

BAB III

PRAKTEK BISNIS MAHASISWA

A. Profil UIN Walisongo Semarang

1. Sejarah berdirinya UIN Walisongo Semarang

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

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

Gedung Olahraga, Pusat Kegiatan Mahasiswa Fakultas dan Universitas, dan lain-lain.

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

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

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

yang melakukan diseminasi keilmuan sebagaimana layaknya perguruan tinggi.

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

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

Keguruan, Fakultas Ushuluddin, serta Program Pasca Sarjana.¹

2. Visi dan Misi UIN Walisongo Semarang

a. Visi UIN Walisongo Semarang

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

b. Misi UIN Walisongo Semarang

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

¹<http://www.mahfudzirfan.web.id/2015/03/universitas-islam-negeri-uin-walisongo-semarang.html>, jam 19.40 tgl 27-01-2017

- 6) Mewujudkan tata pengelolaan kelembagaan profesional berstandar internasional.

3. Tujuan UIN Walisongo Semarang

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

B. Walisongo Career Center (WCC)

Walisongo Career Center (WCC) UIN Walisongo Semarang merupakan lembaga non-struktural yang mempunyai tugas untuk memfasilitasi mahasiswa dan alumni memasuki dunia kerja dan hubungan kampus dengan alumni. WCC mengkonsentrasikan diri pada persiapan dan pengembangan karir, yang berkerja secara profesional dan modern, didukung oleh para tenaga ahli, para profesional, praktisi di berbagai bidang dan kalangan akademisi yang bertujuan mewujudkan suatu sistem dan pengelolaan karir yang efisien dan efektif. WCC juga membantu Lembaga Penjaminan Mutu untuk menjaga standar mutu lulusan dalam mewujudkan Capaian Pembelajaran (*Learning Outcome*)

masing-masing prodi sebagai bagian dari upaya meningkatkan akreditasi prodi secara terus menerus.²

1. Visi

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

2. Misi

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

3. Tujuan

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

² Wawancara dengan Ketua Walisongo Career Center (WCC) UIN Walisongo Semarang pada tanggal 18 April 2017

- c. Memfasilitasi pertemuan secara efisien antara mahasiswa dan pencari kerja dengan user dari dunia kerja.
- d. Data mahasiswa UIN Walisongo yang bergabung dalam WCC
- e. Mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang ikut bergabung dalam Walisongo Career Center (WCC) ini ada 44 mahasiswa yang terdiri dari berbagai fakultas dan jurusan. Berikut ini tabel data mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang bergabung dalam Walisongo Career Center (WCC):

Tabel 2
Data Mahasiswa UIN Walisongo yang bergabung dalam WCC

Nama	Fakultas/ Jurusan	Jenis Bisnis
Obi Rpbia Ai Asiami	Ilmu Falak/FSH	Alat-alat Outdoor
Fany Nurussalam	Alumni Biologi/FST	Rajut
Iqlima Rohaini	KPI/FDK	Jilbab
Mufidin	PBA/FITK	Aksesoris HP
Fitri Alifa Farah	Psikologi/FPK	Kain Tenon Troso
Muhammad Syafii (Bascom)	-	Jasa Service Laptop & Jasa Vector Art
Atiqotul Lailiana	PBI/FITK	Fashion
Mikke Novia 1	Alumni FST	Jilbab
Moch. Riki Arif	MU/FSH	Buku

