

**STRATEGI RESILIENSI UMKM BERBASIS SYARIAH  
PASCA COVID-19 DI KABUPATEN LOMBOK TENGAH**



**Oleh:**

**NURHALIZA**  
**190501168**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
2023**

**STRATEGI RESILIENSI UMKM BERBASIS SYARIAH  
PASCA COVID-19 DI KABUPATEN LOMBOK TENGAH**

**Skripsi**

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram  
untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar Sarjana  
Ekonomi**



**Oleh :**

**NURHALIZA**

**190501168**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
2023**



## PERSETUJUAN BIMBINGAN

Skripsi oleh: Nurhaliza, NIM: 190501168 dengan judul "Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah" telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: 30 Mei 2023

Pembimbing I



Dr. H. Muslihun, M.Ag  
NIP: 197412312001121005

Pembimbing II



Kharisma Rindang, Scjani, M.E  
NIP: 199306012019032014

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 30 Mei 2023

Hal: Ujian Skripsi

Yang Terhormat

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
di Mataram

*Assalamu 'alaikum, Wr. Wb*

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama Mahasiswa/ : Nurhaliza

NIM : 190501168

Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Judul : Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di *munaqasyah*-kan.

*Wassalamu 'alaikum, Wr. Wb*

Pembimbing I



Dr. H. Muslihun, M.Ag  
NIP.197412312001121005

Pembimbing II



Kharisma Rindang Sejati, M.E  
NIP.199306012019032014



### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurhaliza

NIM : 190501168

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/ karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah ditentukan oleh lembaga.

Mataram, 30 Mei 2023 \_\_\_\_\_

Saya yang menyatakan,



Nurhaliza

**PENGESAHAN**

Skripsi oleh: Nurhaliza, NIM: 190501168 dengan judul "Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah" telah dipertahankan di depan dewan penguji jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal 30 Mei 2023

Dewan Penguji

Dr. H Muslihun, M.Ag  
(Ketua Sidang/ Pemb I)




Kharisma Rindang Sejati, M.E  
(Sekretaris Sidang/ Pemb II)



Muhammad Johari, M.S.I  
(Penguji I)



Lalu Suprawan, M.E.I  
(Penguji II)



Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam





## **MOTTO**

*“ janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil( tidak benar ), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu”.*

## **PERSEMBAHAN**

*“Rasa syukur tercurahkan kepada Allah Swt Atas ridhonya sehingga skripsinya dapat diSelesaikan. Skripsi ini saya persembahkan Kepada orang yang paling berharga dalam hidup saya, ibuku Hj. Saudah dan Bapaku H. Anwar dan juga keluarga ku yang telah mensupport selama ini, keluargaku menjadi Alasan untuk tetap semangat samapai detik ini,terimakasih atas doa, dukungan dan kasih Sayang, pengorbanan yang tak hentinya diberikan “*

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala syukur atas limpahan rahmat Allah SWT yang telah mengizinkan penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dalam keadaan sehat wal afiat. Tidak lupa juga atas ribuan Sholawat semoga tetap teriringkan kepada kekasih-Nya yakni Rasulullah SAW sebagai suri teladan bagi ummat akhir zaman. Skripsi ini berjudul “ **Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah** “

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari bantuan segala pihak, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Masnun, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Mataram.
2. Bapak Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Dr. Baiq El Badriati, M.E.I selaku Wakil Dekan I sekaligus dosen Wali, Bapak Dr. Khairul hamim, M.A selaku Wakil Dekan II dan Bapak Dr. Muhammad Yusup, M.Si selaku Wakil Dekan III.
4. Ibu Dr. Zulfawati, M.A selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Dosen Pembimbing I, Dr. H. Muslihun, M.Ag dan Ibu Kharisma Rindang Sejati, M.Eselaku Dosen Pembimbing II
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan materi perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram.
6. Seluruh Staff Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran dalam menyusun skripsi ini baik secara langsung Maupun tidak langsung. Semoga kebaikan kalian semua dapat balasan Terbaik dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa isi skripsi ini jauh dari kata sempurna, tapi Selaku manusia yang masih dalam proses pembelajaran, penulis sangat berharap tulisan ini bermanfaat bagi pembaca dan sebagai referensi untuk Penelitian kedepannya.

Semoga skripsi ini dapat menghantarkan penulis agar bisa menjadi Pribadi hebat kedepannya. Aamiin

Mataram, \_\_\_\_\_

Penulis

Nurhaliza

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN LOGO .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERSETUJUAN BIMBINGAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING .....</b>	<b>v</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>	<b>vi</b>
<b>PENGESAHAN DEWAN PENGUJI.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian.....	7
E. Telaah Pustaka .....	7
F. Kerangka Teori .....	13
1. UMKM Berbasis Syariah .....	13
2. Ekonomi Syariah .....	18
3. Etika Bisnis Islam .....	20
4. Etika Bisnis pada Masa Rasulullah SAW .....	23
5. Resiliensi .....	27
G. Metode Penelitian .....	31
1. Lokasi Penelitian.....	31
2. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian.....	32

3. Sumber Data.....	32
4. Instrumen Penelitian.....	33
5. Teknik Pengumpulan Data.....	33
6. Teknik Analisis Data.....	36
7. Uji Keabsahan Data.....	38
H. Sistematika Pembahasan .....	42
<b>BAB II PAPARAN DAN TEMUAN .....</b>	<b>44</b>
A. Deskripsi Umum Lokasi Penelitian .....	44
1. Profil dan Sejarah Singkat Kabupaten Lombok Tengah.....	44
2. Visi Misi Kabupaten Lombok Tengah.....	47
3. Letak Geografis .....	48
B. Jumlah Data UMKM Tahun 2021 .....	49
C. Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 .....	49
<b>BAB III PEMBAHASAN.....</b>	<b>61</b>
A. Kendala dari strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 .....	62
B. Strategi Resiliensi dalam Etika Bisnis .....	64
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran .....	67

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Jumlah data Penambahan UMKM baru yang berlabel halal

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Peta Kabupaten Lombok Tengah

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Kabupaten Lombok Tengah



# **STRATEGI RESILIENSI UMKM BERBASIS SYARIAH PASCA COVID-19 DI KABUPATEN LOMBOK TENGAH**

**Oleh**

**Nurhaliza**

**190501168**

## **ABSTRAK**

*Resiliensi* merupakan sebuah proses kebangkitan diri dari masalah yang dihadapi dengan cara menemukan solusi sehingga mampu memecahkan masalah dan mempunyai perencanaan tujuan dan masa depan yang ingin dicapai. Tujuan dilakukan Penelitian ini untuk mengkaji bagaimana strategi *Resiliensi* UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi ketahanan para pelaku UMKM Berbasis Syariah dalam mempertahankan usahanya pasca Covid-19. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, adapun sumber data yang digunakan, yaitu observasi, wawancara, dan teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian menyatakan bahwa strategi beresiliensi yang digunakan dalam mempertahankan usahanya dilakukan dengan cara membentuk karakteristik resiliensi, yaitu Insight, Kemandirian, Relation, Inisiatif, Kreativitas, dan Moralitas. Dengan menerapkan karakteristik Resiliensi ini dapat membuat para pelaku UMKM bisa mempertahankan usahanya. Selain itu juga para pelaku UMKM dapat mengurangi angka pengangguran dan mengetahui bagaimana etika bisnis yang dilakukan dalam berusaha dengan menerapkan prinsip-prinsip hukum. dan etika bisnis islam memiliki 2 pengertian yaitu, pertama etika sebagai moralitas dan etika sebagai refleksi kritis dan rasional adapun sistem ekonomi syariah mengutamakan aspek hukum dan etika, yakni adanya kewajiban menerapkan prinsip-prinsip hukum dan etika bisnis yang islami, antara lain prinsip ibadah (*al-Tauhid*), persamaan, (*al-Musawat*), kebebasan (*al-Huriyat*),

keadilan (*al-'Adl*), tolong- menolong (*al-Ta'awun*), dan toleransi (*al- Tasamuh*).  
Sedangkan kendala dari strategi resiliensi yang dilakukan para pelaku UMKM

Kata kunci: UMKM, Etika Bisnis Islam, Resiliensi

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A.Latar Belakang

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) adalah sektor perekonomian mikro yang berhubungan langsung pada praktik perekonomian masyarakat, utamanya masyarakat dalam skala perekonomian menengah kebawah, yang dimana UMKM termasuk yang terdampak paling buruk akibat pandemi COVID-19, karena banyak pelaku usaha menutup usaha sementara waktu dikarenakan adanya ketidakstabilan konsumsi masyarakat yang dibatasi dan lebih jauh dari adanya kendala arus kas.<sup>1</sup> UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha yang sudah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro<sup>2</sup>. Menurut Pitter Abdullah Redjalam selaku Director Riset CORE atau *Center of Reform on Economics* mengutarakan bahwa dengan kondisi resesi yang menjadi kebiasaan baru seluruh Negara yang terdampak Covid-19 yang menjadikan beda antara Negara yang satu dengan Negara lain, yaitu terletak pada kedalaman dan kecepatan Negara tersebut pulih. Melihat banyaknya UMKM yang tersebar di seluruh penjuru di Indonesia menjadi salah satu pendorong dalam melakukan pemulihan ekonomi. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2020 jumlah UMKM di Indonesia yang tersebar di seluruh Indonesia mencapai 64 juta UMKM dan menjadi 99,9 persen usaha yang bergerak dalam menopang perekonomian.<sup>3</sup>

Sedangkan UMKM berbasis syariah merupakan kegiatan perekonomian produktif masyarakat yang berskala mikro, kecil, dan menengah yang dikelola secara komersil dan memenuhi ketentuan persyaratan yang ditentukan pada pengelolaannya berdasarkan prinsip syariah Islam, yang dimana dalam usaha tersebut tidak melanggar hal-hal yang dilarang dalam Islam seperti *gharar*, *riba*, dan *maisir*. UMKM syariah juga ditandai dengan produk usahanya yang sudah bersertifikat halal dari

---

<sup>1</sup> Moh. Musfiq Arifqi , “Pemulihan Perekonomian Indonesia Melalui Digitalisasi UMKM Berbasis Syariah di Masa Pandemi Covid-19”, (Jurnal *Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Islam*, Vol, 3 Nomor, 2 (2021), hlm, 3.

<sup>2</sup> UU No 20 Tahun 2008

<sup>3</sup> Arin Ramadhiani Soleha,” Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional,” ( Jurnal *Ekonomi dan Bisnis, Fakultas Ekonomi, LPPM Universitas Teuku Umar*, Vol,6. No, 2. 2020) hlm, 2.

MUI dan pembiayaannya juga dengan pola syariah yang ditandai dengan bergabungnya UMKM dalam wadah koperasi syariah.<sup>4</sup>

Adapun jumlah data UMKM yang ada di Lombok Tengah, pada tahun 2022 sebesar 38,765 pelaku UMKM yang tersebar di seluruh Kabupaten Lombok Tengah yang dimana UMKM yang berlabel halal berjumlah 188 UMKM yang dimana pendapatan sebelum Covid-19 selalu mengalami peningkatan, seperti produksi dan pesanan yang semakin meningkat sedangkan pasca Covid-19 pendapatan atau income belum stabil. UMKM yang paling banyak diusahakan, yaitu tentang kerajinan dan agro atau makanan dan minuman, klaster kerajinan sebesar 2.006 dan klaster olahan agro makanan dan minuman sebesar 4.326. yang semua UMKM berpatokan atau mengacu pada PP No 7 Tahun 2021 tentang “kemudahan, perlindungan dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah yang merupakan aturan turunan dari UU Cipta Kerja” Menetapkan bahwa Semua UMKM yang tersebar termasuk dalam kategori usaha mikro, karena tidak ada usaha UMKM yang berpendapatan 1 Miliar Tahun.

**Tabel gambar 1.1 jumlah data penambahan UMKM baru yang berlabel halal**

No	Tahun	Jumlah
1	2018	61
2	2019	71
3	2020	11
4	2021	35
5	2022	3
6	2023	7
<b>Jumlah</b>		<b>188</b>

Adapun penambahan UMKM baru yang berlabel halal dari tahun 2018-2023 mengalami penurunan, karena untuk membuat usaha tersebut memiliki label halal harus melalui proses yang lama, panjang dan juga prosesnya yang diperketat, yaitu pertama harus ke PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dilanjutkan ke Diks untuk mendapatkan No PIRT. Kemudian mengajukan label halal ke MUI dan kemudian dilanjutkan ke BPOM untuk mendapatkan izin edar usaha.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Nurlaila, Dkk, “Pengembangan UMKM Kuliner Berbasis Syariah (Studi Kasus di Sumatera Barat), (Jurnal Islam, Vol, 8. No, 3. 2022), hlm.2.

<sup>5</sup> Dinas Koperasi dan UKM, “Jumlah Data UMKM Berdasarkan Jenisnya di Kabupaten Lombok Tengah” dalam <https://data.ntbprov.go.id>, diakses tanggal 25 November 2022, pukul 17.30.

Adapun potensi produk UMKM di Lombok Tengah didukung oleh sumber daya alam (SDA) dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang tersedia untuk menjadikan produk unggulan yang memiliki karakteristik dan keunikan yang bernilai tinggi sebagai produk kreatif dan inovatif, penuh dengan inspirasi dan filosofi yang harus tetap dijaga dan dikembangkan agar memiliki daya saing yang secara kompetitif dan komparatif. Dengan keberadaan UMKM sebagai pendukung Destinasi Pariwisata Super Prioritas (DPSK) KEK Mandalika dengan mengembangkan 7 produk unggulan diantaranya:

1. UMKM Klaster kerajinan tenun
2. UMKM klaster kerajinan rotan dan ketak
3. UMKM klaster kerajinan gerabah
4. UMKM klaster kerajinan bambu atau lampion
5. UMKM klaster kerajinan meubel
6. UMKM klaster kerajinan perak
7. UMKM klaster olahan Agro<sup>6</sup>

Peningkatan kinerja bisnis dapat dilakukan melalui berbagai strategi yang dilakukan di antaranya, yaitu inovasi produk, pengelolaan keuangan, penguasaan skill pemasaran dan kemampuan kepemimpinan bisnis. Dengan adanya penerapan teknologi digital dalam suatu bisnis sangat berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM, yaitu UMKM mampu menggunakan internet, dengan adanya internet dapat meningkatkan kekuatan bisnis tumbuh lebih tinggi dibandingkan yang dijalankan secara Tradisional. UMKM yang terintegrasi dengan teknologi digital lebih mampu bertahan dimasa krisis, contohnya pada masa pandemi Covid-19 mulai menyebar secara massif dan membuat resesi di beberapa Negara termasuk Indonesia, sebagian UMKM mengubah model bisnis mereka, yaitu dengan menciptakan layanan jasa *online* atau mengubah cara pengiriman produk. Dengan adanya sistem digital terbukti mampu mempertahankan bahkan mampu meningkatkan kinerja di masa pandemi dibanding yang tidak menggunakan sistem digital.<sup>7</sup>

UMKM klaster olahan agro makanan dan minuman sebelum Covid-19, yaitu pelaku usaha memiliki keinovatifan yang masih rendah, seperti bersikap tidak adaptif, tidak mau membuat perubahan pada bisnisnya, rendahnya variabilitas, dan melakukan konsep *business as usual*. Setelah mengalami

---

<sup>6</sup> UU No 20 Tahun 2008. Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

<sup>7</sup>Tri Hanifawati, Ratna Sari Listyaningrum, "Peningkatan Kinerja UMKM Selama Pandemi Covid-19 Melalui Penerapan Inovasi Produk dan Pemasaran Online", ( Jurnal *Warta LPM*, Vol.24, No. 3, 2021 ), hlm. 2.

pandemi Covid-19 keinovatifan para pelaku usaha meningkat, karena para pelaku usaha sangat memperhatikan orientasi konsumen seperti konsumen yang takut keluar rumah untuk belanja dalam menerapkan hidup sehat. Karena jika kita memperhatikan keadaan konsumen maka pelaku UMKM memikirkan ide baru yang bisa diterapkan agar usahanya tetap berjalan, membuat dan memproduksi produk baru yang cocok dengan kondisi pandemic Covid-19 dan *New Normal* serta melakukan tindakan inovatif pada layanan, yaitu dengan berjualan secara online dan melakukan *marketing* secara online juga. Keadaan pelaku UMKM pasca Covid-19, yaitu melakukan *sharing economy* bagi konsumen yang takut keluar rumah untuk belanja guna menerapkan hidup sehat, karena jika memperhatikan keadaan konsumen maka pelaku UMKM memikirkan ide-ide baru yang bisa diterapkan agar usahanya tetap berjalan, membuat dan memproduksi produk baru yang cocok dengan kondisi pandemic Covid-19 dan *New Normal* serta melakukan tindakan inovatif pada layanan, yaitu dengan berjualan dan *marketing* secara online.<sup>8</sup>

Pandemi Covid-19 yang terjadi berdampak terhadap sektor ekonomi yang menurut *International Monetary Fund* (IMF) memprediksi ekonomi global tumbuh minus 3%. Di Indonesia juga memiliki dampak yang cukup signifikan termasuk salah satunya pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) pada tahun 2018 terdapat 64.194.057 UMKM yang ada di Indonesia. UMKM dalam hal ini kurang memiliki ketahanan dan fleksibilitas dalam menghadapi pandemi dikarenakan beberapa hal terkait dengan tingkat digitalisasi yang rendah, kesulitan dalam mengakses teknologi dan kurangnya pemahaman tentang strategi bertahan dalam bisnis. UMKM juga dituntut untuk mampu bertahan dan mampu menyesuaikan diri dengan keadaan yang ada karena bisnis yang mampu bertahan dalam situasi adalah bisnis yang responsif terhadap perkembangan dan perubahan zaman. Pada saat ini para pelaku UMKM dituntut untuk mampu menyalurkan produk secara sungguh-sungguh melalui pemasaran produk dengan menggunakan *digital marketing* dan memanfaatkan media sosial untuk menjangkau konsumen secara langsung dan menekan biaya promosi. *Digital marketing* merupakan pemasaran yang dilakukan menggunakan akses internet, memanfaatkan sosial

---

<sup>8</sup> Daviani Letcia Moedjiono, "Analisis Faktor Keinovatifan Pelaku Usaha (UKM) Makanan dan Minuman di Surabaya Pada Situasi Sebelum dan Saat Adanya Pandemi Covid-19," (*Jurnal Agora*, Vol. 9, No. 1 2021), hlm. 2.

media maupun perangkat digital lainnya. Dengan memanfaatkan *digital marketing* mampu membantu para pelaku usaha dalam mempromosikan, memasarkan produk dan jasa mereka dan mampu juga memperluas pasar baru yang sebelumnya terbatas, dengan adanya digital marketing sangat berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan produk UMKM.<sup>9</sup>

Kemampuan bertahan disebut juga sebagai *Resiliensi* yang digunakan untuk menghadapi masa sulit. Menurut Mitroff, *resiliensi* organisasi merupakan Bergeraknya target secara berkelanjutan dan memerlukan penyesuaian diri dan realibilitas yang tinggi. Dengan melakukan penguatan *resiliensi*, terbentuklah kemampuan mengelola beragam tantangan disrupsi sehingga mampu memberikan kontribusi terhadap kinerja organisasi selama menjalankan bisnis dalam kondisi normal, maupun dalam kondisi krisis. Jadi komponen *resiliensi* adalah dasar untuk membangun keberlanjutan UMKM sebagai jalur atau pilar pembangunan ekonomis nasional.<sup>10</sup>

Dalam merespon krisis global akibat Covid-19, pelaku UMKM harus mempunyai strategi dalam manajemen krisis, strategi sangat penting atau esensial karena dapat membantu UMKM dalam memahami bagaimana bisnis merespon adanya perubahan yang drastis. Secara teoritis, strategi adaptasi ini memanifestasi tingkat *resiliensi* UMKM agar mampu mengatasi berbagai kendala dalam situasi ketidakpastian. Dalam konteks bisnis, *resiliensi* adalah kapasitas dan kapabilitas wirausahawan untuk tetap bertahan dan beradaptasi sehingga mampu tumbuh dan berkembang dimasa penuh gejolak.<sup>11</sup>

*Resiliensi* adalah kemampuan seseorang untuk menyesuaikan diri terhadap masalah yang dihadapi dengan cara menemukan solusi sehingga mampu memecahkan masalah, dan mempunyai perencanaan tujuan dan masa depan yang ingin dicapai. Menurut Wolin dan Wolin, karakteristik *resiliensi* yang pertama, *insight* adalah kemampuan untuk memahami diri sendiri dan orang lain sehingga individu bisa menyesuaikan dengan kondisinya. yang kedua, *kemandirian* adalah kemampuan dalam menjaga emosional dan fisik

---

<sup>9</sup> Wan Laura Hardilawati, “Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19”, (Jurnal *Akuntansi dan Ekonomika*, Vol. 10 No.1 2020), hlm. 2.

