

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Biografi H. Muliani

H. Muliani atau biasa di panggil H. Imul dilahirkan di Desa Bahaur pada tanggal 5 Mei 1969, dari pasangan H. Mawi dan Hj. Rajiah. H. Muliani merupakan anak ke empat dari lima bersaudara. Pada saat ia berumur tujuh tahun ayahnya sudah tiada sehingga beban tanggung jawab keluarga harus ia pikul sendiri guna menghidupi ibu beserta adiknya.

Semenjak ayahnya meninggal, ia berkerja sendiri mengelola lahan karet yang ditinggalkan ayahnya. Setiap pagi setelah shalat subuh ia mulai bekerja menyadap getah karet yang berlokasi di pinggir Desa Bahaur. Pekerjaan ini ia laksanakan sambil menuntut ilmu di Sekolah Dasar Negeri I Bahaur. Dengan kerja keras dan pantang menyerah akhirnya ia bisa menyelesaikan sekolahnya dan ia pun menjadi tulang punggung keluarga.

Pendidikan H. Muliani hanya sampai di Sekolah Dasar (SD), karena keterbatasan biaya sehingga ia tidak bisa melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Salah satu jalan untuk keluar dari kemiskinan, ia mencoba merantau dan mengadu nasib di Kuala Pembuang. Di kota ini ia berkerja sebagai buruh bangunan. Dengan sifat jujur yang milikinya kemudian ia di minta untuk menjalankan sebuah toko yang bergerak di bidang bahan material.

ia terus menurus memperhatikan apa yang di lakukan pemilik toko dalam mengelola bisnisnya. Disini ia berkerja sekitar 5 tahun dan keluar pada saat ia berumur 17 tahun dan kembali ke tanah kelahirannya.

Setelah kembali ke kampungnya yaitu di Desa Bahaur, ia mulai belajar menjalankan bisnis sendiri dengan berjualan baju. Dengan keterbatasan dana maka ia mempromosikan dagangannya dengan mengunjungi setiap rumah warga yang ada di Desa bahaur.

Hampir 2 tahun ia menjadi seorang pedagang kain, kemudian ia beralih pekerjaan sebagai penambang emas disekitar desa bahaur, selama ia bekerja menambang emas hasilnya cukup memuaskan, uang yang diperoleh selama menjadi penambang emas ia simpan guna kebutuhan keluarga sekaligus akan ia pergunakan untuk bekal dimasa yang akan datang.

Tahun 1988 tepatnya pada tanggal 16 Juli, ia menikah dengan Hj. Hajah Radiah anak dari pasangan H. Anang Junaid dan H. Radiah, setelah menikah ia dan istrinya tinggal di Desa Pembuang Hulu tepatnya di Jl. Pam Rt 8 Rw 2 Pembuang Hulu 1 Kec. Hanau Kab. Seruyan Kalimantan Tengah, yaitu sebuah desa yang terletak di pertengahan antara kota Sampit dan PangkalanBon. Dari pernikahannya sekarang mereka di karuniai empat orang anak yaitu M. Muhajir, Amelia Hasanah, Siti Musdalifah, dan M. Khoiry.

2. Gambaran Aktivitas H. Muliani Sebagai Pengusaha Di Desa Pembuang Hulu.

a. Sejarah Usaha H. Muliani

H. Muliani merupakan salah satu pengusaha yang terkenal di desa Pembunag Hulu. Usaha yang didirikannya mengarah ke bidang bahan bangunan. Sifat jujur dan ulet yang ia tanamkan dalam berusaha menjadikan ia semakin banyak mendapat kepercayaan dari rekannya sesama pengusaha.

Pada tahun 1995 ia hanya bekerja sebagai penambang emas di Rantau Pulut. Setelah uang yang dikumpulkan selama bekerja sebagai penambang emas sudah lebih dari cukup, dan karna lokasi tempat di mana ia bekerja sudah tidak layak lagi digunakan sehingga ia dan keluarganya berpindah tempat mencari lokasi yang strategis untuk melanjutkan usahanya. Lokasi yang dipilih tidak jauh dari tempat sebelumnya, lalu ia membangun sebuah rumah yang cukup permanen, dan kini ia tidak lagi bekerja sebagai penambang emas melainkan bekerja sebagai pembeli emas.

Setelah sekian lama ia menjalani pekerjaan sebagai pembeli emas akhirnya ia sudah cukup dikenal oleh banyak orang dan kejujuranya dalam menjalankan usaha. Untuk menambah penghasilan ia juga membangun sebuah toko yang menjual bahan sembako, dari sinilah ia mengumpulkan uang sedikit demi sedikit sehingga usahanya terus berkembang, dan menghasilkan keuntungan yang cukup tinggi.

Karena keyakinan dan sifat wirausaha ditambah lagi pengalaman yang ia peroleh selama bekerja di Kuala Pembuang ia pun tahu bagaimana cara mengembangkan ataupun menggunakan uang yang ia dapatkan selama bekerja sebagai pembeli emas dan penjual bahan sembako. Kemudian dari hasil tersebut sebagiannya ia gunakan untuk membeli truk untuk menambah usahanya. Truk tersebut di gunakannya sebagai pengangkut batang. Batang yang dibelinya kemudian dikirim ke Kuala Pembuang untuk dijual kembali. Dengan uang yang sudah didapat dari hasil keringatnya, ia dapat mendirikan rumah yang cukup megah di desa Pembuang Hulu.

