

**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM DAN EFIKASI DIRI PADA
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN WALISONGO
SEMARANG YANG BERWIRAUSAHA**

(Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo

Semarang Yang Beriwirausaha)

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1

dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

Mahendra Prasetya Nugroho

NIM: 1705026119

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

SEMARANG

2022

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. :-

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi
An. Sdr Mahendra Prasetya Nugroho

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

Assalamualaikum wr. wb

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing menyatakan menyatakan bahwa naskah skripsi saudara:

Nama : Mahendra Prasetya Nugroho
NIM : 1705026119
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi : **Implementasi Etika Bisnis Islam Dan Efikasi Diri Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang Yang Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Yang Berwirausaha)**

Dengan ini kami setuju, dan mohon kiranya agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum wr. wb.

Semarang, 23 Maret 2021

Pembimbing I



Bapak Johan Arifin, S.Ag., MM.
NIP: 19710908 200212 1 001

Pembimbing II



Bapak Warno, S.E., M.Si.
NIP: 1983072 1201503 1 002



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

Jl. Prof. Dr. Hamka Km 2 (024) 7601295 Fax. 7615387 Semarang 50185
Website: <http://febi.walisongo.ac.id>

LEMBAR PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :

Judul Skripsi : **Implementasi Etika Bisnis Islam Dan Efikasi Diri Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang Yang Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Yang Berwirausaha)**

Penulis : Mahendra Prasetya Nugroho

NIM : 1705026119

Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam

Telah diujikan dalam sidang munaqosyah oleh dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang dan dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude / tidak cumlaude, pada tanggal 17 Mei 2023

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana Strata 1 tahun akademik 2022/2023.

Semarang, 17 Mei 2023

Ketua Sidang

Dr. Choi'ul Huda, M.Ag.

NIP: 19760109 20050 1 1002

Sekretaris Sidang

Johan Arifin, S.Ag., MM.

NIP: 19710908 20021 2 1001

Penguji I

Rabi'atul Adawiyah, M.S.I.

NIP: 19891101 20190 3 2008



Penguji II

Nurudin, S.E., M.M.

NIP: 19900523 20150 3 1004

Pembimbing I

Johan Arifin, S.Ag., MM.

NIP: 19710908 200212 1 001

Pembimbing II

Warno, S.E., M.Si.

NIP: 1983072 1201503 1 002

MOTTO

مَنْ جَدَّ وَجَدَ.

”Barang Siapa Bersungguh-Sungguh Maka Ia Akan Berhasil”

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga penulis disini dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Shalawat serta salam yang senantiasa penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW. terselesaikannya skripsi ini maka penulis mempersembahkan kepada:

1. Kedua Orangtua saya Bapak Budi dan Almh. Ngatmini serta Ibu Suhartini tercinta yang telah mencurahkan segalanya untuk masa depan peneliti, terimakasih karena selalu membangunkan peneliti ketika terjatuh dan terimakasih atas do'a support dan kasih sayangnya.
2. Terkhusus untuk sosok yang sudah menemaniku berjuang menyelesaikan skripsi, terima kasih sudah dengan sabar mendengarkan keluh kesahku, memberi support dan terus menghibur. Semoga Allah senantiasa memudahkan segala urusanmu.
3. Teman-teman seangkatan dan seperjuangan terutama keluarga besar EIC-2017 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih telah menemani selama perkuliaan dengan penuh kebersamaan dan keseruan kalian. Dimanapun kita berada nantinya jangan pernah memuttus tali persaudaraan kita. Semoga kelas kita dipertemukan kembali dengan keadaan yang lebih baik.

Semarang, 24 Maret 2022

Penulis



Mahendra Prasetya N
NIM.1705026119

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri dan di dalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar Sarjana disuatu perguruan tinggi manapun dilembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum atau tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan didalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang 24 Marct 2023

Penulis



Mahendra Prasetya Nugroho
NIM: 1705026108

TRANSLITERASI

Transliterasi pada sebuah skripsi diperlukan dikarenakan terdapat sebagian kata yang berupa nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang secara asli ditulis dengan huruf Arab sehingga harus disalin ke dalam huruf latin. Sehingga perlu diterapkan sebuah transliterasi sebagai jaminan konsistensi.

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

َ = a

ِ = i

ُ = u

C. Diftong

أَيّ = ay

أَوْ = aw

D. Syaddah (ّ)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya الطبّ *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 الميشة الطبيعية = *al-ma 'isyah al-thabi 'iyah*.

ABSTRAK

Jumlah pengangguran yang semakin meningkat mengharuskan mahasiswa universitas dapat bersaing di dunia kerja. Minimnya jumlah lapangan pekerjaan tidak setara dengan meningkatnya jumlah sarjana. Melihat fenomena tersebut, berwirausaha menjadi salah satu jalan untuk mengatasi masalah pengangguran. Berwirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan baru. Sehingga intensi berwirausaha pada mahasiswa perlu ditingkatkan. Salah satu faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha pada mahasiswa ialah efikasi diri. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang Berwirausaha.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo pada umumnya telah sesuai dengan etika bisnis dan efikasi diri yang meliputi seimbang dalam menetapkan harga, menyempurnakan takaran, berkomunikasi dengan ramah, memiliki visi misi yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, tidak melupakan ibadah, bekerja keras serta produk yang dijual tidak termasuk produk yang dilarang dalam Islam, yakin akan usahanya, kemampuan untuk berwirausaha, menghadapi berbagai resiko berwirausaha.

Kata kunci: Etika Bisnis Islam, Efikasi diri, Berwirausaha, Mahasiswa.

ASBTRACK

The increasing number of unemployed requires university students to be able to compete in the world of work. The minimum number of jobs is not equivalent to the increase in the number of graduates. Seeing this phenomenon, entrepreneurship is one way to overcome unemployment problems. Entrepreneurship can open new jobs. So that the entrepreneurial intention of students needs to be improved. One of the factors that influence entrepreneurial intentions in students is self-efficacy. The purpose of this study was to determine the application of Islamic business ethics and self-efficacy to Entrepreneurial Students of the Faculty of Economics and Islamic Business UIN Walisongo Semarang.

Based on the results of the study it can be seen that the application of Islamic business ethics and self-efficacy carried out by students of the Faculty of Economics and Islamic Business UIN Walisongo in general are in accordance with business ethics and self-efficacy which includes balance in setting prices, perfecting doses, communicating in a friendly manner, having a vision a mission that does not conflict with Islamic law, does not forget worship, works hard and the products sold do not include products that are prohibited in Islam, are confident in their business, have the ability to become entrepreneurs, face various entrepreneurial risks.

Keywords: Islamic Business Ethics, Self-efficacy, Entrepreneurship, Students.

DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
TRANSLITERASI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	7
1.4 Tinjauan Pustaka.....	8
1.5 Metode Penelitian.....	10
1.6 Sistematika Penulisan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI ETIKA BISNIS ISLAM DAN EFIKASI DIRI.....	13
2.1 Etika Bisnis Islam.....	13
2.1.1 Pengertian Etika Bisnis Islam.....	13
2.1.2 Fungsi Etika Bisnis Islam.....	16
2.1.3 Prinsip Etika Bisnis Islam.....	17
2.2 Efikasi Diri.....	27
2.2.1 Pengertian Efikasi Diri.....	27
2.2.2 Efikasi Diri dalam Prespektif Islam.....	28
2.2.3 Prinsip Efikasi Diri Dalam Berwirausaha.....	32
BAB III USAHA BISNIS MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN WALISONGO SEMARANG.....	36

3.1 Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.....	36
3.1.1 Sejarah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.....	36
3.1.2 Visi dan Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.....	38
3.1.3 Struktur Organisasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun 2022.....	40
3.2 Jenis wirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.....	41
3.3 Pelaku Usaha di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.....	43
BAB IV ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM DAN EFIKASI DIRI PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN WALISONGO YANG BERWIRAUSAHA	61
4.1 Analisis Etika Bisnis Islam Pada Mahasiswa Dalam Berbisnis.....	61
4.2 Analisis Efikasi Diri Pada Mahasiswa Dalam Berbisnis.....	76
4.3 Etika Bisnis Islam Dan Efikasi Diri Terhadap Perkembangan Bisnis Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.....	85
BAB V PENUTUP.....	92
5.1 Kesimpulan.....	92
5.2 Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
3.1 Data Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.....	39
3.2 Data Bisnis Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Struktur Organisasi.....	40

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr. wb.

Bismillahirrahmanirrahim, Rasa syukur dan pujian penulis panjatkan atas beragam nikmat dan karunia yang telah Allah *subhanahu wa ta'ala* limpahkan kepada penulis. Penulis selalu berdoa memohon kepada-Nya untuk senantiasa istiqamah, tegar dan berpegang teguh diatas jalannya yang lurus hingga maut datang menjemput. Shalawat serta salam senantiasa penulis haturkan kepada suri tauladan kita semua Nabi Muhammad *shallahu alahi wasallam* beserta ahlu baitnya, para sahabat setianya, dan para pengikut jejak sunnahnya hingga kelak datang hari akhir datang.

Alhamdulillah hasil karya skripsi dengan judul "*Implementasi Etika Bisnis Islam Dan Efikasi Diri Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang Yang Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Yang Berwirausaha)*" telah berhasil penulis selesaikan guna memenuhi tugas dan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata (S.1) dalam Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

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

1. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Ibu Muyassarah, MSI. Selaku Dosen Wali penulis di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Semarang, yang telah memberikan arahan, bimbingan, dorongan dan motivasi selama penulis duduk di bangku kuliah.
5. Bapak Bapak Johan Arifin, S.Ag., MM., selaku pembimbing I dan Bapak Warno, S.E., M.Si. selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kedua Orang tua tercinta yang telah membesarkan peneliti, atas segala kasih sayang serta do'anya yang tulus ikhlas.
7. Segenap dosen dan tenaga kependidikan serta civitas Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah membantu dan memberikan ilmu yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan

8. Pihak narasumber, pihak konsumen serta pihak Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
9. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulisan skripsi ini.

Semarang, 24 Maret 2023

Penulis,



Mahendra Prasetya Nugroho
NIM: 1705026119

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi meningkat pesat dengan penerapan sistem ekonomi yang berbeda di berbagai negara. Implementasi dan penerapan ekonomi ini harus memberikan tanggung jawab dan tugas yang seimbang untuk kesejahteraan dan keberlanjutan orang-orang di berbagai negara. Pada 1980-an, ekonomi Amerika mengadopsi etika bisnis dan berkembang ke seluruh dunia. Perekonomian tidak hanya dipengaruhi oleh kondisi ekonomi secara umum, tetapi juga oleh perubahan sosial, politik, ekonomi dan teknologi serta perubahan para pemangku kepentingan. Jika tujuan bisnis dipandang secara sempit sebagai pemaksimalan nilai (keuangan) bagi pemiliknya, maka perusahaan akan tetap menempuh segala cara untuk mencapai tujuan tersebut¹.

Ajaran Islam menyatakan bahwa kewirausahaan tidak boleh mencapai tujuan dan cita-citanya dengan merasionalkan cara apa pun, seperti penipuan, transaksi berbasis bunga, penyuapan, dan tindakan sia-sia lainnya. Menurut ajaran Islam, terdapat demarkasi atau ambang batas yang membedakan antara boleh dan tidak boleh, benar dan salah secara moral, negatif dan positif, dan halal dan haram. Batasan-batasan tersebut di atas biasa disebut dengan etika bisnis yang sesuai syariah. Perilaku yang diperlihatkan dalam kegiatan komersial atau ekonomi terkait erat dengan adanya prinsip etika atau moralitas bisnis. Memasukkan dimensi moral dalam kerangka atau ruang lingkup bisnis merupakan pertimbangan penting bagi individu yang beroperasi dalam sektor bisnis. Perkembangan etika bisnis telah menyebabkan penekanan yang tinggi pada keterkaitan pertimbangan etis dalam ranah bisnis. Dalam hal ini, pengaturan ekonomi dilakukan dengan berpegang teguh pada ajaran Islam yang mengamanatkan agar umat Islam berusaha semaksimal mungkin untuk mengimplementasikan peraturan syariah dalam semua aspek kehidupan Islam, termasuk peraturan muamalah.

Pada dasarnya tujuan penerapan syariat Islam dalam ajaran Islam di wilayah muamalah khususnya dalam penyelenggaraan bisnis adalah untuk menciptakan pendapatan yang berkah dan mulia untuk menjamin perkembangan manusia yang adil dan stabilitas

¹Fitri Amalia, Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usahan Kecil, *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*. vol. 6, no. 1 2014, h. 116-125

kepuasan kebutuhan, kesempatan kerja dan keadilan untuk diwujudkan. Perpecahan sehingga tidak menimbulkan ketidakseimbangan jangka panjang dalam masyarakat².

Signifikansi nilai-nilai syariah Islam dalam kehidupan ekonomi Islam menuntut perlunya kesadaran pada masa transisi dari ekonomi kapitalis ke ekonomi Islam, khususnya dalam ranah bisnis. Banyak negara terus mengadopsi ekonomi bisnis yang tidak etis. Pada masa Orde Baru yang berakhir pada tahun 1998, banyak terjadi praktik bisnis yang tidak etis, antara lain namun tidak terbatas pada korupsi, kolusi, nepotisme (KKN), suap, pemalsuan, penipuan, dan penyelewengan dana milik perusahaan. atau negara bagian.

Hubungan antara bisnis dan etika tidak dianggap kontradiktif, karena bisnis merupakan komponen multifaset yang tidak dapat dipisahkan dari pertimbangan investasi di masa depan. Dalil tersebut di atas berpendapat bahwa kegiatan berbisnis tidak semata-mata ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dunia saat ini, melainkan dimaksudkan sebagai investasi akhirat, yang menandakan ibadah dan manifestasi ketundukan kepada dunia. kehendak ilahi. Oleh karena itu, sangat penting bagi bisnis untuk mematuhi prinsip-prinsip syariah Islam. Islam berpendapat bahwa bisnis tidak hanya mencakup urusan duniawi, tetapi juga berfungsi sebagai sarana ibadah melalui pelaksanaan kegiatan ekonomi seperti produksi, distribusi, dan konsumsi.

Ekonomi Islam tidak hanya mengedepankan orientasi visi dan misi kewirausahaan, tetapi juga kemaslahatan dalam menjalankan bisnis. Sementara maksimalisasi keuntungan melalui kapitalisme biaya rendah dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan, visi dan misi bisnis Islam menekankan pentingnya mengutamakan keuntungan dalam menjalankan bisnis. Pentingnya berkah dalam menjalankan bisnis tidak bisa diabaikan, karena tidak semata-mata terfokus pada memaksimalkan keuntungan.

Sebagaimana firman Allah yang termasuk dalam QS. Al-Isra ayat : 18-19

مَنْ كَانَ يُرِيدُ الْعَاجِلَةَ عَجَلْنَا لَهُ فِيهَا مَا نَشَاءُ لِمَنْ نُرِيدُ ثُمَّ جَعَلْنَا لَهُ جَهَنَّمَ يَصْلُهَا مَذْمُومًا
مَدْحُورًا وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ وَسَعَى لَهَا سَعْيَهَا وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَئِكَ كَانُوا فِي سَعْيِهِمْ مَشْكُورًا

Artinya : “Bagi mereka yang mencari kebahagiaan duniawi secara langsung, disebutkan bahwa mereka akan diberikan apa yang diinginkan oleh otoritas ilahi. Namun, juga diputuskan bahwa mereka akan menghadapi konsekuensi dari tindakan mereka di akhirat. Dia akan memasuki tempat itu dengan rasa malu dan

² Fitri Amalia, *Etika Bisnis Islam....*; h. 116-125

dusir. Mereka yang beriman dan melakukan upaya sungguh-sungguh untuk mencapai kebahagiaan di masa depan akan dihargai dengan murah hati atas upaya mereka.”³

Ayat tersebut di atas menjelaskan bahwa Al-Qur'an telah menetapkan pendekatan berwawasan ke depan dalam perdagangan, di mana pelaku bisnis didorong untuk mengejar keuntungan yang melebihi keuntungan materi belaka, dan sebaliknya, berjuang untuk keuntungan yang pada akhirnya kondusif bagi kesejahteraan spiritual mereka. Tuhan.

Dalam konteks bisnis, terdapat banyak pertimbangan etis yang memerlukan perhatian cermat. Misalnya, pelaku bisnis tertentu mungkin terlibat dalam praktik seperti riba, pengayaan yang tidak adil, manipulasi skala, aktivitas curang, skandal, transaksi korup, kolusi, dan nepotisme. Hal ini menunjukkan bahwa ketiadaan prinsip etika, integritas, pentingnya kejujuran, dan rasa kebersamaan dapat mengakibatkan persaingan yang merugikan di antara para pengusaha.

Praktik bisnis diatas harus menjadi perhatian khusus dari pelaku usaha islam khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang sudah belajar mengenai kegiatan bermuamalah. Banyak mahasiswa yang melakukan kegiatan berwirausaha tujuannya untuk menambah pemasukan. Di dalam kegiatan tersebut melibatkan pelaku ekonomi, baik pembeli, pemasok, pemodal maupun manajemen dalam ekonominya.

Terdapat banyak bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang seperti bisnis makanan dan minuman, jasa potong rambut, bisnis online, berjualan pulsa dan masih banyak yang lainnya. Kegiatan berbisnis tentu langsung mengalami. Aktivitas bisnis yang dilakukan mahasiswa tidak terikat dan bisa dilakukan dimana saja. Dalam berbisnis kebanyakan mahasiswa tidak terikat waktu tertentu, kecuali yang menjalankan bisnis di bidang makanan dan minuman karena butuh tempat serta waktu yang tetap.

Memasuki era pasar bebas dengan persaingan dan peluang yang penuh dengan karakteristik menuntut perubahan struktur kehidupan masyarakat, mempersiapkan sumber daya manusia untuk pendidikan, mempersiapkan sumber daya manusia melalui upaya penyesuaian pendengaran, karakteristik era global, berdaya saing dan bekerja sama. fleksibel adalah indikator yang paling penting.

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahnya*, mushab ar-rusydi Al-Qur'an Jakarta: Kementerian Urusan Agama Islam, 2008 h. 285.

Selain pengetahuan dan keahlian yang tinggi, kualitas sumber daya manusia dan sikap mental yang kuat, di atas segalanya diperlukan mental kewirausahaan, termasuk efikasi diri atau kemampuan diri⁴. Dalam teori sosial-kognitif, efikasi diri yang rendah menyebabkan peningkatan kecemasan dan perilaku menghindar. Individu menghindari aktivitas yang dapat memperburuk situasi, bukan karena ancaman tetapi karena mereka tidak dapat mengendalikan risikonya⁵.

Secara umum, penyelidikan ilmiah terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi kecenderungan individu terhadap kewirausahaan dapat dikategorikan ke dalam tiga pendekatan berbeda: faktor berbasis kepribadian, lingkungan, dan demografis. Oleh karena itu, pentingnya mengevaluasi efikasi diri muncul karena kemampuan prediktifnya yang substansial mengenai pengembangan kewirausahaan. Efikasi diri mengacu pada persepsi individu tentang kemampuan mereka untuk melakukan tugas atau aktivitas tertentu. Efikasi diri adalah ukuran nilai pribadi yang menandakan keyakinan pada kemampuan diri sendiri, yang berasal dari pengalaman individu dan mengarah pada pola perilaku yang konsisten.

Konsep efikasi diri dalam ajaran Islam, seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an, mengandaikan bahwa individu memiliki kapasitas untuk menghadapi setiap situasi yang mungkin muncul. Hal ini karena jaminan yang diberikan oleh Allah SWT yang berjanji hanya akan memberikan tantangan yang sesuai dengan kemampuan individu..

Seperti firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah/2: 286.

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِن
نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا ۗ

Artinya: “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebaikan) yang dikerjakannya dan dia mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya.”

Ayat ini menjelaskan bahwa manusia tidak perlu mengkhawatirkan tanggung jawabnya atas beragama. Manusia hanya perlu yakin akan mendapatkan pahala dari setiap kebaikan yang dilakukan meskipun baru dalam bentuk niat. Dia juga mendapat siksa atas kejahatan yang diperbuatnya dalam bentuk nyata⁶.

⁴ Mukhamad Zulianto, Sigit Santoso, Hery Sawiji, “Pengaruh Efikasi Diri dan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, h. 59-60

⁵ I Made Rustika, “Efikasi Diri: Tinjauan Teori Albert Bandura,” Buletin Psikologi 20, no. 1-2 2016 h. 18-25

⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahnya*....., h.35

Individu dengan efikasi diri yang tinggi berarti memiliki kepercayaan diri yang tinggi. Kepercayaan diri akan menjadikan individu merasa optimis untuk mulai berwirausaha. Sehingga, semakin tinggi efikasi diri, maka semakin tinggi pula intensinya dalam berwirausaha. Oleh karena itu, efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha.

Dalam hal ini Efikasi diri menjadi faktor mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang untuk memulai bisnisnya dalam hal keyakinan, kepercayaan diri, pengetahuan mengenai resiko dan kendala dalam berbisnis sehingga bisnis tersebut menjadi berkembang.

Hal tersebut didukung dari hasil riset yang dilakukan oleh Siregar & Nizma mendefinisikan bahwa efikasi diri secara tidak langsung berpengaruh terhadap penerapan berwirausaha mahasiswa jurusan akuntansi Politeknik Negeri Medan⁷. Tetapi riset tersebut bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan Milasari yang mendefinisikan tidak ada pengaruh secara signifikan antara variabel efikasi diri terhadap penerapannya dalam berwirausaha mahasiswa pendidikan tata niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang⁸. Menilai efikasi diri pengusaha dianggap penting karena efikasi diri selalu berhubungan dan fungsional tentang pilihan perilaku individu, motivasi dan tekad di masing-masing masalah⁹. Selain itu, banyak peneliti percaya bahwa efikasi diri terkait erat dengan pengembangan minat karir khususnya dalam berwirausaha¹⁰.

Menurut penelitian Galuh Anggraeny dengan pendekatan deskriptif kualitatif mengenai proses pembelajaran dan implementasi etika bisnis Islam di kalangan mahasiswa IAIN Surakarta. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui metode wawancara terhadap 5 mahasiswa Akuntansi Syariah semester lima yang telah mengambil mata kuliah etika bisnis Islam. Kelima informan tersebut dipilih berdasarkan perwakilan masing-masing kelas dari kelas A sampai E. Untuk memperkaya pembahasan, peneliti juga melakukan kajian pustaka dari berbagai sumber, seperti buku, artikel ilmiah, serta sumber lain yang terkait dengan permasalahan penelitian. Kelima narasumber memberikan

⁷ Siregar, D. A., & Nizma, C., *Pengaruh Adversity Quotient, Need For Achievement Dan Self Efficacy Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Medan*. 2017, h. 737.

⁸ Mukhamad Zulianto, Sigit Santoso, Hery Sawiji, *Pengaruh Efikasi Diri dan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Tahun 2013*. *Jurnal Pendidikan Insan Mandiri*: Vol.3 No.1 (2014) h.18.

⁹ Novalia, “*Hubungan Self Efficacy Dengan Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Tingkat Akhir*. Psikoborneo”. 2016, h. 432–438.

¹⁰ Andika, M., & Madjid, “*Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif dan Efikasi Diri terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi*”, Universitas Syiah Kuala. 2012, h. 190–197.

pengertian tentang etika bisnis Islam sebagai aturan/pedoman, perilaku, cara dan nilai-nilai yang sesuai dengan prinsip keislaman¹¹.

Mahasiswa semester 5 IAIN Surakarta mulai menerapkan etika bisnis Islami. Mahasiswa mampu mengenali masalah etika yang ada dan ingin menjadi bagian dari orang-orang yang mengamalkan dan mensosialisasikan etika tersebut. Mereka pun sepakat menjadikan keteladanan Nabi sebagai solusi etika bisnis para penulis. Perusahaan tidak hanya mencari keuntungan tetapi juga untuk berkah dari apa yang mereka peroleh. Pihak tersebut mengambil tindakan nyata, meski terbatas pada mereka dan keluarganya di perusahaan. Kedepannya, etika bisnis Islam harus disebarluaskan ke masyarakat luas, sehingga etika bisnis Islam tidak hanya menjadi teori dalam perkuliahan, tetapi juga dapat dipraktikkan dalam bisnis sehari-hari.

Berbeda dengan penelitian oleh Jubaed, Ahmad Sobar dan Syarifah Gustiawat Universitas Ibnu Khaldun, Bogor (Studi Kasus Mahasiswa Ekonomi Islam 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Bogor Ibnu Khaldun) menemukan bahwa 11 atau 44% mahasiswa mematuhi semua prinsip etika bisnis Islam dalam bisnisnya. Sementara itu, 14 atau 56% mahasiswa tidak memenuhi semua prinsip etika bisnis Islami di perusahaannya karena belum sesuai dengan penerapan/praktik kedua prinsip tauhid dan iman tersebut. Kedua prinsip tersebut memang diterapkan dalam praktik bisnis mereka, namun implementasi praktiknya masih belum memadai.

Penelitian yang dilakukan oleh Alvin Riawan pada tahun 2020 yang berjudul Analisis Efikasi Diri Wirausaha Pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember mengatakan bahwa efikasi diri yang dimiliki mahasiswa dapat dilihat dari beberapa tingkah laku, yaitu usaha yang dikeluarkan untuk mencapai tujuannya, daya tahan terhadap kegagalan dan rintangan, tidak mudah stress dan depresi, pola pikir yang tidak mudah terpengaruh dalam lingkungan, dapat membuat tujuan dari kemampuan yang dimiliki. Namun penelitian tersebut berbeda yang dilakukan oleh F. X. Adi Purwanto bahwa mengungkapkan efikasi dilihat dari dua perilaku saja yaitu pengetahuan berwirausaha dan motivasi berwirausaha.

Melihat fenomena dari penelitian diatas, maka pentingnya penelitian ini dilakukan yaitu mengetahui bagaimana implementasi etika bisnis islam dan efikasi diri pada

¹¹ Galuh Anggraeny, Pembelajaran dan Implementasi Etika Bisnis Islam: Studi pada Mahasiswa Akuntansi Syariah IAIN Surakarta. *jurnal ekonomi* Vol. 1 No. 2, 2017. H. 31.

mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan etika bisnis islam pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha?
2. Bagaimana penerapan efikasi diri pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a) Untuk mengetahui penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri terhadap mahasiswa yang berwirausaha sehingga dapat memberikan teladan dan memberikan manfaat spiritual dan material
- b) Untuk mengetahui bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri terhadap mahasiswa yang berwirausaha untuk memperoleh manfaat bukan hanya spiritual dan material.

2. Kegunaan Penelitian

- a) Bagi akademik, Penelitian ini bermanfaat secara akademis adalah untuk menambah pengetahuan praktik etika bisnis dan pemahaman efikasi dalam diri yang di ajarkan oleh Rasulullah SAW dalam berwirausaha.
- b) Bagi wirausaha, hal yang dapat diperoleh dalam penelitian ini adalah dapat menerapkan dalam kehidupan sehari-hari praktik etika bisnis dan pemahaman efikasi diri dalam berwirausaha sehingga wirausaha nanti tidak hanya mendapatkan sukses dunia tetapi juga keberkahan akhirat.

3. Manfaat Penelitian

- a) Sebagai sumbangan dalam konteks pemikiran dan pengetahuan ilmu ekonomi, khususnya yang berkaitan dengan etika bisnis dan efikasi diri dalam berwirausaha.
- b) Sebagai sumber informasi dan pembendaharaan karya ilmiah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dalam hal konsumsi.
- c) Menciptakan kepercayaan konsumen, menjadikan brand citra baik dimata konsumen, membuat karyawan sendiri semakin loyal dan betah, keuntungan atau profit bagi perusahaan.

1.4 Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari adanya duplikasi, maka peneliti menyertakan beberapa judul jurnal yang ada relevansinya dengan penelitian ini, yaitu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Parjiant, yang berjudul Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Usaha Swalayan (Studi di Kompondren Al-Yasini Mart).

Hasil dari penelitian ini adalah Penerapan Etika bisnis Islam yang ada di Swalayan Al-Yasini Mart (AM) sudah sesuai dengan kaidah-kaidah etika bisnis Islam yang dibenarkan oleh ajaran Islam. Swalayan Al-Yasini Mart (AM) dalam memenuhi target bisnis selalu mengedepankan layanan yang prima, agar para konsumen/ pelanggan tetap merasa nyaman dan puas dalam memanfaatkan produk-produk yang dimiliki AM.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Jubaedi, Ahmad Sobari, Syarifah Gustiawati, yang berjudul Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Ibn Khaldun Bogor).

