



PELATIHAN PENGELOLAAN BISNIS SYARIAH PADA PELAKU UMKM DI DESA WISATA BANJARAN

Sharia Business Management Training For UMKM In Tourism Village Banjaran

Febrian Wahyu Wibowo, Abdul Salam, Ahmad Yunadi, Al Haq Kamal, Rusny Istiqomah Sujono, Baiq Ismiati, Mu'nan Rafi, Abi Suryono, Abdullah Yahya

Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata Yogyakarta

Jl. Brawijaya 99, Yogyakarta 55183

*Alamat Korespondensi : febrianwahyu@almaata.ac.id

(Tanggal Submission: 05 Desember 2022, Tanggal Accepted : 22 Mei 2023)



Kata Kunci :

*Manajemen
Bisnis, UMKM,
Bisnis Syariah.*

Abstrak :

Adanya kemunculan UMKM atau bisnis baru dalam sebuah daerah, hal ini tentu membuat adanya persaingan bisnis. Persaingan bisnis memicu para pelaku bisnis untuk membuat strategi dalam pengelolaan bisnis agar memiliki kinerja yang bagus. Di dalam Islam, Rasulullah merupakan *role model* berbisnis secara Islam. Keberhasilan beliau dalam mengelola bisnis dapat dijadikan sebuah pembelajaran yang perlu diterapkan dalam berbisnis saat ini. Pengaplikasian nilai-nilai bisnis Syariah dalam bisnisnya, dengan memberikan program pelatihan terkait dengan pengelolaan bisnis Syariah harapannya dapat memberikan pemahaman serta menanamkan nilai-nilai Bisnis Syariah pada para Pelaku UMKM. Tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah guna memberikan wawasan serta pahaman terkait pengelolaan bisnis yang baik dalam sudut pandang Syariah, mengingat di desa wisata Banjaran Kalurahan Guwosari terdapat banyak pelaku UMKM serta potensi besar yang ada di daerah tersebut. Metode teknis pelatihan yaitu interaksi antar peserta dan pemateri serta menghadirkan materi-materi yang bersifat studi kasus pada masalah-masalah di UMKM sehingga materi yang disampaikan dapat langsung diaplikasikan oleh para peserta dan tentunya lebih mudah untuk dipahami. Kegiatan ini dilakukan secara bertahap dengan cara memberikan seminar langsung kepada para pelaku UMKM serta memberikan praktik strategi yang disampaikan oleh seluruh pembicara. Pada pelaksanaan acara ditemukan banyak permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM terutama dalam hal pengelolaan usaha. Pada akhir acara ditemukan beberapa hal yang nantinya dapat dikembangkan oleh para pelaku UMKM serta masyarakat yang ada di Desa Wisata Banjaran Kalurahan Guwosari sebagai berikut; Pengembangan Desa Wisata Edukasi dan Sejarah, Pembuatan website pojok Syariah untuk media konsultasi bisnis

Syariah oleh para pelaku UMKM, Pelaksanaan pelatihan lanjutan guna memaksimalkan rencana yang telah dibentuk, dan Pembuatan rekening bersama sebagai wadah investasi dan iuran pemasaran berbayar untuk pelaku UMKM Desa Wisata Banjaran. Kegiatan ini secara berkelanjutan dan dapat mengurai berbagai permasalahan lain yang ada di Desa Wisata Banjaran Kalurahan Guwosari agar permasalahan yang ada dapat terurai dengan baik dan mendapatkan hasil yang maksimal.

Key word :

Business management, MSME, Syaria Business.

Abstract :

The emergence of MSMEs or new businesses in an area, this certainly makes business competition. Business competition triggers business people to make strategies in business management in order to have good performance. In Islam, the Prophet is a role model for doing business in an Islamic way. His success in managing a business can be used as a lesson that needs to be applied in doing business today. It is hoped that the application of Sharia business values in their business, by providing training programs related to Sharia business management, is hoped to provide understanding and instill Sharia Business values in MSME actors. The purpose of carrying out this activity is to provide insight and understanding regarding good business management from a Sharia point of view, bearing in mind that in the Banjaran Kalurahan Guwosari tourist village there are many MSME actors and the great potential that exists in the area. The technical training method is interaction between participants and presenters and presenting case study materials on problems in MSMEs so that the material presented can be directly applied by the participants and of course it is easier to understand. This activity was carried out in stages by giving direct seminars to MSME actors and providing strategic practices delivered by all speakers. During the implementation of the event, there were many problems faced by MSME actors, especially in terms of business management. At the end of the event, several things were found that could later be developed by MSME actors and the community in the Banjaran Tourism Village, Kalurahan Guwosari, as follows; Development of Educational and Historical Tourism Villages, Creation of Sharia corner websites for Sharia business consulting media by MSME actors, Implementation of advanced training to maximize the plans that have been formed, and Creation of joint accounts as a forum for investment and paid marketing fees for MSME actors in Banjaran Tourism Village. This activity is sustainable and can unravel various other problems that exist in the Banjaran Tourism Village, Kalurahan Guwosari so that existing problems can be resolved properly and get maximum results.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

