



ABDULLAH GYMNASTIAR (AA GYM)

SUKSES BISNIS DENGAN AKHLAK

“Kalau kita mau sukses, kunci pertama adalah jujur, dengan bermodalkan kejujuran, orang akan percaya kepada kita. Kedua, professional. Kita harus cakap sehingga siapapun yang memerlukan kita merasa puas dengan yang kita kerjakan. Ketika, inovatif, artinya kita harus mampu menciptakan sesuatu yang baru, jangan hanya menjiplak atau meniru yang sudah ada.”

K.H. Abdullah Gymnastiar.

Sosok kyai muda ini sering kali muncul di acara televisi secara langsung yang selalu dihadiri oleh ribuan massa menjadi ciri khas dan fenomena tersendiri. Beliau adalah K.H. Abdullah Gymnastiar atau biasa dipanggil Aa Gym, pimpinan pesantren Daarut Tauhid Bandung. Aa Gym memulai pendidikan formal awal di SD Damar sebuah SD swasta yang kini sudah dibubarkan. Sekolah ini cukup jauh dari rumahnya, sekitar tiga

kilometer. Masa itu, pilihan satu-satunya ke sekolah adalah berjalan kaki. Menjelang naik ke kelas 3 SD, pindah ke KPAD Gegerkalong. Aa Gym pun pindah sekolah ke SD Sukarasa 3. Bakat saya mulai berkembang dan nilai prestasi sekolah pun cukup bagus. Terbukti ketika tamat, beliau terpilih menjadi ranking terbaik II di sekolah dengan selisih satu nilai saja dibandingkan ranking I. Di bidang seni, bakat beliau juga berkembang, seperti menggambar dan menyanyi. Sejak itu pula Aa Gym sering ditunjuk menjadi ketua kelas dan aktif dalam gerakan Pramuka. Jiwa dagang Aa Gym sudah terbentuk sejak TK, terbawa-bawa hingga di Sekolah Dasar. Misalnya, beliau pernah menjual petasan yang memang pada waktu itu belum dilarang seperti sekarang. Alhasil, beliau pernah mendapat teguran dan pengurus DKM masjid. Namun, pada waktu itu beliau belum begitu mengerti ilmu agama dengan baik. Setelah lulus SMA dan memasuki kuliah Aa Gym tidak lulus tes Sipenmaru. Aa Gym mencoba daftar ke Pendidikan Ahli Administrasi Perusahaan (PAAP) Universitas Padjadjaran, yaitu sebuah program D3 di Fakultas Ekonomi. Alhamdulillah beliau diterima. Namun, kuliah di sini hanya bertahan selama tahun. Beliau lebih sibuk berbisnis daripada mengikuti kuliah. Teman-teman kuliah pun lebih mengenal beliau sebagai “tukang dagang”. Selepas PAAP, beliau masuk ke Akademi Teknik Jenderal Abmad Yani (ATA, sekarang

Unjani). Kampusnya waktu itu sangat sederhana karena menumpang di SD Widyawan atau kadang di PUSDIKJAS. Maklum, karena pemiliknya adalah Yayasan Kartika Eka Paksi milik Angkatan Darat. Selama kuliah di ATA, beliau mengontrak sebuah kamar di pinggir sawah karena benar-benar ingin melatih hidup mandiri. Soal prestasi, banyak yang telah diraih. Beliau mengikuti lomba menggambar, mencipta lagu, baca puisi, sampai lomba pidato. Allhamdulillah, beliau selalu meraih juara, walaupun yang mengadakannya adalah senat mahasiswa dan kebetulan beliau sendirilah ketuanya. Selain menjadi ketua senat, beliau juga menjadi komandan resimen mahasiswa (Mlenwa) di ATA, maklumlah saingan di kala itu sedikit. Kegiatan berbisnis masa kuliah juga semakin menggebu. Beliau pernah membuat usaha keset dan perca kain. Beliau juga jadi penjual baterai dan film kamera kalau ada acara wisuda. Aa Gym juga sempat menjadi supir angkot jurusan Cibeber-Cimahi sekedar menambah pemasukan. Inti dari semua ini, memang Aa Gym sangat senang untuk membiayai kebutuhan sendiri tanpa menjadi beban siapa pun. Selain itu, beliau juga melatih diri untuk tidak dibelenggu oleh gengsi dan atribut pengekang lainnya. Aa Gym telah menyelesaikan program sarjana muda di ATA walaupun belum mengikuti ujian negara. Berarti, beliau memang tak berhak menyandang gelar apa pun. Bahkan, sampai saat ini

