

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS MAHASISWA UIN
WALISONGO SEMARANG**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh

Gelar

Sarjana Strata Satu S-1 dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

MIFTAKHUL KHOIRIYAH

132411117

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2018



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp (024)7601291
Fax. 7624691 Semarang 50185

PENGESAHAN

Skripsi Saudari : Miftakhul Khoiriyah
NIM : 132411117
Judul : Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal: 26 Desember 2018

Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2018/2019

Semarang, 26 Desember 2018

Ketua Sidang

H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.
NIP. 19670119199803102

Sekretaris Sidang

Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 197601092005011002

Penguji Utama I

Dr. Ali Mufliadho, M.Ag.
NIP. 197108301998031003



Penguji Utama II

Dr. H. Ahmad Fauzan, Lc., M.A.
NIP. 197512182005011002

Pembimbing I

Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP. 197003211996031003

Pembimbing II

Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 197601092005011002

Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP. 19700321 199603 1 003
Jl. Taman Karonseh IV No. 1181 Ngaliyan Semarang.

Choirul Huda, M.Ag
NIP. 197601092005011002
Perum Bukit Bringin Asri D.20 Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi
An. Sd.: Miftakhul Khoiriyah

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamualikum wr. Wb

Setelah saya memberikan bimbingan dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi dari saudara :

Nama : Miftakhul Khoiriyah

Nomor Induk : 13241117


Judul : **Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang.**

Dengan ini saya mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqsyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

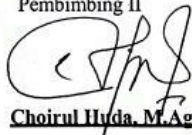
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Semarang, 04 Mei 2018

Pembing I


Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag
NIP. 19700321 199603 1 003

Pembimbing II


Choirul Huda, M.Ag
NIP. 197601092005011002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“ Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (An-Nisa’ : 29)¹

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Bandung: Diponegoro, 2013, h. 65.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati saya, puji syukur kepada Allah SWT yang selalu memberikan rahmat, nikmat, serta karunia-Nya sehingga dapat terselesaikan skripsi ini, hanya Dia lah yang sebaik-baik penolong, bersama kesusahan pasti akan ada kesenangan. Karya ini kupersembahkan dengan tulus kepada orang-orang yang paling kusayangi dan kucintai, kupersembahkan untuk:

1. Kedua orangtuaku tercinta Ayahanda Priyanto dan Ibunda Ngaminingsih, terimakasih atas segala kasih sayang, dukungan moral dan material, dan doa-doa yang tidak pernah usai dipanjatkan untuk setiap langkahku dalam meraih cita-cita.
2. Kakek tercinta Jasman dan Nenek Amini yang selalu memberi dorongan, Doa, dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Adikku tersayang Hainung Mimin Prihatna dan Tyas Wening Hayu Pinuji yang selalu memberi dorongan, Doa, dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Untuk Edho Aditya Pratama yang selalu memberikan doa, tenaga, waktu, dan semangatnya untuk membantu menyelesaikan skripsi ini.
5. Sahabat-sahabatku tercinta Erna, Farida, Annisa.
6. Teman-teman KKN MIT3 Posko 40 Rifka, Afif, Heri, Niken, Tuffa, Lugy, Amel, Lulu, Acil, Anis, Dian, Khuzaimah, Hendra, Chusna.
7. Almamaterku tercinta Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang yang telah mendidik dan membimbingku.

Semoga Allah SWT memberikan barakah atas kebaikan dan jasa-jasa mereka semua dengan rahmat dan kebaikan yang terbaik dari-Nya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membaca dalam mempelajarinya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Samarang, 11 April 2018



Miftakhul Khoiriyah

Nim. 13241117

TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam penulisan skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

A. Konsonan

ء = ‘	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = ‘	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

C. Diftong

أَيَّ = ay

أَوْ = aw

D. Syaddah (ّ)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya الطب *al-thibb*

E. Kata Sandang (... ال)

Kata Sandang (... ال) ditulis dengan *al-...* misalnya الصناعة = *al-shina ‘ah*.
Al- ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta' Marbutah (ة)

Setiap ta' marbutah ditulis dengan “h” misalnya المعيشة الطبيعية = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*

ABSTRAK

Bisnis menurut Islam dapat diartikan sebagai serangkaian aktifitas yang menghasilkan manfaat. Skripsi ini membahas tentang bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Ditinjau dari Studi Kelayakan Bisnis yang meliputi, aspek legalitas, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis, manajemen, sosial, dan lingkungan. Berbisnis yang benar adalah berbisnis dengan menghindari apa yang dilarang oleh Allah SWT dan menjalankan bisnis sesuai dengan yang diajarkan oleh agama, misalnya berbisnis sesuai dengan prinsip bisnis islami yaitu bisnis yang halal, bermanfaat bagi orang lain, mengedepankan sikap kejujuran, wajar dalam mengambil keuntungan, tidak mengejar keuntungan yang banyak, bersaing secara sehat, mempunyai etos kerja dan bersifat profesional dalam berbisnis. Selain itu bisnis juga harus menghindari dari bisnis yang haram dan syuhbat, menghindari ketidakadilan dan kezaliman, tidak diperbolehkan menipu atau berbohong dan menghindari adanya perang harga.

Disamping menjalankan rutinitasnya sebagai Mahasiswa, mereka juga berbisnis sesuai dengan keahlian masing-masing. Bisnis yang mereka jalankan bermacam-macam, mulai dari makanan, minuman, jasa, dsb. Dari berbagai macam bisnis yang mereka jalankan, ada yang berkembang dan ada yang tidak berkembang. Kebanyakan dari mereka yang bisnisnya tidak berkembang, disebabkan karena mereka kurang memahami tentang pentingnya studi kelayakan bisnis. Ada bisnis yang tidak berkembang karena aspek pemasaran yang kurang maksimal, ada yang dari segi penetapan harga yang kurang bersaing, ada yang dari segi legalitas lokasi usaha, dsb.

Jenis Penelitian ini adalah kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif yaitu dengan cara memaparkan informasi-informasi dari bisnis yang diteliti yaitu bisnis kedai penyetan milik Ahmadun, Roti Bakar Sekuter21 milik Farid Hidayat, Java Distro milik Arsanti, Edho Cell milik Edho Aditya secara langsung yang berhubungan dengan aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis. Teknik analisa menggunakan data primer yang langsung diperoleh dari pemilik bisnis yang diteliti.

Berdasarkan penelitian dan pembahasan hasil penelitian yang dilakukan, bisnis yang menurut Peneliti paling layak yaitu bisnis Roti Bakar Sekuter21 dimana berdasarkan hasil analisis sebelumnya bisnis ini memiliki keunggulan dibanding bisnis-bisnis lainnya yaitu memenuhi penilaian layak berdasarkan pada penilaian lima dari tujuh aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, teknis, manajemen, sosial, dan lingkungan. Selain unggul dalam penilaian menurut aspek pada studi kelayakan bisnis semua bisnis juga menjalankan kegiatan bisnisnya berdasarkan ajaran Islam yaitu dengan tidak terfokus mencari keuntungan semata melainkan mencari berkah pada proses bisnisnya.

Kata kunci : Kelayakan Bisnis, Ekonomi Islam, Mahasiswa.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji dan syukur senantiasa penulis haturkan kehadiran Allah SWT untuk mengetahui seberapa besar pengaruh keberadaan minimarket terhadap jumlah konsumen pedagang muslim pasar tradisional Pucakwangi hidayah-Nya kepada peneliti sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kehadiran Nabi Agung Muhammad SAW, keluarga, dan para sahabat serta para pengikut beliau.

Kepada semua pihak yang membantu kelancaran dalam penulisan skripsi ini, peneliti hanya bisa menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya, khususnya kepada :

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Dr. H. Imam Yahya, M.Ag., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Wakil dekan I, II, dan III serta para Dosen di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Ahmad Fuqon, Lc. M.A., selaku Kepala Jurusan Ekonomi Islam dan Bapak Mohammad Nadzir, MSI. Selaku Sekjur Ekonomi Islam.
4. Bapak Muhammad Saifullah, M.Ag.,H selaku pembimbing I dan, Bapak Choirul Huda, M.Ag., selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Terimakasih kepada seluruh staff dan karyawan UIN Walisongo Semarang khususnya untuk Staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam pembuatan administrasi untuk keperluan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibuku tercinta yang telah membesarkan peneliti, atas segala kasih sayang serta doanya yang tulus ikhlas untuk kesuksesan putrinya.
7. Pihak narasumber Farid, Ahmadun, Arsanti, Edho.
8. Teman-teman prodi Ekonomi Islam angkatan 2013 yang telah menyemangati penulis.
9. Keluargaku EIC 2013 yang selalu ada, selalu menyemangati, dan selalu mendoakan kepada penulis.

10. Terimakasih kepada semua pihak yang membantu dalam pembuatan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Kesempurnaan hanya milik Allah SWT, dan segala kekurangan dimiliki hamba-Nya termasuk saya sebagai seorang penulis. Mohon maaf apabila dalam penulisan masih banyak kekurangan dan kesalahan yang penulis perbuat. Kritik dan saran sangat penulis harapkan untuk memperbaiki kesalahan yang telah penulis buat. Semoga kritik dan saran yang penulis terima dapat memperbaiki karya tulis yang akan datang. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi masyarakat pada umumnya dan khususnya bagi pihak-pihak tertentu yang membutuhkan penelitian ini.

Semarang, 09 Agustus 2017
Penulis,

Miftakhul Khoiriyah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI	vi
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI.....	vii
HALAMAN ABSTRAK	ix
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	x
HALAMAN DAFTAR ISI.....	xii
HALAMAN DAFTAR TABEL.....	xv
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	xviii
BAB 1 : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Tinjauan Pustaka	5
E. Metode Penelitian	9
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Bisnis	13
1. Pengertian Bisnis	13
B. Studi Kelayakan Bisnis Dalam Islam	15
1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	15

2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	16
3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis	17
C. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis	20
1. Aspek Legalitas	20
2. Aspek Pasar dan Pemasaran.....	21
3. Aspek Keuangan.....	23
4. Aspek Teknis/Operasi.....	24
5. Aspek Manajemen dan Organisasi	25
6. Aspek Sosial Ekonomi.....	26
7. Aspek Dampak Lingkungan.....	27
BAB III : GAMBARAN UMUM BISNIS	
A. Profil UIN Walisongo Semarang	28
1. Sejarah UIN Walisongo Semarang.....	28
2. Visi dan Misi UIN Walisongo Semarang	30
3. Tujuan UIN Walisongo Semarang	30
B. Walisongo Career Center.....	30
1. Visi.....	31
2. Misi	31
3. Tujuan	31
C. Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang	33
1. Jenis-jenis Bisnis Mahasiswa	33
2. Kegiatan Bisnis Mahasiswa	34
BAB IV : ANALISIS KELAYAKAN BISNIS MAHASISWA UIN WALISONGO SEMARANG	
A. Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang	42

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	66
B. Saran	67
C. Penutup.....	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel. 1.1	Daftar Pemilik Bisnis yang Diteliti.....	4
Tabel. 3.1	Data Jumlah Mahasiswa UIN Walisongo Semarang Tahun 2018...	32
Tabel. 3.2	Data Jenis-jenis Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang.....	34
Tabel. 3.3	Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo yang Akan Diteliti.....	34

DAFTAR GAMBAR

Gambar. 2.1	Lima Prinsip Keuangan Syariah	24
Gambar. 4.1	Struktur Organisasi Kedai Penyetan Ahmadun	58
Gambar. 4.2	Struktur Organisasi Roti Bakar Sekuter21 Farid	59
Gambar. 4.3	Struktur Organisasi Java Distro Arsanti.....	60
Gambar. 4.4	Struktur Organisasi Edho Cellular	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu usaha itu didirikan tentu dengan maksud untuk mencapai tujuan tertentu, yang pada umumnya adalah mencari keuntungan. Dan terkadang dalam menjalankan usaha tentu akan menemui suatu kendala, hambatan-hambatan dan resiko yang mungkin timbul setelah usaha berjalan. Hal ini disebabkan oleh adanya suatu keadaan ketidakpastian atas masa depan, baik di bidang ekonomi, hukum, politik, budaya perilaku dan perubahan lingkungan masyarakat.

Bisnis dapat tercapai secara efektif apabila terdapat suatu perencanaan terhadap berjalannya suatu bisnis tersebut sebelum bisnis tersebut dijalankan. Perencanaan tersebut merupakan sebuah studi kelayakan bisnis, yang meliputi kemungkinan-kemungkinan yang akan di hadapi di masa yang akan datang dan perubahan-perubahan yang terjadi, serta cara-cara untuk melaksanakan pekerjaan dan membantu meminimalisir biaya. Studi kelayakan pada akhir-akhir ini telah dikenal luas oleh masyarakat, terutama masyarakat yang bergerak dalam bidang dunia usaha dan bisnis. Berbagai macam peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan dunia usaha, menuntut perlu adanya penilaian tentang seberapa besar kegiatan/kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (*benefit*) bila diusahakan kepada calon pengusaha.²

Aktivitas bisnis merupakan salah satu dari aspek kehidupan yang bersifat horizontal (*hablum minanas*), yang juga dapat penekanan khusus dari ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor riil, sistem ekonomi Islam lebih mementingkan sektor riil dari pada sektor moneter dan transaksi jual beli memastikan keterkaitannya kedua sektor tersebut³.

² Sitem Informasi Bisnis, <http://kelayakan.bisnis.co.id> diakses 17 nov 2016, Jam, 14:10.

³ Zedy Anysya Sofyana, "Analisis Praktek Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam." Skripsi (Semarang : Fak FEBI UIN WALISONGO SEMARANG 2017), h. 3

Dalam aktivitas bisnis pada era moderen ini, mencari keuntungan adalah tujuan utamanya, serta praktek praktek haram, kerap kali dilakukan untuk mendapatkan tujuan tersebut seperti mengurangi timbangan, penjualan dua kali lipat dari harga aslinya yang jatuhnya adalah riba. Riba merupakan pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam-meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam⁴.

Dalam Al-Qur'an sudah dijelaskan dalam surat An-Nisa ayat 29 yang berbunyi

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka antara kamudan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”*⁵

Rasulullah SAW juga berbisnis sebelum menjadi nabi dan rasul, dan merupakan seorang pebisnis yang sukses. Begitupun dengan para sahabat yang berbisnis dan memperoleh kesuksesan karena bisnis mereka tersebut. Bisnis terbentuk dari adanya niat dan usaha yang dimiliki seseorang ketika melihat peluang yang bisa menambah kesejahteraan materi baginya. Bisnis sendiri adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisir untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.⁶

Dan hadist Nabi yang berasal dari Ruf'ah bin Rafi' menurut riwayat al-Bazar yang disahkan oleh al-Hakim:

⁴ <http://eduside.blogspot.co.id/2014/01/hukum-jual-beli-dan-riba-dalam-ajaran-islam.html>, diakses pada 4 november jam 12.26

⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Bandung: Diponegoro, 2013, h. 65.

⁶ Juhanis, *Manajemen Kewirausahaan Islam* (Cet. I; Makassar: Alauddin University press, 2014), h. 27.

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ { رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Dari Rifa'ah bin Rafi' Nabi pernah ditanya mengenai pekerjaan apa yang paling baik. Jawaban Nabi, "Kerja dengan tangan dan semua jual beli yang mabrur" [HR Bazzar no 3731 dan dinilai shahih oleh al Hakim. Baca Bulughul Maramno 784].

Melihat kelayakan bisnis dari sisi ilmu ekonomi modern merupakan hal yang penting tetapi sebagai seorang muslim dalam menilai kelayakan suatu bisnis sudah tentu harus melihat dari sudut pandang Islam mengenai apakah bisnis yang akan di jalankan itu halal atau tidak. Kegiatan bisnis yang pada hakikatnya ingin mencari keuntungan sebanyak-banyaknya jangan sampai menghilangkan nilai-nilai dan prinsip-prinsip Islam. pegangan seorang muslim dalam berbisnis adalah aturan dari al-Quran dan Hadits mengenai bisnis yang akan ditekuni seorang mukmin.⁷ Bisnis yang dijalankan tersebut apakah layak atau tidak dari sudut pandang Islam. karena hasil dari bisnis seseorang bisa mengantarkannya kepada keberkahan apabila tidak menyalahi aturan Allah SWT. Menguji suatu bisnis adalah melihat dari segi kelayakan bisnis tersebut dilaksanakan. Apakah di masa depan dapat memberi peluang ataukah hanya membawa kerugian.⁸

Berbisnis yang benar adalah berbisnis dengan menghindari apa yang dilarang oleh Allah SWT dan menjalankan bisnis sesuai dengan yang diajarkan oleh agama, misalnya berbisnis sesuai dengan prinsip bisnis islami yaitu bisnis yang halal, bermanfaat bagi oranglain, mengedepankan sikap kejujuran, wajar dalam mengambil keuntungan, tidak mengejar keuntungan yang banyak, bersaing secara sehat, mempunyai etos kerja dan bersifat profesional dalam berbisnis. Selain itu bisnis juga harus menghindari dari bisnis yang haram dan syuhbat, menghindari ketidakadilan dan kezaliman, tidak diperbolehkan menipu atau berbohong dan menghindari adanya perang harga.

⁷ Lantip Susilowati, *Bisnis Kewirausahaan*, Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan (KDT), 2013, h.23-24.

⁸ Sunyoto Danang, *Studi Kelayakan Bisnis* (Cet. 1; yogyakarta: Buku Seru, 2014), h. 2

Sekarang ini dikampus UIN Walisongo Semarang, banyak mahasiswa yang kreatif dan inovatif dimana para mahasiswa sudah mulai berbisnis. Mulai dari berbisnis online shop, pembikinan baju, berjualan pulsa, berjualan kerudung, berjualan makanan, berjualan minuman, pelukisan figura foto, jual beli hp dan masih banyak lagi. Bisnis yang mereka lakukan tidak begitu terikat oleh waktu, kecuali yang berjualan makanan dan minuman, karena mereka membutuhkan waktu dan tempat berjualan yang pasti.⁹

Dari beberapa usaha yang dilakukan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang, kita dapat membaca mana usaha yang paling bisa dikatakan layak. Kelayakan memiliki beberapa aspek yang dapat dijadikan tolok ukur seperti, aspek hukum, sosial, ekonomi, pasar pemasaran, keuangan, dll. Dari beberapa tolok ukur yang ada dapat diambil kesimpulan jenis usaha manakah yang paling layak dari beberapa jenis usaha yang dilakukan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

Tabel 1.1
Data Pemilik Bisnis yang Diteliti

No	Nama	Bisnis	Tempat	Fakultas/Jurusan
1.	Ahmadun	Penyetan	Kopma	Dakwah/KPI
2.	Farid Hidayat	Roti Bakar	Ngaliyan	FEBI/EI
3.	Arsanti Foregnyca Dewi	Fashion	Ngaliyan	FEBI/EI
4.	Edho Aditya Pratama	Outlet HP	Bringin	FEBI/PBS

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai tingkat kelayakan beberapa bisnis mahasiswa

⁹ Zedy Anysya Sofyana, "Analisis Praktek Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam."Skripsi (semarang : Febi (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang), 2017.