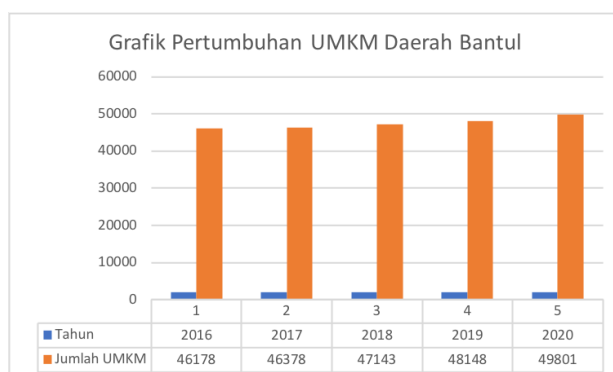
Wibowo, F. W., Salam, A., Yunadi, A., Kamal, A. H., Sujon, R. I., Ismiati, B., & Rafi, M. (2023). Pelatihan Pengelolaan Bisnis Syariah Pada Pelaku UMKM. *Jurnal Abdi Insani*, 10(2), 1021-1031. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v10i2.866>

PENDAHULUAN

Kemajuan suatu negara disokong dengan banyaknya para pengusaha yang ada di Negara tersebut, banyak negara-negara maju yang berkembang secara cepat karena dukungan dari para pengusaha. Saat ini di Indonesia khususnya perkembangan UMKM dari tahun ketahun menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan (Wahjono, 2010). Pemahaman masyarakat serta pergeseran pola



pikir masyarakat yang berperan aktif dalam memupuk semangat para masyarakat yang ada di Indonesia untuk memulai berwirausaha dan membuka sebuah bisnis, semangat inilah yang menunjang pertumbuhan UMKM diberbagai daerah di Indonesia. Selain itu, saat ini pemerintah menggalakkan kegiatan berwirausaha dimulai dari lingkungan Universitas yang bersinergi dengan masyarakat. Perkembangan teknologi yang saat ini berkembang secara pesat juga memberikan celah baru untuk memulai berbagai macam jenis bisnis (Syahputro, 2020). Perkembangan teknologi yang semakin baik juga mempermudah proses berlangsungnya suatu bisnis, faktor-faktor inilah yang memberikan udara segar dan membangkitkan semangat pada seluruh masyarakat Indonesia untuk terjun dalam dunia bisnis.



Grafik 1. Data Pertumbuhan UMKM (satu data Bantul)

Menurut Hughes dan Kapoor menjelaskan bahwa bisnis merupakan usaha yang dilakukan oleh individu dan terorganisir guna memperoleh keuntungan dengan menjual barang dan jasa yang dimiliki (lukman, 2002). Dalam pemahaman kelslaman bisnis merupakan serangkaian aktifitas untuk melakukan jual beli, muamalah, pemerolehan harta, distribusi kekayaan yang mana semua rangkaian aktifitasnya diatur dalam hal cara pemerolehannya dan pendayagunaan harta tersebut (Aziz, 2019). Saat ini perkembangan dan pertumbuhan bisnis berlangsung diberbagai daerah yang ada di Indonesia, salah satunya di Kota Yogyakarta dan sekitarnya. Yogyakarta terkenal sebagai kota Pendidikan dan kelestarian budayanya yang mana di dalamnya terdiri dari banyak profesi seperti budayawan, akademisi, praktisi, pelajar, mahasiswa dan salah satu profesi yang memberikan sumbangan cukup besar pada kota Yogyakarta adalah pelaku UMKM. Terlihat pada grafik 1 data yang bersumer dari satu data Bantul menunjukkan peningkatan jumlah pelaku UMKM yang ada di daerah Bantul dari kurun waktu 2016 hingga 2020 lalu, data ini belum dilihat hingga tahun 2023 saat ini yang mana tentunya akan semakin banyak jumlah pelaku UMKM di daerah Bantul Yogyakarta. Keberlangsungan UMKM yang ada di Yogyakarta sempat mengalami guncangan saat pandemic Covid 19 Berlangsung, saat itu banyak sektor wisata yang ditutup, aktifitas belajar mengajar diliburkan, kegiatan transaksi dipasar tradisional dilarang, kondisi-kondisi memberikan pukulan telak pada pelaku UMKM pada saat itu hingga menyebabkan banyak UMKM yang berhenti beroperasi sementara. Namun lain dulu lain sekarang kini pariwisata di kota Yogyakarta sudah bangkit kembali dan lingkungan dunia Pendidikan serta perkuliahan sudah mulai normal Kembali, kebangkitan pasca covid ini yang memberikan stimulus tersendiri pada pelaku UMKM yang sempat mati suri saat pandemi kini mulai muncul kembali bahkan kini hadir dengan semangat baru dan membuat semakin banyak pelaku UMKM baru yang bermunculan.