ijazahnya pun belum beliau ambil dari kampus. Memang sesudah itu ada upaya untuk melanjutkan kuliah sampai S1, terutama karena dorongan teman-teman dan beberapa dosen yang baik hati. Beberapa kegiatan perkuliahan pun diikuti. Akan tetapi, setelah menelusuri hati, ternyata hanya sekedar untuk mencari status belaka, dan hal itu tak cukup kuat untuk memotivasi menyelesaikan kuliah. Mungkin hikmahnya untuk memotivasi orang yang belum dan tak punya gelar agar tetap optimis untuk maju dan sukses.

Untuk menyempurnakan ibadah dan melaksanakan sunnah, Aa Gym pun menikah. Tepat dua belas Rabiul Awal tahun 1987 adalah salah satu titik sejarah bagi kehidupan beliau dengan diucapkannya ijab kabul. Gadis yang menjadi pilihan beliau adalah Ninih Muthmainnah. Pernikahan yang dilaksanakan di Pesantren Kalangsari, Cijulang, ini dihadiri oleh banyak ulama karena memang berada di lingkungan pesantren. Beliau menikah dengan resepsi ala kadarnya. Bahkan, untuk menghemat jamuan bagi tamu, digunakan niru (nampan) sehingga satu niru bisa menjamu 8 orang sesudah menikah, kami tinggal di rumah orang tua di Kompleks Perumahan Angkatan Darat (KPAD) Gegerkalong, Bandung. Aa Gym bertekad untuk memberi nafkah kepada keluarga dengan uang yang jelas kehalalannya. Jelas tak mungkin rumah tangga akan berkah dan bahagia jika ada makanan

atau harta haram yang dimiliki. Untuk itu, beliau mulai merintis usaha kecil-kecilan. Usaha-usaha yang beliau rintis antara lain :

1. Buku. Setiap pagi beliau berjualan buku di Masjid al-Furqon, IMP Bandung. Sambil belajar tafsir dan ilmu hadits di sana, beliau memikul kardus berisi buku-buku agama untuk dijual. Jadi, sambil menuntut ilmu juga mencari rezeki. Alhamdulillah, usaha kecil inilah yang menjadi cikal bakal toko buku dan sekarang berkembang menjadi supermarket yang saat ini sudah dikelola dan diserahkan kepada Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren) Daarut Tauhid.

2. Handicraft. Sambil mengajar di madrasah KPAD, beliau membuat hasil kerajinan bersama anak-anak pada sore harinya. Usaha ini terus berkembang hingga bisa membeli mesin gergaji. Sejak itu kami banyak menerima order plang nama serta order sablonan. Dari usaha sederhana inilah kemudian berkembang menjadi usaha percetakan dan penerbitan buku. Subhanallah, benar-benar semuanya dimulai dari hal yang kecil.

3. Konveksi. Mengingat istri beliau punya keterampilan menjahit, maka untuk menambah penghasilan keluarga, beliau menabung agar bisa membeli mesin jahit bekas. Alhamdulillah, order jahitan berkembang dan bisa mengajak beberapa muslimah untuk ikut bergabung. Kadang seminggu

sekali kami berbelanja untuk membeli kain yang dijual kiloan.. Dari kegiatan dan perjuangan inilah cikal bakal lahirnya usaha konveksi.

4. Mie Baso. Menjual mie baso, inilah pekerjaan yang paling mengesankan. Beliau mengelola usaha warung baso kecil-kedilan di Perumnas Sarijadi, bekerja sama dengan pamannya selaku pemilik rumah. Setiap pukul empat subuh beliau sudah pergi ke Pasar Sederhana untuk mencari tulang karena kuah yang enak harus dicampur dengan sumsum tulang. Aktivitas berikutnya dilanjutkan dengan menggiling daging untuk bahan baso, dan pukul sembilan pagi beliau baru bisa melayani pembeli. Karena beliau tak mau ketinggalan shalat berjamaah, setiap kali adzan, warung baso beliau tinggalkan. Beliau pergi shalat berjamaah di sebuah masjid yang letaknya agak jauh dari warung, sementara pembeli beliau tinggalkan dan dipersilahkan memasukkan uang bayarannya ke tempatnya. Memang tampaknya seperti mengajak pada kejujuran, tapi hasilnya pembeli banyak yang bingung justru yang sering datang adalah yang mau berkonsultasi. Akibatnya, tak jarang saya baru bisa pulang ke rumah sekitar jam sembilan malam. Lelah sekali rasanya sementara hasilnya pun tak seberapa. Rupanya masyarakat tak terbiasa dengan cara baru ini. Belum lagi badan yang selalu bau baso karena seharian bergulat dengan baso. Yang

