

IMPLEMENTASI *ISLAMIC FINANCIAL PLANNING* DALAM PERENCANAAN KEUANGAN PENGUSAHA MUSLIM ALUMNI GONTOR YOGYAKARTA

Agus Purnomo

(Dosen UNISKA MAB Banjarmasin; Email: guspur80@gmail.com)

Atika Zahra Maulida

(Dosen LAIN Antasari Banjarmasin; email: atikazahra615@gmail.com)

Abstrak:

Harta adalah sesuatu yang sangat *dharuri* dalam kehidupan manusia. Islam telah mengatur dengan jelas pengelolaan harta baik secara personal maupun publik. Dewasa ini hadir konsep *Islamic Financial Planning* yaitu perencanaan dan pengelolaan harta Islami yang telah dimodifikasi menyesuaikan tuntutan zaman. Konsep *Islamic Financial Planning* ini mencoba mengakomodir kebutuhan pengusaha Muslim. Penelitian ini pun memotret dan membahas bagaimanakan pencapaian prestasi dan implementasi *Islamic Financial Planning* pada perencanaan keuangan pengusaha Muslim Alumni Gontor.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Objek penelitian ini adalah pengusaha-pengusaha Alumni Gontor (10 orang), yang diasumsikan sudah sangat paham dengan pengelolalaan harta secara Islami. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Untuk menganalisa data dalam penelitian ini digunakan teknik deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini adalah bahwa 10 informan tersebut telah menerapkan *Islamic Financial Planing* secara garis besar. Pada instrumen investasi, tabungan, dan filantropi, keseluruhan dari informan telah melakukannya, namun pada instrumen asuransi dan wasiat, warisan, dan hibah semua informan belum menerapkannya. Pedoman *Islamic Wealth Management*, yaitu: mencari harta (*Kasb*), membelanjakan harta (*infaq*), dan menyisihkan harta, semuanya dilakukan sesuai dengan syariat Islam. Gontor ikut

mengambil peran dalam sepak terjang para informan dalam sepak terjang usaha mereka, baik dalam pembelajaran yang telah diberikan, juga dalam jaringan-jaringan usaha memudahkan pengusaha-pengusaha tersebut dalam pengembangan usaha.

Kata Kunci:

Islamic Financial Planning, Pengusaha Muslim, Alumni Gontor.

Abstract:

Wealth is something very important in human life, Islam has set wealth management clearly both personal and public. Today the concept of Islamic Financial Planning is being developed as modern wealth management for Moslems which have been modified to adjust the demands of the times. The concept of Islamic Financial Planning is trying to accommodate the particular needs of the Muslim entrepreneurs. This study also reviews and discusses about the implementation of Islamic Financial Planning among Muslim entrepreneurs. This study aims to capture and analyze the application of Islamic Financial Planning in business practices of Muslim entrepreneurs.

This research is a field research. The object of this study is entrepreneurs of Gontor's Alumni (10 informants), who are assumed to have been very familiar with the Islamic property management. Data are collected through interviews, observation and documentation. It was then analyzed using a qualitative descriptive method.

The result of this study is that almost of the 10 informants have implemented both Islamic Financial Planning and Islamic wealth management. In the instruments of Investment, saving, and filantropy all of the ten informants have implemented. but the other instrument, like insurance, testament, and bequest, all informants haven't implemented yet. All informants have also implemented The guidance of Islamic Wealth Management, are: seeking for wealth (kash), purchasing (infaq), and saving. Gontor also contributed in the business of informants, both in learning and networking.

Keyword:

Islamic Financial Planning, Moslem Entrepreneurs, Gontor Alumnus

Pendahuluan

Harta memegang peranan penting dalam kehidupan manusia, unsure yang *dharuri* tidak bias ditinggalkan begitu saja. Dengan harta, manusia dapat

memenuhi kebutuhan hidup baik bersifat materi maupun immateri. Dalam beberapa konteks, harta hadir sebagai objek transaksi baik dalam jual beli, sewa menyewa, *partnership* (kontrak kerjasama), atau transaksi lainnya.¹ Harta yang manusia miliki pun tidak selamanya menjadi milik kita, karena sejatinya harta kita adalah titipan Allah SWT, kita hanya sebagai pengelola. Ketika manusia mendapatkan kepercayaan mengelola harta titipan tersebut alangkah bijaknya jika manusia mengelola harta tersebut dengan sebaik mungkin. Mempersiapkan masa depan menjadi lebih baik dengan memanage harta saat ini dengan sebaik mungkin. Seperti dijelaskan dalam ayat Al-Qur'an surat Luqman: 34:²

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ ۗ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا ۗ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ
أَرْضٍ تَمُوتُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ [٣١:٣٤]

Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang Hari Kiamat; dan Dialah Yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.

Manajemen harta atau kekayaan yang dapat dilakukan oleh manusia terbagi dalam dua kategori: (1) mencari atau mendapatkan kekayaan (*kasb*) yang dikenal dengan istilah ekonomi yaitu pendapatan dan (2) menggunakan atau membelanjakan kekayaan yang diperoleh (*infaq*) atau yang dikenal dengan istilah ekonomi sebagai pengeluaran. Dalam prakteknya pengelolaan harta harus sesuai dengan syariat Islam, baik dalam cara memperolehnya, membelanjakannya, mengembangkannya dan pendistribusiannya.³ Seorang pengusaha/wirausahawan harus mampu mengatur keuangannya dan kekayaannya baik milik pribadi maupun perusahaannya. Kedua-duanya harus berjalan secara simultan. Seorang pengusaha muslim diasumsikan mampu mengelola hartanya sesuai dengan tuntunan syariat Islam, baik harta pribadi maupun usahanya. Konsep *Islamic Financial Planning* yang telah diformulasikan sedemikian rupa, siap mengakomodir kebutuhan para pengusaha-pengusaha muslim yang notabene sering bersentuhan dengan dunia *financial*. Pengusaha-

¹Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 18.

