliki oleh setiap Mukmin, terlebih bagi yang mempunyai pekerjaan yang berhubungan dengan bisnis dan pelayanan kepada masyarakat.<sup>296</sup>

Dari teori tersebut menjelaskan bahwa pengusaha harus bertanggungjawab atas semua yang disepakati oleh konsumennya maupun anggota perusahaan. Jika memberikan janji untuk menyelesaikan pesanan harus terselesaikan tepat pada waktu yang sudah disepakati.

Seorang pebisnis haruslah dapat dipercaya, seperti yang sudah dicontohkan oleh Nabi Muhammad saw dalam memegang amanah. Saat menjadi pedagang, Nabi Muhammad saw selalu memberikan hak pembeli dan orang-orang yang mempercayakan modalnya kepadanya. Bagi perusahaan, pebisnis, dan pekerja, sifat amanah akan membawa keuntungan besar. Sebab, ketika mitra bisnis atau para pembeli memutuskan untuk membelanjakan uangnya, mereka menganggap pedagang itu dapat dipercaya (amanah).<sup>297</sup>

Memberikan suatu kepercayaan kepada konsumen adalah hal penting yang harus dilakukan untuk dapat menjalankan usahanya bahkan untuk mengembangkan usaha tersebut. Dari kepercayaan yang di dapat konsumen untuk usaha industri batik Gajah Mada ini dimanfaatkan untuk terus mempromosikan usahanya dan memberikan produk-produk yang baru yang akan menarik para konsumen.

---

<sup>296</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir* ....., 582.

<sup>297</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The*....., 62.

Pendapat dari salah satu konsumen mengatakan bahwa batik Gajah Mada ini selalu memberikan yang terbaik jika kerjasama, konsumen ini sering sekali bekerjasama untuk memesan seragam-seragam untuk murid-muridnya, hasilnya selalu bagus dan selama konsumen ini memesan belum pernah merasakan keterlambatan pengiriman.

Ketika memerintahkan menunaikan amanat, ditekankannya bahwa amanat tersebut harus ditunaikan kepada ahlinya yakni pemiliknya, dan ketika memerintahkan menetapkan hukum dengan adil, dinyatakan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia. Ini berarti bahwa perintah berlaku adil tu ditujukan terhadap manusia secara keseluruhan. Dengan demikian baik amanat maupun keadilan harus ditunaikan dan ditegakkan tanpa membedakan agama, keturunan, atau ras.<sup>298</sup>

Seperti penjelasan pada teori tersebut dalam menjalankan usaha tidak boleh membedakan agama, keturunan, ataupun ras dalam memberikan tanggungjawab kepada konsumen. Tanggungjawan kepada sesama karyawanpun tidak boleh dibeda-bedakan. Di batik Gajah Mada masih terlihat bahwa pelayanan pada konsumennya membedakan derajat. Mendahulukan dan lebih ramah kepada konsumen yang derajatnya lebih tinggi. Sehingga tanggungjawab

---

<sup>298</sup> M.Quraish Shihab, *Tafsir* ....., 582.

yang diberikan hanya setenga-setengan untuk konsumen yang berderajat menengah kebawah.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muhammad Saifullah yang menyatakan bahwa amanah adalah bentuk masdar dari *amuna*, *ya'munu* yang artinya bisa dipercaya. Ia juga memiliki arti pesan, perintah atau *wejangan*. Dalam konteks *fiqh*, *amanah* memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang berkaitan dengan harta benda. Nabi Muhammad dalam berniaga menggunakan etika ini sebagai prinsip dalam menjalankan aktivitasnya. Ketika Nabi Muhammad sebagai salah satu karyawan Khadijah, ia memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam.<sup>299</sup>

Dari penjelasan tersebut dapat dijelaskan bahwa tanggungjawab yang dilakukan tidak hanya untuk melatih karyawannya untuk bersikap baik dan melayani pelanggan dengan baik tetapi juga seorang pengusaha harus selalu mengingatkan jika waktunya istirahat dan bekerja kembali yaitu disiplin dalam bekerja, tetapi bukan berarti para karyawan dikekang seperti kerja yang tegang justru tanggungjawab dilakukan untuk mendapatkan rasa kekeluargaannya.

