

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Informan I

Nama pemilik usaha : Bunga

TTL : Banjarmasin, 1 Maret 1983

Umur : 40 tahun

Pendidikan terakhir : Smp

Nama usaha : Akhna Collection

Tahun memulai usaha : 2021

Alamat tempat usaha : Jl. A.Yani Km 5,5 Jl. Stadion Lambung Mangkurat
(samping angkringan Pak Lik Jogja)

Bunga merupakan seorang ibu rumah tangga yang mempunyai hobi dalam mamadu padankan gaya berpakaian yang fashionable dan modis mengikuti tren terbaru fashion muslim wanita. Awal mula ibu Bunga termotivasi untuk menjadi pengusaha dan akhirnya membangun usaha ini karena kesukaan dalam hal fashion atau gaya berpakaian tersebut. Usaha ibu Bunga ini dimulai pada tahun 2021 dan berjalan hingga sekarang.

Ibu Bunga mulai mengembangkan usahanya setelah mempunyai dana yang cukup dengan modal awal sebesar ±Rp 12.000.000 untuk

membuka toko dan diberi nama “Akhna Collection” nama toko ini diambil dari nama anak Ibu Bunga yaitu “Akhna”

Usaha fashion ini dirintis dari nol oleh Ibu Bunga. Awalnya Ibu Bunga membuka toko usaha fashion wanita muslim ini di daerah kuin Banjarmasin hingga akhirnya sampai berjalan 2 tahun, setelah itu pindah tempat ke jalan stadion lambung mangkurat km 5,5 dengan tempat yang lebih besar dari sebelumnya, sehingga memudahkan pembeli dalam berbelanja dan akses menuju toko sangat mudah didapatkan.

Ibu Bunga mempunyai prinsip bahwa dalam menjalankan usaha dia tidak ingin berhutang dan juga tidak mau memberikan piutang kepada siapapun. Menurut pendapat ibu Bunga, prinsip usaha tersebut yang membuatnya merasa lebih tenang dan dapat lebih fokus pada perkembangan usahanya. Dalam mengembangkan usahanya ibu Bunga selalu melakukan pembukuan rutin dan selalu menentukan modal serta pendapatan dan pengeluaran secara teratur. Saat ini omset usaha Ibu Bunga sebesar ±Rp 17.000.000 per bulan. Apabila penjualan sedang meningkat omset bisa saja diatas itu. Pendapatan bersih yang diterima Ibu Bunga dari hasil penjualan sebesar ±Rp 5.000.000 per bulan.

Pemasaran produk yang dilakukan oleh Ibu Bunga menggunakan dua cara yaitu cara *offline* dan juga *online*. Pemasaran dengan cara offline dilakukan dengan menjual langsung produk-produk ditempat usahanya serta promosi melalui mulut kemulut dengan kerabat, teman dan keluarga.

Sedangkan pemasaran secara online dengan media sosial seperti Instagram, WhatsApp, Shopee dan juga endorse selebram.

Ibu Bunga tidak memiliki strategi khusus dalam melakukan promosi untuk penjualan produknya. Namun dalam harga jual tersebut Ibu Bunga memberikan harga yang cukup terjangkau sesuai dengan brand fashion itu sendiri.

Dalam hal pengelolaan keuangan usaha, Ibu Bunga selalu melakukan pencatatan pembukuan pengeluaran dana dan juga pendapatan yang diperoleh setiap bulan. Ibu bunga juga telah memisahkan antara uang pribadi dan juga uang usaha sejak awal membuka usaha ini.

Dalam perkembangan usaha tidaklah selalu berjalan dengan baik, akan ada hambatan atau kendala yang terjadi dan harus dilalui agar usaha yang dijalankan tetap bertahan dalam kondisi dan situasi sulit apapun. Dengan adanya perencanaan keuangan dalam mengelola usaha menjadikan Ibu Bunga lebih berhati-hati dalam mengambil sebuah keputusan serta mampu mencapai tujuan yang telah direncanakan untuk kemajuan usaha.

Perencanaan keuangan yang dilakukan oleh Ibu Bunga dalam mengelola keuangan usaha fashion ini adalah dengan cara membagi pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut ke dalam beberapa instrumen perencanaan keuangan, sebagai berikut:

a. Tabungan

Ibu Bunga mengalokasikan pendapatan usahanya untuk menabung sebagai bentuk dari simpanan dana usaha serta dana darurat yang bisa

digunakan apabila sedang berada dalam masa yang sulit. Ibu Bunga juga telah memisahkan tabungan usaha dengan tabungan pribadinya dari awal membangun usaha. Menurut Ibu Bunga hal ini sangat penting dilakukan agar dapat menghindari terjadinya kesulitan yang terjadi dalam keuangan usaha di masa yang akan datang.

b. Investasi

Ibu Bunga mempunyai investasi lain selain dari usaha fashion wanita, yaitu membuka usaha salon yang berada disamping toko “Akhna Collection” dan juga ibu Bunga mengalokasikan uang usahanya dengan membeli investasi dalam bentuk emas. Menurut ibu Bunga memiliki investasi itu merupakan hal yang sangat penting dalam pengembangan sebuah usaha.

c. Asuransi

Ibu Bunga saat ini belum mempunyai asuransi dalam perlindungan diri maupun usahanya, namun ibu Bunga memiliki rencana untuk mengasuransikan usaha tersebut karena menurut ibu Bunga ada banyak risiko yang akan dialami dalam menjalankan usaha dengan adanya asuransi mungkin akan lebih terbantu.

d. Zakat, Infaq dan Sedekah

Ibu Bunga telah rutin mengeluarkan zakat untuk usahanya, karena zakat merupakan kewajiban yang harus dijalankan sebagai umat muslim. Ibu Bunga menyalurkan zakatnya langsung kepada orang-orang yang berhak menerimanya. Untuk sedekah, ibu Bunga juga rutin mengeluarkan

sedekah dengan menyalurkannya langsung kepada musholla ataupun masjid sesuai dengan kemampuan.

e. Biaya Operasional Usaha

Ibu Bunga mengatakan bahwa pendapatan yang diperoleh sebelum dialokasikan untuk menabung dan investasi, pendapatan tersebut harus lebih dulu dipisahkan untuk membayar biaya operasional usaha seperti membayar gaji 1 karyawan, membayar sewa toko, untuk modal pembelian barang baru dan lain sebagainya sebesar ±Rp 8.000.000.

Ibu Bunga selalu membuat perencanaan keuangan dalam mengelola keuangan usaha, karena menurut ibu Bunga membuat perencanaan keuangan dalam mengelola keuangan usaha itu sangatlah penting untuk menghadapi berbagai kemungkinan yang akan di hadapi di masa yang akan datang.

Strategi ibu Bunga dalam melakukan perencanaan keuangan untuk pengembangan usahanya yaitu dengan selalu mengetahui kondisi keuangan pendapatan, pengeluaran serta kewajiban jangka pendek ataupun kewajiban jangka panjang dan selalu memisahkan antara uang pribadi dan uang usaha.

2. Informan II

Nama pemilik usaha : Yaya

TTL : Banjarmasin, 30 Oktober 1992

Umur : 40 tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Alamat tempat usaha : Jalan Pangeran Hidayatullah

Nama Usaha : Toko Yaya

Tahun memulai usaha : 2019

Ibu Yaya merupakan ibu rumah tangga yang mempunyai usaha fashion wanita sejak tahun 2019 dengan langsung menyewa toko di jalan Pangeran Hidayatullah, dengan modal awal sebesar ±Rp 4.000.000 motivasi ibu yaya dalam membuka usaha ini karena keinginan memiliki usaha yang mana dirintis berdua dari nol dengan suami.

Untuk pengelolaan usaha ini, ibu Yaya dibantu oleh suami. Adapun untuk nama usahanya, ibu Yaya menggunakan nama “Toko Yaya” yang merupakan nama dirinya sendiri.

Ibu Yaya memiliki prinsip dalam menjalankan usahanya yaitu tidak mau berhutang dan tidak mau meminjam kan utang kepada siapapun karena prinsip tersebut yang membuatnya lebih tenang dalam menjalankan usaha. Selain itu prinsip ibu Yaya dalam menjalankan usahanya harus selalu sabar, karena dalam menjalankan sebuah usaha tidak selalu mendapatkan keuntungan yang banyak dan dalam menjalankan usaha pun akan ada pasang surutnya.