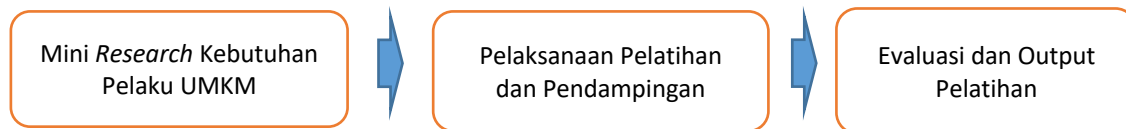
Perkembangan dan kemunculan UMKM baru ini merupakan hal yang baik bagi kemajuan sebuah daerah akan tetapi disisi lain dengan semakin banyaknya pelaku UMKM tentu akan meningkatkan persaingan diantara para pelaku UMKM (Soomro et al., 2020). Persaingan persaingan ini tentunya harus dihadapi dengan strategi dan pengelolaan usaha yang tepat. Pemahaman tentang pengelolaan usaha yang baik mungkin belum didapatkan oleh semua pelaku UMKM sehingga persaingan yang semakin ketat ini dapat menimbulkan persaingan bisnis yang tidak sehat yang mana apabila hal ini dibiarkan berlangsung terus menerus akan membawa masalah dikemudian hari. Menciptakan suatu strategi bisnis tentunya tidak dilakukan secara asal-asalan atau tanpa perhitungan, strategi yang baik dibangun dengan pemahaman dan wawasan yang baik pula dari pelaku usaha tersebut, oleh karena itu pemahaman dan pengetahuan tentang pengelolaan bisnis yang baik perlu untuk ditanamkan pada para pelaku UMKM.

Banyak metode pengelolaan usaha yang dapat diaplikasikan, salah satu pengelolaan yang dapat dilakukan adalah pengelolaan bisnis Syariah (Buldan et al., 2021). Pengelolaan bisnis Syariah merupakan sebuah pengelolaan bisnis yang berdasarkan pada Alquran dan Hadits, pengelolaan bisnis Syariah dilakukan dari berbagai aspek yang ada dalam bisnis tersebut mulai dari pendirian sebuah usaha, operasional bisnis, proses distribusi, proses produksi, proses pemasaran hingga penyusunan laporan keuangan. Apabila sebuah bisnis dapat melakukan dan melaksanakan pengelolaan bisnis dengan baik tentu bisnis yang jalankan akan dapat bersaing dengan kompetitor bisnis yang lain (Masykuroh, 2020). Sebagai Umat muslim tentu Sangat mengenal figur Rasulullah SAW yang selalu mencontohkan suri tauladan yang baik. Rasulullah SAW memberikan tuntunan kehidupan tauladan yang baik tidak hanya tentang ibadah melainkan juga tentang bisnis dan transaksi. Beliau memberikan contoh dalam berbisnis dengan nilai nilai kebaikan seperti Kejujuran, Menjaga Amanah, Melakukan bisnis dengan kecerdasan, Memperhatikan Karyawan, Menyisihkan Sebagian pendapatan untuk bersedekah dan Menyampaikan apa-adanya tentang kondisi barang yang diperjual-belikan. Nilai-nilai yang dicontohkan oleh Rasulullah merupakan nilai-nilai yang juga terkandung dalam Pengelolaan Bisnis Syariah. Apabila para pelaku UMKM mengimani dan mengaplikasikan nilai-nilai bisnis yang dicontohkan Rasulullah SAW tentu akan menciptakan ekosistem serta lingkungan berbisnis yang sangat menyenangkan serta memberikan dampak yang baik untuk semua, sebagai contoh apabila seorang pelaku UMKM mengaplikasikan salah satu saja nilai-nilai teladan bisnisnya Rasulullah SAW dalam Hal Kejujuran maka akan memberikan kepercayaan kepada konsumen terhadap suatu bisnis. Konsumen tentu akan lebih percaya dan senang pada pelaku bisnis yang bertransaksi dengan Kejujuran menyampaikan keunggulan dan kekurangan barang dagangannya serta memberikan hak dan kewajiban konsumen dengan baik. Teladan ini apabila dilakukan pada pelaku bisnis tentu konsumennya akan lebih percaya serta merasa puas dengan pelayanan yang diberikan, ketika konsumen puas maka akan memberikan rekomendasi ke konsumen yang lain dengan begitu secara otomatis reputasi pebisnis tersebut akan semakin baik dan pendapatan yang akan diperoleh pelaku bisnis juga akan meningkat. Masih banyak teladan teladan bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW dan dapat dilakukan oleh Para Pelaku UMKM diberbagai daerah tak terkecuali di Yogyakarta. Berangkat dari Fenomena tersebut Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Alma Ata terkhusus Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata berharap para pelaku UMKM yang ada di Yogyakarta dapat mengaplikasikan Nilai-nilai bisnis Syariah dalam bisnisnya, dengan memberikan program pelatihan terkait dengan pengelolaan bisnis Syariah harapannya dapat memberikan pemahaman serta menanamkan nilai-nilai Bisnis Syariah pada para Pelaku UMKM di Yogyakarta.