²Jaka E. Cahyono, *Menjadi Manajer Investasi bagi Diri Sendiri* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm.15.

³Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta:Prenada Media,2003), hlm. 181

pengusaha muslim pun diharapkan menerapkan konsep tersebut dalam pengelolaan keuangan personal maupun perusahaan mereka.

Gontor telah menanamkan jiwa kewirausahaan pada santri dan santriwatinya, terbukti dengan unit-unit usaha yang dikembangkan di lingkungan pondok, semuanya dikelola oleh santri dan santriwati. Unit-unit usaha itu bukan hanya sebagai media pembelajaran bagi santri dalam dunia usaha, namun juga sebagai pemasukan Pondok Pesantren. Gontor menanamkan nilai kemandirian pada setiap santri dan santriwatinya, terbukti Gontor bisa berkembang pesat dengan usaha yang dijalankannya tanpa tergantung dengan bantuan pemerintah.⁴

Keseriusan Pondok Modern Gontor dalam mendidik jiwa wirausaha para santrinya, dengan adanya pembekalan siswa/siswi akhir kelas 6 dengan berbagai materi untuk menghadapi kehidupan pasca pondok, salah satunya dengan studi akademik ke berbagai tempat-tempat usaha di Indonesia. Studi akademik itu dimaksudkan untuk membuka wacana santri untuk menentukan langkah mereka selanjutnya, dan membuka kesempatan bagi mereka untuk berkreasi dalam dunia usaha.

Saat ini pun, para alumni Pondok Modern Gontor banyak berkarya di bidang wirausaha dan bisnis. Sebagaimana pembelajaran yang telah dibekali Gontor, diasumsikan para alumni tersebut mampu berwirausaha sesuai dengan syariat yang bebas dari praktek Maysir, gharar, riba dan semua yang diharamkan Allah.

Melihat fenomena menarik ini peneliti ingin menelusuri lebih dalam bagaimanakah pengelolaan dan perencanaan keuangan pengusaha Muslim alumni Gontor khususnya daerah Yogyakarta. Apakah mereka menerapkan *Islamic Financial Planning* dalam pengelolaan keuangan usaha mereka. Beranjak dari beberapa pertanyaan tersebut peneliti merumuskan sebuah penelitian dengan judul **Implementasi *Islamic Financial Planning* Oleh Pengusaha Muslim Alumni Gontor Yogyakarta.**

Rumusan Masalah

Berangkat dari paparan diatas, maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian adalah:

1. Bagaimanakah pencapaian prestasi keuangan pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta?
2. Bagaimanakah praktek bisnis pengusaha alumni Gontor Yogyakarta?

⁴www.gontor.ac.id diakses tanggal 24/12/2014 pukul 13:26 WIB.

Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan terhadap suatu masalah pada dasarnya memiliki tujuan penelitian yang ingin dicapai. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

- a. Menyajikan data pencapaian prestasi keuangan pengusaha-pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta.
- b. Menganalisa bagaimanakah implementasi *Islamic Financial Planning* dalam perencanaan keuangan pengusaha Muslim alumni Gontor Yogyakarta.

Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini tentunya akan diperoleh hasil yang diharapkan dapat memberi manfaat bagi peneliti maupun bagi pihak lain yang membutuhkan. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan secara umum, dan khususnya bagi perkembangan pengkajian Ekonomi Islam.

Secara praktis, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi masyarakat umum dalam menata dan mengelola amanah Allah berupa harta guna mencapai kebahagiaan dunia-akhirat. Untuk pengusaha muslim khususnya, dalam merencanakan dan mengelola keuangan personal dan usaha secara seimbang.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *field research* (studi lapangan) yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan dan posisi saat ini, serta interaksi lingkungan unit sosial tertentu yang bersifat apa adanya. Penelitian lapangan merupakan studi mendalam mengenai unit sosial tertentu, yang hasil penelitian itu memberikan gambaran luas dan mendalam mengenai unit sosial tertentu.⁵

Pada penelitian ini peneliti mengambil objek penelitian para pengusaha Muslim alumni Pondok Modern Darussalam Gontor di Yogyakarta. Alumni-alumni Gontor khususnya di Yogyakarta berkecimpung diberbagai bidang salah satunya bidang wirausaha. Mereka pun bergerak di berbagai bidang usaha, seperti usaha kuliner, fashion, kreatif dan kerajinan.

Metode yang digunakan dalam penentuan informan pada penelitian ini dengan metode *purposive sampling*. Yaitu pengambilan sampel berdasarkan

⁵Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*(Bandung: Pustaka Setia, 2002), hlm. 55.

penilaian peneliti mengenai siapa saja yang memenuhi persyaratan untuk dijadikan sampel sesuai dengan kebutuhan data.

Adapun teknik untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara dan metode dokumentasi. Pada penelitian kualitatif, wawancara mendalam dapat dilakukan dengan dua cara. Pertama, wawancara sebagai strategi utama dalam mengumpulkan data. Pada konteks ini, catatan data lapangan yang diperoleh berupa transkrip wawancara. Kedua, wawancara sebagai strategi penunjang teknik lain dalam mengumpulkan data.⁶

Sedangkan, metode dokumentasi yaitu peneliti mencari dan mendapatkan data-data primer dengan melalui data-data dari prasasti-prasasti, naskah-naskah dan kearsipan (baik dalam bentuk barang cetak maupun rekaman), data gambar/ blue print/ foto dan lain sebagainya. Dengan data tersebut peneliti dapat menyelesaikan penelitian.⁷

Analisis Hasil dan Pembahasan

Bab ini menyajikan hasil penelitian setelah semua data-data yang diperlukan dalam penelitian ini terkumpul. Berdasarkan teori yang ada, penulis akan menganalisis data yang telah dikumpulkan tersebut sesuai dengan pokok permasalahan.