Ibu yaya juga tidak memiliki strategi khusus dalam memasarkan produk-produk yang dijualnya, karena usaha yang dijalankan sudah cukup lama maka ibu Yaya dan suaminya sudah memiliki pelanggan tetap dan memasarkan produk melalui mulut ke mulut. Omset penjualan Ibu Yaya dari usahanya sebesar ±Rp 6.000.000 (kotor) per bulan apabila penjualan

sedang ramai. Untuk pendapatan bersih yang diterima Ibu Yaya sebesar ±Rp 3.000.000 sisanya untuk biaya sewa toko dan untuk modal pembelian barang lagi sebesar Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000.

Ibu Yaya melakukan pengelolaan keuangannya dengan cara membuat suatu perencanaan. Ibu Yaya mengatakan bahwa perencanaan dalam pengelolaan keuangan sebuah usaha sangatlah penting, karena setiap usaha pasti bersifat tidak terduga dan belum pasti. Jadi segala sesuatu yang berkaitan dengan keuangan itu sangat perlu untuk direncanakan sebaik mungkin, agar usaha yang sedang dijalankan tetap bertahan walaupun sedang berada dimasa sulit. Ibu yaya membuat perencanaan keuangan dengan mengalokasikan pendapatan usahanya dalam beberapa instrumen, sebagai berikut:

a. Tabungan

Ibu yaya mengalokasikan pendapatan dari usahanya untuk menabung sebagai bentuk simpanan dana darurat dan rencana pengembangan usaha di masa depan. Ibu yaya melakukan pemisahan antara tabungan pribadi dan tabungan usaha, itu dilakukan ibu Yaya sejak 2 tahun terakhir karena sebelumnya tidak ada pemisahan antara uang pribadi dan uang usaha. Dengan adanya pemisahan tabungan ini sangat memudahkan ibu Yaya dalam mengelola pendapatan usaha.

b. Investasi

Selain untuk menabung, ibu Yaya juga mengalokasikan sebagian dari pendapatan usahanya untuk berinvestasi, investasi yang dipilih ibu

Yaya yaitu berupa perhiasan emas. Investasi ini dipersiapkan ibu Yaya untuk masa tua.

c. Zakat, Infaq dan Sedekah

Ibu Yaya juga sudah rutin setiap tahun mengalokasikan sebagian dari pendapatannya untuk diserahkan langsung kepada yang berhak menerimanya. Ibu Yaya juga memiliki anggaran tersendiri untuk pengalokasian zakat tersebut. Sedangkan untuk sedekah, Ibu Yaya juga selalu rutin mengalokasikannya sesuai dengan kemampuannya.

d. Biaya Operasional Usaha

Dari pendapatan yang diperoleh Ibu Yaya, disisihkan terlebih dahulu untuk memenuhi kewajiban usaha lainnya sebelum menabung dan berinvestasi seperti membayar sewa toko, modal untuk membeli barang baru dan lainnya.

Dalam menjalankan usahanya, Ibu Yaya selalu membuat perencanaan keuangan dalam mengelola keuangan usaha, karena membuat perencanaan keuangan dalam mengelola keuangan usaha itu sangatlah penting untuk menghadapi berbagai kemungkinan yang akan di hadapi di masa yang akan datang.

Strategi ibu Yaya dalam melakukan perencanaan keuangan untuk pengembangan usahanya yaitu memisahkan uang pribadi dengan uang usaha, serta menghindari pengeluaran yang tidak penting bagi kemajuan usaha.

3. Informan III

Nama : Hj. Hasanah
TTL : Banjarmasin, 2 Februari 1972
Umur : 51 tahun
Pendidikan terakhir : SMP/ sederajat
Alamat tempat usaha : Jalan Padat Karya Sungai Andai
Nama usaha : Fashion Store Ummi Rasyid
Tahun memulai usaha : 2014

Hj. Hasanah mulai merintis usahanya pada tahun 2014 mulanya dengan berjualan dipasar lama bersama suaminya, berjalan kurang lebih 2 tahun Hj. Hasanah memilih untuk membuka toko sendiri di jalan padat karya sungai andai sampai dengan sekarang. Modal awal yang dikeluarkan Hj. Hasanah saat ini sebesar ±Rp 8. 000.000.

Motivasi Hj. Hasanah untuk menjadi pengusaha fashion diawali karena mengisi waktu kosong agar tidak berdiam diri saja dirumah, karena sebelumnya Hj. Hasanah adalah ibu rumah tangga, dengan berdagang ikut suami dipasar membuat Hj. Hasanah ingin membuka toko sendiri saja yang dekat dengan rumah. Toko tersebut diberi nama “Fashion Store Ummi Rasyid” nama tersebut diambil dari nama anak Hj. Hasanah yang bernama Rasyid.

Prinsip Hj. Hasanah dalam menjalankan usaha yaitu jangan mudah berputus asa dengan segala kesulitan, harus ditingkatkan lagi kesabarannya, menjalankan usaha tidak perlu mendapatkan untung yang

banyak karena jika kita mengangkat harga dengan jumlah yang cukup tinggi membuat pembeli merasa tidak nyaman dan tingkat memiliki pelanggan tetap semakin sulit. Prinsip Hj. Hasanah tidak usah mendapatkan untung banyak tetapi usaha yang dijalankan insya allah berkah dan usaha yang kita miliki semakin laris dan mempunyai banyak pelanggan tetap. Cara Hj. Hasanah dalam mengembangkan usaha fashion ini dengan cara mengikuti tren masa kini dan menyesuaikan dengan keinginan para pembeli agar fashion yang diinginkan para pembeli terpenuhi.

Dalam memasarkan produk fashionnya Hj. Hasanah mempunyai dua cara dalam proses penjualan yaitu dengan cara *offline* dan *online*. *Offline* langsung ditoko dengan pemasaran melalui mulut kemulut dan menawarkan produk diskon apabila langsung pembelian ke toko. Dengan cara *online* Hj. Hasanah menggunakan WhatsApp, Intagram dan juga Tiktok dalam memasarkan produk fashionnya. Hj. Hasanah juga telah mempunyai banyak reseller yang memudahkan dalam pemasaran melalui online tersebut. Hj. Hasanah mengatakan keuntungan yang didapatnya tidak begitu banyak dari 1 pcs baju yang dibeli pembeli hanya 5.000-10.000 saja dan ditambah ongkir 10.000. Menurutnya tidak masalah mendapatkan keuntungan sedikit tetapi yang membeli banyak agar permintaan barang semakin meningkat serta usaha yang dijalankan mendapat keberkahan. Pendapatan kotor usaha yang didapat Hj. Hasanah sebesar ±Rp 10.000.000 per bulan.

Dalam hal pengelolaan keuangan usaha, Hj. Hasanah selalu melakukan pencatatan pembukuan pengeluaran dana dan juga pendapatan yang diperoleh setiap bulannya. Hj. Hasanah juga telah memisahkan antara uang pribadi dan juga uang usaha sejak awal membuka usaha, karena menurut Hj. Hasanah pemisahan uang tersebut sangat penting demi terstrukturnya keuangan.

Dalam perkembangan usaha tidaklah selalu berjalan dengan baik, akan ada hambatan atau kendala yang terjadi dan harus dilalui agar usaha yang dijalankan tetap bertahan dalam kondisi dan situasi sulit apapun. Adapun kendala yang sering dihadapi Hj. Hasanah dalam menjalankan usaha yaitu apabila pesanan lagi banyak dan kurir pengantaran kurang tepat waktu dalam pengambilan barang sehingga membuat Hj. Hasanah resah dan tidak bisa cepat dalam proses pengantaran ke para reseller ataupun pembeli. Namun dari kendala tersebut untuk sekarang ini pengantaran sekitar Banjarmasin diantar langsung oleh suami Hj. Hasanah agar cepat dan memudahkan dalam proses pengantaran barang.