Beberapa karyawan yang terlihat sangat bertanggungjawab dengan pekerjaannya masing-masing. Mereka bekerja di tempatnya masing-masing tanpa mengecok pekerja yang lainnya. Ada beberapa

---

<sup>299</sup> Muhammad Saifullah, *Etika* ....., 147.



karyawan yang berbincang dengan karyawan yang lainnya tetapi itu ditempat yang pekerjaannya sama dan itupun tidak terus dilakukan.

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.

**c. 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 bahwa anak pertama bapak Danu yaitu bapak Puat, dia pengelola bagian desain motif. Dijadikan pengelola desain motif karna dia sangat pintar dalam hal mendesain. 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, sehingga memiliki banyak ide untuk produknya.

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.

Dalam transaksi bisnis terkadang terjadi kontak bisnis antara penjual dan pembeli. Dalam hal ini seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap ini seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Kunci suksesnya adalah satu yaitu pelayanan kepada orang lain.<sup>300</sup>

Pengelola juga menjelaskan bahwa semua pengelola maupun karyawan juga secara sengaja maupun tidak sering mempromosikan usaha batik Gajah Mada. Terkadang saat berkumpul dengan teman-teman memanfaatkan kondisi tersebut dengan mempromosikan usaha, menjelaskan kepada teman-temannya bahwa sedang ada potongan harga di butik atau sedang ada model baru, sehingga pasti teman-temannya akan rame-rame melihat dan akhirnya membeli produk. Seperti bapak Puat pun juga selalu mengajak teman-temannya di kantor untuk membuat seragam batik di tempatnya, tetapi bukan berarti mereka memaksa para konsumennya, mereka mewarkan sesuai dengan yang digemari para konsumen.

Senyum dari seorang penjual terhadap pembeli merupakan wujud refleksi dari sikap ramah yang menyejukkan hati sehingga orang lain akan senang. Dan bukan tidak mungkin pada akhirnya

---

<sup>300</sup> Muhammad Djakfar, *Etika* ....., 29.

mereka akan menjadi pelanggan setia yang akan menguntungkan pengembangan bisnis di kemudian hari. Sebaliknya, jika penjual bersikap kurang ramah, apalagi kasar dalam melayani pembeli, justru mereka akan melarikan diri dalam arti tidak akan mau kembali lagi.<sup>301</sup>

Dari penjelasan tersebut sangat pentingnya bersikap ramah terhadap konsumen. Konsumen datang dan menilai dari kesan pertama pasti dari segi pelayanan yang diberikan, jika dari awal pelayanan yang diberikan sudah tidak menyenangkan dan membuat konsumen kecewa, dari situ konsumen pasti tidak akan pernah kembali lagi dan dampak yang lebih parah lagi konsumen akan memberitahukan kepada konsumen lain atas keburukan tersebut, sehingga dapat membuat usaha bangkrut.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Rizka Ar-Rahmah yang menyebutkan bahwa berkomunikasi dengan konsumen menggunakan bahasa yang sopan dan halus. Dalam memasarkan suatu produk yang ditawarkan pada konsumen, dibutuhkan cara penyampaian yang tepat dan komunikasi yang baik supaya kehadiran produk dan jasa yang anda tawarkan lebih cepat diterima. Selain itu, juga akan lebih mudah memperkenalkan keunggulan produk yang dimiliki melalui komunikasi bisnis yang baik bersama pelanggan. Apabila komunikasi yang terjalin sudah cukup maksimal, tentu saja

---

<sup>301</sup> Muhammad Djakfar, *Etika* ....., 29.

berbagai keuntungan lainnya akan diperoleh karena produk yang ditawarkan sudah dikenal baik oleh masyarakat luas.<sup>302</sup>

Menurut konsumen awal instansi konsumen ini bisa bekerjasama dengan batik Gajah Mada karena temannya yang merekomendasikan, mengatakan bahwa batik di Gajah Mada bagus-bagus dan pasti cepat jadinya. Selain itu pemiliknya ramah jadi enak diajak ngobrol, setelah konsumen datang ke batik Gajah Mada untuk membuktikannya dan ternyata benar sehingga konsumen ini bekerjasama sampai saat ini.

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.

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.

---

<sup>302</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika* ....., 92.

**d. Sifat *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 seperti yang di jelaskan oleh pengelola batik Gajah Mada bahwa harus berfikir cerdas untuk menjalankan usaha ini, karena sangat banyak pesaing-pesaing di luar sana, jika tidak bisa membaca peluang dan berfikir cerdas pasti usaha akan mengalami kebangkrutan. Sehingga setiap saat mencari informasi dan juga bersosialisasi terhadap teman maupun para konsumen yang datang untuk mempromosikan produk sekalian mencari informasi bagaimana pasaran yang banyak diinginkan oleh konsumen dan juga peluang tempat-tempat yang bisa untuk mempromosikan produk.