UIN Walisongo Semarang. Adapun beberapa bisnis makanan seperti: roti bakar, penyetan, bisnis apparel, dan bisnis elektronik. Sehingga peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana tingkat kelayakan bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang menurut perspektif ekonomi Islam.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut diatas, maka tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat kelayakan bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang menurut perspektif ekonomi Islam.

Manfaat Penelitian adalah :

1. Bagi peneliti, Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah akademik sehingga berguna untuk pengembangan ilmu, khususnya di bidang Kewirausahaan.
2. Bagi pengelola, Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan untuk pengembangan bisnis.
3. Bagi masyarakat, hasil penelitian ini dapat memberikan motivasi tentang manajemen bisnis.
4. Bagi Perpustakaan diharapkan dipergunakan untuk memperkaya koleksi dalam ruang lingkup karya-karya penulisan lapangan.
5. Bagi pelaku bisnis dapat menerapkan bisnis islam dalam menjalankan usahanya, sehingga pelaku bisnis tidak hanya memperoleh keuntungan di dunia tetapi juga memperoleh keuntungan di akhirat kelak.

D. Tinjauan Pustaka

Dalam tinjauan pustaka ini, akan menelaah beberapa karya ilmiah yang pernah ada, untuk memastikan orisinalitasnya. Peneliti terdahulu yang ada relevansinya dengan masalah kelayakan bisnis antara lain:

1. Skripsi oleh Dwi Febry Nurcahyo yang berjudul “Analisis Kelayakan Bisnis di PT Pemuda Mandiri Sejahtera” Prodi Studi Teknik Industri Univesitas

Indonesia. Dari hasil skripsi tersebut menyatakan bahwa perkembangan pertumbuhan permintaan sektor industri manufaktur mengalami peningkatan khususnya di Cikarang yang merupakan salah satu pusat industri nasional dimana nilai ekspornya mampu bersaing dengan Batam. Kawasan tersebut mampu menyumbang sebesar 34,46% PMA Nasional, serta 22-45% volume ekspor nasional. Pertumbuhan permintaan di sektor industri ini menunjukkan potensi usaha yang prospektif khususnya pada usaha jasa pemesinan dan perdagangan alat-alat teknik yang dijalankan PT. Pemuda Mandiri Sejahtera. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis yang akan dikembangkan dalam pembuatan part komponen filter elemen dan distributor untuk produk cutting tools dengan merek Cerasech dan abrasive dengan merek SIA Abrasive dari aspek pasar, aspek teknis dan aspek financial.¹⁰

2. Skripsi oleh Emawati yang berjudul “Analisis Kelayakan Finansial Industri Tahu di UD Tahu Bintaro, Kabupaten Tangerang, Propinsi Banten” Prodi Sosial Ekonomi Pertanian UIN Syarif Hidayatullah. Dari hasil skripsi tersebut menyatakan bahwa Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan akses terhadap sumber-sumber permodalan telah menjadi salah satu karakteristik dari industri kecil. Lain halnya dengan yang terjadi pada UD. Tahu Bintaro, perusahaan ini memiliki modal yang cukup kuat dan tidak perlu membayar angsuran ataupun bunga pinjaman karena modal keseluruhan berasal dari modal sendiri. Manfaat yang diterima atas biaya yang dikeluarkan pada perusahaan ini belum mencapai hasil yang maksimal, karena modal awal yang cukup besar untuk bangunan, serta pembelian mesin dan peralatan.¹¹
3. Skripsi oleh Kamaluddin Yahya Al amin yang berjudul “Analisis Kelayakan Bisnis Warung Kopi pak Haji Jetak Kedungdowo Kaliwungu Kudus” Prodi Manajemen Ekonomi Universitas Muria Kudus. Dari hasil skripsi tersebut

¹⁰ Dwi Febri Nur Cahyo, *Analisis Kelayakan Bisnis (studi kasus pada PT Pemuda Mandiri Sejahtera)*, Skripsi, Universitas Indonesia, 2015.

¹¹ Emawati, *Analisis Kelayakan Finansial Industri Tahu (study kasus UD Tahu Bintaro Kab Tangerang, Prov Banten)*, Skripsi, Universitas Muria Kudus, 2013.

menyatakan bahwa hasil pada penelitian kelayakan bisnis dan penambahan modal yang direncanakan pada warung kopi pak Haji Jetak Kudus berdasarkan aspek pasar warung kopi pak haji jetak kudus menunjukkan harga yang semakin meningkat dan produk yang semakin menunjukkan kualitas yang lebih baik mampu meningkatkan hasil penjualan yang diterima oleh perusahaan. Aspek teknis warung Kopi pak Haji Jetak Kudus menunjukkan nilai investasi bernilai Rp.50.000.000 dengan nilai pembelian peralatan produksi Rp.20.000.000 dan modal kerja sebesar Rp.30.000.000 dengan umur investasi ditaksir 5 tahun (lima tahun) dengan nilai residu sebesar 20% dari investasi dengan tingkat bunga 14% dan faktor resiko 6%. Aspek manajemen Warung Kopi Pak Haji Jetak Kudus membutuhkan sebanyak 3 (tiga) orang karyawan lagi untuk pengoperasian mesin penggiling kopi, mesin pengaduk kopi serta mesinmesin pengepres kemasan kopi. Aspek sosial Warung Kopi Warung Kopi Pak Haji Jetak Kudus menjadi lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat daerah sekitar dengan kedekatan warung serta pembayaran pajak terhadap pemerintah dapat menambah pemasukan pemerintah daerah. Analisis payback period menunjukkan waktu yang diperlukan agar dana yang tertanam untuk investasi dapat diperoleh kembali secara keseluruhan dalam waktu dalam 4,75 bulan atau 5 bulan, sehingga lebih pendek dari waktu yang direncanakan oleh Warung Kopi Pak Haji Jetak Kudus untuk pengembalian investasi selama 5 tahun.¹²

4. Skripsi oleh Andri Mardi dengan judul “Analisis Kelayakan Investasi Pembukaan Cabang Trapesium Fotokopi dan Percetakan ditinjau dari Aspek Pasar, Teknis dan Finansial di Kawasan Pendidikan Telkom” Prodi S1 Teknik Industri Universitas Telkom. Dari hasil skripsi tersebut menyatakan bahwa Bandung menjadi salah satu kota pendidikan di Indonesia yang banyak menyelenggarakan perguruan tinggi dengan jumlah 130 perguruan tinggi, salah satunya Universitas Telkom yang berada di Komplek Kawasan

¹² Kamaluddin Yahya, *Analisis Kelayakan Bisnis Warung Kopi Pak Haji Jetak (study kasus Warung Kopi Pak Haji Kedungdowo Kaliwungu Kudus)*, Skripsi, Universitas Muria Kudus, 2015.

Pendidikan Telkom yang mencakup wilayah Desa Sukapura, Sukabirus dan PGA di kecamatan Dayeuhkolot. Dari tahun 2011-2013 jumlah mahasiswa baru meningkat rata-rata 10% setiap tahunnya, sehingga berpengaruh terhadap peningkatan kegiatan bisnis khususnya Jasa Fotokopi dan Percetakan yang merupakan kebutuhan Mahasiswa. Melihat peluang pasar tersebut Trapesium Fotokopi dan percetakan yang bergerak dibidang jasa Fotokopi dan Percetakan sejak Desember 2010 berencana kembali membuka cabang di Kawasan di wilayah Sukabirus untuk ekspansi perusahaan, untuk itu sebelumnya perlu dilakukan terlebih dahulu analisis kelayakan investasinya dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, dan finansial. Ukuran pasar diketahui dengan jalan menyebarkan kuesioner. Untuk analisis aspek teknis penentuan lokasi, penentuan jumlah sumber daya manusia, penentuan peralatan produksi dan spesifikasi teknis. Untuk aspek finansial pengeluaran investasi dan estimasi pendapatan diperoleh dengan menggunakan hasil analisis perhitungan yang telah dilakukan sebelumnya. Periode yang ditetapkan untuk proyeksi keuangan adalah 5 tahun dengan $MARR=12\%$. Hasil perhitungan nilai tingkat investasi yaitu $NPV=Rp. 148.265.790$, $IRR=12,90\%$ dan $PBP=4,109$ tahun. Trapesium Fotokopi dan Percetakan dinyatakan layak karena nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR dan NPV bernilai positif.¹³

5. Skripsi oleh Pramuji 2007 dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Ubi Jalar” (Studi Kasus Pada Agroindustri Unit Pengolahan Tepung Ubi Jalar di Desa Giri Mulya, Kecamatan Cibungbulang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat). Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa ternyata usaha unit pengolahan tepung ubi jalar tidak layak untuk dijalankan berdasarkan aspek kelayakan usaha. Untuk hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa penurunan harga bahan baku sebesar 10% dan 40% menghasilkan NPV, IRR, Net B/C rasio dan payback Period yang memenuhi kriteria kelayakan investasi dilihat dari aspek finansial.

¹³ Andri Mardi, *Analisis Kelayakan Investasi Pembukaan Trapesium Fotokopi dan Percetakan (studi kasus pada Kawasan Pendidikan Telkom)*, Skripsi, Universitas Telkom, 2010.

Sedangkan untuk hasil swithching value menunjukkan penurunan bahan baku sebesar 5,61% dan kenaikan harga jual sebesar 5,36% pada penggunaan modal yang berasal dari Pemda Kabupaten Bogor masih memenuhi kriteria minimum kelayakan investasi.¹⁴

Uraian diatas menunjukkan bahwa penelitian berjudul ANALISIS KELAYAKAN BISNIS MAHASISWA UIN WALISONGO SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM belum pernah ada yang membahasnya dalam suatu karya ilmiah. Dalam skripsi ini penyusun berusaha untuk meneliti bagaimana tingkat kelayakan bisnis mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang didalamnya meliputi bagaimana tingkat kelayakan bisnis Islam yang mereka jalani.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian studi kasus ini menggunakan penelitian pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara *holistic*, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah Dalam penelitian kualitatif perlu menekankan pada pentingnya kedekatan dengan orang-orang dan situasi penelitian, supaya peneliti memperoleh pemahaman yang jelas tentang realitas dan kondisi kehidupan nyata.¹⁵

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena untuk menggali realitas yang terjadi di wilayah penelitian mengenai analisis kelayakan bisnis mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

¹⁴ Pramuji, *Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Ubi Jalar (studi kasus pada Agroindustri Unit Pengolahan Tepung Ubi Jalar di Desa Giri Mulya, Kecamatan Cibulalang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat)*, Skripsi, 2007.

¹⁵ Moleong, Lexy J. 2005. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.

2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan 3 teknik pengumpulan data, di antaranya adalah sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara dengan subjek penelitian dilakukan secara bertahap yang berlangsung selama bulan Mei hingga Juni dengan frekuensi pertemuan sebanyak 4 kali kepada responden¹⁶

Dalam proses wawancara dengan menggunakan pedoman umum wawancara ini, *interview* dilengkapi pedoman wawancara yang sangat umum, serta mencantumkan isu-isu yang harus diliput tanpa menentukan urutan pertanyaan, bahkan mungkin tidak terbentuk pertanyaan yang *eksplisit*. Pedoman wawancara digunakan untuk mengingatkan interviewer mengenai aspek-aspek apa yang harus dibahas, juga menjadi daftar pengecek (*check list*) apakah aspek-aspek relevan tersebut telah dibahas atau ditanyakan.

Peneliti memilih dan mewawancarai empat mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang memiliki bisnis dalam kategori sudah berkembang atau dapat dikatakan cukup layak.

b. Observasi

Menurut Sugiyono observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Dalam penelitian ini observasi dibutuhkan untuk dapat memahami proses terjadinya wawancara dan hasil wawancara dapat dipahami dalam konteksnya. Observasi yang akan dilakukan adalah observasi terhadap subjek, perilaku subjek selama wawancara, interaksi subjek dengan peneliti dan hal-hal yang dianggap relevan sehingga dapat memberikan data tambahan terhadap hasil wawancara.¹⁷

c. Studi Dokumentasi

Penelitian ini juga menggunakan studi dokumentasi untuk mencari data-data yang terkait dan berhubungan dengan analisis kelayakan bisnis

¹⁶ Nurul Zuriah.2006. *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan: teori-aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.

¹⁷ Sugiyono.(2010). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.

roti bakar Skuter21 di Semarang. Teknik dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis maupun elektronik¹⁸. Data yang bersifat dokumentatif dalam penelitian ini meliputi profil lembaga dan struktur organisasi, laporan kegiatan dan laporan data mahasiswa baru.

3. Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif untuk mendapatkan data secara objektif maka perlu diupayakan keabsahan data. Dalam penelitian ini untuk mendapatkan keabsahan data dilakukan triangulasi data, yaitu teknik pemeriksaan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan ataupun perbandingan terhadap data. Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi dengan sumber. Menurut Lexy J. Moleong, triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Triangulasi dengan sumber pada penelitian ini yaitu :¹⁹

- a. Melakukan checking data hasil observasi dengan data hasil wawancara.
- b. Melakukan checking data hasil wawancara dengan isi dokumen yang berkaitan.
- c. Melakukan checking data hasil observasi dengan pencermatan dokumen.

4. Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono, Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan

¹⁸ Nana Syaodih Sukmadinata.(2006). *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Remaja Rosda Karya

¹⁹ Moleong, Lexy J. 2005. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.

dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

5. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca memahami isi penulisan skripsi ini, penulis membagi dalam lima bab yang masing-masing saling berhubungan satu sama lain. Adapun Sistematika penulisan adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Didalam Bab ini berisi tentang tinjauan umum bisnis dan studi kelayakan bisnis dalam pandangan Islam. Dalam bab ini berisi beberapa sub bab yang berisikan antara lain bisnis, studi kelayakan bisnis, tujuan studi kelayakan bisnis, manfaat studi kelayakan bisnis, aspek-aspek studi kelayakan bisnis syariah.

BAB III PROFIL USAHA MAHASISWA

Bab ini membahas gambaran umum tentang Profil UIN Walisongo Semarang dan jenis bisnis yang dijalankan Mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

BAB IV ANALISIS KELAYAKAN BISNIS MAHASISWA UIN WALISONGO SEMARANG

Dalam bab ini akan menganalisis kelayakan bisnis mahasiswa UIN Walisongo Semarang

BAB V PENUTUP

Bab ini berisikan hasil pembahasan yang dirangkumkan dalam kesimpulan, saran-saran dari penulis.

BAB II

KELAYAKAN BISNIS DALAM EKONOMI ISLAM

A. Bisnis

1. Pengertian Bisnis

Secara Historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti ”sibuk” dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.²⁰

Pandangan lain menyatakan bahwa bisnis adalah sejumlah total usaha yang meliputi pertanian, produksi, konstruksi, distribusi, transportasi, komunikasi, usaha jasa, dan pemerintahan yang bergerak dalam bidang membuat dan memasarkan barang dan jasa ke konsumen.²¹

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Menurut arti dasarnya, bisnis memiliki makna sebagai “*the buying and selling of goods and services*”. Bisnis berlangsung karena adanya ketergantungan antar individu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup, dan lain sebagainya.²²

Menurut Huat, Tchwee, et.al mengartikan “*business in the simply a sistem that produces goods and services ti satisfy the needs of our society*”, bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat.²³

²⁰ Tim Redaksi Kamus Bahasa Indonesia, *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pusat Bahasa, 2008, h. 208.

²¹ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Cet 1; Bandung: Alfabeta, 2006), h. 20.

²² Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Cet. I; Jakarta; Fajar Interpretama Mandiri, 2013), h. 3.

²³ Amirul & Imam Hardjanto, *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005, h. 2.

Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis adalah kegiatan usaha individu yang teroganisir untuk memperoleh laba atau menjual barang dan jasa guna mendapat keuntungan dan kebutuhan masyarakat.²⁴

Menurut Starub dan Attner, bisnis adalah organisasi yang menjalankan aktivitas berupa produksi lalu menjual barang dan jasa yang dibutuhkan atau diinginkan oleh konsumen guna mendapatkan keuntungan atau profit.²⁵

Bisnis dalam pandangan Al-Qur'an mempunyai visi masa depan yang tidak semata-mata mencari keuntungan sesaat, melainkan mencari keuntungan yang hakiki, baik dan berakibat baik pula bagi kesudahannya. Dasarnya adalah QS. At-Taubah : 111 yang intinya adalah orang yang hanya bertujuan keuntungan semata dalam hidupnya, dilarang oleh Allah hanya bagi diri sendiri tetapi juga mitra bisnis dan masyarakat luas. Dalam QS. An-Nahl : 97 Allah SWT berfirman,

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Artinya: "Barangsiapa mengerjakan kebajikan, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka pasti akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik) dan akan Kami beri balasan dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan." (An-Nahl (16) : 97)²⁶

Penjelasan dari ayat diatas bahwa Allah SWT melarang hamba-hamba-Nya yang beriman memakan harta sebagian dari mereka atas sebagian yang lain dengan cara yang batil, yakni melalui usaha yang tidak diakui oleh syariat, seperti dengan cara riba dan judi serta cara-cara lainnya yang termasuk ke dalam kategori tersebut dengan menggunakan berbagai

²⁴ Muhammad dan R. Luqman Faurori, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h. 60.

²⁵ Muhammad Ismail Yusanto & Muhammad Karebet Widjaja Kusuma, *Mengagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002, h. 15.

²⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 222

macam tipuan dan pengelabuan. Demikianlah yang terjadi pada kebanyakannya.

B. Studi Kelayakan Bisnis Dalam Islam

1) Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan adalah sebuah studi untuk mengkaji secara komprehensif dan mendalam terhadap kelayakan sebuah usaha. Layak atau tidak layak dijalankannya sebuah usaha merujuk pada hasil perbandingan semua faktor ekonomi yang akan dialokasikan ke dalam usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu²⁷.

Studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Istilah “proyek” mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau pengenalan sesuatu (barang maupun jasa) yang baru ke dalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini. Pengertian keberhasilan bagi pihak yang berorientasi profit dan yang non-profit bisa berbeda.²⁸ Bagi pihak yang berorientasi profit semata, biasanya mengartikan keberhasilan suatu proyek dalam artian yang lebih terbatas dibandingkan dengan pihak non-profit, yaitu diukur dengan keberhasilan proyek tersebut dalam menghasilkan profit (pemerintah dan lembaga non-profit lainnya), pengertian berhasil bisa berupa misalnya, seberapa besar penyerapan tenaga kerjanya, pemanfaatan sumber daya yang melimpah ditempat tersebut, dan faktor-faktor lain yang dipertimbangkan terutama manfaatnya bagi masyarakat luas. Semakin besar proyek yang dijalankan, semakin luas dampak yang terjadi, baik dampak ekonomis maupun sosial; sebaliknya, semakin sederhana proyek yang dilaksanakan, semakin sederhana pula lingkup penelitian yang akan dilaksanakan. Namun,

²⁷ Johan, Suwinto, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, h. 8-9.