Benar kata orang bijak kalau harta benda tidak selalu menjamin kebahagiaan. Pada tahun 1996, ia diuji oleh Yang Maha Esa dengan hartanya sendiri, ia sudah terlena dengan keindahan duniawi dan uang yang ia peroleh dengan susah payah kini dibelanjakan untuk memenuhi nafsu pribadinya karena ia telah tergila-gila seorang wanita lain padahal ia sudah mempunyai istri. Toko yang ia dirikan kini harus berpindah tangan, begitu pula dengan truk semua habis ia jual, hal ini bukan karena ia mengalami kebangkarutan dalam usahanya melainkan untuk memenuhi kepuasan hawa nafsunya. Dan yang tertinggal satu satunya hanyalah rumah.

H. Muliani meninggalkan Kalimantan dan pergi ke pulau Jawa dengan meninggalkan seorang istri dan tiga orang anak yang masih kecil. Bahkan kebutuhan keluarganya pun tidak ia penuhi lagi. Hampir empat tahun ia tidak pernah terdengar kabarnya.

Tahun 2000, H. Muliani datang dan ingin rujuk kembali kepada istrinya. Kedatangannya sungguh menyisakan kepedihan begitu dalam kepada keluarganya. Kini ia bukanlah orang yang dulu kaya akan harta benda. Waktu itu ia tidak diterima lagi oleh keluarga istrinya karena begitu lama ia menelantarkan istri dan anaknya, tetapi istrinya dengan hati yang tulus menerimanya kembali karna cinta dan kasih sayang kepada anak-anaknya. saat itu ia sadar akan kesalahannya, saat itu juga ia ingin meyakinkan kepada keluarganya bahwa kedatangannya kali ini untuk bersungguh-sungguh dan berjanji tidak akan meninggalkan istri dan anaknya, akan tetapi pihak keluarga sang istri tidak mudah percaya dengan ucapannya.

H. Muliani sudah tidak punya apa-apa lagi, uang yang ia kumpulkan dengan kerja keras sudah tidak berbekas yang tinggal hanyalah ilmu dan pengalaman. Berbekal pengalaman masa lampau ia mencoba merintis kembali usaha yang sudah lama ia tinggalkan. Tapi kali ini ia harus memulai usahanya dari nol kembali dengan menjadi buruh penambang emas di sekitar desa kelahirannya. Dengan sisa semangat yang masih ada ia tetap gigih dalam berkerja guna meyakinkan keluarganya. Tapi hasilnya tidak seperti apa yang diharapkan. pihak kelurga istrinya tetap tidak mau menerima kehadirannya begitu saja tanpa ada bukti keseriusan dalam dirinya.

Berjuang tanpa mengenal garis *finis* inilah salah satu sifatnya untuk meyakinkan keluarga istrinya. Sampai akhirnya keberadaannya diakui juga

dalam keluarganya. Dan kini ia sudah bisa bersama kembali dengan istrinya dan berkumpul bersama lagi dengan anaknya yang sudah lama tidak ia peluk.

Ternyata mengokohkan kehidupan keluarga lebih sulit dari pada memulai kehidupan dalam berumah tangga, hal inilah yang dialami oleh H. Muliani. Selama berkumpul dengan keluarganya, ia masih belum mempunyai pekerjaan yang tetap dan masih berusaha untuk memperbaiki sikapnya terhadap keluarganya.

Orang jaman dahulu berkata kalau orang cerdas belajar dari kesalahan orang lain dan orang pintar belajar dari kesalahannya sendiri serta orang bodoh tidak mau pernah belajar. Ia tidak ingin kesalahan yang baru menimpa keluarganya terulang kembali, semaksimal mungkin ia selalu hadir di tengah-tengah keluarganya.

Akhirnya ia berkerja mencari batang di desa Ranatau Pulut untuk di jual kembali ke Kuala Pembuang. Tapi apa daya kini ia sudah tidak mempunyai uang yang cukup untuk modal membeli batang di sana. Akhirnya ia meminta kepada istrinya untuk dipinjamkan uang dari mertuanya. Melihat keseriusan H. Muliani pihak keluarga dari istrinya akhirnya dengan ikhlas meminjamkan uang kepadanya guna menjalankan usahanya.

H. Muliani memang seorang pekerja keras, setiap hari selama berada di Rantau Pulut ia selalu bekerja mencari batang dan tidak pernah mengenal

kata lelah. Sungguh luar biasa kerja kerasnya hanya dalam waktu 2 tahun ia sudah bisa mengembalikan uang yang ia pinjam dari mertuanya.