*Fathanah* mempunyai arti mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam segala yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sifat ini akan menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai macam *inovasi* yang bermanfaat. *Kreatif* dan *inovatif* hanya mungkin dimiliki manakala seseorang selalu

berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan, peraturan, informasi, baik yang berhubungan dengan pekerjaan maupun perusahaan secara umum.<sup>303</sup>

Dari penjelasan teori tersebut mengatakan bahwa sebagai pengusaha harus mengerti tentang segala hal yang berkaitan dengan usahanya tidak hanya cerdas dalam mengelola keuangannya, tetapi harus cerdas bagaimana cara mengembangkan usahanya. Seperti seluruh pengelola batik Gajah Mada mempunyai ide-ide sendiri yang saling melengkapi sehingga dapat memberikan solusi untuk memecahkan suatu masalah dan hambatan-hambatan dalam berjalannya usaha tersebut.

Salah satu karyawan juga mengatakan bahwa setelah mendapatkan banyak info, langsung membuat produk sekiranya bisa diminati banyak konsumen, seperti baru-baru ini banyak anak muda yang gemar menggunakan aksesoris-aksesoris yang lucu-lucu sehingga mempunyai ide untuk membuatnya.

Sebagai seorang pemasar harus cerdas dan bijaksana, dalam kata lain adalah pemasar harus mengerti, memahami, menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sebagai sosok pedagang ulung, Rasulullah Saw. telah meletakkan dasar-dasar berdagang bagi umat Islam. Beliau telah memberi pegangan kepada

---

<sup>303</sup> Didin Hafhiduddin, *Islam* ....., 37.

kita tentang cara berdagang yang benar secara agama dengan membawa keuntungan secara ekonomis.<sup>304</sup>

Seperti yang dijelaskan pada teori bahwa seorang pengusaha harus cerdas dan bijaksana dalam memasarkan produknya, harus mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam apa yang harus dilakukan dalam usahanya. Di batik Gajah Mada tidak hanya kain batik dan baju batik yang di produksi, tetapi juga aksesoris, tas dan dompet.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Akhmad Nur Zaroni yang mengatakan bahwa untuk itu bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian.<sup>305</sup>

Dari penelitian terdahulu tersebut menyimpulkan bahwa seorang pengusaha juga harus bersikap profesional dan juga cermat dan mengelola usahanya. Jadi harus mengetahui mana yang terbaik untuk usahanya. Apakah konsumen yang diajak kerjasama benar-benar akan memberikan keuntungan dan bisa diajak kerjasama atau malah akan membuat rugi perusahaan.

Usaha industri batik Gajah Mada ini memang belum memberikan produknya di media sosial. Saya juga melihat di IG (*Instragram*) bahwa batik Gajah Mada ini tidak fokus untuk

---

<sup>304</sup> Najamudin Muhammad, *Cara Dagang ala Rasulullah untuk Para Entrepreneur* (Yogyakarta: DIVA Press, 2012), 115.

<sup>305</sup> Akhmad Nur Zaroni, *Bisnis* ....., 183.

mempromosikan produknya, padahal sekarang banyak sekali orang yang selalu bermain IG dan itu menjadi peluang dalam usaha untuk menarik banyak konsumen.

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

### **3. Keberhasilan penerapan strategi sifat-sifat nabi di Batik Gajah Mada**

#### **Tulungagung**

##### **a. 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 masyarakat dari luar kota maupun luar provinsi mengenalinya.

Seperti penjelasan konsumen bahwa konsumen ini lebih senang berbelanja di batik Gajah Mada karena batiknya bagus-bagus dan kualitasnya bagus, dan yang lebih disukai dari pelayanan batik Gajah Mada konsumen tidak pernah ditipu. Konsumen ini sangat membenci jika ditipu oleh penjual, tetapi selama berbelanja di batik Gajah Mada merasa nyaman dan tidak pernah kecewa dengan batiknnya.