Rachman		
Siti Maemunah	PGMI/FITK	Craft
Nailis Sa'adah NM	PBA/FITK	Kerudung
Khana Fitriyah	Ilmu Falak/FSH	Snack
Agus Tri Budiyarno	EI/FEBI	Baju dan sepatu
Walisongo Henna Club	SJ/FSH	Jasa dan Produk Henna
Harwan Nuryana	EI/FEBI	Siomai Bandung
Ulil Albab	EI/FEBI	Celana Jeans
Nihayatul Mutholibiyah	MD/FDK	Acessoris Market
Akhmad Khalimi	EI/FEBI	Sosis Bakar dan Bouget
Yusrul Falakhiyah	AF/FUH	Sovenir/Minum
Muhammad Riza	Kimia/FST	Makanan Ringan
M. Firlu Yanto	Falak/FSH	Pakaian
ahmad sicuience	FDK	Body Pack & Day Pack
Dzulfikar Ahmad A	FITK	Food
Lilik Nur Fitriyani	FITK	Food & Dring
Abdul Latif	PBA/FITK	Asecoris HP
Miftah Khusni	KPI/FDK	Pakaian
Siti umi nafi'atul M	PBA/FITK	Kaos Distro
Nandani	KPI/FDK	Makanan
Siti Masfufah	MPI/FITK	Tas & Baju
Neilidar Asma	BPI/FDK	Konveksi/Kaos
Bhatara Dharma Wijaya	Psikologi/FPK	Food/Dring/accesoris UIN
Ridho Ardanttia Fauzi	BPI/FDK	Gula Semut
Nadzar Ageng	MU/FSH	Snack/Onigiri

Pratiwi		
Rasyidha Anis Rahmayani	PBI/FITK	Kosmetik, Jilbab
Taufiq Aji Arisanto	Alumni FSH	Vapor/Rokok Elektrik
Atina Zairatul/Mega	Ilmu Falak/FSH	Beledeg Djawa
Dykaruyung	FDK	Pashion
Anisa Nurul Majid	MD/FDK	Kaos kaki
Mustaqim	MU/FSH	Minuman
Atina Sihabul M	PBI/FITK	Hijab
M Fairus U	PAI/FITK	Baju & Sandal
Niam Taofiq	FDK	Sandal Eiger
M Fuad Nur	MD/FDK	Sepatu, Sandal & Baju
Robiatul A	EI/FEBI	Tas

C. UKM KOBI UIN Walisongo Semarang

KOBI merupakan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) baru di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Walisongo. UKM ini berdiri pada tanggal 22 April 2013 dibentuk oleh devisi usaha dan ekonomi Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Ekonomi Islam periode 2013, dan resmi menjadi UKM pada tanggal 01 Juni 2014 / 03 Sya'ban 1435 H.³

1. Visi

³ Wawancara dengan Ketua UKM KOBI UIN Walisongo Semarang pada tanggal 18 April 2017

Melahirkan wirausaha yang mampu memberdayakan SDM, SDA dan menjadi wadah untuk mahasiswa mengembangkan bakat wirausaha.

2. Misi
 - a. Membentuk mahasiswa mandiri, kreatif, dinamis dan berwawasan luas.
 - b. Mendorong mahasiswa berperan aktif dalam wirausaha.
 - c. Menjadi penggerak munculnya wirausaha muda

D. Data mahasiswa UIN Walisongo Semarang

Jumlah Mahasiswa UIN Walisongo Semarang dari tahun ke tahun semakin meningkat. Apalagi sekarang UIN walisongo Semarang memiliki delapan Fakultas dan semakin banyak jurusan yang diminati. Berikut ini adalah tabel data mahasiswa UIN Walisongo Semarang dari tahun 2013 sampai tahun 2016:

Tabel 3
Data jumlah Mahasiswa UIN Walisongo Semarang
tahun 2013-2016

No	Fakultas	Jurusan	Laki-laki	Perempuan
1	Fakultas Syari'ah dan Hukum	Ahwalus Sya'siyah	291	272
		Jinayah Siyasah	209	164
		Muamalah	221	378
		Ilmu Falak	210	160
		Ilmu Hukum	81	68
		Jumlah	1012	1042

2	Fakultas ushuluddin dan Humaniora	Aqidah Filsafat	115	127
		Tafsir Hadist	264	306
		Perbandingan Agama	38	40
		Tasawuf & Psikoterapi	123	214
		Jumlah	540	687
3	Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan	PAI	249	436
		Pendidikan bhs Arab	168	276
		MPI	144	262
		Pendidikan bhs Inggris	119	340
		Pendidikan Guru MI	53	408
		Pendidikan Guru Ra	7	161
		Jumlah	740	1883
4	Fakultas Dakwah dan Komunikasi	BPI	154	386
		KPI	195	381
		Manajemen Dakwah	231	325
		Pengembang an Masyarakat Islam	92	111
		Jumlah	672	1203
5	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	Perbankan Syari'ah	115	344
		Ekonomi Islam	252	501
		S1 PBS	89	181
		Akuntansi Syari'ah	59	143
		Jumlah	515	1169