Menjalankan sebuah usaha tidaklah selalu seperti apa yang kita harapkan selalu lancar tanpa ada hambatan. Ini juga yang dialami H. Muliani dimana pada waktu itu usaha batang macet karena maraknya isu *illegal logging* yang dilarang oleh pemerintah. Akan tetapi ia tidak kehabisan akal, ia tidak putus asa dan tetap optimis. Ia terus berpikir untuk mencoba beralih pekerjaan dengan modal yang sudah ia kumpulkan selama menjadi pembeli batang guna menyambung hidup keluarganya. Sehingga akhirnya ia memulai usahanya lagi dengan membuka usaha toko bahan bangunan, berawal dari toko bangunan ini usahanya menjadi terus berkembang hingga akhirnya ia dapat menambah usahanya dengan membuka usaha batako. Dan karena usahanya bergerak di bidang bahan bangunan akhirnya ia juga menjadi seorang kontraktor yang memiliki kontrak bekerjasama dengan pihak perusahaan, pemerintah maupun perorangan untuk membuat bangunan-bangunan permanen.

b. Usaha-Usaha yang di Miliki H. Muliani

Adapun aset-aset usaha yang dimiliki H. Muliani sebagai berikut:

1) Toko bahan bangunan

Tahun 2003, H. Muliani mulai kembali merintis usaha dengan membuka toko bahan bangunan yang bernama Insan Mulia, H. Muliani

memilih membuka usaha toko bahan bangunan karena ia memang sudah mempunyai pengalaman dalam menjual bahan-bahan bangunan, jadi ia mencoba usaha yang bergerak di bidang bahan bangunan dengan membuka toko bahan bangunan.

(a) Modal awal toko bahan bangunan

Modal awal yang digunakan Rp 30.000.000, modal itu di dapatnya dari hasil usaha yang telah ia dapatkan sebelumnya. Awal mula toko ini dibuka masih mengontrak. Tetapi karena ketekunan dan keseriusannya dalam menjalankan usahanya, semakin lama toko yang dimilikinya semakin maju, sehingga toko yang awalnya dikontrak kini sudah menjadi miliknya, dan terbukti bahwa toko bahan bangunan milik H. Muliani lebih laris dari pada toko pesaingnya karena selain pelayanannya yang ramah, pengantaran barang yang cepat dan semua bahan-bahan bangunan lengkap diJual di toko bahan bangunan milik H. Muliani, dengan demikian apa yang dibutuhkan konsumen bisa terpenuhi. Sehingga banyak orang ingin membeli bahan-bahan bangunan datang ke toko milik H. Muliani. Toko ini mulai buka dari jam 06.30 sampai 16.30.

(b) Karyawan toko bahan bangunan

H. Muliani menugaskan satu orang karyawan kepercayaannya yaitu Pak Rani, untuk mengatur keuangan toko, berupa pengeluaran dan pemasukan toko yang nantinya tiap minggu akan dikontrol oleh H. Muliani. Serta dua orang karyawan Herman dan Udin yang di

tugaskan untuk mengantar barang kepada pembeli dan membantu pak Rani di toko bangunan.

(c) Pembayaran gaji Karyawan toko bahan bangunan

Pembayaran gaji karyawan toko bahan bangunan, dilakukan H. Muliani setiap 1 bulan sekali dengan ketentuan sebagai berikut:

Pak Rani digaji sebesar Rp. 2.500.000

Herman digaji sebesar Rp. 1.750.000 dan

Udin digaji sebesar Rp. 1.750.000.

Besarnya gaji yang diberikan H. Muliani kepada karyawan toko bahan bangunan berbeda-beda sesuai tanggung jawab karyawan tersebut yang sudah ditugaskannya.

(d) Pembelian barang toko bahan bangunan

Pembelian barang-barang penjualan toko dilakukan oleh H. Muliani setiap satu bulan sekali. H. Muliani biasanya melakukan pembelian di Banjarmasin, PangkalanBon dan Sampit, kemudian di kirim menggunakan jasa ekspedisi langganannya yang sudah terpercaya dengan biaya satu kali pengiriman sebesar Rp 3.000.000. Pembayaran dalam pembelian barang-barang penjualan toko dilakukan secara tunai tetapi ada terkadang sebagiannya dalam bentuk utang. Pembayaran utangnya biasanya dilakukan H. Muliani pada saat pembelian berikutnya. H. Muliani tidak pernah terlambat dalam

pembayaran utangnya sehingga pihak toko selalu memberikan utang kepadanya.

(e) Pemasaran bahan-bahan bangunan

Konsumen yang membeli alat-alat bangunan di toko H. Muliani kebanyakan masyarakat Pembuang Hulu sendiri, Perusahaan Sawit dan masyarakat di sekitar Pembuang Hulu. Pembelian di toko milik H. Muliani bisa dipesan melalui telepon, yang nantinya barang tersebut akan diantar ke konsumen, atau bisa juga langsung membeli ke toko.

(f) Pendapatan toko bahan bangunan

Pendapatan toko bahan bangunan milik H. Muliani dalam dua bulan terakhir:

Tabel 1

Pendapatan toko bahan bangunan H. Muliani

Bulan	Pendapatan
November 2012	Rp 465.000.000
Desember 2012	Rp 509.000.000

Berdasarkan tabel pendapatan toko bahan bangunan tersebut, maka dapat dilihat bahwa terdapat peningkatan pendapatan.