Kejujuran merupakan kualitas manusia yang membuat dirinya sadar sepenuhnya akan tugas dan tanggung jawabnya. Dan kesadaran



atau (realisais aktif) terhadap tugas-tugas seseorang ini merupakan faktor yang penting dalam peningkatan efisiensi seorang pekerja.<sup>306</sup>

Dapat disimpulkan dari teori tersebut bahwa dengan sikap kejujuran akan berdampak pada tugas yang sedang dikerjakan dan akan lebih bertanggungjawab. Selain itu akan meningkatkan kinerja dalam membuat suatu produk. Pesanan yang dikerjakan akan lebih cepat terselesaikan dan konsumen akan puas dengan hasil kerjanya.

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

Kegiatan bisnis yang tidak menggunakan kejujuran sebagai etika bisnisnya, maka bisnisnya tidak akan bisa bertahan lama. Para pelaku

---

<sup>306</sup> Afzalurrahman, *Muhammad sebagai pedagang (Muhammad as a trade)* (Jakarta: yayasan Swarna Bhumi, 1997), 241.

bisnis modern sadar bahwa kejujuran dalam berbisnis adalah kunci keberhasilan, termasuk untuk mampu bertahan dalam jangka panjang dalam suasana bisnis yang serba ketat dalam bersaing.<sup>307</sup>

Dari teori tersebut dapat disimpulkan bahwa dampak yang didapat dari tidak menerapkan sifat kejujuran adalah usaha yang dijalankan tidak akan berjalan dengan lancar dan akan mengalami kebangkrutan, dan bukan keberhasilan yang didapatkan.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muh. Nasrul Baihaqi yang menyatakan bahwa sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah yaitu dalam melakukan strategi produk toko vanhelen memberikan kualitas yang baik serta menjual barang yang halal. Serta pembeli bisa memilih produk slera dan dalam promosinya tidak melebih-lebihkan dan tidak menutupi kecacatan produk yang dijualnya.<sup>308</sup>

Dan juga penelitian ini didukung oleh Ubbadul Adzkiya' yang menyatakan bahwa Nabi Muhammad adalah pedagang sukses, hal ini karena kejujuran, keikhlasan serta integritas Nabi Muhamad dalam menjaga kualitas barang, dan konsumen. Selanjutnya dalam praktek-praktek transaksi jual beli beliau selalu menjunjung tinggi kemanusiaan dan tidak hanya berorientasi duniawi saja. Beliau selalu

---

<sup>307</sup> Imam Malik, *al-Muwatta'* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1999), 343.

<sup>308</sup> Muh. Nasrul Baihaqi, *Analisis* ....., 87-88.

menjaga sifat jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi dan murah hati dalam semua aktifitasnya terutama dalam bisnisnya.<sup>309</sup>

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.

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.

#### **b. Sifat 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.

Konsumen juga menjelaskan bahwa sudah langganan lama, selain pemiliknya baik juga sangat bertanggung jawab sehingga konsumen selalu percayakan untuk membeli kain batik di batik Gajah Mada. Konsumen ini berkali-kali memesan batik di batik Gajah Mada, sampai diberi diskon oleh pemiliknya karena sering berbelanja dalam jumlah yang banyak.

---

<sup>309</sup> Ubbadul Adzkiya', *Analisis* ....., 22.

*Amanah* mempunyai arti bertanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. *Amanah* ditampilkan dalam dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan ihsan (berbuat yang terbaik) dalam segala hal. Sifat *amanah* mesti dimiliki oleh setiap Mukmin, terlebih bagi yang mempunyai pekerjaan yang berhubungan dengan bisnis dan pelayanan kepada masyarakat.<sup>310</sup>

Dengan penerapan sifat *amanah* seperti yang dijelaskan dalam teori tersebut. Keberhasilan yang didapat adalah bertambahnya konsumen yang berdatangan. Seperti yang dijelaskan oleh karyawan bahwa dengan karyawan bertanggungjawab, pekerjaan menjadi lebih teratur dan juga menguntungkan sesama pekerja dan juga menguntungkan bagi perusahaan. Dan karyawan merasakan keuntungan itu pekerjaannya menjadi cepat selesai dan konsumenpun senang karena pemesanan selesai tepat waktu.

Dengan karyawan bertanggungjawab terhadap konsumennya, banyak konsumen meminta untuk kerjasama dengan usaha ini. Karena para konsumen mungkin percaya dengan hasil kerja usaha karyawan sehingga para konsumen tidak kapok untuk membeli produk dan bekerjasama dengan usaha industri batik Gajah Mada.