Perencanaan keuangan yang dilakukan oleh Hj. Hasanah dalam mengelola keuangan usaha fashion ini adalah dengan cara membagi pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut ke dalam beberapa instrumen perencanaan keuangan, sebagai berikut:

a. Tabungan

Hj. Hasanah mengalokasikan pendapatan dari usahanya dengan menabung sebagai bentuk simpanan, untuk dana darurat dan dana pensiun

juga dimasukkan ke dalam satu tabungan pribadi saja tidak dipisah. Dalam tabungan ini Hj. Hasanah memisahkan tabungan antara tabungan pribadi dengan tabungan usahanya.

b. Investasi

Selain mengalokasikan pendapatannya melalui tabungan Hj. Hasanah juga mengalokasikan sebagian dari pendapatan usahanya untuk berinvestasi, investasi yang dipilih oleh Hj. Hasanah yaitu emas, tanah dan juga pertokoan yang disewakan. Menurut Hj. Hasanah investasi yang dipilihnya itu sudah tepat, karena semua itu yang akan dinikmatinya selama masa tua nanti.

c. Zakat, Infaq dan Sedekah

Dalam menjalankan usahanya, Hj. Hasanah selalu rutin setiap tahun untuk membayar zakat sesuai dengan kewajibannya, karena sebagian dari rezeki yang kita miliki juga ada hak untuk orang lain. Selain itu sedekah juga selalu Hj. Hasanah berikan sesuai dengan kemampuannya.

d. Biaya Operasional

Untuk memenuhi kewajiban usaha sebelum mengalokasikan pendapatan ke tabungan dan investasi, Hj. Hasanah terlebih dulu untuk biaya operasional usaha yaitu dengan membayar listrik, internet, modal usaha dan lain-lain sebesar Rp 4.000.000.

Dengan adanya perencanaan keuangan dalam mengelola keuangan usaha membuat Hj. Hasanah merasa lebih terarah dengan baik dalam

keuangan usahanya. Strategi Hj. Hasanah dalam melakukan perencanaan keuangan agar perkembangan usaha semakin meningkat yaitu dengan cara rutin melakukan laporan keuangan seperti pendapatan, pengeluaran dan biaya-biaya lainnya karena itu merupakan hal yang penting dalam usaha.

4. Informan IV

Nama : Marisha Irlania Sari
TTL : Banjarmasin, 7 September 1993
Umur : 30 tahun
Pendidikan terakhir : SMA/ sederajat
Alamat tempat usaha : Jalan Sungai Andai
Nama usaha : Monstore BJM
Tahun memulai usaha : 2014

Marisha adalah seorang ibu rumah tangga yang dulunya mengawali bisnis usahanya dengan berjualan hanya melalui media sosial yaitu WhatsApp dan Instagram saja, modal awal untuk usaha online yang dikeluarkan Marisha saat itu ±Rp 1.000.000. Dengan latar belakang hobi dan kesukaannya dalam berdagang membuat Marisha semakin semangat untuk terus mengembangkan usaha fashion nya tersebut.

Dengan banyaknya orderan dan permintaan pembeli terhadap produk yang ditawarkannya membuat Marisha ingin membuka store fashion sendiri agar lebih memudahkan pembeli dalam memilih langsung ke store. Dengan bermodalkan niat dan kegigihan Marisha, uang yang terkumpul saat itu untuk modal awal usaha *offline* nya sebesar Rp

10.000.000 bisa Marisha pakai untuk menyewa toko yang ada di jalan Saka Permai I selama kurang lebih 2 tahun. Setelah itu store tersebut pindah ke Jalan Anang Adenansi (dekat taman kamboja) selama kurang lebih 4 tahun. Karena Marisha ingin toko tersebut dekat dengan rumahnya, Marisha pun memutuskan pindah lagi ke Jalan Sungai Andai sejak bulan April sampai dengan sekarang dan saat ini memiliki 2 karyawan.

Marisha memberi nama akun media sosialnya pertama kali yaitu “Monstore_bjm” nama tersebut diambilnya dengan kebetulan saja tidak ada keterkaitan dengan nama siapapun, sampai akhirnya mempunyai store masih dengan nama yang sama yaitu “Monstore BJM”.

Prinsip Marisha dalam menjalankan usahanya yaitu harus tetap konsisten, jangan mudah jatuh jika usaha yang dimiliki sedang mengalami kesulitan. Harus selalu sabar dalam menjalankan usaha apalagi sabar terhadap pembeli maupun orang-orang yang tidak suka dengan usaha yang kita miliki, jadikan semua itu sebagai motivasi untuk terus mengembangkan usaha. Cara marisha dalam mengembangkan usahanya dengan selalu mengikuti tren masa kini, ikuti model yang diinginkan pembeli, dan memberikan harga diskon untuk menarik minat pembeli agar lebih mudah pembeli untuk menjadi pelanggan tetap. Saat ini omset penjualan skincare dan pakaian (fashion wanita) sebesar ±Rp 16.000.000 per bulan, belum termasuk sewa toko, gaji karyawan dan modal berikutnya.

Strategi Marisha dalam memasarkan produk-produk fashion dan lainnya dengan endorse selebram, *Offline* dan *Online*, seperti WhatApp, Instagram, dan Shopee. Warga Banjarmasin yang ingin membeli langsung bisa ke store, dan selain warga banjarmasin bisa order pesanan melalui online. Adapun kendala yang dihadapi Marisha untuk saat ini dalam usahanya yaitu masa transisi karena store yang beberapa kali berpindah tempat, membuat penyesuaian lagi dalam lingkungan.

Perencanaan keuangan yang dilakukan oleh Marisha dalam mengelola keuangan usaha fashion ini adalah dengan cara membagi pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut ke dalam beberapa instrumen perencanaan keuangan, sebagai berikut:

a. Tabungan

Marisha membuat perencanaan keuangan dengan mengalokasikan pendapatan usahanya untuk menabung sebagai simpanan masa tua dan dana darurat yang bisa dipergunakan untuk jangka pendek atau jangka panjang nantinya. Marisha juga telah memisahkan antara tabungan usahanya dengan tabungan pribadi, hal itu dilakukannya agar uang ditabungan tersebut lebih terarah dan bisa digunakan dengan kebutuhan usaha ataupun pribadi.

b. Investasi

Investasi yang dipilih oleh Marisha dalam pengalokasian pendapatannya dengan memilih investasi emas, untuk saat ini menurutnya

emas merupakan investasi yang baik untuk menyimpan sebagian dari pendapatan yang diperolehnya.

c. Asuransi

Dalam perlindungan usahanya saat ini Marisha tidak mempunyai asuransi, tetapi untuk dirinya pribadi dan keluarga sudah ada memiliki asuransi kesehatan.

d. Zakat, Infaq dan Sedekah

Sebagai umat muslim, Marisha selalu rutin setiap tahun mengeluarkan zakat dari pendapatan yang diterimanya melalui usaha tersebut, diserahkan melalui Badan Amil Zakat. Selain itu kewajiban untuk berinfaq dan bersedekah juga selalu diterapkan dalam kehidupan sehari-hari agar usaha dan kehidupan selalu mendapatkan keberkahan dari Allah Swt.

e. Biaya Operasional Usaha

Marisha mengatakan bahwa pendapatan usahanya selalu diputar untuk membeli barang setiap satu minggu sekali. Selain itu pendapatan tersebut juga dibayarkan untuk membayar sewa toko dan menggaji 2 karyawannya setiap sebulan sekali. Setelah biaya operasional telah diselesaikan barulah Marisha melakukan penyesihan pendapatan usaha untuk menabung dan berinvestasi.

Cara Marisha dalam mengelola keuangan usahanya dengan cara selalu melakukan pencatatan laporan keuangan setiap bulannya agar keuangan pendapatan maupun pengeluaran dengan mudahnya bisa

diperhitungkan kembali. Menurut Marisha membuat perencanaan keuangan syariah dalam usaha sangat penting untuk perkembangan usaha nantinya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Setiap usaha harus membuat perencanaan agar usaha tersebut memiliki tujuan dan planning tersendiri. Strategi Marisha dalam membuat perencanaan keuangannya dengan cara selalu melakukan pencatatan laporan keuangan setiap hari dan setiap bulannya, memisahkan antara uang pribadi dan uang usahanya, selain itu pendapatan yang dimiliki harus digunakan dengan sebaik mungkin untuk mengembalikan modal untuk bisa membeli barang baru lagi.

5. Informan V

Nama : Gita Aprilliani
TTL : Martapura, 30 April 1997
Umur : 26 tahun
Pendidikan terakhir : D3
Alamat tempat usaha : Jalan S Parman No. 171
Nama usaha : Gyta Store
Tahun memulai usaha : 2016

Gita Aprilliani merupakan lulusan D3 dari salah satu universitas yang ada di Banjarmasin, waktu duduk dibangku perkuliahan, Gita diberikan tugas untuk berwirausaha, dari tugas kuliah itulah yang menjadikan Gita ingin mempunyai usaha yaitu usaha fashion wanita, karena Gita mempunyai hobi berbelanja outfit dan termotivasi dengan

melihat dari sekeliling teman-temannya yang juga suka berbelanja pakaian atau outfit style mereka . Awal mulanya Gita memulai usahanya dengan berjualan melalui online dengan sistem Pre Order (PO). Jika ada orang yang ingin memesan baju menunggu 4 sampai 7 hari, setelah pesanan datang baru dibayar, bisa dengan COD (bayar ditempat), dikirim, atau datang langsung kerumah untuk mengambil pesanan tersebut. Modal awal usaha online tersebut sebesar Rp 400.000.