²⁸ Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, h. 5.

sesederhana apapun baik secara formal maupun informal, sebaiknya penelitian kelayakan dilakukan sebelum proyek tersebut dilaksanakan.²⁹

Islam sangat menjunjung tinggi nilai setiap usaha mandiri (wirausaha) maupun bekerja pada orang lain, agar manusia dapat hidup sejahtera dengan kata kuncinya yaitu keberkahan. Orientasi keberkahan hanya bisa dicapai oleh dua syarat yaitu niat yang ikhlas dan cara melakukan sesuai dengan tuntutan syari'at Islam. Dalam perspektif Islam, bisnis yang diperbolehkan adalah bisnis yang diperbolehkan adalah bisnis yang menghasilkan pendapatan yang halal dan berkah. Berkaitan dengan pendapatan yang halal, maka kegiatan bisnis yang dijalankanpun harus halal. Maka dalam berbisnis harus menetapkan manajemen sistem jaminan halal sebagai penjamin kehalalan pada setiap lini.³⁰

2) Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Secara khusus tujuan penyusunan studi kelayakan bisnis, paling tidak terdapat lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu³¹:

- a. Menghindari Risiko Kerugian
- b. Memudahkan Perencanaan
- c. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan
- d. Memudahkan Pengawasan
- e. Memudahkan Pengendalian³²

Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap studi kelayakan bisnis, yaitu sebagai berikut:

- a. *Bagi pihak investor*, studi kelayakan bisnis ditujukan untuk melakukan penilaian dari kelayakan usaha atau proyek untuk menjadi masukan yang berguna karena sudah mengkaji berbagai aspek seperti aspek legalitas, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis, manajemen, sosial,

²⁹ Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis (teori dan pembuatan proposal kelayakan)*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011, h. 3-4

³⁰ Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Management Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2009, h. 133.

³¹ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010), h. 8.

³² Jumingan, *Studi...*, h. 7-8

dan lingkungan secara komprehensif dan detail sehingga dapat dijadikan dasar bagi investor untuk membuat keputusan investasi yang lebih objektif.³³

- b. *Bagi masyarakat*, hasil studi kelayakan bisnis merupakan suatu peluang untuk meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian rakyat, baik yang terlibat langsung maupun yang muncul karena adanya nilai tambah sebagai akibat dari adanya usaha atau proyek tersebut.³⁴
- c. *Bagi pemerintah*, dari sudut pandang mikro, hasil dari studi kelayakan ini bagi pemerintah terutama untuk tujuan pengembangan sumber daya manusia, berupa penyerapan tenaga kerja.³⁵ Selain itu, adanya usaha baru atau berkembangnya usaha lama sebagai hasil dari studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh individu atau badan usaha tentunya akan menambah pemasukan pemerintah, baik dari pajak pertambahan nilai maupun dari pajak penghasilan (PPh) dan retribusi berupa biaya perizinan, biaya pendaftaran, biaya administrasi, dan lainnya yang layak diterima sesuai dengan ketentuan yang berlaku.³⁶ Secara makro pemerintah dapat berharap dari keberhasilan studi kelayakan bisnis ini adalah untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi daerah ataupun nasional sehingga tercapai pertumbuhan dan kenaikan *income* perkapita.³⁷

3) Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis pada dasarnya membahas konsep dasar yang berkaitan dengan proses pemilihan dan keputusan yang akan diambil dalam menentukan bisnis/kegiatan usaha yang akan dijalankan, agar benar-benar

³³ Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, h. 8.

³⁴ Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, h. 15.

³⁵ Jumingan, *Studi...*, h. 8

³⁶ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2009, h. 102.

³⁷ Sunyoto Danang, *Studi Kelayakan Bisnis*, Yogyakarta: Buku Seru Cet-1, 2014, h. 8

yang dipilih itu memberikan manfaat ekonomis dan sosial dalam jangka waktu yang panjang.³⁸

Hasil studi kelayakan bisnis ini bermanfaat untuk:

a. Manfaat Finansial

Suatu usaha dikatakan layak untuk dijalankan akan memberikan keuntungan, terutama keuntungan secara finansial bagi pemilik bisnis. Keuntungan ini biasanya diukur dari nilai uang yang akan diperoleh dari hasil usaha yang dijelankannya.³⁹

b. Manfaat Ekonomi

Secara umum manfaat secara ekonomi antara lain:

1) Penambahan jumlah barang dan jasa

Studi kelayakan bisnis dapat memberikan manfaat terhadap penambahan barang dan jasa khususnya usaha tertentu. Misalnya pendirian pabrik tertentu yang pada akhirnya akan memproduksi barang atau jasa. Adanya ketersediaan jumlah barang dan jasa mengakibatkan masyarakat memiliki banyak pilihan. Hal ini secara langsung dapat berdampak kepada harga yang cenderung turun dan peningkatan kualitas barang sejenis.⁴⁰

2) Peningkatan mutu produk

Peningkatan barang dari usaha sejenis dapat memacu persaingan bisnis di antara pelaku bisnis. Persaingan ini secara tidak langsung membuat konsumen memiliki banyak pilihan menggunakan produk. Oleh karena itu, pelaku bisnis berusaha untuk meningkatkan kualitas produknya.⁴¹

³⁸ Jumingan, *Studi...*, h. 8-9.

³⁹ Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, h.12.

⁴⁰ Shinta Agustina, *Manajemen Pemasaran* (Cet. 1; Malang: UB Press, 2011), h.12.

⁴¹ Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, h. 24.

3) Peningkatan devisa

Studi kelayakan bisnis memberikan manfaat bagi negara khususnya pelaku bisnis yang berorientasi pada ekspor yaitu penambahan devisa.⁴²

4) Menghemat devisa

Penghematan devisa ini terkait dengan ketergantungan terhadap impor barang dan jasa. Ini berarti pelaku bisnis yang dapat memproduksi barang didalam negeri dapat menghambat dan bahkan menghindari barang impor. Hal ini secara tidak langsung, tindakan tersebut dapat menghemat devisa negara.⁴³

c. Manfaat Sosial

1) Membuka peluang pekerjaan

Usaha yang dilakukan pelaku bisnis jelas akan membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat, baik bagi masyarakat yang terlibat langsung dengan usaha atau masyarakat yang tinggal sekitar lokasi usaha. Peluang pekerjaan ini memberikan pendapatan bagi masyarakat yang bekerja pada usaha tersebut. Selain itu, masyarakat yang tinggal sekitar lokasi usaha dapat membuka berbagai macam usaha, sehingga masyarakat yang tadinya pengangguran dapat meningkatkan kesejahteraannya.⁴⁴

2) Tersedia sarana dan prasarana

Bisnis memberikan manfaat bagi masyarakat secara luas. Manfaat yang dirasakan adalah seperti tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, telepon, air, penerangan, pendidikan, rumahsakit, rumah ibadah, sarana olahraga, serta sarana dan prasarana lainnya.⁴⁵

⁴² Jumingan, *Studi...*, h. 5.

⁴³ Sunyoto Danang, *Studi Kelayakan Bisnis*, Yogyakarta: Buku Seru Cet-1, 2014, h. 13.

⁴⁴ Jumingan, *Studi...*, h. 6.

⁴⁵ Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016,

3) Membuka isolasi wilayah

Untuk wilayah tertentu pembukaan suatu usaha misalnya perkebunan, jalan atau pelabuhan akan membuka isolasi wilayah. Wilayah yang tadinya tertutup menjadi terbuka, sehingga akses masyarakat akan menjadi lebih baik.⁴⁶

4) Meningkatkan persatuan dan membantu pemerataan pembangunan

Adanya usaha memberi ruang pertemuan bagi pekerjaan dari berbagai suku dan daerah. Pertemuan tersebut memberikan dampak pada pemerataan pembangunan diseluruh wilayah.⁴⁷

C. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melakukan pembuatan dan penilaian studi kelayakan melalui tahap-tahap yang telah ditentukan, hendaknya dilakukan secara benar dan lengkap. Kemudian setiap tahapan memiliki berbagai aspek yang harus diteliti, diukur, dan dinilai sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan.⁴⁸ Beberapa aspek yang perlu dilakukan studi untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri, akan tetapi saling berkaitan. Artinya jika salah satu aspek tidak dipenuhi maka perlu dilakukan perbaikan atau tambahan yang diperlukan.⁴⁹

Urutan penilaian aspek mana yang harus didahului tergantung dari kesiapan penilai dan kelengkapan data yang ada. Tentu saja dalam hal ini dengan pertimbangan prioritas mana yang harus didahului dan mana yang berikutnya. Secara umum prioritas aspek-aspek yang perlu dikaji dalam studi kelayakan adalah sebagai berikut:⁵⁰

1. Aspek Legalitas

Aspek legalitas menyangkut masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang

⁴⁶ Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, h. 13.

⁴⁷ Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, h. 12-14.

⁴⁸ Sunyoto Danang, *Studi Kelayakan Bisnis*, Yogyakarta: Buku Seru Cet-1, 2014, h. 7

⁴⁹ Iban Sofyan, *Studi Kelayakan Bisnis* (Cet 1; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2003), h. 4.

⁵⁰ Dedi Purwana, *Studi...*, h. 18.

dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.⁵¹

Dalam ajaran islam menjelaskan legalitas melalui surat al- An'am ayat 19 yang bunyinya sebagai berikut:

قُلْ أَيُّ شَيْءٍ أَكْبَرُ شَهَادَةً قُلِ اللَّهُ شَهِيدٌ بَيْنِي وَبَيْنَكُمْ وَأُوحِيَ إِلَيَّ هَذَا الْقُرْآنُ لِأُنذِرَكُمْ بِهِ
وَمَنْ بَلَغَ أَنتُمْ لَتَسْتَهْدُونَ أَنْ مَعَ اللَّهِ إِلَهَةٌ أُخْرَى قُلْ لَا أَشْهَدُ قُلْ إِنَّمَا هُوَ إِلَهٌ
وَاحِدٌ وَإِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ

Artinya: "Katakanlah (Muhammad), "Siapakah yang lebih kuat kesaksiannya?" Katakanlah, "Allah, Dia menjadi saksi antara aku dan kamu. Al-Qur'an ini diwahyukan kepadaku agar dengan itu aku memberi peringatan kepadamu dan kepada orang yang sampai (Al-Qur'an kepadanya). Dapatkah kamu benar-benar bersaksi bahwa ada tuhan-tuhan lain bersama Allah?" Katakanlah, "Aku tidak dapat bersaksi." Katakanlah, "Sesungguhnya hanya Dialah Tuhan Yang Maha Esa dan aku berlepas diri dari apa yang kamu persekutukan (dengan Allah) (QS al-An'am:19).⁵²"

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh para pesaing dewasa ini.⁵³ Kemudian bagai mana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke

⁵¹ Jumingan, *Studi...*, h. 372.

⁵² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 130.

⁵³ Ika Yunia, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Cet. I; Jakarta: Fajar Interpretama Mandiri, 2013), h.4.

lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya⁵⁴

Suatu periklanan dapat ditemukan di berbagai media, seperti surat kabar, televisi, radio, atau papan pengumuman. Ini merupakan ekspansi kaeinginan seseorang untuk mendapatkan atau menjual properti atau barang-barang tertentu. Didalam periklanan semacam ini, tujuan pembuat iklan secara nyata adalah untuk memperoleh atau menjual beberapa barang. Ketika tujuan seperti itu terjadi, tidak ada alasan bagi pihak pembuat iklan untuk menyangkal tanggung jawab atas pernyataan yang telah dibuatnya karena hal tersebut telah menjadi tawaran yang sah atau janji dalam hukum islam. Maka dari itu, pernyataan pertama yang dibuat oleh pihak pembuat iklan adalah suatu tawaran yang sah atau perjanjian yang di perkuat didalam hukum islam.⁵⁵ Seperti yang dijelaskan dalam al-Qur'an surat al-An'am ayat 143 yang bunyinya sebagai berikut:

تَمَانِيَةَ أَزْوَاجٍ مِّنَ الضَّأْنِ اثْنَيْنِ وَمِنَ الْمَعْزِ اثْنَيْنِ قُلْ آلذَّكَرَيْنِ حَرَّمَ أَمِ الْأُنثَيَيْنِ
أَمَّا اشْتَمَلَتْ عَلَيْهِ أَرْحَامُ الْأُنثَيَيْنِ حَتَّىٰ تَبَيَّنَ لِي بَعْلَمٍ إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ

Artinya: “Ada delapan hewan ternak yang berpasangan (empat pasang); sepasang domba dan sepasang kambing. Katakanlah, “Apakah yang diharamkan Allah dua yang jantan atau dua yang betina atau yang ada dalam kandungan kedua betinanya? Terangkanlah kepadaku berdasar pengetahuan jika kamu orang yang benar (QS. Al-An'am: 143).”⁵⁶

Berdasarkan ajaran *Al-Arabun* menetapkan dan menjamin lebih bagus kepada kedua belah pihak, pihak penjual dan pembeli atau bahkan konsumen barang-barang pokok, modal dan pasar uang. Praktek *Al-Arabun* memberikan kesempatan yang luar biasa kepada pihak pembeli untuk menolak barang yang telah dipesan tanpa kerugian apapun selain dikenakan

⁵⁴ Shinta Agustina, *Manajemen Pemasaran* (Cet. 1; Malang: UB Press, 2011), h. 2.

⁵⁵ Mohd Ma'sum Billah, *Penerapan Hukum Dagang Dan Keuangan Islam* (Selangor: Sweet & Maxwell Asia,2009), h. 9.

⁵⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 147.

denda dari uang yang sebagian telah dibayarkan diawal perjanjian tetapi kesempatan bagi pihak penjual untuk menarik kembali tidak tersedia.⁵⁷

3. Aspek Keuangan

Untuk memulai maupun mengembangkan usaha, kita memerlukan modal baik dari sumber internal maupun eksternal. Tidak semua pihak memiliki modal yang cukup guna menjalankan usaha. Biasanya salah satu alasan utama, orang tidak memulai usaha adalah karena kekurangan modal. Modal besar dan kecil tidak akan menjadi hambatan, asal selama model bisnis kita menarik, investor pasti ingin berinvestasi keproposol bisnis kita.⁵⁸

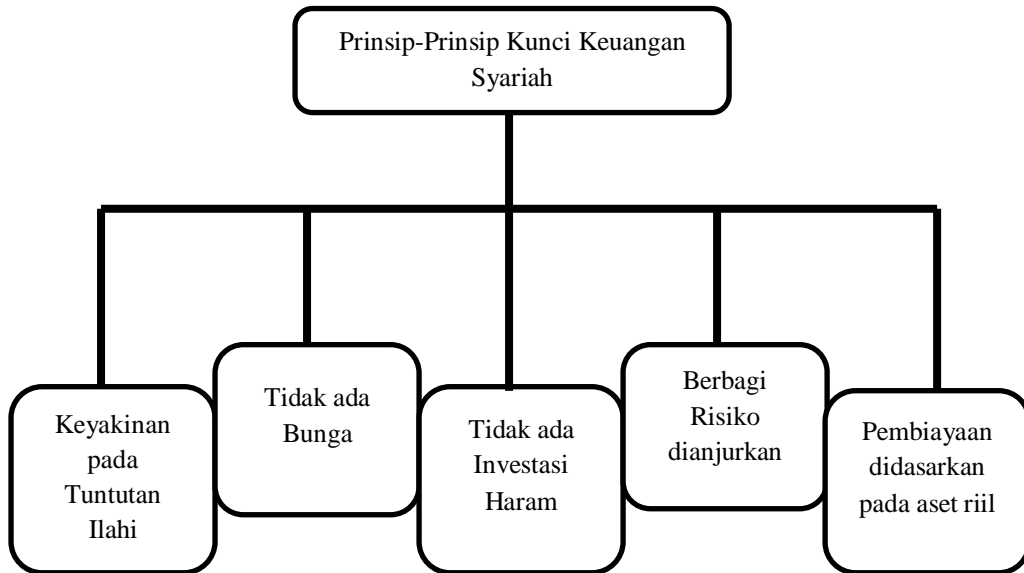
Keuangan syariah adalah bentuk keuangan yang didasarkan pada syariah atau bangunan hukum Islam. Syariah, yang berarti "jalan menuju sumber air", dipenuhi dengan tujuan moral dan pelajaran tentang kebenaran. Karena itu, syariah lebih dari sekadar seperangkat aturan-aturan hukum. Sejatinya, syariah mewakili gagasan bahwa semua manusia dan pemerintah tunduk kepada keadilan dibawah hukum. Ini adalah satu istilah yang meringkaskan cara hidup yang diajarkan Allah SWT kepada hamba-hambanya dan mencakup segala sesuatu mulai kontrak bisnis dan pernikahan hingga azab dan ibadah. Secara umum untuk menggunakan istilah "sesuai dengan syariah" dalam menggambarkan segala sesuatu yang dibolehkan oleh hukum islam. Keuangan syariah memiliki satu persyaratan utama setiap transaksi harus sesuai dengan syariah. Untuk menjamin kepatuhan terhadap syariah, lima prinsip utama dibawah ini harus di patuhi secara ketat.⁵⁹

⁵⁷ Mohd Ma'sum Billah, *Penerapan Hukum Dagang Dan Keuangan Islam* (Selangor: Sweet & Maxwell Asia,2009), h. 86.

⁵⁸ Suwinto, *Studi ...*, h. 108.

⁵⁹ Daud Vicary Abdullah & Keon Chee, *Buku Pintar Keuangan Syariah*, terj. Satrio Wahono (Cet-1, Jakarta: Zaman, 2012) h. 20-21.