menyedihkan, ternyata istri agak mual dan kurang suka mencium bau baso. Akhirnya, tutuplah warung baso ini dengan segudang pengalamannya.

Menurut Aa Gym seorang wirausahawan sejati sangat dipengaruhi oleh masa kecilnya. Kalau masa kecilnya selalu dimanja, selalu dimudahkan urusan, selalu ditolong, maka bersiap-siaplah menuai anak yang tidak berdaya. Oleh karena itu, bagi yang masih muda jangan bercita-cita melamar pekerjaan, tapi berpikirlah untuk menjadi wirausahawan. Dan bagi orang tua, tanamkan kepada anak-anak kita jiwa wirausaha sejak dini. Didik anak-anak agar mandiri sejak kecil. Latih anak-anak kita untuk selalu bertanggung jawab terhadap apa yang dia lakukan. Orang tua yang memanjakan anak-anak mereka dengan memberikan segala keinginannya maka akibatnya akan kembali juga kepada orang tua. Beliau pun sempat berjualan semenjak di bangku TK dengan menjual jambu tetangga. Begitu juga ketika di bangku SD dan SMP. Dengan demikian, ketika selesai kuliah, sudah hafal bagaimana cara “bangkrut efektif”, bagaimana “tertipu optimal”, dan bagaimana usaha bisa remuk. Selesai kuliah, ijazah tidak diambil sehingga sampai sekarang saya tidak tahu ijazah saya seperti apa. Namun, dengan izin Allah tidak kurang rezeki sampai sekarang. Mencoba mengurus pesantren dengan jiwa wirausaha jadilah pesantren Daarut

Tauhid seperti sekarang ini. Hal ini benar-benar membuat sebuah keyakinan bahwa jikalau jiwa kewirausahaan tertanam sejak awal pada diri kita, kita tidak akan pernah takut dengan apa pun. Karena itu, kalau saja bangsa ini dikelola oleh orang-orang yang berjiwa wirausaha, tidak ada satu pun yang perlu kita takuti dan krisis ini. Hal yang paling tak enak didengar beliau adalah kalau ada yang bertanya, “Berapa sih tarifnya kalau manggil Aa Gym ceramah?” Duh, rasanya sedih sekali dengan pertanyaan seperti itu. Alhamdulillah, bagi beliau berdakwah adalah panggilan kewajiban atas amanah ilmu yang ada. Bisa menyampaikan ilmu saja sudah merupakan rezeki yang luar biasa. Kalaupun ada yang berterima kasih, itu karunia Allah yang tak diharapkan, mudah-mudahan bisa bermanfaat bagi banyak pihak. Itulah sebabnya beliau berusaha sekuat tenaga agar memiliki penghasilan sendiri. Apalagi sesudah regenerasi di Yayasan Daarut Tauhid sehingga beliau lebih leluasa dan sungguh-sungguh untuk membangun MQ Corporation, usaha pribadi yang beliau harapkan menjadi sumber rezeki yang halal serta mencukupi untuk keluarga dan biaya dakwah, sehingga dapat menghindari fitnah dan tak menjadi beban bagi umat. Selain itu juga bisa membuktikan bahwa bisnis berbasis moral sangat memungkinkan untuk maju, bermutu, dan bermanfaat banyak. Hal ini juga menjadi laboratorium saya untuk berlatih