Profil Informan Penelitian

a) Pongky Purnawan “Narti Silver”

Narti Silver merupakan usaha keluarga yang awal mulanya dirintis oleh ibu Narti sejak tahun 1989. Usaha ini dirintis demi melihat sebuah peluang yang belum banyak dilirik orang, pada saat itu pengrajin emas lebih banyak ditemukan dibanding pengrajin perak, karena emas saat itu masih sangat terjangkau. Melihat peluang itu pun, ekspansi mulai dilakukan dengan mengincar pasar kalangan menengah karena kalangan menengah keatas lebih tertarik dengan kerajinan emas.⁸

Setelah Narti Silver dipegang oleh generasi kedua, usaha ini berkembang pesat, hingga mencapai pasar internasional. Ekspansi usaha sudah mencapai Eropa, Amerika, Amerika Latin. Harga yang dipatok untuk ekspor disesuaikan dengan standar internasional. Pengelola Narti Silver ini menggunakan *open management*, semua kelebihan dan kekurangan produk

⁶Danim, *Menjadi*, hlm. 130.

⁷Supardi, *Metodologi Penelitian*, hlm. 138

⁸ Wawancara dengan Pongky Purnawan tanggal 7 Januari 2015.

disampaikan di awal transaksi. Sebelum transaksi, customer diajak berkeliling Kotagede untuk melihat toko-toko lain sekitar toko Narti Silver untuk membandingkan harga.

Dalam menjalankan bisnisnya pak Pongky mempunyai prinsip, bisnis itu membangun kepercayaan, bisnis itu membangun jaringan, dan bisnis itu kejujuran. Pelanggan dalam dan luar negeri pun berdatangan tanpa adanya iklan dan promosi besar-besaran. Mereka datang karena promosi mulut ke mulut, karena hubungan baik yang dijalin oleh Narti Silver dengan customer-customer sebelumnya.⁹

b) Azhimatul Noor Basyari “Noora Collection”

Awalnya Noora adalah seorang kepala sekolah di salah satu lembaga pendidikan. Sebelum sampai pada titik itu, Noora adalah santriwati Pondok Modern Gontor Putri 1, lulus dari Gontor pada tahun 2000, kemudian melanjutkan pendidikannya di ISID, sembari menyelesaikan pengabdianya. Tahun 2010 melanjutkan studi S2 di Universitas Gajah Mada.¹⁰

Perjalanan wirausahanya dimulai sejak tahun 2012, yaitu bisnis hijab dan baju muslim. Motivasi awal membuat usaha inipun untuk menambah penghasilan guru-guru di sekolah yang dipimpinnya. Ketika itu usaha ini hanya sebatas usaha di lembaga sekolah saja, kemudian ada beberapa permintaan “cardi hoodie” dari teman di Kalimantan, dari sanalah muncul ide untuk meneruskannya menjadi usaha yang lebih besar. Pertama kali dengan modal Rp 300.000, Noora mulai membeli barang, untuk kemudian dijual lagi. Produk tersebut belum ada merknya, sehingga berinisiatif untuk membuat brand “n_n collection” (sebelum menjadi Noora Collection) untuk pembuatan merk tersebut dana yang dikeluarkan sebesar Rp 1.400.000.¹¹

Strategi pengembangan usaha yang dipakai Noora Collection melalui promosi dengan iklan-iklan di koran dan majalah, membuat stand di pameran-pameran, konsep agen/ reseller, dan kerjasama dengan beberapa investor. Dalam beberapa bulan, usaha ini sudah mempunyai 16 agen/reseller di beberapa daerah di Indonesia.

1. Apri “Produksi Tempe”

Apri, ayah satu orang anak ini, memulai usahanya memproduksi tempe pada tahun 2006, ketika itu Apri masih melanjutkan pendidikan strata satu (S1) di ISID dan pengabdian di Pondok Modern Gontor 1. Ketika musibah gempa di Yogyakarta tahun 2006, Apri pun memutuskan untuk

⁹*Ibid.*

¹⁰Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

¹¹*Ibid.*

keluar dari ISID (pengabdian di Pondok) dan mulai meneruskan usaha keluarga yang hampir gulung tikar. Usaha ini dimulai dari min (-) dan masih harus membayar hutang- hutang yang ditinggalkan orang tuanya. Apri memproduksi tempe dengan dibantu beberapa pegawai dan adiknya, penjualannya masih sekitar beberapa pasar di Yogyakarta, seperti pasar Giwangan, kemudian mensupply ke beberapa rumah makan dan hotel walaupun ada beberapa yang putus kontrak karena tidak bisa menyanggupi pesanan mendada, karena produksi tempe tidak bisa sistem kebut.¹²

Apri selalu mengingat petuah-petuah yang sering Ia dapatkan ketika Ia mengenyam pendidikan di Gontor. Kalimat “*Man Jadda Wajada*” yang selama ini didengar baru terasa betapa dalam makna yang terkandung di kalimat tersebut. Menurutnya, pergerakan kita yang sedikit akan sangat bermakna ketika kita terjun di masyarakat.¹³

2. Renni Indar Suprpto “Rumah Flanel & Jelly Art”

Renni Indar merupakan ibu dari dua anak yang masih sibuk berkreasi disamping perannya sebagai seorang istri dan ibu. Renni mulai merintis usaha kreasi flanel sejak November 2010, sedangkan usaha Jelly Art dimulai pada Desember 2013.¹⁴

Awalnya usaha ini bermula dari hobi berkreasi saat di bangku kuliah, dimulai dari bantuan google untuk mencari dan menambah inspirasi lalu dipasarkan ke teman-teman, sekolah-sekolah dan toko-toko. Sedang usaha jelly art, awalnya karena ketertarikannya dengan kreasi teman-temannya di grup sosial media dan akhirnya memutuskan membeli alat lalu belajar dipandu oleh sesama teman di sosial media tersebut.