Gambar 2.1
Lima Prinsip Keuangan Syariah



4. Aspek Teknis/Operasi

Dalam aspek ini yang akan diteliti adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik, atau gudang. Kemudian penentuan layout gedung, mesin, dan peralatan serta layout ruangan sampai kepada usaha perluasan selanjutnya. Penelitian mengenai lokasi meliputi berbagai pertimbangan, apakah harus dekat dengan pasar, dekat dengan bahan baku, dengan tenaga kerja, dengan pemerintahan, lembaga keuangan, pelabuhan, atau pertimbangan lainnya. Kemudian mengenai penggunaan teknologi apakah padat karya atau padat modal. Artinya jika menggunakan padat karya, maka akan memberikan kesempatan kerja, namun jika padat modal justru sebaliknya.⁶⁰

Sekarang kita lihat bagaimana Al-Qur'an dan hadist bicara tentang kunci sukses membangun dan mengelola bisnis. Prinsip dasarnya melakukan pekerjaan yang bermanfaat (*as-shalih*) baik bagi dirinya sendiri, orang lain maupun lingkungan, orang yang semacam ini akan memperoleh balasan dalam kehidupannya yang lebih baik sebagaimana garansi –

⁶⁰ Jumingan, *Studi...*, h. 122.

jaminan Allah SWT “ barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan Kami berikan padanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan” (QS. An-Nahl 16:97).⁶¹

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً ۚ وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Artinya: “Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan Kami berikan padanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan (QS. An-Nahl:97).⁶²

5. Aspek Manajemen dan Organisasi

Dalam aspek ini yang akan diteliti adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Proyek yang dijalankan akan berhasil apabila dijalankan oleh orang-orang yang profesional, mulai dari merencanakan, melaksanakan sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan. Demikian pula dengan struktur organisasi yang dipilih harus sesuai dengan bentuk dan tujuan usahanya.⁶³

Dalam ajaran Islam, segala sesuatu harus dilakukan secara benar, tertib teratur, prosenya diikuti dengan baik, demikian juga mengelola sebuah bisnis, pekerjaan perlu dilakukan sistematis, terarah, jelas dan tuntas. Dalam banyak ayat Al-Qur’an kita temukan perintah mengelola bumi seisinya, satu diantaranya Allah memerintahkan “ *Hai Dawud, sesungguhnya Aku jadikan kamu khalifah di muka bumi, maka berilah keputusan diantara manusia dengan adil dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu, karena ia akan menyesatkan kamu dari jalan Allah, sesungguhnya orang-orang yang sesat*

⁶¹ Ali Hasan, “*Manajemen Bisnis Syariah* (Cet-1. Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2009) h. 273.

⁶² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 278.

⁶³ Dina Inayati, “*Manajemen Operasional Pamella Sswalaya Umbulharjo II Kota Yogyakarta*”, Skripsi (Surakarta: Fak.Dakwah UIN SUNAN KALIJAGA, 2009), h. 4

dari jalan Allah akan mendapat azab yang berat, karena mereka melupakan hari perhitungan” (QS. Shaad 38:26).⁶⁴

يٰدَاوُدْ اِنَّا جَعَلْنَاكَ خَلِيفَةً فِى الْاَرْضِ فَاحْكُم بَيْنَ النَّاسِ بِالْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعِ الْهَوٰى فَيُضِلَّكَ عَنْ سَبِيْلِ اللّٰهِ اِنَّ الَّذِيْنَ يَضِلُّوْنَ عَنْ سَبِيْلِ اللّٰهِ لَهُمْ عَذَابٌ شَدِيْدٌۢ بِمَا نَسُوْا يَوْمَ الْحِسَابِ

Artinya : “(Allah berfirman), “Wahai Dawud! Sesungguhnya engkau Kami jadikan khalifah (penguasa) di bumi, maka berilah keputusan (perkara) di antara manusia dengan adil dan janganlah engkau mengikuti hawa nafsu, karena akan menyesatkan engkau dari jalan Allah. Sungguh, orang-orang yang sesat dari jalan Allah akan mendapat azab yang berat, karena mereka melupakan hari perhitungan” (QS. Shaad 38:26).⁶⁵

6. Aspek Sosial Ekonomi

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek tersebut dijalankan. Pengaruh tersebut terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan. Dampak ekonomi tertentu, peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja di pabrik atau masyarakat diluar lokasi pabrik. Demikian pula dengan dampak sosial yang ada seperti tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, jembatan, penerangan, telepon, air, tempat kesehatan, pendidikan, sarana olahraga, dan sarana ibadah.⁶⁶

Manusia sebagai makhluk sosial tidak dapat memenuhi kebutuhannya sendiri secara individual. Ia memerlukan bantuan individu lainnya dalam upaya memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Untuk itu manusia bergabung dengan manusia lainya baik secara formal (terorganisir) maupun nonformal (tidak terorganisasikan), mereka berkomunikasi satu sama lainnya didalam

⁶⁴ Ali Hasan, “Manajemen...”, h. 132.

⁶⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 454.

⁶⁶ Suwinto Johan, “*Studi Kelayakan Pengembangan Usaha*”, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, h. 11.

memenuhi kebutuhannya, disinilah kemudian terjadi transaksi atau penukaran barang dan jasa, dari sini pula sejarah bisnis dimulai.⁶⁷

7. Aspek Dampak Lingkungan

Merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini, karena setiap proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan disekitarnya, baik terhadap darat, air, dan udara, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuh-tumbuhan yang ada di sekitarnya.⁶⁸ Seperti Firman Allah SWT sebagai berikut:

ظَهَرَ الْفَسَادُ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ بِمَا كَسَبَتْ أَيْدِي النَّاسِ لِيُذِيقَهُمْ بَعْضَ الَّذِي عَمِلُوا
لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ

Artinya: "Telah tampak kerusakan di darat dan di laut disebabkan karena perbuatan tangan manusia; Allah menghendaki agar mereka merasakan sebagian dari (akibat) perbuatan mereka, agar mereka kembali (ke jalan yang benar) (QS. Ar-Rum 30:4

⁶⁷ Ali Hasan, "Manajemen...", h. 24.

⁶⁸ Dedi Purwana, *Studi...*, h. 17-20.

BAB III

BISNIS MAHASISWA UIN WALISONGO SEMARANG

A. Profil UIN Walisongo Semarang

1. Sejarah berdirinya UIN Walisongo Semarang

Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo adalah satu-satunya Perguruan Tinggi Islam berbasis Negeri di wilayah Kota Semarang. Kantor Rektorat berada di Jalan Walisongo atau sering disebut Krapyak atau Ngaliyan, Kota Semarang atau lebih mudahnya di samping Jalan Pantura. Kampus ini memiliki 3 Kampus, diantaranya:

- a. Kampus 1, meliputi: Gedung Rektorat, Wisma Walisongo, Audit 1, Program Pascasarjana, Lapangan Tenis, Poliklinik Walisongo, dll.
- b. Kampus 2, meliputi: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Ushuluddin dan Humaniora, fakultas Sains dan Teknologi, Perpustakaan Fakultas, Pusat Kegiatan Mahasiswa Fakultas, Ma'had Walisongo Putri, dan lain-lain.
- c. Kampus 3, meliputi: Pusat Pengembangan Bahasa, Fakultas Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Dakwah, Koperasi Mahasiswa, Perpustakaan Universitas dan Fakultas, Audit 2, Lapangan Sepak bola, Gedung Olahraga, Pusat Kegiatan Mahasiswa Fakultas dan Universitas, dan lain-lain.

UIN Walisongo diresmikan melalui Keputusan Menteri Agama RI (KH. M. Dachlan) pada tanggal 6 April 1970 No. 30 dan 31. Awalnya, Perguruan Tinggi Agama Islam ini memiliki 5 fakultas yang tersebar di berbagai kota di Jawa Tengah, yaitu: Fakultas Dakwah di Semarang, Fakultas Syari'ah di Bumiayu, Fakultas Syari'ah di Demak, Fakultas Ushuluddin di Kudus, dan Fakultas Tarbiyah di Salatiga.

Namun, ide dan upaya perintisannya sudah dilakukan sejak tahun 1963, melalui pendirian fakultas-fakultas Agama Islam di beberapa daerah tersebut yang dilakukan secara sporadis oleh para ulama sebagai representasi pemimpin agama dan para birokrat santri.

Keberadaan UIN Walisongo, pada awalnya tidak dapat dipisahkan dari kebutuhan masyarakat santri di Jawa Tengah akan terselenggaranya lembaga pendidikan tinggi yang menjadi wadah pendidikan pasca pesantren. Hal tersebut disebabkan oleh kenyataan bahwa Jawa Tengah adalah daerah yang memiliki basis pesantren yang sangat besar. Dengan demikian, lembaga pendidikan tinggi ini harus mampu memposisikan diri sebagai penerus tradisi pesantren serta harus memerankan diri sebagai lembaga pendidikan tinggi yang melakukan diseminasi keilmuan sebagaimana layaknya perguruan tinggi.

Para pendiri UIN ini secara sadar memberi nama Walisongo. Nama besar ini menjadi simbol sekaligus spirit bagi dinamika sejarah perguruan tinggi agama Islam terbesar di Jawa Tengah ini. Tentu dalam bentangan sejarahnya, UIN terlibat dalam pergulatan meneruskan tradisi dan cita-cita.

Islam inklusif ala Walisongo, sembari melakukan inovasi agar kehadirannya dapat secara signifikan berdayaguna bagi upaya mencerdaskan kehidupan bangsa dan secara nyata berkhidmah untuk membangun peradaban umat manusia. Spirit inilah yang dikembangkan menuju UIN Walisongo sebagai center of excellence perguruan tinggi agama Islam di Indonesia. Sejak 19 Desember 2014, IAIN Walisongo resmi menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo bersamaan dengan dua UIN yang lain, yaitu UIN Palembang dan UIN Sumut. Peresmian dan penandatanganan prasasti dilakukan oleh Presiden Joko Widodo di Istana Merdeka. Transformasi tersebut membuat UIN Walisongo kini memiliki 5 Fakultas program sarjana, diantaranya: Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Syari'ah, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Ushuluddin, serta Program Pasca Sarjana.⁶⁹

⁶⁹ <http://www.mahfudzirfan.web.id/2015/03/universitas-islam-negeri-uin-walisongo-semarang.html>, jam 19.40 tgl 27-10-2017

2. Visi dan Misi UIN Walisongo Semarang

a. Visi UIN Walisongo Semarang

Universitas Islam riset terdepan berbasis pada kesatuan ilmu pengetahuan untuk kemanusiaan dan peradaban pada tahun 2038.

b. Misi UIN Walisongo Semarang

- 1) Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran IPTEKS berbasis kesatuan ilmu pengetahuan untuk menghasilkan lulusan profesional dan berakhlak al-kharimah;
- 2) Meningkatkan kualitas penelitian untuk kepentingan Islam, ilmu dan masyarakat;
- 3) Menyelenggarakan pengabdian yang bermanfaat untuk pengembangan masyarakat;
- 4) Menggali, mengembangkan dan menerapkan nilai-nilai kearifan lokal
- 5) Mengembangkan kerja sama dengan berbagai lembaga dalam skala regional, nasional dan internasional;
- 6) Mewujudkan tata pengelolaan kelembagaan profesional berstandar internasional.

3. Tujuan UIN Walisongo Semarang

- a. Melahirkan lulusan yang memiliki kapasitas akademik dan profesional dengan keluhuran budi yang mampu menerapkan dan mengembangkan kesatuan ilmu pengetahuan;
- b. Mengembangkan riset dan pengabdian kepada masyarakat yang kontributif bagi peningkatan kualitas kehidupan masyarakat dalam beragama, berbangsa dan bernegara.

B. Walisongo Career Center (WCC)

Walisongo Career Center (WCC) UIN Walisongo Semarang merupakan lembaga non-struktural yang mempunyai tugas untuk memfasilitasi mahasiswa dan alumni memasuki dunia kerja dan hubungan kampus dengan alumni. WCC mengkonsentrasikan diri pada persiapan dan pengembangan karir, yang berkerja secara profesional dan modern, didukung oleh para tenaga ahli, para profesional, praktisi di berbagai bidang dan kalangan akademisi yang bertujuan

mewujudkan suatu sistem dan pengelolaan karir yang efisien dan efektif. WCC juga membantu Lembaga Penjaminan Mutu untuk menjaga standar mutu lulusan dalam mewujudkan Capaian Pembelajaran (Learning Outcome) masing-masing prodi sebagai bagian dari upaya meningkatkan akreditasi prodi secara terus menerus.

1. Visi

Pusat Karir yang terpercaya dalam pelayanan persiapan dan pengembangan karir terbaik bagi mahasiswa, alumni dan pencari kerja di Indonesia.

2. Misi

- a. Menyiapkan mahasiswa dan pencari kerja untuk memiliki pengetahuan dan kompetensi yang dibutuhkan dalam memasuki dunia kerja melalui pemberian informasi, seminar, pelatihan, dan konseling karir.
- b. Menjadi perantara antara pencari kerja dengan dunia kerja melalui bursa, rekrutmen, dan seleksi kerja.

3. Tujuan

- a. Memfasilitasi mahasiswa dan pencari kerja agar lebih siap dalam memasuki dan berpartisipasi secara efektif dalam dunia kerja.
- b. Mengurangi kesenjangan antara pengetahuan dan kompetensi yang dimiliki mahasiswa dan pencari kerja dengan pengetahuan dan kompetensi yang dibutuhkan di dunia kerja secara nyata.
- c. Memfasilitasi pertemuan secara efisien antara mahasiswa dan pencari kerja dengan user dari dunia kerja.⁷⁰

⁷⁰ Zandy Anysya Sofyana, “*Analisis Praktek Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam.*” Skripsi (Semarang : Fak FEBI UIN WALISONGO SEMARANG 2017), h. 65-67

Tabel 3.1
Data jumlah Mahasiswa UIN Walisongo Semarang
tahun 2018

No	Fakultas	Jurusan	Laki-laki	Perempuan
1	Fakultas Syariah dan Hukum	Ahwalus Sya'siyah	291	272
		Jinayah Siyasah	209	164
		Muamalah	221	378
		Ilmu Falak	210	160
		Ilmu Hukum	81	68
		Jumlah	1012	1042
2	Fakultas ushuluddin dan Humaniora	Aqidah Filsafat	115	127
		Tafsir Hadist	264	306
		Perbandingan Agama	38	40
		Tasawuf &Psikoterapi	123	214
		Jumlah	540	687
3	Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan	PAI	249	436
		Pendidikan bhs Arab	168	276
		MPI	144	262
		Pendidikan bhs Inggris	119	340
		Pendidikan Guru MI	53	408
		Pendidikan Guru Ra	7	161
		Jumlah	740	1883
4	Fakultas Dakwah dan Komunikasi	BPI	154	386
		KPI	195	381
		Manajemen Dakwah	231	325
		Pengembangan Masyarakat Islam	92	111
		Jumlah	672	1203
5	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	Perbankan Syari'ah	115	344
		Ekonomi Islam	252	501
		S1 PBS	89	181
		Akuntansi Syari'ah	59	143
		Jumlah	515	1169
6	Fakultas Ilmu Sosial dan Politik	IlmuPolitik	66	52
		Sosiologi	48	98
		Jumlah	114	150
7	Fakultas Psikologi Dan	Psikologi	48	105
		Gizi	12	73
		Jumlah	60	178

	Kesehatan			
8	Fakultas Sains dan Teknologi	P. Matematika	94	298
		P. Fisika	81	191
		P. Kimia	44	206
		P. Biologi	42	229
		Biologi	12	45
		Fisika	23	34
		Kimia	17	40
		Matematika	26	31
		Jumlah	339	1077
JUMLAH KESELURUHAN MAHASISWA UIN WALISONGO SEMARANG			3992	8592
			12584	

C. BISNIS MAHASISWA UIN WALISONGO SEMARANG

1. Jenis-jenis Bisnis Mahasiswa

Sukses di usia dini selalu menjadi impian setiap orang. Tanpa adanya tindakan mimpi tersebut hanya akan jadi mimpi yang tidak menjadi kenyataan. Mahasiswa UIN Walisongo banyak yang sudah melakukan upaya untuk mewujudkan kesuksesan di usia dini contohnya berbisnis. Dengan memaksimalkan kemampuan, sumber daya yang ada untuk berbisnis. Bisnis yang mereka jalankan kebanyakan hanya menyita sedikit waktu atau tidak mengganggu perkuliahan maupun kegiatan rutin lainnya. Ada yang berbisnis sebelum perkuliahan, pertama kali masuk perkuliahan, pertengahan, maupun dengan memanfaatkan hobinya.⁷¹

⁷¹ Wawancara Pribadi dengan Mahasiswa UIN Walisongo Semarang Pada Bulan Agustus 2017.

Tabel 3.2

Data Jenis-jenis Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

No	Makanan	Minuman	Jasa	Elektronik	Lainnya
1	Penyetan	Es Buah	Konveksi	Jual-Beli Latptop	Apparel
2	Roti Bakar	Asetehe	Henna	Jual-Beli Hp	Aksesoris
3	Mie Lidi	Es Kuwud	Sketsa		Parfum
4	Cilok	Es Kelapa	Laundry		
5	Kebab	Susu Kedelai			
6	Seblak	Es Tebu			
7	Sempolan				
8	Sosis Bakar				
9	Bakso Bakar				

Dalam penelitian ini, empat mahasiswa pemilik bisnis yang dipilih dirasa cukup bagi Peneliti untuk mewakili macam-macam bisnis yang ada di UIN Walisongo Semarang. Bisnis yang di pilih yaitu,

Tabel 3.3

Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo yang Akan Diteliti

No	Nama	Bisnis	Lokasi
1.	Ahmadun	Penyetan	Kopma Walisongo
2.	Farid Hidayat	Roti Bakar	Ngaliyan,Mijen,Jatisari,Kedung Pane, Bringin
3.	Arsanti	Apparel	Ruko Segitigamas
4.	Edho Aditya	Konter Hand Phone	Bringin

2. Kegiatan Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

a) Kedai Penyetan Milik Ahmadun

Ahmadun mahasiswa prodi KPI asal Demak pemilik usaha kedai penyetan. Sejarah dibuka pada akhir tahun 2011 mulanya bertiga sama teman anak tarbiyah berhubung mereka sudah lulus dan dapat kerja jadi tinggal Ahmadun yang meneruskan usaha tersebut.

Dalam Bisnis yang dijalankan dia selalu mengedepankan prinsip *Antarodim Minkum* atau saling rela, sang pembeli dan penjual sama-sama

ikhlas, “jadi saya beli bahan dan saya jual bahan tersebut seharga nilai bahan ditambah biaya proses produksi dengan mengambil keuntungan yang wajar dan memberi pelayanan yang terbaik”. Dia memberikan kualitas yang maksimal dan pelayanan yang ramah untuk para pelanggannya, bisnis yang dijalankan bukan bisnis yang haram karena bahan yang digunakan tidak mengandung unsur yang haram seperti babi, anjing, minuman keras, narkoba, dan obat-obat terlarang lainnya. Seperti sabda Nabi Muhammad SAW "Sesungguhnya Allah mengharamkan bisnis miras, bangkai, babi, dan patung-patung".⁷² dan pembelian bahan pokok melalui pedagang yang memahami prinsip islam yang sudah dikenal sejak lama.⁷³

Modal awal bisnis yang dia jalankan sebesar Rp. 3.000.000 yang didapat dari hasil penggabungan beberapa rekan kerja sebelum akhirnya usaha tersebut diambil alih oleh dia sendiri dikarenakan rekan kerja yang lain telah lulus. Pangsa pasar dari bisnis ini yaitu mahasiswa UIN Walisongo Semarang karena outlet berlokasi didalam kampus Uin Walisongo Semarang.