<sup>10</sup> Anggun Putri Aminatul Musrichah, dkk *Paradise Jurnal Paradigma’s Essay* (Yogyakarta: Mirra Buana Media 2021), hlm.91.

<sup>11</sup> Ikval Suardi dan Agus Eko Nugroho, “Memperkuat Resilensi dan Kemampuan Adaptasi UMKM untuk Percepatan Pemulihan Ekonomi Pasca Covid-19”, (Jurnal, *Pusat Riset Ekonomi, Badan Riset Inovasi Nasional (BRIN)* Vol.1 No. 2 2021), hlm. 2.

dari sumber masalah. Yang ketiga, *hubungan* adalah kemampuan menjalin hubungan yang baik dan saling mendukung.<sup>12</sup>

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “ **Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah**”

#### **A. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas permasalahan yang ditarik dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi *resiliensi* UMKM berbasis syariah pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah?
2. Apa saja kendala dari strategi *resiliensi* UMKM berbasis syariah pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah?

#### **B. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

##### 1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukan penelitian ini sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi *resiliensi* UMKM berbasis syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah.
- b. Untuk mengetahui apa saja kendala dari strategi *resiliensi* UMKM berbasis syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah

##### 2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik itu bersifat teoritis maupun praktis sebagai berikut:

###### a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah khazanah Ilmu Pengetahuan pada umumnya dan khususnya mengenai UMKM yang berbasis syariah di Kabupaten Lombok Tengah.

###### b. Manfaat Praktis

- 1) Manfaat praktis bagi peneliti, yaitu menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman bagi peneliti dalam masalah yang dihadapi secara nyata.
- 2) Manfaat praktis bagi masyarakat yaitu, dapat mengetahui bahwa UMKM hal yang paling dapat memberikan penghasilan yang lebih cepat.

#### **C. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian**

---

<sup>12</sup> Dewi Amaliah Nafiati dan Endang Sri Mulyani, “Resiliensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid-19”, (Jurnal *Utilitas* Vol.6, No.2 tahun 2020), hlm. 3-4.



#### 1. Ruang Lingkup Penelitian

Fokus penelitian ini adalah bagaimana strategi resiliensi UMKM dan apa saja kendala yang dihadapi para pelaku UMKM dalam melakukan strategi resiliensi Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah. Ruang lingkup ini dimaksudkan supaya tidak keluar dari alur pokok pembahasan, sehingga tujuan penelitian ini mencapai sasaran yang tepat. Namun demikian, dimungkinkan untuk membahas hal lain mengetahui pembahasan yang dibahas masih relevan dengan alur pembahasan yang diangkat.

#### 2. Setting Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Lombok Tengah dan para pelaku UMKM yang ada di Lombok Tengah karena dengan tempat ini saya bisa menggali lebih detail bagaimana dan apa kendala dari strategi resiliensi UMKM di Lombok Tengah.

### **D. Telaah Pustaka**

Telaah pustaka adalah penelusuran terhadap karya-karya terdahulu yang terkait untuk menghindari duplikasi, plagiasi, serta menjamin keaslian dan keabsahan penelitian yang dilakukan atau sebagai pedoman penelitian lebih lanjut dari penelitian yang sudah ada. Di samping itu, untuk menyusun kerangka teori, diharapkan peneliti mendapatkan data yang valid dan untuk menjadikan legalitas peneliti.

1. Skripsi yang ditulis oleh Danu Ega Haryanto berjudul “Resiliensi UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Pasar Kita Pamulung” Jurusan Kesejahteraan Sosial, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta<sup>13</sup> fokus penelitian ini membahas tentang resiliensi UMKM pada masa pandemi Covid-19. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Adapun hasil penelitian adalah dampak yang terjadi akibat dari Covid-19 dan bagaimana cara para UMKM melakukan resiliensi pada masa Covid-19. Adapun indikator yang dibahas peneliti ini yaitu membahas tentang UMKM yang bergerak di bidang kuliner atau makanan dan minuman, dan tempat fokus penelitian ini di Kelurahan Pamulung Barat, yaitu pasar kita pamulung, Pasar Pamulung ini bukan tempat yang menyediakan bahan pokok tetapi tempat berkumpulnya para UMKM, yang dimana Pasar

---

<sup>13</sup> Danu Ega Haryanto, “Resiliensi UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Pasar Kita Pamulung”, (*Skripsi* Jurusan Kesejahteraan Sosial, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullahie Jakarta, 2021).

Pamulang ini didominasi oleh kedai kopi, café dan berbagai macam jenis makanan dan minuman.

Kelebihan dari skripsi yang ditulis oleh Dnau Ega Haryanto, yaitu lebih detail membahas tentang apa dampak dan bagaimana cara bertahan para pelaku UMKM pada masa Covid-19 dan lebih banyak membahas tentang UMKM yang bergerak dibidang makanan dan minuman, sedangkan kekurangan dari penelitiannya, yaitu tidak menyebutkan berapa jumlah UMKM yang ada di pasar kita pamulang.

2. Skripsi yang ditulis oleh Delvira Yuda, berjudul, “Analisis Tingkat Pengetahuan Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Terhadap *Financial Technology (Fintech)* Syariah di Kota Pekanbaru”Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Riau Pekanbaru, Pekanbaru 2021.<sup>14</sup>

Fokus penelitian diatas adalah penulis lebih cenderung membahas bagaimana pengetahuan pelaku UMKM terhadap *Financial Technology (Fintech)* yang dimana *fintech* ini menyediakan jasa keuangan. Sehingga pelaku UMKM tidak sulit dalam melakukan pembayaran, investasi, transfer peminjaman uang dan sebagainya. Pembahasan tentang UMKM pada peneliti ini adalah membahas tentang UMKM secara umum dikarenakan titik fokusnya pada bagaimana tingkat pengetahuan masyarakat terhadap layanan teknologi yang berbasis syariah bahkan layanan layanan *Fintech* berbasis syariah masih asing terdengar di masyarakat awam.

Kelebihan dari skripsi yang ditulis oleh Delvira yuda, yaitu lebih membahas tentang *Fintech* secara keseluruhan yang dari syariah sampai yang konvensional dan juga menyebutkan berapa jumlah yang menggunakan *Fintech* berbasis syariah yang ada di Indonesia. Sedangkan kekurangan dari penelitiannya, yaitu kurang membahas tentang UMKM yang sudah menggunakan *Fintech*.

3. Skripsi yang ditulis oleh Linda Fransiska yang berjudul, “Peran Perbankan Syariah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid-19 (studi kasus pada BSI Kota

---

<sup>14</sup> Delvira Yuda, berjudul, “Analisis Tingkat Pengetahuan Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Terhadap *Financial Technology (Fintech)* Syariah di Kota Pekanbaru” (*Skripsi* Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau Pekanbaru,2021.

Bengkulu)”, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Bengkulu 2021.<sup>15</sup>

Fokus penelitian di atas adalah penulis lebih detail membahas tentang bagaimana peran perbankan syariah dalam melakukan pembiayaan terhadap UMKM pada masa pandemi Covid-19, lembaga keuangan syariah membantu dalam keperluan modal kerja dengan prinsip pembiayaan bagi hasil yang menekankan pola hubungan kemitraan antara pihak bank dan nasabah. Prinsip bagi hasil yang digunakan dalam prakteknya adalah akad dan yang banyak digunakan adalah akad *mudharabah* dan *musyarakah* dan juga membahas bagaimana dampak Covid-19 terhadap UMKM.

Kelebihan skripsi yang ditulis Linda Fransiska, yaitu lebih menjelaskan tentang para pelaku UMKM yang dibiayai oleh perbankan syariah pada masa Covid-19. Sedangkan kekurangan dari penelitiannya, yaitu tidak menyebutkan berapa jumlah pelaku UMKM yang dibiayai oleh perbankan syariah yang ada di Bengkulu.

4. Jurnal yang ditulis Dewi Amaliah Nafiati dan Endang Sri Mulyani, “Resiliensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid-19”.<sup>16</sup>

Fokus penelitian di atas adalah bagaimana strategi para UMKM agar dapat beresiliensi di tengah krisis Pandemi Covid-19, yaitu dengan memanfaatkan teknologi dan komunikasi berbasis internet atau biasa disebut dengan daring atau online. Memang masih banyak yang belum banyak yang terbiasa menggunakan model marketing secara *online (e-commerce)*, tetapi dengan situasi seperti pandemi sistem *online* menjadi salah satu kekuatan UMKM agar produknya banyak terserap oleh masyarakat. Para pelaku UMKM juga dapat memanfaatkan platform *marketplace* yang banyak disediakan internet seperti shoopee, lazada, toko pedia dan masih banyak lainnya. Dan bagaimana kebijakan pemerintah dalam menghadapi krisis Pandemi Covid-19, yaitu dengan pemerintah mempersiapkan dua skema bantuan bagi para pelaku UMKM. Adapun skema bantuan bagi UMKM diberikan melalui mekanisme

---

<sup>15</sup> Linda Fransiska, “Peran Perbankan Syariah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid-19 ( Studi kasus pada BSI Kota Bengkulu)”, (*Skripsi* Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Bengkulu 2021).

<sup>16</sup> Dewi Amaliah Nafiati dan Endang Sri Mulyani, “Resiliensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid-19”, (*Jurnal Utilitas* Vol.6, No.2 tahun 2020).

moneter bagi UMKM yang masih dapat bertahan di tengah krisis Pandemi Covid-19 dan bantuan sosial bagi UMKM yang sudah tidak mampu melaksanakan kegiatan penjualan. Pemerintah juga memberikan bantuan utama bagi UMKM, yaitu adanya relaksasi kredit, membebaskan pembayaran Bunga dan menstimulasi pembelian produk yang dihasilkan para UMKM.

Kelebihan jurnal yang ditulis Dewi Amaliah Nafiati, yaitu menjelaskan tentang bagaimana berresiliensi pada masa Covid-19 dengan memanfaatkan digital marketing yang telah tersedia. Sedangkan kekurangan dari penelitiannya, yaitu penelitian tidak membahas tentang lebih luas tentang UMKM yang ada.

5. Skripsi yang ditulis Lalu Heri Irawan yang berjudul “Analisis Penggunaan Pembiayaan Murabahah pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pt. MayBank Syariah, Kcp Kebayoran Lama” Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta 2018.<sup>17</sup>

Fokus penelitian diatas adalah PT. MayBank Syariah yaitu program yang didukung oleh pemerintah, yaitu produk pembiayaan dengan program pinjaman modal usaha bagi pelaku UMKM yang diberi nama “Surya IB”. jenis pembiayaan ini diperuntukan kepada pelaku UMKM di Indonesia dengan berbagai kemudahan dimulai dari pengajuan hingga proses verifikasi serta pencairan dana.

Skripsi yang ditulis oleh Lalu heri Irawan, yaitu penelitian lebih fokus pada pembiayaan mudharabah secara luas dalam pembiayaan UMKM guna mendapatkan pinjaman modal dalam system bagi hasil. Sedangkan kekurangan dari penelitiannya, yaitu penelitian tidak menjelaskan tentang UMKM yang berbasis syariah yang mendapatkan pembiayaan dari program PT. MayBank Syariah yang ada di Kebayoran Lama.

## **E. Kerangka Teori**

### **1. UMKM Berbasis Syariah**

#### **a. Pengertian UMKM**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan

---

<sup>17</sup> Lalu Heri Irawan yang berjudul, “Analisis Penggunaan Pembiayaan Murabahah pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pt. MayBank Syariah, Kcp Kebayoran Lama”, ( *Skripsi* Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta 2018).

bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1). Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta Rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2). Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar rupiah.
- 3). Usaha yang berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar.
- 4). Berbentuk badan usaha yang dimiliki perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, termasuk koperasi.

Menurut Undang-undang No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah adalah suatu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:
  1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00
- b) Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:
  1. Memiliki kekayaan paling banyak Rp50.000.000,00 samapi dengan paling banyak Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00
- c) Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:
  1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  2. Memiliki penghasilan penjualan tahunan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00.

Adapun menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memaparkan bahwa batasan usaha mikro, kecil dan menengah adalah:

- 1) Usaha mikro, yaitu usaha yang memiliki pekerja kurang dari 5 orang, termasuk tambahan anggota keluarga yang tidak dibayar.
- 2) Usaha kecil, yaitu usaha yang memiliki pekerja 5 sampai 19 orang.
- 3) Usaha menengah, yaitu usaha yang memiliki pekerja 19 sampai 99 orang.

Sedangkan menurut Bank Indonesia menjelaskan usaha mikro, kecil dan menengah sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro (SK. Direktur BI No.31/24/Kep/DER tanggal 5 Mei 1998). Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin, yang dimiliki oleh keluarga lokal dan teknologi sederhana, dan lapangan usaha mudah untuk exit dan entry
- 2) Usaha kecil. Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 sampai paling banyak Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan tempat bangunan usaha atau mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00
- 3) Usaha menengah (SK Dir.BI No.30/45/Dir/Uk tgl 5 Jan 1997). Omzet tahunan < 3 milyar asset=Rp5 milyar untuk sektor industry asset=Rp600 juta di luar tanah dan bangunan untuk sektor *non industry manufacturing*.

Menurut peraturan menteri keuangan RI No. 12/PMK.06/2005 tanggal 14 Februari 2005 pengertian usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perseorangan Warga Negara Indonesia (WNI), secara individu atau tergabung dalam koperasi dan memiliki hasil penjualan secara individu paling banyak Rp100.000.000,00 pertahun.<sup>18</sup>

b. Pengertian UMKM Berbasis Syariah

UMKM berbasis syariah adalah kegiatan perekonomian produktif masyarakat yang berskala mikro, kecil dan menengah yang dikelola secara komersil dan memenuhi ketentuan persyaratan yang ditentukan pada

---

<sup>18</sup> Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah Lebih Dekat*, ( Sidoarjo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020) hlm. 1-4.

pengelolaannya berdasarkan prinsip syariah Islam, yang dimana dalam usaha tersebut tidak melanggar hal-hal yang dilarang dalam Islam seperti *gharar*, *riba* dan *maisyir*.

Mengingat sertifikasi halal menjadi otoritas pemerintah, maka standar halal yang digunakan ke depan harus menggunakan Standar Nasional Indonesia (SNI). Karena diperlukan penerapan standar halal, yaitu SNI 9900. Standar ini berlaku untuk semua kategori, yaitu industry pengolahan (pangan, obat, kosmetik), Rumah Potong Hewan (RPH), proses produksi, catering, restoran, industry jasa (distributor, *warehouse*, transportasi, perhotelan), dan barang gunaan. SNI 99001 akan menjadi acuan dan prinsip dalam menerapkan sistem manajemen mutu halal dalam memberikan jaminan produk atau jasa yang dihasilkan oleh suatu organisasi agar terjamin kehalalannya. . Disisi lain perkembangan produk halal di Indonesia terus berkembang dan meningkat karena bukan hanya dari makanan halal, tapi produk ini sudah merambah ke fashion, asuransi, dan produk jual-beli lainnya, dan menjadikan Indonesia sebagai pusat halal dunia yang telah dirancangan sejak tahun 2012. Dibuktikan dengan peresmian prasasti pusat halal dunia di LPPOM MUI yang dilakukan Menko perekonomian. Untuk mengimbangi Negara lain dalam hal memproduksi makanan halal, peran UMKM syariah sangat besar selain untuk meningkatkan industry halal di Indonesia. UMKM juga dapat menciptakan lapangan kerja terbanyak sehingga mampu memberikan kontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja. Potensi pasar produk halal dalam negeri sangat besar. Apalagi saat ini industry berbasis syariah termasuk di dalamnya produk halal mengalami perkembangan yang pesat di tengah kecenderungan keagamaan masyarakat Indonesia yang semakin meningkat.<sup>19</sup>

### 3. Ekonomi Syariah

Dalam membahas persefektif ekonomi Islam, ada satu titik awal yang benar- benar harus diperhatikan, yaitu ekonomi dalam Islam itu sesungguhnya bermuara kepada akidah Islam, yang bersumber dari syariatnya. Sedangkan dari sisi lain adalah Al-Qur'an al- Karim dan As-Sunnah Nabawiyah yang berbahasa arab. Oleh karena itu, berbagai terminology dan substansi ekonomi yang sudah ada, haruslah dibentuk dan disesuaikan terlebih dahulu dalam kerangka Islami. Atau dengan kata lain, harus digunakan kata dan kalimat dalam bingkai lughawi. Adapun

---

<sup>19</sup>Tati Handayani dan Pusporini, Membangun UMKM Syariah di Industri Halal, (Yogyakarta: Cv Budi Utama, Januari 2021), hlm, 3-5

prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam, yaitu Islam sebagai agama Allah yang mengatur kehidupan manusia baik di dunia maupun di akhirat. Perekonomian adalah bagian dari kehidupan manusia, yang bersumber dari Al-Qur'an dan As-Sunnah yang menjadi pedoman dalam menjalani kehidupan. Ekonomi Islam secara mendasar berbeda dengan sistem ekonomi yang lain baik dalam hal tujuan, bentuk dan coraknya. Sistem tersebut berupaya memecahkan masalah ekonomi manusia dengan cara menempuh jalan tengah antara pola yang ekstrem, yaitu kapitalis dan komunis. Sederhananya ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadits yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia baik di Dunia maupun di akhirat (al-falah).<sup>20</sup> Ada 3 karakteristik Ekonomi Islam, yaitu:

- a. Meluruskan kekeliruan pandangan yang menilai ekonomi kapitalis (memberikan penghargaan terhadap prinsip hak milik) dan sosialis (memberikan penghargaan terhadap persamaan dan keadilan) tidak bertentangan dengan metode ekonomi Islam.
- b. Membantu para ekonomi muslim yang telah berkecimpung dalam teori ekonomi konvensional dalam memahami ekonomi Islam.
- c. Membantu para peminat studi fikih muamalah dalam melakukan studi perbandingan antara ekonomi Islam dan ekonomi konvensional.<sup>21</sup>

#### 4. Etika Bisnis Islam

Etika memiliki dua pengertian, yaitu *pertama* etika sebagaimana moralitas, berisikan moral dan norma-norma konkret yang menjadi pedoman dan pegangan hidup manusia dalam seluruh kehidupan. *Kedua*, etika sebagai refleksi kritis dan rasional. Etika membantu individu dalam bertindak secara bebas tetapi dapat dipertanggungjawabkan. Penggabungan etika dan bisnis dapat berartimemaksakan norma-norma agama bagi dunia bisnis, memasang kode etik profesi, merevisi system dan hukum ekonomi, meningkatkan keterampilan memenuhi tuntutan-tuntutan etika pihak-pihak luar untuk mencari aman, dan sebagainya. Bisnis yang beretika adalah bisnis yang mempunyai komitmen ketulusan dalam menjaga kontrak sosial yang sudah berjalan, karena kontrak sosial merupakan janji yang harus ditepati. Etika bisnis mengatur aspek hukum

---

<sup>20</sup> Nurul Huda, dan Dkk, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teroretis*, (Jakarta:Kencana 2008), hlm 1-3

<sup>21</sup> Ibid 5-6



kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harga. Oleh karena itu etika bisnis syariah adalah:

- a. Menolak monopoli
- b. Menolak eksploitas
- c. Menolak diskriminasi
- d. Menuntut keseimbangan antara hak dan kewajiban
- e. Terhindar dari usaha tidak sehat.<sup>22</sup>

Menurut Yusuf Qardhawi, Islam mempunyai etika dalam berdagang (berbisnis) yaitu :

1. Menegakkan larangan memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
2. Bersikap benar, amanah, dan jujur.
3. Menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga
4. Menerapkan kasih sayang dan mengharamkan monopoli
5. Menegakkan toleransi dan persaudaraan.
6. Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat<sup>23</sup>.

Adapun sistem ekonomi syariah mengutamakan aspek hukum dan etika, yakni adanya kewajiban menerapkan prinsip-prinsip hukum dan etika bisnis yang Islami, antara lain prinsip ibadah (*al-tauhid*), persamaan (*al-musawat*), kebebasan (*al-hurriyat*), keadilan (*al-'adl*), tolong-menolong (*al-ta'awun*), dan toleransi (*al-tasamuh*). Prinsip-prinsip tersebut merupakan pijakan dasar dalam sistem ekonomi syariah, sedangkan etika bisnis, yaitu mengatur aspek hukum kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta, yakni menolak monopoli, eksploitasi dan diskriminasi serta menuntut keseimbangan antara hak dan kewajiban.