Ketika memulai usaha flanel, modal yang dikeluarkan sebesar Rp 300.000 sedangkan Jelly Art dengan modal Rp 200.000. Renni mengelola keuangan usahanya dengan pencatatan di buku besar, seperti pengeluaran, pemasukan, arus kas, dan sebagainya. Laporan keuangan masih dipegang sendiri, tanpa bantuan pegawainya. Pengembangan usaha lebih banyak menggunakan media online dan sosial media antara lain melalui website, fanspage di facebook, dan fitur-fitur hp seperti bbm, wa dan sms. Sedangkan dalam strategi pengembangan usaha, Renni sering memberikan promo-promo pada event-event tertentu.¹⁵

¹²Wawancara dengan Apri tanggal 16 Januari 2015.

¹³*Ibid.*

¹⁴Wawancara dengan Renni Indar Suprpto tanggal 13 Januari 2015.

¹⁵*Ibid.*

3. Retno Intan Sari “Ching-Ching Thai Tea”

Berangkat dari tuntutan orang tua yang tidak menginginkan Ia dan suaminya menjadi pegawai, maka Intan dan suaminya mulai merintis berbagai macam usaha. Bidang usaha kuliner menjadi pilihan pasangan suami istri ini, pertama kali mereka merintis “Ayam Legend” konsep warung makan dengan menu ayam bakar dengan varian rasa ini menghabiskan modal awal sekitar 100 Juta. Namun, setelah berhasil membuat dua cabang di daerah Nologaten dan Janturan, usaha ini tidak berkembang sesuai dengan target. Usaha mereka belum berhenti sampai disitu, mereka pun bereksperimen untuk membuka sebuah outlet minuman, yang menyajikan menu Teh Thailand. Inspirasi usaha ini didapatkan Intan dari pengalamannya mengajar di Thailand selama satu tahun. Ketika itupun, belum banyak pesaing yang menjual produk serupa. Usaha outlet minuman ini Ia buka dengan modal awal 7,5 Juta.¹⁶ Dalam pengelolaan keuangan, sebagai Sarjana Ekonomi Islam Intan berusaha mempraktekan apa yang didapat dari bangku kuliah. Pengelolaan keuangan pun dipengang sendiri tanpa bantuan pegawai atau manajer keuangan. Dalam usaha ini posisinya sebagai owner, manajer keuangan, dan sebagai pegawai. Sebagai posisi pegawai, Intan pun mengambil gaji dirinya setiap awal bulan seperti pegawai-pegawainya yang lain. Arus kas, pemasukan dan pengeluaran setiap bulannya sangat diperhatikan, untuk mengetahui perkembangan usahanya setiap bulan. Untuk menghindari pencampuran uang usaha dan personal, rekening keduanya begitu juga pencatatanya dibedakan.¹⁷

4. Risang Arif Wijanarko “Penerbitan ARMATA”

“ARMATA” singkatan dari Adicita Rahmat Semesta yang artinya cita-cita yang besar untuk semesta alam. Sebuah penerbitan cabang Yogyakarta yang dirintis oleh Risang Arif Wijanarko dengan istrinya Hasna Safarina Rasyidah. Berangkat dari sebuah kenyataan bahwa masyarakat memiliki akses yang sangat terbatas terhadap buku-buku Islam, khususnya buku-buku terjemahan karya ulama-ulama besar dunia. Maka, ide ini muncul, dan semangat yang terbangun adalah semangat untuk membuka akses tersebut.¹⁸

¹⁶Wawancara dengan Retno Intansari tanggal 15 Desember 2014.

¹⁷*Ibid.*

¹⁸Wawancara dengan Risang Arif Wijanarko tanggal 18 Januari 2015.

Dengan semangat “Mencerdaskan Umat”, Risang memulai langkahnya dengan menggandeng beberapa investor untuk membiayai penerbitan buku pertama. Pembiayaan seluruhnya ditanggung oleh beberapa investor dengan konsep bagi hasil untuk modal awal dibutuhkan dana sekitar 60 juta. Investor mendapatkan bagi hasil untuk cetakan pertama sebanyak 28 % , sedangkan untuk cetakan selanjutnya investor mendapatkan 8 % dari penjualan. Untuk penetapan harga 500% dari harga produksi.

5. Randika Prawira Putra “Capcuzz”

Randika seorang pengusaha muda yang pantang menyerah sebelum sampai pada titik saat ini Randika sudah memulai usahanya pada tahun 2010 dengan mulai berjualan kecil-kecilan seperti nasi ungu, jamur crispy dll. Satu persatu dari usaha tersebut mengalami kegagalan, Inspirasi dari usaha minuman Cappuchino Cincau yang sampai sekarang digeluti pun, Ia dapatkan tanpa sengaja. Pada tahun 2011, Randika diminta pihak kampus untuk mengikuti Olimpiade Ekonomi Islam di Riau.