Program Studi Ekonomi Syariah bekerjasama dengan Pemerintah Daerah Kelurahan Guwosari untuk mengadakan kegiatan pelatihan ini guna memberikan wawasan serta pemahaman kepada pelaku UMKM yang ada di Kelurahan Guwosari agar nantinya pelaku UMKM dapat mengaplikasikan nilai-nilai Bisnis Syariah dan mampu bersaing dipasar bisnis Yogyakarta.

METODE KEGIATAN

Pelatihan ini dilakukan di desa wisata banjaran kelurahan guwosari dengan memfokuskan pada masyarakat sekitar dan pelaku UMKM. Kegiatan ini dilakukan dengan mengundang beberapa pihak seperti Universitas Alma Ata sebagai koordinator utama, Fakultas Ekonomi dan bisnis selaku *homebase* program studi Ekonomi Syariah dan Pemerintah daerah kelurahan Desa Guwosari (Ariyani et al., 2022). Kegiatan pelatihan ini dilakukan dalam kurun waktu satu bulan dengan kegiatan pelatihan serta pendampingan yang dilakukan dua kali dalam satu minggu. Metode teknis pelatihan lebih mementingkan interaksi antar peserta dan pemateri serta menghadirkan materi-materi yang bersifat studi kasus pada masalah-masalah yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM sehingga materi yang disampaikan dapat langsung diaplikasikan oleh para peserta dan tentunya lebih mudah untuk dipahami (Marsuking et al., 2022) (Haq, 2021).



Keilmuan tentang bisnis merupakan keilmuan yang sangat erat kaitannya dengan fakta-fakta, realitas serta kondisi yang ada dilapangan, sehingga pemahaman serta pendekatan tentang bisnis tidak bisa disampaikan hanya dengan pemahaman teori saja melainkan juga harus dengan praktik bisnis atau membawa ke ranah teori kepada aplikasi praktik yang ada dilapangan. Dosen Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata Yogyakarta memulai pelatihan ini dengan membuat sebuah *mini research* guna memahami kebutuhan masyarakat serta memberikan pemahaman yang mendasar pada masyarakat tentang dunia bisnis atau kebutuhan masyarakat seputar bisnis yang mereka lakukan. Setelah proses *mini research* dilakukan dan didapat faktor-faktor kebutuhan serta kendala yang dihadapi oleh masyarakat maka para Dosen Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata merumuskan beberapa tahapan serta materi yang akan disampaikan pada sesi pelatihan yang akan dilaksanakan. Beberapa materi yang akan disampaikan mencakup beberapa aspek, baik itu aspek secara teori dan juga aspek secara praktik pada sektor bisnis *real* agar apa yang disampaikan oleh pemateri pada pelatihan dapat langsung diaplikasikan pada bisnis masyarakat yang ada, sehingga dengan adanya acara ini masyarakat merasa terbantu dan bermanfaat bagi kelangsungan bisnis yang mereka jalankan. Setelah proses *mini research* dan pelatihan dilaksanakan maka ada proses akhir yang dilakukan adalah tahap evaluasi ketercapaian program pelatihan. Pada proses evaluasi ini seluruh peserta diberikan *post test* guna mengukur pemahaman yang ditangkap oleh para peserta selama pelatihan dilaksanakan selain itu juga dibuka sesi diskusi akhir guna memberikan ruang pada peserta pelatihan untuk menanyakan atau menyampaikan masukan-masukan terkait dengan proses pelatihan yang sudah dilaksanakan harapannya dengan tiga agenda yang sudah dilakukan pemateri pelatihan dapat memberikan dampak yang besar untuk peserta pelatihan serta masyarakat Guwosari (Marsuking et al., 2022).

Agenda Pelatihan:

Pada minggu pertama pelatihan dilakukan dengan menyampaikan gambaran mengenai bisnis Syariah yang menekankan bahwa bisnis Syariah dibangun dari beberapa aspek seperti tauhid, keseimbangan, kesejajaran, kehendak bebas, dan tanggung jawab (Syed Navab: 1994) selain itu juga dijelaskan