Salah satu kajian penting dalam Islam adalah persoalan etika bisnis. Pengertian etika adalah *a code or set of principles which people live* (kaidah atau seperangkat prinsip yang mengatur hidup manusia). Etika adalah bagian dari filsafat yang membahas secara rasional dan kritis tentang nilai, norma atau moralitas. Dengan demikian, etika berbeda dengan norma, dimana Etika adalah refleksi kritis dan penjelasan rasional mengapa sesuatu itu baik dan buruk. Sedangkan norma adalah suatu

---

<sup>22</sup> Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, ( Jakarta: Kencana,2014), hlm 26

<sup>23</sup> Ibid 27.

pranata dan nilai mengenai baik dan buruk. Salah satu kajian etika yang amat populer memasuki abad 21 di melinium ketiga ini adalah etika bisnis.

Etika ekonomi Islam, sebagaimana dikemukakan oleh para ahli ekonomi Islam adalah suatu Ilmu yang mempelajari aspek-aspek kemaslahatan dan kemafasadatan dalam kegiatan ekonomi dengan memperhatikan amal perbuatan manusia sejauh mana yang diketahui menurut akal pikiran (*rasio*), dan bimbingan wahyu (*nash*). Etika ekonomi dipandang sama dengan akhlak karena keduanya sama-sama membahas tentang kebaikan dan keburukan pada tingkah laku manusia.<sup>24</sup>

#### 5. Etika Bisnis Pada Masa Rasulullah SAW

Agar kegiatan bisnis berjalan dengan harmonis dan menghasilkan kebaikan dalam kehidupan, maka harus menjadikan bisnis yang baik sesuai dengan nilai-nilai etika. Salah satu sumber rujukan etika dalam bisnis adalah etika yang bersumber dari tokoh teladan agung manusia didunia, yaitu Rasulullah SAW. Karena beliau telah memiliki banyak panduan etika bisnis yaitu sebagai berikut:

*Pertama* kejujuran. Kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis. Rasulullah sangat intens menganjurkan kejujuran dalam aktivitas bisnis. Dalam sabda beliau “ Tidak dibenarkan seorang muslim menjual satu jualan yang mempunyai, kecuali ia menjelaskan aibnya”, ( H.R Al-Quzwani).

*Kedua*, menolong atau memberi manfaat kepada orang lain, kesadaran tentang signifikan sosial kegiatan bisnis. Para Pelaku bisnis menurut islam, tidak hanya sekedar mengejar tentang keuntungan sebanyak-banyaknya, sebagaimana diajarkan oleh bapak ekonomi kapitalisme, Adam Smith tetapi juga berorientasi pada sikap *ta'awun* (menolong orang lain) sebagai implikasi sosial kegiatan bisnis.

*Ketiga*, tidak boleh menipu, takaran, ukuran, dan timbangan yang benar. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar diutamakan. Dalam firman Allah SWT yang berbunyi:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِ ۚ ۱ الَّذِينَ اِكْتَالُوا عَلٰى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۚ ۲ وَاِذَا كَالُوْهُمْ اَوْ وُزَنُوْهُمْ يُخْسِ

Artinya : “ Celakalah bagi orang yang curang, yaitu orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi dan

---

<sup>24</sup> Aris Baidowi, “Etika Bisnis Perspektif Islam”, ( Jurnal *Hukum Islam (JHI)*, Vol.9, No.2 Desember 2011), hlm. 4-5.

apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi” (QS. 83:112).<sup>25</sup>

*Keempat*, tidak boleh menjelekkan bisnis orang lain, agar orang membeli kepadanya. Adapun Sabda Nabi Muhammad SAW “ Janganlah seseorang diantara kalian menjual dengan maksud menjelekkan apa yang dijual oleh orang lain” ( H.R Muttafaq ‘alaih)<sup>26</sup>

*Kelima*, tidak menimbun barang. Ikhtikar adalah menimbun barang ( menumpuk dan menyimpan barang dalam masa tertentu, dengan tujuan agar harganya suatu saat menjadi naik dan keuntungan besar yang diperoleh).

*Keenam*, tidak melakukan monopoli. Salah satu keburukan sistem ekonomi kapitalis ialah melegitimasi monopoli dan oligopli. Contoh sederhananya adalah eksploitasi (penguasaan) individu tertentu hak milik sosial, seperti air, udara serta tanah yang kandungan isinya seperti barang tambang dan mineral.

*Ketujuh*, komoditi bisnis yang dijual adalah barang yang suci dan halal, bukan barang yang haram seperti, babi, anjing, minuman keras dan lain sebagainya. Sebagaimana sabda Rasulullah SAW dalam hadits yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخَنْزِيرِ وَالْأَصْنَا

Artinya : “ Sesungguhnya Allah mengharamkan bisnis miras, bangkai, babi dan patung-patung” ( H.R Jabir).

*Kedelapan*, bisnis yang dilaksanakan bersih dari unsur riba. Yang dimana dijelaskan dalam firman Allah SWT yang berbunyi;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya; “ hai orang-orang yang beriman, tinggalkanlah sisa-sisa riba jika kamu beriman” (QS Al- Baqarah:278).

*Kesembilan*, bisnis dilakukan dengan suka rela, tanpa paksaan.

Dijelaskan dalam firman Allah SWT yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا

أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

---

<sup>25</sup> Sri Nawatami, “Etika Bisnis Dalam Perespektif Islam”, ( Jurnal Fokus Ekonomi (FE), Vol.9 No 1 April 2010), hlm. 5.

<sup>26</sup> Muslimah, “Etika Bisnis Syari’ah”, (Jurnal Manajemen Bisnis Syariah, Vo. 1 1, Edisi 1 Juni 2021) , hlm.16-17.

Artinya; “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan bisnis yang berlaku dengan suka-sama suka diantara kamu” (QS. 4:29).

*Kesepuluh*, membayar upah sebelum kering keringat karyawan. Nabi Muhammad SAW bersabda;

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقٌ

Artinya:”Berikanlah upah kepada karyawan, sebelum kering keringatnya.”

Dalam hadis ini menjelaskan atau mendedikasikan bahwa pembayaran upah tidak boleh ditunda-tunda, karena pembayaran dilakukan sesuai dengan kerja yang dilakukan.<sup>27</sup>

Jadi etika bisnis dalam Islam adalah sejumlah perilaku etis bisnis (Akhlaq *al Islamiyah*) yang dilengkapi dengan nilai-nilai syariah yang mengedepankan halal dan haram. Dalam Islam etika bisnis sudah banyak dibahas dalam berbagai literatur yang sumber utamanya adalah Al-Qur’an dan Sunnah.

Bisnis banyak dipengaruhi oleh situasi dan kondisi ekonomi, melainkan juga oleh perubahan-perubahan sosial, politik, ekonomi dan teknologi serta pergeseran-pergeseran sikap dan cara pandang para stakeholdersnya. Bisnis secara Islam pada dasarnya sama dengan bisnis secara umum yang membedakannya bisnis Islam harus tunduk dan patuh atas dasar ajaran Al- Qur’an, As- Sunnah, Al-Ijma’, dan Qiyas (ijtihad) serta memperhatikan batasan-batasan yang tertuang dalam sumber-sumber tersebut. ada beberapa ayat didalam Al- Qur’an yang berbicara mengenai bisnis, diantaranya: Al- Baqarah (282), An- Nisaa (29), At- Taubah (24), An- Nur (37). Dan dalam bertransaksi secara syariah, ada beberapa prinsip yang harus dipegang yakni : saling ridha (*An Taradhin*), Bebas manipulasi (*Ghoror*), aman atau tidak membahayakan (*Mudharat*), tidak spekulasi (*Maysir*), tidak ada monopoli dan menimbun (*Ihktikar*), bebas riba dan *Halalan Thayyiban*.<sup>28</sup>

## 6. Resiliensi

### a. Pengertian Resiliensi

Resiliensi bisnis (*business resilience*) merupakan suatu kapasitas unit usaha untuk bangkit kembali dari kesulitan dan kegagalan. Bisnis

---

<sup>27</sup> Aris Baidowi, “Etika Bisnis Perspektif Islam”, ( Jurnal *Hukum Islam (JHI)*, Vol.9, No.2 Desember 2011), hlm. 6-8.

<sup>28</sup> Fitri Amalia, “Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil ( Jurnal *FEB UIN SyarifHidayatullah*, Vol 6 No , 2013), hlm. 3-4.

yang mempunyai resiliensi yang tinggi dapat dirincikan dalam tiga tingkatan yaitu:

*Pertama*, perusahaan yang dapat menjamin keberlanjutan bisnisnya meskipun dihantam oleh gelombang ketidakpastian baik yang datang dari sumber internal maupun eksternal. Secara sederhana, meskipun ombak dan badai datang aktivitas bisnis dan produksi tetap dapat dipertahankan pada level wajar dan perusahaan masih mencetak pertumbuhan positif.

*Kedua*, perusahaan mensiasati ketidakpastian dengan menggunakan modal *survival*. Produk dan lingkup usaha tidak berubah meskipun pendapatan hampir tidak bisa menutup pengeluaran. Dalam modal *survival*, fokus usaha diarahkan untuk meminimalkan kerugian yang terjadi. Perusahaan dengan resiliensi yang tinggi dapat melewati periode sulit dan segera berpindah menggunakan modal baru.

*Ketiga*, perusahaan yang mampu melakukan re-orientasi dan pembaharuan bisnis. Dalam menghadapi ketidakpastian ada kalanya perusahaan perlu mengambil langkah revolusioner dengan mengubah arah usaha, memodifikasi model bisnis dan melakukan pembaharuan usaha.<sup>29</sup>

Menurut Bernard resiliensi merupakan sebuah proses kebangkitan diri dari berbagai masalah dan tekanan yang dihadapi seperti kompetensi sosial, keterampilan memecahkan masalah, otonomi dan *sense of purpose*. Sejatinya resiliensi ada pada diri setiap manusia, hanya saja tidak disadari walaupun tau tetapi tidak ingin atau enggan mengembangkan. Hal ini dapat cerminan bahwa, setiap manusia mau belajar dalam menghadapi sebuah masalah, kesulitan dan kegagalan maka individu tersebut dapat mewujudkan resiliensi yang ada dalam dirinya sehingga menjadi individu yang resilien. Adapun karakteristik resiliensi menurut Wolin dan Wolin sebagai berikut:

- 1) *Insight*, suatu kemampuan untuk memahami situasi diri sendiri dan orang lain disekitarnya sehingga dapat menyesuaikan diri dengan keadaan yang dialami
- 2) *Kemandirian*, suatu kemampuan untuk menjaga emosional dan fisik dari sumber masalah.
- 3) *Relation*, kemampuan untuk menjalin hubungan yang baik dan saling mendukung satu sama lain.

---

<sup>29</sup> Wawan Mas'udi dan Poppy S. Winanti, *New Normal Perubahan Sosial Ekonomi dan Politik Akibat Covid-19*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2020), hlm 193-194.

- 4) *Inisiatif*, merupakan rasa tanggung jawab terhadap kondisi kehidupan sendiri dari masalah yang dihadapi.
- 5) *Kreativitas*, merupakan sebuah kemampuan untuk memikirkan jalan alternative dalam menyelesaikan masalah
- 6) *Moralitas*, merupakan sebuah kemampuan dalam mengevaluasi segala hal dan menyusun rencana kedepan untuk mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menyelesaikan masalah.

Adapun factor-faktor yang membentuk resiliensi menurut Grotberg, 1991 antara lain:

- 1) *I Have* (Dukungan Sosial) merupakan dukungan dari lingkungan disekitar dan resiliensi terbentuk karena seorang individu mendapatkan dukungan untuk menyelesaikan suatu masalah.
- 2) *I Am* (kekuatan Pribadi) resiliensi terbentuk dari kekuatan pribadi yang dimiliki setiap individu yang meliputi perasaan, tingkah laku dan kepercayaan diri dalam menyelesaikan suatu masalah.
- 3) *I Can* ( kemampuan untuk melakukan ) resiliensi terbentuk dalam hal-hal yang menjadi keterampilan seorang resilien itu sendiri dalam menyelesaikan masalah.<sup>30</sup>

b. Pembentukan dan Perkembangan Resiliensi

Grotebag menjelaskan proses pembentukan kemampuan resiliensi melalui lima tahap *resilience building blocks* yang dimulai sejak anak berusia dini, yaitu *trust* (usia 1 tahun ), *autonomy* (2-3 tahun), *initiative* (4-5 tahun), *industry* (6-11 tahun), *identity* (usia remaja) dimana setiap individu akan mengembangkan *I Have*, *I Am*, dan *I Can*. Karena itu kelima tahapan di atas dapat disimpulkan antara lain: *Pertama trust*, merupakan tahap *resiliensi* yang paling dasar , *trust* adalah tarit yang mengisyaratkan bahwa individu dapat mempercayai orang lain berkaitan dengan hidup, kebutuhan dan perasaan. *Kedua autonomy* merupakan sebuah tahapan pembentukan *resiliensi* yang menunjukkan kesadaran individu bahwa dirinya terpisah dari orang lain. Dengan kesadaran ini mungkin dapat memahami bahwa individu mendapatkan respon dari lingkungan. *Ketiga initiative*, pada tahap ini individu mulai mengembangkan dan meningkatkan kemampuan untuk menjadi orang yang *resilien* mengembangkan inisiatif dan lain sebagainya. *Keempat industry*, yaitu kemampuan individu dalam meningkatkan kemampuan sosialnya pada tahap ini seorang individu mempunyai keinginan untuk

---

<sup>30</sup> Lely Ika Mariyati, “Resiliensi pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan di Sidoarjo”, ( Jurnal *Unmah Jember* Vol.1. No. 216-231 Tahun 2018), hlm. 6.

sukses dan mendapatkan pengakuan dari sekitarnya. *Kelima indentiy*, merupakan tahap yang sudah mencapai identitas, yaitu dalam mengembangkan kapasitas mental yang tinggi dalam menganalisis dan mencerminkan diri. Adapun metode yang digunakan untuk meningkatkan *resiliensi* dengan tiga tahap diatas tersebut dalam meningkatkan kualitas diri dalam dunia tasawuf yang sering disebut dengan 3-T ( *takhalil, tahalli, dan tajalli* )<sup>31</sup>

## F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan suatu kegiatan ilmiah yang terencana, terstruktur, sistematis, dan memiliki tujuan tertentu baik secara praktis maupun teoritis. dikatakan sebagai “kegiatan ilmiah” karena penelitian dengan aspek Ilmu pengetahuan dan teori. “Terencana” karena penelitian harus direncanakan dengan memperhatikan waktu, dana dan aksesibilitas terhadap tempat dan data. Menurut Sekaran menjelaskan bahwa penelitian sebagai suatu kegiatan yang terorganisir, sistematis, berdasarkan data, yang dilakukan secara kritis, objektif, untuk mendapatkan jawaban atau pemahaman yang lebih mendalam atas suatu masalah.<sup>32</sup> Jadi metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu bertujuan untuk menghasilkan hipotesis dari penelitian di lapangan.

### 1. Lokasi Penelitian

Dalam melakukan penelitian, peneliti memilih tempat penelitian untuk memperoleh informasi yaitu di Kabupaten Lombok Tengah Sejumlah 8 pelaku UMKM berlabel halal, dan kepala bidang UKM Kabupaten Lombok Tengah sebagai informan pendukung.

### 2. Jenis Penelitian dan pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian yang menggunakan metode kualitatif, metode kualitatif sendiri diartikan sebagai suatu proses dimana penelitian dan pemahaman berdasarkan pada metode yang mengharuskan kita menyelidiki suatu masalah dan fenomena manusia.

Menurut Creswell mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu pendekatan untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Gejala sentral tersebut peneliti mewawancarai peserta penelitian dengan mengajukan pertanyaan yang umum ke khusus. Informasi yang disampaikan oleh partisipan kemudian dikumpulkan, dan informasi yang berupa kata-

---

<sup>31</sup> Evita Yuliatul Wahidah, “Resiliensi Perspektif al- Quran”, ( Jurnal *Islam Nusantara*, Vol. 02 No.01 2018) hlm 5-6 dan 13.

<sup>32</sup> J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif* ( Jakarta:Grasindo 2010), hlm 5.

kata atau teks tersebut kemudian dianalisis. Dari data-data itu peneliti membuat interpretasi untuk menangkap arti yang terdalam, kemudian dituangkan dalam bentuk laporan tertulis. Data kualitatif bisa didapatkan dengan teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, mengamati dan menganalisa suatu masalah dan mencari kebenarannya.

### 3. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian yaitu sebagai berikut:

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung, dengan cara peneliti turun langsung kelapangan untuk mewawacara, observasi, dan dokumentasi
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari jurnal, buku maupun skripsi yang berkaitan dengan penelitian.

### 4. Instrumen Penelitian

Instrument atau alat yang digunakan dalam melakukan pengumpulan data, yaitu peneliti sendiri, mengamati, bertanya, mendengar, meminta data dan peneliti harus mendapatkan data dari sumber yang tepat dalam mendapatkan data yang valid.

Untuk mendapatkan data tersebut peneliti terjun langsung, yaitu dengan mendatangi langsung 8 pelaku UMKM yang berlabel halal di Kabupaten Lombok Tengah dan kepala bidang UMKM sebagai informan pendukung dengan melakukan wawancara dengan bantuan alat perekam seperti handphone untuk merekam hasil wawancara.

### 5. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Survey Pustaka

Memperoleh data yang berhubungan dengan permasalahan penelitian baik yang didapat dari jurnal maupun lainnya yang berkaitan dengan resiliensi UMKM berbasis syariah Pasca Covid-19.

#### b. Observasi

Observasi atau pengamatan dapat didefinisikan sebagai “perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala atau sesuatu yang lain.” Adapun observasi ilmiah adalah “perhatian terfokus pada gejala, kejadian atau sesuatu dengan maksud menafsirkan.

Observasi didefinisikan dalam berbagai bentuk yang mempunyai berbagai fungsi sesuai dengan tujuan dan metode penelitian yang digunakan. terkadang penelitian harus mendapatkan sendiri informasi atau data melalui pegamatan terhadap gejala-gejala secara sendiri, atau



melalui pengamatan orang lain yang sudah dilatih peneliti terlebih dahulu untuk tujuan tersebut<sup>33</sup>

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi langsung, yaitu peneliti mendatangi 8 pelaku UMKM yang berlabel halal di Kabupaten Lombok Tengah dan kepala bidang UMKM sebagai informan pendukung guna untuk mengetahui tentang strategi resiliensi seperti apa yang dilakukan para pelaku usaha UMKM dalam bertahan Pasca Covid-19 dan melihat apa saja kendala yang dialami Pasca Covid-19.

c. Wawancara

Wawancara dapat didefinisikan sebagai “interaksi bahasa yang berlangsung antara dua orang atau lebih dalam situasi saling berhadapan salah seorang, yaitu melakukan wawancara untuk meminta informasi kepada orang yang diteliti yang berputar disekitar pendapat dan keyakinan”

Dalam kebanyakan studi yang berhubungan dengan ilmu humaira,. Peneliti dapat menemukan bahwa teknik wawancara pribadi merupakan instrumen yang paling baik dalam memperoleh informasi dalam berbagai hal. Peneliti menyadari pentingnya pendapat dan mendengar perkataan orang lain tentang topik penelitian.<sup>34</sup>

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti dalam melakukan penelitian adalah wawancara terstruktur, yaitu peneliti menggunakan daftar pertanyaan yang sudah tersusun dan terperinci. Wawancara dilakukan untuk melengkapi data tentang strategi resiliensi seperti apa yang dilakukan para pelaku UMKM untuk berkembang Pasca Covid-19, juga dalam mengatasi kendala yang dihadapi dan yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah 8 para pelaku usaha UMKM yang berlabel halal di Kabupaten Lombok Tengah dan kepala Bidang UMKM sebagai informan pendukung.

1. Purposive Sampling

Purposive Sampling merupakan sebuah metode sampling non random sampling dimana periset memastikan pengutipan ilustrasi melalui metode menentukan identitas special yang cocok dengan tujuan riset sehingga diharapkan bisa menanggapi kasus riset.

d. Dokumentasi

---

77. <sup>33</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, ( Jakarta: Rajawali Pers,2015), hlm

<sup>34</sup> *Ibid.*, hlm 50.

Studi dokumentasi, yaitu mengumpulkan data dan dokumen yang diperlukan dalam permasalahan penelitian lalu ditelaah secara intens, sehingga mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu kejadian.<sup>35</sup> Dokumentasi yang akan diambil oleh peneliti, yaitu dalam bentuk catatan, buku dan foto tentang strategi resiliensi seperti apa yang digunakan para pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha berbasis syariah Pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah. Dan dokumentasi yang didapatkan pada penelitian ini berupa dokumen-dokumen terkait jumlah UMKM yang berlabel halal, jumlah UMKM secara keseluruhan dan ada juga UMKM yang dibiayai oleh koperasi sendiri.