mengelola bisnis yang profesional sebagai bahan untuk berdakwah dan tentunya juga membuat lapangan kerja yang lebih luas bagi masyarakat, khususnya para tetangga, kaum dhuafa, dan orang-orang cacat. Bagi beliau usaha yang ditekuni adalah sarana bagi teman-teman yang memiliki rezeki berlebih dan ingin usaha yang halal dan maslahat, untuk bergabung dalam sistem bagi hasil. Oleh karena itu, dan setiap keuntungan, selain disisihkan untuk zakatnya juga dikeluarkan biaya pendidikan bagi saudara kita yang dhuafa agar bisa maju bersama-sama. Alhamdulillah dengan didukung oleh tim yang berakhlak baik, konflik menjadi minimal dan kebocoran pun nyaris nihil. Bahkan, sesudah kemampuan pengelolanya dikembangkan, kinerja perusahaan kian baik dan professional. Dulu beliau berpikir pas-pasan, yaitu pas butuh ada. Tapi kini beliau berpikir sebaliknya. Beliau ingin menjadi orang kaya yang melimpah rezekinya serta halal dan berkah. Mudah-mudahan menjadi contoh bagi orang yang mau kaya dengan tetap taat kepada Allah. Dan juga supaya orang tak memandang sebelah mata karena menganggap kita butuh terhadap kekayaan mereka. Di samping itu juga diharapkan bisa sedikitnya memberi contoh bagaimana memanfaatkan kekayaan di jalan Allah. Semoga terpelihara dari fitnah dunia karena memang luas dunia ini amat menggoda dan melalaikan.

Kebanyakan orang selalu meributkan modal berupa finansial, padahal menurut beliau modal itu adalah: Pertama, keyakinan kepada janji dan jaminan Allah. Kedua, kegigihan meluruskan niat dan menyempurnakan ikhtiar. Ketiga, menjadi orang yang terpercaya (kredibel). Kredibel berarti sikap yang selalu jujur dan terpercaya, selalu berusaha melakukan yang terbaik dan memuaskan, serta selalu berusaha mengembangkan ilmu, pengalaman, wawasan, sehingga bisa tampil kreatif, inovatif dan solutif. Percayalah bahwa sebelum kita lahir, rezeki sudah lengkap disiapkan oleh Allah Yang Mahakaya. Kita hanya disuruh menjemputnya, bukan mencarinya. Yang harus diperoleh justru keberkahan dari jatah kita. Dan semua itu akan datang kalau kita bekerja di jalan yang diridhoi oleh Allah Swt. Adapun keuntungan bukan hanya berupa uang, harta, kedudukan, atau aksesoris duniawi lainnya. Bagi beliau, keuntungan itu adalah ketika bisnis yang dilakukan ada di jalan Allah, bisnis kita jadi amal shaleh yang disukai Allah, dan menjadi jalan mendekat kepada-Nya. Nama baik kita terjaga, bahkan menjadi personal guarantee. Dengan bisnis kita bertambah ilmu, pengalaman, dan wawasan, dengan bisnis bertambahnya saudara dan tersambungnyasilaturahmi, dan dengan bisnis kita semakin banyak orang yang merasa beruntung.

Jadi, walaupun keuntungan finansial tak seberapa didapat atau bahkan tak mendapatkannya, apabila keuntungan seperti di atas sudah didapatkan, beliau tetap merasa sangat beruntung. Beliau yakin pada saatnya Allah akan memberikan keuntungan dunia yang sesuai dengan waktu dan jumlahnya dengan kadar kebutuhan dan kekuatan iman beliau.

Berbisnis bagi Aa Gym bukan sekedar urusan duniawi. Jika bisnis dijalankan dengan cara yang salah hanya akan melahirkan kerakusan dan ketamakkan manusia. Sebaliknya bisnis yang dijalankan dengan niat dan cara yang benar adalah ibadah yang besar sekali pahalanya, karena dengan mengokohkan harga diri bangsa. Seperti disampaikan beliau dalam sebuah kesempatan, bahwa perekonomian yang kuat akan berimbas pada tingkat kesehatan yang baik, sehingga akan meningkatkan kemampuan untuk berkarya dengan mengakses ilmu lebih banyak, hingga melahirkan sebuah bangsa yang cerdas.