Setelah selesai lomba dilanjutkan dengan berkeliling kota Riau dengan beberapa temannya. Ketika itu ditemukan banyak sekali pedagang minuman cappuchino cincau, minuman yang masih asing di telinga. Karena rasa penasaran dan jiwa wirausaha yang besar, Ia pun minta diajarkan cara pembuatannya kepada salah seorang penjual. Dari sanalah muncul keinginannya untuk membuka usaha serupa di Yogyakarta. Setelah kepulangannya dari Riau, Randika pun mulai menjual produk ini sebagai produk sampingan. Awal mulanya, produk ini bernama “Caprut” (Cappuchino Fruit), namun seiringnya waktu berganti nama “Capcuzz” dengan pertimbangan nama tersebut lebih familiar di telinga masyarakat. Lambat laun, produk Capcuzz lebih banyak peminatnya dibanding produk utama (Jamur Crispy), sehingga Randika pun memutuskan fokus menjual minuman Capcuzz saja.¹⁹

6. Zanuvar “Warung Makan HuHah”

Usaha warung makan Huhah yang dirintis oleh Zanuvar pada tahun 2010, dengan modal 3 Juta dan ruang kosong bekas wartel milik orang tuanya. Bermula dari kedai “susu murni dan snack” , berjalannya waktu, Zanuvar mulai berinovasi dengan menambah variasi menu, dengan menu nasi, ternyata menu nasi lebih banyak digemari.²⁰ Bertahap menu susu

¹⁹Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

²⁰Wawancara dengan Zanuvar “Huhah” tanggal 25 Desember 2014.

dihilangkan kemudian diganti dengan konsep penyetan. Menu yang ditawarkan hampir sama dengan warung penyetan lain, yang membedakan adalah menu sayur-sayur yang disajikan dengan serba crispy, seperti brokoli crispy, kangkung crispy dan lain-lain.

Tantangan dari orang tua untuk menghasilkan uang sendiri tanpa bantuan dari orang tuamenjadikan motivasi tersendiri baginya dalam menjalankan usahanya. Dalam pengelolaan keuangan warung “Huhah” ditangani sendiri tanpa bantuan pegawai lain, tetapi untuk bagian produksi diserahkan ke bagian manajemen warung. Zanuar juga memposisikan diri sebagai pegawai yang setiap bulannya menerima gaji bulanan. Selain mengelola 3 cabang warung makan “Huhah” (Sekitar kampus UMY, Dongkelan, dan Wirobrajan), Zanuar juga mulai merintis usaha cafe di Bangka, membuat pangkalan gas (distributor gas), selain untuk konsumsi warung sendiri juga untuk warung-warung lain.

7. **Aulia Arifatu Diniyah “Batik Kembar Gallery Jogja”**

Usaha ini adalah usaha keluarga yang dirintis di Pekalongan sejak 2004, sedangkan cabang Jogja baru dirintis sejak 2014. Sebelum merintis usaha Batik Kembar di Yogyakarta, ada beberapa pilihan setelah Aulia menyelesaikan kuliahnya Fakultas Ekonomi, antara meneruskan studi (S2), bekerja atau meneruskan usaha orang tua. Akhirnya, Aulia memutuskan untuk membuka cabang Batik Kembar yang sudah ada di Pekalongan di kota Yogyakarta. Pertama kali konsep yang diusung sama dengan konsep yang ada di Pekalongan, namun lambat laun dengan mengikuti selera dan kemauan pasar, konsep pun berubah menjadi *made by order (custom dress)*. Modal pertama yang dipakai untuk merintis usaha ini (sewa tempat seisinya) menghabiskan dana kira-kira 100 juta.²¹

Motivasi awal Aulia merintis usaha keluarga ini karena ingin mempraktekan ilmu yang Ia dapatkan di bangku kuliah, yang kebetulan Ia mengambil jurusan Ekonomi Manajemen. Setelah mendapatkan teori-teori manajemen bisnis di kuliah, sekarang waktunya mempraktekkan langsung teori-teori tersebut. Untuk pengelolaan keuangan, Aulia memegang sendiri sebelum sistem komputerisasi yang akan dirintis selesai. Sebagai owner, Aulia juga memposisikan diri sebagai pegawai yang tiap bulan menerima gaji untuk memudahkan pencatatan.

²¹ Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

8. Yasin Yusuf “PT Mitra Kaffah Tour & Travel”

Usaha Travel dan biro perjalanan menjadi pilihan Yasin untuk bisnis usahanya. Usaha ini mulai dirintis sejak tahun 2011, awal mulanya dengan mendirikan CV Mitra Kaffah Tour Travel, tetapi karena beberapa maskapai tidak bisa bekerjasama langsung dengan perusahaan berupa CV tetapi harus berupa PT, sehingga 6 bulan kemudian CV berubah menjadi PT.²²

Semenjak itulah usaha ini menjadi PT Mitra Kaffah Tour dan Travel, sejarah dari penamaan PT ini sendiri dengan nama “Kaffah” seperti dalam ayat Al-Qur’an “*udkhabulu fi silmi kaffah*” bahwa sesuatu harus dilaksanakan dengan sempurna, komplit dan total. Modal yang dikeluarkan untuk pertama kali sekitar Rp 2.500.000 Untuk membeli software. Setelah perusahaan ini berganti menjadi PT maka otomatis jabatannya pun berubah menjadi komisaris utama dan sang istri menduduki posisi direktur. Manajemen yang diusung dalam usaha ini adalah *open management* sebelum transaksi, diinformasikan harga dan keuntungan yang diambil dari setiap penjualan satu tiket, jika customer bersedia maka transaksi dilanjutkan. Selain itu Yasin menggunakan *link-link* sudah dibangun sejak lama, dari teman-teman alumni Gontor, UMM, MM UGM dan sebagainya. Dari mereka lah pemasaran usaha ini berlangsung, pemasaran yang dipegang adalah “*marketing mouth of mouth*” pemasaran dari mulut ke mulut.