2) Usaha batako

Tahun 2008, H. Muliani menambah usahanya lagi dengan membuka usaha batako yang terletak tidak jauh dari toko bangunannya

tepatnya di Jl. Bakri Entong. Usaha batako ini diberi nama Mitra Mulia Batako. H. Muliani memilih untuk menambah usaha batako untuk memperlengkap bahan bangunan yang dijualnya. Usaha batako milik H. Muliani mulai buka dari jam 06.30 sampai 16.30. Usaha Batako Milik H. Muliani ini mencetak batako ekspres dan gorong-gorong. Dalam sehari usaha batako ini bisa mencetak 3000 biji batako ekspres. Batako tidak dicetak setiap hari tapi dilihat dari jumlah batako yang masih ada, apabila masih banyak yang belum terjual, maka tidak dilakukan pencetakan.

(a) Modal awal usaha batako

Modal awal yang di keluarkan H. Muliani untuk membuka usaha batako sebesar Rp 10.000.000, modal ini ia dapatkan dari hasil usaha toko bangunan.

(b) Tenaga kerja usaha batako

Usaha batako ini juga tidak ditangani langsung oleh H. Muliani, tetapi ia serahkan kepada adik iparnya untuk mengawasi para pekerja yang mencetak batako, meskipun setiap harinya H. Muliani datang ke lokasi usaha batako miliknya untuk melihat usahanya. Usaha batako milik H. Muliani memiliki 14 orang tenaga kerja.

(c) Sistem pembayaran tenaga kerja usaha batako

Pembayaran gaji karyawan batako di lakukan H. Muliani per setengah bulan sekali. Besarnya gaji yang diterima masing-masing karyawan tergantung berapa banyak ia mencetak batako selama kerja,

Satu biji batako dibayar Rp 300 dan satu biji gorong-gorong dibayar Rp 15.000.

(d) Pemasaran batako

Batako milik H. Muliani ini ruang lingkup pemasarannya sudah sampai ke luar desa Pembuang Hulu, ke proyek-proyek dan pembuatan bangunan-bangunan. Bahkan usaha batako milik H. Muliani ini terkenal nomor satu di desa Pembuang Hulu.

(e) Pendapatan usaha batako

Penjualan batako H. Muliani per bulan \pm 20.000 biji dan penjualan gorong-gorong per bulan \pm 20 biji. Harga batako ekspres Rp 1.650/biji dan harga satu gorong-gorong Rp 150.000.

Jadi, pendapatan batako H. Muliani per bulan dapat dihitung sebagai berikut:

Batako ekspres 20.000 biji x Rp 1.650 = Rp 33.000.000

Gorong-gorong 20 biji x Rp 150.000 = Rp 3.000.000

————— +

Pendapatan batako perbulan = Rp 36.000.000

3) Kontraktor

Selain memiliki toko bangunan dan usaha batako, H. Muliani juga ikut terlibat dalam usaha proyek bangunan permanen. H. Muliani bertindak sebagai pihak kedua, yaitu sebagai penerima kerja yang

bersedia melaksanakan pekerjaan bangunan permanen. Setelah pihak pertama menyiapkan lokasi penerimaan barang, maka H. Muliani (pihak kedua) wajib memulai pekerjaan sebagaimana tertanggal yang sudah ditetapkan di dalam Surat Perjanjian Kerja (SPK).

H. Muliani menyediakan bahan material dan para pekerja sampai proyek ini selesai. H. Muliani dalam menyelesaikan setiap proyek yang ditanganinya selalu menghasilkan sesuai dengan yang diharapkan oleh pihak yang memintanya dalam pembuatan proyek tersebut. Sehingga, banyak tawaran untuk membuat bangunan permanen baik dari pihak pemerintah, perusahaan maupun perorangan. Nilai satu proyek yang dijalankan H. Muliani bisa mencapai 1 milyar dengan jumlah pekerja 14 orang. Masing-masing pekerja di gaji perbulan sebesar Rp 2.500.000. Keuntungan bersih yang di dapat H. Muliani jika nilai satu proyeknya satu milyar mencapai Rp 70.000.000.

4) Usaha Lainnya

(a) Kebun Sawit

H. Muliani juga memiliki kebun sawit seluas lima hektar yang ia buka pada tahun 2008. Bibit sawit ia beli dari seorang pembibit sawit yang berasal dari Sumatra. H. Muliani menugaskan satu orang untuk memelihara kebun sawitnya dan setiap tiga bulan sekali kebun sawit miliknya ini di beri pupuk. Pupuk yang biasa di gunakan untuk memupuk sawit berupa pupuk urea, npk, kcl dan organik. Sekarang H.

Muliani sudah bisa memanen sawitnya setiap setengah bulan sekali sebanyak 3 ton, harga 1 kg sawit Rp 1.000.

Jadi, pendapatan per bulan kebun sawit H. Muliani sebagai berikut:

$$2 \times 3 \text{ ton}/3000 \text{ kg} = 6 \text{ ton}/6000 \text{ kg per bulan}$$

$$6000 \text{ kg} \times \text{Rp } 1.000 = 6.000.000 \text{ per bulan.}$$

(b) Kerjasama dengan perusahaan sawit

H. Muliani memiliki usaha kerja sama dengan dua perusahaan sawit yaitu perusahaan sawit “ Sinar Mas” dan perusahaan sawit “Sawit Mas”.