tentang manfaat-manfaat yang didapatkan. Pertemuan pertama ini dibentuk kelompok antar peserta yang nantinya akan diberikan *pretest* dan *posttest* guna mengukur pemahaman dan kemampuan peserta pelatihan. Pelatihan dihari pertama ini diisi oleh beberapa Dosen Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata yang pada saat itu yang ditugaskan adalah beliau Al Haq Kamal, S.E.I., M.A. dan Ibu Baiq Ismiati, S.E.I., M.E. yang menyampaikan secara awal terkait proses memulai suatu bisnis dan membantuk suatu brand bisnis. Diakhir sesi pelatihan pertama ini diakhiri dengan pembukaan sesi diskusi serta *post test* yang lakukan oleh seluruh peserta. Meski sesi pertama sudah berakhir namun pihak Dosen Ekonomi Syariah Membuat sebuah Group diskusi melalui media *Whatsapp* agar para peserta tetap bisa konsultasi tentang bisnisnya selagi menunggu pelatihan minggu kedua dimulai. Pelatihan dilanjutkan pada minggu kedua, diminggu kedua ini pelatihan terfokus pada materi-materi yang bersifat teoritis tentang bisnis Syariah, materi diminggu kedua ini disampaikan oleh Febrian Wahyu W, S.E., M.E., Abdul Salam, S.E.I., M.A. dan Ahmad Yunadi, S.E.I., M.A. hal ini dilakukan guna memberikan pemahaman secara teori tentang pengelolaan bisnis Syariah.



Gambar 1. Proses Pelaksanaan Pelatihan

Pada pelatihan diminggu ketiga pembahasan pada pelatihan mengutamakan pada kerja kelompok dan pemberian studi kasus tertentu sesuai dengan pembahasan pelatihan yang sudah dilakukan diminggu pertama dan kedua. Pada pelatihan diminggu terkahir pemateri dan peserta pelatihan melakukan evaluasi tentang pelatihan yang telah dilakukan selama ini. Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada hal-hal yang belum dipahami atau ada kasus-kasus UMKM yang belum bisa diselesaikan selain itu dipertemuan terakhir ini pemateri melakukan evaluasi *assessment* kepada peserta guna mengukur ketercapaian kegiatan pelatihan yang telah dilakukan. Adapun beberapa pemateri dan pokok bahasan yang disampaikan pada Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Pemateri dan pokok bahasan

Materi Pembahasan	Pemateri
Pengelolaan Keuangan Bisnis	Rusny Istiqomah Sujono
Pengelolaan Produksi Usaha	Ahmad Yunadi
Nilai nilai Islam dalam Bisnis	Abdul Salam
Penghitungan Pajak Bisnis	Al Haq Kamal
Berbisnis ala Rosul	Mu'inan Rafi
Strategi Pemasaran Produk	Febrian Wahyu Wibowo
Zakat dalam Bisnis	Baiq Ismiati

Pembagian materi ini agar pelaksanaan pelatihan berjalan dengan baik dan pemateri bisa memfokuskan diri pada satu materi saja sehingga pembahasan yang dipaparkan pemateri dapat mendalam dan jelas untuk dipahami oleh seluruh peserta pelatihan. Penentuan pokok materi ini tentunya sesuai dengan research serta kebutuhan para peseta UMKM yang ada dilapangan. Harapannya materi materi yang disampaikan dapat dipahami dengan baik dan dapat memberikan

solusi atas masalah-masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM. Pembagian materi ini disesuaikan dengan bidang keahlian dosen-dosen di lingkungan Program Studi Ekonomi Syariah guna memastikan kualitas materi yang disampaikan bersumber dari ahlinya serta pemateri bisa memberikan jawaban-jawaban atas masalah yang dihadapi oleh para peserta pelaku UMKM dengan jelas dan dapat diaplikasikan pada bisnis UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan pengelolaan bisnis Syariah yang dilakukan oleh dosen di lingkungan program studi ekonomi Syariah ini sengaja dilakukan guna memberikan wawasan pada pelaku umkm serta memberikan solusi atas masalah yang dihadapi dalam hal pengelolaan bisnis. Sebelum pelatihan dilakukan kami melakukan mini riset terkait dengan kendala dan masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM didesa Wisata Banjaran kelurahan guwosari, Adapun beberapa masalah yang dihadapi adalah permasalahan pada penyusunan keuangan, persaingan bisnis yang kurang sehat, legalitas usaha yang tidak lengkap serta pengembangan bisnis yang sulit (Marsuking et al., 2022).



Gambar 2. Proses penyajian materi

Permasalahan permasalahan yang kami temui dari pelaku UMKM yang ada didesa wisata banjaran kelurahan guwosari kami gunakan sebagai bahan penusunan materi pelatihan agar materi yang kami sajikan sesuai dengan apa yang dibutuhkan peserta dan dapat diaplikasikan serta dapat menyelesaikan masalah yang peserta hadapi.