²²Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

Pencapaian Prestasi Pengusaha Alumni Gontor Yogyakarta

Tabel 4. Pencapaian Prestasi Pengusaha Alumni Gontor Yogyakarta

No	Nama Perusahaan	Nama Pengusaha	Prestasi
1	Narti Silver	Pongky Purnawan	(a) Ekspansi usaha ini sudah menembus pasar internasional seperti, Amerika serikat dan daerah bagiannya, Amerika Latin, Eropa, Asia. Seperti Thailand, China dll (b) mempunyai dua cabang di Kotagede, dan supplier untuk toko-toko di beberapa kota di Indonesia. (c) mempunyai ratusan pegawai dan pengrajin (d)kerajinan Icon Wisata Kota Yogyakarta, khususnya Kotagede. (e) Omzet usaha ini setiap kontrak dengan satu negara sekitar ratusan juta.
2	Noora Collection	Azhimatul Noor Basyari	(a) ekspansi usaha ini sudah ke seluruh Indonesia (b) mempunyai 16 agen / reseller di beberapa daerah di Indonesia (c) menjadi profil "Wirausaha muda" di majalah Peluang Usaha (d) omzet perbulan sekitar 10-15 juta /bulan
3	Tempe Apri	Apri	a) penjualan mencakup beberapa pasar dan toko, rumah makan di Yogyakarta (b) selain produksi tempe, membuka usaha Optik dan penyewaan toko di beberapa pasar Yogyakarta
4	Rumah Flanel & Jelly Art	Renni Indar Suprpto	(a) ekspansi pasar sudah mencapai daerah-daerah di seluruh Indonesia (b) omzet rumah flanel untuk hari biasa sekitar 5-7 juta /bulan, sedang 1-3 bulan menjelang lebaran omzet mencapai 15-20 juta, sedangkan omzet untuk Jelly Art 1-2 juta /bulan
5	Ching-Ching Thai Tea	Retno Intansari	(a) mempunyai beberapa cabang di daerah Yogyakarta (b) omzet yang didapat sekitar 6-7 juta/bulan di setiap outlet

6	Penerbitan ARMASTA	Risang Arif Wijanarko	(a) menerbitkan beberapa sekitar 4 buku terjemahan, dalam proses penerbitan sekitar sekitar puluhan buku (b) omzet yang didapat untuk satu buku sekitar 10-15 juta/bulan
7	Cappuchino Cincau "Capcuzz"	Randika Prawira Putra	(a) mempunyai 5 cabang di Yogyakarta 1 di Sukabumi , 2 outlet dengan sistem <i>franchise</i> . (b) omzet 2 outlet utama di Jakal dan Janturan jika digabung sekitar 23-25 juta/ bulan, 3 outlet lainnya sekitar 15-17 juta/bulan (digabung), outlet franchise 3 juta/bulan (c) proses pembuatan "Capcuzz Cafe"
8	Warung Makan " Huh-Hah"	Zanuar	(a) mempunyai 3 cabang di Yogyakarta, 1 di Bangka Belitung, distributor Gas, jasa angkut pindah kost. (b) nett profit setiap outlet 2 juta/hari.
9	Batik Kembar Gallery Jogja	Aulia Arifatu Diniyah	(b) desain yang dipamerkan desain eksklusif (made by designer) (b) customer dari kalangan menengah keatas (c) omzet sekitar 10-15 juta/bulan
10	PT Mitra Kaffah Tour Travel	Yasin Yusuf	(a) penjualan tiket sudah melayani seluruh Indonesia. (b) omzet penjualan sekitar 8 juta/bulan, tergantung permintaan (omzet berubah-ubah tiap bulannya.

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Implementasi *Islamic Financial Planning* Dalam Perencanaan Keuangan Pada Pengusaha Muslim Alumni Gontor Yogyakarta.

Berdasarkan transkrip wawancara dengan nara sumber seperti yang telah diuraikan sebelumnya, para peneliti telah berdiskusi secara terfokus atas data-data yang diperoleh dari transkrip wawancara (data primer) dan data-data lain seperti catatan-catatan kecil dan gambar-gambar rancangan (sebagai data sekunder). Pertanyaan-pertanyaan penelitian di awal digunakan sebagai pedoman analisis wacana hasil penelitian. setelah peneliti melakukan penelitian lebih dalam, tentang praktek bisnis/usaha pengusaha Muslim alumni Gontor, maka peneliti dapat memotret bagaimanakah mereka menerapkan *Islamic Financial Planning* dalam praktek bisnis/usaha mereka.

a) Investasi

Dari 10 informan beberapa diantaranya melakukan investasi di bidang lain selain usaha yang mereka geluti sekarang, diantaranya pak Pongki Purnawan seperti dikutip dari wawancara berikut:

“...menurut Pongky Purnawan, Setelah usaha Narti ini berkembang maka kami juga mulai alokasi aset kami dibidang lain sebagai back up untuk bisnis kami di masa depan, seperti bisnis Property dan perumahan”²³

Langkah tersebut juga diambil oleh Zanuar, Ia berinvestasi di bidang yang berbeda:

“Selain mengelola 3 cabang warung makan “Hub-Hab” (Sekitar kampus UMY, Dongkelan, dan wirobrajan) saya juga merintis usaha cafe di Bangka, kemudian saya membuat usaha pangkalan gas (distributor gas) selain untuk konsumsi warung sendiri juga untuk warung-warung lain. Selain itu saya juga membuka jasa angkutan pindah kost, sebenarnya ide awalnya hanya untuk menggunakan mobil pick up yang biasa digunakan untuk berbelanja di pagi dan sore hari, selain waktu itu mobil tersebut nganggur sehingga muncullah ide untuk membuat usaha angkut pindah kost. Saya juga membeli dua lokasi tanah untuk pengembangan usaha dimasa depan.”²⁴

Selain itu beberapa lagi mengalokasikan aset dan keuntungan yang mereka dapatkan dari usaha yang mereka jalankan dengan berinvestasi pada bidang yang sama seperti yang mereka geluti sekarang, seperti Randika pemilik “Capcuzz”:

“...Saya mengalokasikan keuntungan dari usaha ini untuk pengembangan usaha lagi dengan mendirikan “Capcuzz Cafe”. Selain itu, saya juga akan membuka usaha baru, masih di bidang kuliner tetapi dengan produk yang berbeda seperti: Lumpia Crispy..”²⁵

Selain itu, beberapa pengusaha yang berinvestasi melalui instrumen investasi seperti deposito berjangka, reksadana dan lain-lain.