Berdasarkan hasil penelitian ini adalah Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa 11 atau 44% mahasiswa telah memenuhi semua prinsip etika bisnis Islam dalam praktek bisnisnya. Sedangkan 14 atau 56% mahasiswa belum memenuhi semua prinsip etika bisnis Islam dalam praktek bisnisnya, disebabkan mereka masih kurang sesuai dalam penerapan/pengamalan dua prinsip, yaitu prinsip tauhid dan prinsip amanah. Kedua prinsip tersebut sebenarnya diterapkan/diamalkan dalam praktek bisnis mereka hanya saja penerapan/pengamalannya masih kurang sesuai.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Alvin Riawan, berjudul Analisis Efikasi Diri (*Self Efficacy*) Wirausaha Pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Efikasi diri yang dimiliki mahasiswa dapat dilihat dari beberapa tingkah laku, usaha yang dikeluarkan untuk mencapai tujuannya, daya tahan yang dimiliki menghadapi rintangan atau kegagalan, serta dengan mudah dapat mengembalikan rasa percaya diri setelah mengalami kegagalan, anggapan bahwa keadaan tidak nyaman sebagai suatu tantangan, dan bukan sebagai sesuatu yang harus dihindari, pola pikir tidak mudah terpengaruh dengan situasi lingkungan, bahkan bisa mempengaruhi lingkungannya, tidak mudah mengalami stress atau depresi, selalu punya cara untuk membangkitkan emosi yang lebih baik, dapat membuat tujuan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki.

4. Penelitian yang dilakukan oleh F. X. Adi Purwanto berjudul Pengaruh Efikasi Diri, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Mahasiswa

Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Diploma Pelayaran Universitas Hang Tuah Surabaya)¹².

Hasil dari penelitian tersebut adalah efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, dan motivasi berwirausaha berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha Pada Mahasiswa Diploma Pelayaran Universitas Hang Tuah Surabaya.

Berdasarkan pemaparan penelitian-penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa penelitian diatas memiliki beberapa kesamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu tentang penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri seperti penelitian yang dilakukan oleh Parjianto, dan Jubaedi, Ahmad Sobari, Syarifah Gustiawati sama-sama meneliti mengenai penerapan etika bisnis islam namun hanya berfokus pada etika bisnis islam untuk kepentingan manfaat material dan tidak menjelaskan tentang efikasi diri islam.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Alvin Riawan dan F. X. Adi Purwanto sama-sama membahas mengenai efikasi diri dan penelitiannya hanya terfokus pada implementasi efikasi diri terhadap mahasiswa secara umum dan tidak terdapat manfaat spiritual pada penelitian tersebut. Penelitian pada Alvin Riawan menjelaskan efikasi diri meliputi yaitu usaha yang dikeluarkan untuk mencapai tujuannya, daya tahan yang dimiliki menghadapi rintangan atau kegagalan, serta dengan mudah dapat mengembalikan rasa percaya diri setelah mengalami kegagalan, anggapan bahwa keadaan tidak nyaman sebagai suatu tantangan, dan bukan sebagai sesuatu yang harus dihindari, pola pikir tidak mudah terpengaruh dengan situasi lingkungan, bahkan bisa mempengaruhi lingkungannya, tidak mudah mengalami stress atau depresi, selalu punya cara untuk membangkitkan emosi yang lebih baik, dapat membuat tujuan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Sedangkan pada penelitian dilakukan oleh F. X. Adi Purwanto sama menjelaskan tentang efikasi diri dengan efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, dan motivasi berwirausaha berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.

Dengan demikian dari uraian penelitian terdahulu diatas tentunya akan berbeda dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, hal itu dapat dilihat bahwa dalam penelitian ini akan lebih memfokuskan pada bagaimana penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri dengan prespektif islam untuk meningkatkan manfaat spritual dan material.

¹² Sinta Nugroho, Shanti Nugroho, Sulistyowati. Pengaruh Self Efficacy Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Stkip Pgri Jombang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Volume 14 Nomor 2. 2020. h. 93

1.5 Metode Penelitian

a) Jenis Penelitian

Jenis penelitian merupakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah upaya peneliti mengumpulkan data yang didasarkan pada latar alamiah. Pada penelitian ini peneliti bermaksud untuk melihat fakta atau pengamatan lapangan terkait penerapan etika bisnis dan efikasi diri pada pelaku usaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Peneliti memilih objek tersebut karena peneliti sudah sering terlibat transaksi bisnis dengan objek penelitian, sehingga dapat diketahui secara lebih mendalam mengenai aktivitas bisnis yang dijalankan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan memotret situasi sosial secara menyeluruh, luas dan mendalam. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif ini mencoba memahami dan menggambarkan secara menyuruh obyek yang diteliti yaitu penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha.

b) Sumber Data

Sumber data merupakan sumber dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Seperti hasil wawancara maupun dari hasil pengisian kuesioner yang dilakukan oleh peneliti.¹³ Dalam penelitian ini, data primer berasal dari mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha, konsumen informasi terkait dengan penelitian ini yang diperoleh melalui wawancara dan observasi.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang diperoleh dari catatan, buku, dan jurnal berupa laporan keuangan terbitan perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku teori, majalah, dan sebagainya. Informasi yang diperoleh dari data sekunder ini tidak diolah lagi. Penelitian ini meminta informasi sekunder dari literatur, buku, jurnal, website, jurnal dan lain-lain yang berkaitan dengan topik penelitian¹⁴.

¹³ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-19, 2013, h. 209.

¹⁴ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu), 2010

c) Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha dapat dijadikan sumber informasi dalam penelitian ini meliputi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo yang mempunyai usaha, sedang merintis usaha dan sedang baru memulai usaha.

2. Objek Penelitian

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengenai penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha.

d) Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah:

1. Kuisisioner

Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada narasumber untuk menjawabnya¹⁵. Kuisisioner dipakai untuk menyebutkan metode atau instrumen. Artinya. Dalam menggunakan metode kuisisioner, maka instrumen yang digunakan juga adalah kuisisioner. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung di lapangan dan memberikan kuisisioner kepada pelaku bisnis yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha dan mengamati proses jual beli antara penjual dan pembeli.

2. Teknik Wawancara

Teknik wawancara adalah teknik pengumpulan data primer dari para pihak yang dijadikan informan penelitian. Teknik wawancara dilakukan dengan mempersiapkan terlebih dahulu Pedoman Wawancara. Pedoman wawancara tersebut berisi pokok pertanyaan terbuka untuk diajukan kepada para informan penelitian. Peneliti melakukan wawancara dengan 10 mahasiswa atau 5 % dari mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang diambil dari unit kegiatan mahasiswa KOBIs menjalankan bisnis serta konsumen yang sedang melakukan transaksi jual beli.

3. Observasi & Dokumentasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung ke lokasi dan obyek penelitian. Observasi dilakukan untuk

¹⁵ Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002, hal. 123

memperoleh berbagai informasi dan data faktual serta memahami situasi dan kondisi dinamis obyek penelitian. Obyek penelitian yang difokuskan yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang berwirausaha. Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu baik berupa tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi merupakan pelengkap dari observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi dalam penelitian ini yaitu buku-buku yang dijadikan sumber rujukan dalam penulisan skripsi.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam menyusun penelitian ini terbagi ke dalam lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pendahuluan yang menjelaskan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, tinjauan pustaka, kerangka teori, dan metode penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI ETIKA BISNIS ISLAM DAN EFIKASI DIRI

Bab ini menjelaskan tentang beberapa pokok teori yang terkait dengan etika bisnis dan efikasi diri pada pelaku usaha khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

BAB III BISNIS MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN WALISONGO SEMARANG

Bab ini menjelaskan gambaran umum tentang pelaku usaha yang sudah menerapkan nilai nilai etika bisnis syariah dan efikasi diri khususnya pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang berwirausaha.

BAB IV ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM DAN EFIKASI DIRI PADA MAHASISWA

Bab ini memaparkan analisis penerapan etika bisnis syariah dan efikasi diri pada pelaku usaha khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang sudah memiliki bisnis atau usaha baik online maupun offline.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran. Pada akhir bagian ini, penulis mencantumkan data atau dokumen berupa daftar pustaka, lampiran-lampiran, dll.

BAB II

LANDASAN TEORI ETIKA BISNIS ISLAM DAN EFIKASI DIRI

2.1 Etika Bisnis Islam

2.1.1 Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika bisnis islam terdiri dari tiga kosa kata yaitu etika, bisnis dan islam. Istilah etika berasal dari bahasa Yunani *ethos* yang berarti adat kebiasaan. Dalam definisi ini, etika mengacu pada gaya hidup yang baik dalam hubungannya dengan diri sendiri maupun orang lain.

a) Etika

Menurut Burhanudi Salam yang dikutip Johan Arifin menyatakan bahwa etika adalah ilmu yang berhubungan dengan masalah perilaku manusia untuk menentukan apa yang bisa dianggap baik dan apa yang bisa dianggap buruk¹⁶.

Al Ghazali menjelaskan dalam bukunya *Ihya Ulumuddin* bahwa konsep etika merupakan ciri yang permanen dalam jiwa, dan perilaku dapat dengan mudah muncul dari jiwa tanpa perlu pemikiran. Oleh karena itu, etika bisnis dalam syariat Islam adalah etika menjalankan bisnis berdasarkan nilai-nilai Islam, sehingga tidak perlu khawatir dalam berbisnis, karena dianggap sebagai hal yang baik dan benar¹⁷

Etika merupakan filsafat yang membahas nilai-nilai baik dan buruk dengan berkaitan tentang perbuatan dan tindakan seseorang, yang dilakukan dengan penuh pertimbangan untuk melakukannya. Untuk mengetahui definisi dari etika bisnis islam tentunya harus terlebih dahulu etika dan etika bisnis menurut islam.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), etika adalah ilmu yang mengenai apa yang baik dan buruk, beberapa ini nilai yang berkaitan dengan akhlak serta asas perilaku yang menjadi pedoman. Etika (ethics) yang berasal dari bahasa yunani secara etimologi memiliki berbagai arti. Pertama, adalah analisis konsep yang berisi seperti tentang apa yang harus dilakukan, tugas, aturan moral, benar, salah, tanggung jawab dan sebagainya. Kedua, adalah penerapan dalam hal moralitas atau tindakan etis. Ketiga, yaitu mewujudkan kehidupan yang baik secara moral.

Etika adalah istilah yang digunakan untuk merujuk pada praktik dan aktivitas yang membedakan antara hal yang baik dan hal yang buruk, aturan yang mengatur aktivitas

¹⁶ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, Cet. Ke-1, 2009, h. 11

¹⁷Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta : Cet ke I Pustaka Pelajar, 2009 h. 35

ini, dan nilai-nilai yang mendasarinya, yang dipupuk atau diarahkan oleh aktivitas dan praktik tersebut.

b) **Bisnis**

Bisnis adalah sesuatu yang memiliki hubungan secara individu atau kelompok, orang-orang dan organisasi melakukan kegiatan jual beli yang dapat menghasilkan keuntungan atau laba dan melakukan kegiatan yang dapat memberikan kontribusi terhadap perekonomian.

Kata bisnis merupakan kata serapan dari bahasa Inggris yaitu “*business*” yang memiliki arti urusan, usaha dagang dan kesibukan. Dalam KBBI, bisnis diartikan sebagai usaha komersial di dunia perdagangan, bidang usaha, dan usaha dagang¹⁸.

Menurut Skinner sebagaimana dikutip oleh Johan Arifin bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan dan memberi manfaat¹⁹. Lebih ringkas dari itu Brown dan Petrello menyebut bisnis adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Dalam pengertian yang sederhana bisnis adalah lembaga yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan orang lain.

Menurut Anoraga dan Soegiastuti di dalam buku Undang Ahmad Kamaludin dan Muhammad Alfian, bisnis memiliki makna dasar sebagai “the buying and selling of goods and service”. Adapun dalam pandangan Straub dan Attner, bisnis adalah suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang dan jasa yang diinginkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan. Dari definisi dapat disimpulkan bahwa suatu organisasi atau pelaku bisnis akan melakukan aktifitas bisnis dalam bentuk memproduksi atau mendistribusikan barang dan jasa dan mencoba memuaskan keinginan konsumen²⁰.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan kegiatan baik individu, organisasi yang menjalankan suatu aktivitas yang menghasilkan sesuatu dan menjualnya untuk memperoleh manfaat dan keuntungan.

Dalam ajaran agama Islam, bisnis adalah suatu pengaturan dari beberapa kegiatan di mana jumlah barang dan jasa, disebut juga keuntungan, termasuk kekayaan tetapi sangat terbatas perolehannya, kegunaannya, juga manfaatnya dan dari sudut pandang,

¹⁸ Wojowasito dan Poerwadarminta, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia* Bandung, 1980, h.20

¹⁹ Johan Arifin, *Etika.....*, hal. 20

²⁰ Fuad Riyadi, Urgensi Manajemen Dalam Bisnis Islam, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 3, No. 1, Juni 2015 h.67

segala sesuatu dalam bisnis sesuai dengan prinsip Islam dan menjauhi apa yang dilarang dan melakukan bisnis yang benar-benar halal dari proses produksi hingga distribusi²¹.

Dalam Islam, bisnis merupakan salah satu dari sekian jalan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Artinya Allah SWT telah memberikan arahan bagi hamba-Nya untuk melakukan bisnis. Dalam Islam sendiri terdapat aturan maupun etika dalam melakukan bisnis. Kita sudah diberikan contoh riil oleh Rasulullah SAW.

c) Etika Bisnis Islam

Berwirausaha bukan semata-mata hanya untuk mencari keuntungan sebesar-besarnya, dan yang paling penting mencari keridaan dan keberkahan dari Allah SWT. Profit bukan hanya sebagai tujuan utama tetapi dalam berbisnis dan berwirausaha harus bermanfaat dan mengindahkan moral yang berlaku di masyarakat. Para pelaku usaha harus menghindari segala upaya untuk meminimalisir hal-hal yang bersifat merugikan masyarakat hanya untuk mengejar kepentingan pribadi dan keuntungan yang berakibat merugikan pihak lain dan masyarakat luas.

Hal tersebut Al Qur'an menjelaskan dalam Surah At-Taubah ayat 111 :

نَ اللَّهُ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنْ لَهُمُ الْجَنَّةُ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ
وَيُقْتَلُونَ وَعَدَّا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ وَالْقُرْآنِ وَمَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ فَاسْتَبْشِرُوا
بِبَيْعِكُمُ الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ وَذَلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ

Artinya “Sesungguhnya Allah membeli dari orang-orang mukmin, baik diri mau-pun harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. Mereka berperang di jalan Allah; sehingga mereka membunuh atau terbunuh, (sebagai) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil, dan Al-Qur'an. Dan siapakah yang lebih menepati janjinya selain Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan demikian itulah kemenangan yang agung”

Dalam ayat tersebut Allah SWT memberi perumpamaan jual beli antara Allah dengan pejuang di jalan-Nya sebagaimana tertera pada ayat berikut: Sesungguhnya Allah membeli dari orang-orang mukmin, yakni menjanjikan secara pasti kepada mereka yang secara tulus berjuang di jalan Allah, baik berupa diri, yakni jiwa maupun harta mereka, maka dengan pasti Allah akan memberikan balasan surga untuk mereka.

²¹ Hasan, Fahadil Amin Al, Etika Bisnis Al-Ghazali. *jurnal E-Sya* Vol. 1, No. 1, April 2014 2015 h. 1–15.

Etika bisnis islami adalah Akhlaq dalam berbisnis dengan menerapkan nilai-nilai ajaran islam yang tidak perlu di khawatirkan apapun dalam kehidupan bisnis karena dianggap benar dan diyakini. Etika bisnis islam ini pasti menyebut Pedoman Al Qur'an dan Al Hadits dengan strategi bisnis yang baik bertujuan digunakan untuk menguntungkan banyak orang setiap saat.

Etika bisnis islam adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar dan salah, dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip moralitas. Etika bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah yang selanjutnya tentu melanjutkan tentu melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntutan perusahaan. Mempelajari kualitas moral kebijaksanaan organisasi, konsep umum dan standart untuk perilaku moral dalam bisnis, berperilaku penuh tanggung jawab dan bermoral. Artinya etika bisnis Islami merupakan suatu kebiasaan atau budaya moral yang berkaitan dengan kegiatan bisnis suatu perusahaan²².

Dalam dunia bisnis, tidak semua orang mengharapkan perlakuan tidak jujur dari orang lain. Praktik manipulasi tidak akan terjadi jika dilandasi dengan moral yang tinggi. Etika dan kejujuran yang rendah akan merusak diri sendiri nilai-nilai etika bisnis. Masalahnya tidak memiliki hukuman berat untuk pelanggaran etika, karena nilai moral hanya ada dalam kesadaran. Moralitas memiliki kontrol atas hati, tidak seperti aturan hukum yang memiliki unsur paksaan di luar kehendak hati. Namun, bagi mereka yang menjalankan bisnis yang dilandasi oleh rasa religi yang mendalam, mereka akan mengetahui bahwa perilaku jujur akan membawa kepuasan bagi kehidupan mereka, baik di dunia nyata maupun di masa depan.

2.1.2 Fungsi Etika Bisnis Islam

Setiap kegiatan perdagangan atau bisnis tidak pernah luput dari sorotan etika. Tidak dapat dihindari bahwa sekarang ini etika bisnis mendapat perhatian yang besar sampai menjadi disiplin ilmu yang berdiri sendiri. Hadirnya etika dalam dunia bisnis sangat diharapkan oleh semua pihak. Hal tersebut dikarenakan semua orang ingin memperoleh perlakuan yang etis dalam melakukan transaksi perdagangan.

Dalam dunia bisnis, tidak semua orang mengharapkan perlakuan tidak jujur dari orang lain. Praktik manipulasi tidak akan terjadi jika dilandasi dengan moral yang tinggi.

²² Aris Baidowi, Etika Bisnis Perspektif Islam, *Jurnal Hukum Islam (JHI)* Volume 9, Nomor 2, Desember 2011, h. 239-250.

Etika dan kejujuran yang rendah akan merusak diri sendiri nilai-nilai etika bisnis. Masalahnya tidak memiliki hukuman berat untuk pelanggaran etika, karena nilai moral hanya ada dalam kesadaran. Moralitas memiliki kontrol atas hati, tidak seperti aturan hukum yang memiliki unsur paksaan di luar kehendak hati.

Namun, bagi mereka yang menjalankan bisnis yang dilandasi oleh rasa religi yang mendalam, mereka akan mengetahui bahwa perilaku jujur akan membawa kepuasan bagi kehidupan mereka, baik di dunia nyata maupun di masa depan. Kehidupan di dunia, khususnya dalam bisnis, tidak terlepas dari kehidupan hari kemudian²³.

Pada dasarnya terdapat fungsi khusus yang diemban oleh etika bisnis Islami. Dijelaskan sebagai berikut²⁴

- a) Etika bisnis berupaya mencari cara untuk menyelaraskan dan menyerasikan berbagai kepentingan dalam dunia bisnis.
- b) Etika bisnis juga mempunyai peran untuk senantiasa melakukan perubahan kesadaran bagi masyarakat tentang bisnis, terutama bisnis Islami. Dan caranya biasanya dengan memberikan suatu pemahaman serta cara pandang baru tentang bisnis dengan menggunakan landasan nilai-nilai moralitas dan spiritualitas, yang kemudian terangkum dalam suatu bentuk bernama etika bisnis.
- c) Etika bisnis terutama etika bisnis Islami juga bisa berperan memberikan satu solusi terhadap berbagai persoalan bisnis modern ini yang kian jauh dari nilai-nilai etika. Dalam arti bahwa bisnis yang beretika harus benar-benar merujuk pada sumber utamanya yaitu Al-Quran dan Sunnah.

2.1.3 Prinsip Etika Bisnis Islam

Pada prinsipnya, ajaran Islam tentang etika dalam bisnis merupakan petunjuk bagi para pelaku bisnis untuk berbuat baik pada dirinya sendiri, alam sekitar dan tidak pernah lalai dalam beribadah kepada Allah SWT. Kecintaan terhadap bisnis tidak boleh melebihi kecintaan kepada Allah dan Rasulullah SAW.²⁵

Nilai-nilai etika bisnis yang berkaitan dengan pengamalan Al-Qur'an dan al-Hadits beberapa hal: Tauhid (kesatuan) adalah kesatuan yang menyediakan hubungan ekonomi dan sosial yang menjadi dasar tatanan Islam. Ekuilibrium yang berarti keseimbangan atau keadilan tentunya sangat penting dalam Islam untuk menegakkan

²³ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Alfabeta, Bandung, 2009, h. 200.

²⁴ Riski Kawasati, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, STAIN Sorong, 2012 h.7.

²⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 98

keadilan, terutama dalam bisnis yang sama sekali dilarang melakukan penipuan hingga menimbulkan perselisihan. Kehendak bebas, yaitu. kebebasan dalam hal ini tidak merugikan orang lain dan memegang peranan penting dalam etika bisnis Islam. Tanggung jawab adalah tanggung jawab setiap orang untuk mewujudkan kepentingan dan kesatuan yang menjadi hak bertindak atas segala kegiatan yang diberikan kepada setiap orang dan organisasi²⁶.

Prinsip etika Bisnis Islam ada lima dasar meliputi: tauhid (*Unity*) keseimbangan (*Equilibrium*), kebebasan (*Free Will*), tanggung jawab (*Amanah*), dan kebenaran.

2.1.3.1 Tauhid (*Unity*)

Tauhid merupakan asas umum dalam hukum Islam. Perilaku orang terbatas. Ini karena manfaat yang diterima individu tidak Mengorbankan hak dan hubungan secara horizontal.

Menurut Dzakfar, konsep tauhid (dimensi vertikal) berarti Allah SWT menetapkan batasan-batasan tertentu atas perbuatan manusia sebagai khalifah untuk memberikan seseorang keuntungan tanpa mengorbankan hak-hak orang lain²⁷. Mengintegrasikan aspek keagamaan ke dalam bidang kehidupan lain seperti bisnis, Ada perasaan dalam diri seseorang yang selalu merasa terekam dalam diri setiap orang aktivitas hidupnya. Termasuk kegiatan ekonomi dalam pelaksanaannya Bisnis tidak mudah menyimpang dari aturan yang telah ditetapkan-Nya. Oleh karena itu perlumemperhatikan kebutuhan etis dan didukung oleh tauhid untuk perbaikan kesadaran manusia akan naluri altruistik, baik terhadap sesama manusia maupun untuk lingkungan. Artinya, konsep tauhid memiliki pengaruh yang paling dalam terhadap dirinya sendiri seorang muslim²⁸.

Konsep keesaan bukan hanya mengajarkan agar pelaku bisnis hanya memikirkan ibadah dengan tuhanNya tetapi dengan bekal kedekatan tersebut manusia diharapkan memiliki etos kerja yang tinggi dan kerja keras untuk mencari sumber penghidupan seperti firman Allah:

²⁶Qanithah An Nabila A'yun¹, Nafisah Maulidia Chusma², Cindy Nurul Aulia Putri³, Fitri Nur Latifah. *Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online pada E-Commerce Populer Di Indonesia*, jurnal Perbankan Syariah Darussalam Vol.1, 2021 h. 166-181

²⁷ Destiya Wati, Suyud Arif, Abristadevi. *Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online Di Humaira Shop*, Jurnal kajian ekonomi, 2012, h. 143.

²⁸ Destiya Wati, Suyud Arif, Abristadevi, *Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam....*, h. 144

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

Artinya : “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”²⁹.

Dalam firman Allah diatas dijelaskan bahwa tidak ada larangan dalam aktivitas berdagang tetapi jangan sampai aktifitas perdagangan melalaikan manusia dari aktifitas beribadah kepada Allah. Allah juga melarang melakukan kegiatan memakan harta dengan jalan yang bathil dimana kegiatan ini biasa dilakukan dalam aktifitas bisnis agar keuntungan yang didapat semakin banyak.

Dalam kegiatan ekonomi tauhid adalah alat bagi manusia untuk menjaga perilakunya dalam berbisnis. Dengan adanya penyerahan diri kepada Tuhan maka pelaku bisnis akan selalu menjaga perbuatannya dari hal-hal yang dilarang oleh agama. Sebab perilaku yang menyimpang akan membawa kemudharatan bagi individu dan orang lain. Dari hal ini muncullah tiga asas pokok yang dipegang oleh individu muslim adalah Allah adalah pemilik dunia dan seluruh isinya dan hanya Allah yang dapat mengatur semuanya menurut apa yang Dia kehendaki. Dalam hal harta, manusia adalah pemegang anamah dari Allah atas harta yang sepenuhnya dimiliki oleh Allah.

2.1.3.2 Keseimbangan (*Equilibrium*)

Menurut Susminingsih menyatakan, interaksi antar manusia bisa dikatakan sesuai dengan harkat martabat jika dari hubungan interaksi mampu mengaktualisasikan sifat-sifat mulia Allah SWT dalam kehidupannya, dalam konteks ini manusia mampu berbuat adil pada diri sendiri dan memperlakukan pula orang lain secara adil dalam berinteraksi. Kesempurnaan dalam berbisnis bukan hanya untuk mencari dan memperkaya keuntungan semata sehingga mengabaikan kepentingan orang lain seperti konsumen. Akan tetapi bagaimana menjaga keseimbangan pada setiap pihak yang terlibat agar merasa diperhatikan dan dianggap penting.

²⁹ Tokopedia Salam, “Tafsir dan ayat quran” <https://www.tokopedia.com/s/quran/an-nisa/ayat-29> diaskes 29 November 2022.

Prinsip Keseimbangan (*equilibrium*) prinsip tersebut dimaksudkan agar para pedagang menyajikan produk-produk yang halal, bermutu, berkualitas dan bermanfaat. Keseimbangan dalam hal ini berkaitan dengan kuantitas, ukuran serta takaran (timbangan) harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Jika mengacu pada prinsip keseimbangan (*equilibrium*), dalam transaksi jual beli dari tiga penjual satu diantaranya melakukan kecurangan dimana jumlah literan tidak sesuai dengan angka yang tertera pada mesin pom mini sehingga merugikan pembeli, hal tersebut sangat tidak dibenarkan dalam Islam³⁰.

Berdasarkan firman Allah Q.S Al-Anaam ayat 152

.....أَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ

Artinya: “Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil”.

Kesetimbangan atau keadilan merupakan prinsip yang harus diperjuangkan oleh setiap muslim terutama para pebisnis dalam setiap kegiatan bisnisnya. Prinsip kesetimbangan atau keadilan dalam bisnis dapat diwujudkan dengan dua hal berikut:

a) Seimbang dalam menetapkan harga

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran dan keadilan ekonomi dengan mempertimbangkan kepentingan para pihak yang terlibat di pasar. Negara dalam Islam mempunyai peran yang sama dengan dengan pasar, tugasnya adalah mengatur dan mengawasi ekonomi, memastikan kompetisi di pasar berlangsung dengan sempurna, informasi yang merata dan keadilan ekonomi. Perannya sebagai pengatur tidak lantas menjadikannya dominan, sebab negara, sekali-kali tidak boleh mengganggu pasar yang berjalan seimbang, perannya hanya diperlukan ketika terjadi distorsi dalam sistem pasar³¹.

b) Menyempurnakan takaran atau timbangan

Salah satu cermin keadilan adalah dengan menyempurnakan takaran dan timbangan. Tindakan tersebut yang jarang diperhatikan oleh para pelaku bisnis, terlebih ketika dagangannya ramai oleh pembeli. Ketika menimbang meskipun

³⁰ Iis Lisnawati, Titin Suprihatin, Nanik Eprianti, *Tinjauan Prinsip Etika Bisnis Islam dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999*, Prosiding Hukum Ekonomi Syariah

³¹ Effendi, Syamsul. 2021. “Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam.” *Jurnal Kajian Ekonomi Syariah*. Vol. 1. No. 2. h. 34.

kurang 1 gr belum dikatakan takaran yang sempurna. Hal itu sama artinya dengan merampas hak pembeli dan termasuk memakan harta orang lain dengan jalan yang bathil.

2.1.3.3 Kebebasan (*Free Will*)

Kebebasan penting dalam etika bisnis Islam, tetapi kebebasan tidak yang mengganggu dan merusak kepentingan bersama atau kepentingan orang lain. Islam memungkinkan karyawannya untuk berinovasi di Bermumalah, yang berspesialisasi dalam kegiatan bisnis, tetapi Islam melarang orang melakukan hal-hal yang dilarang dalam Syariah.

Konsep Islam berarti bahwa lembaga ekonomi seperti pasar adalah efisien tujuan dalam kegiatan ekonomi. Ini berlaku jika pihak tidak melakukan intervensi di mana pun. Dalam Islam, prinsip kehendak bebas mendapat tempat karena potensinya Kebebasan ini sudah ada pada orang yang lahir ke dunia ini. Tapi itu perlu lagi menekankan bahwa kebebasan yang menjadi ciri khas orang sekarang menjadi istimewa Kebebasan yang tidak ada yang istimewa hanya milik Allah SWT. Jadi Muslim harus memahami bahwa dalam segala situasi harus berdasarkan ketetapan Tuhan, untuk memandu aturan hukum Islam yang dicontohkan oleh Rasul-Nya³².