Beberapa ringkasan materi yang disampaikan sebagai berikut:

- a. **Pengelolaan keuangan bisnis**, sebagaimana fenomena yang ada dilapangan bahwa salah satu kendala yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM adalah masalah modal dan keuangan (Purbowisanti et al., 2021). Proses pendirian yang dimulai dengan dana yang cukup minim serta pengelolaan keuangan yang tidak maksimal membuat UMKM sulit untuk berkembang. Pada pelatihan kali ini pembicara yang disampaikan oleh Sdri Rusny Istiqomah Sujono, S.E.Sy., M.A. menjelaskan strategi pengelolaan keuangan bisnis, efektifitas modal serta pandangan tentang keuangan Syariah. Materi ini disampaikan dengan tujuan memberikan pemahaman dan menjelaskan Langkah Langkah pengaturan keuangan yang baik agar pelaku UMKM dapat melakukan pengelolaan dengan baik sehingga bisnisnya mampu bertahan dan bersaing dengan kompetitor yang lain (Gait & Worthington, 2007).
- b. **Pengelolaan Produksi Usaha**, Suksesnya suatu bisnis tentu tidak lepas dari peranan produk yang baik, produk yang baik dihasilkan dari proses produksi yang baik pula oleh karena itu pada materi kali ini yang disampaikan oleh Ahmad Yunadi, S.E.I., M.A. menjelaskan tentang tahapan tahapan

produksi dalam sebuah bisnis, mulai dari perencanaan produk, pencarian bahan baku, mempersiapkan SDM, menghadirkan mesin hingga pengemasan produk (Musfar & Se, 2020) (Masykuroh, 2020; Silviah & Lestari, 2022) . Materi ini dapat diaplikasikan dan dapat diadopsi secara langsung oleh para pelaku UMKM pada produksi bisnisnya sehingga setelah pelatihan dilaksanakan para peserta dapat melakukan perbaikan-perbaikan pada proses produksi yang selama ini dilakukan.

- c. **Nilai-nilai Islam dalam bisnis**, berbisnis dan bekerja tentunya tidak hanya berbicara tentang urusan dunia saja melainkan juga tentang urusan akherat (Rivai,2010). Bisnis yang dijalani tentunya terdapat nilai-nilai ibadah yang dapat dilakukan, akan lebih baik apabila keduanya dapat berjalan beriringan sehingga dunia dan akherat dapat diperoleh. Materi ini disampaikan oleh Abdul Salam, S.H.I., M.A. yang membeirikan penjelasan secara lengkap tentang nilai-nilai keislaman yang terkandung dalam bisnis dan manfaat-manfaat yang akan didapatkan. Dengan begitu pelaku bisnis UMKM dapat mejelaskan bisnis sekaligus beribadah dan mendapat ridhoNYA (Antoni, 2019).
- d. **Perhitungan pajak bisnis**, salah satu kewajiban seseorang masyarakat yang baik adalah membayar pajak terlebih bagi pelaku bisnis tentu kewajiban membayar pajak harus dilaksanakan. Faktanya dilapangan banyak di antara para pelaku UMKM yang tidak memahami tentang perhitungan pajak serta item-item apa saja yang harus dibayarkan pajaknya. Keterbatasan pemahaman inilah yang membuat para pelaku UMKM tidak menunaikan pembayaran pajak yang diwajibkan kepadanya. Materi ini disampaikan oleh Al Haq Kamal, S.E.I., M.A. yang menjelaskan tentang kewajiban-kewajiban pajak pada pelaku UMKM serta pada pertemuan kali dilakukan simulasi perhitungan pajak. Dengan adanya materi ini diharapkan para pelaku UMKM dapat memahami kewajiban serta besaran pajak yang harus dibayarkan.
- e. **Berbisnis ala Rosul**, sebagai seorang muslim tentunya sangat memahami tentang figur utama Rasulullah sebagai panutan dan pedoman menjalani kehidupan. Rasulullah memberikan banyak contoh kehidupan salah satunya pedoman dalam hal berbisnis. Rasulullah terkenal sebagai pebisnis hebat dengan kejujuran dalam bertransaksi bisnis (Muslich, 2004), namun banyak diantara umat Islam yang belum memahami dan mencontoh perilakunya. Materi ini yang disampaikan oleh bapak Mu'inan Rafi S.H.I.,M.S.I. dalam penyampaian materinya beliau menjelaskan tentang perilaku dan amalan-amalan yang dilakuka rosul Ketika berbisnis, selain itu beliau juga memberikan hadits-hadist tentang bermualamah dan berbisnis. Dengan adanya peyampaian ini harapannya para pelaku UMKM mulai memahami dan mengaplikasikan nilai-nilai dan strategi bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah sehingga dengan adanya pengaplikasikan strategi bisnis yang dicontohkan oleh Rosul maka bisnis yang dijalani akan sesuai dengan nilai-nilai keislaman (Sujono, Ismiati, Wibowo, Yunadi, et al., 2022).
- f. **Strategi pemasaran produk**, sering ditemui produk-produk UMKM dengan kualitas bagus namun tidak laku dipasaran hal ini disebabkan oleh kemampuan "menjual" yang dilakukan oleh para pelaku UMKM kurang baik. Kegiatan menjual tentunya perlu dipersiapkan dengan berbagai strategi (Kartajaya,2006), salah satunya pelaku UMKM perlu menyusun Strategi pemasaran produk agar proses pemasaran produk berjalan dengan baik dan meraih penjualan yang signifikan. Pada materi ini Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E. menjelaskan dengan rinci tentang dasar-dasar penyusunan strategi pemasaran dan mekanisme-mekanisme yang perlu dilakukan. Pada penyampaian materi kali ini tidak hanya disampaikan materi tentang strategi pemasaran melainkan juga dihadirkan praktik studi kasus tentang pemecahan strategi pemasaran. Dengan adanya materi tentang strategi pemasaran harapannya para pelaku UMKM dapat menyusun dengan baik rencana pemasaran produknya sehingga produk dapat tersampaikan pada segmen market yang tepat dan mendapat pemasukan bagi bisnisnya (Marsuking et al.,2022) (Fadilah, 2020).