6	Fakultas Ilmu Sosial dan Politik	Ilmu Politik	66	52
		Sosiologi	48	98
		Jumlah	114	150
7	Fakultas Psikologi dan Kesehatan	Psikologi	48	105
		Gizi	12	73
		Jumlah	60	178
8	Fakultas Sains dan Teknologi	P. Matematika	94	298
		P. Fisika	81	191
		P. Kimia	44	206
		P. Biologi	42	229
		Biologi	12	45
		Fisika	23	34
		Kimia	17	40
		Matematika	26	31
Jumlah	339	1077		

E. Praktek Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

1. Jenis Usaha Bisnis

Mahasiswa UIN Walisongo Semarang banyak yang sudah berani memulai pengalaman yang baru yaitu berani untuk mempunyai usaha sendiri atau berbisnis. Dengan memanfaatkan waktu yang luang sebagai mahasiswa, mahasiswa dapat mengisi waktu luang tersebut untuk menjalankan bisnisnya. Bisnis yang dijalankan para mahasiswa tidak mengganggu jam perkuliahan ataupun mengganggu kegiatan organisasi yang dijalaninya. Ada yang sudah memulai bisnis sejak pertama kali duduk di bangku

kuliah dan ada juga yang memulai bisnis karna hobi yang disukainya.

Berbagai macam jenis bisnis yang dijalankan mahasiswa, mulai dari berjualan rujak, bisnis online shop, berjualan makanan di kantin kejujuran, berjualan minuman, dan lain sebagainya. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil 13 narasumber dari mahasiswa yang mempunyai bisnis. Tiga belas orang yang dipilih antara lain sebagai berikut :

Tabel 4

Data Jenis Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

NO	Nama	Jenis Bisnis	Tempat Bisnis	Fakultas/ Jurusan
1	Qomarudin Aufa	Aufa Gadget Store & Asetehe Kebocoran	Demak	FEBI / EI
2	Miftah Khusni	Online Shop	Wednesday Market	FDK / KPI
3	Alfi Nur Hidayah	Parfum isi ulang	Sampang	FEBI / EI
4	Mutiara Audina	Lukis Henna	Wednesday Market	FSH / SJ
5	M. Ulin Nuha	Pembuatan baju, kaos, jaket	Penggaron	FEBI / EI
6	Komunitas Alumni Farohis	Rujak	Wednesday Market	Semua fakultas

7	Nurul Iman	Konter handpone	Kaliwungu	FEBI / EI
8	M. Fandil	Sosis dan bakso bakar	Ngaliyan	SH / MU
9	Robiatul Adawiyah	Pembuatan tas	Singorojo	FEBI / EI
10	Ulil Albab	Snack makanan ringan	Kantin kejujuran	FEBI / EI
11	Nur Zahroh Lailiyah	Laudry	Beringin	FEBI / EI
12	Nilna Rifda	Aksesoris kerudung	Ngaliyan	FTIK / B.ing
13	Nela Noviria	Gambar wajah	Genuk	FEBI / EI

Tiga belas mahasiswa yang dipilih dirasa cukup untuk mewakili macam-macam bisnis yang ada di UIN Walisongo Semarang.

2. Praktek Bisnis yang dilakukan Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

Bisnis yang dilakukan mahasiswa UIN Walisongo Semarang memiliki waktu usaha yang berbeda mulai dari 6 bulan sampai sudah ada yang 3 tahun. Usaha yang dilakukan ada yang secara online ada yang menerima pesanan baru di kerjakan dan ada yang sudah mempunyai kios sendiri. Tigabelas mahasiswa yang diambil sebagai narasumber dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Pertama, Qomarudin Aufa mahasiswa prodi Ekonomi Islam asal Demak mempunyai usaha Asetehe Kebocoran dan Aufa Gadget Store. Aufa memulai usaha Aufa Gadget Store sejak semester awal dahulu sudah hampir 3,5 tahun sedangkan Asetehe Kebocora sudah berjalan sekitar 6 bulanan. Aufa Gadget Store adalah usaha jual beli handpone (hp) secara online sedangkan Asetehe Kebocoran adalah milkshake dengan berbagai macam varian rasa yang di kemas secara menarik dan di kemasannya terdapat kata-kata yang bikin baper (bawa perasaan) sebutan anak muda jaman sekarang orang yang meminumnya.