Kebebasan disini adalah bebas memilih atau bertindak sesuai etika atau sebaliknya. Sebagaimana didalam Al-Qur'an surat Al-Kahfi ayat 29:

وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ فَمَنْ شَاءَ فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيُكْفُرْ إِنَّا أَعْتَدْنَا
لِلظَّالِمِينَ نَارًا

Artinya “Dan katakanlah (Muhammad) kebenaran itu datangnya dari Tuhanmu, barang siapa yang menghendaki (beriman) hendaklah ia beriman dan barang siapamenghendaki (kafir) biarlah ia kafir” (Q.S Al-Kahfi: 29)³³.

³² Destiya Wati, Suyud Arif, Abristadevi, Analisis Penerapan....., hal 144

³³ Tokopedia Salam, “Tafsir dan ayat quran” <https://www.tokopedia.com/s/quran/an-nisa/ayat-29> diaskes 29 November 2022.

Adapun prinsip kebebasan penerapannya dalam bisnis seperti halnya berikut:

a) Bekerja

Arti kata kerja secara etimologis adalah perbuatan, usaha, tindakan atau kegiatan orang tersebut. Secara terminologi, arti kerja adalah perbuatan, perbuatan, perbuatan atau kegiatan manusia yang sengaja dibuat untuk memenuhi atau memenuhi kebutuhan hidup tujuan spesifik. Tergantung pada jenis pekerjaannya, ada dua jenis pekerjaan dalam kategori, terutama oleh individu atau kelompok independen atau perusahaan. Kedua, pekerjaan selesai Individu atau kelompok dengan sewa gaji atau hasil³⁴.

Bekerja adalah sebagian ibadah dan jihad jika bersikap konsisten terhadap peraturan Allah SWT, suci niatnya dan tidak melupakan Allah SWT. Menurut Islam pada hakekatnya setiap muslim diminta untuk bekerja meskipun hasilnya belum dapat dimanfaatkan olehnya dan orang lain. Seseorang wajib bekerja karena bekerja merupakan hak Allah SWT dan salah satu cara mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Seorang wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat kedepan. Melihat kedepan dengan berfikir penuh perhitungan mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Entrepreneurship mempunyai potensi untuk memberikan kontribusi yang banyak kepada masyarakat, para peneliti mencoba menganalisis kepribadian, keterampilan, dan sikap mereka. Seperti diketahui bahwa wirausahawan bersifat kompleks, dan tidak ada satu teori pun yang dapat menjelaskan semua tingkah laku mereka sehingga karakteristik entrepreneurship adalah³⁵ Kebutuhan untuk berprestasi, Wirausahawan mempunyai kebutuhan untuk berprestasi, Letak kendali. Ini adalah ide bahwa individu mengendalikan hidup mereka sendiri, bukan keberuntungan atau nasib. Wirausahawan atau manajer suka berpikir mereka menarik tali mereka sendiri, Toleransi terhadap resiko. Wirausahawan yang bersedia mengambil resiko yang sedang tampaknya memperoleh hasil yang lebih besar dalam aset daripada wirausahawan yang tidak mau mengambil resiko, Toleransi terhadap keragu-raguan sampai batas tertentu. Setiap manajer memerlukan ini, karena banyak keputusan harus dibuat dengan informasi yang tidak lengkap atau tidak jelas. Tetapi wirausahawan lebih banyak menghadapi

³⁴ Eef Saefullah, Bekerja Dalam Perspektif Ekonomi Islam, *jurnal kajian ekonomi dan perbankan syariah*. Vol. 6 No.2, h.12

³⁵ Asmani, Jamal Ma'mur. 2011. Sekolah Entrepreneur. Yogyakarta: Harmoni.

keragu-raguan, karena mereka melakukan sesuatu untuk pertama kalinya bahwa pernah ada orang lain yang melakukan dalam arena mereka mempertaruhkan mata pencahariannya

Konsep bekerja dalam Islam lebih mengarah pada kerja sama, bukan persaingan apalagi sampai mematikan usaha satu sama lain. Walaupun ada persaingan dalam usaha maka, itu berarti persaingan dalam berbuat kebaikan atau *fastabiq al-khairat* (berlomba-lomba dalam kebajikan)³⁶.

b) Membuat perjanjian

Janji adalah ikrar dan kesanggupan yang telah dinyatakan kepada seseorang. Ketika membuat suatu perjanjian tentunya didasari dengan rasa saling percaya serta tanggung jawab yang besar untuk melaksanakan janji tersebut. Ketepatan janji dapat dilihat dari segi ketepatan waktu penyerahan barang, ketepatan waktu pembayaran serta melaksanakan sesuatu sesuai dengan kontrak yang disepakati. Contohnya menepati kontrak, baik kontrak kerja sama bisnis maupun kontrak kerja dengan pekerja³⁷.

Ada perbedaan pendapat di antara fuqaha sebuah kesepakatan, komitmen atau kesepakatan. Berdasarkan definisi yang disampaikan adalah sesuatu yang keberadaan sesuatu yang lain tergantung kepadanya, meskipun itu bukan bagian dari sifatnya. Tetapi semua perbedaan satu-satunya perbedaan hanyalah istilah, yang pada akhirnya tidak berpengaruh pada substansinya. Dengan persetujuan dua keinginan atau mengganti kedudukannya dengan salah satu dari kedua bentuk itu bertindak, memberi isyarat atau menulis. Untuk unsur bagian lainnya misalnya obyek diadakan dan dua pihak yang berakad merupakan keharusan sebuah perjanjian yang mesti ada untuk membentuk sebuah akad. Sebab adanya ijab dan qabul menghendaki adanya dua pihak yang melakukan perjanjian atau akad.

Menurut jumhur fuqaha rukun akad antara lain: 1). *Aqid*, Orang yang berakad atau melakukan perjanjian, 2). *Ma'qud alaih*, obyek benda yang

³⁶ Sri Nawatmi, Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam, *Jurnal Fokus Ekonomi (FE)*, April 2010, Vol. 9, No.1. h. 50 – 58

³⁷ Ahmad Syahrizal, Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam, *Jurnal Aktualita*, Vol 9 Edisi 1 Desember 2018. h.61

diadakan, 3). *Maudhu al-aqad*, tujuan melakukan perjanjian atau akad, 4). *Shighat al-Aqad*, yaitu ijab dan qabul dari perjanjian³⁸.

c) Inovasi produk

Dalam dunia bisnis hal mendasar yang perlu dilakukan adanya inovasi adalah terkait produk (barang yang diperdagangkan). Agar dapat memenangkan persaingan, produk harus memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh produk lain yang sejenis. Kriteria produk yang unggul adalah produk yang memenuhi standar etika bisnis Islam, yaitu produk yang diperjualbelikan harus halal dan memiliki manfaat.

Inovasi produk didefinisikan sebagai pengembangan dan perubahan radikal dalam atribut kinerja produk yang dipasok atau layanan. Inovasi memiliki peran strategis untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan memasuki pasar baru. Inovasi produk adalah cara yang digunakan perusahaan untuk mendukung kinerja Pemasaran. Tanpa inovasi, produk perusahaan mungkin menolak untuk bersaing dengan produk lain yang semakin mengisi pasar. Inovasi seperti proses dan penggunaan teknologi baru menjadi produk, jadi produk mereka memiliki nilai tambah³⁹.

2.1.3.4 Amanah (Responsibility)

Amanah merupakan bentuk pertanggungjawaban atas setiap tindakan. Prinsip pertanggungjawaban menurut Sayid Quthb adalah tanggung jawab yang seimbang dalam segala bentuk dan ruang lingkungannya, antara jiwa dan raga, antara orang dan keluarga, antara individu dan masyarakat serta antara masyarakat satu dengan masyarakat lainnya.

Amanah juga bisa bermakna memiliki tanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan kewajiban yang diberikan kepadanya.

³⁸ Abdul Jalil, Hukum Perjanjian Islam (Kajian Teori Dan Implementasinya Di Indonesia), *Jurnal Studi Keislaman* 2022, Volume 6, Nomor 2, h. 217

³⁹ Nurudin, Zuhdan Ady Fataron, Laily Nur Asyifa. *Pengaruh Islamic Market Orientation dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM Muslim di Jawa Tengah*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 2022, Volume 8, Nomor 3, h. 3

Sifat amanah sangat diperlukan dalam dunia bisnis sebagaimana firman Allah dalam QS. an-Nisa“ (4): 58 yang berbunyi:

لَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ

Artinya : “Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat”.

Berdasarkan ayat diatas Allah telah menyuruh umat manusia untuk menyampaikan amanat kepada orang yang berhak menerimanya. Sebagaimana Rasulullah yang selalu berlaku amanah dalam berdagang sehingga mendapat gelar al-amin yang berarti dapat dipercaya. Penerapannya dalam dunia bisnis *amanah* dapat diwujudkan beberapa hal, diantaranya :

a) Manajemen keuangan

Manajemen Keuangan adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, dan penganalisisan data keuangan pada suatu organisasi bisnis.

Dalam membuat laporan keuangan pelaku bisnis harus ingat bahwa pertanggungjawaban yang sebenarnya adalah tanggung jawab kepada Allah atas apa yang telah dilakukannya. Karena pada dasarnya keuntungan yang diperoleh bukan semata-mata milik sendiri, akan tetapi ada hak orang lain misalnya fakir miskin, anak yatim dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam suatu organisasi bisnis. Akuntabilitas sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada beberapa pihak yaitu:⁴⁰

1. Manajer, manajer menggunakan laporan keuangan untuk menyusun rencana perusahaan,
2. Investor, laporan keuangan sebagai alat analisis untuk penanaman modal.

⁴⁰ Haryono Jusup, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta, 2005, h.5.

3. Kreditur, sebagai pertimangan ketika suatu perusahaan akan melakukan pinjaman.
4. Instansi pemerintah, memerlukan laporan keuangan untuk menetapkan tarif pajak yang harus dibayarkan perusahaan.
5. Zakat, tidak hanya urusan duniawi yang harus diperhatikan, tabungan akhirat lebih penting untuk dilaksanakan. Laporan keuangan dijadikan dasar untuk mengetahui seberapa besar zakat yang harus dikeluarkan.

2.1.3.5 Kebenaran: kebijakan dan kejujuran

Kebenaran dalam hal ini mengandung dua unsur yaitu politik dan kejujuran. Sikap yang benar berarti perkataan dan perbuatan selalu berdasarkan ajaran Islam. Sikap bijak berarti suatu tindakan yang dapat membawa kemaslahatan atau manfaat bagi orang lain. Pada saat yang sama, kejujuran adalah sinkronisasi antara apa yang ada di hati dan apa yang dilakukan. Tuhan memerintahkan umatnya untuk jujur dan menciptakan lingkungan yang jujur.

Sebagaimana firman Allah dalam QS. at-Taubah (9): 119 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah, dan bersamalah kamu dengan orang-orang yang benar”.

Rasulullah selalu berlaku jujur kepada siapapun, beliau meninggalkan segala unsur manipulasi, curang dan kebohongan. Bagi seorang pebisnis prinsip tersebut harus tertanam dalam jiwanya sehingga dalam berperilaku dan berhubungan dengan pemasok, pelanggan maupun stakeholder selalu mengedepankan kebenaran informasi yang diketahuinya. Dalam konteks bisnis prinsip tersebut dapat diwujudkan dalam beberapa hal, yaitu:

a) **Tidak melakukan penipuan**

Dalam doktrin Islam, kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis.

Nabi Muhammad dalam menjalankan transaksi bisnisnya menggunakan kejujuran sebagai etika dasar. Gelar al-Amin (dapat dipercaya) yang diberikan masyarakat Mekkah berdasarkan perilaku

Muhammad sebelum menjadi pelaku bisnis. Beliau berbuat jujur dalam segala hal, termasuk menjual barang dagangannya⁴¹.

Rasulullah SAW sangat intens menganjurkan kejujuran dalam aktivitas bisnis. Dalam tataran ini, beliau bersabda:

من يغشنا فهو ليس مجموعتنا

“Siapa yang menipu kami, maka dia bukan kelompok kami” (H.R.Muslim).

b) Tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangannya

Jika terdapat aib pada barang dagangan, yang mengurangi nilainya, penjual berkewajiban untuk menjelaskannya kepada pembeli. Jika dia tidak menjelaskannya maka penjual terhitung melakukan tindak penipuan. Hal ini berkaitan dengan kejujuran dalam berbisnis, bisnis dengan perilaku islam harus dengan aspek kejujuran selain untuk mencari ridha Allah SWT juga akan mendapatkan kepercayaan lebih dari pelanggan pada bisnis tersebut.

Rasulullah SAW menjual barang dengan jujur menjelaskan baik dan buruk nya. Hal tersebut beliau bersabda :

الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا

“Seorang muslim adalah saudara bagi muslim yang lain, tidak halal bagi seorang muslim untuk menjual barang yang ada cacatnya kepada temannya, kecuali jika dia jelaskan”. (HR. Ibn Majah)

2.2 Efikasi Diri

2.2.1 Pengertian Efikasi Diri

Efikasi diri adalah keyakinan dalam diri atas kemampuan seseorang untuk melakukan sesuatu. Efikasi diri didefinisikan sebagai keyakinan individu dengan kemampuann. Efikasi diri merupakan indikator dari nilai personal, yakni mencerminkan keyakinan pada kemampuan diri sendiri yang timbul dari pengalaman individu dan membentuk perilaku yang konsisten. Individu dengan efikasi diri yang tinggi berarti

⁴¹ Adzil Arsyi Sabana, Analisis Implementasi Prinsip Bisnis Ala Rasulullah Oleh Groceries Stall Di Pasar Sentral Kota Kendari, *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2019. Vol.7 h.98

memiliki kepercayaan diri yang tinggi. Kepercayaan diri akan menjadikan individu merasa optimis untuk mulai berwirausaha. Sehingga, semakin tinggi efikasi diri, maka semakin tinggi pula intensinya dalam berwirausaha. Dalam hal efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha.

Menurut Bandura efikasi diri merupakan penilaian atau keyakinan pribadi tentang melakukan tindakan yang diperlukan untuk berhubungan dengan situasi efikasi diri adalah menjalankan perilaku tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Isu penting mengenai konsep efikasi diri dan juga pengukurannya adalah sifat efikasi diri yang spesifik, khusus sesuai dengan bidang, situasi, atau keadaan tertentu.

Efikasi diri ini sangat diperlukan sebab berkaitan erat dengan kepercayaan diri individu pada kemampuan yang dimilikinya untuk memberikan kontrol pada semua kejadian yang akan mempengaruhi hidupnya. Kepercayaan diri tersebut akan lebih menguatkan individu untuk menyelesaikan masalah yang ada dalam setiap sisi kehidupannya⁴².

Dalam teori kognitif sosial, efikasi diri yang rendah menyebabkan peningkatan kecemasan dan perilaku menghindar. Individu akan menghindari kegiatan yang dapat memperburuk keadaan, ini bukan karena ancaman tetapi karena merasa tidak mampu mengelola aspek risiko⁴³.

Lebih rinci, Bandura menjelaskan empat cara untuk mencapai efikasi diri. Pertama, pengalaman sukses yang terjadi berulang-ulang. Cara ini dipandang sebagai cara yang sangat efektif untuk mengembangkan rasa yang kuat pada efikasi diri. Kedua, pembelajaran melalui pengamatan secara langsung. Dengan cara lain, seseorang akan memperkirakan keahlian dan perilaku yang relevan untuk dijadikan contoh dalam mengerjakan sebuah tugas. Penilaian di atas keahlian yang dimilikinya juga dilakukan, untuk mengetahui besar usaha yang harus dikelarkan dalam rangka mencapai keahlian yang dibutuhkan. Ketiga, persuasi sosial seperti diskusi yang persuasive dan balikan kinerja yang spesifik. Dengan metode ini, memungkinkan untuk menyajikan informasi terkait dengan kemampuan seseorang dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Keempat, penilaian terhadap status psikologis yang dimiliki. Hal ini berarti bahwa seseorang

⁴² Zulianto, Sigit, Hery, Pengaruh Efikasi Diri Dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Malang Tahun 2013.

⁴³ I Made Rustika, *Efikasi Diri: Tinjauan Teori Albert Bandura*, Buletin Psikologi 20, no. 1-2 2016. h. 18-25

sudah seharusnya meningkatkan kemampuan emosional dan fisik serta mengurangi tingkat stress⁴⁴.

2.2.2 Efikasi Diri dalam Prespektif Islam

Self-efficacy berkenaan dengan penilaian seseorang terhadap kemampuan yakni seberapa besar keyakinannya terhadap kapasitas dan kompetensi yang dimilikinya untuk bisa menyelesaikan pekerjaan dengan sukses. Konsep yang dikemukakan oleh Prof. Albert Bandura tersebut sebenarnya telah dijelaskan dalam al-Qur'an dan berkaitan dengan konsep keimanan.

Efikasi diri ialah kepercayaan seseorang dalam kemampuan mengerjakan tugas atau mencapai suatu tujuan tertentu yang diharapkan dapat menghasilkan kesimpulan.

Dalam QS. Ar-Ra'd Ayat 11 disebutkan sebagai berikut:

هَٰ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ
حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ
وَالٍ

Artinya “Baginya (manusia) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia”.

Ayat diatas menyebutkan bahwa Allah SWT tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Sebagaimana pengertian efikasi diri yaitu kemampuan seseorang dalam mengerjakan suatu pekerjaan dan mencapai tujuan yang diharapkan. Maka hanya dirinya yang mampu mengetahui keadaan kemampuannya. Kemampuan diri seseorang akan timbul ketika mereka meyakini bahwa dirinya mampu. Keyakinan tersebut hendaknya mempertahankan agar bisa memberikan dorongan untuk mencapai tujuan.

⁴⁴ Indarti, N., & Rostiati, R. 2008. *Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang Dan Norwegia*. Jurnal Ekonomi & Bisnis Indonesia Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Gadjah Mada, hal. 369–384.

Dalam penjelasan ayat diatas dapat disimpulkan efikasi diri dapat disimpulkan⁴⁵ :

a) Substansi Efikasi Diri Dalam Al-Qur'an

Konsep Efikasi Diri yang dijelaskan dalam al-Qur'an memiliki substansi yang komprehensif dan bersifat umum. Sebagaimana yang telah disampaikan sebelumnya bahwa, konsep efikasi diri dalam al-Qur'an memiliki keterkaitan dengan konsep uluhiyah dan konsep manusia sebagai konsep manusia sebagai Ahsan Al-taqwim.

Demikian, substansi dalam konsep efikasi diri yang akan dibahas oleh penulis ialah konsep keimanan atau uluhiyah yang memiliki keterkaitan dengan efikasi diri. hal-hal yang terkandung dalam konsep keimanan pada self-efficacy meliputi:

1. Keyakinan seseorang kepada allah dan harapannya terhadap rahmat pertolongan-nya.
2. Adanya keterlibatan allah dalam usaha manusia.
3. Keberhasilan yang semata-mata berasal dari Allah SWT.

Hal-hal tersebut dijelaskan dalam al-Qur'an berkenaan dengan keyakinan individu dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Adanya keimanan dalam efikasi seseorang tersebut kemudian melahirkan sikap-sikap terpuji yakni sikap tawakkal kepada Allah dalam segala upaya-upayanya, sabar (konsisten) dalam rintangan kesulitan bahkan kegagalan serta bersyukur terhadap keberhasilan yang diperoleh. Hal-hal tersebut bertolak belakang dengan konsep yang selama ini berkembang di Barat yang tidak mengaitkan konsep keimanan dengan self efficacy seseorang. Ketiadaan keimanan dalam konsep tersebut berdampak pada ketiadaan ekspektasi (harapan) seseorang terhadap rahmat dan pertolongan Allah. Selain itu, ketiadaan keimanan dalam konsep Barat tersebut juga berdampak pada tidak adanya keterlibatan Allah dalam usaha manusia.

b) Konsep Efikasi Diri Dalam Al-Qur'an

Efikasi diri berkaitan dengan persepsi seseorang tentang kemampuannya dalam menyelesaikan tugas atau mencapai tujuannya berpengaruh pada motivasi seseorang yang kemudian akan mendorong individu tersebut berusaha yang lebih

⁴⁵ Noornajihan, J, *Efikasi Kendiri: Perbandingan antara Islam dan Barat*, GJAT, Vol. 4, Issue 2, Fakulti Pengajian Quran dan Sunah, Universiti Sains Islam Malaysia, December 2014. H. 89

keras.

Hal tersebut dalam Surah al-Ra‘d ayat 11 Allah SWT berfirman :

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَّالٍ

Artinya “Baginya (manusia) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia”.

Surah al-Ra‘d ayat 11 yang turun di Makkah tersebut mengisyaratkan bahwasanya manusia diberi kesempatan untuk mengubah kondisinya dengan cara mengubah keadaan dalam diri mereka. Semakin kuat keyakinan seseorang terhadap kemampuannya, maka akan semakin besar usaha yang dilakukannya. Sebaliknya, semakin rendah efikasi diri seseorang, maka akan semakin kecil usaha yang dilakukannya.

Hal tersebut sesuai dengan yang dinyatakan oleh Bandura bahwa semakin kuat efikasi diri (positif) seseorang maka akan semakin semangat untuk mencapai tujuannya, begitu juga sebaliknya. Efikasi diri sebagai konsep diri seseorang akan mengarahkan seseorang tersebut agar tetap semangat untuk mencapai suatu yang telah diyakini. Oleh karena itu, individu yang sudah yakin terhadap kemampuannya, maka ia akan berusaha dengan penuh semangat. Dengan demikian, individu yang memiliki efikasi diri tinggi merupakan individu yang memiliki keinginan yang kuat dan tidak mudah putus asa dalam mencapai tujuannya.

Konsep keyakinan seseorang dalam mencapai suatu tujuan banyak dijelaskan dalam al-Qur’an dan selalu dikaitkan dengan keimanan kepada Allah. Allah Swt berfirman:

إِذْ يُوحَىٰ رَبُّكَ إِلَى الْمَلٰٓئِكَةِ اِنِّي مَعَكُمْ فَثَبَّتُوا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا سَالَتْنِيْ فِيْ قُلُوْبِ الَّذِيْنَ كَفَرُوْا الرَّعْبَ فَاَضْرِبُوْا فَوْقَ الْاَعْنَاقِ وَاَضْرِبُوْا مِنْهُمْ كُلَّ بَنٰٓنٍ

Artinya (Ingatlah), ketika Tuhanmu mewahyukan kepada para malaikat, “Sesungguhnya Aku bersama kamu, maka teguhkanlah (pendirian) orang-orang yang telah beriman.” Kelak akan Aku berikan rasa ketakutan ke dalam hati orang-orang kafir, maka pukullah di atas leher mereka dan pukullah tiap-tiap ujung jari mereka.

Surah al-Anfal ayat 12 tersebut merupakan surah dalam al-Qur’an yang turun di Madinah pada saat terjadi perang Badar antara kaum mukminin dengan kaum Quraisy Makkah. Ayat tersebut menerangkan tentang pentingnya keteguhan pendirian umat Islam pada saat menghadapi perang Badar. Dalam ayat tersebut, Allah berfirman kepada para malaikat untuk meneguhkan pendirian orang-orang beriman yang pada saat itu akan menghadapi kaum Quraisy dalam perang Badar

2.2.3 Prinsip Efikasi Diri Dalam Berwirausaha

Menurut Drnovsek menyatakan setidaknya terdapat dua dimensi yaitu⁴⁶:

2.2.3.1 *Goal Beliefs (keyakinan akan tujuan)*

Mengacu pada teori kognitif sosial efikasi diri termasuk keyakinan tentang kemampuan seseorang untuk menyelesaikan suatu tugas tertentu. Bertahannya suatu bisnis usaha tidak hanya bergantung penyelesaian tugas yang direncanakan tetapi lebih pada pencapaian hasil yang diinginkan terhadap penyelesaian tugas tersebut. Seorang wirausaha saat memulai bisnis biasanya melakukan pencarian informasi terkait peluang usaha yang dijalani. Pada fase itu wirausaha dituntut untuk memiliki kepercayaan diri akan tugas yang dijalani dan hasil yang akan diperoleh.

Entrepreneur memiliki kemampuan yang disebut “*ability to create the new and different*” Suatu ketika entrepreneur menginginkan suatu pencapaian atau target atau performance, pasti ada tuntutan didalam pikirannya untuk hal tersebut. Ia memiliki keinginan besar untuk mencapainya tetapi memang suatu ketika saat terjadi keadaan diluar harapan pasti entrepreneur tersebut merasa kecewa,

⁴⁶ Drnovsek, dkk. *Entrepreneurial self-efficacy and business start-up: sdeveloping a multi-dimensional definition*. International Journal of Etrepreneurial Behavior & Research. . 2010 Vol. 16, No. 4 hal. 329-348.

mungkin akan merasa stress. Keyakinan juga membuat seseorang terpengaruh atas pilihan tindakannya, seberapa banyak upaya yang akan dilakukan, seberapa lama dan tekun dalam menghadapi rintangan serta kegagalan, seberapa kuat tahan akan kemalangan dan tekanan, seberapa jernih pikirannya akan menjadi rintangan atau bantuannya sendiri, serta berhubungan tentang tingkat seberapa mampu yang akan terwujud.⁴⁷

2.2.3.2 Control Beliefs (kontrol terhadap keyakinan)

Kontrol akan keyakinan berbicara mengenai cara pandang pemilik usaha terkait usaha yang dijalani dalam bentuk pemikiran negatif atau positif. Selama proses membangun usaha berdasarkan pengalaman yang telah dilalui akan timbul pandangan atau pikiran positif atau negatif terkait keberhasilan yang tinggi atau kegagalan yang diraih dalam usaha. Aspek ini mencakup bagaimana seorang wirausaha memandang capaian akan kemampuan yang dimiliki terkait pandangan negatif atau positif terhadap kemampuan dirinya.

Sikap terhadap perilaku adalah pandangan dasar mengenai rasa setuju suatu individu terhadap apa yang menjadi stimulus tanggapannya, baik positif maupun negatif. Sikap positif memandang investasi saham sebagai instrumen investasi yang menguntungkan.

Menurut Herath dan Rosli terdapat enam dimensi efikasi diri berwirausaha. Keenam dimensi efikasi diri berwirausaha tersebut yaitu⁴⁸ :

a) Pengembangan produk baru dan peluang pasar

Pengembangan produk sebagai aspek efikasi diri wirausaha karena memuat gambaran ide-ide baru yang wirausaha kembangkan dalam kegiatan usaha. Terkait dengan pemikiran-pemikiran kreatif apa yang akan dilakukan dalam kegiatan wirausaha. Ide-ide yang muncul dapat mengarahkan wirausaha pada suatu tindakan yang berasal dari buah pemikiran-pemikiran terdahulu. Seorang wirausaha dihadapi dengan berbagai macam situasi ketika menjalankan suatu kegiatan usaha dan dituntut untuk menghadapi tantangan tersebut melalui cara tertentu.

⁴⁷ A A Ngurah. Bagus. Aristayudha. Kadek Riyan Putra Richadinata. "Self Efficacy Sebagai Mediasi Antara Self Leadership Dan Entrepreneur Performance Pada Wirausaha Muda Denpasar" *E-Jurnal Manajemen*, Vol. 9, No. 11. h.87

⁴⁸ Herath, H.M.A., & Rosli, M. 2014. *Dimensions of Entrepreneurial Self-Efficacy and Firm Performance*. Global Journal and Business Research: A Administration and Management. Vol. 14, No. 14, hal. 23-30

b) Membangun lingkungan yang inovatif

Hal ini berbicara mengenai keyakinan akan pengaruh yang diberikan oleh pemilik usaha kepada lingkungan sekitarnya. Seperti contoh lingkungan dimana dia mendirikan unit usaha, orang-orang sekitar lingkungannya, pegawai, mitra kerja maupun konsumen. Keyakinan pemilik usaha akan dorongan yang diberikan kepada orang dalam lingkup lingkungan usahanya.

c) Menginisiasi hubungan dengan pemodal

Hal ini berkaitan dengan pandangan yang mendasari pikiran, tindakan, atau kecenderungan dalam melakukan suatu interaksi kepada relasi dalam lingkup kewirausahaan. Kemampuan ini merupakan kualitas dari efektifitas untuk penyesuaian diri kepada orang penting yang terkait dengan kegiatan wirausaha yang dijalani. Semakin akurat individu melihat dan memahami orang lain, maka semakin efektif individu tersebut menyesuaikan keputusan yang dibuat.

d) Mengatasi tantangan yang tidak terduga

Mengatasi tantangan yang tidak terduga merupakan salah satu cara yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha. Hal ini terkait bagaimana seorang wirausaha membangun strategi-strategi seperti apa yang harus dibangun dalam menjalankan usahanya. Pengambilan resiko merupakan pertimbangan- pertimbangan dari wirausaha dalam pengambilan keputusan.

Pertimbangan tersebut terkait perhitungan perhitungan keuntungan dan kerugian yang akan diterima ketika mengambil suatu keputusan. Hal ini mencakup pengambilan keputusan terkait apa yang dilakukan dalam situasi yang memiliki sifat ketidak pastian.