g. Zakat dalam bisnis, salah satu kewajiban menjadi seorang muslim adalah membayar zakat. Zakat tidak hanya zakat firtah yang dibawarkan menjelang idul fitri saja melainkan ada zakat zakat lain yang perlu untuk dibayarkan (Zakariah & Afriani, 2021) (Ismiati, 2020). Dalam pengelolaan bisnis juga perlu memperhatikan pembayaran zakat usaha dan juga zakat mal tentunya bisnis Syariah tidak bisa lepas dari kewajiban pembayaran zakat bisnisnya. Banyak para pelaku bisnis UMKM yang belum mengetahui besaran dan kapan zakat perlu dibayarkan (Dhazali, 2010). Pada pelatihan kali ini yang disampaikan oleh Baiq Ismiati, S.H.I., M.H. menerangkan tentang kewajiban membayar zakat pada bisnis dan menjelaskan mekanisme pembayaran zakat bisnis. Dengan adanya penjelasan tentang materi pembayaran zakat maka akan memberikan pandangan baru pada pelaku bisnis tentang kewajiban membayar zakat serta pengelolaan bisnis tentunya akan semakin baik dan sesuai dengan nilai-nilai keislaman (Naqvi, 2013; Sujono, Ismiati, Wibowo, Rafi, et al., 2022).

Kegiatan pelatihan ini mendapat antusias yang baik dari pelaku UMKM terbukti dari banyaknya peserta yang hadir dan keaktifan peserta dalam menyampaikan pertanyaan dan masalah-masalah yang dihadapi.



Gambar 3. Diskusi dan Group Sharing

Setelah kegiatan pelatihan ini terlaksana dicetuskan beberapa kesepakatan-kesepakatan yang nantinya menjadi luaran dari kegiatan ini. Beberapa kesepakatan dan rencana kedepan yang akan dilakukan sebagai berikut;

1. Pengembangan lokasi wisata edukasi dan sejarah pada desa banjaran
2. Pembuatan Website pojok Syariah yang nantinya akan menaungi UMKM yang ada di desa banjaran yang berfokus pada pengembangan bisnis dibidang Syariah
3. Pelaksanaan pelatihan lanjut terkait penyusunan keuangan Syariah tersistem
4. Pembuatan Rekening bersama untuk iuran pemasaran digital guna meningkatkan kegiatan pemasaran bisnis yang ada didesa wisata kelurahan guwosari.

Kegiatan-kegiatan semacam ini baik untuk dilakukan secara berkesinambungan agar membentuk suatu kedekatan emosional antara warga dan Lembaga Pendidikan selain itu dengan adanya program semacam ini akan memberikan gambaran nyata kepada mahasiswa dan masyarakat tentang manfaat belajar didunia perkuliahan serta memberikan bukti nyata tentang manfaat mahasiswa bagi masyarakat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan Pengelolaan Bisnis Syariah yang dilakukan oleh Dosen dilingkungan Program Studi Ekonomi Syariah berjalan dengan baik, masyarakat sekitar dan pelaku UMKM antusias mengikuti seluruh rangkaian acara pelatihan. Tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah guna memberikan wawasan serta pemahaman terkait pengelolaan bisnis yang baik dalam sudut pandang Syariah, mengingat di desa wisata Banjaran Kalurahan Guwosari terdapat banyak pelaku UMKM serta potensi besar yang ada di daerah tersebut. Banyak pelaku UMKM yang senang dengan kegiatan semacam ini karena dapat memberikan wawasan terbaru serta membantu penyelesaian masalah-masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM. Pelatihan ini baru pelatihan yang bersifat pembuka maka akan lebih baik jika kedepannya dilakukan pelatihan-pelatihan lanjutan agar program-program yang tercipta bersifat berkelanjutan dan dapat tumbuh menjadi sesuatu yang bermanfaat bagi masyarakat sekitar desa banjaran khususnya dan masyarakat secara umum tentunya. Pada akhir acara ditemukan beberapa hal yang nantinya dapat dikembangkan oleh para pelaku UMKM serta masyarakat yang ada di Desa Wisata Banjaran Kalurahan Guwosari sebagai berikut; Pengembangan Desa Wisata Edukasi dan Sejarah, Pembuatan website pojok Syariah untuk media konsultasi bisnis Syariah oleh para pelaku UMKM, Pelaksanaan pelatihan lanjutan guna memaksimalkan rencana yang telah dibentuk, dan Pembuatan rekening bersama sebagai wadah investasi dan iuran pemasaran berbayar untuk pelaku UMKM Desa Wisata Banjaran. Kegiatan ini secara berkelanjutan dan dapat mengurai berbagai permasalahan lain yang ada di Desa Wisata Banjaran Kalurahan Guwosari agar permasalahan yang ada dapat terurai dengan baik dan mendapatkan hasil yang maksimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Pemerintah Daerah Kelurahan Guwosari yang telah memberikan ruang kepada kami untuk melakukan pelatihan terkait dengan bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Alma Ata yang telah membantu terlaksananya acara pelatihan ini serta seluruh peserta yang telah antusias dalam mengikuti acara pelatihan semoga apa yang telah dilakukan memberikan manfaat bagi kita semua dan kedepannya dapat dilaksanakan kegiatan kegiatan serupa agar menciptakan program berkesinambungan yang bermanfaat.