Setelah beberapa tahun Gita menekuni usaha tersebut dan selalu ramai pembeli. Dengan modal usaha saat itu sebesar ±Rp 8.000.000 Gita memutuskan untuk membuka store dengan hasil tabungannya. Agar Gita bisa menjual fashion tersebut dengan barang ready supaya memudahkan pembeli dalam berbelanja. Alasan memilih nama “Gyta Store” sebagai nama tokonya karena memang namanya sendiri. Apabila toko *offline* sedang ramai dan juga permintaan pembeli terhadap barang meningkat pada penjualan *online* maka omset dari penjualan usaha pakaian (fashion wanita) Gita kisaran sebesar ±Rp 12.000.000 per bulan.

Prinsip Gita dalam menjalankan usahanya dari awal hingga sekarang adalah berusaha untuk selalu ramah dengan pembeli, pelayanan yang baik, murah senyum, dan ikuti saja alur dari usahanya karena rezeki usaha itu tidak akan kemana, selagi kita berusaha untuk perkembangan usaha yang sedang dijalankan.

Cara Gita mengembangkan usahanya dengan cara selalu update postingan terbaru di media sosial dengan harga yang ramah dikantong

mahasiswa maupun pelajar, ikuti tren terbaru masa kini dan mengikuti maunya dari pembeli seperti apa. Dalam memasarkan produk-produk fashion tersebut Gita menggunakan 2 cara yaitu dengan sistem online, seperti WhatsApp, Shopee dan Instagram dan bisa dengan datang langsung ke offline storenya. Kendala yang mungkin sering terjadi dalam usaha ini yaitu persaingan harga, terkadang offline store sepi karena faktor cuaca.

Dalam mengelola keuangan usaha, Gita membuat pembukuan sederhana untuk catatan pengeluaran dan pendapatan usahanya. Agar keuangan keuangan usaha berjalan dengan baik dan teratur. Gita membuat perencanaan keuangan dengan mengalokasikan pendapatan usahanya ke dalam beberapa instrumen sebagai berikut:

a. Tabungan

Gita mengalokasikan pendapatan usahanya untuk menabung, Tabungan ini sebagai bentuk simpanan dana untuk pengembangan usahanya dimasa yang akan datang dan menjadi dana darurat untuk menghadapi berbagai kemungkinan yang akan dihadapi dikemudian hari. Gita memisahkan tabungan usahanya dengan tabungan pribadinya sejak awal merintis usaha, tujuan tersebut dilakukan agar memudahkan Gita dalam proses keuangannya.

b. Investasi

Gita memilih untuk menginvestasikan keuntungan usahanya dalam bentuk deposito. Alasan Gita memilih investasi ini karena lebih aman dan investasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan.

c. Asuransi

Untuk sekarang ini Gita tidak mempunyai asuransi dalam perlindungan usahanya, tetapi dalam waktu dekat jika dananya cukup rencana ingin ada asuransi dalam perlindungan usahanya.

d. Zakat, Infaq dan Sedekah

Pengalokasian pendapatan untuk penyaluran zakat telah rutin dilakukan oleh Gita. Gita memberikan langsung kepada orang yang membutuhkan. Dan untuk sedekah, Gita selalu rutin mengeluarkannya sesuai dengan kemampuannya.

e. Biaya Operasional Usaha

Sebelum Gita mengalokasikan pendapatannya, Gita terlebih dulu memisahkan pendapatannya untuk modal, sewa toko dan kebutuhan toko lainnya agar usahanya tetap berjalan dengan baik sebesar ±Rp 6.000.000.

Strategi Gita dalam melakukan perencanaan keuangan usahanya dengan melakukan pembukuan keuangan, Gita dapat mengetahui keuntungan yang dia peroleh dan dapat mengontrol pengeluaran usaha agar tetap stabil sehingga tidak terjadi kerugian dalam keuangan usaha. Agar uang usaha tidak tercampur dengan uang pribadi, maka Gita memisahkan keuangan usaha untuk memudahkannya dalam pengelolaan keuangan khususnya dalam pengelolaan modal usaha.

Menurut Gita membuat perencanaan keuangan merupakan suatu hal yang penting dilakukan untuk sebuah usaha, agar tujuan keuangan dapat tercapai dengan baik.

6. Informan VI

Nama : Muyana Barid
TTL : Banjarmasin, 19 September 1989
Umur : 34 tahun
Pendidikan terakhir : SMK/ sederajat
Alamat tempat usaha : Jalan Cemara Raya
Nama usaha : MB Fashion Store
Tahun memulai usaha : 2010

Muyana Barid merupakan ibu rumah tangga sekaligus pengusaha yang memiliki tiga orang anak. Sejak dulu Muyana hobi dengan berbelanja outfit untuk dirinya. Dari itulah muncul ide untuk membangun usaha sendiri dalam bidang fashion wanita. Pada tahun 2010, Muyana memberanikan diri untuk membuka usaha dengan modal awal Rp 20.000.000 dengan menyewa sebuah toko dan diberi nama “MB Fashion Store” untuk usahanya. Nama ini digunakan Muyana karena singkatan dari nama dirinya Muyana Barid (MB).

Prinsip Muyana dalam menjalankan usahanya yaitu selalu ramah kepada pembeli maupun karyawannya, jujur, tekun, serta menghindari semua hal-hal yang dilarang oleh Allah agar usaha yang dijalankan mendapat keberkahan. Cara Muyana dalam mengembangkan usahanya yaitu mengikuti perkembangan teknologi masa kini serta mengikuti tren pasar. Omset dari penjualan usaha Muyana kisaran sebesar ±Rp 35.000.000 per bulan.

Strategi Muyana dalam memasarkan produk-produk fashionya selain dengan cara *offline* juga dengan melalui sistem *online* seperti, WhatsApp, Instagram, Shopee dan juga melalui endorse selebram. Melalui cara ini strategi Muyana adalah berusaha melakukan update produk setiap hari, dengan barang yang selalu baru. Dalam menjalankan usaha pastinya Muyana juga ada kendala yang harus dihadapi salah satunya pernah menemui karyawan yang tidak jujur dan tidak menetap dalam bekerja.

Alasan mengapa harus membuat perencanaan keuangan dalam usaha untuk melihat seberapa pendapatan yang diperoleh serta melihat dana yang kita keluarkan setiap bulannya apakah sudah sesuai atau tidak. Agar keuangan usaha berjalan dengan baik dan teratur, Muyana membuat perencanaan keuangan dengan mengalokasikan pendapatan usahanya ke dalam beberapa instrumen sebagai berikut:

a. Tabungan

Dalam keuangan usaha tersebut, Muyana mengalokasikan pendapatannya dengan menabung sebagai bentuk simpanan. Tabungan tersebut juga sudah dipisahkan antara tabungan pribadi dengan tabungan usaha. Setiap bulan Muyana mengalokasikannya ke nomor rekening masing-masing untuk keperluan pribadi dan uang hasil penjualan dipakai kembali untuk belanja barang import ke luar negeri.

b. Investasi

Muyana memilih untuk mengalokasikan pendapatan usaha untuk berinvestasi dalam bentuk investasi reksadana dan tanah, menurut muyana

investasi tersebut sangat menjanjikan sehingga tertarik untuk investasi tersebut.

c. Zakat, Infaq dan Sedekah

Muyana Barid rutin mengeluarkan zakat untuk usahanya setiap tahun. Karena zakat merupakan kewajiban umat muslim yang harus dijalankan dan dalam harta yang dimiliki itu juga ada hak orang lain yang harus dikembalikan. Selain itu, Muyana Barid juga rutin mengeluarkan sedekah setiap hari Jum'at karena hari tersebut mudah untuk diingat.

d. Biaya Operasional Usaha

Muyana Barid mengalokasikan pendapatan usaha untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang lain sebelum mengalokasikannya untuk investasi maupun menabung, seperti membayar gaji karyawan, modal pembelian barang lokal atau import serta keperluan lainnya kisaran sebesar ±Rp 20.000.000.

Mengelola keuangan usaha tentunya wajib dikelola dengan baik agar bisa membagi keuntungan untuk menabung, perputaran modal, serta keperluan lainnya. Strategi perencanaan keuangan yang Muyana Barid jalankan untuk perkembangan usaha ini yaitu dengan selalu menyiapkan dana darurat, tabungan, dan selalu membedakan antara uang pribadi dengan tabungan usaha.