2.2.3.3 Generality (kekuatan dan keyakinan)

Kekuatan akan keyakinan yang berkaitan dengan bidang luas dari perilaku di mana individu memiliki keyakinan pada kemampuan mereka. Individu mungkin merasa percaya diri dengan kemampuan mereka, tergantung pada pemahaman mereka yang terbatas tentang kemampuan dalam aktivitas dan situasi tertentu, atau

kemampuan dalam aktivitas dan situasi yang lebih luas dan lebih beragam. Menurut pandangan Islam percaya diri dan selalu berdoa harus ditanamkan dalam diri.

Dalam Surah Ali 'Imran ayat 139 menjelaskan :

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya ; “Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang yang beriman”.

Pada ayat ini Allah memberi motivasi agar kesedihan akibat kegagalan dalam Perang Uhud tidak berkepanjangan. Dan janganlah kamu merasa lemah menghadapi musuh, dan jangan pula bersedih hati karena kekalahan dalam Perang Uhud, sebab kamu paling tinggi derajatnya di sisi Allah, jika kamu orang beriman dengan sebenar-benarnya.

Sementara itu pendapat Suryana menyatakan bahwa keberhasilan dalam berwirausaha ditentukan oleh tiga faktor yaitu⁴⁹ :

a) Kemampuan dan kemauan

Kemampuan dan kemauan seseorang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya, orang yang memiliki kemauan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses. Kemauan saja tidak cukup bila tidak dilengkapi dengan kemampuan.

b) Tekad dan Kerja keras

Tekad yang kuat dan kerja keras Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.

Penelitian ini mengacu pada aspek-aspek yang dikembangkan penyusun efikasi diri berwirausaha. Hal tersebut digunakan dalam mengidentifikasi penerapan efikasi diri berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

⁴⁹ Formaida Tambunan, Renika Hasibuan. “Pengaruh Percaya Diri Terhadap Berwirausaha”. *Jurnal Ekonomika* Vol.2 No.2 2019. h.98 Universitas Sari Mutiara Indonesia.

BAB III
USAHA BISNIS MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN
WALISONGO SEMARANG

3.1 Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

3.1.1 Sejarah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang berdiri pada tanggal 13 Desember 2013, diresmikan oleh Menteri Agama Republik Indonesia, Dr. Suryadharma Ali.

Berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dilatar belakangi beberapa pertimbangan sebagai berikut:

- a) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah jalur pendidikan yang aplikatif dan sangat strategis untuk memenuhi kebutuhan bidang ekonomi khususnya sektor perbankan Nasional serta memenuhi tantangan perkembangan dan pengembangan ilmu pengetahuan dan masyarakat modern saat ini dan akan datang.
- b) Banyaknya bank-bank konvensional yang membuka layanan syariah, disamping tentu telah banyaknya lahir bank-bank syariah baru. Saat ini tercatat beberapa bank umum yang telah membuka pelayanan syariah yakni Bank IFI, Bank Syariah Danamon, BRI Syariah, BCA Syariah, dan lain-lain. Dan tentunya semakin semaraknya masyarakat mendirikan Bank Perkreditan Syariah (BPRS) dan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) menjadi bukti bahwa sistem perbankan syariah mulai diterima dan bahkan akan menjadi sistem perbankan alternatif. Hal itu menunjukkan bahwa akan terus banyak dibutuhkan dan diperlukan tenaga-tenaga profesional perbankan syariah pada saat ini maupun akan datang.
- c) Banyaknya lulusan Madrasah Aliyah maupun SMU yang lebih memilih kuliah ke perguruan tinggi umum hanya dikarenakan program studi perguruan tinggi umum terlihat lebih prospektif, lebih *marketable* dan menjanjikan bidang lapangan kerja yang lebih luas. Padahal baik lulusan MA ataupun SMU merupakan basic-source calon mahasiswa. Oleh karenanya diperlukan terobosan pembukaan program studi baru di lingkungan Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang yang lebih aplikatif dan ditunjang dengan

jaringan pengelolaan dan pemagangan yang profesional.

- d) Keberadaan tenaga ahli ekonomi dan perbankan Syariah'ah semakin diperlukan. Hal tersebut terlihat dari semakin banyaknya bank-bank umum konvensional yang membuka pelayanan syariah'ah.
- e) Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang terletak di wilayah sentra ekonomi dan kawasan industri yang banyak dikelilingi berbagai jenis industri, unit usaha serta berbagai lembaga keuangan. Wilayah ini sangat kondusif bagi kegiatan akademis Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Didirikannya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo menjadi semacam simbiosis mutualisme antara dunia pendidikan dengan dunia usaha.

Sedangkan peran pokok Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang lain terkait dengan pembangunan perekonomian nasional antara lain yaitu:

Pertama, luasnya sektor lapangan kerja lulusan di sektor Ekonomi dan Bisnis Islam yang sedang tumbuh secara dinamis dari tahun ke tahun.

Kedua, fakultas ini secara aktif memberikan masukan kepada penyusun regulasi keuangan syariah terutama tentang perlunya muatan etika dan kaidah-kaidah keislaman.

Ketiga, keberadaan fakultas ini dapat berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja di dunia keuangan syariah yang berkarakter dan berbudi tinggi dengan mempertahankan ruh keislaman dan keilmuwan yang memadai. Lulusan fakultas ini mampu menjawab permasalahan di lapangan secara konkret karena memiliki dasar keislaman yang kental sehingga menjadi pembeda utama dibanding kompetitor lainnya. Karakter keislaman tidak hanya dimunculkan pada konten keislaman pada mata kuliah yang diajarkan tetapi didukung dengan mata kuliah keislaman secara khusus. Hal ini dipertegas dengan mata kuliah aplikatif yakni menunjukkan dan mengembangkan keilmuwan manajerial dengan ditopang seutuhnya nilai-nilai keislaman.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam saat ini terdiri dari empat jurusan yaitu jurusan ekonomi islam, perbankan syariah, manajemen dan D3 perbankan syariah. Ketenagaan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terdiri dari dosen pada Jurusan Ekonomi Islam dan Jurusan Perbankan pada Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Universitas Islam Walisongo Semarang. Mahasiswa Jurusan

Ekonomi Islam dan Perbankan Syariah dialihkan menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.

3.1.2 Visi dan Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Visi : Terdepan dalam pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam berbasis kesatuan ilmu pengetahuan untuk kemanusiaan dan peradaban pada tahun 2038

Misi :

1. Menyelenggarakan pendidikan ilmu ekonomi dan bisnis Islam yang responsif terhadap kebutuhan masyarakat.
2. Menyelenggarakan penelitian dan pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam teoritik dan aplikatif yang mampu menjawab problematika masyarakat.
3. Menyelenggarakan rekayasa sosial dan pengabdian masyarakat bidang ekonomi dan bisnis Islam.
4. Menggali, mengembangkan dan menerapkan nilai-nilai kearifan lokal bidang ekonomi dan bisnis Islam.
5. Menyelenggarakan kerjasama dengan berbagai lembaga dalam skala regional, nasional dan internasional di bidang pendidikan, penelitian, pengabdian masyarakat dan pengembangan sumber daya.
6. Menyelenggarakan tata pengelolaan kelembagaan profesional berstandar internasional.

Tujuan :

1. Melahirkan lulusan yang memiliki kapasitas akademik dan profesional bidang ekonomi dan bisnis Islam dengan keluhuran budi yang mampu menerapkan dan mengembangkan kesatuan ilmu pengetahuan.
2. Mengembangkan riset dan pengabdian kepada masyarakat bidang ekonomi dan bisnis Islam yang kontributif bagi peningkatan kualitas kehidupan masyarakat dalam beragama, berbangsa dan bernegara.
3. Berkontribusi dalam membangun dan memberdayakan ekonomi masyarakat berbasis nilai-nilai Islam di bidang ekonomi dan bisnis.
4. Berperan dalam melestarikan dan mengembangkan nilai-nilai luhur budaya ekonomi bangsa sebagai manifestasi integrasi Islam dalam kearifan lokal dalam berekonomi.

5. Terbangunnya jaringan yang kokoh, fungsional dan sinergis dengan berbagai pihak dalam rangka pengembangan keilmuan dan kemasyarakatan.
6. Terwujudnya tata kelola kelembagaan yang maju, berkualitas dan berdaya saing internasional.

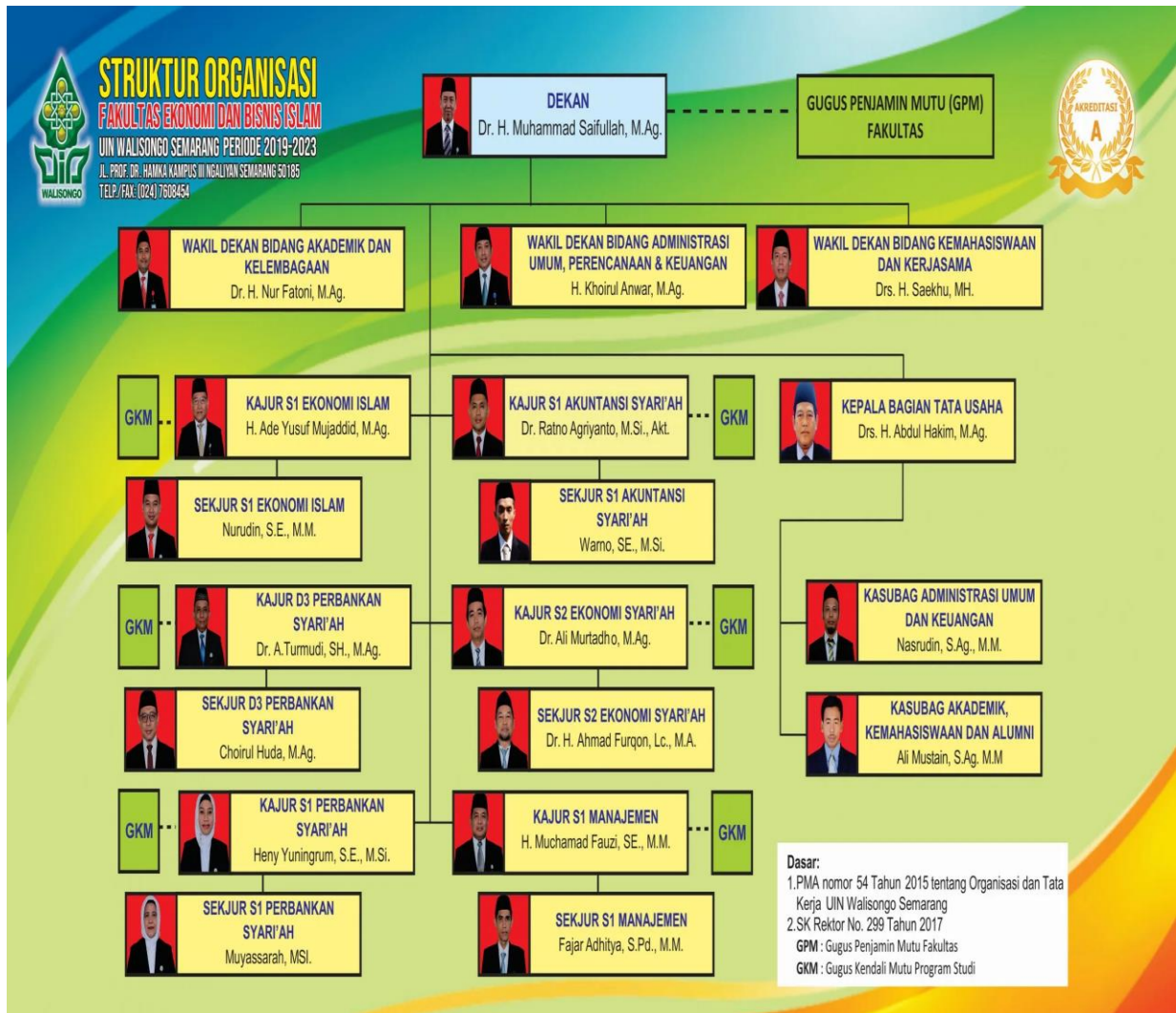
1. Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

TABEL 3.1

Data Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Tahun 2022

NO	ANGKATAN	JUMLAH MAHASISWA
1	2016	581
2	2017	547
3	2018	514
4	2019	570
5	2020	440
6	2021	628
JUMLAH		3.280

3.1.3 Struktur Organisasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun 2022



3.2 Jenis wirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang terdapat kuliah kewirausahaan di setiap fakultasnya dimana mereka diajarkan tentang landasan teori kewirausahaan, membentuk sikap berwirausaha dan pola pikir seorang wirausaha. Walaupun jiwa wirausahawan diperoleh sejak lahir sebagai bakat, namun jika tidak diasah melalui belajar dan dimotivasi dalam proses pembelajaran tentu akan tidak berkembang, dan untuk mempertajam minat dan kemampuan wirausahawan perlu ditumbuh-kembangkan melalui proses belajar dan pembelajaran

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang merupakan salah satu fakultas yang berfokus pada pengembangan jiwa wirausaha terdapat 4 prodi yaitu Ekonomi Islam, Perbankan Syariah, Manajemen dan Akuntansi melalui sumber UKM Komunitas Bisnis Walisongo banyak yang memiliki usaha sebagai kegiatan lain selain perkuliahan. Terdapat kurang lebih 189 mahasiswa yang terdaftar di unit kegiatan mahasiswa KOBİ (komunitas bisnis) memiliki usaha sendiri maupun berkerja sama dengan orang lain⁵⁰.

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil 10 mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang mewakili 189 mahasiswa yang memiliki bisnis dengan kriteria sebagai berikut :

1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
2. Mahasiswa yang memiliki bisnis.
3. Mahasiswa yang sudah lulus mata kuliah etika bisnis islam dan kewirausahaan.
4. Bisnis yang dimiliki minimal berjalan 1 tahun.
5. Bisnis yang dijalankan halal sesuai dengan syariat islam.

Beraneka ragam jenis usaha yang dijalankan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yaitu mulai dari jual pulsa, bisnis online, makanan, minuman, hijab, pakaian, dan masih banyak lagi. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil 10 narasumber yang mewakili dari 30 mahasiswa yang memiliki bisnis, diantaranya:

⁵⁰ Wawancara dengan Alvin hidayat ketua UKM KOBİ, tanggal 10 Februari 2022 di fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN Walisongo Semarang

Tabel 3.2
Data Bisnis Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

N O	NAMA	JURUSAN LAMA KULIAH	JENIS KELA MIN	USIA	JENIS USAHA	LAMA USAHA	TEMPAT USAHA
1	Chandra Muhammad S. (Narasumber 1)	Ekonomi Islam 11 Semester	Pria	22 Tahun	Jasa Potong Rambut	4 Tahun	Pondok pesantren Al Ma'aruffi Bringin Ngaliyan Semarang
2	M. Aldi Nazar A. (Narasumber 2)	Manajeme n 9 Semester	Pria	21 Tahun	Usaha Kuliner Kebab	3 Tahun	Jalan Raya Bringin Ngaliyan Semarang
3	Siti Nur Kholifatul (Narasumber 3)	Ekonomi Islam 10 Semester	Wanita	24 Tahun	Usaha Minum an Teh Dan Kopi	4 Tahun	Ruko Segitiga Emas Ngaliyan
4	Ulya Nurul Fikriyyah (Narasumber 4)	Manajeme n Semester 8	Wanita	21 Tahun	Bisnis Online Pakaian ,Aksesori	2 Tahun	Tanjung Sari Barat III RT 03 RW06 Ngaliyan Semarang. Bertempat Di Kos
5	Bagus Amin S. (Narasumber 5)	Ekonomi Islam Semester 11	Pria	23 Tahun	Bisnis pulsa, isi, paket data dan top up uang digital.	5 Tahun	Jalan Raya Klampisan RT05 rw07 No. 297 Ngaliyan Semarang.

6	Salman Alfarisi (Narasumber 6)	Ekonomi Islam Semester 11	Pria	23 Tahun	Bisnis jajanan ringan “Jajan Now”	1,5 Tahun	Jalan Bulustalan IIIA 353B RT 02/02 Bulustalan Kota Semarang
7	Rohadatul Sholikhah (Narasumber 7)	Perbankan Syariah Semester 9	Wanita	22 Tahun	Bisnis Gerai minuman dan jajanan “Dingin n”	1 Tahun	Jalan Tanjung Sari Utara III Tambakaji kelurahan ngaliyan kota Semarang
8.	Syarif Marzuki (Narasumber 8)	Ekonomi Islam Semester 11	Pria	24 Tahun	Bisnis Toko Emas “Fajar”	35 Tahun	Pasar pagi kaliwungu Kendal
9	Mutiara Ainina (Narasumber 9)	Manajemen Bisnis Semester 5	Wanita	20 Tahun	Usaha Bisnis “Yummy Spicy Food	1,5 Tahun	Lokasi Gajah, Demak
10	Annisa Widya Safira (Narasumber 10)	Ekonomi Islam semester 11	Wanita	22 Tahun	Usaha kuliner “cuanki Kuah Mang Apin”	1 tahun	Jln proyek tajum rt 03 rw 02 Tiparkidul Ajibarang

3.3 Pelaku Usaha di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

Pelaku usaha adalah setiap orang-perorang atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama

melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi. Dalam penjelasannya menyatakan bahwa pelaku usaha yang termaksud dalam pengertian ini adalah perusahaan, koperasi, BUMN, korporasi, importer, pedagang, distributor, dan lain-lain. Berikut adalah penjelasan terperinci dari berbagai narasumber dalam menjalankan bisnisnya.

Narasumber 1, Chandra Muhammad Shihab adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sekaligus sebagai pengusaha di bidang jasa cukur rambut. Narasumber 1 menjalankan usahanya di berbagai tempat tidak mempunyai tempat seperti gerai potong rambut. Narasumber 1 mendapatkan pelanggan dari kerabat dekat, media sosial, whatsapp, instagram dengan media pamflet sebagai promosi untuk menarik konsumen. Narasumber 1 mendirikan usaha potong rambut karena dorongan dari diri *passion* memenuhi kebutuhan. Selain jasa cukur rambut narasumber pertama menjual berbagai produk seperti minyak rambut dan semir rambut untuk memberikan inovasi untuk usahanya.

Narasumber 1 memang tidak membuka gerai cukur rambut, hal itu menjadi susah mendapatkan pelanggan, hal tersebut menjadi kendala dalam menjalankan usaha. Meskipun demikian Narasumber 1 selalu mempromosikan secara rajin dan menawarkan jasa dari mahasiswa ke mahasiswa sehingga hal tersebut bisa di minimalisir. Selain solusi tersebut Narasumber 1 juga memberikan program promo apabila terdapat konsumen yang berbarengan saat menggunakan jasa nya, hal itu dapat membuat jalinan baik antara Narasumber 1 dengan konsumen. Dalam usaha di bidang jasa hubungan antara penjual jasa dan pembeli mutlak harus baik, bersikap ramah tamah sudah menjadi kebiasaan Narasumber 1 dengan pendekatan humoris. Dengan demikian pembeli tidak bosan dengan pelayanan yang diberikan oleh Narasumber 1.

Wirausaha merupakan pekerjaan sampingan tepat untuk mahasiswa. Selain simpel, wirausaha mendapatkan keuntungan finansial yang besar. Setiap satu bulan Narasumber pertama mendapatkan keuntungan sebesar 1.000.000 rupiah dengan rata rata mendapatkan jasa cukur perorang perbulannya yaitu 50 pelanggan. Selain keuntungan dari jasa cukur rambut Narasumber pertama juga mendapatkan keuntungan dari produk yang di jual sebesar 500.000 jadi total Narasumber pertama mendapatkan keuntungan sebesar 1.500.000. dengan pendapatan bersih tersebut Narasumber pertama juga menyisihkan pendapatannya untuk zakat dan shadaqah sebesar 2,5 % .

Berwirausaha pasti mempunyai visi dan misi untuk mengembangkan usaha nya menjadi lebih maju dan sukses. Seperti hal nya narasumber pertama memiliki visi selangkah lebih maju daripada jasa cukur rambut pada umumnya, dengan menambahkan inovasi baru

seperti mewarnai rambut, mentatto rambut dan menjual minyak rambut. Selain misi narasumber pertama juga memiliki misi yaitu dalam berusaha selalu amanah menjadi syarat utama. Untuk mewujudkan visi dan misi tersebut harus dengan kerja keras dan tekun selalu memberikan inovasi terhadap produk yang sudah lama. Selain itu mewujudkan visi dan misi dengan cara berdoa mendekatkan diri kepada Allah SWT. Akan tetapi narasumber pertama menyelesaikan urusan jasa cukur rambut terlebih dahulu lalu baru melaksanakan sholat.

Dalam menjalankan usaha harus dilandasi oleh keyakinan diri agar usaha tersebut dapat berkembang. Keyakinan akan mendapatkan keuntungan setiap hari atau setiap bulannya, seperti halnya narasumber pertama selalu yakin akan mendapatkan keuntungan setiap memberikan jasa potong rambut. Dengan memberikan inovasi dalam jasa potong rambutnya narasumber pertama berharap mendapatkan pelanggan tetap dan mendapatkan keuntungan. Narasumber pertama selalu mempromosikan jasa nya di media sosial seperti whatsapp dan instagram untuk memberikan solusi setiap kendala usahanya yaitu tidak mendapatkan pelanggan.

Wirausaha dapat berjalan lancar apabila menciptakan produk atau jasa diminati oleh sebagian besar masyarakat. Seperti halnya narasumber pertama selalu rajin mempromosikan jasa nya dan membuat konten agar produk atau jasa dari narasumber pertama banyak diminati oleh masyarakat. Selain mempromosikan produknya narasumber pertama juga memberikan inovasi untuk jasa cukur rambutnya seperti mewarnai rambut dan mentatto rambut, sehingga narasumber 1 selalu yakin usahanya mendapatkan keuntungan.

Rajin dan tekun dalam menjalankan wirausaha menjadi syarat agar usaha dapat berkembang dan mampu bersaing dengan usaha lainnya. Tetapi narasumber pertama terkadang malas dalam menjalankan usahanya sehingga dalam berwirausaha tidak konsisten mendapatkan profit atau keuntungan. Dalam usahanya narasumber 1 menentukan libur pada hari minggu.

Dalam berwirausaha harus bertanggung jawab terhadap produk atau jasa yang dijual meliputi kualitas , kuantitas dan variasi. Narasumber pertama yakin akan usaha dalam bidang potong rambut adalah kebutuhan dan selalu diminati oleh masyarakat pada umumnya tergantung dengan kualitas jasa tersebut. Oleh karena itu narasumber 1 meningkatkan kualitas jasanya, memberikan pelayanan maksimal agar usahanya selalu diminati masyarakat dan selalu menerima kritik dan saran dari pelanggan.

Narasumber 2, M. Aldi Nazar A mahasiswa Fakultas Ekonomi dan bisnis merupakan salah satu pemilik warung kebab yang diberi nama “Kebab Syar’i” yang latarbelakangi narasumber kedua memilih bisnis kuliner kebab adalah pengalamannya dahulu ketika berkerja sebagai karyawan warung kebab dan ingin mendirikan warung kebab secara mandiri. Dalam menjalankan bisnis kulinernya narasumber kedua dibantu oleh beberapa temannya. Narasumber kedua selalu menganggap temannya sebagai mitra bisnisnya tidak ada senggang antara karyawan dan pemilik, selalu saling membantu dalam usahanya. Narasumber kedua selalu berkomunikasi dengan mitra bisnis dan pembelinya dengan bahasa sopan santun, ramah tamah dan selalu memberikan pelayanan maksimal terhadap pembeli.

Berwirausaha dengan menjaga hubungan baik dengan konsumen mutlak harus dilakukan, karena dalam berwirausaha konsumen memiliki pengaruh yang besar dalam perkembangan suatu bisnis. Narasumber kedua selalu jujur terhadap kualitas dan kuantitas makanan yang dibuat dan memberikan informasi kepada konsumen kelebihan dan kekurangan produk makanan tersebut. Dalam hal ini narasumber kedua juga menetapkan harga dengan hanya 10 % persen keuntungan saja.

Dalam perkembangan bisnis diperlukan visi dan misi untuk menjadikan bisnis tersebut berkembang dan maju. Dalam hal tersebut narasumber kedua menjelaskan visi dalam berwirausaha yaitu selalu mendapatkan kepuasan pelanggan saat membeli produk makanan, adapun misi yang dijelaskan oleh narasumber kedua yaitu selalu menjaga cita rasa kebab, ingin membuka cabang lebih banyak lagi. Selain visi misi untuk mempertahankan bisnis tersebut berkembang yaitu dengan memberikan harga terbaik kepada pelanggan.

Menjaga bisnis tetap berkembang dan mampu bersaing bukan hal yang mudah. Untuk mewujudkan hal tersebut di perlukan keyakinan diri, kerja keras dan selalu berdoa kepada Allah SWT. Dalam hal ini narasumber kedua selalu menyempatkan bershawat dan bersedekah sebelum membuka usaha. Kerja keras tidak lengkap jika tidak dilengkapi dengan berdoa kepada Allah SWT. Narasumber kedua selalu mendahulukan sholat terlebih dahulu dan izin kepada pembeli.

Semua jenis bisnis pasti terdapat resiko, resiko yang dihadapi oleh narasumber kedua ialah saat terjadi lonjakan pembeli narasumber kedua merasa tidak sanggup dan berimbas konsumen akan menunggu produk makanan akan lama. Dalam hal ini narasumber kedua memberikan solusi terhadap resiko yaitu dengan menutup aplikasi pemesanan makanan

online.

Bisnis kebab syariah milik narasumber kedua ini cukup mempunyai keuntungan yang besar dengan rata rata pendapatan kotor sekitar 30.000.000 sampai 40.000.0000 rupiah tiap bulannya dari kelima cabang kebab tersebut. Narasumber kedua setiap hari selalu mengaudit dan merekap keuangan dan selalu menyisihkan sebagian pendapatan untuk zakat dan shadaqah.

Faktor kemajuan suatu bisnis tidak terlepas dari keyakinan untuk mendapatkan keuntungan setiap harinya. Narasumber kedua yakin dengan bisnisnya yang mendapatkan keuntungan setiap hari dengan cara meningkatkan kualitas kebab, memberikan porsi daging isian yang banyak hal tersebut menurut narasumber kedua merupakan kelebihan dari produknya sehingga selalu di minati oleh masyarakat. Selain hal tersebut narasumber kedua menyatakan dalam berbisnis itu selalu yakin, konsisten dan sabar.

Dalam menjalankan bisnis ketekunan salah satu hal untuk mengembangkan menjadi bisnis yang sukses. Dalam hal ini narasumber selalu buka tiap hari, membuka gerai kebab tepat waktu dan selalu memberikan pelayanan yang maksimal terhadap pelanggan.

Berwirausaha pasti terdapat persaingan bisnis, dalam hal tersebut narasumber kedua menganggap bisnis yang sama dengan nya bukan masalah sebaliknya narasumber kedua mengajak untuk kerja sama dan melakukan frenchise. Selain persaingan bisnis, dalam menanggapi konsumen yang memberikan kritik terhadap produk makanan narasumber kedua menerima dan menjadikan kritik dan saran tersebut menjadi pembelajaran dan inovasi.

Narasumber 3, Siti Nur Kholifatul mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang mempunyai bisnis kuliner di bidang minuman yang di beri nama “Chaplin Thai Tea. Narasumber ketiga memulai usaha nya pada tahun 2018 dengan sistem frenchise. Dalam berbisnis narasumber ketiga memilih usaha tersebut karena pada saat itu bisnis di bidang pengelolaan teh menjadi berbagai varian hal yang jarang. Selain bisnis di bidang teh narasumber ketiga membuat inovasi yaitu roti bakar, yang di beri nama sama “Roti Bakar Chakrie. Dalam berbisnis bukan hanya usaha yang menjadi dasar agar usaha tersebut menjadi berkembang dan sukses dengan di barengi berdoa kepada Allah SWT , sholat tepat waktu menjadi kebiasaan narasumber ketiga. Tetapi narasumber ketiga memilih melayani pembeli terlebih dahulu lalu baru melaksanakan ibadah. Narasumber ketiga menyisihkan sebagian pendapatan untuk sedekah kepada orang yang membutuhkan.

Berwirausaha harus menjaga hubungan baik dengan pembeli menjadi hal yang

mutlak untuk menjadikan usaha tersebut menjadi berkembang. Narasumber ketiga menetapkan harga produk minumannya sesuai dengan standar harga pasar umumnya. Dalam hal ini narasumber ketiga bukan hanya menetapkan harga tetapi juga menjaga kualitas produk tersebut mulai dari kualitas bahan makanan, kebersihan dari gerai makanan, pelayanan yang ramah terhadap pembeli menjadi standar pelayanan narasumber ketiga.

Bisnis milik narasumber ketiga “Chaplin Thai Tea” memiliki pendapatan kotor yaitu Rp. 3.000.000 sampai Rp. 4.000.000 dengan dihitung pendapatan bersih menjadi Rp.2.000.000 dalam pendapatan tersebut narasumber ketiga menyisihkan sebagian dari pendapatannya untuk zakat dan sedekah. Selain hal tersebut narasumber ketiga menentukan harga produk di perhitungkan sesuai dengan harga baku yang dibeli dan di jual dengan standar harga pasar.