DAFTAR PUSTAKA

- Antoni, A. (2019). Etika dan Bisnis Perspektif Ekonomi Islam. *Profit : Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.33650/profit.v2i1.550>
- Ariyani, A. D., Fajri, R. N., Hidayah, N., & Sartika, U. D. (2022). Kecakapan literasi keuangan pada anak usia sekolah dasar sebagai upaya pembentukan karakter cerdas mengelola uang. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(12), 3223–3230.
- Aziz, F. A. (2019). Fiqih Ibadah Versus Fiqih Muamalah. *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2). <https://doi.org/10.24090/ej.v7i2.3454>
- Buldan, H., Hamid, E. S., Sriyana, J., & Tohirin, A. (2021). The Role of Islamic Business Ethics and Market Condition on Organizational Performance. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(1), 781–790. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no1.781>
- Fadilah, N. (2020a). Pengertian, Konsep, dan Strategi Pemasaran Syari' ah. *Salimiya*, 1(2).
- Fadilah, N. (2020b). Pengertian, Konsep, dan Strategi Pemasaran Syari' ah. *SALIMIYA*, 1(2), 2721–27078. <https://ejournal.iaifa.ac.id/index.php/salimiya>
- Gait, A. H., & Worthington, A. C. (2007). A Primer on Islamic Finance: Definitions, Sources, Principles and Methods. In *Research Online* (Issue 07).
- Haq, F. (2021). *Gagasan Inovasi Pendidikan" Paragon Inspiring Lecturer"*.
- Ismiati, B. B. (2020). Metodologi Pemikiran KH SahalMahfudh Tentang Penetapan Zakat Uang Kertas. *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 9(2), 138–146.

- Marsuking, M., Ariyani, A. D., Hidayah, N., Fajri, R. N., Layli, M., Setiorini, K. R., Suryono, A., Nazilah, A. A., & Mulyani, A. T. (2022). Pemberdayaan dan Penguatan UMKM di Dusun Gandekan, Kelurahan Guwosari, Kapanewon Pajangan, Kabupaten Bantul, DIY. *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT INDONESIA*, 1(3), 16–24.
- Masykuroh, N. (2020). Etika Bisnis Islam. In *CV. Media Karya Kreatif*.
- Musfar, T. F., & Se, M. M. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran: Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*. Media Sains Indonesia.
- Naqvi, S. N. H. (2013). Islam, Economics, and Society. In *Islam, Economics, and Society* (Vol. 5). <https://doi.org/10.4324/9780203381373>
- Purbowisanti, R., Sani, A. A., Setiorini, K. R., & others. (2021). DO THE DISTRIBUTION OF ZAKAT AND ISLAMIC BANK FINANCING AFFECT INCOME INEQUALITY IN INDONESIA? *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 5(1), 90–102.
- Silviah, N. M., & Lestari, N. D. (2022). Pengaruh Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan UMKM. *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ekonomi Islam*, 10(1), 96–112. <https://doi.org/10.37812/aliqtishod.v10i1.295>
- Soomro, B. A., Mangi, S., & Shah, N. (2020). Strategic Factors and Significance of Organizational Innovation and Organizational Learning in Organizational Performance. *European Journal of Innovation Management*, 24(2), 481–506. <https://doi.org/10.1108/EJIM-05-2019-0114>
- Sujono, R. I., Ismiati, B., Wibowo, F. W., Yunadi, A., Setiawan, M. D., & others. (2022). Socialization of Money-waqf Literacy Management in Adolescent Mosque in Guwosari Region. *Jurnal Abdi Insani Universitas Mataram*, 9(2), 519–526.
- Syahputro, E. N. (2020). *Melejitkan Pemasaran UMKM melalui Media Sosial*. Caremedia Communication.
- Zakariah, M. A., & Afriani, V. (2021). *Analisis Statistik Dengan Spss Untuk Penelitian Kuantitatif. Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah Kolaka*.