“...untuk pengembangan usaha kami berinvestasi melalui, deposito, reksadana, dan tabungan berjangka, selain itu kami investasikan untuk membuka warung cabang..”²⁶

Ketika suatu usaha mulai menuju puncak, langkah yang harus dilakukan seorang pengusaha adalah melakukan investasi untuk memback up usaha yang sudah ada. Karena suatu bisnis dan usaha akan sampai pada titik anti

²³Wawancara dengan Pongky Purnawan di Yogyakarta, tanggal 7 Januari 2015.

²⁴Wawancara dengan Zanuar “Huhah” tanggal 25 Desember 2014

²⁵Wawancara dengan Randika “Capcuzz” tanggal 20 Desember 2014.

²⁶Wawancara dengan Retno Intansari tanggal 15 Desember 2014.

klimaks, pada saat itu usaha mulai menurun, omzet yang didapat tidak sebanyak yang didapat ketika usaha ada di titik puncak.

Jenis investasi yang diambil seseorang pun berbeda tergantung tujuan yang ingin Ia raih, setiap jenis investasi yang dipilih pun mempunyai risiko tersendiri. Seperti prinsip yang sering digaungkan dalam dunia investasi “*High risk, high return*”, semakin besar risiko yang akan didapat dalam suatu instrumen investasi, maka semakin besar pula potensi hasil suatu investasi tersebut.²⁷

Melihat potret dilapangan, beberapa pengusaha yang merintis usahanya belum terlalu lama dan usahanya belum berkembang pesat, kebanyakan mereka menginvestasikan keuntungan yang didapat dari usaha yang mereka geluti untuk pengembangan usaha, seperti pembukaan cabang baru, membeli peralatan baru dan sebagainya. Sedangkan pengusaha yang sudah mencapai klimaks dari usaha mereka, kecenderungan dari mereka sudah berani berinvestasi di bidang lain. Hanya sebagian kecil yang berinvestasi melalui portofolio seperti rekasadana, deposito berjangka, dan lain-lain. (Retno)

b) Tabungan

Hampir semua informan mempunyai tabungan pribadi dan tabungan usaha. Kebanyakan dari mereka membedakan rekening pribadi dan rekening usaha. Seperti kutipan wawancara di bawah ini:

“...Menurut Aulia: Saya membedakan keuangan personal dan usaha saya. Rekening usaha dan rekening pribadi saya bedakan”.²⁸

*“...untuk jasa perbankan, mungkin hanya tabungan yang kami gunakan... kami juga membedakan rekening pribadi dengan rekening penerbitan.”*²⁹

Tabungan merupakan produk perbankan yang lazim dipakai oleh masyarakat, khususnya untuk seorang pelaku bisnis. Beberapa pengusaha menjadikan perbankan sebagai pendamping dalam bisnisnya, sebagian lainnya menghindari produk-produk perbankan berupa pinjaman (pembiayaan), mereka cenderung cukup hati-hati dalam mengambil resiko dan lebih memilih jalur aman. Untuk modal usaha, kebanyakan dari pengusaha-pengusaha ini masih menggunakan modal pribadi, hanya beberapa (Aulia dan Apri) yang menggunakan pinjaman dari bank untuk memulai usaha mereka.

²⁷Cahyono, *Menjadi*, hlm. 127.

²⁸Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

²⁹Wawancara dengan Risang Arif Wijanarko tanggal 18 Januari 2015.

*“...Menurut Noora : yang paling saya tekankan dalam usaha saya ini, saya tidak ingin membangun usaha yang dimulai dengan hutang, apalagi hutang dari Bank dan lainnya.”*³⁰

c) Asuransi

Hampir semua informan, tidak menggunakan produk asuransi untuk melindungi aset dan usaha mereka.

“...Menurut Yasin: sebenarnya beberapa Bank partner usaha kami juga menawarkan produk asuransi, tetapi tidak kami ambil”.³¹

d) Pajak dan Zakat

Pajak dan Zakat merupakan dua kewajiban yang berlainan dimensi. Pajak merupakan wujud dari solidaritas eksternal sebagai status kewarganegaraan, sedangkan solidaritas internal sebagai status hamba Allah. Kewajiban pajak tidak bisa disamakan dengan kewajiban zakat, pajak berada pada posisi di belakang sesudah ditunaikannya kewajiban zakat oleh subjek yang sama yaitu kaum Muslim.³²

Beberapa gelintir orang lebih patuh dengan perintah negara, namun lalai dengan perintah Tuhannya. Begitu juga pengusaha-pengusaha Muslim, beberapa diantara sudah sangat paham bagaimana teknis pengeluaran zakat bagi sebuah perusahaan. Namun ada beberapa dari mereka hanya mengeluarkan zakat maal untuk pribadi mereka, tetapi tidak tahu bahwa sebuah perusahaan juga harus dikeluarkan zakatnya. Karena, sebuah perusahaan dianggap sebagai “*Syakhsiyah hukmiyah*”, yang malah lebih besar zakatnya dari satu orang.

Beberapa informan sudah menganggarkan setiap tahunnya untuk pembayaran zakat usaha mereka dan zakat personal mereka, seperti Pongky, Noora berikut kutipan wawancaranya:

“...Menurut Pongky, Untuk manajemen zakat sudah ada anggaran khusus dari perusahaan yang kami keluarkan setiap tahunnya, begitu juga untuk zakat personal saya”.³³

“...Menurut Noora: Zakat lah yang akan menjaga usaha saya, dan sadaqah yang akan melipat gandakan rezeki saya”.³⁴

Selain itu dari beberapa informan mengaku bahwa usaha mereka belum memenuhi syarat zakat, seperti yang disampaikan Aulia:

³⁰Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

³¹Wawancara dengan Yasin Yusuf tanggal 21 Januari 2015.