Berwirausaha pasti terdapat persaingan bisnis dalam hal ini narasumber ketiga menyikapi dengan saling kerja sama, sharing dan bukan hal yang masalah. Dalam berwirausaha menjaga hubungan baik dengan konsumen merupakan hal yang sudah biasa oleh narasumber ketiga menganggap pembeli adalah raja.

Keyakinan dalam berbisnis merupakan yang harus ada agar bisnis tersebut berkembang dan sukses. Narasumber ketiga menjalankan bisnis dengan yakin selalu mendapatkan keuntungan setiap hari, tetapi narasumber ketiga juga tidak yakin selalu mendapatkan keuntungan pada saat kendala seperti halnya cuaca hujan pendapatan dari bisnis milik narasumber ketiga dengan perbedaan saat musim kemarau menjual kurang lebih 50 cup/gelas sedangkan berbanding terbalik saat musim hujan hanya menjual 20 cup/gelas. Dalam berbisnis narasumber ketiga selalu mencatat keuangan setiap harinya untuk merekap mengetahui pendapatan bersih saat berbisnis.

Kendala dari bisnis milik narasumber ketiga yaitu saat musim hujan pelanggan menjadi berkurang dan alhasil pendapatan otomatis akan berkurang. Selain hal tersebut kendala harga bahan baku yang meningkat menjadikan narasumber ketiga bingung bagaimana menjadikan harga dari produk nya mendapatkan keuntungan. Alhasil untuk mengatasi hal tersebut narasumber ketiga mengurangi takaran gula untuk menghemat pengeluaran untuk produk dan masih mendapatkan keuntungan.

Untuk bertahan di dunia bisnis tujuan visi dan misi sangat di perlukan agar bisnis tersebut dapat terus berkembang dan sukses. Narasumber ketiga mengungkapkan bisnisnya mempunyai visi yaitu selalu memberikan pelayanan maksimal kepada pembeli dan meningkatkan keualitas produk yang dijual. Adapun misi dari narasumber ketiga yaitu

mengembangkan usaha dan menambah aset dari usahanya.

Narasumber ketiga menyisihkan sebagian dari pendapat untuk sedekah tidak rutin dalam berzakat setiap bulannya. Dalam pendapatan bersih yang diterima oleh narasumber ketiga yaitu sebesar 2.000.000 rupiah menyisihkan sebesar 2 % persen sebesar 20.000 rupiah untuk bersedekah. Dalam hal ini narasumber ketiga mengungkapkan fungsi untuk bersedekah agar meringankan orang yang tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Setiap berwirausaha yang dilakukan terdapat kritik dan saran dari pelanggan, dalam hal ini narasumber ketiga menerima saran dan kritik tersebut menjadikan evaluasi untuk meningkatkan kualitas produk sehingga dapat di minati oleh masyarakat. Dalam hal menyikapi mitra bisnis lain, narasumber ketiga mengajak kerja sama dan saling sharing dari berwirausaha yang dilakukan.

Narasumber 4, Ulya Nurul Fikriyyah merupakan mahasiswa jurusan manajemen 2018 semester 8 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Narasumber keempat selain aktifitas nya berkuliah juga mempunyai usaha bisnis pakaian online yang diberi nama “Ayudia.fsh”. Narasumber keempat menjalankan bisnisnya dengan sistem online, marketplace dan open order dan lain sebagainya. Karena dalam berbisnis melalui media online, narasumber keempat menjual produk dalam bentuk foto, deskripsi produk sehingga pembeli dapat mengetahui deskripsi produk yang akan dibeli. Narasumber mendapatkan produk yang akan di jual membeli nya dari toko offline maupun reseller online.

Berbisnis online merupakan kegiatan alternatif mahasiswa selain praktis, bisnis online juga dapat menghasilkan keuntungan yang lumayan besar jika sebanding dengan usaha yang di keluarkan. Setiap bulan narasumber keempat selalu mencatat transaksi penjualan dan pembelian. Narasumber keempat mendapat keuntungan sekitar 10 % dari satu produk penjualan bisnisnya di itung dari penjualan pakaian sejumlah 100 item dari perhitungan tersebut, narasumber mengantongi kurang lebih laba sebesar 1.000.000 perbulan.

Dalam menetapkan harga narasumber keempat tidak jauh dengan harga pasar, menurutnya agar usaha miliknya dapat bersaing dengan bisnis online lainnya. Akan tetapi menurut narasumber keempat tidak selalu dalam sebulan menjual produknya sejumlah 100 tekadang lebih atau kurang. Hal tersebut berkaitan dengan minat dan tanggal saat pembelian sangat berpengaruh misal tanggal awal bulan penjualan meningkat.

Dalam berbisnis selalu konsisten mendapatkan keuntungan dalam penjualan selain

berusaha harus di barengi dengan berdoa merupakan hal yang penting. Berdoa serta mendekatkan diri kepada Allah jauh lebih penting diantara segalanya. Narasumber keempat mulai awal membuka usahanya melakukan ibadah sholat terlebih dahulu dan menyisihkan sebagian pendapatannya untuk sedekah. Akan tetapi narasumber keempat tidak rutin melakukan zakat penghasilan setiap bulannya, dikarenakan belum mengetahui ilmu dalam berzakat.

Kendala dan resiko berbisnis merupakan hal yang wajar dalam menjalankan bisnis dalam mengatasi kendala tersebut, narasumber keempat menjelaskan kendalanya yaitu dalam menjual produknya saat pembeli tidak mengambil dalam waktu yang lama dan pembeli tersebut susah untuk ditemui. Dalam hal tersebut narasumber mengatasi kendala dengan solusi terus memasarkan produknya secara konsisten. Berbisnis menjaga hubungan dengan pembeli merupakan hal yang wajib selain membuat pembeli menjadi senang akan meningkatkan pendapatan dari rekomendasi pembeli tersebut. Oleh karena itu, narasumber keempat selalu memberikan pelayanan ramah dan maksimal terhadap pembeli yang ingin membeli produknya.

Dalam berbisnis tidak semua produk yang dijual itu semua dapat diminati oleh masyarakat. Narasumber keempat menjelaskan apabila terdapat pembeli yang tidak minat dengan produknya, narasumber keempat juga menerapkan sistem refund atau mengembalikan jika produk nya terdapat ketidaksesuaian dengan gambar dan aslinya. Selain hal tersebut narasumber juga menanggapi kritik dengan ramah, sopan dan selalu menginovasi produknya menyesuaikan minat produk pasar yang diminati.

Setiap pelaku bisnis terdapat visi dan misi agar bisnis nya maju dan berkembang. Berbeda dengan narasumber keempat tidak mempunyai visi dan misi dalam menjalankan bisnisnya. Hal tersebut membuat bisnis narasumber keempat tidak jalan secara konsisten sehingga dalam waktu terakhir ini bisnisnya hanya menjual produk sedikit. Dalam hal tersebut narasumber keempat mengatakan sudah mulai bosan dengan bisnis online, selain hal tersebut narasumber juga ingin fokus dalam menyelesaikan studi kuliahnya.

Narasumber 5 Amin Bagus merupakan mahasiswa semester 10 asal jepara yang mempunyai bisnis pulsa, paket data, isi ulang dompet digital. Dalam berbisnis narasumber kelima dalam menjalankan usahanya berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggannya dengan cara berbicara yang sopan dan lembut. Ketika konsumen ingin melakukan transaksi tidak harus datang ke narasumber kelima, tetapi bisa melalui SMS atau telepon. Karena rasa tanggung jawab, narasumber kelima selalu mengakui dan

menerima bila konsumennya berhutang.

Narasumber kelima selalu berusaha memenuhi apa yang diminta pelanggan. Saat saldo habis, narasumber kelima memberi tahu pelanggan dan menanyakan apakah dia mau menunggu atau tidak. Selain itu jika terjadi masalah pada jaringan. Narasumber kelima menerima keluhan dari pelanggan jika tidak puas dengan pelayanan yang diberikan. Bagi pelanggan yang sering membeli di narasumber akan diberi potongan harga.

Dalam bisnis memiliki visi dan misi adalah suatu tujuan agar bisnis tersebut menjadi berkembang dan sukses. Narasumber kelima memiliki harapan suatu saat nanti memiliki gerai konter sendiri dan bukan hanya menjual isi ulang pulsa tetapi juga ingin menawarkan aksesoris handphone. Selain bekerja secara tekun, berdoa kepada Allah SWT menjadi hal yang penting agar tujuan usaha tersebut menjadi kenyataan. Oleh karena itu narasumber kelima sebelum membuka usahanya selalu menyisihkan waktunya untuk sholat dan bersedekah.

Narasumber kelima selalu mencatat transaksi setiap bulannya dengan menulis nama pelanggan, nomer pelanggan, dan jumlah pulsa yang dibeli, mencatatnya setiap hari dan merangkumnya setiap bulan. Dalam usahanya narasumber kelima menetapkan harga sesuai pada umumnya dengan mengambil keuntungan 10 % setiap transaksi pulsa, semisal pelanggan membeli pulsa seharga Rp. 5.000 maka di hargai sebesar Rp. 7.000. keuntungan yang di peroleh dalam sehari oleh narasumber kelima tidak menentu kisaran 10 sampai 15 pelanggan dengan pendapatan bersih sebesar Rp. 20.000 sampai Rp. 50.000. atas pendapatan yang di peroleh narasumber kelima memang belum mengeluarkan zakat, tetapi narasumber kelima selalu memberikan sedekah kepada fakir miskin, pengemis dan memberikan sumbangan ke masjid.

Keyakinan akan bisnis menjadi berkembang dan maju menjadi hal yang penting. Narasumber kelima selalu yakin selalu mendapatkan pelanggan setiap harinya, akan tetapi dalam berbisnis selalu terdapat kendala dan resiko yang di hadapi. Dalam hal tersebut narasumber kelima mengatakan kendala dalam berjualan isi ulang pulsa adalah kemudahan berbagai marketplace dalam transaksi penjualan. Merespon hal tersebut narasumber kelima melakukan inovasi yaitu selalu mempromosikan jasa penjualan pulsanya lewat wa, Instagram dan media online lainnya.

Kendala yang dialami oleh narasumber kelima yaitu kekurangan modal, kredit macet dan menjalankan bisnis nya saat harga suplai naik, untuk mengatasi hal tersebut narasumber

memberikan kemudahan pada pembeli yaitu dengan sistem pembayaran cicilan atau paylater tetapi harga penjualan di naikan semula Rp. 2.000 menjadi Rp. 3000 setiap transaksinya. Selain hal tersebut narasumber kelima juga mencari supplier paling murah agar mendapatkan selisih keuntungan yang lebih.

Narasumber 6, Salman Alfarisi merupakan mahasiswa sekaligus pemilik usaha kuliner yang diberi nama “Jajan Now”. Di usahanya yang diberi nama “Jajan Now” terdapat berbagai produk seperti basreng, (Baso Goreng), Mie Oven dengan berbagai rasa, Mie lidi dan jajanan masa kini yang di minati oleh konsumen khususnya di kalangan mahasiswa. Dalam menjalankan bisnis kulinernya narasumber keenam hanya seorang diri dan memasarkan produk di media online seperti whatsapp, Instagram dan lainnya. Narasumber keenam selalu memberikan pelayanan maksimal terhadap konsumen yaitu dengan membalas cepat konsumen yang ingin membeli atau disebut dengan *fast respon*, terlebih ketika narasumber keenam selalu mengedepankan keramahan, murah senyum, dan menjaga silaturahmi terhadap pembeli. Dalam berbisnis berkomunikasi baik dengan mitra bisnis, narasumber keenam menjadikan persaingan sehat antara mitra bisnis, rezeki sudah ditakar dan tidak mungkin tertukar.

Menjaga hubungan baik dengan pembeli merupakan hal wajib sebagai wirausahawan selain meningkatkan daya beli, hal tersebut dapat menumbuhkan citra positif dan berdampak baik kepada usaha yang dijalankan. Dalam hal ini narasumber keenam selalu menjelaskan secara rinci terhadap kelebihan dan kekurangan produknya. Narasumber keenam selalu menjaga kualitas produk dari bahan baku awal hingga nanti dijualnya.

Memiliki visi dan misi menjadikan usaha yang dilakukan berkah, menciptakan lapangan kerja baru dan membangun ekonomi umat. Untuk mewujudkan visi dan misi tersebut tentu membutuhkan kerja keras, inovasi produk dan berdoa kepada Allah SWT. Narasumber keenam selalu menjalankan sholat 5 waktu. Apabila telah tiba waktu sholat, narasumber melaksanakan sholat terlebih dahulu lalu melayani pembeli. Menurut narasumber keenam terus konsisten memasarkan produk dan meningkatkan kualitas merupakan hal yang wajib. Inovasi produk untuk mengatasi keusangan produk yaitu dengan memodifikasi produk lama dengan yang baru, bukan hanya memodifikasinya tetapi juga menambah varian produk baru sehingga dapat berkembang dan terus diminati masyarakat.

Segala jenis bisnis terdapat resiko yang harus dihadapi, contoh yang dialami oleh narasumber keenam adalah harga pokok bahan baku yang semakin tinggi sehingga mau

tidak mau harus menaikkan harga penjualan berimbang menurunnya pendapatan secara signifikan. Narasumber keenam cara untuk mengatasi resiko tersebut adalah dengan cara mengurangi takaran yang akan dijual yang semula per produk dijual 250 gr dengan harga semisal Rp. 15.000 apabila harga pokok bahan baku meningkat maka dikurangi takaran menjadi 225 gr dengan harga sama Rp. 15.000. Dalam hal ini narasumber juga menjelaskan rincian dari berat gram pada produk sehingga terdapat kejujuran antara pelaku bisnis dengan pembeli.

Bisnis “Jajan Now” milik narasumber keenam setiap bulannya bisa mendapatkan pendapatan kotor sebesar Rp.1.000.000 sampai Rp.1.500.000 setiap bulannya. Bentuk pencatatan yang dilakukan oleh narasumber keenam yaitu dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan, menjumlahkan seluruh bahan produksi lalu menghitung selisih antara pendapat dan biaya produksi yang di catat setiap bulannya. Narasumber mengambil keuntungan setiap produk yaitu sebesar 20%. Sebagai rasa syukur pendapatan yang diperoleh narasumber keenam disisihkan sebagian untuk bersedekah kepada fakir miskin dan orang yang tidak mampu, akan tetapi narasumber keenam belum melaksanakan zakat perbulannya.

Keyakinan dan ketekunan merupakan hal yang harus di lakukan oleh pelaku usaha agar menjadikan bisnis yang dijalankan dapat berkembang dan sukses. Dalam hal ini narasumber keenam selalu tekun menjalankan bisnisnya membuka setiap hari kecuali pada hari jum'at. Narasumber keenam mengatakan dalam berbisnis, yakin akan mendapatkan keuntungan setiap bulannya dan menganggap bahwa rezeki terdapat takaran, tidak akan pernah tertukar dan perilakunya terhadap pelaku bisnis yang sama menganggap persaingan sehat.

Narasumber 7, Rohadatul S. Mahasiswa semester delapan sekaligus wirausahawan yang mempunyai bisnis minuman yang diberi nama “Dinginn” terletak di Jln Prof Hamka no 34 Tambakaji Ngaliyan. Narasumber ketujuh mengungkapkan latar belakang mendirikan usahanya yaitu tempat strategis, merakyat dan banyak diminati oleh mahasiswa sekitar. Selain faktor tersebut narasumber ketujuh berwirausaha untuk menambahkan aset seperti mengembangkan usaha kos, membeli tanah dan membeli kendaraan. Narasumber ketujuh mengungkapkan dalam berwirausaha harus yakin dan selalu bertawakal kepada Allah SWT. Dalam hal ini narasumber ketujuh selalu menyisihkan sebagian pendapatan dari usahanya untuk zakat dan rutin sedekah. Selain hal tersebut narasumber keempat selalu

menyempatkan sholat terlebih dahulu kemudian baru membuka usaha.

Berbisnis bukan semata mencari keuntungan tetapi juga harus dibarengi oleh memohon kelancaran dan ridho kepada Allah SWT. Dalam hal ini narasumber ketujuh menjelaskan usaha nya dapat berkembang dengan sukses imbas dari keyakinan dan berikhtiar. Selain hal tersebut narasumber ketujuh juga memberikan pelayanan yang maksimal dan menetapkan harga yang terbaik untuk pelanggannya khususnya lebih banyak di kalangan mahasiswa.

Kejujuran merupakan hal yang penting dalam berbisnis dikarenakan dengan konsumen harus jujur mengenai kualitas kuantitas produk maupun cita rasa produk. Hal ini menjadi fokus khusus narasumber ketujuh dalam menetapkan harga sesuai dengan kesanggupan mahasiswa, mulai dari bahan pokok narasumber ketujuh mengungkapkan membeli bahan baku makanan di sekitar gerai minuman guna membantu perekonomian warga sekitar, menjaga silaturahmi.

Dalam berbisnis merekap dan mengaudit keuangan merupakan hal yang penting agar bisnis menjadi lancar dan teratur. Oleh karena itu narasumber ketujuh mengaudit pendapatannya diserahkan dengan yang lebih ahli yaitu bank. Selain mengelola keuangan dalam berbisnis, visi dan misi diperlukan guna dalam berbisnis bukan hanya semata mencari keuntungan untuk memenuhi kebutuhan tetapi tujuan dalam berbisnis menjadi fokus agar bisnis tersebut berkembang menjadi bisnis yang maju. Narasumber ketujuh mempunyai visi yaitu selalu menjaga silaturahmi dengan pelanggan, menjaga selalu kualitas minuman dan mempererat selalu hubungan dengan pelanggan. Selain visi narasumber keempat juga mempunyai misi yaitu mengembangkan usaha, memiliki cabang dan menambah aset.

Pendapatan dari berbisnis adalah tujuan bisnis dari pendapatan tersebut untuk mengembangkan bisnis menjadi berkembang dan maju. Narasumber keempat mendapatkan pendapatan dari bisnis gerai minuman sebesar Rp.500.000 sampai Rp.1.000.000 juta rupiah dengan pendapatan bersih. Narasumber ketujuh mengungkapkan mencatat transaksi pendapatannya setiap hari dan merekap mengauditnya selama sebulan.

Dalam bisnis resiko merupakan hal yang menjadi konsentrasi, resiko dalam berbisnis umumnya adalah sepi pelanggan. Narasumber ketujuh mengungkapkan resiko dari bisnis nya yaitu saat mahasiswa libur membuat sepi pelanggan, dalam menangani hal tersebut narasumber ketujuh mengurangi stok minuman yang akan dijual guna meminimalisir kerugian dari bisnisnya. Selain resiko tersebut dalam berbisnis yang baik yaitu menerima

kritikan dan saran dari pelanggan, narasumber ketujuh menerima kritik dan saran dan menanggapi dengan sebaik mungkin, melakukan evaluasi guna meningkatkan produk makanannya.

Inovasi dalam berbisnis merupakan hal yang membuat bisnis tersebut menjadi bertahan lama sehingga terus berkembang dan maju. Dalam hal ini narasumber ketujuh melakukan inovasi dalam bisnisnya yaitu membuat variasi jajan, menambahkan buah, dan memberikan variasi minuman yang sangat beragam.

Konsistensi dan ketekunan dalam berbisnis akan membuat bisnis tersebut menjadi berkembang. Narasumber ketujuh selalu tekun dalam mengerjakan bisnisnya dengan membuka gerai minuman pada jam 9 pagi sampai jam 11 malam padahal pada umumnya gerai minuman akan buka siang hari. Bisnis gerai minuman narasumber keempat selalu buka tiap hari menunjukkan ketekunan dalam menjalankan bisnisnya.

Keterbukaan bisnis terhadap pelanggan merupakan hal yang positif untuk menjadikan bisnis tersebut menjadi berkembang dan maju. Narasumber ketujuh selalu menerima dengan ramah dari kritik dan saran bahkan memberikan informasi nomor telepon di gerai minumannya agar terbuka menerima kritik dan saran dari pelanggan. Dari kritik dan saran tersebut narasumber keempat melakukan evaluasi dan belajar terhadap produk bisnisnya sehingga dapat memberikan langsung kualitas maksimal dalam produk yang di kritik.

Narasumber 8, mahasiswa semester 9 asal Kaliwungu yang bernama Syarif Marzuki merupakan wirausaha sekaligus menimba ilmu di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Bisnis yang dimiliki oleh narasumber kedelapan adalah jual beli emas yang bernama "Toko Emas Fajar" yang bertempat di pasar pagi Kaliwungu. Bisnis tersebut dijalankan oleh narasumber kedelapan turun temurun dari orang tua, oleh karenanya bisnis tersebut sudah berjalan selama 35 tahun. Dalam menjalankan bisnisnya narasumber kedelapan selalu berlaku jujur kepada pembeli. Narasumber kedelapan mengatakan secara langsung kepada pembeli mengenai berapa kandungan gram emas dan memberikan kepada pembeli surat sertifikat emas.

Dalam menjalankan bisnisnya, narasumber selalu menunaikan shalat dan bersedekah terlebih dahulu sebelum membuka usahanya. Narasumber kedelapan mengatakan dalam berbisnis karena niat kepada Allah SWT maka bisnis tersebut akan berkembang dan mendapatkan bukan hanya keuntungan tetapi juga keberkahan. Narasumber kedelapan tidak hanya bersedekah, setiap bulannya narasumber kedelapan menunaikan zakat sesuai

dengan syariat islam.

Narasumber kedelapan memiliki visi dan misi bisnis adalah dapat bermanfaat, selalu dapat keuntungan dan mendapatkan keuntungan setiap hari nya. Misi dari narasumber kedelapan adalah lebih mengembangkan tokonya menjadi toko yang menjual bukan hanya emas tetapi bahan logam laiinya. Untuk merealisasikan visi dan misi tersebut tentu harus diimbangi dengan berkerja keras. Menurut narasumber kedelapan berkerja dan beribadah dan tuntutan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Oleh karena itu narasumber kedelapan saat membuka usahanya selalu dengan bersedekah dan sholat terlebih dahulu.

Narasumber kedelapan memahami bahwa setiap bisnis memliki resiko. Resiko yang terdapat pada bisnisnya yaitu segala tindak kriminal seperti pencurian, perampokan dan penipuan. Untuk meminimalisir resiko tersebut narasumber kedelapan memberikan keamanan yang ketat dengan membangun pagar folding door dan menambahkan cctv pada toko emasnya. Hal tersebut dalam meminimalisir tingkat kejahatan yang beresiko menimbulkan kerugian pada bisnisnya.

Dalam satu bulan narasumber kedelapan bisa memperoleh pendapatan kotor kurang lebih sebesar 1.500.000 rupiah. Sedangkan pendapatan bersih yang diperoleh narasumber kedelapan kurang lebih sebesar 1.100.000 rupiah tetapi tidak tentu pendapatan bersih yang di peroleh tergantung dengan insesitas pembeli. Untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh narasumber kedelapan melakukan pencatatan secara khusus setiap 4 bulan sekali, dikarenakan narasumber kedelapan selalu belanja emas untuk dijual lagi membutuhkan modal yang besar. cara seperti itulah yang digunkan narasumber kedelapan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperolehnya. Dari keuntungan yang diperoleh narasumber mengeluarkan zakat 2,5 % dari keuntungan bersih semisal keuntungan bersih Rp.1.000.000 maka narasumber kedelapan mengeluarkan zakat setiap bulannya sebesar Rp.25.000. Munurut narasumber kedelapan zakat bukan hanya semata mencari keberkahan tetapi untuk memajukan perekonomian umat.

Keyakinan dan ketekunan dalam berbisnis merupakan tolak ukur dalam mengembangkan bisnis. Narasumber kedelapan selalu yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dari penjualan emasnya yang menetapkan penjualan emas sesuai dengan harga pasar dan narasumber kedelapan mengambil keuntungan sebesar 15 % dari berapa gram emas yang dijual. Dalam menjalankan bisnisnya narasumber kedelapan tekun membuka bisnisnya dan libur satu bulan sekali. Hal tersebut menandakan dalam berbisnis harus niat, fokus dan tekun dalam menjalankan bisnis.

Narasumber selalu bersikap ramah dan mengajak konsumen berinteraksi dengan tujuan agar konsumen senang berbelanja ditoko emasnya. Selain itu narasumber kedelapan selalu memenuhi barang sesuai dengan pesanan pembeli. Narasumber kedelapan mengatakan bahwa pembeli biasanya memesan emas yang berbentuk cincin. Barang yang diperjualbelikan di toko emas menggunakan takaran timbangan. Selain ramah terhadap pelanggan, narasumber kedelapan tidak masalah apabila terdapat mitra bisnisnya yang sama. Untuk membuat toko emas yang dijalankan dapat bersaing narasumber kedelapan mempunyai cara yaitu mempromosikan bukan hanya lewat toko nya saja tetapi memanfaatkan media sosial.

Narasumber 9, Mutiara Ainina adalah mahasiswa manajemen bisnis semester 5 sekaligus mempunyai bisnis kuliner pedas yang diberi nama “Yummy Spicy Food”. Dalam bisnisnya narasumber kesembilan memanfaatkan media online seperti Instagram, whatsapp, dan facebook yang diberi tag nama @yummyspicyfood_. Berbagai macam produk makanan yang dijual contohnya baso aci, cuanki kuah geprek, seblak dan aneka jajanan pedas.

Ketika terdapat pelanggan yang ingin membeli produknya, narasumber kesembilan menggunakan bahasa Indonesia yang sopan. Bertransaksi melalui media tulisan memang lebih sulit jika dibandingkan dengan transaksi melalui media lisan. Oleh karena itu narasumber kesembilan menggunakan kata-kata tambahan seperti “kak” ketika menjawab komentar dari pembelinya. Dengan demikian diharapkan pembeli tidak salah tafsir atas apa yang dimaksud. Narasumber kesembilan dalam berkomunikasi dengan pelanggan lebih sering melalui media online dan menanggapi konsumen dengan cepat sehingga pelanggan puas dengan pelayanan yang diberikan oleh narasumber kesembilan dan merekomendasikan produk ke kerabat pelanggan yang lain.

Dalam bisnis kejujuran merupakan hal yang dapat menanam kepercayaan pelanggan. Oleh karena itu narasumber kesembilan selalu memberi tahu produk yang akan dijual dari komposisi makanan dan tanggal kadaluarsa yang tertera di kemasan. Untuk meningkatkan rasa kepercayaan pelanggan narasumber kesembilan selalu memenuhi barang pesanan sesuai dengan yang dipesan pelanggan, misalnya saat pelanggan memesan dengan pesanan khusus maka dengan senang hati menyesuaikan.

Setiap bisnis pasti memiliki resiko termasuk bisnis makanan pedas milik narasumber kesembilan. Resiko yang dialami oleh narasumber kesembilan adalah kebanyakan pelanggan online dari jauh dan saat memesan makanan dibayar ditempat tidak terdapat

kabar mengakibatkan kerugian. Untuk mengatasi resiko tersebut narasumber kesembilan membatasi pembayaran dengan bayar tempat dan beralih di pembayaran melalui kirim bank dan uang digital. Walaupun narasumber kesembilan belum memiliki visi dan misi dalam bisnisnya, tetapi narasumber kesembilan selalu berusaha keras dalam memajukan usahanya. Menurut narasumber kesembilan berbisnis merupakan hal yang menyenangkan dan menghasilkan keuntungan.

Narasumber selalu mengaudit keuangan dalam seminggu sekali dengan menghitung jumlah modal dan jumlah permintaan dari pembeli. Narasumber kesembilan menjelaskan mematok harga sesuai pasaran dan mengambil keuntungan kurang lebih 15 % contohnya dari dihitung modal sebungkus makanan beku baso aci dan bumbu seharga Rp. 18.000 keuntungan yang diperoleh adalah Rp.3.000 dari 15 % total modal dihitung selisih penjualan. Narasumber kesembilan mengatakan sehari kurang lebih menjual 15 bungkus dengan keuntungan bersih Rp.60.000 sampai Rp.80.000. Untuk membersihkan pendapatannya narasumber kesembilan memang belum membayar zakat karena belum mencapai nisab, namun narasumber kesembilan selalu memberikan sebagian untuk bersedekah.

Narasumber kesembilan selalu yakin mendapatkan keuntungan setiap harinya dikarenakan produk yang dijual dengan harga terjangkau mendapatkan kualitas dari bahan baku, bumbu yang sesuai selera pelanggan dan bermacam varian menu yang di tawarkan oleh bisnisnya. Bagi seorang pebisnis muslim bekerja saja tidak cukup untuk mengembangkan bisnis yang dijalankan. Dalam hal tersebut inovasi produk makanannya narasumber kesembilan belajar dari pengalaman mitra bisnis lain dan terus mencoba hal yang baru. Disamping itu narasumber kesembilan selalu mengutamakan sholat terlebih dahulu di sela kesibukan bisnisnya.