Bentuk kerjasama antara H. Muliani dengan dua perusahaan ini hanya pada pengangkutan buah sawit. H. Muliani menyediakan truck beserta sopirnya yang nantinya akan mengangkut buah sawit yang sudah panen dari dua perusahaan tersebut. Setiap bulannya H. Muliani mendapatkan pembayaran dari dua perusahaan tersebut sebesar Rp 20.000.000.

d. Kendala Usaha

Masalah yang dihadapi H. Muliani dalam usaha toko bahan bangunan seperti adanya tunggakan kewajiban pembayaran utang dari para konsumen sehingga menghambat pemasukannya. Kendala usaha batako kurangnya

karyawan, terkadang tidak tersedianya bahan baku untuk mencetak batako karena stok persediaan terkadang habis seperti semen dan pasir. Untuk mengatasi kekurangan bahan baku tersebut H. Muliani memperbayak langganan tempat pembeliannya. Sedangkan kendala usaha sebagai seorang kontraktor seperti kurangnya modal, sulitnya mencari bahan bangunan yang diminta pihak yang ingin minta buat bangunan permanen. Tetapi H. Muliani selalu berusaha memenuhi keinginan pihak yang memintanya dalam pembuatan proyek tersebut meskipun ia harus membelinya keluar daerah kalimantan seperti Surabaya, Semarang, Yogyakarta dan Jakarta.

e. Filosofi Tentang Kerja

Menurut H. Muliani selama seseorang bisa bekerja lebih baik ia memanfaatkan waktunya untuk bekerja. Dari hasil bekerja, uang yang didapat bisa disimpan dan diinvestasikan untuk keperluan masa depan. Karena tidak selamanya seseorang bisa bekerja, seperti saat ia sakit maka tidak akan bisa bekerja. jadi hasil kerja yang diperoleh pada saat seseorang masih bekerja bisa digunakan saat ia tidak bekerja lagi.¹

Hasil kerja yang didapat selain diinvestasikan untuk kehidupan dunia kita juga harus menyisihkan untuk investasi di akhirat. Biasanya H. Muliani secara rutin mengeluarkan zakat, infaq dan shadakah (ZIS) yang biasa di bagikan kepada masyarakat yang kurang mampu di sekitar tempat

¹ Wawancara pribadi dengan H. Muliani pada Kamis 25 Februari 2013

tinggalnya. Ia beranggapan dengan mengeluarkan ZIS dapat membersihkan hartanya dan untuk berbagi rezeki kepada orang yang tidak mampu.

Menurut H. Muliani memulai usaha itu dari hal-hal yang paling kecil sesuai dengan kemampuan kita, dan juga harus berani menanggung segala risiko, baik itu risiko kerugian atau bangkrut. Karena di dalam berbisnis itu hanya ada dua pilihan yaitu untung atau rugi dan di dalam berusaha harus ada rencana ke depan yang dibuat, karena rencana yang sudah dibuat tersebut akan dijadikan sebagai pedoman dalam melangkah ke depan. Dan sebagai pengusaha harus memiliki sikap yang tidak mudah putus asa atas segala kegagalan yang dialami. karena kegagalan itu merupakan sukses yang tertunda. Dengan demikian, H. Muliani selalu berusaha bertindak untuk lebih baik dari sebelumnya.²

Menurut H. Muliani untuk menjadi seorang pengusaha kita perlu belajar dari pengalaman-pengalaman yang telah lalu, karena pengalaman adalah guru yang paling mulia dan susah untuk dilupakan. Dan apapun pekerjaan kita selain semangat kerja yang gigih kita juga harus mengutamakan sifat jujur.³

Berdasarkan filosofi tentang kerja menurut H. Muliani, berarti ia termasuk orang yang pekerja keras karena selama ia bisa bekerja akan terus bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, untuk masa depannya dan

² *Ibid*

³ *Ibid*

keluarganya. Hasil yang didapat dari kerja juga disisihkan setiap tahunnya untuk mengeluarkan ZIS.

H. Muliani juga memiliki sifat inisiatif yang mana ia mampu menciptakan suatu peluang usaha yang menurutnya mampu mendapatkan keuntungan, itu berarti ia juga termasuk orang yang memiliki keberanian menghadapi risiko itu dibuktikannya dengan kemampuannya dalam membuka usaha-usahanya sekarang.

H. Muliani sangat menjunjung tinggi kejujuran dalam segala aktivitasnya, ia tidak pernah menipu ataupun merugikan orang lain. karena kejujuran merupakan sarana yang dapat memperbaiki kinerja usahanya sebagaimana Allah SWT telah menganjurkan kepada semua umat manusia pada umumnya, dan kepada para pembisnis pada khususnya untuk berlaku jujur. Karena sifat jujur yang dimilikinya ia banyak disenangi oleh orang-orang yang mengenalnya terutama rekan-rekan bisnisnya.