Masalah rasa tidak kalah dengan warung-warung penyet lainnya dengan harga yang sangat bersahabat ibarat kata “Harga Kaki Lima Rasa Bintang Lima” kedai penyet Ahmadun menyediakan beberapa paket makan dengan harga Rp. 6.000 – Rp. 9000 harga yang sangat bersahabat untuk kantong mahasiswa.⁷⁴

Dia menggunakan sistem rekanan untuk melancarkan bisnisnya dan sekarang memiliki 6 rekan kerja dengan fee sebesar Rp. 900.000. Ahmadun menuturkan biaya yang di keluarkan setiap harinya untuk belanja bahan pokok kurang lebih Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000. Pendapatan rata-rata dari Kedai Penyetan ini kurang lebih sebesar Rp.

⁷² Ma'ruf Abdullah, “*Manajemen Bisnis Syariah*”, Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014, h. 58.

⁷³ Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 2 Agustus 2017, jam 12.50.

⁷⁴ Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, pada tanggal 3 Agustus 2017, jam 10.30.

2.000.000 perhari. Sehingga laba kotor yang diperoleh Ahmadun perbulan sekitar Rp. 52.000.000 perbulan.⁷⁵ Sebagai rasa syukur atas apa yang diperolehnya Ahmadun selalu bershodaqah kepada orang-orang yang berhak menerimanya.

Dalam berbisnis tentu ada kendala-kendala yang dapat menghambat kelancaran suatu bisnis, kendala yang dihadapi Ahmadun adalah bahan pokok yang sifatnya mudah membusuk dan jika aktivitas perkuliahan libur Ahmadun terpaksa menutup outlet sampai perkuliahan mulai aktif kembali. Dari sisi legalitas atau hukum, bisnis ini mendapat izin usaha dan tempat usaha dari kampus, namun Ahmadun belum memiliki NPWP.

Dia membantu teman kuliahnya dengan cara merekrut dan menjadikannya rekan kerja dengan ujroh yang sepadan dan tambahan makan gratis. Bisnis tersebut tidak berdampak negatif terhadap lingkungan, karena selalu menyediakan tempat sampah untuk limbah dari proses bisnisnya, jadi tidak menimbulkan pencemaran. Bisnis ini masih berjalan hingga sekarang dan tidak pernah sepi dari pembeli kecuali diwaktu perkuliahan mulai libur.⁷⁶

Bagi seorang pebisnis muslim bekerja saja tidak cukup untuk mengembangkan bisnis yang dijalankan. Mendekatkan diri kepada Allah juga sangat penting dilakukan. Jadi ketika tiba waktu sholat Ahmadun langsung menjalankan kewajibannya sebagai seorang muslim.

b) Roti Bakar Milik Farid

Farid Hidayat mahasiswa FEBI prodi Ekonomi Islam asal Wonosobo pemilik usaha Roti Bakar Sekuter21. Dia memulai usaha pada awal tahun 2016 di Ngaliyan, kemudian pada pertengahan 2016 membuka cabang di wilayah Mijen, bisnis tersebut mengalami perkembangan yang sangat pesat dan membangun 3 cabang sekaligus

⁷⁵ Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 5 September 2017, jam 14.00.

⁷⁶ Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 10 September 2017, jam 09.00.

pada pertengahan 2017 di wilayah Bringin, Jatisari, dan Kedungpane. Dalam bisnis yang dijalankan Dia selalu mengedepankan prinsip jujur, dan menaati ibadah demi kelancaran usaha.⁷⁷

Dari sisi legalitas ketiganya sudah memenuhi seperti SIUP, SITU, dan NPWP. Modal awal yang digunakan sekitar Rp. 1.000.000. Produk yang dijual yaitu roti bakar dengan kisaran harga Rp. 12.000 – Rp 21.000 tergantung varian rasa. Dia belanja bahan pokok setiap hari sekitar Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 tergantung persediaan bahan. Pangsa pasar dari bisnis yang dijalankan adalah masyarakat wilayah sekitar outlet (Ngaliyan, Bringin, Mijen, Jatisari, Kedungpane).

Dalam menjalankan bisnisnya Farid dibantu oleh lima orang temannya yang statusnya adalah sebagai seorang karyawan. Farid selalu mrnganggap bahwa karyawan adalah mitra bisnisnya, sehingga tidak ada strata diantara pemilik dan karyawan, tidak ada yang diperintah dan memerintah, semuanya saling membantu untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Dalam berkomunikasi baik dengan mitra bisnis maupun pembelinya Farid menggunakan bahasa yang sopan, terlebih ketika melayani pembeli selalu mengedepankan keramahan, murah senyum dan menjaga kedekatan emosional antara penjual dan pembeli.

Menjalin hubungan baik dengan pembeli merupakan hal yang harus ada, karena pembeli memiliki pengaruh yang besar dalam perkembangan suatu bisnis. Dalam hal ini Farid selalu memberitahu mengenai kelebihan dan kekurangan produknya. Apabila dalam penyajian terdapat salah satu bahan yang kurang maka Farid memberikan potongan harga.⁷⁸

Mempunyai cabang usaha dengan merek SEKUTER “Semakin laku terus” merupakan cita-cita Farid. Untuk mewujudkan cita-cita tersebut tentu membutuhkan kerja keras, inovasi produk dan berdo’a kepada Allah. Menurut Farid bekerja adalah memaksimalkan waktu.

⁷⁷ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 3 Maret 2017, jam 09.18.

⁷⁸ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 6 September 2017, jam 0.40.

Inovasi yang dilakukan untuk mengatasi keusangan produk yaitu dengan cara memodifikasi produk lama atau dengan membuat produk baru. Kerja keras dan inovasi tidak lengkap jika tidak diimbangi dengan berdoa kepada Allah. Farid selalu menjalankan sholat lima waktu apabila telah tiba waktu sholat secara bergantian dengan mitra bisnisnya.

Outletnya buka setiap hari mulai pukul 16.00 wib sampai 22.00 wib. Namun, Dia memberikan kelonggaran berupa izin tutup outlet yang tentunya bisa dipertanggung jawabkan. Dia memberikan fee kepada rekanan yang menjaga outletnya sebesar Rp. 1.000.000. Dari kelima cabang outlet yang dimiliki, dia memperoleh pendapatan kotor sekitar Rp. 50.000.000 perbulan, kendala yang dihadapi ketika hujan minat pembeli berkurang.⁷⁹

Dampak lingkungan pada bisnis tidak ada karena, dalam menjalankan proses produksi dia menyediakan tempat sampah khusus untuk membuang limbahnya. Dia selalu mengutamakan sedekah karena, menurut dia semakin banyak sedekah yang dikeluarkan, maka akan semakin membuka pintu rezeki. Bisnis Roti Bakar Sekuter21 ini masih berjalan dan berkembang hingga sekarang dan menurut penuturan yang bersangkutan akan membuka cabang baru.⁸⁰

c) Java Distro Milik Arsanti

Arsanti Foregnyca Dewi mahasiswa FEBI prodi EI asal Semarang pemilik Java Distro. Java Distro dibuka pada tahun 2008 oleh almarhumah Ibunya kemudian diteruskan pada tahun 2016 oleh Arsanti. Dia selalu mengedepankan prinsip kejujuran dan tidak mengambil untung yang berlebihan. Dibutuhkan kerja keras serta selalu berinovasi untuk mengatasi keusangan produk serta resiko yang mengancam bisnis. Berdo'a serta mendekatkan diri kepada Allah jauh lebih penting dari segalanya. Dalam menjalankan bisnis komunikasi antara penjual dan

⁷⁹ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 8 September 2017, jam 10.32.

⁸⁰ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 10 Desember 2017, jam 15.37.

pembeli merupakan hal yang mutlak ada. Bersikap ramah dan apa adanya merupakan dua hal yang sudah mendarah daging dalam diri Arsanti.⁸¹

Berdasarkan aspek legalitas Java Distro telah memiliki Surat Izin Usaha, Tempat Usaha, dan NPWP. Produk yang dijual berupa, tas dengan kisaran harga Rp. 400.000 – Rp. 3000.000, baju dengan kisaran harga Rp. 60.000 – Rp. 800.000, sepatu dengan kisaran harga Rp. 60.000 – Rp. 100.000, celana dengan kisaran harga Rp. 45.000 – Rp. 180.000 dengan anggaran belanja perbulan sekitar Rp. 3.000.000. Modal awal pendirian usaha menurut yang bersangkutan sekitar Rp. 50.000.000.

Pangsa pasar Java Distro yaitu masyarakat wilayah Ngaliyan dan sekitarnya dengan strategi pemasaran berupa pemberian diskon, promosi melalui sosial media seperti facebook, instagram, whatshap, bbm, penyebaran brosur, dan dari mulut ke mulut.⁸²

Dalam bisnisnya, dia merekrut satu rekanan kerja dengan fee Rp. 1.000.000 perbulan, dalam memasarkan produknya dia melakukan beberapa cara selain di outlet seperti media online, membuka stand di car free day. Dari beberapa cara pemasaran yang dilakukan, pendapatan yang diperoleh pada tahun 2009 – 2015 sekitar Rp. 20.000.000 dan pada tahun 2016 - 2017 mengalami penurunan menjadi sekitar Rp. 5.000.000 – Rp. 8.000.000 dikarenakan adanya pesaing yang menggunakan harga yang fantastis (sangat murah) yaitu Rp. 35.000.

Bisnis yang Dia jalankan membuka peluang kerja bagi masyarakat, sedangkan dampak lingkungan dari bisnis ini tidak ada karena, bisnis ini tidak melalui proses produksi melainkan hanya menjual produk jadi yang diperoleh dari distributor yang terpercaya.⁸³

⁸¹ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 2 Desember 2017, jam 16.00.

⁸² Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 3 Desember 2017, jam 20.18.

⁸³ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Foregnycya Dewi Pemilik Java Distro, Pada 9 Desember 2017, jam 18.50

d) Konter Handphone Milik Edho

Edho Aditya Pratama mahasiswa FEBI prodi D3 PBS asal Semarang pemilik konter hand phone. Dia memulai bisnisnya sejak tahun 2007 dengan berjualan handphone. Dia membeli hp seken di tetangga, saudara, dan di Kokrosono kemudian dijual kembali melalui media online. Bisnis mulai berkembang pada tahun 2013 dengan membuka outlet di daerah Indrapasta kemudian pindah di daerah Bringin dekat PGSD UNNES pada tahun 2016 dan masih berjalan hingga sekarang dengan modal awal sebesar Rp. 200.000.

Dalam bisnis yang di jalankan, Ia selalu mengedepankan kepuasan pelanggan dan selalu memberikan garansi personal sesuai dengan jenis handphone. Dia merekrut satu rekan kerja dalam menjalankan bisnisnya dengan fee yang diterima oleh rekanannya sebesar Rp. 1.800.000 perbulan dan ada bonus ketika pendapatan meningkat. Selain jual beli handphone yang bersangkutan juga menerima jasa service handphone.⁸⁴

Menurut Edho bekerja adalah ibadah sehingga harus dijalani dengan ikhlas dan jujur. Selain itu bekerja dapat memberikan manfaat dan dan memenuhi kebutuhan bagi oranglain. Dalsm hal inovasi produk dilakukan dengan cara belajar dari pengalaman oranglain, disiplin waktu dan terus mencoba. Disamping itu Edho selalu mengutamakan sholat disela-sela kesibukannya.

Harga handphone yang dijual sekitar Rp. 100.000 – Rp. 2.000.000 untuk jasa service sekitar Rp. 25.000 – Rp. 1.000.000 dengan pangsa pasar masyarakat wilayah Bringin dan sekitar selain itu dia juga memasarkan produk dan jasanya melalui media online. Pendapatan yang diperoleh enam bulan terakhir sekitar Rp. 20.000.000 perbulan dengan pengeluaran rata-rata sebesar Rp. 7.000.000 perbulan. Persentasenya dari

⁸⁴ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 10 Desember 2017, jam 08.40.

penjualan handphone sebesar 50% service 40% dan lainnya seperti penjualan aksesoris handphone, dan perdana sebesar 10%.⁸⁵

Bisnis ini belum ada perizinan resmi dari Pemerintah Daerah setempat. Kendala yang dialami yaitu semakin banyak jenis handphone yang baru dengan harga murah menurunkan harga pasaran handphone keluaran lama, dan fitnah berupa buruknya kualitas handphone seken dan service nya.

Bisnis yang Dia jalankan membuka lapangan kerja bagi masyarakat wilayah Bringin sedangkan dampak lingkungannya tidak ada karena, bisnis ini tidak melewati proses produksi melainkan menjual produk jadi.⁸⁶

⁸⁵ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 12 Desember 2017, jam 12.00

⁸⁶ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 15 Desember 2017, jam 09.55.

BAB IV

ANALISIS KELAYAKAN BISNIS MAHASISWA UIN WALISONGO

SEMARANG

A. Analisis Kelayakan Bisnis

Berikut akan dibahas satu persatu aspek yang dijadikan acuan untuk sebuah usaha dapat dikatakan layak, kemudian Peneliti akan mengambil keputusan mana usaha yang dikatakan paling layak dan berkembang dari keempat usaha yang telah dipilih sebelumnya berdasarkan informasi yang diperoleh Peneliti melalui wawancara langsung oleh Pemilik bisnis,

1. Analisis Aspek Legalitas

Aspek legalitas menyangkut masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.⁸⁷

Legalitas, yang ditanyakan Peneliti dari aspek ini yaitu SIUP, SITU, dan NPWP, serta peran dalam menaati aspek sbagai seorang mahasiswa perguruan tinggi yang paham mengenai hukum islam untuk mengukur kelayakan sebuah bisnis yang ditinjau dari aspek legalitas.

a) Kedai Penyetan Milik Ahmadun

Dalam bisnis ini Ahmadun hanya memiliki SIUP dan SITU dengan alasan karena usaha tersebut berada di wilayah Kampus UIN Walisongo Semarang, dan Ahmadun juga belum ada rencana untuk membuat kelengkapan dari tiga objek yang diteliti dengan alasan usaha tersebut tidak akan dilanjutkan ketika dia sudah lulus kuliah.⁸⁸

Bisnis yang dijalankan mahasiswa atau bisnis yang memiliki pendapatan kecil tidak bisa di jadikan alasan untuk tidak taat kepada

⁸⁷ Jumingan, *Studi...*, h. 372.

⁸⁸ Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 10 September 2017, jam 09.00.

peraturan yang ada khususnya tentang kelengkapan dokumen diatas, apalagi mereka berpendidikan atau paling tidak mengetahui hal-hal apa saja yang dijadikan pedoman dalam menjalankan bisnis yang baik dan benar ditambah mereka merupakan mahasiswa universitas Islam, karena menurut Peneliti sebagai warga negara yang baik, hendaknya menaati peraturan yang ada. Seperti yang tertera pada teori yang sudah dibahas sebelumnya yaitu kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.⁸⁹ Islam mengajarkan bahwasanya sebaik-baiknya tindakan adalah yang tidak melanggar aturan seperti yang tertera dalam al-Qur'an surat al-An'am ayat 19.

قُلْ أَيُّ شَيْءٍ أَكْبَرُ شَهَادَةً قُلِ اللَّهُ شَهِيدٌ بَيْنِي وَبَيْنَكُمْ وَأُوحِيَ إِلَيَّ هَذَا الْقُرْآنُ لِأُنذِرَكُمْ بِهِ وَمَنْ بَلَغَ أَنتُمْ لَتَسْهَدُونَ أَنَّ مَعَ اللَّهِ إِلَهَةً أُخْرَى قُلْ لَا أَشْهَدُ قُلْ إِنَّمَا هُوَ إِلَهٌ وَاحِدٌ وَإِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ

“Katakanlah (Muhammad), “Siapakah yang lebih kuat kesaksiannya?” Katakanlah, “Allah, Dia menjadi saksi antara aku dan kamu. Al-Qur'an ini diwahyukan kepadaku agar dengan itu aku memberi peringatan kepadamu dan kepada orang yang sampai (Al-Qur'an kepadanya). Dapatkah kamu benar-benar bersaksi bahwa ada tuhan-tuhan lain bersama Allah?” Katakanlah, “Aku tidak dapat bersaksi.” Katakanlah, “Sesungguhnya hanya Dialah Tuhan Yang Maha Esa dan aku berlepas diri dari apa yang kamu persekutukan (dengan Allah) (QS al-An'am:19).”⁹⁰

b) Roti Bakar Sekuter1 Milik Farid

Dalam bisnis ini, yang bersangkutan sudah memiliki ketiga objek yang ditanyakan oleh Peneliti. Dia mengungkapkan bahwa SIUP dan SITU sudah ikut Alfamart atau tempat outletnya berada. Dia juga sudah memiliki NPWP sebagai ketaatannya dalam upaya menjadi warga negara yang baik.⁹¹

⁸⁹ Jumingan, *Studi...*, h. 372.

⁹⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 130.

⁹¹ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 8 September 2017, jam 10.32.

Tentunya sebagai seorang yang mengenyam pendidikan tinggi yang telah dibekali materi tentang kiat-kiat menjalankan bisnis yang baik, ditambah pemahaman tentang ajaran Islam, sudah sepatutnya dilaksanakan didunia nyata atau di praktekkan dalam kegiatan bisnisnya. Seperti halnya pada teori yang dicantumkan diatas yaitu kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.⁹²

Jadi, menurut Peneliti bisnis sudah dikatakan layak, karena sudah memiliki semua objek yang di gunakan sebagai acuan layak atau tidaknya bisnis dalam aspek legalitas. Secara langsung dia juga mengamalkan ajaran Islam yang telah ia dapatkan di bangku perkuliahan. Islam mengajarkan bahwasanya sebaik-baiknya tindakan adalah yang tidak melanggar aturan seperti yang tertera dalam al-Qur'an surat al-An'am ayat 19.

قُلْ أَيُّ شَيْءٍ أَكْبَرُ شَهَادَةً قُلْ اللَّهُ شَهِيدٌ بَيْنِي وَبَيْنَكُمْ وَأُوحِيَ إِلَيَّ هَذَا الْقُرْآنُ لِأُنذِرَكُمْ بِهِ وَمَنْ بَلَغَ أَأُنْتَكُمُ لَتَشْهَدُنَّ أَنَّ مَعَ اللَّهِ آلِهَةً أُخْرَى قُلْ لَا أَشْهَدُ قُلْ إِنَّمَا هُوَ إِلَهٌ وَاحِدٌ وَإِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ

“Katakanlah (Muhammad), “Siapakah yang lebih kuat kesaksiannya?” Katakanlah, “Allah, Dia menjadi saksi antara aku dan kamu. Al-Qur'an ini diwahyukan kepadaku agar dengan itu aku memberi peringatan kepadamu dan kepada orang yang sampai (Al-Qur'an kepadanya). Dapatkah kamu benar-benar bersaksi bahwa ada tuhan-tuhan lain bersama Allah?” Katakanlah, “Aku tidak dapat bersaksi.” Katakanlah, “Sesungguhnya hanya Dialah Tuhan Yang Maha Esa dan aku berlepas diri dari apa yang kamu persekutukan (dengan Allah) (QS al-An'am:19).”⁹³

c) Java Distro Milik Arsanti

Dalam bisnis ini, aspek legalitas merupakan hal yang wajib di penuhi mengingat bisnis ini berada di wilayah ruko dan secara otomatis kelengkapan dokumen merupakan hal yang wajib bagi pemilik usaha.