#### 6. Teknik Analisis Data

Setelah kebutuhan data terkumpul, hal selanjutnya yang dilakukan adalah analisis data, analisis data adalah langkah untuk mencari dan menata hasil observasi, wawancara guna menambah wawasan peneliti terkait dengan kasus penelitian. Dalam penelitian ini Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Data yang ada dipenelitian ini kemudian dianalisis dengan langkah-langkah penelitian melakukan penjajahan ke lapangan, kemudian melakukan pengumpulan data secara mendalam, dengan cara observasi, wawancara atau dikategorikan sehingga tersusun menjadi suatu rangkaian deskripsi yang sistematis dan matang.

Analisis data dalam penelitian berlangsung bersamaan dengan proses pengumpulan data. Diantaranya adalah melalui tiga tahap model, yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi namun ketiga tahapan tersebut berlangsung secara stimulan<sup>36</sup>.

##### 1) Redukasi Data

Redukasi data adalah bagian dari analisis data yang merupakan bentuk analisis seperti, penajaman, penggolongan, pengarah dan pengorganisasian data secara rinci sehingga dapat ditarik dan diverifikasi kesimpulannya sesuai dengan tujuan penelitian.

##### 2) Penyajian Data

Penyajian data yaitu kegiatan membuat laporan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, sehingga mudah untuk dipahami sesuai dengan tujuan penelitian.

##### 3) Kesimpulan

---

<sup>35</sup> Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta 2009), hlm. 149.

<sup>36</sup> *Ibid*, hlm 144.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak seperti yang dijelaskan dalam rumusan masalah karena masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian terjun kelapangan.

Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus-menerus selama berada di lapangan, yaitu dimulai dari permulaan dengan mengumpulkan data, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, alur sebab akibat dan proposisi. Kesimpulan-kesimpulan ini ditanda tangani secara lebih lama, tetap terbuka dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan, yang awalnya belum jelas kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengaka yang kokoh.<sup>37</sup>

#### 7. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan suatu hal yang begitu penting dalam sebuah penelitian. Data-data yang dihasilkan harus dijelaskan secara realistis untuk menunjukkan bahwa data yang diamati oleh penulis itu benar adanya . pada penelitian ini, untuk menguji keabsahan data maka digunakan adalah uji kredibilitas. Uji kredibilitas ini dapat dilakukan dengan triangulasi.<sup>38</sup>

##### c. Triangulasi

Menurut Wiliam Wiersma triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu:

##### 1). Triangulasi Sumber

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang didapatkan dianalisis peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*membercheck*) dengan tiga sumber data<sup>39</sup>

##### 2). Triangulasi Teknik

Dalam menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan tehnik yang berbeda, misalnya mengecek data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Bila tehnik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang

---

<sup>37</sup> Ivanovich Agusta, *Tekhnik Pengumpulan dan Analisis Data Kualitatif*, (Academia, 2003 Vol 27 No 10 ), hlm 11.

<sup>38</sup> I Wayan Suwendra, “ *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan, dan Keagamaan*, ( Bali: Nilacakra Publishing House, 2018), hlm. 98.

<sup>39</sup> I Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan, dan Keagamaan*, ( Bali Nilacakra Publishing House, 2018), hlm 274.

berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber yang bersangkutan untuk memastikan data yang benar.<sup>40</sup>

#### **G. Sistematika Pembahasan**

Penelitian ini berbentuk penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Untuk mendapatkan gambaran lebih jelas kembali mengenai isi dari proposal skripsi agar mudah dipahami, maka akan diperlukan suatu sistematika penelitian yang sederhana sehingga para pembaca tidak kesulitan dalam membaca maupun memahami isi dari proposal skripsi ini. Sistematika pembahasan ini merupakan suatu pembahasan secara garis besar dari bab-bab yang akan dibahas. Oleh karena itu, sistematika penulisan dalam proposal skripsi ini sebagai berikut:

Bab Pertama, adalah pendahuluan yang berisi tentang Judul, Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian dan Manfaat, Ruang Lingkup dan Setting Penelitian, Telaah Pustaka, Kerangka Teori, Metode Penelitian, Sistematika Pembahasan dan Daftar Pustaka.

Bab Kedua, pada bab ini akan membahas mengenai seluruh data dan temuan penelitian yang ada di berbagai UMKM yang ada di Lombok Tengah, dalam hal ini berupa; (a) Strategi resiliensi UMKM berbasis syariah pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah.

Bab ketiga, pada bab ini peneliti akan membahas tentang; (a). kendala dari strategi resiliensi UMKM berbasis syariah pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah. (b). Strategi Resiliensi dalam Etika Bisnis

Bab keempat, dalam bab ini berisi penutup yang dimana memuat kesimpulan dan saran yang akan diberikan penusi kepada seluruh Para pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Lombok Tengah. Bagian akhir terdiri dari daftar pustaka dan Lampiran-lampiran halaman berikutnya.

---

<sup>40</sup> John W. Creswell, *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran*, (Edisi Empat, Yogyakarta: Pustaka Pelajar tahun 2019), hlm 269-270.

## BAB II

### PAPARAN DATA DAN TEMUAN

#### A. Deskripsi Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Profil dan Sejarah Singkat Kabupaten Lombok Tengah

Kabupaten Lombok Tengah terbentuk menjadi Daerah Otonom berdasarkan Undang-Undang Nomor 69 Tahun 1958 tentang pembentukan Daerah- Daerah tingkat Bali, Nusa Tenggara Barat dan Nusa Tenggara Timur. Undang-Undang tersebut disahkan pada tanggal 14 Agustus 1958. Namun, sebelum terbentuklah sebagai sebuah wilayah pemerintahan, entitas Lombok Tengah telah ada jauh sebelumnya. Secara integral, Lombok Tengah menjadi bagian dari NKRI ditandai dengan pelantikan secara formal kepala Daerah setempat- Lombok Tengah yang pertama pada tanggal 15 Oktober 1945. Pada saat itulah, terjadi peralihan kekuasaan dari jepang kepada Bangsa Indonesia di Gedung Mardi Bekso, Mataram. Sejak saat itu Bendera Merah putih mulai dikibarkan di Lombok Tengah dan dibacanya teks Proklamasi 17 Agustus 1945 di Bumi Sasak Lombok. Disusul dengan penetapan pejabat-pejabat yang memegang jabatan pemerintah, diantaranya R. Noene Noeraksa menjadi kepala Daerah Lombok, I Gusti Ngurah Menjadi kepala Daerah setempat- Lombok Barat, Lalu Srinata menjadi kepala Daerah setempat- Lombok Tengah dan Mamiq Fadelah menjadi kepala Daerah setempat – Lombok Timur. dipilihnya tanggal 15 Oktober 1945 sebagai Hari Jadi Lombok Tengah dilandasi oleh beberapa pertimbangan, yaitu *pertama*, pengangkatan Lalu Srinata selaku kepala Daerah setempat- Lombok Tengah oleh Gubernur Provinsi Sunda Kecil, Mr. I Gusti Ketut Pudja, telah melegitimasi keberadaan Pemerintahan Lombok Tengah secara hokum. *Kedua*, pada tanggal 15 Oktober 1945 tersebut, komite Nasional Daerah Lombok ( semacam DPRD) mengadakan rapat umum di alun- alun Mataram. Arti dalam Lambang Lombok Tengah, yaitu *pertama* Gunung Rinjani yang berarti Gunung tertinggi di pulau Lombok, *Kedua* Lumbung yang berarti tempat penyimpanan padi ciri khas masyarakat suku sasak di Pulau Lombok. *Ketiga*, Sabuk Anteng, yaitu semacam sabuk yang spesifik bagi kaum wanita yang coraknya khas Lombok Tengah. *Keempat* Kubah yang berarti perlambangan ketaatan dan ketaqwaan masyarakat Lombok Tengah terhadap ajaran agama yang dianutnya. *Kelima*, Perisai Segi Lima yang berarti benteng pertahanan dalam mengawal serta menegakkan pancasila. *Keenam* Bintang Segi Lima yang berarti melambngakn Falsafah Negara Pancasila sebagai pandangan dan tuntunan hidup. *Ketujuh*, Kapas Bermahkota Empat yang berdasar pada kelopak lima melukiskan landasan

UUD 1945. *Kedelapan* Laut Biru dengan Gelombang Putih yang berarti menggambarkan semangat perjuangan yang tidak kunjung padam sekaligus menampakkan keadaan alam Kabupaten Lombok Tengah. *Kesembilan*, Tulisan berbunyi Lombok Tengah yang merupakan nama Daerah sesuai dengan Undang- Undang Nomor 69 tahun 1958. *Kesepuluh*, TATA TUHU TRASNA yang merupakan Motto Daerah. Luas dan Batas Wilayah Administrasi Kabupaten Lombok Tengah adalah salah satu kabupaten yang berada di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Dibandingkan 10 kabupaten dan kota lainnya di NTB, Kabupaten Lombok Tengah merupakan kabupaten dengan luas wilayah terbesar kedua di Pulau Lombok setelah Kabupaten Lombok Timur. Menurut data BPS Lombok Tengah (2021), luas wilayah kabupaten Lombok Tengah adalah 1.208,39 km<sup>2</sup> (120.839 ha) atau hampir seperempat luas daratan pulau Lombok secara umum. Secara administratif, wilayah Kabupaten Lombok Tengah berbatasan langsung dengan beberapa kabupaten lainnya. Di sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Lombok Timur dan Kabupaten Lombok Utara, di sebelah Selatan terbentang Samudra Hindia, di sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Lombok Barat dan di sebelah Timur dengan Kabupaten Lombok Timur.

**Gambar 2.1**

**Peta Kabupaten Lombok Tengah**





Gambar Tabel 2.2  
Struktur Organisasi Kabupaten Lombok Tengah



## **2. Visi Misi Kabupaten Lombok Tengah**

### **Visi**

Kabupaten Lombok Tengah yang ingin diwujudkan pada akhir periode 5 (lima) tahun ke depan menggambarkan tujuan utama penyelenggaraan pemerintah, yang dapat terwujud melalui upaya pemerintah bersama DPRD, masyarakat dan pemangku kepentingan lainnya. Makna dari visi tersebut adalah:

- a. Beriman merupakan gambaran utuh jiwa Akhlaqul Karimah masyarakat Lombok Tengah sebagai dasar dari seluruh aktifitas kehidupan yang dijalani masyarakat;
- b. Sejahtera menggambarkan Masyarakat Lombok Tengah yang terpenuhi segala kebutuhan dasarnya dengan cara yang mudah;
- c. Bermutu merupakan kehendak bersama untuk mencapai Sumber Daya Manusia (SDM) memiliki kapasitas yang berstandar internasional;
- d. Maju memuat tekad untuk menjadi barometer kemajuan daerah di tingkat regional maupun nasional dengan memanfaatkan keunggulan komparatif;
- e. Berbudaya dimaksudkan sebagai prinsip utama dalam mengoptimalkan potensi dan identitas lokal berskala nasional/internasional (The Heart of Lombok).

### **Misi**

Adapun misi yang ditetapkan sebagai tugas untuk mencapai visi tersebut adalah:

- a. Merawat Akhlaqul Karimah dalam Kehidupan Bermasyarakat; Bermakna terwujudnya masyarakat yang bersandar pada nilai agama melalui peningkatan kualitas akhlak serta kerukunan dalam kehidupan bermasyarakat. Hal ini diharapkan dapat mewujudkan masyarakat yang harmonis antar umat, moderasi beragama dan menekan kasus penyalahgunaan narkoba.
- b. Mencapai Sumber Daya Manusia yang Cerdas, Mandiri dan Unggul; Sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup serta mampu bersaing dalam kancah nasional dan global. Penguatan sumber daya manusia ini ditopang dalam dua aspek yaitu pendidikan dan kesehatan. Pada aspek pendidikan, sumber daya manusia di arahkan untuk menjadi sumberdaya manusia yang memiliki kecerdasan dengan terbukanya kesempatan mengenyam pendidikan setinggi mungkin untuk semua orang. Dalam aspek kesehatan, sumberdaya manusia yang unggul dapat digambarkan dengan tingginya derajat kesehatan yang diharapkan dapat terwujud untuk membentuk sumber daya manusia yang mandiri.



c. Pelayanan Umum Pemerintahan yang Mudah, Cepat dan Bersih; Mewujudkan birokrasi yang profesional dan akuntabel serta menghadirkan pelayanan publik ke masyarakat yang efektif dan efisien.

d. Pembangunan Ekonomi yang Berkeimbangan dan Berkelanjutan didukung Infrastruktur Berkualitas; Terwujudnya pertumbuhan dan penguatan struktur ekonomi berbasis sektor unggulan dengan memperhatikan keseimbangan dan pemerataan antar wilayah.

e. Melestarikan dan Mengembangkan Nilai-nilai Budaya Luhur. Terwujudnya masyarakat yang menjunjung tinggi nilai-nilai budaya warisan luhur daerah dalam kehidupan bermasyarakat

### **3. Letak Geografis**

Letak dan Kondisi Geografis Secara absolut lokasi wilayah kabupaten Lombok Tengah adalah dari 116o 05' Bujur Timur sampai 116o 24' Bujur Timur dan 8o 24' Lintang selatan sampai 8o 5 7' Lintang Selatan. Dari lokasi absolut tersebut, dapat diketahui Kabupaten Lombok Tengah berada di tengah-tengah Pulau Lombok. Keberadaan Bandara Internasional Lombok (*Lombok International Airport*) menjadikan Lombok Tengah sebagai gerbang Provinsi Nusa Tenggara Barat melalui jalur udara. Disamping itu, keberadaan Pelabuhan Perikanan Nusantara Awang yang berhadapan langsung dengan Samudera Hindia menjadikan Kabupaten Lombok Tengah sebagai pintu masuk lalu lintas komoditas perikanan di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Kondisi geografis Kabupaten Lombok Tengah pada umumnya terbagi menjadi tiga. Bagian utara wilayah Kabupaten Lombok Tengah merupakan daerah dataran tinggi meliputi Kecamatan Batukliang, Batukliang Utara, Kopang, Pringgarata dan sebagian Kecamatan Jonggat dan sebagian termasuk areal Taman Nasional Gunung Rinjani. Curah hujan pada wilayah ini relatif tinggi dan merupakan wilayah tangkapan air yang menjadi pendukung bagi kegiatan di sektor pertanian. Selain kawasan hutan, wilayah ini merupakan wilayah potensial pengembangan hortikultura dan wisata alam pegunungan dengan air terjun dan pemandangan yang indah serta udara yang sejuk. Bagian tengah merupakan wilayah dataran rendah yang didominasi oleh hamparan lahan persawahan dengan potensi komoditas pertanian padi dan palawija meliputi Kecamatan Praya, Praya Tengah, Praya Barat, Praya Barat Daya, Praya Timur, Janapria dan sebagian Kecamatan Jonggat. Bagian selatan merupakan daerah perbukitan kapur yang berbatasan dengan Samudera Hindia, meliputi wilayah Kecamatan Pujut, sebagian Kecamatan Praya Barat, Praya Barat Daya dan Praya Timur. Wilayah ini memiliki potensi wisata pantai yang indah dengan gelombang laut yang cukup fantastik, dan merupakan kawasan strategis pengembangan wisata bahari

#### 4. Jumlah Data UMKM Tahun 2022

DATA UKM KABUPATEN LOMBOK TENGAH TAHUN 2022

No.	Kecamatan	Sektor												Jumlah	
		Agribudaya	Perdagangan	Manufaktur	Perikanan	Industri	IT	Transportasi	Perdagangan	Perdagangan	Perdagangan	Perdagangan	Perdagangan		
1	Mateneh	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113
2	Mateneh	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270
3	Mateneh	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181
4	Mateneh	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427
5	Mateneh	295	295	295	295	295	295	295	295	295	295	295	295	295	295
6	Mateneh	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
7	Mateneh	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
8	Mateneh	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
9	Mateneh	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82
10	Jumlah	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982	3.982

Buletin Data Statistik dan Demografi  
Kabupaten Lombok Tengah

**KEMALING**  
NOMOR 0007/2022 (REVISI) 1/2022

Sumber Data Sekunder: Data Dokumentasi Dinas Koperasi Dan UKM Lombok Tengah

#### A. Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19

Resiliensi adalah kemampuan seseorang untuk menyesuaikan diri terhadap masalah yang dihadapi dengan cara menemukan solusi dari masalah yang dihadapi, sehingga mampu memecahkan masalah dan memiliki perencanaan tujuan dan masa depan yang ingin dicapai. Adapun istilah *resiliensi* pertama kali di introdukir oleh ilmuwan yang bernama Redl tahun 1969 dan digunakan untuk menggambarkan bagian positif dari perbedaan-perbedaan seseorang dalam menghadapi situasi. Jadi resiliensi merupakan kemampuan atau kapasitas yang dimiliki oleh setiap individu, kelompok atau masyarakat yang memungkinkan dapat menghilangkan dampak-dampak yang merugikan dari kondisi yang tidak menyenangkan menjadi suatu hal yang wajar untuk diatasi.<sup>41</sup>

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki kemampuan lebih dalam merespon fleksibel dan cepat dalam berhadapan dengan ketidakpastian sehingga dapat menjadi cara yang efektif dalam manajemen krisis. Namun manajer UMKM hanya bersifat reaktif ketimbang proaktif

<sup>41</sup> Evita Yulia Wahidah, "Resiliensi Perspektif Al-Qur'an" (Jurnal Islam Nusantara, Vol.02 No. 01, 2018) hlm.3

di depan dan sebelum berhadapan dengan masalah, hal ini umum terjadi oleh karena itu dibutuhkan resiliensi untuk mengurangi kerawanan dalam krisis. Adapun cara mewujudkan resiliensi bisnis adalah dengan menerapkan ekonomi digital.

Adapun karakteristik *resiliensi* yang dimaksudkan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

### 1. *Insight*

*Insight* merupakan suatu kemampuan untuk memahami situasi diri sendiri dan orang lain disekitarnya sehingga dapat menyesuaikan diri dengan keadaan yang dialami. *Insight* ini sangat penting bagi pelaku UMKM dalam menyesuaikan diri dari masalah yang dihadapi dalam mempertahankan usahanya. Hasil dari *insight* yang dilakukan para pelaku UMKM, yaitu dengan menerima keadaan, sabar dan tetap ikhtiar dalam berusaha dan mempunyai strategi yang baru dalam mengembangkan usaha yang ada dan juga dalam mempertahankan usahanya<sup>42</sup>. Adapun strategi yang dilakukan para pelaku UMKM dalam mempertahankan usahanya, yaitu dengan lebih memanfaatkan digital marketing dalam mempromosikan produknya. dan para pelaku UMKM juga harus sering mengikuti pelatihan yang diadakan oleh dinas karena strategi yang dilakukan oleh dinas memberikan fasilitas, bimbingan, dan menumbuhkan kemampuan daya saing, oleh sebab itu jika ada masalah yang dihadapi para pelaku UMKM dapat menyesuaikan diri dengan keadaan yang dialami.