Dalam bisnis yang di jalankan Aufa selalu mengedepankan prinsip yang dia dapat dari orang tuanya, “modal kejujuran kepercayaan untuk selamanya, rugi tidak apa-apa asalkan pelanggan tidak kecewa”. Bisnis yang dijalankan juga masih dalam pantauan kedua orangtuanya. Aufa memulai usaha ini supaya tidak bergantung kepada orang tua dan untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Modal pertama memulai usaha ini dengan uang sendiri, yang awalnya dikasih uang untuk membeli laptop akan tetapi uangnya diputarakan untuk membeli handpone (hp) lalu dijual kembali. Usaha ini hanya dia jalankan kalau misal ada orang yang memesan handpone lalu dia carikan handpone pesanannya tersebut.

Dalam pelayanan bisnisnya Aufa memberikan garansi 3x24 jam untuk handpone yang sudah di beli oleh pelanggannya. Untuk menyakinkan pembeli Aufa tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam mendistribusikan barangnya, Aufa menyakinkan pelanggannya dengan memberikan KTP. Sedangkan Asetehe kebocoran Aufa mengajarkan kepada karyawannya untuk bersikap ramah, murah senyum, dan memberikan pelayanan yang terbaik untuk para pelanggannya. Kalau misalkan ada yang mau membeli Asetehe kebocoran uangnya tidak cukup atau kurang Aufa selalu memperbolehkan untuk memberikan minuman tersebut kepada pembeli. Karena hitung-hitung buat sedekah juga.

Bisnis yang dijanlankan Aufa bukan bisnis yang haram karena Asetehe kebocoran mempunyai sertifikat halalnya dan BPOM. Dalam mengambil keuntungan Aufa tidak mengambil keuntungan yang terlalu banyak karena kalau mengambil keuntungan terlalu banyak pelanggan akan pergi. Keuntungan yang di dapat tidak pasti berkisar dari 100.000 sampai 150.000 tergantung dari merk handpone tersebut. Sedangkan Asetehe Kebocoran hanya sebagai usaha sampingan. Kalau misal pesanan handpone lagi sepi maka dia mempunyai penghasilan dari usaha Asetehe Kebocoran ini. Asetehe Kebocoran mempunyai kios di jalan Kyai Singkil

Demak. Usaha ini aufa percayakan kepada karyawannya, keuntungan dari usaha ini berkisar 3000 (pergelas).

Dalam bisnisnya Aufa selalu mengeluarkan sedekah walaupun keuntungannya hanya sedikit. Sedekah yang Aufa keluarkan diberikan kepada orang-orang yang membutuhkan, misalnya ada pengamen atau orang yang meminta-minta.⁴

Kedua, Miftah Khusni mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi mempunyai usaha online shop yang diberi nama Sei Store. Usaha ini dia tekuni selama 1 tahun. Usaha online shop ini menawarkan berbagai macam pakaian wanita mulai dari celana, rok, baju dan lain sebagainya. Selain berjualan online shop, Miftah juga berjualan di Wednesday Market yang diadakan oleh Walisongo Career Center setiap hari rabu.

Latar belakang Miftah mempunyai bisnis ini adalah dalam mencari pekerjaan itu susah, makanya Miftah berfikir bagaimana caranya mempunyai penghasilan tanpa harus mencari pekerjaan. Setelah itu muncul ide untuk memulai bisnis menjual pakaian wanita. Karena menurut Miftah dari pada mengharapkan pekerjaan dari orang lain lebih baik kita membuka peluang usaha sendiri.