Keyakinan narasumber kesembilan dalam berbisnis mendapatkan keuntungan, didukung oleh produk makanan yang dijual dengan berbagai varian rasa dan varian menu menjadikan produk tersebut selalu diminati masyarakat. Adapun narasumber kesembilan mempunyai visi yaitu selalu mendepankan kualitas makanan dan memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan dan memiliki misi adalah suatu saat nanti bukan hanya sistem penjualan online tetapi membuka toko sendiri.

Narasumber 10, Annisa Safira Widya merupakan mahasiswa ekonomi islam dan memiliki bisnis makanan yang diberi nama “Cuanki Kuah Mang Apin” yang terletak di Jln proyek tajum rt 03 rw 02 Tiparkidul Ajibarang Banyumas. Dalam sistem berbisnisnya

narasumber kesepuluh membuka gerai makanan dan berjualan juga dengan sistem online pre-order. Dalam memberikan pelayanan terhadap pelanggan narasumber kesepuluh selalu mengutamakan keramahan dan sopan santun. Untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan narasumber kesepuluh selalu berkata jujur terhadap produk makanannya yang dijual, misalnya ketika cuanki terasa asam maka tidak akan menjualnya. Disamping itu narasumber kesepuluh selalu tepat waktu dalam mengantarkan produk makanannya.

Setiap pelaku bisnis mempunyai tujuan dalam berbisnisnya. Seperti halnya narasumber kesepuluh mempunyai visi yaitu menjadikan contoh bagi para pemuda untuk berwirausaha, narasumber kesepuluh mengatakan asal ada niat dan ketekunan akan mendapatkan hasil yang sepadan dengan niat dan ketekunan yang diberikan. Adapun misi dari narasumber kesepuluh adalah membuka gerai cabang baru dan menambah varian menu. Untuk mewujudkan visi dan misi tersebut bukan hanya kerja keras akan ketekunan, berdo'a dan mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Bisnis yang dijalankan oleh narasumber kesepuluh sudah berjalan 1 tahun dengan sistem penjualan bisnis di rumah dan pre-order. Bisnis "Cuanki Mang Apin" milik narasumber kesepuluh menghasilkan pendapatan kotor berkisar antara Rp.1.500.000 sampai Rp.2.000.000 tiap bulannya. Narasumber kesepuluh mengambil keuntungan sebesar 15 % setiap produknya, contoh dalam menjual satu produk dengan harga Rp.18.000 mengambil keuntungan sebesar Rp.4.000. per hari nya narasumber kesepuluh menjual kurang lebih 24 produk makanan total mendapatkan penghasilan bersih sebulan sebesar Rp.1.000.000.

Pencatatan keuangan yang dilakukan oleh narasumber kesepuluh dilakukan satu minggu sekali dengan cara mencatat jumlah modal dikeluarkan dan mencatat jumlah pendapatan yang di peroleh. Dari pendapatan bersih yang diperoleh narasumber kesepuluh meyisihkan sebagian untuk sedekah kepada fakir miskin dan tidak mampu tetapi belum menunaikan zakat setiap bulannya.

Resiko dalam bisnis merupakan hal selalu ada, termasuk bisnis yang dijalankan oleh narasumber kesepuluh yaitu makanan tidak dapat bertahan lama dikarenakan makanan berkuah, hal ini mengakibatkan kerugian dalam berbisnis. Untuk mengatasi resiko tersebut narasumber kesepuluh mengurangi stok penjualan sehingga meminimalisir tingkat kerugian. Selain hal tersebut narasumber juga meminilisir nya dengan menyimpan bahan baku pembuatan produk makanan di kulkas.

Rajin dan tekun merupakan bekal awal untuk membuka bisnis, menjadikan bisnis selalu diminati masyarakat dan berkembang bukan hal yang mudah. Dalam hal ini narasumberkelima melakukan strategi dengan membuka warung makannya lebih awal pada pagi hari dan tutup pada malam hari. Hal tersebut lebih mendapatkan banyak pelanggan berimbas meningkatkan pendapatan pada bisnisnya selain membuka lebih pagi dan tutup malam. Narasumber kesepuluh juga setiap hari membuka warung makannya dan libur hanya pada saat hari penting semisal hari raya idul fitri, hari raya idul adha, hari natal. Keyakinan mendapatkan keuntungan setiap harinya merupakan hal yang terdapat pada narasumber kesepuluh. Dalam produknya terdapat beberapa kelebihan yaitu cita rasa yang enak, harga terjangkau, dan kebersihan adalah hal yang selalu diperhatikan oleh narasumber kesepuluh sehingga setiap harinya bisnis yang di jalankan oleh narasumber kesepuluh konsisten mendapatkan keuntungan.

BAB IV

ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM DAN EFIKASI DIRI PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN WALISONGO YANG BERWIRAUSAHA

4.1 Analisis Etika Bisnis Islam Pada Mahasiswa Dalam Berbisnis

Dalam menjalankan bisnis narasumber memiliki etika yang berbeda-beda. Etika bisnis yang dilakukan oleh narasumber dapat dikategorikan pada tabel berikut:

TABEL 4.1

NARASUMBER	ETIKA BISNIS ISLAM				
	Tauhid (<i>unity</i>)	Keseimbangan (<i>Equilibrium</i>)	Kebebasan (<i>Free Will</i>)	Amanah (<i>Responsibility</i>)	Kebenaran kebijakan kejujuran
Chandra Muhammad S. (Narasumber 1)	Mendahulukan sholat, belum menunaikan zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, belum ingin membangun bisnisnya	Melakukan pencatatan keuangan dan memiliki visi dan misi	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberikan pelayanan yang optimal
M. Aldi Nazar A. (Narasumber 2)	Mendahulukan sholat, belum menunaikan zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, ingin membangun bisnisnya, dan inovasi	Melakukan pencatatan keuangan dan memiliki visi dan misi	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberikan pelayanan yang optimal

Siti Nur Kholifatul (Narasumber 3)	Melayani pembeli terlebih dahulu kemudian sholat, belum menunaikan zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, ingin mengembangkan bisnisnya, dan inovasi	Melakukan pencatatan keuangan dan memiliki visi dan misi	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberikan pelayanan yang optimal
Ulya Nurul Fikriyyah (Narasumber 4)	Mendahulukan sholat, belum menunaikan zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, ingin mengembangkan bisnisnya, dan inovasi	Melakukan pencatatan keuangan dan memiliki visi dan misi	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberikan pelayanan yang optimal
Bagus Amin S. (Narasumber 5)	Mendahulukan sholat, belum menunaikan zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, belum ingin mengembangkan bisnisnya dan inovasi	Melakukan pencatatan keuangan dan memiliki visi dan misi dalam berbisnis	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberikan pelayanan yang optimal
Salman Alfarisi (Narasumber 6)	Mendahulukan sholat, sudah menunaikan	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, ingin mengem	Melakukan pencatatan keuangan	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberik

	kan zakat		bangkan bisnisnya, dan inovasi	n dan memiliki visi dan misi	an pelayanan yang optimal
Rohadatul Sholikhah (Narasumber 7)	Melayani pembeli terlebih dahulu kemudian sholat, belum menunai kan zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, belum ingin mengem bangkan bisnisnya	Melakuk an pencatata n keuanga n dan memiliki visi dan misi	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberik an pelayanan yang optimal
Syarif Marzuki (Narasumber 8)	Mendahul ukan sholat dan menunaik an zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, ingin mengem bangkan bisnisnya, dan inovasi	Melakuk an pencatata n keuanga n dan memiliki visi dan misi	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberik an pelayanan yang optimal
Mutiara Ainina (Narasumber 9)	Melayani pembeli terlebih dahulu kemudian sholat, belum menunai kan zakat	Menetapkan harga dan timbangan sesuai pasar	Selalu menepati janji, ingin mengem bangkan bisnisnya, dan inovasi	Belum melakuk an pencatata n keuanga n dan visi dan misi	Ramah terhadap pembeli, jujur dan memberik an pelayanan yang optimal
Annisa Widya Safira (Narasumber 10)	Melayani pembeli terlebih	Menetapkan harga dan	Selalu menepati	Melakuk an pencatata	Ramah terhadap pembeli,

	dahulu kemudian sholat, belum menunai kan zakat	timbangan sesuai pasar	janji, ingin mengem- bangkan bisnisnya, dan inovasi	n keuanga n dan memiliki visi dan misi	jujur dan memberik- an pelayanan yang optimal
--	--	---------------------------	--	---	--

TABEL 4.2

NARASUMBER	EFIKASI DIRI		
	Keyakinan & Tujuan (goal beliefs)	Kontrol terhadap keyakinan (<i>control belief</i>)	Kekuatan akan keyakinan (Generality)
Chandra Muhammad S. (Narasumber 1)	Tidak yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi misi	Tidak masalah terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Kerja keras, tidak melakukan inovasi membuka usaha setiap hari, libur apabila terdapat acara
M. Aldi Nazar A. (Narasumber 2)	Yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi dan misi	Tidak masalah dan mengajak kerja sama terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Berkerja keras, menambahkan inovasi, membuka gerai makanan setiap hari
Siti Nur Kholifatul (Narasumber 3)	Yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi dan misi	Tidak masalah dan mengajak kerja sama terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Kurang begitu berkerja keras, tidak melakukan inovasi, usaha pernah libur 2 bulan dikarenakan acara kuliah

Ulya Nurul Fikriyyah (Narasumber 4)	Yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi dan misi	Tidak masalah dan mengajak kerja sama terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Berkerja keras, melakukan inovasi, bisnis buka setiap hari namun apabila bosan akan libur
Bagus Amin S. (Narasumber 5)	Tidak yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi misi	Tidak masalah dan mengajak kerja sama terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Berkerja keras, tidak melakukan inovasi, bisnis buka setiap hari
Salman Alfarisi (Narasumber 6)	Yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi dan misi	Tidak masalah dan mengajak kerja sama terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Berkerja keras, melakukan inovasi, bisnis buka setiap hari kecuali hari jun'at
Rohadatul Sholikhah (Narasumber 7)	Yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi dan misi	Tidak masalah dan mengajak kerja sama terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Berkerja keras, tidak melakukan inovasi dan bisnis buka setiap hari kecuali hari libur
Syarif Marzuki (Narasumber 8)	Yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi dan misi	Tidak masalah mengajak kerja sama terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Berkerja keras, tidak melakukan inovasi dan bisnis buka setiap hari kecuali hari libur
Mutiara Ainina (Narasumber 9)	Tidak yakin setiap hari mendapatkan	Tidak masalah terhadap mitra bisnis dan	Berkerja keras, melakukan inovasi

	keuntungan dan memiliki visi misi	menerima kritik dari pelanggan	dan bisnis buka setiap hari
Annisa Widya Safira (Narasumber 10)	Yakin setiap hari mendapatkan keuntungan dan memiliki visi dan misi	Tidak masalah terhadap mitra bisnis dan menerima kritik dari pelanggan	Berkerja keras, melakukan inovasi dan bisnis buka setiap hari

Berdasarkan tabel diatas adalah analisis mengenai penerapan etika bisnis islam dan efikasi diri pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang berwirausaha

1. Tauhid (*unity*)

Perilaku tauhid yang dijelaskan oleh narasumber yaitu perpaduan antara sikap spiritual dengan berwirausaha. Perilaku tauhid yang dijalankan oleh beberapa narasumber yaitu sholat wajib, sedekah dan membayar zakat. Bagi narasumber sholat merupakan hal yang lebih penting dari segalanya dan kewajiban bagi umat muslim jika tidak dijalankan akan mendapatkan dosa. Ketika menjalankan bisnis narasumber tenang apabila sudah melaksanakan sholat.

Seperti halnya, narasumber 2, narasumber 4, narasumber 6, narasumber 8, narasumber 9 dan narasumber 10 mengatakan bahwa masing-masing selalu mementingkan sholat terlebih dahulu, karena rezeki datang dari Allah SWT apabila tidak sholat berarti tidak mengharapkan rezeki dari Allah SWT.

Sementara narasumber 1, narasumber 3 dan narasumber 5 lebih mengutamakan melayani pelanggan terlebih dahulu. Meskipun demikian tetapi mereka masih tetap menjalankan ibadah sholat namun pelaksanaannya tidak tepat waktu. Oleh karena itu, semua bisnis yang halal tidak terlepas dari tujuan memperoleh ridha Allah SWT. Inilah falsafah hidup seorang pedagang muslim yang beriman dan bertakwa yang berdagang, membeli dan menjual atau berbisnis dengan hati yang selalu terpaku pada tujuan filosofis yang tinggi⁵¹. Pebisnis muslim harus yakin bahwa manusia harus berkerja keras, namun hasil akhirnya hanya Allah yang menentukan.

Meskipun hanya sedikit, pebisnis muslim harus mampu mencontoh perilaku islam Rasulullah yaitu mengawali bisnis dengan basmalah, dengan mengakhiri dengan hamdalah, bersedekah, mengerjakan sholat 5 waktu dengan tepat waktu, melaksanakan

⁵¹ Ariyadi, *Bisnis Dalam Islam. Jurnal Hadratul Madaniyah*, Volume 5 Issue 1, June 2018. h. 13–26

sholat sunnah, mengerjakan puasa sunnah dan selalu berdoa kepada Allah SWT. Dalam kegiatan ekonomi tauhid adalah alat bagi manusia untuk menjaga perilakunya dalam berbisnis.

Dengan adanya penyerahan diri kepada Tuhan maka pelaku bisnis akan selalu menjaga perbuatannya dari hal-hal yang dilarang oleh agama. Sebab perilaku yang menyimpang akan membawa kemudharatan bagi individu dan orang lain. Dari hal ini muncullah tiga asas pokok yang dipegang oleh individu muslim adalah Allah adalah pemilik dunia dan seluruh isinya dan hanya Allah yang dapat mengatur semuanya menurut apa yang Dia kehendaki. Dalam hal harta, manusia adalah pemegang amanah dari Allah atas harta yang sepenuhnya dimiliki oleh Allah.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh narasumber telah memiliki perilaku bisnis islam meskipun tidak sesempurna Rasulullah. Dengan perilaku bisnis islam yang dimiliki oleh narasumber maka narasumber akan merasakan ketenangan hati dan setiap tingkah lakunya akan terjaga dari hal-hal yang menyimpang dari ajaran Islam.

2. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Perilaku keseimbangan atau keadilan yang dijelaskan oleh narasumber dalam menjalankan bisnisnya sebagai berikut :

a) Menyempurnakan takaran atau timbangan

Berkaitan mengenai aspek seimbang dalam menetapkan harga, 10 narasumber mengatakan kejujuran dalam berbisnis mutlak harus ada. Namun dalam menetapkan harga dari ukuran dan takaran oleh setiap narasumber berbeda-beda harus dengan sesuai bisnis yang dijalankan. Misalnya untuk menjual emas harus dengan takaran gram, bisnis di bidang pulsa operator dengan selisih harga, bisnis jasa potong rambut disesuaikan dengan harga pada umumnya.

Bisnis dari narasumber 9 memiliki usaha dengan sistem *murabahah* yaitu bisnis marketplace. *Murabahah* adalah prinsip jual beli dengan menjelaskan spesifikasi dari barang yang dijual, menjelaskan harga dari barang tersebut dan menerangkan pada pelanggan berapa persen keuntungan pada proses jual kepada pembeli. Bisnis yang dijalankan oleh narasumber 4 sangat dianjurkan dalam islam. Hal tersebut dikarenakan barang tidak dilihat langsung oleh pelanggan saat akad jual beli namun pelanggan mampu menyerahkan barang yang disepakati oleh dua belah pihak. Di samping itu barang yang dipesan oleh pembeli sudah jelas mengenai spesifikasinya, baik itu dari segi ukuran, bentuk, warna maupun jumlah. Bisnis dengan model pesanan juga dapat menolong pembeli karena pembeli dapat

memperoleh barang sesuai dengan yang diinginkan. Dengan demikian antara penjual dan pembeli tidak ada yang merasa dirugikan.

Narasumber 9 mengatakan mengenai ukuran dijelaskan dalam menjualnya di hitung dari beberapa gram misalnya 100gr, 250gr, 500gr. Sedangkan untuk varian menu makanan ringan narasumber menghitung takaran dengan komposisi yang terdapat pada produk makanan tersebut. Selain beberapa ukuran dan harga tersebut narasumber 9 juga menerima permintaan ukuran dari konsumen.

Berdasarkan pemaparan dari narasumber dapat diketahui bahwa narasumber telah menyempurnakan takaran maupun ukuran untuk produknya. Hal ini sesuai dengan etika bisnis Islam yang mana pebisnis dilarang mengurangi timbangan ketika menakar dan meminta dilebihkan ketika menerima takaran. Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Muthaffifin (83): 1-3 yang berbunyi:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ^١ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ^٢ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ^٣
يُخْسِرُونَ^٤

Artinya:”kecelakaan besar bagi orang-orang yang curang. (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi. Dan apabila menakar untuk orang lain, mereka mengurangi.”

Awal dari sikap kebenaran dan kejujuran maka akan membangun persaudaraan dan kemitraan antara pihak yang bertransaksi, sehingga muncullah kondisi saling menguntungkan di antara penjual dan pembeli.

b) Seimbang dalam menetapkan harga

Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk, sehingga sangat menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk. Harga merupakan komponen penting atas suatu produk, karena akan berpengaruh terhadap keuntungan produsen. Harga juga menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli, sehingga perlu pertimbangan khusus untuk menentukan harga tersebut⁵².

Harga yang dipatok oleh seluruh narasumber selaku mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebanding dengan kualitas produk yang ditawarkan,

⁵² M. Amri Nasution, *Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Alat Kesehatan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt. Dyza Sejahtera Medan*, Jurnal Warta Edisi : 59 Januari 2019. h.106

penetapan harga sesuai dengan harga yang berlaku dipasaran dan dapat dijangkau oleh pelanggan.

Narasumber 1 memiliki bisnis jasa potong rambut. Untuk bisnis jasa tersebut memang sesuatu yang diperjualbelikan tidak nampak namun konsumen dapat merasakan manfaatnya sebelum dan sesudah di potong rambut akan menjadi rapi. Sehingga bisnis tersebut sesuai dengan prinsip islam.

Sebagaimana dijelaskan oleh narasumber 1 bahwa dalam menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran jasa potong rambut pada umumnya. Harga dipatok sekitar Rp. 15.000 untuk mahasiswa dan Rp.20.000 untuk umum selain hal tersebut, narasumber juga menawarkan produk lainnya semisal minyak rambut, pewarna rambut dengan varian harga sekitar Rp. 20.000 sampai Rp. 30.000.

Dari pemaparan narasumber 1 tersebut dapat diketahui bahwa dalam menetapkan harga narasumber 1 sudah sesuai dengan etika bisnis Islam. karena manfaat yang dirasakan oleh konsumen sebanding dengan harga yang dibayarkan. Hal tersebut diperkuat dengan pemaparan konsumen yang cukup puas dengan jasa potong rambut yang diberikan oleh narasumber 1. Sehingga bisnis dibidang jasa tersebut tidak mengandung ketidakjelasan. Jadi bisnis tersebut termasuk bisnis yang diperbolehkan oleh islam.

Dari penjelasan oleh narasumber 1 bahwa dalam menetapkan harga dalam jasa potong rambut disesuaikan dengan pasaran jasa potong rambut pada umumnya dan memberikan potongan harga apabila mahasiswa yang datang di tempat tinggalnya. Dalam pembayaran jasa yang dimiliki oleh narasumber 1 bisa memelalui media uang digital.

Seperti hal narasumber 10 dalam bisnis “cuanki mang apin” yang dimilikinya mengambil kuantangan sebesar Rp.3.000 atau 15 % dari total penjualan satu produk. Narasumber 10 juga memberikan harga promo setiap hari tertentu semisal hari jum’at per harga Rp.5.000 tetapi dalam harga tersebut pembeli harus datang langsung. Narasumber 10 menerima orderan partai atau banyak semisal permintaan sejumlah 100 porsi, semua biaya penjualan dijumlah kemudian biaya ditunjukkan pada pembeli narasumber 10 melakukan kesepakatan mengenai pengambilan keuntungan.

Sebagaimana Rasulullah yang selalu menghimbau agar dalam menetapkan harga.

3. Kebebasan (*Free Will*)

Aspek kebebasan yang dijelaskan oleh narasumber dalam menjalankan bisnisnya meliputi hal-hal berikut :

a) Bekerja Keras

Dalam hal bekerja semua narasumber tekun dan giat menjalankan bisnisnya. Narasumber mengatakan bekerja adalah ibadah sehingga harus dijalankan dengan ikhlas dan jujur dan bekerja adalah sarana untuk memenuhi kebutuhan, mendidik seorang untuk mandiri dan usaha untuk memberikan manfaat untuk orang lainnya contohnya membuka lowongan kerja untuk orang lain.

Narasumber 6 selaku mempunyai usaha yang dijalankan kurang lebih 1 tahun merupakan pebisnis yang berkerja keras yang dijalannya secara jujur dan ikhlas. Disamping itu narasumber 6 menjelaskan berwirausaha bertujuan untuk memajukan ekonomi umat.

Narasumber 2 merupakan salah satu narasumber yang mempunyai etos kerja tinggi dengan menjelaskan gerai makanannya selalu buka setiap hari dan hanya libur pada hari-hari tertentu semisal hari raya. Bekerja adalah memaksimalkan waktu dan waktu adalah uang narasumber 2 ingin membangun kepercayaan pelanggannya bahwa gerai makanannya selalu buka tepat waktu dan mempunyai waktu yang konsisten sehingga pelanggan yang membeli tidak akan pernah keliru. Selain hal tersebut narasumber 2 juga di dampingi selalu berdoa dan shadaqoh karena Allah SWT, mempromosikan ke berbagai platform media dan memberikan promo yang menarik untuk lebih memikat konsumen sehingga meningkatkan pendapatan narasumber 2.

Dari penjelasan narasumber diatas narasumber 2 dapat diketahui bahwa bekerja bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan dan memberi manfaat orang lain tetapi untuk beribadah menuntun pebisnis menuju kesuksesan dunia dan akhirat. Dengan bekerja keras maka perasaan kekurangan akan hilang. Dan akan lebih menghargai segala pencapaian yang merupakan karunia Allah SWT.

b) Menepati perjanjian

Berkaitan hal menepati perjanjian dapat diketahui bahwa kesepuluh narasumber selalu menepati janji ketika membuat perjanjian dengan pihak lain maupun dengan pelanggan dan mitra bisnisnya. Sebelum melakukan transaksi jual beli dengan pelanggan mengenai harga, spesifikasi dan waktu penyerahan produk tersebut. Dengan hal tersebut tidak ada kesalahpahaman dan pelanggan tidak dirugikan.

Pelaku usaha makanan ringan narasumber 6 selalu menepati janji terhadap konsumen dan mitra bisnisnya. Ketepatan janji dalam bentuk komposisi produk dan waktu penyerahan barang dengan tepat waktu. Selain hal tersebut narasumber 6 untuk berjaga-jaga agar barang waktu dikirim terdapat hambatan, narasumber 6 mengirim barang sebelum waktu yang disepakati oleh pelanggan.

Adapun bentuk ketidaktepatan janji yang dilakukan oleh narasumber yaitu terkait dengan ongkos kirim dalam bisnis online. Menurut pemaparan dari narasumber 4 bahwa sistem dalam bisnis online yaitu sebelum barang yang dibeli oleh konsumen dikirim, maka konsumen harus mentransfer uang (termasuk ongkos kirim) terlebih dahulu. Karena tarif kirim dari pos berubah-ubah, maka sering kali narasumber 4 membatalkan pengirimannya. Kemudian narasumber 4 memberikan penawaran kepada konsumen untuk menukar barang yang harganya lebih murah atau mentransfer uang lagi untuk tambahan ongkos kirim. Hal tersebut tentu tidak boleh dilakukan, karena jenis barang dan harga sudah disepakati ketika akad.

Menepati janji merupakan salah satu moral keimanan, oleh karena itu pelaku bisnis harus memiliki komitmen yang kuat dalam hal menepati perjanjian baik kepada pembeli atau mitra bisnis. Hal tersebut dikarenakan Allah memerintahkan kepada umat muslim.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS An-Nahl ayat 91

وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْقُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ اللَّهَ
عَلَيْكُمْ كَفِيلًا إِنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا تَفْعَلُونَ

Artinya : “Dan tepatilah janji dengan Allah apabila kamu berjanji dan janganlah kamu melanggar sumpah, setelah diikrarkan, sedang kamu telah menjadikan Allah sebagai saksimu (terhadap sumpah itu). Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang kamu perbuat”.

c) Inovasi produk

Dalam hal inovasi beberapa narasumber untuk memberikan inovasi terhadap produk yang dijual dengan menambahkan variasi di produknya sehingga konsumen tidak bosan dan produk selalu diminati oleh masyarakat. Berbagai narasumber lainnya mengatakan jika produknya sudah tidak diminati oleh masyarakat akan

menjualnya lagi dengan harga murah bertujuan untuk tidak membuang-buang produknya bahkan tidak mengambil keuntungan pada produk yang dijual. Inovasi yang dilakukan oleh beberapa narasumber terhadap produknya tersebut tidak tergolong produk yang dilarang oleh Islam.

Adapun narasumber yang lebih memilih menjual dengan harga murah bahkan sampai jual rugi adalah narasumber 6, narasumber 8 dan narasumber 10. Menurut mereka lebih baik menjual dengan harga rendah daripada barang tidak laku terjual, karena dengan demikian modal bisa kembali meskipun tidak sepenuhnya.

Sebagaimana yang dijelaskan oleh narasumber 6 selaku pebisnis jajanan ringan bahwa, “ ketika produk saya sudah tidak diminati oleh konsumen pasti saya akan melakukan inovasi. Selama ini inovasi yang saya yaitu menambah varian jenis produk. Yang dulu hanya menjual 3 varian produk sekarang sudah menjual 6 jenis produk. Hal tersebut dapat mempengaruhi tingkat penjualan dikarenakan konsumen tidak bosan dengan produk yang sering dijual apalagi produk yang saya jual itu meliputi makanan ringan. Selain inovasi tersebut yang saya lakukan adalah menjual produk saya dengan kemasan yang semenarik mungkin. ”

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa inovasi produk yang dilakukan oleh narasumber tidak bertentangan dengan syariat Islam. Hal itu dikarenakan produk hasil inovasi merupakan produk yang memiliki manfaat, dapat diserahterimakan dan tidak tergolong barang yang haram.

4. Amanah (Tanggung Jawab)

Aspek yang dijelaskan oleh narasumber dalam menjalankan bisnisnya meliputi :

a) Manajemen Keuangan

Berdasarkan penjelasan dari semua narasumber dapat diketahui semua narasumber melakukan pencatatan keuangan dengan berbagai metode semisal narasumber 1 mencatat keuangan bisnisnya dengan mencatat di buku rekap bisnisnya sedangkan narasumber 6 mencatat dengan menggunakan bantuan komputer dikarenakan menurutnya lebih praktis dan gampang. Narasumber pada penelitian ini mencatat keuangan bisnisnya dengan berbagai jangka waktu semisal narasumber 1, 3, 5 mencatat setiap hari, narasumber 6,7 mencatat keuangan bisnisnya setiap minggu dan narasumber 8,9 dan 10 mencatat keuangan bisnisnya dalam jangka waktu sebulan.

Menurut beberapa narasumber mencatat keuangan bisnis tidak selalu konsisten dikarenakan banyak barang dan biasanya keuntungan dari bisnis langsung untuk keperluan kuliah. Beberapa narasumber belum diwajibkan untuk zakat dikarenakan

belum mencapai nisabnya tetapi terdapat narasumber yang sudah melaksanakan zakat yaitu narasumber 8 sudah mencapai nisab maka diwajibkan untuk berzakat yang dijelaskan dalam hadist sebagai berikut

لَنْبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانَ يَأْخُذُ مِنْ كُلِّ عِشْرِينَ دِينَارًا فَصَاعِدًا نِصْفَ دِينَارٍ
وَمِنْ الْأَرْبَعِينَ دِينَارًا دِينَارًا

Artinya : “Bahwa Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam mengambil zakat dari 20 dinar atau lebih sebesar $\frac{1}{2}$ dinar. Sementara dari 40 dinar masing-masing diambil satu dinar-satu dinar”. (HR. Ibnu Majah 1863, Daruquthni 1919, dan dishahihkan al-Albani).

Demikian pula ketika Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam menjelaskan zakat, beliau menggunakan angka pecahan. Dari situ, para ulama mengkonversi menjadi persen. Dan jika kita konversi, $2,5\% = 1/40$ ⁵³.

Untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh narasumber 4 melakukan pencatatan secara khusus dengan cara merekap setiap hari total pendapatan bersih lalu digabungkan dan di hitung setiap bulan mendapatkan pendapatan bersih. Cara tersebut yang dilakukan oleh narasumber 4 untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh tetapi dari keuntungan yang diperoleh narasumber 4 memang belum mengeluarkan zakat karena belum mencapai nisab, namun narasumber 4 selalu menyisihkan pendapatan bersih untuk fakir miskin dan orang tidak mampu.