Perencanaan keuangan sangat perlu dilakukan, dengan melakukan perencanaan dengan baik, Muyana sudah bisa membeli tempat usaha yang dulunya cuma bisa sewa, dan Muyana juga bisa membelikan rumah orang

tua, serta masih banyak lagi. Jika kita mampu untuk meusahakan semaksimal mungkin mewujudkan keinginan di list impian kita.

7. Informan VII

Nama : Wafa Thalib
TTL : 12 Maret 1992
Umur : 31 tahun
Pendidikan terakhir : S1 Sarjana Komunikasi
Alamat tempat usaha : Jalan Sungai Miai Luar RT.4 (samping musholla Darul Falah)
Nama usaha : Wafa Fashion Store
Tahun memulai usaha : 2018

Wafa Thalib mulai merintis usaha fashion ini sejak tahun 2018. Wafa melihat ada peluang usaha yang cukup bagus dalam bidang fashion muslim wanita. Awalnya Wafa Thalib hanya berjualan melalui media sosial, hanya bermodalkan *handphone* pribadinya membuat Wafa Thalib ingin membuka store agar membuat pembeli nyaman dalam memilih barang tersebut. Dengan modal usaha saat itu sebesar ±Rp20.000.000 dan toko tersebut diberi nama “Wafa Fashion Store”. Nama ini digunakan Wafa karena nama dirinya sendiri.

Jujur adalah prinsip Wafa dalam menjalankan usaha, karena itu bagian yang sangat penting dalam usaha. Cara Wafa dalam mengembangkan usahanya yaitu mengikuti alur perkembangan masa kini. Strategi Wafa dalam memasarkan produk-produk tersebut selain melalui

offline store juga menggunakan media sosial sebagai alat untuk mempromosikan barang yang dijual di toko tersebut. Wafa membeli barang dari dalam daerah dengan memberikan kualitas terbaik agar pelanggannya merasa puas berbelanja di store. Untuk omset penjualan kisaran ±Rp 25.000.000 per bulan.

Selain barang yang ready ditoko Wafa Fashion Store juga bisa reques bahan, model yang diinginkan tetapi dengan menunggu barang tersebut diproduksi dari gudang. Adapun kendala yang biasa terjadi dalam usaha ini yaitu sering kali mendapat komplain dari pembeli karna keterlambatan barang maupun dalam pengiriman, karena penjualan ini lebih banyak melalui online dan reques an dari pembeli itu sendiri yang mengakibatkan keterlambatan dalam produksi barang dari gudangnya langsung.

Wafa membangun usaha ini dari nol dan sekarang mengelola usaha dibantu dengan 4 orang karyawannya. Wafa mengelola keuangan usahanya dengan membuat catatan pembukuan pendapatan dan pengeluaran secara rutin dalam pengelolaan keuangan usahanya. Setiap hari karyawan ditoko juga membuat pencatatan pendapatan yang diperoleh setiap harinya yang kemudian diberikan kepada Wafa. Untuk mencapai tujuan keuangan serta pengembangan usahanya dimasa yang akan datang, Wafa mengalokasikan pendapatan dari usaha tersebut ke dalam beberapa instrumen berikut:

- a. Tabungan

Wafa mengalokasikan sebagian dari pendapatan usahanya untuk menabung sebagai bentuk tambahan modal untuk pengembangan usahadimasa depan. Wafa juga telah memisahkan tabungan pribadi dengan tabungan usahanya untuk memudahkan dalam mengelola keuangan khususnya pengelolaan modal usaha agar tidak tercampur dengan uang pribadinya.

b. Investasi

Selain tabungan usaha, Wafa juga mengalokasikan pendapatan usahanya untuk berinvestasi karna diperlukan untuk pengembangan modal usaha atau membuka cabang baru. Investasi yang dipilih oleh Wafa adalah investasi dalam bentuk emas perhiasan selain itu Wafa juga mempunyai usaha lain yaitu travel tour umroh yang langsung dikelolanya bersama dengan suami.

c. Zakat, Infaq dan Sedekah

Wafa Thalib juga rutin mengeluarkan zakat untuk usaha tersebut setiap tahunnya. Karena zakat merupakan kewajiban yang harus dijalankan. Dengan mengeluarkan zakat berarti juga membantu sesama manusia. Selain zakat, Wafa juga mengeluarkan sedekah untuk usahanya, karena menurut Wafa dengan bersedekah dapat memberikan keberkahan terhadap usaha yang sedang dijalankannya.

d. Biaya Operasional Usaha

Pada pendapatan usahanya, Wafa mengatakan selalu diputar untuk modal dalam membeli barang, membayar gaji karyawan, sewa toko, dan

biaya operasional lainnya sebesar ±Rp 13.000.000. Setelah biaya tersebut telah selesai barulah Wafa melakukan penyisihan pendapatan usaha untuk menabung dan berinvestasi.

Strategi perencanaan keuangan Wafa untuk pengembangan usaha ini dengan cara selalu membuat pembukuan setiap bulannya, menyiapkan tabungan ataupun dana darurat untuk keperluan yang mendadak, serta membedakan uang pribadi dengan uang usaha. Membuat perencanaan dalam mengelola keuangan usaha fashion selain memberikan manfaat untuk usaha kedepannya, juga sangat penting agar memudahkan dalam proses pengalokasian pendapatan yang didapat dari usaha tersebut dan tujuan-tujuan kedepannya akan tercapai.

Di bawah ini merupakan karakteristik informan yang penulis teliti selama satu bulan waktu riset dari 10 November 2023 sampai dengan 10 Desember 2023 sesuai dengan kriteria, sebagai berikut:

Tabel i. Karakteristik Informan

No	Nama	Usia (Thn)	Pendidikan Terakhir	Jenis Usaha/Produk	Lama Usaha (Thn)
1	Bunga	40	SMP/Sederajat	Fashion wanita (Gamis, syar'i, mukena, homewear, kerudung dan	3

				aksesoris lainnya)	
2	Yaya	40	SMA/Sederajat	Fashion wanita (Gamis, homewear, dan kerudung)	4
3	Hj. Hasanah	51	SMP/ sederajat	Fashion wanita (Gamis, kerudung, aksesoris wanita, homewear, celana dan baju kebaya)	10
4	Marisha	30	SMA/ sederajat	Fashion wanita (Gamis, kerudung, blouse, aksesoris wanita dan skincare)	10
5	Gita Aprilliani	26	D3	Fashion wanita (Gamis, kemeja, blouse, one set, celana, rok, kerudung dan aksesoris wanita)	7
6	Muyana Barid	34	SMK/ sederajat	Fashion wanita	13

				(Gamis, kerudung, kemeja, blouse, kaos, celana, rok, tas, dompet, sepatu, heels dan aksesoris lainnya)	
7	Wafa Thalib	31	S1	Fashion wanita (Gamis, Syar'i, mukena, sajadah, cadar, kerudung, parfum dan aksesoris lainnya)	5

Sumber: *Nur Alisa Ariyani*, data diolah dari data primer, 2023

Dari data yang dipaparkan diatas, maka penulis menggolongkan kembali ke dalam beberapa bagian sebagai berikut:

a. Usia Informan

Usia para pengusaha wanita muslim yang menjadi informan dalam penelitian ini terbagi dalam 2 bagian, yaitu para pengusaha wanita muslim yang berusia 25-35 tahun berjumlah 4 orang dan pengusaha wanita muslim yang berusia 35-51 tahun berjumlah 3 orang.

b. Pendidikan Terakhir

Pendidikan terakhir dari para pengusaha wanita muslim dalam penelitian ini terbagi menjadi 5 yaitu S1 berjumlah 1 orang, D3 berjumlah 1 orang, SMK/Sederajat berjumlah 1 orang, SMA/Sederajat berjumlah 2 orang, dan SMP/Sederajat berjumlah 2 orang.

c. Lama Usaha

Usaha yang dijalankan oleh para informan dalam penelitian ini memiliki rentang waktu yang beragam. Maka dari itu penulis membaginya ke dalam 2 bagian, yaitu usaha yang berjalan selama 1-10 tahun sebanyak 6 orang pengusaha wanita muslim dan usaha yang berjalan selama 11-15 tahun sebanyak 1 orang pengusaha wanita muslim.