³²Gusfahmi, *Pajak*, hlm. 219.

³³Wawancara dengan Pongky Purnawan di Yogyakarta, tanggal 7 Januari 2015.

³⁴Wawancara dengan Azhimatul Noor Basyari tanggal 10 Januari 2015.

*"...Usaha kami cabang Jogja ini belum mencapai haul, sedangkan usaha di Pekalongan sudah rutin kami keluarkan setiap tahunnya."*³⁵

Selain belum memenuhi syarat zakat, beberapa informan belum mengeluarkan zakat secara rutin dikarenakan ketidaktahuan mereka tentang zakat perusahaan dan perhitungannya. Menurut mereka, sadaqah yang mereka keluarkan sudah mewakili zakat. Seperti pengakuan Randika:

*"...Saya belum tahu perbitungan zakat usaha, biasanya saya mengeluarkan sadaqah rutin setiap bulannya, namun untuk zakat perusahaan saya belum pernah mengeluarkannya.."*³⁶

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk memotret bagaimanakah praktek bisnis dan pencapaian prestasi keuangan pengusaha Muslim alumni Gontor, sekaligus menganalisa penerapan *Islamic Financial Planning* mereka dalam perencanaan keuangan mereka di usaha yang mereka jalankan. Penelitian ini mengambil informan penelitian para pengusaha Muslim Gontor yang berada di Yogyakarta. Untuk memudahkan proses deskripsi dan analisa peneliti mengambil data dengan melakukan wawancara kepada sepuluh orang pengusaha Muslim Alumni Gontor Yogyakarta. Dari penelitian ini peneliti menyimpulkan beberapa hal, sebagai berikut:

1. Setiap pengusaha mempunyai strategi untuk pengembangan usaha mereka, ekspansi usaha dan prestasi keuangan yang mereka capai berkat usaha dan kerja keras mereka. Beberapa dari mereka sudah berekspansi ke pasar internasional dan mendapatkan omzet ratusan juta di setiap kontrak dengan beberapa negara. Pengusaha-pengusaha lain sudah mengembangkan pasar usahanya ke seluruh Indonesia dan mendapatkan omzet sekitar puluhan juta/bulannya. Sedang yang lain, masih fokus dengan pasar di Yogyakarta dan sekitarnya, walaupun begitu omzet yang mereka dapat cukup besar dengan beberapa cabang di daerah Yogyakarta dan sekitar.
2. Berdasarkan teori *Islamic Financial Planning* dan *Islamic Wealth Mangement* yang telah dipaparkan di bab 2, maka 10 informan ini telah menerapkan sebagian besar teori tersebut. Dengan spesifikasi sebagai berikut:
 - a. Untuk modal usaha hampir semua pengusaha menggunakan modal pribadi, mereka menghindari produk perbankan berupa pinjaman usaha

³⁵Wawancara dengan Aulia Arifatu Diniyah tanggal 17 Januari 2015.

³⁶Wawancara dengan Randika "Capcuzz" tanggal 20 Desember 2014.

- (pembiayaan), mereka sangat berhati-hati dengan risiko yang diakibatkan oleh pinjaman tersebut, sehingga cenderung memilih aman. Namun beberapa mengambil modal dari pinjaman bank.
- b. Dalam hal investasi, beberapa pengusaha yang merintis usahanya belum terlalu lama dan usahanya belum berkembang pesat, kebanyakan mereka menginvestasikan keuntungan yang didapat dari usaha yang mereka geluti untuk pengembangan usaha, seperti pembukaan cabang baru, membeli peralatan baru dan sebagainya. Sedangkan pengusaha yang sudah mencapai klimaks dari usaha mereka, kecenderungan dari mereka sudah berani berinvestasi di bidang lain. Hanya sebagian kecil yang berinvestasi melalui portofolio seperti rekasadana, deposito berjangka, dan lain-lain.
 - c. Semua informan belum menggunakan produk asuransi untuk perlindungan asset dan usaha mereka.
 - d. Semua informan memiliki tabungan untuk pribadi dan usaha, mereka telah membedakan antara rekening pribadi dan usaha, walaupun ada beberapa yang masih tercampur.
 - e. Untuk manajemen filantropi (Zakat, dan pajak) hampir semua informan (8 informan) telah *manage* dana khusus yang dikeluarkan secara rutin untuk zakat, infaq dan sadaqah, namun sebagian lain tidak menganggarkan secara khusus, dikeluarkan secara *ad hoc* (sewaktu-waktu). Untuk zakat, beberapa pengusaha sudah paham bagaimana perhitungan zakat perusahaan dan sudah rutin mengeluarkannya, namun beberapa belum tahu perhitungan zakat perusahaan sehingga mereka belum mengeluarkan zakat usaha mereka. Fenomena yang ditemukan di lapangan bahwa beberapa pengusaha yang mengeluarkan sadaqah (10% dari omzet, misalnya) menganggap zakat sudah termasuk di dalamnya tanpa diiringi niat lisan yang jelas. Sedangkan hukum zakat wajib sedangkan sadaqah sunnah, sehingga perlu adanya pembedaan yang jelas baik dari niat, perhitungan jumlah, dan kepada siapa harus dikeluarkan.

Daftar Pustaka

- Cahyono, Jaka E. *Menjadi Manajer Investasi bagi Diri Sendiri* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000)
- Danim, Sudarwan, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung: Pustaka Setia, 2002)
- Djuwani, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008)
- Gusfahmi. *Pajak menurut Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2007.
- Muhammad. *Manajemen Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2014.
- Supardi. *Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis*. Yogyakarta: UII Press. 2005
- Syarifuddin, Amir, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenada Media, 2003)
- www.gontor.ac.id diakses tanggal 24/12/2014 pukul 13:26 WIB.