⁴ Wawancara dengan Aufa pemilik Aufa Gadget Store & Asetehe Kebocoran, pada tanggal 7 Desember 2016

Faktor yang mendorong Miftah untuk melakukan bisnis adalah tidak ingin selamanya terpaku karna orang tua dan ingin menjadi wirausaha yang sukses. Miftah selalu menjelaskan tentang kelebihan dan kekurangan dari produk yang dia tawarkan. Miftah memasarkan barang dagangannya dengan melalui media sosial BBM, WA, Facebook dan Instagram. Kualtias barang dagangannya sesuai dengan supliyer dan keterangan pada gambar tersebut. Bisnis yang dijalankan memberikan manfaat untuk orang lain, dalam berbisnis Miftah bersikap profesional dengan bisnisnya dengan cara memberikan keterangan yang jelas tentang kelebihan dan kekurangan dari produk yang dia tawarkan.

Dalam berbisnis Miftah tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah untuk meyakinkan para pelanggannya. Dengan memberikan keterangan gambar yang sesuai dengan foto aslinya para pelanggan tidak pernah kecewa dengan barang yang ditawarkan. Setiap bisnis pasti mempunyai pesaing, dalam menghadapi persaingan dengan biasa-biasa saja, karena rezeki sudah diatur sama Allah. Jadi Miftah menanggapi dengan santai saja, kalau barang dagangannya laku bersyukur kalau belum laku tetap bersyukur.

Dalam setiap bulannya Miftah memperoleh keuntungan kurang lebih 500.000; dari keuntungan yang diperoleh Miftah selalu mengeluarkan sedikit keuntungannya

untuk membantu dalam komunitas sosial. Dalam bisnis yang dijalankan Miftah mempunyai seorang patner dengan membagi keuntungan 60% untuk Miftah dan 40% untuk patnernya. Motivasinya dalam berbisnis yaitu sebuah kata-kata dari motivator Bob Sadino “saya bisnis itu cari rugi, sehingga jika rugi saya tetap semangat dan jika untung bertambahlah syukur saya”.⁵

Ketiga, Alfi Nur Hidayah mahasiswi prodi Ekonomi Islam asal Weleri mempunyai usaha berjualan parfum refill isi ulang yang diberi nama Cahaya Parfum. Usaha ini dia tekuni selama 3 tahun. Alfi mempunyai kios di daerah Sampangan. Latar belakang dia mempunyai usaha ini adalah pada semester awal dia bekerja di penjualan parfum refill isi ulang, secara diam-diam dia mempelajari bagaimana cara mencampur parfum yang asli sampai bisa di perjual belikan. Dia bekerja ikut orang lain selama satu semester, dan setelah itu dia membuka kios sendiri.

Faktor yang mendorong alfi untuk mempunyai bisnis sendiri adalah supaya bisa menambah pemasukan untuk memenuhi kebutuhan kuliah dan kebutuhan sehari-harinya di kos-kosan. Di Cahaya Parfum Alfi mempunyai satu karyawan yang ikut membantu dia di toko dan untuk menjaga toko pada

⁵ Wawancara dengan Miftah pemilik Sie Store, pada tanggal 19 April 2017.

saat Alfi sedang ada kuliah. Karyawannya memperoleh gaji selama satu bulan sebesar 700.000. Menurut Alfi dengan memberikan gaji segitu kepada karyawan alfi sudah memberikan haknya karyawan secara adil karena di daerah yang lain biasanya gaji karyawan tidak sebesar itu.

Modal awal untuk membuka kios sendiri dia peroleh dari gaji dia bekerja selama satu semester. Keuntungan yang dia peroleh perbotolnya 400, sedangkan perbulannya bisa mencapai 4.000.000. Dari keuntungan yang di peroleh Alfi selalu mengeluarkan sedekah kepada orang yang membutuhkan dan kalau lebaran idul fitri Alfi selalu menyisihkan sebagian keuntungannya untuk di sumbangkan kepada anak-anak yatim.

Motivasi Alfi dalam berbisnis adalah untuk menciptakan peluang kerja dan tidak mengantungkan pekerjaan kepada orang lain suapa bisa menambah pendapatan dan bisa membeli apa saja yang dia inginkan. Setiap bisnis pasti mempunyai resiko, dalam bisnis ini Alfi tidak menghindari resiko tersebut. Salah satu resikonya adalah sekarang sudah banyak sekali kios-kios yang berjualan parfum dengan harga yang lebih murah. Tapi itu dijadikan Alfi sebagai penyemangat supaya dia bisa memberikan kualitas parfum yang terbaik untuk para konsumennya.