Sebagai seorang pemimpin yang memiliki karyawan. Ia sangat memperhatikan kesejahteraan karyawannya seperti membayar gaji tepat pada waktunya, membuatkan rumah bagi karyawannya yang belum memiliki tempat tinggal dan ia juga membelikan kendaraan secara kontan terlebih dahulu bagi karyawannya yang membutuhkan, kemudian gaji dari karyawan tersebut nantinya di sisihkan setiap bulannya untuk membayar kendaraan tersebut kepadanya.

f. Rencana Ke Depan H. Muliani

H. Muliani ke depannya ingin meneruskan usaha yang sudah ada, dan juga ingin membuka perkebunan sawit seluas 40 hektar. Apabila rencananya ini sudah terlaksana, maka selanjutnya H. Muliani ingin membangun yayasan yatim piatu dan merawat anak-anak yatim, serta memberangkatkan orang haji dan umroh. hal ini memang sudah diniatkannya sewaktu ia berangkat haji ke tanah suci mekah.⁴

B. Analisis

Sejauh penelitian yang penulis lakukan, H. Muliani memang seorang pengusaha yang berhasil bahkan juga bisa dikatakan sukses, ia memiliki usaha-usaha yang bergerak di bidang bahan bangunan. Ia dulunya memang berasal dari keluarga yang tidak mampu bahkan tidak berpendidikan tinggi. Namun karena tekad dan sikap kerja keras yang dimilikinya sejak kecil serta pengalaman hidup yang pernah ia jalani, membawanya hingga sekarang bisa menjadi seorang pengusaha yang bisa dikatakan berhasil dalam usahanya karena dapat mengembangkan usahanya sehingga terus menambah jumlah aset yang dimilikinya, dan sekarang ia bukanlah lagi tergolong orang miskin sehingga dapat mengeluarkan ZIS dan bisa berhaji.

Penulis melihat bahwa H. Muliani dapat dikatakan pengusaha yang berhasil karena ia termasuk orang yang pekerja keras, optimis, suka memberi, berani mengambil risiko, selalu berusaha untuk menjadi yang lebih baik,

⁴ Wawancara Pribadi dengan H. Muliani 27 Februari 2013

membina hubungan baik dengan orang lain dan kreatif yaitu mampu menciptakan peluang usaha. Ia termasuk orang yang tidak pernah puas dengan apa yang didapatnya, ia selalu berusaha membuka usaha-usaha yang menurutnya bisa menghasilkan keuntungan, sehingga ia sekarang memiliki banyak usaha yang terus menambah penghasilannya.

H. Muliani dapat menggunakan dan mengembangkan uang dari hasil kerja kerasnya untuk membuka usaha, terlihat dari tahun 2003, ia membuka usaha toko bahan bangunan meskipun pada awal mulanya tokonya masih mengontrak. Tetapi semakin lama usahanya ini semakin berkembang dan akhirnya toko yang awalnya dikontrak sudah menjadi miliknya dan sekarang sudah memiliki beberapa orang karyawan. Berawal dari toko bangunan miliknya ini hingga akhirnya pada tahun 2008, ia dapat menambah usahanya dengan membuka usaha batako dari hasil pendapatan toko bahan bangunan tersebut. Sehingga dengan membuka usaha batako menambah kelengkapan bahan-bahan bangunan yang di jualnya.

Kelengkapan alat-alat bangunan yang di jualnya menjadikan banyak para konsumen yang datang untuk membeli bahan-bahan bangunan, karena sangat memudahkan konsumen untuk mendapatkan bahan bangunan yang diperlukan tanpa harus mencari ke toko bahan bangunan yang lain, selain memudahkan konsumen mendapatkan barang yang diinginkan, barang tersebut bisa langsung di antar ke tempat tujuan dengan fasilitas yang diberikan H. Muliani seperti pick up dan truk. Karyawan yang mengantarkan bahan-bahan bangunan kepada

para konsumen yang minta barangnya langsung diantar ke tempat tinggalnya dengan mengambil upah atas jasa pengantaran yang diberikan.

Transaksi jual beli yang dilakukan juga atas dasar suka sama suka. sebagaimana hadis Nabi yang berbunyi:

عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدَنِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ : سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه ابن ماجه)⁵

Artinya: *Dari Daud Ibn Salih al-Madani dari ayahnya, katanya: saya mendengar Abi Said al-Khudri berkata: Rasulullah Saw bersabda: Sesungguhnya jual beli itu adalah suka sama suka diantara kamu. (HR. Ibnu Majah)*

Bahan-bahan bangunan yang dijual di toko bangunan H. Muliani di beli setiap 1 bulan sekali, terkadang dalam pembelian tersebut ada dalam bentuk utang, yang kemudian akan di bayar pada saat pembelian bulan berikutnya. Pembayaran utang atas pembelian barang-barang toko tersebut di lakukan H. Muliani tepat pada waktu yang telah di tentukan. Itu berarti H. Muliani tidak pernah berbuat zalim kepada orang yang sudah bersedia memberikannya utang, karena ia tidak pernah menunda pembayaran utangnya. karena pembayaran utang oleh orang yang mampu membayarnya termasuk perbuatan zalim. Sebagaimana hadis berikut:

⁵ Abu Abdillah Ibn Yazid Al-Qazwini, *Sunan Ibnu Ma>jah*, (Mesir: Isa Sabil Halaby wa Syirkah, t.th), Jilid 2, h. 737.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ : أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ

Artinya: *Bersumber dari Abu Hurairah, sesungguhnya Rasulullah saw pernah bersabda: “ penundaan pembayaran utang oleh orang kaya adalah perbuatan zalim.*⁶

Menurut H. Muliani dalam penjualan di toko bangunan dan batako ada saja konsumen yang tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar hutang, namun ada juga konsumen yang jujur dan tepat waktu dalam pembayaran hutangnya.