⁹² Jumingan, *Studi...*, h. 372.

⁹³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 130.

Disini yang bersangkutan sudah memiliki ketiga objek yang ditanyakan oleh Peneliti. Serta pemilik bisnis yang merupakan mahasiswa perguruan tinggi Islam sudah mengamalkan ajaran yang telah Dia dapatkan dalam perkuliahan atau bagaimana menjalankan sebuah bisnis yang baik menurut agama Islam.⁹⁴

Seperti halnya landasan yang di jadikan pedoman yaitu kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.⁹⁵

Jadi, kesimpulannya bisnis ini sama seperti milik Farid atau sudah layak karena sudah memiliki semua objek yang digunakan sebagai acuan layak atau tidaknya bisnis dalam aspek legalitas. Islam mengajarkan bahwasanya sebaik-baiknya tindakan adalah yang tidak melanggar aturan seperti yang tertera dalam al-Qur'an surat al-An'am ayat 19.

قُلْ أَيُّ شَيْءٍ أَكْبَرُ شَهَادَةً قُلِ اللَّهُ شَهِيدٌ بَيْنِي وَبَيْنَكُمْ وَأُوحِيَ إِلَيَّ هَذَا الْقُرْآنُ لِأُنذِرَكُمْ بِهِ
وَمَنْ بَلَغَ أَنتُمْ لَنْتَسْهَدُونَ أَنْ مَعَ اللَّهِ إِلَهَةٌ أُخْرَى قُلْ لَا أَشْهَدُ قُلْ إِنَّمَا هُوَ إِلَهُ
وَاحِدٌ وَإِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ

“Katakanlah (Muhammad), “Siapakah yang lebih kuat kesaksiannya?” Katakanlah, “Allah, Dia menjadi saksi antara aku dan kamu. Al-Qur'an ini diwahyukan kepadaku agar dengan itu aku memberi peringatan kepadamu dan kepada orang yang sampai (Al-Qur'an kepadanya). Dapatkah kamu benar-benar bersaksi bahwa ada tuhan-tuhan lain bersama Allah?” Katakanlah, “Aku tidak dapat bersaksi.” Katakanlah, “Sesungguhnya hanya Dialah Tuhan Yang Maha Esa dan aku berlepas diri dari apa yang kamu persekutukan (dengan Allah) (QS al-An'am: 19).”⁹⁶

⁹⁴ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 3 Desember 2017, jam 20.18.

⁹⁵ Jumingan, *Studi...*, h. 372.

⁹⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 130.

d) Konter Handphone Milik Edho

Dalam bisnis ini, berbeda dengan bisnis-bisnis sebelumnya yang beberapa dari objek yang ditanyakan paling tidak sudah memiliki beberapa diantaranya namun, berdasarkan ketiga objek yang ditanyakan bisnis ini tidak memiliki ketiganya dan pemilik usaha belum ada rencana untuk membuat tiga objek diatas dalam kurun waktu dekat, Sangat disayangkan mengingat pemilik bisnis merupakan mahasiswa perguruan tinggi yang memahami bagaimana menjalankan sebuah bisnis yang sesuai dengan ajaran islam namun tidak diterapkan dalam bisnisnya. Kesimpulannya, bisnis ini dibawah bisnis lainya berdasarkan kelengkapan dari objek yang ditanyakan peneliti dalam aspek legalitas.⁹⁷

Sebagai mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang telah dibekali ilmu tentang sebuah bisnis yang layak, apalagi dibekali juga dengan keilmuan agama Islam yang lebih dibanding yang lain, hendaknya mereka mengaplikasikan ilmu tersebut agar menjadi contoh yang baik bagi orang disekitar mereka. Sesuai dengan teori diatas yaitu kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.⁹⁸

Islam juga mengajarkan bahwasanya sebaik-baiknya tindakan adalah yang tidak melanggar aturan seperti yang tertera dalam al-Qur'an surat al-An'am ayat 19.

قُلْ أَيُّ شَيْءٍ أَكْبَرُ شَهَادَةً قُلْ اللَّهُ شَهِيدٌ بَيْنِي وَبَيْنَكُمْ وَأُوحِيَ إِلَيَّ هَذَا الْقُرْآنُ لِأُنذِرَكُمْ بِهِ وَمَنْ بَلَغَ أَتَيْنَكُمْ لِنُشْهِدُونَ إِنَّ مَعَ اللَّهِ إِلَهَةً أُخْرَى قُلْ لَا أَشْهَدُ قُلْ إِنَّمَا هُوَ إِلَهٌ وَاحِدٌ وَإِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ

“Katakanlah (Muhammad), “Siapakah yang lebih kuat kesaksiannya?” Katakanlah, “Allah, Dia menjadi saksi antara aku dan kamu. Al-Qur'an ini diwahyukan kepadaku agar dengan itu aku memberi

⁹⁷ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 15 Desember 2017, jam 09.55.

⁹⁸ Jumingan, *Studi...*, h. 372.

peringatan kepadamu dan kepada orang yang sampai (Al-Qur'an kepadanya). Dapatkah kamu benar-benar bersaksi bahwa ada tuhan-tuhan lain bersama Allah?" Katakanlah, "Aku tidak dapat bersaksi." Katakanlah, "Sesungguhnya hanya Dialah Tuhan Yang Maha Esa dan aku berlepas diri dari apa yang kamu persekutukan (dengan Allah) (QS al-An'am:19).⁹⁹"

Berdasarkan uraian dari beberapa bisnis diatas yang lebih layak dari aspek legalitas yaitu milik Arsanti dan Farid, karena sudah memiliki semua objek layak atau tidaknya sebuah bisnis pada aspek legalitas yang ditanyakan oleh peneliti.

2. Analisa Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Dengan katalain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh para pesaing dewasa ini.¹⁰⁰ Kemudian bagai mana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.¹⁰¹

Pasar dan Pemasaran, disini Peneliti mengajukan pertanyaan tentang bagaimana cara mereka memasarkan produknya baik dari sisi media maupun muatan yang ada didalamnya apakah mereka menjalankannya sesuai dengan ajaran Islam atau tidak.

a) Kedai Penyetan Milik Ahmadun

Dalam bisnis ini, yang bersangkutan hanya menggunakan media secara langsung atau dalam arti dari mulut ke mulut saja untuk memasarkan produknya. Pemilik menekankan kepada para pelanggan agar pada saat

⁹⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 130.

¹⁰⁰ Ika Yunia, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Cet. I; jakarta: Fajar Interpretama Mandiri, 2013), h.4.

¹⁰¹ Shinta Agustina, *Manajemen ...*, h. 2.

memberikan informasi, muatan yang diberikan berupa harga dan bagaimana rasa yang sesuai dengan keadaan aslinya atau tidak menambah maupun mengurangi informasi sesuai keadaan aslinya, mengingat Islam mengajarkan pada saat melakukan promosi tidak diperbolehkan melebihi maupun menjelekan produk yang tersedia, melainkan harus sesuai dengan keadaan aslinya.¹⁰²

Bisnis ini memerlukan promosi atau pemasaran melalui media lain selain dari mulut kemulut agar menunjang keberhasilan sebuah usaha yaitu mendapatkan keuntungan baik secara manfaat maupun secara ekonomi. Seperti yang tercantum dalam teori yaitu bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.¹⁰³

Dilihat dari lokasi usaha yang berada di wilayah kampus UIN Walisongo Semarang tentunya sudah mendapatkan pangsa pasar khusus dan tetap yaitu Mahasiswa UIN Walisongo Semarang namun tidak menutup kemungkinan juga mendapat pelanggan yang berada di sekitar wilayah kampus tersebut.

Peneliti beranggapan dari segi pangsa pasar masih sempit dikarenakan bisnis ini hanya memiliki satu cabang saja jadi sulit dijangkau pasar selain mahasiswa dan warga sekitar kampus UIN Walisongo Semarang. Pada umumnya pembeli akan cenderung memilih warung makan yang berada dekat dengan tempat tinggalnya, ditambah metode pemasaran yang digunakan hanya melalui media langsung tentunya akan mendapatkan pangsa pasar yang sedikit.

¹⁰² Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 13 September 2017, jam 10.00.

¹⁰³ Shinta Agustina, *Manajemen ...*, h. 2.

b) Roti Bakar Sekuter Milik Farid

Dalam bisnis ini, yang bersangkutan menggunakan beberapa media untuk memasarkan produknya salah satunya melalui sosial media, dan dari mulut ke mulut. Muatan yang di berikan pada sosial media berisi tentang harga, varian rasa, lokasi outlet di semua cabang, dan kontak untuk melaporkan ketidak puasan terhadap produk maupun pelayanan dari bisnis ini, sedangkan pada media langsung berupa harga, varian rasa, dan bagai mana rasa itu sendiri.¹⁰⁴

Bisnis ini dikatakan baik dalam metode penggunaan promosi karena memiliki beberapa metode seperti online dan langsung, selain itu di ditambah adanya beberapa cabang sehingga mudah di jangkau oleh masyarakat lebih luas dari bisnis sebelumnya. Muatan yang diberikan juga sudah sesuai dengan keadaan asilnya atau sudah mengaplikasikan ilmu mengenai metode pemasaran yaitu bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.¹⁰⁵

c) Java Distro Milik Arsanti

Dalam bisnis ini, yang bersangkutan usaha yang dijalankannya menggunakan beberapa media seperti media sosial, cetak berupa brosur, dan media langsung atau dari mulut ke mulut. Muatan yang terdapat dalam media sosial yaitu berupa lokasi toko, harga, berbagai macam produk unggulan seperti tas, pakaian dengan desain dan bahan unggulan, dan diskon atau promo yang sedang berlangsung sedangkan pada media cetak kurang lebih berisi muatan yang sama dan pemasaran langsung berisi

¹⁰⁴ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 10 September 2017, jam 13.40

¹⁰⁵ Shinta Agustina, *Manajemen ...*, h. 2.

tentang lokasi usaha, harga, dan kualitas produk yang dimana semua informasi yang diberikan sesuai dengan keadaan aslinya.¹⁰⁶

Peneliti beranggapan dari segi metode pemasaran sudah baik dan masih diatas bisnis pertama karena sesuai dengan teori yang ada yaitu bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.¹⁰⁷

Namun, dari segi pangsa pasar masih di bawah bisnis kedua dikarenakan bisnis ini hanya memiliki satu cabang saja jadi sulit dijangkau pangsa pasar selain masyarakat Ngaliyan, yang pada umumnya pembeli akan cenderung memilih toko yang berada dekat dengan tempat tinggalnya, apa lagi berhubungan dengan pakaian yang akan lebih puas apabila di coba terlebih dahulu sebelum dibeli, meskipun bisnis juga didukung melalui sosial media, lokasi usaha yang membuat bisnis ini hanya memiliki pangsa pasar yang lebih sempit dibandingkan bisnis kedua.

d) Konter Handphone Milik Edho

Dalam bisnis ini, yang bersangkutan menggunakan dua metode pemasaran seperti bisnis yang kedua yaitu melalui media sosial, dan langsung atau dari mulut ke mulut. Muatan yang diberikan pada media sosial yaitu berupa harga produk, dan lokasi usaha, serta yang diunggulkan dalam bisnis ini seperti kualitas handphone bekas dan garansi atas jasa service handphone yang diberikan sedangkan pada media langsung kurang lebih sama namun sedikit berbeda mengenai kualitas produk dan jasa karena

¹⁰⁶ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 4 Desember 2017, jam 12.00.

¹⁰⁷ Shinta Agustina, *Manajemen ...*, h. 2.

setiap orang mengambil kesimpulan yang berbeda sesuai dengan yang dialaminya.¹⁰⁸

Peneliti beranggapan dari segi metode pemasaran sudah baik karena menggunakan lebih dari satu metode seperti yang tertuang pada landasan teori sebelumnya yaitu bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.¹⁰⁹

Sedangkan dari pangsa pasar masih di bawah bisnis kedua dikarenakan bisnis ini hanya memiliki satu cabang saja jadi sulit dijangkau pangsa pasar selain masyarakat Bringin, yang pada umumnya pembeli dan masyarakat yang membutuhkan jasa service handphone akan cenderung memilih konter HP yang berada dekat dengan tempat tinggalnya, apa lagi berhubungan dengan elektronik yang akan lebih puas apabila di coba terlebih dahulu sebelum dibeli, dan mempermudah dalam pengklaiman garansi, meskipun bisnis juga didukung melalui sosial media, lokasi usaha yang membuat bisnis ini hanya memiliki pangsa pasar yang lebih sempit dibandingkan bisnis kedua.

Kesuksesan bisnis dalam memasarkan produknya yaitu apabila bisnis tersebut memiliki pangsa pasar yang luas. Peneliti beranggapan hendaknya semua pemilik usaha memanfaatkan media pemasaran seperti online atau media promosi lainnya untuk menambah daya tarik konsumen secara lebih luas, agar usaha yang mereka jalankan semakin sukses dan diterima oleh masyarakat luas atau seperti teori yang dijadikan acuan yaitu bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar

¹⁰⁸ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 16 Desember 2017, jam 08.30.

¹⁰⁹ Shinta Agustina, *Manajemen ...*, h. 2.

yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.¹¹⁰

Sebagai mahasiswa perguruan tinggi yang menegedepankan prinsip Islam dalam menjalankan segala sesuatu, mereka telah mengaplikasikannya dalam bisnis mereka dengan tidak memberikan informasi palsu dalam proses promosi dari masing-masing bisnis yang mereka jalankan

Berdasarkan dari beberapa hasil analisis diatas bahwa usaha yang paling unggul dalam aspek ini yaitu usaha milik Farid atau Kedai Roti Bakar Sekuter²¹ karena, selain menggunakan media pendukung berupa sosial media, bisnis ini memiliki beberapa cabang dan secara otomatis lebih mudah dijangkau pasar yang lebih luas dan ini tidak di miliki oleh bisnis lainnya.

3. Analisa Aspek Keuangan

Untuk memulai maupun mengembangkan usaha, kita memerlukan modal baik dari sumber internal maupun eksternal. Tidak semua pihak memiliki modal yang cukup guna menjalankan usaha. Biasanya salah satu alasan utama, orang tidak memulai usaha adalah karena kekurangan modal. Modal besar dan kecil tidak akan menjadi hambatan, asal selama model bisnis kita menarik, investor pasti ingin berinvestasi keproposol bisnis kita.¹¹¹

Keuangan, disini peneliti menanyakan tentang modal, biaya, adakah prinsip keuangan berdasarkan prinsip syariah seperti riba dan bunga, serta pendapatan dari masing-masing bisnis dan menyimpulkan mana usaha yang lebih unggul berdasarkan pendapatan bersih tertinggi dan juga menerapkan prinsip keuangan syariah.

a) Kedai Penyetan Milik Ahmadun

Dalam bisnis ini, yang bersangkutan modal awal sebesar Rp. 3.000.000. Modal yang didapatkan berdasarkan milik sendiri atau bukan merupakan modal yang di pinjam dari pihak lain. Pendapatan kotor yang

¹¹⁰ Shinta Agustina, *Manajemen ...*, h. 2.

¹¹¹ Suwinto, *Studi ...*, h. 108.

bersangkutan yaitu sebesar Rp 52.000.000. Pendapatan ini didapat berdasarkan hasil penjualan produk berupa makanan dan minuman selama satu bulan yang dimana harga produk yang dijual tidak berlebihan atau di sesuaikan dengan biaya produksi. Biaya yang dikeluarkan dalam kurun waktu satu bulan berdasarkan rata-rata belanja bahan pokok sebesar Rp. 750.000 perhari dimana bahan pokok yang didapat merupakan barang halal bukan merupakan barang ilegal dan bukan merupakan barang yang di haramkan dalam Islam kemudian dikali satu bulan ditambah ujroh sebesar Rp. 900.000 dikali enam atau jumlah karyawan, dan didapatkan total pengeluaran dalam waktu satu bulan yaitu sekitar Rp. 24.900.000.¹¹²

Pendapatan bersih dalam satu bulan berdasarkan hasil pengurangan dari pendapatan kotor dengan biaya yang dikeluarkan yang bersangkutan yaitu sebesar Rp 27.100.000. Dari hasil ini dapat dilihat sepadan dengan biaya operasional produksi serta tidak ada unsur riba didalamnya.

b) Roti Bakar Sekuter21 Milik Farid

Modal awal yang bersangkutan sebesar Rp. 1.000.000. Modal ini merupakan modal pemilik pribadi pemilik usaha. Pendapatan kotor yang diperoleh yang bersangkutan yaitu sebesar Rp 50.000.000 dari produk yang dijual berupa roti bakar yang harganya tidak berlebihan. Biaya yang dikeluarkan dalam kurun waktu satu bulan berdasarkan rata-rata belanja bahan pokok sebesar Rp. 750.000 perhari yang dimana bahan pokok yang dibelanjakan bukan merupakan bahan atau barang yang diharamkan dalam Islam dan dikali satu bulan ditambah ujroh sebesar Rp. 1.000.000 dimana tidak ada unsur keterpaksaan dari karyawan, dikali lima atau jumlah karyawan, hasilnya yaitu sebesar Rp. 27.500.000.¹¹³

Pendapatan bersih dalam satu bulan berdasarkan hasil pengurangan dari pendapatan kotor dengan biaya yang dikeluarkan yang bersangkutan

¹¹² Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 20 September 2017, jam 11.40.