Visi Aa Gym dalam membantu Pesantren Daarut Tauhid sekaligus dengan beragam kegiatan bisnisnya, tidak lepas dari konsep dasar pendidikan di pesantren ini menyatukan antara dimensi *dzikir, fikir dan ikhtiar*. Dimensi *dzikir* ini sangat menekankan pada keikhlasan dan penyerahan diri kepada Tuhan. Hal ini merupakan sisi penyeimbang hidup, dimana kita dituntut untuk senantiasa

menyempatkan waktu, untuk berkontemplasi dan menjadikan setiap detik kehidupan kita bergantung kepada Tuhan. Dimensi fikir menegaskan pentingnya rasionalitas dalam setiap tindakan kesehatan kita, sehingga setiap langkah merupakan bagian dari perencanaan yang matang. Sementara dimensi *ikhtiar* menunjukkan pentingnya etos kerja, melalui hidup penuh kesungguhannya dan kerja keras tanpa kenal putus asa. Ketika dimensi tersebut jika dilakukan secara sinergis akan melahirkan pribadi yang unggul dan tangguh dengan tetap dilandasi oleh nilai kearifan.

Kunci kesuksesan Aa Gym dalam menjalankan roda bisnis di pesantrennya, hingga telah berkembang menjadi 24 bidang usaha dalam 12 tahun, terletak pada pembangunan kredibilitas para pengelolanya yang meliputi tiga aspek utama yaitu, nilai kejujuran, kecakapan (profesionalisme), dan inovatif. Nilai kejujuran yang diajarkan meliputi ketepatan dalam menepati janji, manajemen waktu, memiliki fakta dan data yang jelas, terbuka, kemampuan mengevaluasi, rasa tanggung jawab dan pantang putus asa.

Kecakapan dalam berbisnis ini selain diperlukan pendidikan yang penting juga adalah pelatihan nyata. Seperti ditulis oleh Syafi'i Antonio dalam artikelnya yang menceritakan tentang riwayat Rasulullah yang telah mendapat pendidikan *entrepreneurship* sejak usia 12 tahun, ketika bersama

pamannya Abu Thalib melakukan perjalanan bisnis. Pada usia 17 tahun Beliau telah diberi tanggung jawab untuk mengurus seluruh bisnis pamannya, dan mulai merasakan persaingan dengan para pedagang yang lebih profesional. Menginjak usia 25 tahun Beliau mendapatkan dukungan finansial dari konglomerat setempat Siti Khadijah yang kemudian menjadi istri Beliau.

Nilai yang ketika yang dikembangkan Daarut Tauhid yang juga dikenal dengan bengkel akhlak ini adalah inovatif. Beberapa aspek pendidikannya antara lain melatih jiwa *progressive*, dengan menjadikan perubahan ke arah yang lebih baik sebagai kewajiban massal, mengadakan studi banding, melakukan pelatihan-pelatihan dan senantiasa memberikan rangsangan untuk melahirkan sikap kreatif dan inovatif.

Ketiga nilai tersebut telah dilakukan secara integral di Daarut Tauhid. Bisnis bagi Aa Gym akan terasa hambar jika nilai-nilai moral dikesampingkan, hanya akan menjadi materi sebagai dewa yang dikejar dan diagung-agungkan, dan akhirnya akan melahirkan jiwa-jiwa Brutus di setiap pelaku bisnis.

Aspek-aspek modal dalam bisnis sebetulnya telah diajarkan oleh Rasul jauh 15 abad yang lalu, lewat sifat-sifat kerasulan yang dimiliki Beliau yaitu *sidiq* (benar), *amanah*

(terpercaya), *fathonah* (cerdas) dan *tabligh* (komunikasi). Nilai-nilai moral ini bersifat *general truth*, melintasi batas waktu, agama dan budaya. Jika disinergikan dengan strategi bisnis yang tepat akan mampu membangun kepercayaan konsumen yang kuat. Kepercayaan konsumen ini merupakan aset yang tidak ternilai.

Kepemimpinan yang berkembang umum di kalangan pesantren pada umumnya masih tradisional, kyai sentries, komando tunggal, dan iklim demokrasi kurang berkembang sehingga seringkali timbul *blind faith* di kalangan santri. Fungsi manajemen yang dijalankan pun kurang mendapat sentuhan bahkan cenderung diabaikan. Pola kepemimpinan Darut Tauhid tidak lagi menempatkan figur sebagai sentral. Aa Gym sebagai pemimpin pesantren hadir hanya karena nilai khusus yang dimilikinya. Meminjam istilah Max Webber, pola kepemimpinan yang lahir seperti ini karena otoritas karismatik. Kepemimpinan di Daarut Tauhid telah menerapkan system pendelegasian kerja, sebagai pengalihan wewenang formal manajer kepada bawahannya. Pemimpin diajarkan untuk memiliki sikap rendah hati dan mau melayani, seperti pernah dikemukakan oleh A.M. Mangunhardjana SJ. Bahwa pada intinya pemimpin adalah tugas pengabdian mereka menjalankan *the golden rule of leadership* yaitu *knows the way, shows the way and goes the way*. Dari sisi manajemen