Bagi para konsumen yang tidak membayar hutangnya, H. Muliani tidak akan memberikan utang lagi, itu dilakukanya untuk menghindari risiko kerugian, dan bagi konsumen yang selalu membayar hutangnya tepat waktu, maka H. Muliani dengan senang hati memberikan keringanan pembayaran kepadanya apabila memang belum mampu membayar utangnya tanpa memberikan tambahan pembayaran. Di sini penulis melihat bahwa H. Muliani tidak mengambil riba dari pinjaman yang diberikannya dan ia selalu memberikan tenggang waktu kepada orang yang kesulitan sebagaimana firman Allah dalam surah Al-Baqarah [2] ayat 280:

Artinya: *Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah*

tanggung sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian

⁶ Adib Bisri Musthofa, *Terjemah S{hahih Muslim*, (Semarang: CV Asy Syifa, 1993), h. 80.

atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.

(QS. Al-Baqarah/2: 280)

Usaha-usaha H. Muliani sangat berkembang pesat sehingga dapat membantu dalam meningkatkan kehidupan ekonomi keluarganya, seperti berangkat haji dengan seluruh anggota keluarganya. Selain berdampak pada perekonomian keluarga juga dapat dirasakan oleh tetangga, kerabat serta semua karyawannya. Karena dengan usaha-usaha yang dimilikinya tersebut ia juga dapat membantu orang yang membutuhkan kerja dengan mempekerjakan orang tersebut pada usaha-usaha yang dimilikinya. Dan sekarang H. Muliani sudah dapat mempekerjakan 32 orang yang membantunya dalam usaha-usaha yang dimilikinya.

H. Muliani juga langsung terlibat dalam usaha pembuatan bangunan permanen, ia menerima kontrak kerjasama dengan pihak perusahaan, pemerintah bahkan perorangan untuk menyelesaikan bangunan permanen tersebut sampai selesai. Ia melakukan usaha ini karena secara langsung melibatkan toko bangunan dan usaha batako miliknya. Jadi dengan ikut menjadi seorang kontraktor Ia bisa langsung menyalurkan bahan-bahan bangunan yang di jualnya dengan mengambil bahan-bahan yang sudah tersedia di toko bangunan miliknya untuk diperlukan dalam pembuatan bangunan permanen tersebut. Sedangkan apabila ada bahan bangunan yang sulit di dapat maka ia akan melakukan pembelian di luar daerah kalimantan seperti Surabaya, Semarang, Yogyakarta dan Jakarta. Dan sebelum melakukan penawaran harga proyek untuk menghindari risiko kerugian H. Muliani terlebih

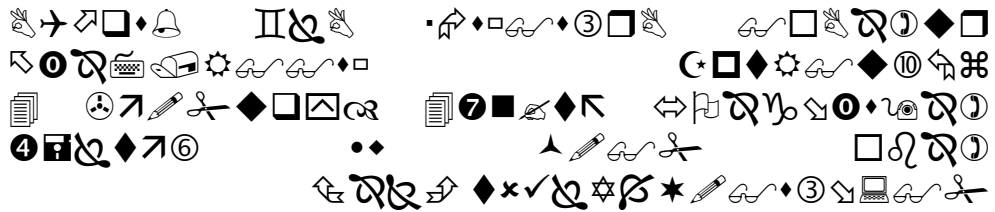
dahulu melakukan survei harga-harga bahan bangunan yang nantinya akan digunakan dalam pembuatan proyek tersebut. Apabila H. Muliani kekurangan modal dalam membangun proyek tersebut maka ia melakukan peminjaman kepada bank.

H. Muliani dalam menyelesaikan setiap proyek yang ditanganinya selalu menghasilkan sesuai dengan yang diharapkan oleh pihak yang memintanya dalam pembuatan proyek tersebut. Karena hasil proyek yang ditangani H. Muliani selalu bagus, Sehingga banyak tawaran untuk membuat bangunan permanen baik dari pihak pemerintah, perusahaan maupun perorangan.

Bekerja merupakan perbuatan yang sangat mulia dalam ajaran Islam, Rasulullah saw memberikan pelajaran yang menarik tentang pentingnya bekerja. Dalam Islam bekerja bukan hanya sekedar memenuhi kebutuhan perut, tetapi juga untuk memelihara harga diri dan martabat kemanusiaan yang seharusnya dijunjung tinggi, karenanya bekerja dalam Islam menempati posisi yang amat mulia. Islam sangat menghargai orang yang bekerja dengan tangannya sendiri.