Dengan seperti itu Alfi sudah bisa menjaga amanah atau kepercayaan yang telah diberikan para konsumen kepada Alfi.

Dalam mendistribusikan barang dagangannya Alfi tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, dia selalu mengajarkan kepada karyawannya untuk selalu bersikap ramah, murah senyum dan melayani dengan baik kepada para konsumennya. Alfi selalu berkata jujur kepada konsumennya tentang kelebihan dan kekurangan produk yang dia tawarkan. Kalau datang waktu sholat Alfi mengutamakan konsumennya dahulu untuk dilayani, karena menurut Alfi kadang ada konsumen yang terburu-terburu jadi harus dilayani terlebih dahulu. Setelah dia melayani konsumennya dia baru melakukan sholat.⁶

Keempat, Mutiara Audina Gildahani mahasiswi prodi jinayah siasah Fakultas Syariah dan Hukum angkatan 2013 asal kota Tegal yang mempunyai bisnis jasa Henna Art yang di berinama Nok Tiara Henna Art. Tiara (nama panggilan dikampus) memulai bisnis ini sudah 3 tahun. Dalam bisnis ini Tiara menjual produk dari henna dan jasa melukis henna untuk acara pernikahan, tunangan, wisuda dan lain-lain.

Berawal dari sebuah hobi yang mendapatkan uang Tiara mulai menekuni bisnis ini. Berkat dorongan dari teman-

⁶ Wawancara dengan Alfi pemilik Cahaya Parfum, pada tanggal 8 Desember 2016 pukul 15.26 wib

teman yang menyuruhnya untuk membuka jasa lukis henna, Tiara sudah mempunyai banyak pelanggan yang memerlukan jasanya untuk sebuah acara. Setiap melukis henna untuk acara pernikahan Tiara bisa mengantongi keuntungan sekitar 250.000 per orangnya. Karena Tiara menjual jasa dan hanya bermodalkan satu produk henna saja.

Modal awal Tiara dapatkan dari uang tabungannya sendiri. Dalam bisnis yang dijalankan Tiara selalu memberitahukan kepada konsumennya tentang berapa lama lukisan henna ini bisa bertahan. Tiara tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah untuk menyakinkan konsumennya. Tiara selalu memaksakan kemampuannya, jika ada konsumen yang ingin lukis henna sesuai dengan permintaannya Tiara akan berusaha untuk melakukannya agar konsumen tidak kecewa.

Setiap bisnis pasti mempunyai pesaing, dalam menanggapi persaingan Tiara tidak pernah menjadikannya itu sebuah persaingan, melainkan sama-sama bekerja sama dalam hal lukis henna. Misalkan ada konsumen yang ingin lukis henna tetapi Tiara tidak bisa melakukannya karna lagi sibuk dengan kuliahnya maka Tiara akan membagikan pekerjaan tersebut kepada temannya yang sama-sama membuka jasa lukis henna.

Tiara memanfaatkan teknologi yang ada contohnya dengan mempromosikan produk yang dia tawarkan melalui media sosial. Dalam bisnis yang dijalankan Tiara tidak mempunyai karyawan, tetapi jika banyak pesanan henna racikan Tiara biasanya meminta bantuan kepada teman-teman di kosnya. Dengan memberikan 500 perbungkus henna kepada teman-teman yang membantunya.

Jika ada orang yang ingin lukis henna tetapi tidak punya uang, Tiara memberikan jasa lukis henna kepada orang tersebut. Karena menurut Tiara itu bisa dianggap sebagai sedekah. Dalam melukis henna Tiara melakukannya kalau siang setelah sholat dzuhur sedangkan kalau sore setelah sholat magrib. Karena Tiara percaya bahwa jika kita mementingkan ibadah dulu maka rezeki kita akan mengalir dengan sendirinya.⁷

Kelima, Muhammad Ulin Nuha mahasiswa prodi Ekonomi Islam asal Penggaron yang mempunyai usaha pembikinan baju, kaos, jaket yang di berinama Semar Clothing. Pemberian nama Semar Clothing tidak hanya nama begitu saja, tetapi mempunyai arti semoga menjadi awal rezeki yang juga bisa dijadikan sebagai doa. Ulin memulai usaha ini sudah berjalan sekitar 2,5 tahun.