Adapun *insight* dari strategi karakteristik resiliensi yang dilakukan para pelaku UMKM yang berlabel halal dikabupaten Lombok Tengah, yaitu bagaimana yang telah dijelaskan oleh informan ibu Ely yang berprofesi sebagai pemilik usaha Dan's Bakery yang beralamat di Desa Batunyala, Kecamatan Praya Tengah Kabupaten Lombok Tengah dengan nama produk Roti dan Kue menjelaskan bahwa yang dilakukan dalam memahami situasi yang dihadapi, yaitu:

sebelum Covid-19 ada saya menyikapi situasi dengan sabar, ikhtiar dan tetap berfikir positif bahwa usaha yang saya jalankan tidak akan mengkhianati hasil. Akan tetapi setelah Covid-19 usaha saya tetap berjalan dan melakukan produksi dengan melakukan inovasi, yaitu dengan membuat menu-menu baru yang terlihat lebih menarik agar konsumen tetap tertarik untuk membeli produk yang dijual dan strategi yang digunakan untuk mempertahankan usaha, yaitu dengan lebih

---

<sup>42</sup> Marisi Butar-Butar Dkk, "Penguatan Entrepreneurship Insight guna Meningkatkan Daya Saing Bagi Pelaku UKM di Kota Pematangsiatar", (*Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol.1 No. 1 2021). hlm 13.

memanfaatkan digital marketing dalam mempromosikan usaha yang dijalankan.<sup>43</sup>

Hal ini selaras dengan juga dengan yang disampaikan ibu Mustiarah berprofesi sebagai pemilik UMKM Ud. Mutiara yang beralamatkan di Desa Dermaji, Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah yang berdiri pada tahun 2013 dengan nama produk usaha kerupuk rumput laut, tortilla jagung, kopi dan lain-lain, menjelaskan bahwa insight yang di lakukan, yaitu:

Menerima keadaan yang dialami dengan sabar, tetap ikhtiar kepada Allah dan tetap berusaha walau bahan baku kita ambil diwarung agar tetap produksi dan allhamdulillah produksi tetap berjalan sampai sekarang. Walau pada masa Covid-19 masa yang terberat bagi saya yang dimana barang yang saya produksi tidak dibayar alias diutang yang menyebabkan kerugian yang besar akan tetapi saya bersyukur karena saya masih bertahan sampai sekarang karena saya menggunakan strategi yaitu dengan memanfaatkan digital marketing seperti marketplace facebook dan WA dan juga dari mulut-kemulut, jika saya memasukkan barang produksi saya ke alfamart dan indomart biasanya system Bon oleh Karena itu lebih baik saya masukin diwarung-warung atau pasar yang langsung dibayar. dan saya juga tidak mau barang saya macet yang menyebabkan produksi saya berhenti. Tetapi bagaimanapun saya ngedown tetap saya coba lagi, dan bagi konsumen yang sudah mengenal saya tetap mesen di saya karena produk saya tidak pakai bahan pengawet.<sup>44</sup>

Sedangkan menurut ibu Baiq Cempaka yang berprofesi sebagai pemilik UMKM Ud. Cempaka yang beralamat di Desa Dermaji, Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah yang berdiri pada tahun 2018 dengan nama produk Dodol dan Manisan Rumput Laut, menjelaskan bahwa insight yang dia lakukan , yaitu:

Saat saya mengalami masalah saya menanggapi dengan santai, sabar dan menerima masalah tersebut karena sebelum Covid-19 ada saya memasukan barang produksi saya ketoko oleh-oleh, dan setelah Covid-19 sama sekali tidak ada pemasukan, jadi saya hanya menjual produk saya ke warung-warung atau kios-kios dan jika ada yang memesen baru saya produksi seperti dulu saya memasukkan produk saya ketoko oleh-oleh yang ada dimataram dan pasca Covid-19 tidak

---

<sup>43</sup> Ely, *Wawancara*, Montong Razak, Batunyala 24 Januari 2023.

<sup>44</sup> Mustiarah, *Wawancara*, Dermaji, Kopang, 02 Februari 2023

pernah sama sekali. Strategi yang saya gunakan untuk bertahan sampai sekarang, yaitu kembali menjadi usaha kecil-kecilan yang memasukkan barang dikios- kios dan warung-warung yang ada di sekitaran Lombok Tengah ini, dan juga saya memanfaatkan Digital marketing seperti marketplace Fb untuk mempromosikan usaha saya.<sup>45</sup>

Adapun hasil wawancara bersama ibu Mis yang berprofesi sebagai pemilik UMKM UD. Setia Budi yang beralamat di Desa Nyerot, Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah yang berdiri pada tahun 2007 dengan memiliki 2 usaha yang membedakannya KBBLI, yaitu dengan nama produk Dodol Rumput Laut, Manisan Rumput Laut, Kaliadam Rumput Laut, Krispi Bakar Rumput Laut, dan Rengginang Rumput Laut, Rengginang jagung, menjelaskan bahwa insight yang dia lakukan, yaitu:

Dengan menerima masalah itu dengan sabar dan tetap ikhtiar karena hanya saya yang bisa menanggulangnya karena tidak ada tempat mengadu selain kepada Allah oleh sebab itu kita jalani seadanya dengan memproduksi sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen. Strategi yang saya gunakan untuk mempertahankan usaha ini, yaitu dengan memanfaatkan Digital Marketing seperti Marketplace Fb, WA karena produk saya sebelum Covid-19 masuk ketoko oleh-oleh dan juga keluar daerah akan tetapi setelah Covid-19 saya hanya memasukan produk saya hanya kewarung-warung dan pelanggan tetap saja.<sup>46</sup>

Hal ini sesuai yang disampaikan ibu Rahmawati yang berprofesi sebagai pemilik UMKM UD. Kelor yang beralamat di Desa Nyerot, Kecamatan Jonggat yang berdiri pada tahun 2018 dengan nama produk keripik pisang, kacang-kacangan, telur asin dan lain-lain menjelaskan bahwa insight yang dia lakukan, yaitu:

Jika ada masalah saya menyikapi dengan sabar, dan tetap berikhtiar kepada Allah contohnya pada masalah bahan baku, dalam mencari bahan baku paling tidak kita cari dulu di lingkungan saya sendiri, saya pesen-pesen misalnya ada warga yang punya pisang kita beli dan jika bahan baku sudah tidak ada di lingkungan saya ini baru kita cari di wilayah lain intinya usaha saya ini harus bertahan dan tetap produksi. Adapun strategi yang di saya lakukan untuk mengembangkan dan mempertahankan usaha saya, yaitu dengan memanfaatkan digital marketing seperti marketplace FB dan

---

<sup>45</sup> Baiq Cempaka, *Wawancara*, Dermaji, Kopang 02 Februari 2023.

<sup>46</sup> Mis, *Wawancara*, Nyerot, Jonggat 03 February 2023

sosial media yang lain dan saya juga melakukan barter dengan para pelaku UMKM sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan.<sup>47</sup>

Sedangkan menurut ibu Hj. Zaenab yang berprofesi sebagai pemilik UMKM Ud. Azhari yang beralamat di Desa Bilebante, Kecamatan Pringgarata Kabupaten Lombok Tengah yang berdiri pada tahun 2011 yang memiliki 2 usaha yang membedakannya adalah KBBLI dengan nama produk sambal cengeh, tortilla rumput laut, dodol rumput laut, stik rumput laut, tapon food, menjelaskan bahwa insight yang dia lakukan, yaitu:

Saya fine-fine aja dalam menghadapi masalah baik Covid-19 maupun yang lain mau kita marah juga tidak bisa jadi kita harus sabar dan tetap berusaha, agar tetap produksi saya melihat peluang-peluang yang ada ditengah masyarakat, misalnya masa Covid-19 orang tidak ada yang berani puskesmas dan juga sebelum Covid-19 saya udah ada pembinaan dari Syaria Martha Ayu untuk membuat aneka minuman herbal seperti lemon gress, bagaimana meningkatkan imun tubuh dari meniran, jadi olahan aneka minuman ini yang kita coba produksi selama Covid-19 yang awalnya kita buat kemudian kita kasih test kemasyarakat nanti masyarakat sendiri yang akan bercerita ke banyak orang bahwa minuman herbal ini mampu meningkatkan imun, meredakan tenggorokan dll, sedangkan yang olahan kripik dan olahan kue kering kita produksi sesuai dengan pesenan yang ada. Staregi yang saya gunakan untuk mempertahankan usaha saya ini, yaitu dengan memanfaatkan digital marketing seperti *markatplace* FB, IG , WA dan juga mengetahui kebutuhan yang diinginkan konsumen, produk saya juga sudah sampai keluar daerah dan sebelum Covid-19 ada saya mampu membayar khusus pemasaran akan tetapi untuk sekarang lewat sosial media dan mulut-kemulut.<sup>48</sup>

Menurut informan ibu Nir yang berprofesi sebagai pemilik UMKM Nirwana Kopang yang beralamat di Dusun Ngorok, Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah yang berdiri pada tahun 2010 dengan nama produk kue kering (marukung, keciput, ladran) dan emping jagung menjelaskan bahwa insight yang dia lakukan, yaitu:

Saya menyikapi masalah yang ada dengan sabar, tetap produksi walau produksi Cuma sedikit misalnya 20 kg/minggu atau bisa juga sesuai dengan pesenan konsumen.

---

<sup>47</sup> Rahmawati, *Wawancara* Nyerot, Jonggat 03 February 2023

<sup>48</sup> Hj. Zaenab, *Wawancara*, Bilebante, Pringgerata 03 February 2023

Strategi yang saya gunakan untuk mempertahankan usaha saya ini, yaitu lebih memanfaatkan digital marketing seperti sosial media dan juga pemasaran kepasar-pasar.<sup>49</sup>

Menurut informan bapak Budi yang berprofesi sebagai pemilik UMKM UD. Setio yang beralamat di Desa Kopang Rembiga, Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah yang berdiri pada tahun 2010 dengan nama produk emping jagung, marning jagung, senggelite menjelaskan bahwa insight yang dia lakukan, yaitu:

Sebelum dan sesudah Covid-19 saya menyikapi masalah yang ada dengan sabar, dan tetpa berusaha akan tetapi perbedaannya sebelum Covid-19 jika ada masalah cepat saya atasi sedangkan masa Covid-19 yang benar-benar membuat produksi saya berkurang akan tetapi saya tetap produksi dengan cara memasukan produk saya kepasar-pasar walaupun yang ngambil Cuma 10 ikat/ minggu karena saya membuat produk dengan eceran seribu. Strategi yang saya lakukan dalam mempertahankan usaha saya, yaitu dengan memnfaatkan digital marketing dan juga jika pasar sepi maka saya pergi keliling tiap-tiap kampung tempat kita jualan dan sebaliknya jika pasar rame kita langsung kepasar dan jarang masuk ke kampung-kampung, saya juga dibantu pemasaran oleh teman dan dari mulut-kemulut dan produk saya juga sampai keluar daerah akan tetapi berhenti karena masalah ongkir.<sup>50</sup>

## 2. *Kemandirian*

*Kemandirian* merupakan Suatu kemampuan menjaga emosional dan fisik dari sumber masalah. Kemandirian adalah perilaku mampu berinisiatif, mampu mengatasi hambatan atau masalah, mempunyai rasa percaya diri dan dapat melakukan sesuatu tanpa bantuan orang lain, hasrat untuk mengerjakan segala sesuatu bagi diri sendiri. Adapun faktor yang mendorong atau yang mempengaruhi kemandirian, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Yang dimana faktor internal seperti kematangan usia, kekuatan iman, dan taqwa serta kecerdasan. Sedangkan faktor internal, yaitu dari luar individu.<sup>51</sup>

Adapun beberapa hal yang dilakukan para pelaku UMKM dalam menjaga emosional diri, yaitu dengan menerima masalah tersebut dan berserah diri kepada Allah, dan tetap melakukan produksi ditengah pendapatan yang belum stabil. Karaktersitik dari kemandirian ini sangat

---

<sup>49</sup> Nir , *Wawancara*, Ngorok, Kopang 04 February 2023

<sup>50</sup> Budi, *Wawancara*, Kopang Rembiga, Kopang 04 February 2023

<sup>51</sup> Wiwik Suciati, *Kiat Sukses Melalui Kecerdasan Emosional Dan Kemndirian Belajar*, (Bandung: Cv. Rasi Terbit, 2016) hlm. 5-6.

penting bagi pelaku UMKM dalam mempertahankan usaha selama mengalami masalah.

Selaras dengan yang telah dijelaskan oleh informan ibu Ely yang dimana usahanya terbilang cukup mengalami yang namanya usaha pasang surut. dan Cara yang dilakukan dalam menjaga emosional diri, yaitu

Sebelum Covid-19 menyikapi emosional dengan tetap sabar dan ikhtiar dalam memposting dan mempromosikan jualan walau yang beli Cuma sedikit tetapi saya tetap yakin bahwa rezeki sudah ada yang atur, selama Covid dan Setelah Covid allhamdulillah usaha saya berjalan dengan lancar karena lebih memanfaatkan digital marketing dalam mempromosikan usaha dan mempertahankan usaha yang dijalankan.<sup>52</sup>

Bagaimana yang telah dijelaskan juga oleh ibu Mustiarah dalam menjaga emosional, diri dalam menyikapi masalah yang dialami, yaitu :

tetap sabar dan menerima apa yang terjadi, dan supaya usaha saya tidak tutup dan pendapatan saya belum stabil saya tetap berusaha untuk memproduksi produk yang dibutuhkan konsumen jadi selama Covid-19 saya memproduksi sesuai dengan pesenan yang diinginkan.<sup>53</sup>

Hal ini juga selaras dengan yang telah dijelaskan oleh ibu Baiq Cempaka cara melakukan kemandirian, yaitu:

tidak terlalu memikirkan masalah yang menyimpannya karena semuanya datang dari Allah yang terpenting tetap sabar dan tetap berusaha agar usaha ini tetap bertahan meski pendapatan belum stabil dari setelah Covid-19 dan saya bersyukur usaha ini tetap bertahan sampai sekarang.<sup>54</sup>

Sedangkan menurut ibu Mis cara menjaga emosional diri dari masalah yang dihadapi, yaitu;

dengan tetap sabar dan ikhtiar kepada Allah, dan tetap melakukan produksi walaupun sedikit-sedikit yang terpenting usaha saya tidak tutup.<sup>55</sup>

Selaras juga dengan penjelasan dari ibu Rahmawati dalam menjaga emosional diri dalam menyikapi masalah yang ada, yaitu;

tetap sabar tetapi juga tetap semangat dan berusaha kalau terlalu ngedown atau nyerah semakin saya gak dapat pemasukan, walau pendapatan belum stabil setelah Covid-19

---

<sup>52</sup> Ely, *Wawancara*, Montong Razak, Batunyalu 24 January 2023

<sup>53</sup> Mustiarah, *Wawancara*, Dermaji, Kopang 02 February 2023.

<sup>54</sup> Baiq Cempaka, *Wawancara*, Dermaji, Kopang 02 February 2023.

<sup>55</sup> Mis, *Wawancara*, Nyerot, Jonggat 03 February 2023



akan tetapi tetap berusaha dan mempertahankan usaha ini walaupun dalam seminggu itu saya memproduksi sekali seminggu tergantung bahan baku yang ada.<sup>56</sup>

Sedangkan penjelasan dari ibu Hj. Zaenab karakteristik kemandirian yang dilakukan dalam menyikapi masalah yang dihadapi, yaitu:

fine- fine aja dan tetap semangat dalam memproduksi, yang namanya bisnis masalah untung dan rugi udah biasa, oleh karena itu saya tetap menyiapkan produk yang baru dengan harapan semua laku dan produk yang diproduksi ini tahan lama dan tidak cepat rusak, seperti Tapon Food.<sup>57</sup>

Sedangkan menurut ibu Nir kemandirian yang dilakukan, yaitu:

Tetap sabar, ikhtiar dalam berusaha untuk mempertahankan usaha ini walaupun pendapatan belum stabil pasca Covid-19 tetap melakukan produksi dengan jumlah yang sedikit yang terpenting tetap produksi dan ada juga para pelaku UMKM yang menitipkan produknya di tempat saya ini.<sup>58</sup>

Adapun juga penjelasan dari Bapak Budi karakteristik kemandirian yang dilakukan, yaitu;

Sabar, tetap ikhtiar, yaitu dengan tetap produksi dan lebih gencar dalam mempromosikan produk ini misalnya, mengunjungi tempat penitipan produk 1x seminggu menjadi 2x seminggu.<sup>59</sup>

### 3. Relation

*Relation* merupakan kemampuan untuk menjalin hubungan yang baik dan saling mendukung satu sama lain. Menjalin dan menjaga hubungan dengan berbagai pihak menjadi salah satu hal yang harus dilakukan beberapa perusahaan, menjaga hubungan bukan hanya sebatas hubungan internal perusahaan, akan tetapi menjaga hubungan baik antara perusahaan dan lingkungan juga perlu dilakukan. Karena hal tersebut menjadi salah satu faktor yang menentukan keberhasilan atau kegagalan perusahaan dalam menjalankan usahanya.<sup>60</sup> Adapun *relation* yang dilakukan para pelaku UMKM dalam menjalin hubungan yang baik, yaitu dengan memberikan diskon kepada konsumen yang tetap dan saling berkomunikasi untuk menjaga hubungan yang baik antara pelanggan dan pemilik usaha, sedangkan untuk menjaga hubungan yang baik antara

---

<sup>56</sup> Rahmawati, *Wawancara*, Nyerot, Jonggat 03 February 2023

<sup>57</sup> Hj. Zaenab *Wawancara*, Bilebante, Pringgerate 03 February 2023

<sup>58</sup> Nir, *Wawancara*, Ngorok, Kopang 04 February 2023

<sup>59</sup> Budi, *Wawancara*, Kopang Rembiga 04 February 2023

<sup>60</sup> Asfira Rachmad Rinata, “ Strategi Marketing Public Relation Jawa Timur dalam Menjalin Good Relation Stakeholders”,( Jurnal *Komunikasi Nusantara*, Vol. 2 No. 2 2020). hlm. 21.

pemilik usaha juga sangat penting karena dapat membantu dalam memperkenalkan usaha yang dijalani.

Selaras yang telah dijelaskan oleh ibu Ely cara menjalin hubungan yang baik atau Relation, yaitu:

melakukan hubungan yang baik antara pengusaha yang satu dengan yang lain tanpa menjelekan usaha yang dijalankan, yaitu saling mendukung, menyemangati dan sering juga saling memberi tips, seperti dimana tempat membeli bahan yang kualitasnya bagus dan murah, saling mengajarkan bagaimana membuat adonan yang berkualitas. Sedangkan dengan pelanggan yang tetap saya menjalin hubungan dengan pembeli, yaitu dengan memberikan diskon atau bonus kue sehingga dengan cara itu dapat menarik daya minat konsumen untuk tetap membeli di usaha saya.

Selaras juga dengan penjelasan ibu Mustiarah cara menjalin Relation yang baik, yaitu:

dengan memberikan tips, diskon atau diberikan ngutang dengan diberikan jangka waktu yang sesuai, dengan itu mereka akan tetap membeli produk yang diproduksi dan sampai sekarang saya masih menjalin hubungan yang baik.

Sedangkan menurut Ibu Baiq Cempaka cara menjalin relation, yaitu;

Dengan memberikan diskon kepada konsumen yang sering membeli produk walaupun banyak UMKM yang berdiri dengan produk yang sama akan tetapi masih banyak konsumen yang percaya dengan usaha saya ini. Sedangkan dengan para pelaku usaha juga menjalin hubungan yang baik dengan cara saling mempromosikan produk yang kita bikin atau saling menitipkan produk.

Selaras juga yang disampaikan ibu Mis cara menjalin Relation, yaitu:

Dengan memberikan diskon dengan tips ini masih saling komunikasi sampai sekarang apalagi musim, seperti lebaran, haji banyak konsumen memesan di usaha yang dijalankan ini. Sedangkan dengan para pelaku usaha juga tetap menjalin hubungan yang baik dengan cara memberikan tips dan resep yang baik untuk membuat produk dodol menjadi lebih enak.

Sedangkan menurut Ibu Rahmawati, yaitu:

Dengan para pelaku UMKM menjalin relation dengan saling memberikan apa yang dibutuhkan, seperti pelaku UMKM yang satu membutuhkan bahan baku kacang merah diberikan dan sebaliknya atau biasa kita sebut barter. Sedangkan dengan para konsumen tetap diberikan diskon selama konsumen tersebut menjadi pelanggan setia.

Selaras dengan yang dijelaskan ibu Hj. Zaenab, yaitu:

Dengan melakukan komunikasi 1x seminggu atau kadang-kadang saat membuat produk baru, misalnya banana roll yang diproduksi pada saat pisang lagi murah kita memberikan kepada konsumen tetap yang dijadikan sebagai tester dan sambil promosi juga dikonsumsi bahwa produk varian terbaru ini layak untuk dijual, karena menurut dengan mempertahankan relasi sangat penting. Sedangkan dengan para pelaku UMKM menjalin hubungan sampai sekarang dengan cara saling memberikan info tentang apa yang dibutuhkan oleh konsumen.

Sedangkan menurut ibu Nir, yaitu:

Memberikan diskon dan tetap menjaga rasa dan kualitas dari produk karena saya tau bahwa konsumen akan tetap membeli produk ditempat usaha saya ini. Sedangkan dengan para pelaku UMKM juga menjalin hubungan yang baik.

Sedangkan penjelasan dari bapak Budi mengenai relation yang dilakukan, yaitu:

Dengan memberikan diskon dan vee dengan perhitungan jika omset meningkat dan banyak kasih saya vee. Sedangkan dengan para pelaku UMKM saya saling membantu promosi oleh dengan itu kita saling menjalin hubungan yang baik.