*Amanah* artinya dapat dipercaya. Dapat dipercaya diartikan bahwa perusahaan industri ini telah bertanggungjawab akan segala hal

---

<sup>310</sup> M.Quraish Shihab, *Tafsir* ....., 582.

yang telah di berikan kepada pelanggannya sehingga tidak banyak pelanggan yang akan komplain dengan barang yang telah dijual.<sup>311</sup>

Dari hal tersebut dapat menjadi acuan untuk mencapai keberhasilan dan berpengaruh terhadap berkembangnya usaha industri batik Gajah Mada. Dijelaskan dari hasil wawancara bahwa tidak hanya pemilik usaha industri batik Gajah Mada yang merasakan keberhasilan dari bersikap tanggungjawab tapi juga para karyawanpun ikut merasakannya.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Muhammad Saifullah yang menyatakan bahwa amanah adalah bentuk masdar dari *amuna*, *ya'munu* yang artinya bisa dipercaya. Ia juga memiliki arti pesan, perintah atau *wejangnan*. Dalam konteks *fiqh*, *amanah* memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang berkaitan dengan harta benda. Muhammad dalam berniaga menggunakan etika ini sebagai prinsip dalam menjalankan aktivitasnya. Ketika Muhammad sebagai salah satu karyawan Khadijah, ia memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam.<sup>312</sup>

Dari yang terlihat memang ada konsumen puas dengan pelayanan di batik Gajah mada yang bertanggungjawab sudah menyelesaikan pesanan tepat pada waktunya. Dan juga terlihat

---

<sup>311</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal Sifat*....., 4.

<sup>312</sup> Muhammad Saifullah, *Etika* ..... , 147.

konsumen tersebut memesan kembali beberapa baju jadi untuk di bawa ke pameran.

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.

**c. Sifat *Tabligh***

Dengan promosi yang diberikan dan desain-desain yang merarik menjadikan daya tarik konsumen di batik Gajah Mada. Seperti yang dijelaskan oleh karyawan batik Gajah Mada bahwa selain selalu jujur dengan produk yang dijual dan bertanggungjawab, juga selalu menuangkan ide-ide yang baru untuk terus mengembangkan usaha. Dari situ ternyata sangat menguntungkan bagi usaha, konsumen banyak menyukai produk dan mereka terus berlangganan di batik Gajah Mada. Bahkan ada konsumen yang ingin menjadi *riseller*.

Seperti yang diungkapkan oleh konsumen bahwa seperti yang sudah diungkapkan bahwa batiknya lucu-lucu dan juga pelayanannya ramah sehingga konsumen senang sekali berbelanja di batik Gajah Mada, biasanya konsumen juga sering mengajak temannya untuk berbelanja di sini. Mereka juga bilang kalau rekomendasi konsumen ini kepada temannya tidak mengecewakan.

Keberhasilan usaha indutri batik Gajah Mada tidak hanya berhenti disitu saja dengan sifat nabi yaitu sifat *Tabligh* yang artinya

menyampaikan usaha industri batik Gajah Mada ini semakin berkembang. Seperti keterangan dari karyawan batik Gajah Mada bahwa memang diwajibkan untuk bersikap ramah saat melayani pelanggan, dari situ banyak pelanggan yang senang dengan sikap ramah yang dilakukan sehingga para konsumen sering kembali untuk membeli produk, dan mereka biasa kembali dengan mengajak temannya yang berbeda jadi semakin dikenal banyak orang.

Senyum dari seorang penjual terhadap pembeli merupakan wujud refleksi dari sikap ramah yang menyejukkan hati sehingga orang lain akan senang. Dan bukan tidak mungkin pada akhirnya mereka akan menjadi pelanggan setia yang akan menguntungkan pengembangan bisnis di kemudian hari. Sebaliknya, jika penjual bersikap kurang ramah, apalagi kasar dalam melayani pembeli, justru mereka akan melarikan diri dalam arti tidak akan mau kembali lagi.<sup>313</sup>

Dari teori tersebut menerangkan bahwa dalam melayani konsumen harus dengan sikap yang ramah selain itu harus dengan tutur kata yang baik. Dari sikap yang diterapkan tersebut akan menarik konsumen untuk memiliki ketertarikan dalam membeli produk yang ditawarkan.