¹¹³ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 15 September 2017, jam 08.45.

yaitu sebesar Rp 22.500.000. Dari hasil ini dapat dilihat sepadan dengan biaya operasional produksi serta tidak ada unsur riba didalamnya.

c) Java Distro Milik Arsanti

Modal awal bisnis ini yaitu sebesar Rp. 50.000.000 yang didapat dari orang tua pemilik bisnis. Pendapatan kotor yang bersangkutan yaitu sebesar Rp 6.500.000 didapat dari penjualan produk berupa pakaian yang merupakan barang yang tidak diharamkan dalam ajaran Islam. Biaya yang dikeluarkan dalam kurun waktu satu bulan berdasarkan rata-rata belanja bahan pokok atau pakasian jadi yang dijual kembali sebesar Rp. 1.500.000 dalam satu bulan ditambah pemberian ujroh sebesar Rp. 1.000.000 pada satu karyawan, dan hasilnya yaitu sebesar Rp. 2.500.000 dimana hasil ini murni melalui penjualan produk.¹¹⁴

Pendapatan bersih dalam satu bulan berdasarkan hasil pengurangan dari pendapatan kotor dengan biaya yang dikeluarkan yang bersangkutan yaitu sebesar Rp 4.000.000. Dari hasil ini dapat dilihat sepadan dengan biaya operasional produksi serta tidak ada unsur riba didalamnya.

d) Konter Handphone Milik Edho

Modal awal bisnis ini sebesar Rp. 200.000 yang diperoleh dari dana pribadi pemilik bisnis. Pendapatan kotor yang diperoleh yang bersangkutan yaitu sebesar Rp 20.000.000 didapat dari penjualan dan jasa service handphone, penjualan aksesories, serta penjualan pulsa elektronik dimana harganya tidak berlebihan atau tidak ada unsur riba di dalamnya dan produk dan jasa yang disajikan bukan merupakan barang yang di haramkan dalam ajaran Islam. Biaya yang dikeluarkan dalam kurun waktu satu bulan berdasarkan rata-rata belanja produk sebesar Rp. 7.000.000 dalam satu bulan ditambah pemberian ujroh sebesar Rp. 1.000.000 dengan satu karyawan dan hasilnya yaitu sebesar Rp. 8.000.000.¹¹⁵

¹¹⁴ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 10 Desember 2017, jam 08.40.

¹¹⁵ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 18 Desember 2017, jam 15.30.

Pendapatan bersih dalam satu bulan berdasarkan hasil pengurangan dari pendapatan kotor dengan biaya yang dikeluarkan yang bersangkutan yaitu sebesar Rp 12.000.000. Dari hasil ini dapat dilihat sepadan dengan biaya operasional produksi serta tidak ada unsur riba didalamnya.

Sebuah usaha yang sukses tentunya memiliki profit atau keuntungan yang cukup tinggi, tidak hanya itu tetapi juga berlangsung secara berkelanjutan mengingat tidak ada bisnis yang memiliki keuntungan stabil dalam setiap bulannya. Berdasarkan analisis beberapa usaha diatas semua bisnis sudah menerapkan prinsip keuangan syariah atau tidak terdapat bunga dan riba didalamnya, namun bila ditinjau dari pendapatan tertinggi yang lebih baik yaitu bisnis Kedai Penyetan milik Ahmadun dengan pendapatan bersih sekitar Rp. 30.400.000 dalam kurun waktu satu bulan.

4. Analisa Aspek Teknis

Dalam aspek ini yang akan diteliti adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik, atau gudang. Kemudian penentuan layout gedung, mesin, dan peralatan serta layout ruangan sampai kepada usaha perluasan selanjutnya. Penelitian mengenai lokasi meliputi berbagai pertimbangan, apakah harus dekat dengan pasar, dekat dengan bahan baku, dengan tenaga kerja, dengan pemerintahan, lembaga keuangan, pelabuhan, atau pertimbangan lainnya. Kemudian mengenai penggunaan teknologi apakah padat karya atau padat modal. Artinya jika menggunakan padat karya, maka akan memberikan kesempatan kerja, namun jika padat modal justru sebaliknya.¹¹⁶

Teknis, disini peneliti menanyakan dimana lokasi bisnis, rencana perluasan untuk kedepannya, dan pertimbangan-pertimbangan lain untuk mendukung jalanya bisnis tersebut.

a) Kedai Penyetan Milik Ahmadun

Bisnis ini berada di wilayah Kampus tiga UIN Walisongo Semarang dan belum ada rencana untuk melakukan perluasan usahanya. Didalam proses bisnisnya Dia menggunakan berbagai macam alat seperti panci, kompor, termos, magiccom, wajan dan gas LPG yang digunakan untuk

¹¹⁶ Jumingan, *Studi...*, h. 122.

memasak serta piring, mangkok, sendok, garpu, dan gelas untuk tempat menyajikan masakan yang sudah dibuat sebelumnya. Semua itu digunakan sebagai sarana pendukung jalanya proses bisnis dalam mencapai tujuan yaitu untuk memperoleh keuntungan.¹¹⁷

b) Roti Bakar Sekuter21 Milik Farid

Bisnis ini terletak di wilayah Ngaliyan, Bringin, Kedungpane, Mijen, dan Jatisari. Untuk menunjang pendapatan akan melakukan perluasan usaha dengan membuka beberapa cabang yang lokasinya masih dalam proses perizinan. Dalam proses bisnisnya Dia menggunakan beberapa alat pendukung seperti kompor, wajan, dan LPG untuk memasak serta kardus khusus untuk tempat menyajikan masakan sebelumnya. Semua itu Dia gunakan untuk mendukung jalanya bisnis dalam mencapai tujuan yaitu memperoleh keuntungan.¹¹⁸

c) Java Distro Milik Arsanti

Bisnis ini terletak di wilayah Ngaliyan tepatnya ruko Segitigamas. Disini untuk rencana perluasan yang bersangkutan dalam waktu dekat tidak ada karena melihat dari pendapatan yang menurun berdasarkan beberapa bulan terakhir. Dia mengungkapkan ada beberapa alat untuk mendukung proses bisnisnya seperti rak khusus yang didesain elegan, komputer dan cermin berukuran besar untuk media pelayanan, dan cctv untuk keamanan usaha tersebut. Semua itu digunakan sebagai sarana pendukung demi lancarnya bisnis tersebut sehingga memperoleh keuntungan sesuai dengan yang di targetkan.¹¹⁹

d) Konter Handphone Milik Edho

Berdasarkan hasil wawancara yang bersangkutan menuturkan bahwa lokasi bisnisnya berada di rumah yang berada di wilayah Bringin dan belum ada rencana untuk membuka cabang baru karena menurut yang

¹¹⁷ Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 29 September 2017, jam 14.30

¹¹⁸ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 6 November 2017, jam 09.35.

¹¹⁹ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 18 Desember 2017, jam 16.00.

bersangkutan untuk memajemen satu cabang masih sulit. Dia menuturkan dalam proses bisnisnya menggunakan beberapa alat seperti komputer untuk piranti dokumentasi, seperangkat alat service untuk memperbaiki handphone yang rusak, etalase untuk tempat produk yang dijual yang tujuannya untuk melancarkan bisnisnya sehingga dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan.¹²⁰

Bedasarkan analisis dalam aspek teknis bisnis yang paling unggul yaitu milik Farid dengan alasan hanya bisnis ini yang akan melakukan perluasan atau menambah cabang. Perluasan usaha merupakan strategi penting untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas. Dengan luasnya pangsa pasar secara otomatis akan menambah pendapatan bisnis tersebut.

5. Analisa Aspek Manajemen

Dalam aspek ini yang akan diteliti adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Proyek yang dijalankan akan berhasil apabila dijalankan oleh orang-orang yang profesional, mulai dari merencanakan, melaksanakan sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan. Demikian pula dengan struktur organisasi yang dipilih harus sesuai dengan bentuk dan tujuan usahanya.¹²¹

Manajemen, disini Peneliti menanyakan apakah rekan kerja yang dipilih sesuai dengan keahlian yang digunakan untuk membantu jalannya proses bisnis dan struktur organisasi bisnis tersebut.

a) Kedai Penyetan Milik Ahmadun

Pemilihan karyawan dalam bisnis merupakan hal penting, selain mahir dalam memasak, karakter seseorang yang akan menjadi karyawan harus ramah dan tidak mudah bosan mengingat bisnis ini menjual produk berupa masakan dan minuman. Ahmadun melakukan perekrutan karyawan melalui seleksi langsung dimana Dia memberikan informasi kepada mahasiswa kampusnya bahwa ia mencari karyawan untuk membantu kegiatan

¹²⁰ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 19 Desember 2017, jam 14.00.

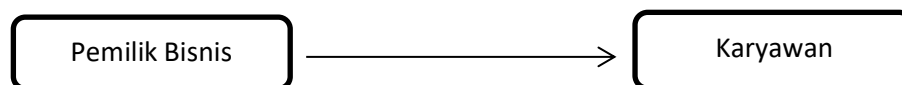
¹²¹ Dina Inayati, "Manajemen ...", h. 4

bisnisnya. Salah satu faktor yang mendukung suksesnya bisnis ini adalah pelayanan yang baik disamping cita rasa yang menjadikan karakter sebuah warung makan.

Dia memutuskan untuk merekrut enam karyawan untuk mensukseskan bisnisnya. Perekrutan keenam karyawan dilaksanakan dalam satu periode. Dalam menentukan pilihan, Dia tidak terlalu memberi kriteria yang rumit hanya mementingkan kemahiran dalam memasak dan memberikan pelayanan berupa keramahan dalam kegiatan penjualan setiap harinya.¹²²

Dalam konteks ini Peneliti menilai pemilihan karyawan yang Dia lakukan sudah tepat karena selain memiliki kemampuan memasak juga memiliki karakter yang ramah dalam melayani pembeli. Berikut susunan organisasi dari bisnis ini,

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bisnis Kedai Penyetan Ahmadun



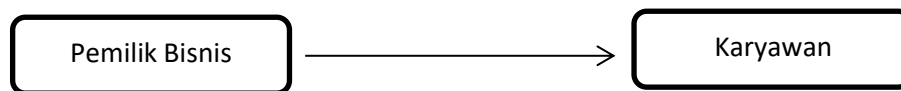
b) Roti Bakar Sekuter²¹ Milik Farid

Kegiatan bisnis yang dilakukan oleh Farid ini memerlukan ketelitian yang lebih karena kualitas roti bakar yang di sajikan mempunyai standar yang di tetapkan oleh Dia sendiri. Selain Kemahiran dalam memasak, etika atau karakter seseorang yang akan direkrut menjadi karyawan harus ramah dan tidak mudah bosan mengingat bisnis ini menjual produk berupa makanan. Dia melakukan perekrutan karyawan melalui seleksi langsung dimana Dia memberikan informasi kepada mahasiswa kampusnya bahwa ia mencari karyawan untuk membantu kegiatan bisnisnya. Salah satu faktor yang mendukung suksesnya bisnis ini adalah pelayanan yang baik disamping cita rasa yang menjadikan karakter sebuah bisnis makan.

¹²² Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 3 November 2017, 19.00.

Dia memutuskan untuk merekrut lima karyawan dan di beri sedikit pelatihan untuk mensukseskan bisnisnya. Perekrutan kelima karyawan dilaksanakan dalam beberapa periode di sesuaikan jumlah cabang bisnis ini. Dalam menentukan pilihan, Dia tidak terlalu memberi kriteria yang rumit hanya mementingkan kemahiran dalam memasak, mau belajar, dan memberikan pelayanan berupa keramahan dalam kegiatan penjualan setiap harinya.¹²³ Dalam konteks ini Peneliti menilai pemilihan karyawan yang Dia lakukan sudah tepat karena selain memiliki kemampuan memasak juga memiliki karakter yang ramah dalam melayani pembeli. Berikut struktur organisasi bisnis ini,

Gambar 4.2
Struktur Organisasi Bisnis Roti Bakar Sekuter21 Farid



c) Java Distro Milik Arsanti

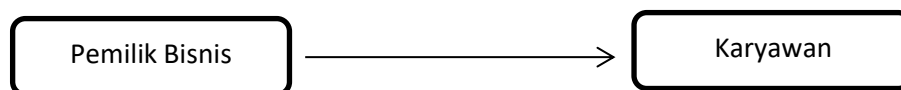
Dalam bisnis yang dijalankan oleh Arsanti ini tidak diperlukan kriteria yang rumit untuk merekrut karyawan. Kriteria karyawan yang cocok pada bisnis ini adalah seseorang yang memiliki sifat ramah, jujur, dan tidak mudah bosan. Dia melakukan perekrutan karyawan melalui seleksi langsung dimana Dia memberikan informasi kepada mahasiswa kampusnya bahwa Dia mencari karyawan untuk membantu kegiatan bisnisnya. Salah satu fakto2 yang mendukung suksesnya bisnis ini adalah pelayanan yang baik.

Dia memutuskan untuk merekrut satu karyawan untuk mensukseskan bisnisnya. Perekrutan karyawan dilaksanakan dalam satu periode tepatnya saat usaha Dia ambil alih setelah Ibunya wafat . Dalam menentukan pilihan, Dia tidak terlalu memberi kriteria yang rumit hanya mementingkan

¹²³ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 18 November 2017, jam 19.00.

kemahiran dalam proses pelayanan berupa keramahan dalam kegiatan penjualan setiap harinya.¹²⁴ Dalam konteks ini Peneliti menilai pemilihan karyawan yang Dia lakukan sudah tepat karena selain memiliki karakter yang ramah dalam melayani pembeli.

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Bisnis Java Distro Arsanti



d) Konter Handphone Milik Edho

Binis ini memerlukan keahlian khusus di bidang elektronik seperti, service, dll. Selain menguasai elektronik khususnya handphone, karakter seseorang yang akan menjadi karyawan harus ramah dan tidak mudah bosan mengingat bisnis ini menjual produk dan jasa. Dia melakukan perekrutan karyawan melalui media sosial yaitu Facebook dimana Dia memberikan informasi kepada siapa saja yang memiliki keahlian di bidang penjualan dan service handphone Dia mencari karyawan untuk membantu kegiatan bisnisnya. Salah satu faktor yang mendukung suksesnya bisnis ini adalah pelayanan yang baik disamping kualitas handphone dan service.

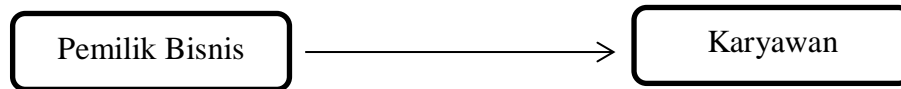
Dia memutuskan untuk merekrut satu karyawan untuk bisnisnya. Perekrutan karyawan dilaksanakan dalam satu periode. Dalam menentukan pilihan, Dia tidak terlalu memberi kriteria yang rumit hanya mementingkan kemahiran dalam penjualan dan service handphone serta memberikan pelayanan berupa keramahan dalam kegiatan penjualan setiap harinya. Dalam konteks ini Peneliti menilai pemilihan karyawan yang Dia lakukan sudah tepat karena selain memiliki kemampuan penjualan, service handphone, dan memiliki karakter yang ramah dalam melayani pembeli. Berikut susunan organisasi bisnis ini.¹²⁵

¹²⁴ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 27 Desember 2017, jam 09.45.

¹²⁵ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 3 Januari 2018, jam 16.00.

Gambar 4.4

Struktur Organisasi Bisnis Konter Handphone Edho



Pengorganisasian merupakan sebuah tindakan yang dilakukan oleh pemimpin atau pemilik sebuah usaha yang tujuannya yaitu untuk merapikan usahanya agar lebih sistematis dan tujuan dari masing-masing komponen tertata dengan jelas dan tuntas seperti yang dijelaskan pada pembahasan sebelumnya. Berdasarkan hasil beberapa analisis data diatas Peneliti menyimpulkan bahwa dalam aspek manajemen semua bisnis dikatakan sama karena, sudah rapi dalam har pengorganisasian dan menggunakan tenaga ahli dibidangnya untuk mensukseskan bisnis mereka.

6. Analisa Aspek Sosial

Manusia sebagai makhluk sosial tidak dapat memenuhi kebutuhannya sendiri secara individual. Ia memerlukan bantuan individu lainnya dalam upaya memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Untuk itu manusia bergabung dengan manusia lainya baik secara formal (terorganisir) maupun nonformal (tidak terorganisasikan), mereka berkomunikasi satu sama lainnya didalam memenuhi kebutuhannya, disinilah kemudian terjadi transaksi atau penukaran barang dan jasa, dari sini pula sejarah bisnis dimulai.¹²⁶

Sosial, peran bisnis yang dijalankan masing-masing pemilik terhadap kehidupan sosial dilingkungan usaha. Seperti yang diajarkan dalam Islam bahwasannya manusia hidup didunia itu saling tolong menolong antar sesama. Jika sebuah usaha tidak mempunyai dampak sosial yang positif maka bisnis tersebut bisa dipastikan tidak berjalan lama.

a) Penyetan Milik Ahmadun

Bisnis ini memberikan dampak positif terhadap kehidupan sosial dengan memberikan sedekah kepada yang lebih membutuhkan, serta dampak positif lainnya yaitu memberi lapangan pekerjaan terhadap

¹²⁶ Ali Hasan, “*Manajemen...*”, h. 24.

mahasiswa yang membutuhkan biaya tambahan kuliah maupun untuk kehidupan sehari-hari.¹²⁷

Manfaat lain yang dirasakan yaitu tersedianya tempat untuk memenuhi kebutuhan makanan untuk mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

b) Roti Bakar Sekuter21 Milik Farid

Bisnis ini memiliki peran positif terhadap kehidupan sosial disekitar lokasi usahanya seperti memberi santunan anak yatim rutin satu bulan sekali, mempererat silaturahmi dengan masyarakat sekitar dengan program senin berkah pada bulan puasa yang isinya membagikan roti bakar secara gratis kepada siapa saja yang datang ke outletnya, serta memberi lapangan pekerjaan terhadap mahasiswa yang membutuhkan biaya tambahan kuliah maupun untuk kehidupan sehari-hari.¹²⁸ Manfaat lain yang dirasakan yaitu tersedianya tempat untuk memenuhi kebutuhan makanan untuk masyarakat di sekitar usahanya.

c) Java Distro Milik Arsanti

Bisnis ini berdampak positif terhadap kehidupan sosial yaitu memberi lapangan pekerjaan terhadap mahasiswa yang membutuhkan biaya tambahan kuliah maupun untuk kehidupan sehari-hari.¹²⁹ Manfaat lain yang dirasakan yaitu tersedianya tempat untuk memenuhi kebutuhan pakaian untuk warga sekitar lokasi usahanya.

d) Konter Handphone Milik Edho

Bisnis ini berdampak positif terhadap kehidupan sosial yaitu memberi lapangan pekerjaan terhadap masyarakat sekitar yang membutuhkan biaya untuk kehidupan sehari-hari.¹³⁰ Manfaat lain yang dirasakan yaitu

¹²⁷ Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung Penyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 15 November 2017, jam 16.00.

¹²⁸ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 8 Desember 2017, jam 16.32.

¹²⁹ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 3 Januari 2018, jam 20.00.

¹³⁰ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 4 Januari 2018, jam 08.40.

tersedianya tempat menjual, membeli, memperbaiki handphone untuk masyarakat di wilayah sekitar usahanya.

Berdasarkan analisis aspek sosial semua usaha sudah memberikan dampak positif seperti pemberian sedekah dan pemberian lapangan kerja. Manfaat ini juga akan berkelanjutan mengingat selama bisnis tersebut berjalan manfaat juga tidak akan lepas selama pemilik usaha konsisten dalam pengaplikasian ilmu yang dimilikinya.