#### 4. Inisiatif

*Inisiatif* merupakan rasa tanggung jawab terhadap kondisi kehidupan sendiri dari masalah yang dihadapi. Semua orang memerlukan sikap inisiatif, karena selalu ada tantangan yang harus dihadapi kedepannya dan selalu ada masalah yang perlu mendapatkan solusi, tidak ada perkembangan dan kesuksesan yang dapat diraih tanpa inisiatif. Inisiatif dapat menilai kemampuan untuk mengenali masalah maupun peluang dan dapat mengambil tindakan untuk menyelesaikan masalah atau untuk menangkap peluang.<sup>61</sup> Para pelaku UMKM mempunyai banyak inisiatif atau ide-ide yang akan dilakukan untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya seperti, membuat varian terbaru, mencampurkan bahan yang baru untuk menarik daya minat konsumen. Bagaimana yang telah dijelaskan ibu Ely tentang inisiatif yang dilakukan, yaitu:

---

<sup>61</sup> F Yasmeriadi dkk, " Pengaruh Inisiatif Terhadap Pengembangan Kinerja Pegawai pada Kantor CamatKoto Tengah Kota Padang," ( Jurnal *Public Administration, Business and Rula Development Planning*, Vol. 1 No. 2, 2019) hlm. 2-3

Walau usaha yang dijalankan masih kecil akan tetapi mempunyai tanggung jawab terhadap apa yang telah dikerjakan oleh Karena itu selama menjalani usaha ini saya tetap berusaha dan tetap percaya walaupun ada masalah yang dihadapi oleh sebab itu setiap ada masalah selalu membuat inovasi dan strategi agar usaha tetap berjalan dengan lancar dan bertahan.

Sedangkan menurut ibu Mustiarah inisiatif yang dilakukan, yaitu:

Dengan merealisasikan ide-ide yang ingin dibuat, misalnya dengan membuat kerupuk varian terbaru, seperti kerupuk rumput laut yang belum ada yang memproduksi dan juga memikirkan apa yang pas jadi campurannya, misalnya cocok gak kalau pakai tahu, kentang dll dan saya akan mencobanya walaupun tempat produksi masih dirumah dan produk kerupuk laut dan lainnya banyak dibawa ke bazar-bazar, seperti yayasan disabilitas.

Selaras dengan yang dijelaskan ibu Baiq Cempaka, yaitu:

Masih memikirkan inovasi seperti apa yang ingin diproduksi untuk produk dodol ini, contohnya ingin mencampurkan dodol ini dengan rasa buah atau sesuai yang diinginkan oleh konsumen.

Selaras juga dengan yang dijelaskan ibu Mis yaitu:

Masih memikirkan ide-ide yang terbaru akan tetapi untuk sekarang masih fokus di varian yang lama, karena pejualan hanya diwarung-warung keciloleh karena belum membuat inovasi terbaru akan tetapi jika tahun ini banyak yang minat insyaallah akan membuat varian terbaru.

Sedangkan menurut ibu Rahmawati, yaitu:

Untuk sekarang lagi memikirkan ide untuk mempacking produk agar bisa tetap bagus saat dikirim keluar daerah, sedangkan untuk ide-ide tentang produk sudah ada tinggal dieksekusi saja.

Adapun penjelasan dari ibu Hj. Zaenab, yaitu:

Untuk sekarang ingin mengumpulkan income yang sebanyak-banyaknya untuk membuat tempat produksi khusus, misalnya tempat membuat dodol, membuat olahan kering supaya tidak terkontaminasi dengan produk ayam merangkat, Desa wisata Bilebante sangat menjanjikan yang awalnya hanya memproduksi olahan kue kering tradisional dan rumput laut saja, kemudian mencoba berinovasi dengan membuat ayam merangkat.

Sedangkan menurut ibu Nir, yaitu:

Memikirkan ide-ide dalam berinovasi dalam mengembangkan usaha ini dengan cara memixs atau mencampurkan bahan yang baru misalnya jagung yang kita kombinasi dengan rasa balado atau bisa juga rasa jagung bakar, kalau marukung belum ada ide-ide untuk mencampurkannya lebih enak yang biasa aja.

Selaras juga yang telah dijelaskan bapak Budi, yaitu:

Membuat ide-ide terbaru sesuai dengan peluang yang dibutuhkan dilapangan misalnya, apa yang paling laku itu yang diproduksi dan juga sesuai dengan keinginan pasar. Contohnya masalah harga, jika harga tinggi maka tidak banyak yang laku oleh karena itu harus mengikuti harga sesuai dengan pasar.

#### 5. *Kreativitas*

*Kreatifitas* merupakan. Proses mental yang melibatkan pemunculan gagasan atau hubungan yang baru dalam menemukan dan menciptakan suatu hal yang baru, cara-cara baru, model baru, yang berguna untuk usahanya.<sup>62</sup> Adapun kreatifitas yang dilakukan para pelaku UMKM dalam mempertahankan usahanya, yaitu para pelaku UMKM mencampurkan bahan baku utama dengan bahan pengganti, misalnya bahan baku kurang maka di tambahkan dengan bahan pengganti yang lain dalam memproduksi barang guna mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

Sesuai dengan yang dilakukan ibu Ely dalam mengimpelentasikan kreatifitas yang ada, yaitu:

Selama usaha ini berdiri saya lebih memanfaatkan Digital marketing dan lebih berkreasi lagi karena lebih konsumen saya lebih mengetahui usaha ini lewat social media, oleh karena itu social media ini sangat penting dimanfaatkan untuk menjual sesuatu karena sekarang lebih banyak orang yang membeli sesuatu lewat social media tanpa konsumen pergi ketempat usaha tersebut.

Sedangkan menurut ibu Mustiarah, yaitu:

Jika terdapat ide-ide langsung mempraktekkannya seperti yang telah dijelaskan tentang inovasi yang dilakukan contohnya, membuat kerupuk rumput laut dengan campuran tahu, kentang, daun kelor tanpa menghilangkan rasa rumput

---

<sup>62</sup> Uswatun Khasanah, “ Keputusan Bertahan: Insiatif Sosial BerkelanjutanUsaha MIkro Perhiasan Imitasi di Desa Sunan Giri, Gresik- Jawa Timur”; ( Jurnal *Ilmiah Manajemen Bisnis*, Vol. 6 No. 03 2020) hlm. 5

lautnya jadi inovasi buat produk menjadi terbaru dan dapat menarik daya minat konsumen.

Selaras juga dengan yang dijelaskan oleh ibu Baiq Cempaka, yaitu:

Untuk kedepannya akan mewujudkan ide-ide yang sudah dipikirkan untuk menarik daya beli konsumen dan daya minat.

Sesuai juga dengan yang dipaparkan oleh ibu Mis, yaitu:

Dengan ide-ide yang telah dipikirkan akan melakukan inovasi dengan membuat banyak rasa terbaru agar lebih menarik.

Sedangkan menurut ibu Rahmawati, yaitu:

Inovasi dari ide-ide yang diwujudkan seperti, sayur pare yang diolah menjadi keripik pare, daun kelor yang dijadikan stik daun kelor, terong yang dibuat menjadi keripik terong, atau sesuai dengan bahan baku yang ada. Saya sering kedatangan ide saat saya melihat postingan temen yang membuat hal yang baru jadi sering berpikir kenapa saya tidak bisa juga oleh sebab itu saya tetap berinovasi dalam membuat usaha ini berkembang dan tetap bertahan walau produksi masih dirumah saja.

Sedangkan yang dijelaskan oleh ibu Hj. Zaenab, yaitu:

Jika mempunyai ide-ide langsung dieksekusi saja, misalnya kayak keripik singkoning coba di sharching digoogle ternyata keripik singkong kolang-kaling gak ada yang produksi langsung uji coba pertama, kedua, sampai keempat baru bisa layak dijual dan mencoba lepas dipasar allhamdulillah laku walaupun memang masih lokal saja seperti NTB Mall dan beberapa toko oleh-oleh yang permintaanya 100 pcs atau 200 pcs tapona food. dan juga ingin berinovasi dengan ayam merangkat ini akan tetapi tidak ingin menjual ayamnya yang ingin diproduksi dan dijual yaitu sambal merangkatnya saja yang akan dijual keluar daerah yang dimana sambal itu dipacking kebotol tetapi masalahnya di uji ketahanan yang hanya beratahan tanpa pengawet selama 1 bulan.

Sedangkan menurut penjelasan ibu Nir, yaitu:

Melakukan inovasi dengan ide-ide yang sudah dipikirkan untuk dijadikan produk terbaru, misalnya kue marukung yang biasa kemudian dicampurkan dengan rumput laut atau bahan yang lain untuk menarik daya minat konsumen.

Sedangkan penjelasan bapak Budi, yaitu:

Inovasi yang ingin bikin sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen dan pasar akan tetapi banyak inovasi yang ingin diwujudkan kedepannya.

#### 6. *Moralitas*

*Moralitas* adalah sebuah kemampuan dalam mengevaluasi segala hal dan menyusun rencana kedepan untuk mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menyelesaikan masalah, guna menilai suatu hal yang baik dan buruk.<sup>63</sup> Untuk para pelaku UMKM moralitas yang dilakukannya adalah dengan memputarkan modal yang ada, misalnya menjual hasil produksi ke tempat-tempat yang membayar langsung barang tersebut dengan hal itu para pelaku UMKM tetap dapat melakukan produksi walaupun ada barang yang belum dibayar.

Bagaimana yang telah dijelaskan ibu Ely tentang moralitas yang dia lakukan yaitu:

Selama ini saya ingin membuat toko kue sendiri dan merekrut pegawai agar bisa mengurangi pengangguran yang ada, akan tetapi untuk sekarang lebih nyaman membuat kue dirumah Karena bisa mengurus keluarga dan juga membuat jualan dengan system fresh, yaitu ada yang mesen langsung dibuatin sehingga jualan masih fresh untuk dikirim kekonsumen, itulah cara saya mengevaluasi dan menyusun rencana kedepan.

Sedangkan menurut ibu Mustiarah cara mengevaluai masalah yang ada,yaitu:

Jadi cara mengevaluasi suatu masalah, yaitu dengan sabar, ikhtiar karena usaha tidak akan pernah menghianati hasil selama kita berusaha dan juga menjaga etika kepada konsumen karena selama ini allhamdulillah konsumen tidak pernah komen terhadap saya, dan juga tetap selalu bersyukur walau produksi sehari 10 kg/ perhari atau juga tergantung pesanan dari konsumen harga produk antara kisaran 40/ 50 ribu.

Menurut ibu Baiq Cempaka, yaitu:

Sabar, dalam sehari saya produksi sesuai dengan kebutuhan konsumen atau pesanan dengan harga produk saya 100 rb/ kg karena dalam sekali produksi membutuhkan waktu selama 4 hari sampai pengiriman.

Menurut ibu Mis, yaitu:

---

<sup>63</sup> Anak Agung K Finty Udayani, “ Pengaruh Pengendalian Internal dan Moralitas Individu pada Kecendrungan Kecurangan Akuntansi”, ( Jurnal *Akuntansi Universitas Udayana*, Vol. 18, No. 3, 2017). Hlm 9.

Tetap sabar dan tetap menjalani usaha ini walaupun melakukan produksi sebanyak 10kg/ hari dengan harga 15 rb/ mika dan saya bersyukur untuk itu.

Menurut ibu Rahmawati, yaitu:

Jika terdapat masalah seperti, masalah modal mengalami min (-) maka dilakukan pemutaran uang seperti jika terdapat bahan baku yang sedikit maka dilakukan produksi dan menjual produk tersebut ke warung- warung dan hasil penjualan tersebut digunakan untuk membeli bahan baku untuk produksi besoknya.

Menurut ibu Hj. Zaenab, yaitu:

Pertama-tama kita masih belum stabil dalam berusaha karena ada ketakutan-ketakutan yang tidak perlu kita khawatirkan tiba-tiba hadir yang membuat kita emosional. Jadi dari tahun 2011-2023 pemikiran dalam menyikapi masalah sudah matang, misalnya pola pikir, bagaimana mengakomodasi pegawai, keluarga juga dan tidak membuat grasak grusuk jadi sudah termanagment walaupun pelan-pelan karena saya tidak pernah sekolah, karena saya belajar dari pengalaman tentang penyesuaian bagaimana sebuah masalah itu tidak dicampur adukan antara pekerjaan dengan pribadi. Dan untuk sekarang saya memproduksi produk saya sesuai dengan pesanan dari konsumen.

Menurut ibu Nir, yaitu:

Tetap sabar, jika ada masalah yang terjadi tetap melakukan produksi ditengah permasalahan yang dialami seperti tetap melakukan produksi sebanyak 20kg/ hari khusus kue marukung yang awalnya bisa memproduksi sampai 50kg/ hari akan tetapi pasca Covid-19 ini hanya melakukan produksi sedikit akan tetapi masih bersyukur masih bisa bertahan sampai sekarang dan harga produk saya 30 rb/ kotak.

Menurut bapak Budi, yaitu:

Tetap berusaha dan mempertahankan usaha ini walaupun produksi sedikit akan tetapi tetap bersyukur dan untuk sekarang lebih menjual produk kepasar-pasar dibandingkan ketempat oleh-oleh.

Jadi *resiliensi* yang dilakukan para pelaku UMKM yang diatas dalam mempertahankan usahanya, yaitu dengan membuat strategi yang baru dan berinovasi terhadap produk yang diusahakan dan juga memanfaatkan digital marketing dalam mempromosikan usahanya.



### **BAB III PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan disajikan uraian dan analisis pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian di lapangan, sehingga pada uraian pembahasan ini peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Data-data yang sudah dikumpulkan dari hasil observasi, wawancara secara mendalam serta dokumentasi sebagaimana yang telah dideskripsikan pada analisis data kualitatif. Berikut pembahasan dari hasil temuan di lokasi penelitian dengan teori-teori yang telah dikemukakan peneliti.

#### **A. Kendala dari Strategi Resiliensi UMKM Berbasis Syariah Pasca Covid-19.**

Salah satu konsep utama dari *Resiliensi*, yaitu ditandai dengan seberapa besar kekuatan pribadi yang dimiliki setiap orang. Adapun pengertian *resiliensi* adalah sebagai kemampuan seseorang jika menghadapi masalah atau masa-masa sulit untuk bangkit kembali, bertahan dan beradaptasi dengan kondisi yang dialami. Hal ini dapat dikatakan bahwa seseorang mempunyai resiliensi yang baik jika mampu bangkit kembali dan tidak trauma terhadap kondisi yang tidak sesuai dengan apa yang diinginkan. *Resiliensi* ada pada diri setiap orang hanya saja setiap orang tidak menyadari atau enggan mengembangkannya, yang berarti resiliensi dapat diwujudkan apabila setiap orang ingin belajar terutama saat menghadapi kesulitan dan kegagalan serta tidak berlebihan dalam besuka cita ketika berada dalam kondisi gembira atau keberhasilan.<sup>64</sup> Adapun kendala dari strategi *resiliensi* yang dialami para pelaku UMKM, yaitu:

##### **1. Insight**

*Insight* adalah suatu kemampuan untuk memahami situasi diri sendirian dan orang lain disekitarnya sehingga dapat menyesuaikan diri sendiri dengan keadaan yang dialami. Adapun kendala dari karakteristik *insight* yang dialami para pelaku UMKM, yaitu kurangnya mengikuti pelatihan yang diadakan oleh dinas UKM yang menyebabkan kurangnya pemahaman tentang cara berbisnis yang baik dan bagaimana cara bertahan saat menghadapi masalah yang akan terjadi.

##### **2. Kemandirian**

*Kemandirian* adalah suatu kemampuan untuk memahami dan fisik dari sumber masalah yang dihadapi. Adapun kendala dari pada

---

<sup>64</sup> Dewi Amaliah Nafiati, “ Resiliensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah(UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid-19 “, (Jurnal *Utilitas*, Vol.6 No.2 Tahun 2020), hlm.3

karakteristik *kemandirian* yang dialami para pelaku UMKM, yaitu ada keinginan untuk menyerah akan tetapi berfikir ulang untuk tidak menyerah sebab usaha yang dijalankan udah sangat lama dan tidak mungkin kita berhenti sampai disini karena masalah yang ada, suatu usaha kadang rame, sepi tapi namanya juga usaha tetap berusaha untuk bertahan, adapun yang dilakukan dalam menghindari kenadala dari kemandirian, yaitu dengan tetap berfikir positif bahwa suatu masalah yang ada pasti ada jalan keluar dan semuanya diserahkan kepada yang maha kuasa.

### 3. *Relation*

*Relation* adalah kemampuan untuk menjalin hubungan yang baik dan saling mendukung satu sama lain. Adapun kendala dari karakteristik *relation* yang dialami para pelaku UMKM, yaitu kurang luas menjalin hubungan antara konsumen dan para pelaku UMKM yang lain, apalagi dengan masa Covid-19 kemarin yang menyebabkan kurangnya memperluas hubungan dengan para konsumen yang lain.

### 4. *Inisiatif*

*Inisiatif* adalah rasa tanggung jawab terhadap kondisi kehidupan sendiri dari masalah yang dihadapi. Adapun kendala dari karakteristik inisiatif dari para pelaku UMKM, yaitu susahnya mempertahankan varian rasa yang lama disebabkan susahnya mendapatkan bahan baku utama.

### 5. *Kreativitas*

*Kreativitas* merupakan sebuah kemampuan untuk memikirkan jalan alternative dalam menyelesaikan masalah yang dialami. Adapun kendala dari karakteristik *kreativitas* ini, yaitu bahan baku yang kurang karena dengan kurangnya bahan baku membuat para pelaku UMKM susah untuk melakukan produksi, akan tetapi para pelaku UMKM melakukan banyak inovasi seperti mencari bahan atau mencampurkan bahan baku yang ada dengan bahan baku pengganti.

### 6. *Moralitas*

*Moralitas* adalah sebuah kemampuan dalam mengevaluasi segala hal dan menyusun rencana kedepan untuk mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menyelesaikan masalah yang ada. Adapun kendala dari karakteristik *moralitas* yang dialami para pelaku UMKM, yaitu pemesanan dari konsumen atau pembeli yang hanya membayar sebagian dalam bentuk DP bahkan ngutang, yang menyebabkan kurangnya modal yang ada.

Jadi *resiliensi* yang dilakukan para pelaku UMKM yang diatas dalam mempertahankan usahanya, yaitu dengan membuat strategi yang baru dan berinovasi terhadap produk yang diusahakan dan juga memanfaatkan digital marketing dalam mempromosikan usahanya.

## **B. Strategi Resiliensi dalam Etika Bisnis**

Adapun strategi resiliensi dalam etika bisnis, yaitu sesuai dengan ajaran Nabi Muhammad SAW adalah sebagai berikut:

### **1. Jujur**

Kejujuran yang dilakukan para pelaku UMKM, yaitu tidak menjual hasil produknya dengan harga yang tinggi, atau dengan mengambil keuntungan sedikit akan tetapi tetap lancar dalam melakukan produksi, dan para pelaku UMKM menanamkan sifat jujur agar terhindar dari rasa kecurigaan hingga kekhawatiran akan kepercayaan yang sudah dibangun.

### **2. Menolong**

Para pelaku UMKM tidak sekedar mencari keuntungan saja akan tetapi para pelaku UMKM juga sering melakukan tolong menolong baik pada pelaku UMKM yang lain atau konsumen, misalnya konsumen yang ingin berhutang maka pelaku UMKM memberikannya.

### **3. Tidak boleh menipu takaran ukuran dan timbangan**

Para pelaku UMKM menjual hasil produknya sesuai dengan takarannya, misalnya mencampurkan bahan sesuai dengan takarannya tanpa mengurangi bahan bakunya.

### **4. Tidak boleh menjelekkkan bisnis orang lain**

Pelaku UMKM selama ini saling membantu antara pelaku UMKM yang satu dengan tanpa saling menjatuhkan satu sama lain, misalnya jika para pelaku UMKM tidak memiliki bahan baku maka para pelaku UMKM yang lain akan membantu untuk mendapatkan bahan baku tersebut.

### **5. Tidak menimbun barang**

Para pelaku UMKM memproduksi barang dagangannya sesuai dengan permintaan konsumen dan tidak pernah menimbun bahan baku yang dibutuhkan,

### **6. Tidak melakukan monopoli**

Para pelaku UMKM tidak pernah menguasai pasar akan tetapi para pelaku UMKM saling membantu satu sama lain tanpa ada niatan melakukan monopoli, misalnya saling membantu saling mempromosikan hasil produksinya dipasar yang lain untuk membantu memperluas pemasarannya.

### **7. Komoditi bisnis yang dijual adalah barang yang suci dan halal**

Para pelaku UMKM menggunakan bahan baku yang halal dalam memproduksi barang dagangannya, misalnya tanpa mencampurkan bahan yang tidak dianjurkan dalam islam.