Berdasarkan hasil wawancara kepada 7 pengusaha wanita yang mempunyai usaha fashion, seluruh informan sudah menerapkan perencanaan keuangan syariah dalam mengelola keuangan usaha. Selanjutnya dapat diuraikan hasil wawancara yang dilakukan dengan 7 informan melalui uraian singkat sebagai berikut:

Tabel ii. Strategi Perencanaan Keuangan Syariah

No	Nama Usaha	Nama Pengusaha	Latar belakang melakukan perencanaan keuangan syariah	Strategi perencanaan keuangan syariah dalam mengelola keuangan usaha
----	------------	----------------	---	--

				fashion
1	Akhna Collection	Bunga	Agar dapat melihat kondisi pendapatan dan pengeluaran setiap bulannya	Membuat pencatatan pembukuan yang dilakukan setiap sebulan sekali dan menyusun rencana keuangan usaha.
2	Toko Yaya	Yaya	Agar pendapatan keuangan usaha dapat terkontrol dan terarah dengan baik	Selalu menyiapkan tabungan usaha
3	Fashion Store Umami Rasyid	Hj. Hasanah	Agar keuangan usaha dapat tersusun dengan baik	Memisahkan antara uang pribadi dan juga uang usaha tersebut demi terstrukturnya keuangan.

4	Monstore	Marisha	Agar pendapatan keuangan usaha dapat terkontrol dan terarah dengan baik	Membedakan antara uang pribadi dan uang usaha
5	Gyta Store	Gita Aprilliani	Agar pendapatan keuangan usaha dapat terkontrol dan terarah dengan baik	Membuat pencatatan sederhana yang dilakukan setiap sebulan sekali dan menyusun rencana keuangan usaha.
6	MB Fashion Store	Muyana Barid	Agar dapat melihat seberapa pendapatan dan pengeluaran setiap bulannya apakah sudah sesuai atau tidak	Selalu menyiapkan dana darurat dan tabungan serta membedakan uang pribadi dan uang usaha

7	Wafa Fashion Store	Wafa Thalib	Agar dapat melihat kondisi pendapatan dan pengeluaran setiap bulannya	Menyiapkan keuangan cadangan seperti tabungan ataupun dana darurat dan selalu memisahkan uang pribadi dan keuangan pada usaha
---	--------------------	-------------	---	---

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

Berdasarkan pada hasil wawancara dengan para informan seperti yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat menganalisis bagaimana para informan tersebut merencanakan keuangan usahanya dalam mengelola keuangan usaha fashion dan strategi perencanaan keuangan mereka dalam perkembangan usaha, sebagai berikut:

1. Analisis terhadap Perencanaan Keuangan Syariah Pada Pengusaha Wanita Muslim Dalam Mengelola Keuangan Usaha Fashion Di Banjarmasin.

Mengatur atau mengelola keuangan usaha dan bisnis secara efektif adalah sebuah cara untuk menjaga laju atau aliran dari dana agar tidak terjadi kebocoran yang berujung pada kerugian finansial. Pengelolaan keuangan (*money management*) pada umumnya merupakan suatu kegiatan pengelolaan dana dalam kehidupan sehari-hari yang dilakukan oleh seorang individu atau kelompok yang memiliki tujuan untuk memperoleh kesejahteraan keuangan (*financial welfare*).

Dalam mencapai kesejahteraan tersebut, dibutuhkan pengelolaan keuangan yang baik sehingga uang bisa digunakan sesuai dengan kebutuhan dan tidak dihabur-hamburkan. Agar bisa menerapkan proses pengelolaan keuangan yang baik, maka dibutuhkan tanggung jawab keuangan untuk melakukan proses pengelolaan uang dan aset lainnya dengan cara yang dianggap positif.

Pengelolaan keuangan merupakan pengaturan aktivitas keuangan dalam suatu organisasi. Pengelolaan keuangan berkaitan dengan kegiatan perencanaan usaha, pengelolaan kas dan pengendalian aktivitas keuangan. Pengelolaan keuangan dilakukan untuk mengatur keuangan dalam usaha yang berukuran kecil, mulai dari pendanaan, manajemen kas serta kebutuhan untuk pengembangan usaha.

Pengelolaan keuangan dapat bermanfaat untuk pengendali dalam pengeluaran uang, dan dapat memberikan keuntungan, sehingga dapat untuk membiayai usaha yang sedang dijalankan. Pengelolaan keuangan harus diterapkan untuk mengurangi risiko kerugian terhadap usaha.

Adapun pengelolaan keuangan usaha dapat dilakukan dengan cara, sebagai berikut: pemisahan antara uang pribadi dengan uang usaha, membuat perencanaan dalam pembelanjaan uang, membuat catatan keuangan, keuntungan usaha yang diperoleh selalu dihitung dengan benar, memutar arus kas yang berkaitan dengan pengelolaan utang, piutang dan persediaan, melakukan pengendalian terhadap harta, modal dan utang, serta menyisihkan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha. (Pusporini, 2020)

Pengelolaan keuangan yang telah dilakukan oleh 7 pengusaha wanita muslim yang memiliki usaha fashion di Banjarmasin, menurut penulis sudah sesuai dengan teori pengelolaan keuangan. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara yang telah dilakukan kepada 7 pengusaha wanita yang mempunyai usaha fashion di Banjarmasin yang telah melakukan pengelolaan keuangan dengan cara memisahkan antara uang pribadi dengan uang usaha, melakukan pencatatan setiap pengeluaran setiap harinya ataupun dalam setiap bulan, memiliki pembukuan dalam keuangan usahanya, dan melakukan perencanaan terhadap keuangan usaha tersebut.

Perencanaan (*planning*) merupakan suatu cara dalam penetapan tujuan strategi pencapaian dan langkah-langkah teknis yang dilakukan sampai tujuan tersebut bisa terwujud dengan efisien. Perencanaan memiliki peranan yang sangat besar dalam meminimalisir risiko terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan. Melalui sebuah perencanaan, seseorang

dapat memperkirakan sesuatu yang tidak diinginkan yang mungkin bisa terjadi dimasa yang akan datang dan mengadakan tindakan untuk pencegahannya dari sekarang. (Otoritas Jasa Keuangan, 2016)

Perencanaan keuangan adalah suatu jalan demi menggapai tujuan hidup seseorang atau suatu keluarga melalui manajemen keuangan yang baik dan juga terencana dengan baik dan benar. Perencanaan keuangan jika dijalankan dapat menopang dan tercapainya tujuan dimasa yang akan datang. Perencanaan keuangan merupakan hal yang paling penting dalam melakukan sebuah kegiatan usaha, sebelum melakukan kegiatan usaha individu harus memiliki perencanaan yang sudah matang agar kedepannya tidak terjadi kesenjangan dalam menjalankan sebuah usaha. (Salma Juliana Fadillah and Eko Purwanto, 2022)

Menurut seorang pengusaha sebuah perencanaan adalah suatu hal yang sangat penting dilakukan karena berhubungan langsung dengan keuangan usaha. Perencanaan keuangan adalah suatu cara ketika seseorang berusaha untuk memenuhi tujuan keuangannya, baik tujuan jangka pendek, menengah dan jangka panjang melalui penerapan dan pengembangan dari suatu rencana keuangan yang menyeluruh.

Perencanaan keuangan yang dilakukan tentu saja harus berdasarkan kepada syariat Islam. Sebagaimana Allah SWT., berfirman dalam Q.S Al-Hasyr (59) ayat 18 :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ

إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

18. Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Berdasarkan ayat tersebut, sebagai manusia kita diperintahkan oleh Allah Swt, untuk merencanakan apa yang akan kita lakukan untuk mempersiapkan masa depan. Berusaha secara maksimal dengan melakukan perencanaan untuk bersiap menghadapi situasi terburuk dan berhadarp untuk hasil yang terbaik, setelah itu bertawakal kepada Allah Swt, dengan sebenar-benarnya. (Azmi et al., 2018)

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 7 orang pengusaha wanita muslim di Banjarmasin, penulis menemukan bahwa secara garis besar semua informan telah menerapkan perencanaan keuangan syariah dalam mengelola keuangan usahanya. Perencanaan keuangan yang dilakukan oleh 7 pengusaha wanita muslim di Banjarmasin menurut penulis telah sesuai dengan teori perencanaan keuangan syariah. Hal ini dapat dilihat dalam perencanaan keuangan dari 7 pengusaha wanita muslim di