Daarut Tauhiid telah menerapkan system lebih dari hanya sekedar menerapkan sistem manajemen modern. Dimana sistem manajemen modern. Dimana sistem manajemen yang berkembang saat ini tidak menjadikan manusia hanya objek pelaku agar materi dan kapital semakin produktif, tapi juga telah melahirkan aspek-aspek spiritual dan emosi dalam pemikiran manusia. Covey sendiri dalam hal ini telah melakukan terobosan baru dengan mengemukakan gagasannya tentang manajemen berbasis kepentingan yang kental dengan nuansa religius.

Daarut Tauhid sendiri menerapkan inti manajemen dan kepemimpinan sekaligus dalam konsep Manajemen Qolbu (MQ) yang ditawarkannya. Dalam MQ hati adalah fakultas utama dalam diri manusia yang sangat menentukan kualitas manusia itu sendiri, jika dimanajementi dan dipimpin dengan benar akan melahirkan manusia paripurna dalam kehidupan dunia dan akhirat.

Dalam kesehariannya Daarut Tauhid tidak pernah merengek-rengok meminta sumbangan, apalagi dengan menjaring dana di pinggir jalan. Dilihat dari fasilitas dan asset Daarut Tauhid termasuk pesantren yang maju dalam waktu singkat. DT pada awalnya hanya dikenal sebagai bengkel akhlak tetapi sekarang lebih menonjol di bidang ekonomi. *“Memang kami memiliki strategi tersendiri, oleh karena itu visi*

dan misi Daarut Tauhid sendiri harus dikenali dahulu. Secara garis besar kami ingin membentuk SDM yang memiliki keunggulan dalam zikir, fikir dan ikhtiar, suatu kesatuan yang tidak bisa dipisahkan,” demikian penuturan Abdullah Gymnastiar.

Dzikir, fikir dan ikhtiar ini merupakan konsep dasar dari MQ yang diajarkan sehari-hari melalui hal-hal kecil. Untuk menerapkan Daarut Tauhid sendiri memiliki lima aturan dasar pelatihan kepada para santrinya yang juga merupakan bagian dari roda perekonomian Daarut Tauhid. *Pertama*, seorang santri dilatih untuk berfikir keras, mengenal diri dan potensinya sehingga ia mampu mengenal kekurangan diri lalu memperbaikinya dan menempatkan dirinya secara optimal. *Kedua*, mereka dilatih untuk mengenal situasi lingkungannya sehingga bisa mendapatkan manfaat dari lingkungannya secara optimal sekaligus memberikan manfaat balik kepada lingkungan secara professional. *Ketika*, mereka dilatih untuk membuat suatu perencanaan yang matang, sehingga segala sesuatunya berjalan dalam jalur yang telah disepakati. *Keempat*, mereka dilatih untuk mengevaluasi setiap hasil karya mereka, bertanggung jawab terhadap tugas yang dibebankan dan senantiasa meningkatkan kinerja mereka. *Kelima*, ciri SDM yang akan dibentuk adalah yang unggul dalam berikhtiar. Kombinasi ibadah yang bagus, strategi hidup

yang tepat dan *ikhtiar* dengan bersungguh-sungguh akan menjadikan hidup sebagai mesin penghasil karya.

Pola MQ sampai sejauh ini telah menghasilkan SDM yang unggul, hal ini terbukti dari berkembangnya perekonomian di lingkungan Daarut Tauhid dan meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadapnya, diantaranya dengan kepercayaan untuk mengadakan pelatihan dan pendidikan manajemen untuk para eksekutif di PT Telkom, BNI, IPTN dan PT Kereta Api Indonesia. Mereka tertarik dengan konsep manajemen Daarut Tauhid karena diyakini mampu meningkatkan etos kerja dan menurunkan tingkat penyelewengan kerja, seperti korupsi, kolusi dan nepotisme (KKN).