### **8. Bisnis yang dilaksanakan bersih dari unsur riba**

Para pelaku UMKM menjual hasil produksi dengan cara mengambil keuntungan yang sedikit tanpa melakukan riba.

9. Bisnis dilakukan dengan suka rela

Para pelaku UMKM menjalankan usahanya dengan keinginan dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain atau sekitarnya, misalnya selama Covid-19 kemarin para pelaku UMKM tetap mempertahankan usahanya karena mereka berfikir membangun suatu usaha tidaklah mudah oleh karena itu para UMKM berusaha mempertahankan usaha yang telah di dirikan.

10. Membayar upah sebelum kering keringat karyawan

Para pelaku UMKM menjaga hubungan dengan konsumen, yaitu dengan memberikan diskon dan para pelaku UMKM bila mendapatkan keuntungan yang besar maka mereka memputarkan keuntungan untuk membeli bahan baku untuk diproduksi selanjutnya.

## **BAB IV PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

1. Kendala dari Strategi yang dihadapi para pelaku UMKM dalam menghadapi masalah yang ada, yaitu dengan meminimalisir apa yang terjadi kedepannya dengan tetap memperhatikan karakteristik resiliensi yang ada selama mempertahankan dan mengembangkan usaha yang dijalankan selama ini.
2. Adapun strategi yang dilakukan para pelaku UMKM, yaitu dengan membentuk kemampuan resiliensi dari masih kecil sampai dewasa sehingga membentuk sebuah kebangkitan diri sendiri berbagai masalah dan tekanan yang dihadapi seperti kompetensi sosial, keterampilan, memecahkan masalah yang dihadapi, dengan adanya karakteristik resiliensi pada diri seseorang maka tidak mudah baginya dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.

### **B. Saran-Saran**

1. Bagi para pelaku UMKM harus mengembangkan strategi dan inovasi dalam mengembangkan usahanya.
2. Bagi para pelaku UMKM harus sering mengikuti pembinaan dari Dinas Koperasi dan UKM, guna mengetahui bagaimana cara mengembangkan usaha.
3. Para pelaku usaha harus mengetahui bagaimana cara memulai usaha yang baik dan benar jika terjadi suatu masalah tidak membuat usahanya mengalami kebangkrutan.
4. Pelaku UMKM harus dibiayai oleh KUR karena pendapatan yang paling banyak adalah UMKM.
5. Bagi para peneliti selanjutnya lebih fokus pada bagaimana cara pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya di zaman digital.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andarusni Alfansyur, dan Mariyani, “Seni Mengelola Data: Penerapan Triangulasi Teknik, Sumber dan Waktu Pada Penelitian Sosial”, *Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Pendidikan Sejarah*, Vol. 5 No. 2 2020.
- Aris Baidowi, “Etika Bisnis Perspektif Islam”, *Jurnal Hukum Islam( JHI)*, Vol.9, No.2 Desember 2011.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* Jakarta: Kencana,2016
- Anfas, “Relefanshi Sharing Economy Dalam Pengembangan UMKM Pasca Covid-19, *Journal of Management and Business (JOMB)*”, Vol.4, No.1 Januari 2022.
- Anak Agung K Finty Udayani,” Pengaruh Pengendalian Internal dan Moralitas Individu pada Kecendrungan Kecurangan Akuntansi,” *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, Vol.18. No.3 2017.
- Arin Ramadhiani Soleha,” Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional,” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Fakultas Ekonomi, LPPM Universitas Teuku Umar*, Vol,6. No, 2. 2020.
- Asfira Rachmad Rinata, “ Strategi Marketing Publik Relation Jawa Timur dalam Menjalain Good Relation Stakeholder”, *Jurnal Komunikasi Nusantara*, Vol. 2 No.2, 2020.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rajawali pers,2015.
- Dewi Amaliah Nafiati dan Endang Sri Mulyani, “Resiliensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid-19”. *Jurnal Utilitas* Vol.6, No.2 tahun 2020.
- Daviani Leticia Moedjiono, “Analisis Faktor Keinovatifan Pelaku Usaha (UKM) Makanan dan Minuman di Surabaya Pada Situasi Sebelum dan Saat Adanya Pandemi Covid-19”, *Jurnal Agora*, Vol.9, No.1 2021.
- Danu Ega Haryanto, “Resiliensi UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Pasar Kita Pamulung”, *Skripsi* Jurusan Kesejahteraan Sosial, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullahie Jakarta, 2021.
- Delvira Yuda, berjudul, “Analisis Tingkat Pengetahuan Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Terhadap Financial Technology (Fintech) Syariah di Kota Pekanbaru”,*Skripsi* Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau Pekanbaru, Pekanbaru 2021.
- Djam’an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung:Alfabeta, 2009.
- Evita Yuliatul Wahidah, “Resiliensi Perspektif Al-Quran” *Jurnal Islam Nusantara*, Vol. 02 No.01 2018.
- Fitri Amalia, “Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil”, *Jurnal FEB UIN SyarifHidayatullah*, Vol 6 No 1. 2013.
- F Yasmeriadi Dkk, “ Pengaruh Inisiatif Terhadap Pengembangan Kinerja Pegawai pada Kntor Camat Koto Tangah Kota Padang”, *Jurnal public*

- Administration, Business and Rula Development Planning*, Vol.1 No. 2 2019.
- Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah Lebih Dekat*, Sidoarjo, Uwais Inspirasi Indonesia, 2020.
- I wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan, dan Keagamaan*, Bali: Nilacakra Publishing House, 2018.
- Ivanovich Augusta, “Tekhnik Pengumpulan dan Analisis Data Kualitatif”, (*Academia 2003 Vol 27 No 10*).
- J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Grasindo 2010.
- John W. Creswell, *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitaif dan Campuran*, pustaka pelajar, Yogyakarta,:Edisi Empat 2019.
- Lely Ika Mariyati, “Resiliensi pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan Di Sidoarjo”, (*Jurnal Unmah Jember Vol.1. No. 216-231 Tahun 2018*).
- Lalu Heri Irawan yang berjudul ,”Analisis Penggunaan Pembiayaan Murabahah pada Usaha Mikro Kecil Menengah ( UMKM) Pt. MayBank Syariah, Kcp Kebayoran Lama”,*Skripsi* Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta 2018.
- Linda Fransiska, “Peran Perbankan Syariah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid-19 ( studi kasus pada BSI Kota Bengkulu)”, *Skripsi* jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu,bengkulu 2021.
- Tati Handayayani, dan Pusporini, *Membangun UMKM Syariah di Industri Halal* , Yogyakarta: Cv Budi Utama, januari 2021.
- Muslimah, “Etika Bisnis Syari’ah”, *Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, Vol 1, Edisi 1 Juni 2021.
- Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, Jakarta: Kencana 2014
- Nurlaila, Dkk, “ *Pengembangan UMKM Kuliner Berbasis Syariah ( Studi Kasus di Sumatera Barat)*, *Jurnal Islam*, Vol, 8. No, 3. 2022.
- Nurul Huda dan Dkk, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan teoretis*, Jakarta: Kencana 2008.
- Wawan Mas’udi dan Poppy S. Winanti, *New Normal Perubahan Sosial Ekonomi dan Politik Akibat Covid-19*, Yogyakarta:Gadjah Mada University Press, 2020
- Wiwik Suciati, *kiat Sukses Melalui Kecerdasan Emosional dan Kemandirian Belajar*, Bandung: Cv, Rasi Terbit, 2016
- UU No 20 Tahun 2008 tentang UKM No 7 Tahun 2021*.
- Uswatun Khasanah, “ Keputusan Bertahan:Inisiatif Sosial Berkelanjutan Usaha Mikro Perhiasan Imitasi di Desa Sunan Giri, Gresik-Jawa Timur,” *Jurnal Ilmiah Manjemen Bisnis*, Vol. 6 No. 03, 2020.
- PP No Tahun 2021

## Wawancara

- Baiq Cempaka (pemilik UMKM), *Wawancara*, Dermaji, Kopang Tanggal 02 Februari 2023.
- Budi (pemilik UMKM), *Wawancara*, Kopang Rembiga, Kopang Tanggal 04 February 2023.
- Ely (pemilik UMKM), *Wawancara*, Montong Razak, Batunyalala Tanggal 24 Januari 2023.
- Hj. Zaenab (pemilik UMKM), *Wawancara*, Bilebante, Pringgerata Tanggal 03 February 2023.
- Nir (pemilik UMKM), *Wawancara*, Ngorok, Kopang Tanggal 04 February 2023
- Mustiarah (pemilik UMKM), *Wawancara*, Dermaji, Kopang Tanggal 02 February 2023.
- Rahmawati (pemilik UMKM), *Wawancara*, Nyerot, Jonggat Tanggal 03 February 2023.
- Mis (pemilik UMKM), *Wawancara*, Nyerot, Jonggat Tanggal 03 February 2023.
- Mentari (Pendamping UMKM), *Wawancara*, Kantor Dinas Koperasi dan UKM Lombok Tengah, Tanggal 25 Januari 2023



## LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara
  - a. Insight  
Bagaimana kemampuan ibu dalam menyesuaikan diri dari masalah yang dihadapi dan apakah ibu mempunyai strategi bertahan dalam berusaha?
  - b. Kemandirian  
Jika terjadi suatu masalah bagaimana cara ibu menjaga emosional diri dalam menyikapi masalah tersebut, misalnya pendapatan yang menurun?
  - c. Relation  
Bagaimana cara ibu menjalin hubungan yang baik antara konsumen maupun dengan para pelaku UMKM?
  - d. Inisiatif  
Apakah ada ide-ide yang belum terwujudkan dalam mengembangkan usaha ibu?
  - e. Kreatifitas  
Apakah ide-ide atau inovasi yang ada sudah diimplementasikan selama usaha ibu berdiri?
  - f. Moralitas  
Bagaimana cara ibu mengevaluasi segala hal, misalnya jika terjadi suatu masalah hal seperti apa yang akan ibu lakukan?

# LAMPIRAN

## DOKUMENTASI PENELITIAN

Dok. dengan para pelaku UMKM yang sudah berlabel halal.



Dok. hasil wawancara dengan ibu Nir pemilik UMKM berlabel halal



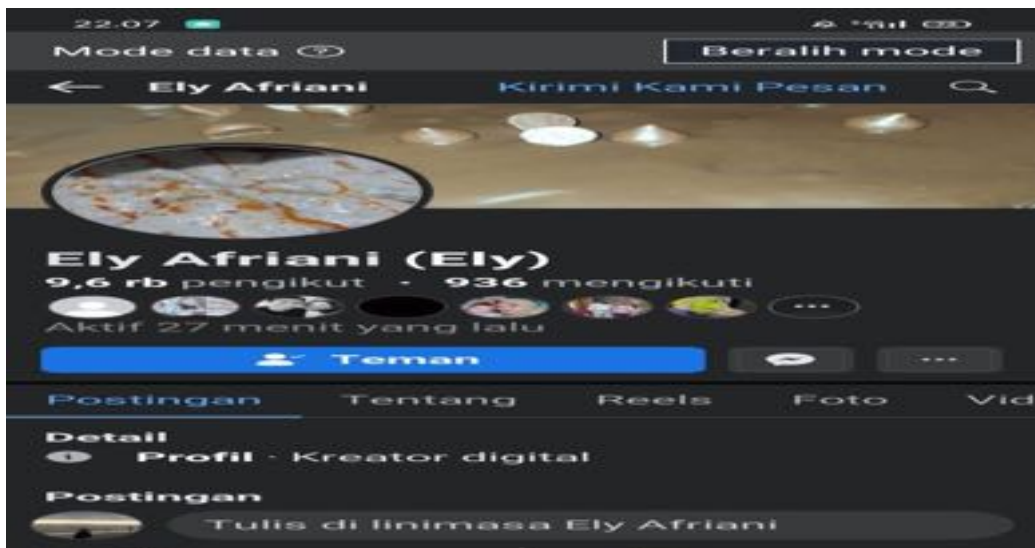
Dok. hasil wawancara dengan bapak budi pemilik UMKM yang berlabel halal



Dok. hasil wawancara dengan ibu rahmawati pemilik UMKM yang berlabel halal



Dok. hasil wawancara dengan ibu Hj. Zaenab pemilik UMKM yang berlabel halal



Dok. hasil wawancara dengan ibu ely pemilik UMKM yang berlabel halal



Dok. hasil wawancara dengan ibu Mustiarah pemilik UMKM yang berlabel halal



Dok. wawancara dengan ibu Baiq cempaka pemilik UMKM yang berlabel halal



Tabel hasil wawancara

No	Pertanyaan	Jawaban
1	<p>Insight            Bagaimana kemampuan dalam menyesuaikan diri dari masalah yang dihadapi dan apakah mempunyai strategi bertahan dalam berusaha?</p>	<p>-sebelum Covid-19 ada saya menyikapi situasi dengan sabar, ikhtiar dan tetap berfikir positif bahwa usaha yang saya jalankan tidak akan mengkhianati hasil. Akan tetapi setelah Covid-19 ini ada usaha saya tetap berjalan dengan cara melakukan inovasi, yaitu bersifat kreatif dengan membuat menu-menu baru yang terlihat lebih menarik agar konsumen tetap tertarik untuk membeli jualan saya, dan strategi yang saya gunakan untuk mempertahankan usaha saya, yaitu dengan lebih memanfaatkan digital marketing dalam mempromosikan usaha yang dijalankan dan sampai sekarang setelah Covid-19 juga saya lebih memanfaatkan digital marketing dari yang sebelumnya karena saya tau dengan menggunakan digital marketing ini usaha saya akan lebih banyak diketahui oleh banyak orang dari pada biasanya</p> <p>-Menerima keadaan yang dialami dengan sabar, tetap ikhtiar kepada Allah dan tetap berusaha walau bahan baku kita ambil diwarung agar tetap produksi dan allhamdulillah produksi tetap berjalan sampai sekarang. Walau pada masa Covid-19 masa yang terberat bagi saya yang dimana barang yang saya produksi tidak dibayar alias diutang yang menyebabkan kerugian yang besar akan tetapi saya bersyukur karena saya masih bertahan sampai sekarang karena saya menggunakan strategi yaitu dengan memanfaatkan digital marketing seperti marketplace facebook dan WA dan juga dari mulut-kemulut, jika saya memasukkan barang produksi saya ke alfamart dan indomart biasanya system Bon oleh Karena itu lebih baik saya masukin diwarung-warung atau pasar yang langsung dibayar. Dan saya juga tidak mau barang saya macet yang menyebabkan produksi saya berhenti. Tetapi bagaimanapun saya ngedown tetap saya coba lagi, dan bagi konsumen yang sudah mengenal saya tetap mesen di saya karena produk saya tidak pakai bahan pengawet</p> <p>- Saat saya mengalami masalah saya menanggapi dengan santai, sabar dan menerima masalah tersebut karena sebelum Covid-19 ada saya memasukan barang produksi saya ketoko oleh-oleh, dan setelah Covid-19 sama sekali</p>

	<p>tidak ada pemasukan, jadi saya hanya menjual produk saya ke warung-warung atau kios-kios dan jika ada yang memesen baru saya produksi seperti dulu saya memasukkan produk saya ketoko oleh-oleh yang ada dimataram dan pasca Covid-19 tidak pernah sama sekali. Strategi yang saya gunakan untuk bertahan sampai sekarang, yaitu kembali menjadi usaha kecil-kecilan yang memasukkan barang dikios- kios dan warung-warung yang ada di sekitaran Lombok Tengah ini, dan juga saya memanfaatkan Digital marketing seperti marketplace Fb untuk mempromosikan usaha saya.</p> <p>- Dengan menerima masalah itu dengan sabar dan tetap ikhtiar karena hanya saya yang bisa menanggulangnya karena tidak ada tempat mengadu selain kepada Allah oleh sebab itu kita jalani seadanya dengan memproduksi sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen. Strategi yang saya gunakan untuk mempertahankan usaha ini, yaitu dengan memanfaatkan Digital Marketing seperti Markatplace Fb, WA karena produk saya sebelum Covid-19 masuk ketoko oleh-oleh dan juga keluar daerah akan tetapi setelah Covid-19 saya hanya memasukan produk saya hanya kewarung-warung dan pelanggan tetap saja.</p> <p>-Jika ada masalah saya menyikapi dengan sabar, dan tetap berikhtiar kepada Allah contohnya pada masalah bahan baku, dalam mencari bahan baku paling tidak kita cari dulu di lingkungan saya sendiri, saya pesen-pesen misalnya ada warga yang punya pisang kita beli dan jika bahan baku sudah tidak ada dilingkungan saya ini baru kita cari diwilayah lain intinya usaha saya ini harus bertahan dan tetap produksi. Adapun startegi yang di saya lakukan untuk mengembangkan dan mempertahankan usaha saya, yaitu dengan memanfaatkan digital marketing seperti marketplace FB dan sosial media yang lain dan saya juga melakukan barter dengan para pelaku UMKM sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan</p> <p>-Saya fine-fine aja dalam menghadapi masalah baik Covid-19 maupun yang lain mau kita marah juga tidak bisa jadi kita harus sabar dan tetap berusaha, agar tetap produksi saya melihat peluang-peluang yang ada ditengah masyarakat, misalnya masa Covid-19 orang tidak ada yang berani puskesmas dan juga sebelum Covid-19 saya udah ada pembinaan dari Syaria Martha Ayu untuk</p>
--	--

		<p>membuat aneka minuman herbal seperti lemon gress, bagaimana meningkatkan imun tubuh dari meniran, jadi olahan aneka minuman ini yang kita coba produksi selama Covid-19 yang awalnya kita buat kemudian kita kasih test kemasyarakat nanti masyarakat sendiri yang akan bercerita ke banyak orang bahwa minuman herbal ini mampu meningkatkan imun, meredakan tenggorokan dll, sedangkan yang olahan kripik dan olahan kue kering kita produksi sesuai dengan pesenan yang ada. Strategi yang saya gunakan untuk mempertahankan usaha saya ini, yaitu dengan memanfaatkan digital marketing seperti <i>marketplace</i> FB, IG , WA dan juga mengetahui kebutuhan yang diinginkan konsumen, produk saya juga sudah sampai keluar daerah dan sebelum Covid-19 ada saya mampu membayar khusus pemasaran akan tetapi untuk sekarang lewat sosial media dan mulut-kemulut</p> <p>-Saya menyikapi masalah yang ada dengan sabar, tetap produksi walau produksi Cuma sedikit misalnya 20 kg/ minggu atau bisa juga sesuai dengan pesenan konsumen. Strategi yang saya gunakan untuk mempertahankan usaha saya ini, yaitu lebih memanfaatkan digital marketing seperti sosial media dan juga pemasaran kepasar-pasar</p> <p>-Sebelum dan sesudah Covid-19 saya menyikapi masalah yang ada dengan sabar, dan tetap berusaha akan tetapi perbedaannya sebelum Covid-19 jika ada masalah cepat saya atasi sedangkan masa Covid-19 yang benar-benar membuat produksi saya berkurang akan tetapi saya tetap produksi dengan cara memasukan produk saya kepasar-pasar walaupun yang ngambil Cuma 10 ikat/ minggu karena saya membuat produk dengan eceran seribu. Strategi yang saya lakukan dalam mempertahankan usaha saya, yaitu dengan memanfaatkan digital marketing dan juga jika pasar sepi maka saya pergi keliling tiap-tiap kampung tempat kita jualan dan sebaliknya jika pasar rame kita langsung kepasar dan jarang masuk ke kampung-kampung, saya juga dibantu pemasaran oleh teman dan dari mulut-kemulut dan produk saya juga sampai keluar daerah akan tetapi berhenti karena masalah ongkir</p>
2	Kemandirian jika terjadi suatu masalah bagaimana cara menjaga emosional diri dalam	-Sebelum Covid-19 saya menyikapi emosional saya dengan tetap sabar dan ikhtiar dalam memposting dan mempromosikan jualan saya walau yang beli Cuma sedikit tetapi saya tetap yakin bahwa rezeki sudah ada