Narasumber 2 selaku yang mempunyai bisnis gerai kebab menjelaskan bahwa untuk manajemen keuangannya dengan cara menjumlah barang terjual X harga = pendapatan. Pendapatan tersebut belum pendapatan bersih dikarenakan narasumber 2 untuk mencari laba atau pendapatan bersih maka pendapatan dikurangi jumlah modal + barang yang telah dijual. Setiap bulan narasumber 2 memperoleh laba sebesar 1,5 juta rupiah. Dari laba tersebut narasumber 2 belum mencari nisab maka belum wajib untuk membayar zakat tetapi narasumber 2 selalu menyisihkan sebagian keuntungannya untuk bersedekah dan membantu fakir miskin di sekitar rumahnya. Narasumber 2 menjelaskan laba yang diperoleh sedikit demi sedikit ditabung untuk mencapai tujuan visi dan bisnisnya untuk membuka cabang baru dan mengembangkan bisnisnya maka

⁵³ Arif Mufraeni, *Akuntansi dan Manajemen Zakat*, Jakarta: Kencana, 2006, h. 60.

narasumber 2 juga mentarget setiap bulan menyisihkan sebagian laba nya sebesar kurang lebih 500 ribu rupiah untuk mengembangkan bisnisnya yaitu membuka cabang gerai kebab baru ditempat lain.

Untuk menjalankan bisnis harus terdapat pelaporan dan pencatatan keuangan baik berbasis pada standar yang berlaku, pencatatan akuntansi dan laporan keuangan merupakan tolok ukur untuk melihat kinerja usaha dan mengetahui kondisi usaha dari waktu ke waktu. Pencatatan tersebut berfungsi agar usaha yang dikelola memiliki daya saing dan dapat berkembang sukses⁵⁴.

5. Kebenaran (Kebijakan dan Kejujuran)

Aspek yang meliputi kebenaran, kebijakan dan kejujuran meliputi dalam hal berikut ini :

a) Tidak Melakukan Penipuan

Dalam hal berbisnis 10 narasumber sudah jujur dalam bisnisnya dengan tidak menyembunyikan terhadap barang yang dijual serta mengedepankan spesifikasi barang tersebut misalnya terdapat produk yang tidak layak untuk dijual atau barang yang sudah kadaluarsa maka tidak akan dijual kepada pembeli. Hal tersebut dapat memberikan kepercayaan terhadap pembeli sehingga bisnis yang dijalankan akan berkembang dan sukses.

Narasumber 4 merupakan pelaku bisnis online mengatakan bahwa “spesifikasi barang di deskripsi toko online nya sama persis dengan yang akan diterima oleh pembeli sewaktu barang akan sampai di pembeli. Misalnya barang yang dijual baju maka dari bahan, ukuran warna kualitas sama dengan yang akan diterima oleh pembeli nantinya, hal tersebut merupakan tolak ukur kepercayaan pembeli terhadap toko sehingga toko dapat berkembang dan sukses”.

Disamping hal tersebut pelanggan yang membeli di toko bisnis online dari narasumber 4 melalui ulasan di toko tersebut mendapatkan ulasan yang sebagian besar baik dan memberikan komentar yang sebagian besar puas dengan barang yang dijual oleh narasumber 4. Sebagaimana pemaparan narasumber 4 yang diperkuat dengan salah satu jawaban konsumen, jelas bahwa narasumber 4 benar-benar mengatakan yang sebenarnya mengenai barang yang dijualnya. Dengan mengatakan apa adanya mengenai kelebihan dan kekurangan produk dapat menumbuhkan rasa ikhlas pada diri

⁵⁴ Wa Ode Rayyani, Muhammad Nur Abdi, Endang Winarsi, Warda. “Peningkatan Daya Saing UMKM Melalui Optimalisasi Penyusunan Laporan Keuangan” *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, 3 (2) Maret 2020, h. 97 – 105

pelanggan apabila dikemudian hari ada cacat atau ketidaksempurnaan dari barang yang pedagang jual.

Sebagaimana pemaparan narasumber 4 yang diperkuat dengan salah satu jawaban konsumen, jelas bahwa narasumber 4 benar-benar mengatakan yang sebenarnya mengenai produk yang dijualnya. Dengan mengatakan apa adanya mengenai kelebihan dan kekurangan produk dapat menumbuhkan rasa ikhlas pada diri konsumen apabila dikemudian hari ada cacat atau ketidaksempurnaan dari barang yang pedagang jual.

Sebagaimana dijelaskan dalam salah satu hadits yang diriwayatkan oleh Dari ‘Abdullah bin Umar *radhiallahu ‘anhu* yang berbunyi:

التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ - وَفِي رِوَايَةٍ: مَعَ النَّبِيِّينَ وَ
الصَّدِيقِينَ وَ الشُّهَدَاءِ - يَوْمَ الْقِيَامَةِ « رواه ابن ماجه والحاكم والدارقطني وغيرهم

Artinya : “Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat nanti”.

Perilaku tersebut jelas tidak diperbolehkan dalam Islam karena Al-Qur’an dan Rasulullah selalu menekankan adanya kejujuran dalam berbisnis. Sikap jujur akan terlihat dalam kemampuan dalam menjalankan amanah-amanah yang diberikan. Orang yang jujur sudah pasti amanah dalam setiap kepercayaan yang diberikan kepadanya. Ketidakjujuran merupakan bentuk kecurangan yang paling jelek. Orang yang tidak jujur akan selalu berusaha melakukan penipuan pada orang lain, kapan pun dan di manapun kesempatan itu terbuka bagi dirinya⁵⁵.

b) Komunikasi dengan ramah dan pelayanan optimal

Sebagaimana yang disampaikan oleh seluruh narasumberpeneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam berkomunikasi dengan konsumen maupun mitra bisnis narasumber menggunakan bahasa sopan, halus, mengucapkan terima kasih, menggunakan bahasa jawa halus untuk konsumen yang usianya lebih tua serta mengedepankan sopan santun. Sementara untuk menunjukkan kesopanan dan keramahan mealalui media tulisan narasumber menggunakan kata-kata tambahan

⁵⁵ Muhammad Nizar, “Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Alqur’an” *Jurnal Ilmu al-Qur’an dan Tafsir Volume 2*, Nomor 2, November 2017. Universitas Yudharta Pasuruan

seperti mengucapkan salam sampai dengan menggunakan emotion smile. Narasumber 9 selaku pebisnis makanan olahan bandeng mengatakan, “saya menganggap rekan bisnis maupun konsumen adalah saudara dan keluarga, jadi setiap saya berbicara dengan konsumen saya selalu menggunakan bahasa yang santai tapi sopan agar tidak mengganggu perasaan konsumen. Biasanya konsumen kalau pesan itu lewat sms. Untuk menunjukkan kesopanan saya selalu mengucapkan salam, permisi, menyebutkan identitas diri dan tentunya mengucapkan terimakasih.”

Konsumen mengatakan bahwa narasumber 9 selalu menggunakan bahasa yang sopan ketika melayani. Menurut konsumen keseharian narasumber9 memang sudah sopan. Disamping itu narasumber 9 selalu menyapa konsumen meskipun konsumen tersebut tidak melakukan pembelian. Rasulullah SAW memberikan contoh kepada manusia khususnya para pelaku bisnis untuk menahan lidah. Rasulullah hanya berbicara ketika dibutuhkan, tidak suka mengumbar cerita, apalagi sampai menggunjingkan orang lain. Ada tiga hal yang ditinggalkan oleh Rasulullah yang harus diikuti oleh pelaku bisnis yaitu riya^o, banyak bicara dan membicarakan sesuatu yang tidak perlu. Selain menahan lisan Rasulullah juga memelihara lisan untuk tidak berbicara buruk, kasar dan menggunkan nada tinggi.

Komunikasi yang digunakan baik itu verbal maupun non verbal hal terpenting yang harus diingat oleh pelaku bisnis adalah komunikasi dengan menggunakan bahasa yang sopan dan tidak menyakiti hati mitra bisnis maupun konsumen. Disamping itu berbicara dengan bahasa yang mudah dipahami dan dapat diterima oleh akal juga harus menjadi perhatian bagi para pelaku bisnis.

4.2 Analisis Efikasi Diri Pada Mahasiswa Dalam Berbisnis

1. Keyakinan akan tujuan (goal beliefs)

Keyakinan akan tujuan pada narasumber yaitu merencanakan usahanya ke depan dan memiliki visi dan misi akan usaha yang dijalankan, delapan narasumber sudah merencanakan bagaimana usaha kedepannya nantinya dan memiliki visi dan misi contohnya narasumber 6,9 dan 10 yang memiliki visi yaitu ingin usaha yang dijalankan menjadi berkembang dan sukses. Contoh narasumber 6 menjelaskan dalam visi dari bisnisnya yaitu ingin memperluas usahanya dan memajukan perekonomian umat dengan menjalankan bisnis sesuai dengan syariat islam. Adapun visi dan misi narasumber 10 yaitu ingin menjadikan contoh para pemuda yang belum mempunyai pekerjaan untuk memulai usaha

dengan niat dan tujuan yang baik sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang dan sukses.

Beberapa penjelasan narasumber diatas dapat disimpulkan mempunyai visi dan misi pada usaha yang dijalankan tetapi juga terdapat narasumber yang tidak mempunyai visi dan misi contoh narasumber 4 dan narasumber 7 dalam bisnisnya hanya menjalankan bisnis untuk memperoleh keuntungan dan menyisahkan sebagian pendapatan dari bisnisnya untuk sedekah kepada orang yang tidak mampu. Hal tersebut dapat mempengaruhi perkembangan bisnis yang dijalankan karena dalam bisnis visi dan misi sangatlah penting dipahami bahwa dalam perspektif pendidikan Islam, visi sama halnya dalam bidang bisnis yang dipergunakan untuk landasan dan tujuan (goal) utama dalam menetapkan seluruh kebijakan, kegiatan dan disesuaikan dengan nilai– nilai Islam.

Perspektif islam dalam memahami visi dan misi, dapat dibaca serta dipahami dalam Q.S Al – Alaq pada Ayat 1 – 5, yang berbunyi :

الَّذِي ، اِقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ ، خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ ، اِقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ
عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ ، عَلَّمَ بِالْقَلَمِ

Artinya : “Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhamu Yang Menciptakan {1}, Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah {2}, Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Maha Mulia {3}, Yang mengajar (manusia) dengan pena {4}, Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya {5}.”

Berdasarkan penggalan ayat tersebut, dapat diketahui bahwa visi pendidikan islam adalah memberikan pembelajaran agar individu dapat memahami hakikatnya sebagai manusia dan membina akal dan jiwa manusia dengan ilmu pengetahuan dan akhlak atau etika. Oleh karena itu, visi dalam perspektif bisnis yaitu goal yang bersifat Komersil & Mendatangkan Laba Maksimal, berjangka panjang⁵⁶.

⁵⁶ Citra Ayu Anisa Rahmatullah, ‘Visi Dan Misi Menurut Fred R. David Dalam Perspektif Pendidikan Islam’ *jurnal staima la hikmah* Maret 2020, ISSN 2580-3387

2. Kontrol terhadap keyakinan (control beliefs)

Aspek kontrol terhadap keyakinan yang dijelaskan oleh narasumber dalam menjalankan bisnisnya sebagai berikut :

a) Pengembangan produk baru dan peluang pasar

Berkaitan mengenai aspek pengembangan produk baru atau inovasi pada bisnisnya beberapa narasumber melakukan inovasi produknya contohnya narasumber 6 melalui produknya yang menjual produk makanan ringan dengan melakukan inovasi memberikan warna kemasan yang kreatif dan bagus sehingga dapat menarik minat pelanggan. Selain narasumber 6 adapun narasumber lainnya contohnya narasumber 9 melakukan inovasi melalui bisnis makanan beku miliknya dengan memberikan tambahan saus sambal tambahan yang terkadang dalam bisnis makanan beku tidak terdapat pada bisnis menjual makanan beku. Narasumber 1 melakukan inovasi dengan tidak hanya membuka jasa potong rambut tetapi juga menjual berbagai produk seperti minyak rambut dan bedak rambut yang sekarang menjadi trend di remaja.

Produsen dalam mengembangkan produknya tidak hanya mendapatkan keuntungan maksimum saja namun juga harus menghasilkan produk yang bermanfaat bagi konsumen untuk mencapai kesejahteraan dunia dan akhirat⁵⁷. Produk yang berdasarkan tinjauan Islam adalah semua produk halal yang memenuhi kedalam syarat kehalalan sesuai dengan syariat Islam. Dimana dalam pengembangan produk dalam Islam memiliki batasanbatasan tidak hanya melihat dari permintaan pasar saja namun juga harus mengedepankan moralitas.

Beberapa narasumber tidak melakukan inovasi pada bisnisnya contohnya narasumber 4 dengan alasan tidak bisa fokus pada bisnisnya saja tetapi juga terdapat kegiatan perkuliahan sehingga bisnisnya hanya untuk sampingan. Hal tersebut dapat mempengaruhi perkembangan bisnis dikarenakan tidak terfokus dan tidak memiliki tujuan dalam bisnis yang dijalankan.

Seorang pembisnis harus memiliki kreatifitas dan inovasi dalam menjalankan bisnis usahanya. karena kedua hal tersebut telah menjadi ruh bagi suatu bisnis usaha. Seorang pembisnis harus memiliki kiat-kiat agar kreatifitas dan inovasinya dapat terus muncul dan berkembang. Tanpa ada gagasan yang kreatif dan inovatif, usaha yang

⁵⁷ Qardhawi, *Peran dan Nilai Moral dalam Pandangan Islam*. Jakarta: Robbani Press. 2001, h.10

dilakukan oleh seorang entrepreneur akan ketinggalan karena konsumen selalu berubah dan selalu menuntut hal yang baru⁵⁸.

Prespektif islam dalam memahami pengembangan produk pada QS. Ar-Ra'd, Ayat 11 yang berbunyi

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَّالٍ

Artinya : “Baginya (manusia) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

b) Membangun lingkungan yang inovatif

Dalam hal membangun lingkungan yang inovatif yaitu membangun lingkungan bisnis yang dapat memberikan inspirasi terhadap mahasiswa lainnya yang ingin melakukan kegiatan berwirausaha contohnya hal nya dengan narasumber 10 yang mempunyai bisnis kuliner yang bisnisnya ingin menciptakan peluang usaha dan memberikan contoh dan dampak terhadap mahasiswa lainnya yang tidak mempunyai harapan dan memberanikan diri menjalankan usaha adalah salah satu jalannya.

Selain narasumber 10 narasumber 6 juga mempunyai tujuan usaha yaitu ingin memajukan perekonomian umat sehingga berwirausaha tidak hanya bermanfaat untuk usahanya sendiri tetapi bermanfaat untuk orang lain. Narasumber 10 menjelaskan dalam berbisnis asalkan terdapat niat dan kemampuan bisnis tersebut akan berjalan dengan lancar dan berkembang dan disaat bisnis tersebut sudah berkembang menjadikan contoh kepada mahasiswa lainnya agar termotivasi untuk melakukan bisnis. Membangun lingkungan bisnis yang inovatif bukan hanya menciptakan di lingkungan mahasiwa saja tetapi dalam lingkungan sekitar contoh narasumber 6 membangun lingkungan sekitar menjadi perekonomian umat menjadi lebih berkembang dan maju.

⁵⁸R. Gatot Heru Pranjoto (2021). Kreativitas Dan Inovasi Dalam Islam Terhadap Keberlangsungan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Journal of Management Studies*, Vol 15, No 1, April 2021

Kegiatan inovasi untuk mengembangkan ide-ide baru akan meningkatkan inovasi layanan yang sebelumnya menjadi permasalahan pelanggan. Inovasi layanan sebagai “menciptakan nilai bagi pelanggan, karyawan, pemilik bisnis dan masyarakat melalui penawaran layanan baru, proses baru, dan model bisnis layanan” yang harus dipahami oleh perusahaan manufaktur. Inovasi lingkungan tidak hanya untuk meningkatkan posisi kompetitif perusahaan berdasarkan pengetahuan dan inisiatif baru dalam layanan yang ditawarkannya, tetapi dapat juga membantu perusahaan menjadi lebih terbuka memberikan informasi dan bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan.⁵⁹

Oleh karena itu, para pengusaha Muslim harus menyatukan ide dan gagasan yang tujuannya adalah mewujudkan dunia usaha nasional yang kuat, berdaya cipta dan berdaya saing tinggi, dalam rangka menciptakan masyarakat sejahtera secara materil yang didukung dengan nilai-nilai keimanan, dalam sebuah wadah yang profesional. Ada beberapa tujuan yang bisa diwujudkan oleh pengusaha Muslim dalam mengimplementasikan gagasan ini, yaitu: (1) membuka dan mengembangkan kemampuan, kegiatan dan kepentingan pengusaha Muslim Indonesia, serta memadukan secara seimbang keterkaitan antara potensi ekonomi nasional di bidang usaha negara, usaha koperasi dan usaha swasta, antar-sektor dan antar-skala, dalam rangka mewujudkan kehidupan ekonomi dan dunia usaha nasional yang sehat, jujur, adil, amanah, dan halal berdasarkan prinsip-prinsip syariah; (2) menciptakan dan mengembangkan iklim dunia usaha yang kondusif, bersih dan transparan yang memungkinkan kesetaraan dan keikutsertaan yang seluas-luasnya bagi pengusaha Muslim Indonesia sehingga dapat berperan secara efektif dalam pembangunan nasional, pembangunan tata ekonomi dan percaturan perekonomian global; dan (3) menegakkan dunia usaha di atas pilar ekonomi syariah, yaitu keadilan, keseimbangan, dan kemaslahatan serta menjadikan dunia usaha berdiri di atas pondasi ekonomi syariah berdasarkan ukhawah, syariah, akhlak dan aqidah⁶⁰.

c) **Menginisiasi hubungan dengan pemodal**

Menginisiasi hubungan dengan pemodal atau berkerja sama dengan pemodal merupakan tolak ukur menjadi pebisnis yang berkembang dan maju karena dalam

⁵⁹Vivi, Ibnu Harris. Pengaruh Inovasi Lingkungan Dan Inovasi Layanan Pada Kinerja Bisnis Yang Berkelanjutan (Studi Pada Perusahaan Teknologi Di Batam). *Jurnal Manajemen* Vol. 15 No. 1, Mei 2020

⁶⁰Nursanjaya, “Revitalisasi Entrepreneurship Dalam Membangun Perekonomian Umat”. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* Vol. 3 No. 2 (2020).

berbisnis bukan hanya menjaga hubungan dengan pembeli tetapi juga dengan pemodal dan mitra bisnis lainnya. Narasumber 4 menjelaskan sikap terhadap mitra bisnis dan pemodal adalah mengajak untuk kerja sama dan berbagi pengalaman terhadap bisnis yang dijalankan. Narasumber 6 juga menjelaskan tidak masalah terhadap mitra bisnis dan beranggapan rezeki sudah terdapat takaran dan tidak akan pernah tertukar apabila yakin akan usaha yang dijalankan.

Beberapa narasumber menjelaskan menjaga hubungan baik terhadap mitra bisnis dan pelanggan merupakan hal sangat penting dalam melakukan contoh narasumber 1 sikapnya terhadap pelaku bisnis jasa tukang cukur lainnya selalu bertukar pengalaman dan berdiskusi bagaimana trend jasa potong rambut sekarang. Narasumber 1 juga menjelaskan dalam berbisnis harus menjaga hubungan baik kepada pemodal harus juga dengan supplier dikarenakan dalam berbisnis harus terdapat tmbal balik yang menyebabkan bisnis tersebut berkembang dengan baik dan sukses.

Pebisnis harus bisa menjaga kepercayaan relasi bisnis. Mengartikannya dengan sebuah bentuk keinginan untuk mengambil risiko dalam hubungan-hubungan sosialnya yang didasari oleh perasaan percaya dan yakin bahwa yang lain akan melakukan sesuatu seperti yang diharapkan dan akan senantiasa bertindak dalam suatu pola tindakan yang saling mendukung. Dalam suatu hadist, diriwayatkan Rasulullah saw. Bersabda: *Berbaik sangka termasuk ibadah yang baik*”.(HR Ahmad dan Ibnu Hibban)

Dari hadist di atas dijelaskan bahwa dalam menjaga kepercayaan relasi bisnis harus dilandasi oleh prasangka yang baik, maka seorang pembisnis akan berfikir bahwa relasi akan berprasangka baik pula, sehingga hal tersebut akan membangun diri untuk tetap menjaga kepercayaan relasi bisnis⁶¹.

d) Mengatasi Tantangan yang tidak terduga

Dalam berbisnis kendala dan resiko merupakan hal pasti terdapat pada bisnis beberapa narasumber menjelaskan kendala dan resiko bervariasi contoh narasumber 1 mempunyai kendala saat libur semester kuliah pelanggan sepi dikarenakan pasar dari narasumber 1 adalah mahasiswa dalam mengatasi kendala tersebut narasumber 1 melakukan penjualan seperti minyak rambut, bedak rambut ke pasar melalui platform medial sosial contoh facebook, whatsapp dan Instagram. Adapun

⁶¹ R. Gatot Heru Pranjoto. “Kreativitas Dan Inovasi Dalam Islam Terhadap Keberlangsungan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia”. *Journal of Management Studies*, Vol 15, No 1, April 2021.

narasumber 4 terdapat kendala yaitu dalam bisnis online, narasumber menjelaskan terdapat kendala yaitu saat melakukan transaksi pembayaran di tempat pembeli tidak ditemui dan tidak terdapat kabar hal tersebut narasumber 4 menjelaskan untuk mengatasinya narasumber 4 membatasi pembelian dengan sistem bayar ditempat atau menurut narasumber 4 tetap menjalankan sistem pembayaran di tempat hanya di lingkup mahasiswa saja. Narasumber 6 juga menjelaskan kendala yaitu saat harga bahan baku melonjak tinggi maka yang dilakukan oleh narasumber yaitu mengurangi komposisi sedikit dari barang yang dijual. Narasumber 10 juga memiliki kendala dalam bisnis makanannya yaitu saat sepi pelanggan cenderung tidak bisa menjual bahan makanannya lagi di keesokan harinya.

Beberapa narasumber diatas menjelaskan bagaimana cara untuk mengatasi beberapa kendala dan tantangan dalam berbisnis hampir semua narasumber memiliki kendala dan tantangan berbagai macam kendala dan tantangan dan bagaimana narasumber untuk mengatasinya.

Dalam prespektif Islam terdiri dua kaidah ada kaidah ibadah dan ada kaidah muamalah, dalam hal ibadah jangan kerjakan kecuali ada perintah. Sementara dalam hal muamalah kaidah dasarnya adalah halal dan diperbolehkan, kecuali jika ada dalil yang melarang. Pada ayat yang berkenaan dengan menempatkan investasi serta manajemen risiko dalam pertimbangan yang penting, ialah dalam surat QS Lukman ayat 34 :

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ
مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya : “Sesungguhnya hanya di sisi Allah ilmu tentang hari Kiamat; dan Dia yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan dikerjakannya besok. Dan tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana. dia akan mati. Sungguh, Allah Maha Mengetahui, Maha Mengenal”.

Dalam Al-Qur’an surat Lukman ayat 34 secara tegas Allah SWT menyatakan bahwa, tiada seorangpun di alam semesta ini yang dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya, sehingga dengan ajaran tersebut seluruh manusia diperintahkan untuk melakukan investasi sebagai

bekal dunia dan akhirat. Serta diwajibkan berusaha agar kejadian yang tidak diharapkan, tidak berdampak pada kehancuran fatal terhadapnya (memitigasi risiko)⁶².

3. Kekuatan akan keyakinan

Aspek kekuatan keyakinan yang dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut :

a) Kemampuan dan kemauan

Kemampuan dan kemauan dalam berbisnis merupakan hal yang ada pada beberapa narasumber contoh narasumber 1 menjelaskan menjalankan bisnis jasa potong rambutnya dengan niat dalam hati atau passionnya dalam berbisnis jasa potong rambut dan menjalankan bisnisnya dari semenjak sekolah menengah atas. Kemampuan yang dimiliki oleh narasumber 1 sangat baik bahkan banyak pelanggan selalu menggunakan jasa potong rambut dari narasumber 1. Narasumber 10 juga melakukan kegiatan bisnisnya dengan niat hati untuk berbisnis makanan cuanki dan serta bertujuan untuk memberikan contoh untuk anak muda bisnis disertai kemampuan dan niat maka bisnis tersebut akan berkembang. Seperti halnya narasumber 6 menjalankan bisnisnya dengan niat dan kemampuan dalam menjalankan bisnisnya saat bangku sekolah, narasumber 6 menjelaskan berbisnis selain untuk memenuhi kebutuhan dan ingin meningkatkan perekonomian umat. Narasumber 4 juga memiliki kemauan dan kemampuan untuk mengembangkan bisnisnya di bidang gerai kebab sehingga pelan pelan dapat membuka cabang demi cabang untuk mengembangkan bisnis makanannya. Tetapi terdapat beberapa narasumber yang setengah-setengah dalam berbisnis dan hanya untuk memenuhi kebutuhan saja.

Beberapa penjelasan narasumber diatas adalah kemampuan dan niat untuk berbisnis tetapi terdapat narasumber yang berbisnis hanya untuk sampingan saat berkuliah hal tersebut dapat berpengaruh dalam berkembangnya bisnis. Oleh karena itu dalam berbisnis harus dengan niat, kemauan dan fokus agar bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar.

Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan yang penuh semangat dan keberanian guna menciptakan usaha baru atau mengembang usaha yang telah ada secara optimal sehingga mampu memperoleh keuntungan yang lebih besar. Jadi entrepreneurship atau kewirausahaan dalam hal ini erat sekali kaitannya dengan kondisi kejiwaan atau kepribadian seseorang. Kewirausahaan muncul apabila seorang individu berani mengembangkan usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan

⁶² Sumanto, Agus Edy dkk. Solusi berasuransi lebih indah dengan syariah, PT. Karya kita, Bandung 2009

meliputi semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Oleh karena itu, wirausaha adalah orang yang memperoleh peluang dan menciptakan suatu organisasi untuk mengejar peluang itu. Fungsinya adalah memperkenalkan barang baru, melaksanakan metode produk baru, membuka pasar baru, membuka bahan/sumber-sumber baru dan pelaksanaan organisasi baru.⁶³

Membangun entrepreneurship tidak semudah membalikkan telapak tangan. Artinya perlu adanya input proses dan output, hal ini bisa dilakukan manakala dalam membangun entrepreneurship yang baik harus memiliki karakter-karakter yang telah dianalisis di atas. Dengan karakter-karakter tersebut seorang entrepreneur dapat menjalankan usahanya dengan rasa hati yang senang dan riang. Dalam Al-Qur'an selalu menyeru manusia untuk menggunakan waktu dengan cara menginvestasikan dalam hal yang menguntungkan melalui tindakan kerja yang baik dalam hal tersebut dijelaskan pada Qs. Al-'Ashr ayat 1-3.

b) Tekad dan Kerja Keras

Tekad dan kerja keras dalam berbisnis dilakukan oleh beberapa narasumber contohnya narasumber 4 dengan kerja kerasnya membuka gerai bisnisnya setiap hari dan hanya libur saat hari besar saja. Narasumber 4 menjelaskan ketekunan dan kerja keras merupakan hal yang sangat penting dalam berbisnis sehingga bisnis tersebut dapat berkembang. Narasumber 3 juga melakukan bisnisnya dengan penuh semangat kerja keras dengan membuka bisnisnya setiap hari sama seperti narasumber 4 libur hanya waktu hari besar saja. Adapun beberapa narasumber juga tidak kerja keras dan tekun yang dijelaskan beberapa narasumber diatas, contohnya narasumber membuka bisnisnya hanya saat libur kuliah saja hal tersebut dapat mempengaruhi kepercayaan konsumen kepada bisnisnya sehingga bisnis tersebut lambat untuk berkembang. Sedangkan narasumber 7 membuka bisnisnya saat tidak ada kegiatan kuliah saja di karenakan bisnis yang dijalankan berfokus hanya untuk penghasilan tambahan.

Beberapa narasumber sudah menjelaskan dengan kerja keras dan tekad untuk berbisnis dengan bagaimana dalam narasumber membuka bisnisnya dan kapan harinya untuk menutup bisnis yang dijalankan.

Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Al-Qur'an juga menyerukan pada semua orang yang

⁶³ Yunus Mustaqim. "Membangun Entrepreneurship Dalam Perspektif Ekonomi Syariah". Business Management Analysis Journal (BMAJ) Vol. 2 No. 2 Oktober 2019. Universitas Muhammadiyah Kudus

memiliki kemampuan fisik untuk bekerja dalam usaha mencari sarana hidup untuk dirinya sendiri, tak seorangpun dalam situasi normal, dibolehkan untuk meminta-minta atau menjadi beban kerabat dan negara sekalipun. Al-Qur'an sangat menghargai mereka yang berjuang untuk mencapai dan memperoleh karunia (segala macam sarana kehidupan) Allah (Mustaq, 2010). Dalam pandangan Al-Qur'an juga kerja dan amal adalah yang menentukan posisi dan status seseorang dalam kehidupan.