Menurut hasil penelitian yang saya temukan di lapangan H. Muliani tidak melakukan perbuatan yang dilarang dalam ajaran Islam pada aktivitas usahanya, ia selalu berusaha menjadi pengusaha yang jujur, bertanggung jawab atas segala pekerjaan yang dilakukannya, tidak pernah menipu atau pun merugikan kepada semua rekan kerjanya seperti pihak-pihak yang memberikan kontrak kerja kepadanya. Oleh sebab itu H. Muliani banyak disukai oleh orang-

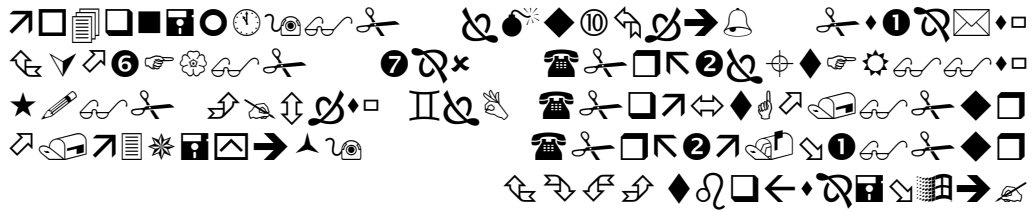
orang yang mengenalnya sehingga ia memiliki banyak rekan kerja. Hal ini sesuai dengan firman Allah, dalam surah Al-Anfal [8] ayat 58 yang berbunyi:



Artinya: *Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalikanlah Perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat. (QS. Al-Anfal/8:58).*

H. Muliani juga memiliki perkebunan sawit untuk usaha jangka panjangnya. Ia memanfaatkan lahan kosong yang dimilikinya untuk di tanami sawit. Ia membuka perkebunan sawit karena di sekitar tempat tinggalnya banyak berdiri perusahaan-perusahaan kelapa sawit dan itu mempermudah dalam penjualan hasil kebunnya apabila sudah panen. Selain memiliki perkebunan sawit ia juga memiliki kontrak kerjasama dengan perusahaan sawit dalam bentuk kontrak pengangkutan hasil buah sawit. Dalam kerjasama tersebut H. Muliani menyediakan truk beserta sopirnya yang nantinya setiap bulan akan mengangkut hasil buah sawit dari perusahaan tersebut.

H. Muliani melakukan aktivitas usahanya berdasarkan aturan ekonomi Islam, ia tidak pernah meninggalkan ibadah shalat meskipun sibuk dengan usahanya. karena ia tidak hanya mementingkan kehidupan dunia tetapi juga untuk kepentingan akhirat. Sebagaimana firman Allah Swt dalam surah Al-Jumu'ah [62] ayat 10:



Artinya: *Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.* (QS. Al-Jumu'ah/62: 10)

Ayat tersebut memberikan pengertian agar mencari kelebihan karunia Allah dilakukan setelah melakukan ibadah shalat dan dalam pengertian tidak mengesampingkan untuk tujuan keuntungan yang hakiki yaitu keuntungan yang dijanjikan Allah.

H. Muliani setiap tahunnya mengeluarkan zakat kepada orang yang tidak mampu di sekitar tempat tinggalnya. Selain itu juga ia bersedekah kepada orang-orang yang tidak mampu. Kegiatan ini ia lakukan dengan maksud untuk membersihkan hartanya dan untuk berbagi rezeki kepada orang yang tidak mampu. Dari tahun ke tahun penghasilan H. Muliani terus meningkat, karena ia menggunakan hartanya di jalan Allah, sehingga Allah memberikan rezeki yang berlimpah dan hidupnya penuh berkah kepada orang yang pemurah.

H. Muliani dalam setiap usahanya menggunakan jasa beberapa orang untuk membantunya dalam penjualan toko bangunan, proses pembuatan batako dan penyelesaian bangunan permanen. Karena menggunakan jasa orang lain, maka H. Muliani memberikan upah kepada mereka. Dalam pembayaran upah terdapat dua cara yang di pakai oleh H. Muliani. Yang pertama dengan cara pembayaran upah 1 kali pada setiap bulan dengan upah tetap yang di berikan

kepada karyawan toko bangunan dan karyawan proyek. Cara yang ke 2 adalah dengan cara perhitungan hasil kerja, upah tersebut di bayar setengah bulan sekali yang diberikan kepada tenaga kerja batako.

H. Muliani juga selalu melaksanakan kewajibannya sebagai pemimpin yaitu dalam melakukan pembayaran upah karyawannya sesuai dengan perjanjian yang di sepakati, dan besarnya upah yang diberikan H. Muliani kepada karyawannya berbeda-beda sesuai dengan tanggung jawab dan hasil kerjanya. H. Muliani juga membuatkan tempat tinggal di sekitar usaha batako miliknya untuk karyawan batako yang belum memiliki tempat tinggal. Dari sinilah dapat kita lihat bahwa H. Muliani memiliki jiwa sosial yang tinggi, ia selalu membantu orang yang kesusahan.

H. Muliani juga memiliki rencana untuk membangun yayasan yatim piatu dan merawat anak-anak yatim, serta memberangkatkan orang haji dan umroh. Dari rencana H. Muliani tersebut berarti ia tidak hanya menggunakan penghasilan yang didapatnya untuk kesenangannya saja, tetapi berusaha untuk membagikan rezeki yang sudah ia dapatkan tersebut kepada orang-orang yang tidak mampu.