7. Analisa Aspek Lingkungan

Merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini, karena setiap proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan disekitarnya, baik terhadap darat, air, dan udara, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuh-tumbuhan yang ada di sekitarnya.¹³¹

Lingkungan, disini Peneliti menanyakan adakah dampak buruk pada lingkungan baik darat, air, maupun udara dari bisnis yang dijalankan oleh masing-masing pemilik.

a) Penyetan Milik Ahmadun

Bisnis ini tidak berdampak buruk bagi lingkungan baik darat, air, maupun udara karena, Dia menyediakan tempat pembuangan sampah dari proses bisnisnya seperti plastik, kertas, sisa makanan secara khusus sehingga tidak menimbulkan pencemaran lingkungan.

Adapun sampah yang dihasilkan hanya plastik, dan sisa makanan oleh pemilik maupun karyawan yang dikumpulkan jadi satu ditempat sampah yang letaknya belakang kedainya. Kemudian sampah tadi diangkut oleh petugas kebersihan dari kampus, sehingga kebersihan ataupun sampah dari usahanya sudah terorganisir dengan sebagaimana mestinya.¹³²

b) Roti Bakar Sekuter²¹ Milik Farid

Bisnis ini tidak berdampak buruk bagi lingkungan baik darat, air, maupun udara karena, Dia menyediakan tempat pembuangan sampah dari

¹³¹ Dedi Purwana, *Studi...*, h. 17-20.

¹³² Wawancara Pribadi dengan Ahmadun Pemilik Warung pPnyet Kopma UIN Walisongo Semarang, Pada Tanggal 26 Desember 2017, jam 15.00.

proses bisnisnya seperti plastik, kertas, secara khusus dan langsung di buang ke tempat sampah pusat atau tong besar yang berada di dekat lokasi usahanya sehingga tidak menimbulkan pencemaran lingkungan.¹³³

c) Java Distro Milik Arsanti

Bisnis ini tidak berdampak buruk bagi lingkungan baik darat, air, maupun udara karena, dalam proses bisnisnya tidak terdapat proses produksi melainkan hanya menjual barang jadi, sehingga tidak menimbulkan pencemaran lingkungan.

Adapun sampah yang dihasilkan hanya plastik pembungkus baju dari suplier, dan sisa makanan oleh pemilik maupun karyawan yang dikumpulkan jadi satu ditempat sampah yang letaknya didepan rukonya. Disini yang bersangkutan sudah membayar uang kebersihan. Sehingga kebersihan ataupun sampah dari usahanya sudah terorganisir dengan sebagaimana mestinya.¹³⁴

d) Konter Handphone Milik Edho

Bisnis ini tidak berdampak buruk bagi lingkungan baik darat, air, maupun udara karena, dalam proses bisnisnya tidak terdapat proses produksi melainkan hanya menjual barang jadi, sehingga tidak menimbulkan pencemaran lingkungan. Sampah yang dihasilkan dari usahanya antara lain berupa plastik dari aksesoris handphone, onderdil handphone, dan makanan dan langsung dibuang ketempat sampah. Kemudian, sampah diangkut oleh truk sampah yang dimana setiap bulan pemilik bisnis membayar iuran kebersihan.¹³⁵

Dampak lingkungan memang harus diutamakan karena hal ini dapat mempengaruhi jalannya sebuah bisnis yang melibatkan masyarakat umum. Peneliti mengambil kesimpulan yaitu masing-masing bisnis sama dalam penilaian tingkat kelayakan berdasarkan aspek lingkungan dimana tidak ada

¹³³ Wawancara Pribadi dengan Farid Hidayat Pemilik Bisnis Roti Bakar Sekuter21, Pada Tanggal 10 Desember 2017, jam 12.00.

¹³⁴ Wawancara Pribadi dengan Arsanti Pemilik Bisnis Java Distro, Pada Tanggal 4 Januari 2018, jam 13.50.

¹³⁵ Wawancara Pribadi dengan Edho Aditya Pratama Pemilik Counter HP, Pada Tanggal 15 Januari 2018, jam 10.30.

bisnis yang menimbulkan pencemaran lingkungan baik darat, air, maupun udara.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dan pembahasan hasil penelitian yang dilakukan, kesimpulan dari hasil penelitian analisis kelayakan bisnis mahasiswa UIN Walisongo Semarang dengan narasumber empat orang, Peneliti menyimpulkan keempat bisnis tersebut dikatakan layak karena dapat diterima oleh masyarakat, memiliki pendapatan yang cukup tinggi, dan menjalankan bisnisnya sesuai dengan ajaran Islam. Peneliti memilih satu dari keempat usaha yang lebih bisa dikatakan layak diukur berdasarkan perkembangan bisnis terbaik.

Bisnis yang menurut Peneliti paling layak yaitu bisnis Roti Bakar Sekuter21 milik Farid Hidayat Mahasiswa UIN Walisongo Semarang prodi Ekonomi Islam dimana berdasarkan hasil analisis sebelumnya bisnis ini memiliki keunggulan dibanding bisnis-bisnis lainnya yaitu memenuhi penilaian layak berdasarkan pada penilaian lima dari tujuh aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, teknis, manajemen, sosial, dan lingkungan. Selain unggul dalam penilaian menurut aspek pada studi kelayakan bisnis semua bisnis juga menjalankan kegiatan bisnisnya berdasarkan ajaran Islam yaitu dengan tidak terfokus mencari keuntungan semata melainkan mencari berkah pada proses bisnis mereka dengan cara memperhatikan prinsip halal pada semua lini dan memberi sedekah.

Bisnis juga dapat dikatakan layak berdasarkan perkembangan dan prospeknya pada jangka panjang. Peneliti disini menyatakan bahwa bisnis yang mengalami perkembangan secara berlanjut hanya terdapat pada bisnis yang dilakukan oleh Farid karena pada prakteknya selalu menambah cabang berarti secara langsung bisnis ini mempunyai prospek yang baik untuk kedepannya meskipun dari hasil analisis aspek keuangan pendapatan Farid masih dibawah pendapatan Ahmadun, Namun dengan semakin banyak cabang yang dibuka otomatis akan bertambah juga pendapatan yang di dapat oleh Farid.

B. SARAN

1. Ilmu yang sudah didapat narasumber sebaiknya selalu dijadikan acuan dalam menjalankan kegiatannya sehari-hari baik dalam bisnis maupun tidak. Hal ini dikarenakan setiap bisnis yang dilakukan dengan sungguh-sungguh, ulet, akan memperoleh hasil yang maksimal dan tidak lupa untuk selalu berpedoman pada ajaran Islam sehingga tidak hanya keuntungan secara ekonomi saja yang didapat melainkan berkah dari setiap rezeki yang telah didapatkan.
2. Hendaknya bisnis-bisnis yang sedang berlangsung tidak hanya pada saat para pemilik kuliah saja melainkan setelah luluspun harus tetap dijalankan. Melihat dari prospek masing-masing usaha yang baik dan bisnis yang mereka jalankan juga bukan merupakan bisnis yang dilarang Islam. Disamping itu dengan memiliki usaha sendiri dapat mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia dan dapat membuka lapangan kerja baru untuk orang sekitar.
3. Hendaknya para narasumber melengkapi aspek yang belum dimiliki untuk kelancaran bisnis pada jangka waktu yang panjang
4. Semoga mahasiswa UIN Walisongo Semarang baik yang memiliki usaha maupun tidak, selalu mengaplikasikan ilmu yang didapat di bangku perkuliahan pada setiap kegiatan sehari-hari.

C. PENUTUP

Demikian penulisan skripsi yang telah penulis selesaikan dengan kemampuan Penulis. Dengan mengucapkan Alhamdulillahirabbil 'Alamin semoga skripsi yang masih banyak kekurangan ini baik pada bahasa dan sistematika penulisan yang belum sempurna ini dapat memberi manfaat bagi Penulis dan Pembaca. Penulis berharap kritik dan saran dari Pembaca guna memperbaiki kekurangan agar penulisan skripsi ini menjadi lebih baik. Atas semua kesalahan dan kekhilafan Penulis, semoga Allah memberikan pertolongan dan ampunan-Nya kepada Penulis.

DAFTAR PUSTAKA

Sitem Informasi Bisnis, <http://kelayakan.bisnis.co.id> diakses 17 nov 2016, Jam, 14:10.

Zendy Anysya Sofyana, “*Analisis Praktek Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam.*” Skripsi (Semarang : Fak FEBI UIN WALISONGO SEMARANG 2017).

<http://eduside.blogspot.co.id/2014/01/hukum-jual-beli-dan-riba-dalam-ajaran-islam.html>, diakses pada 4 november jam 12.26

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Bandung: Diponegoro.

Juhanis, *Manajemen Kewirausahaan Islam* (Cet. I; Makassar: Alauddin University press.

Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

Sunyoto Danang, *Studi Kelayakan Bisnis* (Cet. 1; Yogyakarta: Buku Seru, 2014).

Dwi Febri Nur Cahyo, *Analisis Kelayakan Bisnis (studi kasus pada PT Pemuda Mandiri Sejahtera)*, Skripsi, Universitas Indonesia, 2015.

Emawati, *Analisis Kelayakan Finansial Industri Tahu (study kasus UD Tahu Bintoro Kab Tangerang, Prov Banten)*, Skripsi, Universitas Muria Kudus, 2013.

Kamaluddin Yahya, *Analisis Kelayakan Bisnis Warung Kopi Pak Haji Jetak (study kasus Warung Kopi Pak Haji Kedungdowo Kaliwungu Kudus)*, Skripsi, Universitas Muria Kudus, 2015.

Andri Mardi, *Analisis Kelayakan Investasi Pembukaan Trapesium Fotokopi dan Percetakan (studi kasus pada Kawasan Pendidikan Telkom)*, Skripsi, Universitas Telkom, 2010.

Pramuji, *Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Ubi Jalar (studi kasus pada Agroindustri Unit Pengolahan Tepung Ubi Jalar di Desa Giri Mulya, Kecamatan Cibulalang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat)*, Skripsi, 2007.

Moleong, Lexy J. 2005. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.

Nurul Zuriyah. 2006. *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan: teori-aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.

Nana Syaodih Sukmadinata. (2006). *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Remaja Rosda Karya

Tim Redaksi Kamus Bahasa Indonesia, *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.

Muhammad dan R. Luqman Faurori, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.

Muhammad Ismail Yusanto & Muhammad Karebet Widjaja Kusuma, *Mengagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002, h. 15.

Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010).

Johan, Suwinto, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, h.

Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Management Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta.

Iban Sofyan, *Studi Kelayakan Bisnis* (Cet 1; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2003)..

Ika Yunia, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Cet. I; Jakarta: Fajar Interpretama Mandiri, 2013).

Shinta Agustina, *Manajemen Pemasaran* (Cet. 1; Malang: UB Press, 2011).

Mohd Ma'sum Billah, *Penerapan Hukum Dagang Dan Keuangan Islam* (Selangor: Sweet & Maxwell Asia, 2009).

Daud Vicary Abdullah & Keon Chee, *Buku Pintar Keuangan Syariah*, terj. Satrio Wahono (Cet-1, Jakarta: Zaman, 2012).

Ali Hasan, "Manajemen Bisnis Syariah (Cet-1. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009) h. 273.

Dina Inayati, "*Manajemen Operasional PamellaSswalaya Umbulharjo II Kota Yogyakarta*", Skripsi (Surakarta: Fak.Dakwah UIN SUNAN KALIJAGA, 2009).

<http://www.mahfudzirfan.web.id/2015/03/universitas-islam-negeri-uin-walisongo-semarang.html>, jam 19.40 tgl 27-10-2017

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Ahmadun
Alamat : Tamul-co. 03/02 Pemah
Pekerjaan : Mahasiswa

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : MIFTAKHUL KHOIRIYAH
Nim . : 132411117
Semester : X
Program Studi : Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Telah melakukan wawancara untuk keperluan penyelesaian penelitian (Skripsi) dengan judul "Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang (Studi Kasus Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang: Penyetan Ahmadun, Roti Bakar Sekuter21, Java Distro, Edho Cellular)" pada tanggal.....2018.

Semarang, 16 Mei.....2018

(
Ahmadun
)

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

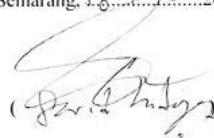
Nama : Farid Hidayat (Keb.)
Alamat : BBA blok 2 no. 102 Condorejo Ngaliyan, Sragen
Pekerjaan : Mahasiswa (Roti Bakar Sekuter21)

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : MIFTAKHUL KHOIRIYAH
Nim : 132411117
Semester : X
Program Studi : Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Telah melakukan wawancara untuk keperluan penyelesaian penelitian (Skripsi) dengan judul "Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang (Studi Kasus Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang; Penyetan Ahmadun, Roti Bakar Sekuter21, Java Distro, Edho Cellular)" pada tanggal.....2018.

Semarang, 16 Mei 2018


(Farid Hidayat)

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Arsakti Foreignca Dewi (Java Distro)
Alamat : Bella Vista Regency Blok D 15
Pekerjaan : Mahasiswa

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : MIFTAKHUL KHOIRIYAH
Nim : 132411117
Semester : X
Program Studi : Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Telah melakukan wawancara untuk keperluan penyelesaian penelitian (Skripsi) dengan judul "Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang (Studi Kasus Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang: Penyetan Ahmadun, Roti Bakar Sekuter21, Java Distro, Edho Cellular)" pada tanggal.....2018.

Semarang, 11 Mei2018


(A. Foreignca Dewi)

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Edho Aditya Pratama (Edho Cell)
Alamat : Pandana Merdeka No-29
Pekerjaan : Mahasiswa (FEBI)

Mencerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : MIFTAKHUL KHOIRIYAH
Nim : 132411117
Semester : X
Program Studi : Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Telah melakukan wawancara untuk keperluan penyelesaian penelitian (Skripsi) dengan judul "Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang (Studi Kasus Bisnis Mahasiswa Uin Walisongo Semarang: Penyetan Ahmadun, Roti Bakar Sekuter21, Java Distro, Edho Cellular)" pada tanggal.....2018.

Semarang,2018


(Edho Aditya P.)

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA KEPADA PARA PEMILIK BISNIS

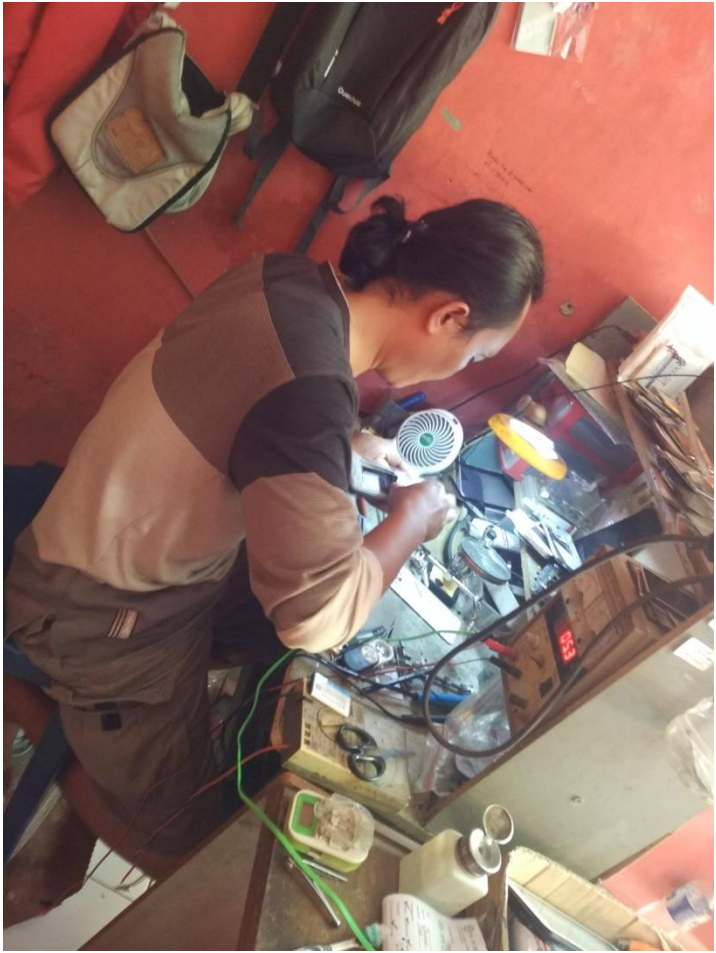
1. Apa nama usaha yang sedang Anda kerjakan?
2. Apa alasan Anda memilih nama tersebut?
3. Sejak kapan Anda memulai bisnis tersebut?
4. Dimana saja lokasi bisnis yang Anda kerjakan?
5. Berapa modal yang Anda keluarkan untuk memulai bisnis tersebut? dan darimana asal modal tersebut (sendiri/orang lain)?
6. Berapakah pendapatan perbulan dari bisnis tersebut?
7. Berapakah biaya operasional setiap harinya?
8. Apakah bisnis Anda menerapkan prinsip syariah pada manajemen keuangannya?
9. Apakah Anda menggunakan karyawan dan berapa jumlahnya?
10. Apakah karyawan yang Anda pekerjakan sudah sesuai dengan bidangnya?
11. Berapakah upah karyawan yang Anda pekerjakan setiap bulannya?
12. Apakah Anda memiliki NPWP?
13. Apakah bisnis yang Anda kerjakan memiliki SIUP?
14. Apakah bisnis yang Anda kerjakan memiliki SITU?
15. Sebagai mahasiswa Universitas Islam, bagaimana cara anda memasarkan produk yang anda miliki dan apakah sudah sesuai dengan ajaran Islam?
16. Apakah Anda memiliki rencana perluasan bisnis tersebut?
17. Peralatan apa saja yang Anda gunakan untuk mendukung jalannya bisnis tersebut?
18. Bagaimanakah dampak sosial dari bisnis yang Anda kerjakan?
19. Bagaimanakah dampak lingkungan dari bisnis yang Anda kerjakan?











DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI :

Nama : Miftakhul Khoiriyah
Nim : 132411117
Jurusan : Ekonomi Islam
Tempat, tanggal lahir : Grobogan, 29 Mei 1995
Alamat Asal : Ds. Kebonagung Rt. 02/ Rw. 03, Tegowanu, Grobogan.
Telp : 083861333123

Riwayat Pendidikan:

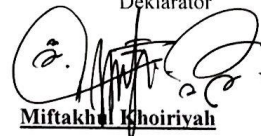
Pendidikan Formal :

1. TK Darmawanita lulus tahun 2001
1. SDN 1 Kebonagung lulus tahun 2007
2. SMP N 1 Tanggunharjo lulus tahun 2010
3. SMA Budiluhur Tanggunharjo lulus tahun 2013

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya, untuk digunakan sebagai dasar pembuatan ijazah dan transkrip serta data lain yang diperlukan terkait dengan persiapan wisuda.

Semarang, 07 Desember 2018

Deklarator



Miftakhul Khoiriyah

NIM. 132411117