<p>menyingkapi masalah tersebut, misalnya pendapatan yang menurun?</p>	<p>yang atur, selama Covid dan Setelah Covid allhamdulillah usaha saya berjalan dengan lancar karena lebih memanfaatkan digital marketing dalam mempromosikan usaha saya karena saya mempunyai strategi yaitu tetap berinovasi dan berkreasi dalam membuat menu-menu baru dan membuat marketplace sendiri</p> <p>-Jika ada masalah yang menimpa usaha ini saya menjaga emosional diri dengan tetap sabar dan menerima apa yang terjadi agar usaha saya tidak tutup, walau pendapatan saya belum stabil saya tetap berusaha untk memproduksi produk yang dibutuhkan konsumen dan juga yang dipesan</p> <p>-Saya tidak terlalu memikirkan masalah yang menimpa saya karena semuanya dating dari Allah yang terpenting tetap sabar dan tetap berusaha agar usaha saya ini tetap bertahan meski pendapatan saya belum stabil dan saya bersyukur usaha saya ini tetap bertahan sampai sekarang</p> <p>- Saya menjaga emosional diri saya atau perasaan saya dengan tetap sabar dan ikhtiar kepada Allah, dan tetap melakukan produksi walau sedikit-sedikit yang terpenting usaha saya tidak tutup.</p> <p>-Saya tetap sabar tetapi juga tetap semangat dan berusaha kalau kita ngedown atau nyerah semakin saya gak dapat pemasukan, walau pendapatan saya belum stabil setelah Covid-19 akan tetapi saya tetap berusaha dan mempertahankan usaha ini walau dalam seminggu itu saya memproduksi sekali atau kadang-kadang tergantung bahan baku yang ada</p> <p>-Ya mau gimana, mau emosi juga gak bisa karena emang dari yang maha kuasa jadi saya fine- fine aja dibawa santai gitu, yang namanya bisnis masalah untung dan rugi udah biasa, oleh karena itu saya tetap menyiapkan produk yang baru dengan harapan laku semua dan produk saya juga tahan lama dan tidak cepat rusak, seperti tapona Food</p> <p>-Tetap sabar, ikhtiar dalam berusaha untuk mempertahankan usaha saya ini walau pendapatan saya belum stabil pasca Covid-19 dengan cara saya tetap produksi dengan jumlah yang sedikit yang terpenting tetap produksi ada juga para pelaku UMKM yang menitipkan produknya di saya</p>
--	--

		<p>- Sabar, tetap ikhtiar, yaitu dengan tetap produksi dan lebih gencar dalam mempromosikan produk saya ini misalnya, saya mengunjungi tetap penitipan produk 1x seminggu menjadi 2x seminggu</p>
3	<p>Relation bagaimana cara menjalin hubungan yang baik anata konsumen maupun para pelaku UMKM?</p>	<p>- Saya melakukan hubungan yang baik antara pengusaha yang satu dengan yang lain tanpa menjelekan usahanya yang dijalankan, yaitu saling mendukung, menyemangati dan sering juga saling memberi tips, seperti dimana tempat membeli bahan yang yang kualitasnya bagus dan murah, saling mengajarkan bagaimana membuat adonan yang baik. Sedangkan dengan pelanggan yang tetap saya menjalin hubungan dengan pembeli, yaitu dengan cara memberikan diskon atau bonus kue sehingga dengan cara itu dapat menarik daya minat konsumen untuk tetap membeli di usaha saya.</p> <p>- Saya menjalin hubungan dengan konsumen, yaitu dengan memberikan tips, diskon atau saya kasih ngutang pas dia ngambil barang saya, dengan itu mereka akan tetap membeli produk disaya dan sampai sekarang saya masih menjalin hubungan yang baik.</p> <p>- Sampai hari ini saya masih menjalin hubungan yang baik dengan pembeli dengan cara saya memberikan diskon kepada konsumen yang sering membeli produk saya walaupun banyak UMKM yang berdiri dengan produk yang sama akan tetapi masih banyak konsumen yang percaya dengan usaha saya ini. Sedangkan dengan para pelaku usaha saya juga menjalin hubungan yang baik dengan cara saling mempromosikan produk yang kita bikin atau saling menitipkan produk.</p> <p>- Saya menjalin hubungan dengan konsumen dengan cara memberikan diskon dan allhamdulillah masih saling komunikasi sampai sekarang apalagi pas musiman seperti lebaran, haji banyak konsumen saya memesan disaya. Sedangkan dengan para pelaku usaha saya menjalin hubungan yang baik juga walau kadang kita saling memberkikan tips dan resep yang baik untuk membuat dodol saya menjadi lebih enak.</p> <p>- Salah satu cara saya menjalin hubungan yang baik dengan para pelaku UMKM, yaitu saling memberikan apa yang dibuthkan seperti temen saya yang membutuhkan bahan baku kacang merah saya kasih</p>

		<p>dan sebaliknya atau biasa kita sebut barter. Sedangkan dengan para konsumen saya yang tetap saya kasih diskon.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Saya menjalin hubungan yang baik dengan para konsumen yaitu dengan paling tidak komunikasi 1x seminggu atau kadang- kadang pada saat saya bikin produk baru misalnya kayak banana roll yang saya bikin pas pisang lagi murah dan sambil saya promosi juga dikonsumen saya, karena menurut saya mempertahankan relasi sangat penting dengan cara saling menghargai dan saling percaya seperti reseller saya mesen 200 pcs yang dimana 100 pcs di bayar dan 100 pcs lagi dihutang karena kami saling percaya satu sama lain. Sedangkan dengan para pelaku UMKM saya menjlain hubungan yang baik juga sampai sekarang dengan cara saling memberikan info tentang apa yang dibutuhkan oleh konsumen.</li> <li>- Memberikan diskon dan tetap menjaga rasa dan kualitas dari produk karena saya tau bahwa konsumen saya akan tetap membeli produk disaya. Sedangkan dengan para pelaku UMKM juga menjalin hubungan yang baik.</li> <li>- Saya menjalin hubungan yang baik dengan para konsumen dengan cara memberikan diskon dan vee dengan perhitungan jika omset meningkat dan banyak kasih saya vee. Sedangkan dengan para pelaku UMKM saya saling membantu promosi oleh dengan itu kita saling menjalin hubungan yang baik.</li> </ul>
4	<p>Inisatif Apakah ada ide-ide yang belum terwujudkan dalam mengembangkan usaha yang ibu?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Walau usaha saya masih kecil akan tetapi saya mempunyai tanggung jawab terhadap apa yang saya kerjakan oleh Karena itu selama saya menjalani usaha ini saya tetap berusaha dan tetap percaya walau ada masalah yang saya hadapi oleh sebab itu setiap ada masalah saya selalu membuat inovasi dan strategi agar usaha saya berjalan dengan lancar walaupun ada masalah.</li> <li>- Adapun ide-ide yang ingin saya buat adalah dengan membuat kerupuk varian terbaru seperti kerupuk rumput laut yang belum ada orang yang membuat dan saya juga memikirkan apa yang pas jadi campurannya misalnya cocok gak kalau pakai tahu, kentang dll dan saya akan mecobanya walau tempat produksi saya</li> </ul>

		<p>masih dirumah dan produk saya juga bnyak dibawa ke bazar- bazar seperti yayasan disabilitas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Masih memikirkan inovasi seperti apa yang ingin saya bikin untuk dodol saya ini, contohnya saya ingin mencampurkan dodol saya ini dengan rasa buah atau yang sesuai yang diinginkan oleh konsumen saya.</li> <li>- Masih memikirkan ide-ide yang terbaru akan tetapi untuk sekarang masih fokus di varian yang lama, karena pejualan hanya diwarung-warung kecil makaknya saya belum membuat inovasi terbaru akan tetapi jika tahun ini banyak yang minat insyaallah saya akan membuat varian terbaru.</li> <li>- Untuk sekarang saya lagi memikirkan ide untuk mempacking produk saya agar bisa tetap bagus saat dikirm keluar daerah, sedangkan untuk ide-ide tentang produk saya sudah ada tinggal saya eksekusi saja. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kan produk saya ini mau SNI Cuma planning saya di tahun ini emang ingin mengumpulkan income yang sebanyak- banyaknya untuk membuat tempat produksi khusus, misalnya tempat membuat dodol, membuat olahan kering supaya tidak terkontaminasi dengan produk ayanm merangkat, tempat tinggal saya ini desa wisata dan menjanjikan gitu yang awalnya hanya olahan kue kering tradisonal dan rumput laut tidak bisa saya lepas jadi saya berinovasi dengan membuat ayam merangkat ini.</li> <li>- Saya mempunyai ide-ide dalam berinovasi dalam mengembangkan usaha sayai ini dengan cara memiks atau mencampurkan bahan yang baru misalnya jagung yang kita kombinasi dengan rasa balado atau bisa juga rasa jagung bakar, kalau marukung belum ada ide-ide untuk mencampurkannya.</li> <li>- Saya membuat ide-ide terbaru sesuai dengan peluang yang dibutuhkan dilapangan misalnya, apa yang paling laku itu yang saya bikin atau produksi dan juga sesuai dengan keinginan pasar. Contohnya harga, jika harga tinggi maka tidak laku oleh karena itu saya harus mengikuti harga sesuai dengan pasar.</li> </ul> </li> </ul>
5	<p>Kreativitas Apakah ide-ide atau inovasi yang sudah diimplementasikan selama usaha ibu berdiri?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selama usaha saya ini berdiri saya lebih memanfaatkan Digital marketing dan lebih berkreasi lagi karena saya tau bahwa konsumen saya lebih mengetahui usaha saya ini lewat social media, oleh</li> </ul>

	<p>karena itu social media ini sangat penting dimanfaatkan untuk menjual sesuatu karena sekarang lebih banyak orang yang membeli sesuatu lewat social media tanpa konsumen pergi ketempat usaha tersebut.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jika saya mempunyai ide-ide saya langsung mempraktekkannya seperti yang saya jelaskan tadi saya langsung membuat kerupuk rumput laut dengan campuran tahu, kentang, daun kelor tanpa menghilangkan rumput lautnya jadi inovasi buat produk saya menjadi terbaru dan dapat menarik daya minat konsumen.</li> <li>- Untuk kedepannya saya akan mewujudkan ide-ide yang udah saya bikin untuk menarik daya beli konsumen.</li> <li>- Dengan ide-ide yang telah saya bikin saya akan berinovasi dengan membuat banyak rasa terbaru agar lebih menarik.</li> <li>- Inovasi yang saya dapatkan dari ide-ide saya wujudkan seperti, sayur pare yang saya olah menjadi keripik pare, dau kelor yang saya bikin stik daun kelor, terong yang dibuat menjadi keripik terong, atau sesuai dengan bahan baku yang ada. Saya sering kedatangan ide saat saya melihat postingan temen yang membuat hal yang baru jadi saya berpikir kenapa saya tidak bisa juga oleh sebab itu saya tetap berinovasi dalam membuat usaha ini berkembang dan tetap bertahan walau produksi saya masih dirumah saja.</li> <li>- Kalau saya jika saya mempunyai ide-ide langsung saya eksekusi aja, misalnya kayak keripik singkoning saya coba sharching digoogle ternyata keripik singkong kolang-kaling gak ada nah saya langsung uji coba pertama, kedua, sampai keempat baru bisa layak dijual dan saya coab lepas dipasar tetapi allhamdulillah laku walaupun memang masih local saja seperti NTB Mall dan beberapa toko oleh-oleh yang permintaanya 100 pcs atau 200 pcs tapon food. Dan saya juga ingin berinovasi dengan ayam merangkat ini akan tetapi saya tidak ingin menjual ayamnya yang ingin saya jual itu sambal merangkat keluar daerah yang dimana sambal itu dipacking kebotol akan tetapi masalahnya di uji ketahanan yang hanya bertahan tanpa pengawet selama 1 bulan.</li> </ul>
--	--



		<p>- Saya berinovasi dengan ide-ide yang sudah saya pikirkan untuk dijadikan produk terbaru misalnya kue marukung yang biasa kemudian dicampurkan dengan rumput laut atau bahan yang lain untuk menarik daya minat konsumen.</p> <p>Inovasi yang ingin saya bikin sesuai dengan apa yang dibuthkan oleh konsumen dan pasar akan tetapi banyak inovasi yang ingin saya wujudkan kedepannya.</p>
6	<p>Moralitas</p> <p>Bagaimana cara ibu mengevaluasi segala hal, misalnya jika terjadi suatu masalah hal seperti apa yang akan ibu lakukan?</p>	<p>- Selama ini saya ingin membuat toko kue saya sendiri dan merekrut pegawai agar bisa mengurangi pengangguran yang ada, akan tetapi utnuk sekarang saya lebih nyaman membuat kue dirumah Karena bisa mengurus keluarga dan juga saya mebmbuat jualan dengan system fresh, yaitu ada yang mesen langsung dibuatin sehingga jualan saya masih fresh untuk dikirim kekonsumen, itulah cara saya mengevaluasi dan menyusun rencana kedepan.</p> <p>- Jadi cara saya mengevaluasi suatu masalah, yaitu dengan sabar, ikhtiar karena saya tau usaha tidak akan pernah menghianati hasil selama kita berusaha dan juga saya menjaga etika saya kepada konsumen karena selama ini allhamdulillah konsumen tidak pernah komen terhadap saya, dan saya juga selalu bersyukur walau produksi saya sehari 10 kg/ perhari atau juga kadang- kadang teragntung pesanan dari konsumen harga produk saya antara 40/ 50 ribu.</p> <p>- Sabar, dalam sehari saya produksi sesuai dengan kebutuhan konsumen atau pesenan dengan harga produk saya 100 rb/ kg karena dalam sekali produksi membutuhkan waktu selama 4 hari sampai pengiriman.</p> <p>- Tetap sabar dan tetap menjalani usaha ini walaupun saya produksi 10kg/ hari dengan harga 15 rb/ mika dan saya bersyukur untuk itu.</p> <p>- Kalau saya jika ada masalah kayak masalah modal mengalami min (-) saya melakukan pemutaran uang seperti bahan baku yang ada itu yang saya produksi dan saya jual ke warung- warung dan hasil penjualan itu saya belikan bahan baku untuk produksi besoknya.</p> <p>- Pertama-tama kita masih belum stabil dalam berusaha karena ada ketakutan-ketakutan yang tidak perlu kita khawatirkan tiba-tiba hadir yang membuat kita emosional. Jadi dari tahun 2011-2023 pemikiran</p>

	<p>dalam menyikapi masalah sudah matang, misalnya pola pikir, bagaimana mengakomodasi pegawai, keluarga juga dan tidak membuat grasak grusuk jadi sudah termanagment walaupun pelan-pelan karena saya tidak pernah sekolah, karena saya belajar dari pengalaman tentang penyesuaian bagaimana sebuah masalah itu tidak dicampur adukan antara pekerjaan dengan pribadi. Dan untuk sekarang saya memproduksi produk saya sesuai dengan pesanan dari konsumen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Saya tetap sabar jika ada masalah walaupun saya produksi 20kg/ hari khusus kue marukung yang awalnya bisa saya buat sampai 50kg/ hari akan tetapi pasca Covid-19 ini saya hanya produksi sedikit tetapi masih bersyukur harag produk saya 30 rb/ kotak.</li> <li>- Tetap berusaha dan mempertahankan usaha ini walaupun produksi sedikit akan tetapi tetap bersyukur dan lebih menjual produk saya ini dipasar-pasar.</li> </ul>
--	--

**SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN**



**PEMERINTAH KABUPATEN LOMBOK TENGAH  
DINAS KOPERASI DAN USAHA MIKRO**

Kantor Bupati Gedung Sate Lt. 2 Jalan Raden Puguh Praya  
PRAYA, 83511

Nomor : 518 / S4 / DISKOP & UM / 2023

Lamp : -

Perihal : Pemberian Izin Observasi Penelitian

Kepada

Yth. Dekan / Wakil Dekan Bidang

Akademik dan Kelembagaan

di -

**Materam**

Sehubungan dengan surat Bpk / Sdr, Nomor : 114 / Un.12/ FEBI / PP.00.9/01/2023, tanggal 175 Januari 2023 perihal sebagaimana tersebut diatas yang diperlukan untuk menyusun skripsi. Maka dengan ini kami sampaikan bahwa dapat memberikan izin meneliti kepada mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Nurhaliza

NIM : 190501168

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Penelitian : Strategi Resiliensi UMKM berbasis Syariah pasca Covid-19 di Kabupaten Lombok Tengah

Pelaksanaan Penelitian tersebut akan dilaksanakan mulai tanggal 26 Januari sd 27 Februari 2023 pada Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Lombok Tengah

Demikian surat ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan terimakasih.

Praya, 24 Januari 2023

Kepala Dinas Koperasi dan Usaha Mikro  
Kabupaten Lombok Tengah,

  
IKSALY S.H.H.  
NIP. 19670727 199503 1 006

**KARTU KONSULTASI**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0370) 821298-823806 Fax. (0370) 825337 Jembering Mataram  
website : <http://feb.unimatemaram.ac.id>, email : [feb@unimatemaram.ac.id](mailto:feb@unimatemaram.ac.id)

KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Nurhaliza  
NIM : 190501168  
Pembimbing II : Kharisma Rindang Sejati, M.E  
Judul Penelitian : Strategi resiliensi UMKM berbasis syariah pasca covid -19 di kabupaten lombok tengah

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
16/1/2023	Perubahan data latar belakang masalah - Metode penelitian - Isi	
6/2/2023	Konsultasi pedoman wawancara	
23/12/2023	Latar belakang masalah - Rumusan masalah - Tujuan penelitian - Menentukan penelitian	
13/3/2023	Sistematika penulisan - Pembahasan.	
27/3/2023	Perbaikan pembahasan	
1/4/2023	All Stamp	

Mengetahui,  
Dekan,

Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag.  
NIP. 197111102002121001

Mataram,  
Pembimbing II

Kharisma Rindang Sejati, M.E  
NIP. 199306012019032014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0379) 621298-623809 Fax. (0379) 625337 Jempong Mataram  
website : <http://febi.uinmataram.ac.id>, email : [febi@uinmataram.ac.id](mailto:febi@uinmataram.ac.id)

KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Nurhaliza  
NIM : 190501168  
Pembimbing I : Dr. H. Muslihun, M.Ag  
Judul Penelitian : Strategi resiliensi UMKM berbasis syariah pasca covid -19 di kabupaten lombok tengah

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
19/4/2020	- Masih ada footnote yg blm sesuai & pedoman	
	- Isi bab 2 & bab 10 ketom, sesuai & pedoman	
	- Sistematika di perbaiki	
20/4/2020	- Hasil wawancara agar di narasikan & jangan tidak langsung begitu saja	
	- Kumpulan & Daftar pustaka di perbaiki	
	- Lampiran pedoman wawancara	

Mengetahui,  
Dekan,

Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag.  
NIP. 197111102002121001

Mataram,  
Pembimbing I

Dr. H. Muslihun, M.Ag  
NIP. 197412312001121005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0376) 821298-823889 Fax. (0376) 825337 Jemberong Mataram  
website : <http://febi.uinmataram.ac.id>, email : [febi@uinmataram.ac.id](mailto:febi@uinmataram.ac.id)

**KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Nurhaliza  
NIM : 190501168  
Pembimbing I : Dr. H. Muslihun, M.Ag  
Judul Penelitian : Strategi resiliensi UMKM berbasis syariah pasca covid -19 di kabupaten lombok tengah

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
1/2 2022	Ace	

Mengetahui,  
Dekan,

Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag.  
NIP. 197111102002121001

Mataram,  
Pembimbing I

Dr. H. Muslihun, M.Ag  
NIP. 197412312001121005



## UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Plagiarism Checker Certificate

No. 1034/Un.12/Perpus/sertifikat/PC/05/2023

Sertifikat ini Diberikan Kepada :

**NURHALIZA**

190501168

FEBIES

Dengan Judul SKRIPSI

**STRATEGI RESILIENSI UMKM BERBASIS SYARIAH PASCA COVID-19 DI KABUPATEN  
LOMBOK TENGAH**

SKRIPSI tersebut telah Dinyatakan Lulus Uji cek Plagiasi Menggunakan Aplikasi Turnitin

**Similarity Found : 16 %**

Submission Date : 06/05/2023



UPT Perpustakaan

Mataram

197608282006042001

M. Hum

197608282006042001



## UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Sertifikat Bebas Pinjam

No:637/Un.12/Perpus/sertifikat/BP/05/2023

Sertifikat Ini Diberikan Kepada :

**NURHALIZA**  
190501168

FEBIEKONOMI SYARIAH

Mahasiswa/Mahasiswi yang tersebut namanya di atas ketika surat ini dikeluarkan, sudah tidak mempunyai pinjaman, hutang denda ataupun masalah lainnya di Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram.  
Sertifikat ini diberikan sebagai syarat UJIAN SKRIPSI.





## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. DATA DIRI**

Nama : Nurhaliza  
Tempat/Tanggal Lahir : Bual, 29 Juli 2002  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Nama Ayah : Anwar  
Nama Ibu : Saudah  
No. Hp : 087823400778  
E-Mail : nurh69132@gmail.com  
Alamat : Bual, Kel. Gerantung, Kec. Praya Tengah,  
Kabupaten Lombok Tengah

### **B. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. SD : MI DARUL ATFAL BUAL  
2. SMP/MTS : MTS DARUL MAHSUNI  
3. SMA/MA : MA NURUSSABAH