Bajarmasin yang dilakukan dengan mengalokasikan pendapatan usaha ke dalam beberapa instrumen, sebagai berikut:

a. Tabungan

Menabung berarti menyisihkan sebagian uang yang dimiliki untuk disimpan dalam jangka waktu tertentu. Menabung ialah salah satu cara dalam mengelola keuangan untuk mencapai keinginan kita. Menabung merupakan kegiatan yang penting dan tidak boleh dilupakan. Tujuan menabung membiasakan diri hidup hemat, hidup hemat berarti tidak boros. Pengeluaran disesuaikan dengan kebutuhan dan memenuhi kebutuhan dalam jumlah besar dikemudian hari. (Supiani, 2021)

Hasil dari wawancara terhadap 7 pengusaha wanita muslim yang memiliki usaha fashion di Banjarmasin penulis menemukan bahwa semua informan sudah mempunyai tabungan untuk usahanya. Tabungan tersebut sudah dipisahkan antara tabungn pribadi dengan tabungan usaha. Dari 7 pengusaha wanita muslim di Banjarmasin, 6 diantaranya, yaitu Bunga, Hj. Hasanah, Marisha Irlania Sari, Gita Aprilliani, Muyana Barid dan Wafa Thalib sudah melakukan pemisahan tabungan sejak awal menndirikan usaha. Dan 1 pengusaha wanita muslim yaitu Ibu Yaya melakukan pemisahan tabungan setelah beberapa tahun usaha berjalan. Para informan mengatakan bahwa pemisahan tabungan antara uang pribadi dan uang usaha sangat penting untuk dilakukan agar keuangan usaha dapat terkontrol dengan baik dan juga dapat dikelola dengan baik. Hal ini dilakukan karena setiap usaha tidak selalu berjalan sesuai dengan apa yang

diharapkan sehingga perlu untuk menyisihkan sebagian pendapatan usaha untuk menabung untuk berjaga-jaga jika berada dalam keadaan darurat memerlukan dana tambahan untuk usaha atau pada saat ingin mengembangkan usaha seperti membuka cabang baru.

b. Investasi

Fabozzi & Drake (2009) mendefinisikan investasi sebagai kegiatan mengelola aset berharga. Bodie, Kane & Marcus (2014) juga menjelaskan investasi merupakan kesediaan seseorang dalam mengalokasikan uang atau sumber daya berharga lainnya pada masa sekarang dan menahannya untuk tidak menggunakan uang tersebut hingga waktu yang ditentukan, agar memperoleh keuntungan dikemudian hari. Tujuan investasi umumnya yaitu untuk memperoleh tambahan kemanfaatan ekonomis dari sejumlah uang yang dialokasikan pada suatu aset.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, maka penulis menemukan bahwa semua informan memiliki investasi untuk usaha yang mereka jalankan. Secara keseluruhan, semua informan lebih memilih untuk berinvestasi dalam bentuk emas dan tanah. Dari 7 pengusaha wanita muslim di Banjarmasin, 5 diantaranya, yaitu Bunga, Yaya, Hj. Hasanah, Marisha Irlania Sari, dan Wafa Thalib memilih untuk berinvestasi dalam bentuk emas, selain emas Bunga dan Wfa Thalib juga mempunyai investasi pada usaha lain, Hj. Hasanah selain investasi emas juga investasi dalam bentuk tanah dan bangunan. 2 lainnya yaitu Gita Apriliani memilih

investasi dalam bentuk Deposito sedangkan Muyana Barid memilih investasi dalam bentuk reksadana dan juga tanah. Beberapa dari informan tidak memiliki investasi dalam bentuk saham atau obligasi karena menurut mereka investasi dalam bentuk emas, tanah, bangunan serta mempunyai usaha lainnya lebih merasa nyaman dan aman karena dapat dikelola sendiri tanpa ada campur tangan dari pihak lain. Selain itu juga dari beberapa informan lebih memilih untuk investasi dalam bentuk deposito dan reksanada karena menurut mereka investasi tersebut sangat menguntungkan.

c. Asuransi

Asuransi merupakan suatu perjanjian, dengan nama seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan suatu premi untuk mendapatkan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu kejadian yang tak terduga. Asuransi bertujuan untuk memberikan perlindungan terhadap diri, keluarga ataupun aset yang dimiliki dari hal-hal yang tidak terduga. Asuransi berfungsi sebagai bentuk proteksi atas kondisi keuangan. Asuransi memiliki jangka waktu yang cukup panjang bahkan dapat mencapai seumur hidup. (H Zainuddin Ali, 2023)

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, semua informan belum memiliki asuransi untuk perlindungan usaha yang mereka jalankan.

Beberapa dari informan kedepannya ingin memiliki asuransi jika semua tanggungan maupun pendapatan yang diperoleh dari usaha cukup memadai.

d. Zakat, Infaq dan Sedekah

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 23 tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat pasal 1 ayat 2, zakat merupakan harta yang wajib dikeluarkan oleh seorang muslim atau badan usaha untuk diberikan kepada yang berhak menerimanya sesuai dengan syariat Islam. Zakat memiliki tujuan untuk mensucikan harta yang dimiliki oleh seseorang untuk membantu sesama manusia yang membutuhkan. Dalam menjalankan usaha, zakat harus diperhitungkan sebagai pengeluaran rutin yang wajib dikeluarkan setiap tahunnya.

Dalam Pasal 1 ayat 3 infaq merupakan harta yang dikeluarkan dari seseorang atau badan usaha diluar zakat untuk kemaslahatan umat. Pada pasal 1 ayat 4 sedekah merupakan harta atau nonharta yang dikeluarkan dari seseorang atau badan usaha diluar zakat untuk kemaslahatan umat. Pengertian sedekah sama dengan pengertian infaq, termasuk juga hukum dan ketentuannya, hanya saja jika infaq berkaitan dengan materi sedangkan sedekah memiliki arti lebih luas yang bersifat nonmateriil. (Anggraini et al., 2018)

Dari hasil wawancara terhadap 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, semua informan telah menyalurkan zakat secara rutin setiap tahunnya. Membayar zakat adalah

sebuah kewajiban yang harus dijalankan karena hal itu merupakan perintah dari Allah Swt. Para informan mengatakan bahwa dari pendapatan usaha yang sudah diperoleh terdapat hak orang lain, agar usaha yang dijalankan mendapatkan keberkahan dan dengan berzakat juga dapat membantu sesama umat muslim. Dari 7 pengusaha wanita muslim di Banjarmasin secara keseluruhan semuanya telah menyalurkan zakat secara mandiri maupun menyalurkannya kepada yang berhak menerima zakat.

Selain menyalurkan zakat, 7 pengusaha wanita muslim di Banjarmasin juga mengeluarkan sedekah untuk usaha yang mereka jalankan. Bersedekah menurut informan adalah suatu hal yang penting untuk dilakukan dengan adanya bersedekah untuk usaha yang mereka jalankan sekarang akan lebih berkah dan menjadi lebih berkembang, karena dengan sedekah tidak akan mengurangi harta yang kita miliki melainkan menjadikan harta itu tumbuh dan semakin berkembang. Sebagian besar dari informan mengatakan bahwa mereka mengeluarkan sedekah sesuai dengan kesanggupan dan kemampuannya, tanpa ada anggaran khusus yang dikeluarkannya dan juga dalam waktu yang tidak ditentukan.

e. Biaya Operasional Usaha

Intrumen ini merupakan pengalokasian pendapatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan usaha setiap bulannya seperti untuk modal usaha, membayar sewa toko, membayar gaji karyawan, dan biaya operasional usaha lainnya. Agar memenuhi kebutuhan usaha setiap

pengusaha harus memiliki perhitungan yang benar agar pengalokasian pendapatan tidak terjadi pemborosan yang akan mengakibatkan terganggunya perputaran arus kas. Keuntungan dari pendapatan usaha harus dihitung dengan benar dan teliti. Karena jika terjadi kesalahan dapat berakibat pada perputaran kas usaha.

Berdasarkan dari hasil wawancara kepada 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, penulis menemukan bahwa seluruh informan telah memiliki anggaran tersendiri untuk memenuhi semua kebutuhan usaha setiap bulan. Semua informan juga sudah memiliki catatan atas pendapatan dan pengeluaran agar dapat memantau arus kas mereka agar tetap aman dan stabil.

Dari 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, penulis telah menemukan hasil bahwa seluruh informan pada penelitian ini sudah melakukan perencanaan keuangan syariah yang sesuai dengan teori. Seluruh informan sudah mengalokasikan pendapatan dari usahanya untuk berinvestasi, menabung dan juga untuk zakat, infaq dan sedekah. Penyaluran zakat, Infaq dan sedekah sudah dilakukan secara rutin setiap tahunnya dan sedekah juga rutin dikeluarkan oleh informan dengan waktu yang tidak tertentu dan sesuai dengan kemampuannya.