*Tabligh* artinya menyampaikan. Di dalam berbisnis menyampaikan diartikan sebagai sebuah perusahaan yang bisa

---

<sup>313</sup> Muhammad Djakfar, *Etika*....., 29

mendesain produknya sehingga dapat menyenangkan jika dilihat sehingga dapat menarik pelanggan.<sup>314</sup>

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.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Rizka Ar-Rahmah yang menyebutkan bahwa berkomunikasi dengan konsumen menggunakan bahasa yang sopan dan halus. Dalam memasarkan suatu produk yang ditawarkan pada konsumen, dibutuhkan cara penyampaian yang tepat dan komunikasi yang baik supaya kehadiran produk dan jasa yang anda tawarkan lebih cepat diterima. Selain itu, juga akan lebih mudah memperkenalkan keunggulan produk yang dimiliki melalui komunikasi bisnis yang baik bersama pelanggan. Apabila komunikasi yang terjalin sudah cukup maksimal, tentu saja berbagai keuntungan lainnya akan diperoleh karena produk yang ditawarkan sudah dikenal baik oleh masyarakat luas.<sup>315</sup>

Dapat disimpulkan bahwa keberhasilan yang di dapat dari penerapan sifat Tabligh adalah banyaknya konsumen perempuan

---

<sup>314</sup> Dwi Ambarwati, *Mengenal* ....., 5.

<sup>315</sup> Rizka Ar-Rahmah, *Etika* ....., 92.



yang tertarik dengan desain-desain unik dan juga pelayanan yang ramah sehingga mereka kembali untuk berbelanja di batik ini.

**d. 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 untuk membeli produk bahkan bekerjasama dengan batik Gajah Mada.

Seperti yang dungkapkan karyawan bahwa mendekati orang-orang atau konsumen yang sekiranya lagi membutuhkan produk secara besaran-besaran untuk acara sehingga dari situ bisa mendapatkan orderan yang besar. Dan jika ada pameran-pameran selalu memanfaatkan hal itu untuk ikut memasarkan produk sehingga semakin banyak konsumen yang meminta bekerjasama dengan perusahaan, dan menghasilkan banyak konsumen yang mengajak untuk bekerjasama untuk acara pameran mereka.

Sebagai seorang pemasar harus cerdik dan bijaksana, dalam kata lain adalah pemasar harus mengerti, memahami, menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sebagai sosok pedagang ulung, Rasulullah Saw. telah meletakkan dasar-dasar

berdagang bagi umat Islam. Beliau telah memberi pegangan kepada kita tentang cara berdagang yang benar secara agama dengan membawa keuntungan secara ekonomis.<sup>316</sup>

Dari teori tersebut menjelaskan bahwa sebagai wirausahawan harus bersikap cerdas dalam melihat situasi dan kondisi dimana ada peluang untuk usahanya segera untuk dimasuki. Tetapi tidak diterapkan oleh batik Gajah Mada ini belum diterapkan dengan jangkauan yang luas masih diterapkan kepada konsumen di sekitar.

*Fathanah* mempunyai arti mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam segala yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sifat ini akan menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai macam *inovasi* yang bermanfaat. *Kreatif* dan *inovatif* hanya mungkin dimiliki manakala seseorang selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan, peraturan, informasi, baik yang berhubungan dengan pekerjaan maupun perusahaan secara umum. Sifat ini pula lah yang mengantarkan Nabi Muhammad SAW (sebelum menjadi Nabi) pada keberhasilan dalam kegiatan Perdagangan.<sup>317</sup>

Seperti yang dijelaskan dalam teori dari kinerja yang *kreatif* dan *inovatif* akan mengarahkan usahanya menuju kesuksesan. Dan di batik Gajah Mada ini belum begitu diterapkan sehingga konsumen yang

---

<sup>316</sup> Najamudin Muhammad, *Cara* ....., 115.

<sup>317</sup> Didin Hafiduddin, *Islam* ....., 37.

berdatangan dan bekerjasama hanya konsumen dari dalam kota dan luar kota belum sampai luar provinsi.

Dijelaskan bahwa penerapan sifat *Fathanah* itu berdampak positif di usaha industri Batik Gajah Mada. Seperti yang diungkapkan pengelola batik Gajah Mada bahwa setiap mendapat pesanan dari dinas pengelola juga mencari informasi, dari informasi tersebut sehingga terapkan, sehingga banyak konsumen yang mengetahui dan senang dengan produk. Tidak hanya disitu mereka juga memesan untuk kegiatannya dalam jumlah besar karna ketertarikan dari produk.

Selain itu hasil penelitian ini didukung oleh Akhmad Nur Zaroni yang mengatakan bahwa untuk itu bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian.<sup>318</sup>

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.

---

<sup>318</sup> Akhmad Nur Zaroni, *Bisnis* ....., 183.

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.