Sebagaimana hal tersebut diungkap dalam Al-Qur'an Surat Al An'aam ayat 132

:

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ مِمَّا عَمِلُوا وَمَا رَبُّكَ بِغَافِلٍ عَمَّا يَعْمَلُونَ

Artinya : “Dan masing-masing orang ada tingkatannya, (sesuai) dengan apa yang mereka kerjakan. Dan Tuhanmu tidak lengah terhadap apa yang mereka kerjakan”.

Bekerja adalah sebagian ibadah dan jihad jika bersikap konsisten terhadap peraturan Allah SWT, suci niatnya dan tidak melupakan Allah SWT. Menurut Islam pada hakekatnya setiap muslim diminta untuk bekerja meskipun hasilnya belum dapat dimanfaatkan olehnya dan orang lain.⁶⁴

4.3 Etika Bisnis Islam Dan Efikasi Diri Terhadap Perkembangan Bisnis Mahasiswa

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada mahasiswa penulis mendapat hasil bahwa penerapan etika bisnis Islam telah diterapkan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Untuk lebih jelasnya penulis akan menjabarkan sebagai berikut :

1. Penerapan Etika Tauhid

Hasil penelitian yang dilakukan di lapangan menunjukkan bahwa beberapa Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang telah menerapkan etika tauhid pada bisnis yang dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari adanya jam istirahat pada saat waktu shalat. Hal ini menunjukkan bahwa 8 narasumber tetap menomer satukan Allah diatas segalanya. Selain itu beberapa narasumber juga memberikan dari

⁶⁴ Yunus Mustaqim. “Membangun Entrepreneurship Dalam Perspektif Ekonomi Syariah”. Business Management Analysis Journal (BMAJ) Vol. 2 No. 2 Oktober 2019.

keuntungan bersihnya untuk kegiatan sosial dan diberikan kepada orang yang berhak mendapatkan.

Menurut hasil observasi penulis, dalam menjalankan bisnis selain hanya untuk mendapatkan manfaat keuntungan dunia dalam berbisnis harus dengan syariat islam dan nilai – nilai kerasulan dalam menjalankan bisnis agar bisnis tersebut berkembang.

2. Penerapan Etika Keseimbangan

Beberapa narasumber telah menerapkan etika keseimbangan pada bisnisnya, dimana maksud dari keseimbangan adalah tidak mementingkan diri sendiri tetapi juga mementingkan kepuasan orang lain. Dengan terciptanya keseimbangan antara penjual dan pembeli maka terjadilah sosialisasi yang baik. Yang mana tidak merugikan kedua belah pihak. Hal tersebut dapat dilihat dari kualitas produksi dan distribusi yang dilakukan oleh mahasiswa yang berbisnis. Baiknya kualitas produksi dan distribusi bertujuan untuk melayani kebutuhan konsumen serta memberikan produk yang terbaik bagi konsumen.

Singkatnya konsep keadilan ini adalah ketika perusahaan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen maka konsumen juga akan memberikan loyalitas, sehingga dari kedua nya baik bisnis mahasiswa maupun konsumen terjalin sosialisasi yang baik diantara keduanya. Seperti halnya narasumber 4, 6, 7 dan 8 selalu memberikan kualitas terhadap produk yang dijualnya. Tetapi terdapat narasumber yang tidak fokus dalam bisnisnya sehingga bisnis tersebut tidak begitu berkembang.

3. Penerapan Kehendak Bebas

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa beberapa mahasiswa telah menerapkan etika kehendak bebas pada bisnis yang dijalankan. Hal tersebut dapat dilihat dari narasumber 10 memiliki standar produk tersendiri dibanding dengan bisnis yang lainnya. Serta dilihat dari pemilihan kualitas barang yang akan diperjualkan pada Produk yang akan dipasarkan adalah produk yang sudah jelas kehalalannya dan sudah lulus uji Depkes, sehingga konsumen tidak perlu khawatir mengenai kualitas dan tingkat kehalalan produk-produk yang dijual oleh narasumber 10.

4. Penerapan Tanggung Jawab

Menurut Beekun tanggung jawab sendiri adalah sebuah keharusan bagi manusia untuk diperhitungkan semua tindakanya. Prinsip tanggung jawab berkaitan erat dengan prinsip tauhid, keseimbangan dan kehendak bebas. Semua kewajiban perlu dihargai kecuali jika secara moral salah. Seseorang tidak dapat menyalahkan seseorang atas tindakanya

sendiri tetapi ia harus memikul tanggungjawab tertinggi atas tindakanya sendiri. Penerapan etika tanggung jawab juga dilakukan narasumber dengan cara membuat sertifikasi perusahaan agar berbadan hukum. tetapi hanya beberapa narasumber yang sudah melakukan sertifikasi contohnya narasumber 4 & 6 yang bisnisnya sudah berkembang dan narasumber lainnya belum membuat sertifikasi perusahaan agar berbadan hukum. Bisnis yang telah tersertifikasi atau telah berbadan hukum menunjukkan bahwa bisnis tersebut benar-benar serius mendirikan perusahaan sebagai upaya tanggung jawab kepada konsumen.

5. Penerapan Etika Kebenaran

Pada bisnis yang baik diterapkan dengan tidak berbohong, tidak menutup-nutupi cacat dari produk, tidak memanipulasi produk yang dijual, tidak melakukan kecurangan dalam berbisnis, memberikan semua informasi mengenai detail barang yang dijual. Sebagai contoh, memberikan penjelasan syarat dan ketentuan dalam transaksi delivery order kepada pelanggan di awal mula akan dilakukannya transaksi. Di dalam konsep kebajikan (ihsan) mempunyai pengertian bahwa suatu tindakan yang memberikan manfaat lebih terhadap orang lain, tidak mengecewakan, dan menimbulkan mudharat bagi orang lain tersebut. Dari keempat etika yang telah diterapkan oleh berbagai narasumber di atas telah menunjukkan bahwa perusahaan telah benar-benar memberikan manfaat bagi berbagai aspek ekonomi, tidak mengecewakan, serta tidak menimbulkan mudharat bagi semua aspek terhadap lingkungan sekitar.

Dampak Penerapan Etika Bisnis Islam terhadap Kemajuan Bisnis pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Adapun dampak dari penerapan etika bisnis pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang terhadap kemajuan **bisnis** adalah sebagai berikut dilihat dari aspek kelayakan bisnis yaitu :

1. Aspek Pemasaran

Berbagai narasumber melakukan pemasaran dengan berbagai cara, contohnya narasumber yang mempunyai bisnis gerai dengan cara konsumen datang langsung dan bebas memilih barang atau produk yang diinginkan atau narasumber yang mempunyai bisnis online dengan cara delivery order, konsumen perlu memesan di marketplace dan memberikan daftar barang yang diinginkan. Untuk sistem delivery order tersebut pihak yang mempunyai bisnis menggunakan jasa pengiriman pihak ketiga, akad persetujuannya pun dijelaskan didepan untuk mengurangi kesalahpahaman pada saat pengantaran barang ke alamat.

a. Produk

Berbagai produk yang ditawarkan oleh mahasiswa adalah produk kebutuhan makanan, jasa dan berbagai inovasi, untuk lebih bersaing dalam bisnisnya mahasiswa membuat harganya yang terjangkau dan membantu mengangkat perekonomian. Tetapi dalam hal ini produk yang dijual oleh berbagai narasumber belum banyak memenuhi aspek-aspek produk berstandar global dari sisi pengemasan, pengawasan produksi, dan finishing produk.

b. Harga

Berbagai narasumber mematok harga sesuai dengan harga pasar umumnya dari rata-rata narasumber yang mengambil keuntungan dari produk yang di jual sebesar 10 % sampai 25 % Sedangkan sisa dari keuntungannya berbagai narasumber menjelaskan untuk sedekah dan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kebijakan dan keputusan penetapan harga tersebut tentunya untuk menarik minat bisnis atau transaksi yang cenderung sejalan dengan logika mencari keuntungan sebesar besarnya dengan pengeluaran yang seminimal mungkin.

c. Promosi

Berbagai narasumber melakukan promosi dengan menggunakan beberapa media. Diantaranya narasumber menggunakan media online untuk membantu mempromosikan bisnisnya dan juga memasang pamflet dan baliho di jalan. Berdasarkan observasi penulis, aktivitas promosi yang dilakukan oleh berbagai narasumber belum cukup agresif untuk menarik minat konsumen.

2. Aspek Teknik & Produksi

a. Lokasi Usaha

Berbagai macam lokasi usaha dari berbagai narasumber dari hasil penelitian penulis narasumber yang mempunyai gerai mendirikan lokasi usaha di dekat tempat tinggal mahasiswa. Sehingga penempatan lokasi usaha yang strategis memberikan kemudahan bagi konsumen untuk berbelanja. Namun tetap ada pesaing dari bisnis lain yang juga membuka usahanya di dekat lokasi bisnis tersebut. Sehingga dari segi keunggulan kompetitif untuk bersaing dengan supermarket yang lebih stabil secara global memerlukan strategi penempatan yang lebih baik.

b. Tenaga Kerja

Berbagai bisnis mahasiswa sebagian besar mendirikan usahanya sendiri dan belum mempunyai pegawai dan sebagian juga memiliki pegawai contoh narasumber 4 memiliki pegawai yang dalam sistem kerjanya hanya 2 shift saja sore sampe malam atau pagi sampe sore. Bisnis yang belum mempunyai pegawai dan pegawai yang terhitung masih cukup minimalis dengan visi pekerjaan yang tentunya belum memenuhi standar untuk mengembangkan bisnis.

3. Aspek Sosial

Dengan adanya penerapan etika bisnis Islam, narasumber mampu memberikan banyak sekali kontribusi untuk aspek sosial. Hal tersebut dapat dilihat dari berbagai narasumber telah rutin menyisihkan pendapatan yang nantinya disalurkan untuk zakat & shodaqah tetapi berbagai narasumber lainnya tidak melakukan hal tersebut. Dengan banyaknya mahasiswa yang berbisnis membawa pengaruh positif dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada mahasiswa penulis mendapat hasil bahwa penerapan efikasi diri telah diterapkan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Untuk lebih jelasnya penulis akan menjabarkan sebagai berikut.

Pengaruh efikasi diri keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Keberhasilan usaha merupakan cita-cita setiap pengusaha, namun demikian keberhasilan ini tidak dapat digeneralisir untuk semua orang, karena keberhasilan akan dipersepsikan atau dimaknai berbeda pada tiap individu.⁶⁵ Keberhasilan usaha memiliki beberapa aspek, yaitu:

1. Kemampuan mendapatkan laba

Berbagai narasumber sudah mendapatkan laba dari bisnis yang dijalankan jumlah laba yang di dapatkan dari narasumber kurang lebih perbulannya rata-rata 1 sampai 2 juta rupiah. Sedangkan narasumber yang belum berkemampuan untuk mendapatkan laba hanya mendapatkan laba sampai 500 ribu berbagai faktor dalam melatarbelakangi yaitu bisnis hanya untuk kegiatan selain berkuliah.

⁶⁵ Widianingrum Renaningtyas. Pengaruh Efikasi Diri dan Kemandirian Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Anggota Komunitas. Psikoborneo, Vol 5, No 4, 2017: 462-471

2. Produktivitas dan Efisiensi

Dari observasi yang dilakukan penulis hanya beberapa narasumber yang melakukan produktivitas dan efisiensi. Beberapa narasumber yang kurang melakukan produktivitas dan efisiensi bisnisnya tidak berkembang secara signifikan.

3. Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Dari hasil observasi yang dilakukan penulis beberapa narasumber sudah memiliki daya saing dan narasumber lainnya belum hal tersebut dapat mempengaruhi perkembangan bisnis yang dijalankan oleh narasumber.

4. Terbangunnya kepercayaan atau amanah dari masyarakat luas

Bila kompetensi dan etika dapat diwujudkan dalam operasinya, maka bisnis telah membangun pondasi untuk menimbulkan amanah dari konsumen. Dari hasil observasi dari semua narasumber rata-rata sudah membangun kepercayaan terhadap konsumen.

5. Kompetensi

Kompetensi dapat didefinisikan sebagai kecakapan dan kemampuan lebih dibandingkan pesaing di mata konsumen, atau kecakapan di atas rata-rata dalam menghasilkan barang dan jasa guna memuaskan konsumen dan stakeholder lainnya. Dalam penelitian dilakukan beberapa narasumber sudah jelas dari kompetensi dari menjalankan bisnis sehingga bisnis yang dijalankan dapat berkembang tetapi terdapat beberapa narasumber yang belum mengerti akan kompetensi sehingga bisnis yang dilakukan hanya berjalan ditempat.

Dampak Penerapan Efikasi diri terhadap Kemajuan Bisnis pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Adapun dampak dari penerapan etika bisnis pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang terhadap kemajuan bisnis dapat dijelaskan bahwa :

1. Terdapat pengaruh sekitar 6 narasumber yang menerapkan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha dan usahanya menjadi berkembang.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan aspek kesulitan tugas, kekuatan, luas bidang perilaku, kemandirian emosional, kemandirian perilaku, dan kemandirian nilai terhadap aspek kemampuan mendapat laba, produktivitas dan efisiensi, kompetensi dan etika bisnis, dan terbangunnya kepercayaan atau amanah dari masyarakat luas dalam perkembangan bisnis yang dijalankan narasumber.

3. Terdapat pengaruh yang signifikan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha dengan menerapkan aspek efikasi diri dan terdapat narasumber yang bisnisnya jalan di tempat yang tidak menerapkannya.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa Implementasi etika bisnis islam dan efikasi diri pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang menurut perspektif ekonomi islam dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1) Aspek Etika Bisnis Islam

Berdasarkan rumusan masalah dapat diketahui bahwa etika bisnis dan efikasi diri yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang pada umumnya telah sesuai dengan etika bisnis islam yang diajarkan dalam Islam yang meliputi seimbang dalam menetapkan harga, menyempurnakan takaran, berkomunikasi dengan ramah, memiliki visi misi yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, tidak melupakan ibadah, bekerja keras serta produk yang dijual tidak termasuk produk yang dilarang dalam Islam, Namun, sebagian masih ada yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam dan efikasi diri yaitu tidak jujur terhadap asal usul produk, tidak menepati janji, tidak ramah kepada konsumen yang tidak jadi membeli dan belum melakukan pencatatan keuangan (akuntabilitas), tidak yakin dengan bisnis yang dijalankan.

2) Aspek Efikasi diri

Berdasarkan pemaparan penjelasan penelitian diatas penerapan efikasi diri dalam berwirausaha yaitu keyakinan dalam diri untuk memperoleh laba, pengetahuan dalam berbisnis, paham akan resiko berbisnis, kreatifitas dalam berbisnis, tidak mengerti tentang resiko yang di hadapi, beberapa mahasiswa sudah menerapkannya sehingga bisnisnya dapat berkemabang sedangkan mahasiswa yang tidak menerapkan aspek efikasi diri dan tidak terdapat inovasi dalam bisnisnya sehingga bisnis yang dijalankan tidak berkembang.

5.2 Saran

1. Sebaiknya bisnis yang sedang dijalankan narasumber tidak hanya dilakukan ketika masa kuliah saja, namun tetap dijalankan setelah lulus kuliah, karena bisnis yang dijalankan narasumber memiliki peluang yang bagus dan bukan termasuk bisnis yang dilarang oleh Islam. Disamping itu, dengan memiliki bisnis sendiri narasumber akan mengurangi tingkat pengangguran intelektual di Indonesia.
2. Sebaiknya narasumber lebih terbuka mengenai kelemahan dan kelebihan produk, menepati kesepakatan yang telah dibuat serta selalu bersikap ramah kepada konsumen.
3. Produk yang dijual oleh narasumber sebaiknya selalu dilakukan inovasi agar produk yang dijual lebih variatif dan tidak membuat konsumen merasa bosan. Dengan melakukan inovasi, bisnis yang dijalankan oleh narasumber akan tahan terhadap persaingan.
4. Sebaiknya narasumber selalu mencatat transaksi keuangan atas bisnis yang dijalankan. Dengan adanya laporan keuangan narasumber dapat mengetahui perkembangan bisnisnya, sehingga narasumber akan lebih mudah menentukan kebijakan terkait strategi yang akan dijalankan.
5. Etika bisnis Islam yang telah narasumber terapkan dalam menjalankan bisnis sebaiknya selalu dipegang teguh dalam kondisi bisnis apapun. Hal tersebut dikarenakan bisnis yang didasari dengan etika Islam tidak hanya mendatangkan keuntungan berupa materi namun juga memperoleh barokah atas rizki yang telah didapat.
6. Karena keterbatasan penelitian maka harus ada penelitian lanjutan mengenai aspek psikologi yang melatarbelakangi keinginan untuk berbisnis antara laki-laki dan perempuan.

DAFTAR PUSTAKA

- A A Ngurah. Bagus. Aristayudha1 Kadek Riyan Putra Richadinata. *Self Efficacy Sebagai Mediasi Antara Self Leadership Dan Entrepreneur Performance Pada WirausahaMuda Denpasar*. E-Jurnal Manajemen, Vol. 9, No. 11.
- Abdul Jalil, “*Hukum Perjanjian Islam Kajian Teori Dan Implementasinya Di Indonesia*”, Jurnal Studi Keislaman 2022, Volume 6.
- Adzil Arsyi Sabana, *Analisis Implementasi Prinsip Bisnis Ala Rasullulah Oleh Groceries Stall Di Pasar Sentral Kota Kendari*, -Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam 2019, Volume 5.
- Ahmad Syahrizal, “*Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*”, Jurnal Aktualita, Vol 9. Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta : Cet ke I Pustaka Pelajar
Wojowasito dan Poerwadarminta
- Andika, M., & Madjid, *Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif dan Efikasi Diri terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi*, Universitas Syiah Kuala. 2012.
- Arif Mufraini, *Akuntansi dan Manajemen Zakat*, Jakarta: Kencana, 2006, h. 60.
- Ariyadi, “*Bisnis Dalam Islam*”. Jurnal Hadratul Madaniyah, Volume 5.
- Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Alfabeta, Bandung, 2009.
- Citra Ayu Anisa Rahmatullah, ‘*Visi Dan Misi Menurut Fred R. David Dalam Perspektif Pendidikan Islam*’ jurnal staima la hikmah Vol.6.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur’an Tajwid dan Terjemahnya*, mushab ar-rusydi Al-Qur’an Jakarta: Kementerian Urusan Agama Islam, 2008.
- Drnovsek, dkk. “*Entrepreneurial self-efficacy and business*”. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research.. 2010 Vol. 16.
- Destiya Wati, Suyud Arif, Abristadevi. *Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online Di Humaira Shop*, Jurnal kajian ekonomi, Vol. 5.
- Effendi, Syamsul. 2021. “*Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam*.” Jurnal Kajian Ekonomi Syariah. Vol. 1.
- Fitri Amalia, “*Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usahan Kecil*”, Al-Iqtishad:Journal of Islamic Economics 6, Vol 1.
- Formaida Tambunan, Renika Hasibuan. “*Pengaruh Percaya Diri Terhadap Berwirausaha*”. Jurnal Ekonomika Vol.2.
- Fuad Riyadi, “*Urgensi Manajemen Dalam Bisnis Islam*”, Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, Vol. 3.

- Herath, H.M.A., & Rosli, M. 2014. *Dimensions of Entrepreneurial Self-Efficacy and Firm Performance*. Global Journal and Business Research: A Administration and Management. Vol. 14.
- Haryono Jusup, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2005.
- I Made Rustika, “*Efikasi Diri: Tinjauan Teori Albert Bandura*,” Buletin Psikologi 20, no. 1-2.
- Indarti, N., & Rostiati, R. 2008. *Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang Dan Norwegia*. Jurnal Ekonomi & Bisnis Indonesia Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Gadjah Mada.
- Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, Cet. Ke-1, 2009.
- Iis Lisnawati, Titin Suprihatin, Nanik Eprianti, *Tinjauan Prinsip Etika Bisnis Islam dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999, Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*.
- M. Amri Nasution, *Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Alat Kesehatan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt. Dyza Sejahtera Medan*, Jurnal Warta Edisi. Vol. 8
- Muhammad Nizar, “*Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Alqur’an*” *Jurnal Ilmu al-Qur’an dan Tafsir*” Jurnal Ilmu Qur’an dan tafsir Volume 2.
- Mukhamad Zulianto, Sigit Santoso, Hery Sawiji, “*Pengaruh Efikasi Diri dan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa*. Jurnal bahasa Vol 5.
- Novalia, *Hubungan Self Efficacy Dengan Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Tingkat Akhir*. Psikoborneo. 2016.
- Nurudin, Zuhdan Ady Fataron, Laily Nur Asyifa. *Pengaruh Islamic Market Orientation dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM Muslim di Jawa Tengah*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 2022, Volume 8.
- Noornajihan, J, *Efikasi Kendiri: Perbandingan antara Islam dan Barat*, GJAT, Vol. 4, Issue 2, Fakultas Pengajian Quran dan Sunah, Universiti Sains Islam Malaysia.
- Nursanjaya, “*Revitalisasi Entrepreneurship Dalam Membangun Perekonomian Umat*”. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Vol. 3.
- Qardhawi, *Peran dan Nilai Moral dalam Pandangan Islam*. Jakarta: Robbani Press. 2001, h.10
- Qanitah An Nabila A’yun, Nafisah Maulidia Chusma, Cindy Nurul Aulia Putri, Fitri Nur Latifah. *Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online pada E-Commerce Populer Di Indonesia*, jurnal Perbankan Syariah Darussalam Vol.1.
- Rebina Bilqis Antoxida, Dian Ratna Sawitri, *Hubungan Antara Dukungan Sosial Orangtua Dengan Efikasi Diri Berwirausaha Pada Kelompok Mahasiswa Undip Young Entrepreneur*, Jurnal Empati, Volume 9.

- R. Gatot Heru Pranjoto (2021). Kreativitas Dan Inovasi Dalam Islam Terhadap Keberlangsungan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Journal of Management Studies*, Vol 15.
- Sri Nawatmi, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, Jurnal Fokus Ekonomi (FE), April 2010, Hal 50 – 58 Vol. 9.
- Sinta Nugroho, Shanti Nugroho, Sulistyowati. *Pengaruh Self Efficacy Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Stkip Pgri Jombang*. Jurnal Pendidikan Ekonomi, Volume 14 Nomor 2. 2020
- Sumanto, Agus Edy dkk. *Solusi berasuransi lebih indah dengan syariah*, PT. Karya kita, bandung 2009.
- Vivi, Ibnu Harris. *Pengaruh Inovasi Lingkungan Dan Inovasi Layanan Pada Kinerja Bisnis Yang Berkelanjutan (Studi Pada Perusahaan Teknologi Di Batam)*. Jurnal Manajemen Vol. 15.
- Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
Widianingrum Renaningtyas. *Pengaruh Efikasi Diri dan Kemandirian Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Anggota Komunitas*. Psikoborneo, Vol 5.
- Wa Ode Rayyani, Muhammad Nur Abdi, Endang Winarsi, Warda. *Peningkatan Daya Saing UMKM Melalui Optimalisasi Penyusunan Laporan Keuangan* Jurnal Dedikasi Masyarakat, Vol.3.
- Yunus Mustaqim. “*Membangun Entrepreneurship Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*”. *Business Management Analysis Journal (BMAJ)* Vol. 2 No. 2 Oktober 2019. Universitas Muhammadiyah Kudus
- Zulianto, Sigit, Hery, *Pengaruh Efikasi Diri Dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi*. Universitas Negeri Malang Tahun 2013.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara

DATA PERSONAL RESPONDEN

- Nama :
- Umur :
- Jenis Kelamin :
- Alamat :
- Lama Berwirausaha :
- Tempat Usaha :

ASPEK EKONOMI

1. Apa latar belakang saudara/i mendirikan usaha ?
2. Faktor apa saja saudara menjalankan usaha tersebut ?
3. Mengapa saudara/i memilih usaha tersebut ?
4. Wirausaha apa saja yang saudara miliki ?
5. Berapa keuntungan yang saudara/i peroleh selama sebulan?
6. Bisnis apa saja yang saudara/i miliki?

ASPEK ETIKA BISNIS ISLAM

1. TAUHID
 - a. Ketika anda baru memulai usaha apakah menjalankan sholat dan sedekah?
 - b. Ketika anda sedang melayani pembeli dan waktu tiba sholat, apakah anda menyempatkan waktu untuk sholat?
2. KEADILAN
 - a. Bagaimana anda menetapkan harga saat menjual produk? Berapa keuntungan yang di peroleh?
 - b. Bagaimana cara anda menetapkan takaran/timbangan ketika menjual produk anda?
3. AMANAH
 - a. Apakah anda mengaudit setiap transaksi saat menjalankan usaha?
 - b. Apakah anda memiliki tujuan atau visi misi mengenai bisnis anda?

c. Apakah anda membayar zakat dan shadaqah atas pendapatan yang diperoleh?

4. KEBENARAN & KEJUJURAN

a. Bagaimana pelayanan anda saat menghadapi pembeli?

b. Bagaimana sikap anda terhadap pembeli dan mitra bisnis anda?

c. Bagaimana sistem cara anda menjual produk?

5. KEBEBASAN

a. Apakah anda selalu memberikan pelayanan maksimal ?

b. Setiap usaha mempunyai resiko, bagaimana cara anda menghadapi resiko usaha tersebut?

c. Bagaimana sikap anda saat pembeli tidak puas dengan produk anda?

ASPEK EFIKASI DIRI

1. KEYAKINAN

a. Apakah anda selalu yakin terhadap usaha yang dijalankan mendapatkan profit dan jelaskan kelebihan produk usaha anda?

b. Setiap usaha selalu terdapat kendala, Bagaimana cara anda mencari solusi untuk kendala tersebut?

c. Apakah anda selalu membuat inovasi lain untuk produk yang anda buat?

2. KEKUATAN KEYAKINAN

a. Apakah anda yakin dengan produk tersebut mendapatkan keuntungan dan diminati masyarakat?

b. Bagaimana cara anda lakukan agar usaha dapat berkembang dan sukses?

3. RAJIN DAN TEKUN

a. Apakah anda selalu memulai usaha anda tepat waktu?

b. Apakah anda selalu memberikan kualitas maksimal terhadap produk?

c. Dalam seminggu berapa kali usaha anda libur?

4. BERTANGGUNG JAWAB

a. Bagaimana sikap anda ketika produk anda jika sudah tidak di minati masyarakat?

b. Bagaimana perilaku anda terhadap mitra bisnis?

c. Bagaimana sikap anda ketika terdapat konsumen yang melakukan kritik terhadap produk anda?

DAFTAR PERTANYAAN KONSUMEN

Lampiran 2 : Data Personal Konsumen

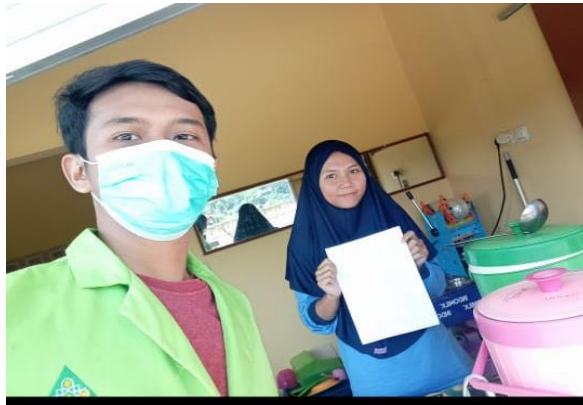
Nama :

Jenis kelamin :

Konsumen Dari ;

1. Menurut anda bagaimana sikap wirausaha tersebut?
2. Faktor apa yang membuat anda membeli produk tersebut?
3. Apakah harga produk pedagang tersebut sudah sesuai dengan harga pasar pada umumnya?
4. Bagaimana pelayanan pedagang terhadap anda?
5. Apakah saat anda membeli produk tersebut sudah sesuai yang anda sepakati?
6. Mengapa anda memilih membeli di pedagang tersebut?
7. Apakah pedagang tersebut mengganti apabila ada barang yang rusak?
8. Apakah pedagang tersebut menggunakan perilaku yang sopan ketika berdagang?
9. Bagaimana sikap pedagang saat produknya habis?
10. Apakah pedagang selalu menyatakan jujur terhadap produk yang dijual?

DOKUMENTASI DENGAN NARASUMBER



DOKUMENTASI BISNIS NARASUMBER



DAFTAR RIWAYAT HIDUPData Pribadi

Nama : Mahendra Prasetya Nugroho
NIM : 1705026119
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tempat, Tgl. Lahir : Grobogan, 9 Maret 1998
Alamat : Jalan Karonsih Selatan 6 No. 561 RT/RW 03/06 Ngaliyan Semarang

Jenjang Pendidikan

- SD NEGERI 03 Ngaliyan Semarang Tahun Lulus 2010
- SMP NEGERI 18 SEMARANG Tahun Lulus 2013
- SMA NEGERI 7 SEMARANG Tahun Lulus 2016

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 24 Maret 2021

Penulis



Mahendra Prasetya N
NIM.1705026119