2. Analisis terhadap Strategi Perencanaan Keuangan Syariah Pada Pengusaha Wanita Muslim Dalam Mengelola Keuangan Usaha Fashion di Banjarmasin

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung dengan 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin yang sudah menerapkan perencanaan keuangan syariah dalam perencanaan keuangan usahanya, berikut ini merupakan strategi perencanaan keuangan syariah yang dilakukan oleh 7 informan, sebagai berikut:

a. Membuat Perencanaan/Anggaran Budgeting

Berdasarkan hasil wawancara dengan 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, penulis menemukan bahwa strategi perencanaan keuangan syariah dalam mengelola keuangan usaha mereka dengan cara membuat perencanaan budgeting. Mereka menjelaskan bahwa rencana anggaran biaya ini adalah anggaran belanja yang dibuat berdasarkan pendapatan dan pengeluaran dari usaha. Dengan adanya pembuatan rencana budgeting atau anggaran biaya dapat dengan mudah mengelola keuangan dengan terkontrol, memastikan kesiapan dana untuk kebutuhan usaha dimasa yang akan datang, dan dapat membantu keuangan usaha dalam mengalokasikan anggaran dengan lebih efisien.

Rencana adalah penentuan terlebih dahulu mengenai aktivitas atau kegiatan yang akan dilakukan diwaktu yang akan datang. Rencana yang dimaksudkan adalah rencana yang sistematis, artinya rencana yang

disusun secara teratur dan berurutan. Suatu rencana dianggap baik jika pengelola keuangan lebih mengutamakan efektivitas biaya daripada efektivitas waktu. Menurut Nafarin (2000:1) penganggaran (Budgeting) merupakan cara menyusun anggaran yang dibuat untuk mencapai tujuan usaha dalam mendapatkan keuntungan. (Rosmaida Tambun, 2020)

Dari hasil penelitian ini, menurut penulis para pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin bahwa dalam melakukan perencanaan keuangan syariah pastinya mempunyai strategi khusus dalam melakukan perencanaan keuangan dalam usaha yang mereka jalankan agar sesuai dengan tujuan usaha tersebut.

b. Memisahkan antara keuangan pribadi dan usaha

Berdasarkan hasil wawancara dengan 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, penulis menemukan bahwa strategi selanjutnya dalam melakukan perencanaan keuangan syariah dalam menjalankan usaha adalah dengan memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha. Mereka menjelaskan bahwa strategi ini sangat penting dilakukan untuk membuat perencanaan keuangan usaha agar pendapatan yang diperoleh dari usaha bisa dialokasikan pada instrumen perencanaan.

Terkadang seseorang terlalu fokus pada usahanya, sehingga banyak memasukkan uang pribadi kedalam keuangan usaha, seperti salah satu informan pada penelitian ini, Ibu Yaya saat awal merintis usaha tidak langsung memisahkan uang pribadi dan usaha, pada saat beberapa tahun

berjalan barulah Ibu Yaya memisahkan keuangan tersebut karena Ibu Yaya merasa keuangannya semakin kacau dan pastinya akan mengganggu perkembangan dari usahanya.

Memisahkan uang usaha dengan uang pribadi dapat membantu untuk mengetahui pemasukan dan pengeluaran usaha dengan jelas. Selain itu, ada beberapa manfaat lain yang dapat diperoleh dengan memisahkan uang pribadi dan usaha seperti, pembukuan keuangan yang lebih efektif dan efisien, dan modal usaha yang terlindungi karena ada catatan transaksi yang jelas. (Sukimin et al., 2023) Perencanaan keuangan yang baik yaitu dapat memisahkan antara uang pribadi dan uang usaha, agar usaha dapat berjalan dengan baik. Dalam perkembangan usaha harus ada dana tersendiri untuk peningkatan modal usaha agar usaha dapat berkembang, tujuan seorang pengusaha adalah agar usahanya berkembang pesat dan dapat membesarkan usahanya bahkan bisa untuk membuka cabang baru. Dengan demikian dari hasil penelitian ini, semua pengusaha wanita muslim di Banjarmasin dalam mengelola keuangan usaha fashion mereka semuanya melakukan strategi perencanaan keuangan ini dalam usahanya. Keadaan ini dapat dilihat dari usaha yang mereka jalankan, yang terus berkembang seiring berjalannya waktu.

c. Membuat Catatan Pendapatan dan Pengeluaran

Berdasarkan hasil wawancara dengan 7 pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin, penulis menemukan bahwa strategi perencanaan keuangan syariah dalam

menjalankan usaha fashion adalah semua informan melakukan strategi pencatatan pendapatan dan pengeluaran setiap bulannya.

Pencatatan keuangan yaitu suatu kegiatan pencatatan pemasukan dan pengeluaran keuangan perihal segala kegiatan transaksi keuangan yang dilakukan di dalam suatu usaha secara rinci. Pencatatan transaksi keuangan diperlukan di dalam memenuhi kebutuhan usaha, supaya dapat memberikan informasi keuangan secara relevan kepada para pengguna laporan keuangan, dan dapat dijadikan sebagai target evaluasi untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar ke depannya. (Kevan Hidayat et al., 2022)

Berkaitan dengan ini berdasarkan hasil analisa penulis melalui wawancara dengan informan yaitu Gita Aprilliani dan Wafa Thalib mereka mempunyai strategi dalam melakukan perencanaan keuangan dalam mengelola usahanya salah satunya dengan membuat pencatatan pendapatan dan pengeluaran yang dilakukan setiap hari sebelum tutup toko selain itu melakukan pencatatan pembukuan ini juga dilakukan setiap bulannya. Sedangkan informan lainnya yaitu Ibu Bunga, Ibu Yaya, Hj. Hasanah, Marisha Irlania Sari dan Muyana Barid melakukan strategi yang sama tetapi dengan sistem pencatatan yang dilakukan hanya setiap bulan saja. Dengan begitu dari hasil penelitian ini, para pengusaha wanita muslim dalam mengelola keuangan usaha fashion di Banjarmasin melakukan strategi perencanaan keuangan yang sama dengan membuat pencatatan pendapatan dan pengeluaran untuk membantu para informan

mengetahui kondisi keuangan sehingga mempermudah dalam menentukan target dan rencana kedepannya.

d. Menyiapkan Dana Cadangan

Menyediakan dana tersebut dipersiapkan untuk menghadapi kondisi darurat dengan cara memperkirakan hal-hal yang kemungkinan perlu dihadapi pada saat menjalankan usaha. Sesudah itu, tentukan jumlah nilai dari dana cadangan tersebut. Sehingga hal ini dapat mengurangi dampak dari masalah yang akan datang secara tiba-tiba.

Standar kecukupan dana darurat tidak pernah diartikan dengan pasti harus dialokasikan untuk kurun jangka waktu tertentu, meskipun dalam berbagai kajian disebutkan dana darurat harus menepati 3 sampai 6 bulan masa sulit. Johnson dan Widdow mendefinisikan dana darurat harus dapat mencukupi semua pengeluaran dimasa sulit tanpa secara drastis mengubah standart hidup. Sebelum keadaan sulit terjadi tidak seperti yang diharapkan sebelumnya maka setiap usaha seharusnya menyediakan dana darurat dalam jumlah yang sesuai. Dana darurat yang baik dapat memenuhi kecukupan selama jangka waktu tertentu. Dana darurat harus dapat memenuhi operasioonal selama 3 bulan atau 6 bulan, tentunya semakin lama dana darurat bisa digunakan maka akan semakin baik. (Kumajas & Wuryaningrat, 2021)

Berkaitan dengan ini berdasarkan hasil analisa penulis melalui wawancara dengan informan yaitu Muyana Barid memiliki strategi untuk selalu menyiapkan dana cadangan pada usahanya, menurutnya dalam

menjalani usaha, kita tidak pernah tahu akan musibah atau yang akan terjadi pada usaha yang dijalankan maka sudah sewajarnya untuk kita selalu berikhtiar dan berusaha untuk melakukan tindakan pencegahan dan berjaga-jaga. Sedangkan dari informan lainnya yaitu Ibu Bunga, Ibu Yaya, Hj. Hasanah, Marisha Irlania Sari, dan Wafa Thalib mempunyai dana cadangan dengan menggabungkan dalam produk keuangan yang mereka pilih berupa tabungan, emas serta tanah. Selain itu, informan Gita Appriliani mempunyai dana darurat berupa deposita yang digabungkannya beserta tabungan usaha.