⁷ Wawancara dengan Mutiara Audina Gildahani pemilik Nok Tiara Henna Art, pada tanggal 19 April 2017

Ulin memulai usaha ini berawal dari pengalaman ketika mondok yang mempunyai keinginan untuk membikin baju yang sama untuk sebuah acara. Ulin melihat peluang usaha di pembikinan baju ini. Akhirnya dia bertekad untuk menekuni usaha ini sampai sekarang. Modal awal dia peroleh dari meminta kepada orang tua, karena orang tuanya tau kalau uang yang diminta akan digunakan untuk memulai sebuah usaha maka orang tuanya mengasih uang dengan senang hati berharap usaha yang dijalankan anaknya dapat berjalan dengan lancar.

Selain itu Ulin juga berkeinginan untuk meningkatkan perekonomian, memupuk kemandirian, jiwa *entrepreneurship* & pengaplikasian terhadap bidang ilmu yang telah dipelajari selama ini dengan mengkolaborasi kemampuan dan melihat peluang yang ada untuk membuka usaha yang dapat membantu dan meningkatkan taraf hidup. Ulin berusaha bersikap profesional dalam bisnis yang dia jalankan, dengan cara menjelaskan tentang kelebihan dan kelemahan dari barang dagangan yang dia tawarkan. Cara yang lain adalah dengan memberikan desain gratis kepada konsumen, jahitan yang rapi, bahan baku yang bermutu, model seseuai dengan yang di pesan dan harga sangat terjangkau.

Semar Clothing awalnya memproduksi berbagai macam jenis pakaian untuk semua usia yang disesuaikan

dengan kebutuhan konsumen namun seiring dengan perkembangan pasar melihat segmen pasar maka Semar Clothing hanya memproduksi pakaian remaja seperti T-shirt, Jumper, Jaket, Jersey dan Hem.

Dari hasil usaha ini Ulin memperoleh keuntungan per baju berkisar 3.000 sampai 5.000 sedangkan untuk jaket berkisar 15.000 sampai 25.000. keuntungan tersebut bergantung pada pesanan barang, kalau misalnya yang pesan memilih bahan yang bagus maka Ulin memperoleh keuntungan yang lumayan banyak, sedangkan kalau pemesan memilih kualitas baju yang biasa saja maka Ulin memperoleh keuntungan hanya sedikit. Dari keuntungan yang diperoleh Ulin selalu bersedekah kepada orang-orang yang membutuhkan.⁸

Keenam, Komunitas Alumni Farohis yang diketahui oleh Hanif Mustofa mahasiswa fakultas dakwah dan komunikasi prodi management dakwah yang mempunyai usaha Rujak Ukhuwah. Dinamakan Rujak Ukhuwah karena komunitas ini mempunyai keinginan untuk menyatukan persaudaraan walaupun sudah menjadi alumni. Usaha baru berjalan sekitar 1 bulanan, dan berlokasi di Wednesday Market yang diadakan oleh Walisongo Career Center.

⁸ Wawancara dengan Ulin pemilik Semar Clothing, pada tanggal 8 Desember 2016 pukul 17.31 wib

Latar belakang berdirinya Rujak Ukhuwah ini merupakan sebuah perkumpulan teman-teman yang mengajak dalam bidang kebaikan, menjalin persaudaraan dan di komunitas ini membutuhkan dana untuk berjalannya kegiatan yang mereka adakan. Keuntungan yang diperoleh dalam usaha sekitar 320.000; perbulannya, keuntungan yang mereka peroleh digunakan untuk hal-hal kebaikan yang ada dalam kegiatan mereka. Selain itu mereka juga memperoleh keuntungan yg lainnya, yaitu bisa berkumpul dengan teman-teman alumni dan bisa saling bercengkrama satu sama lain.

Modal awal mereka peroleh dari meminjam uang dari salah satu anggota dalam komunitas ini, setelah uangnya bisa dikembalikan mereka melakukan iuran peranak 10.000; untuk dijadikan sebagai modal tetap. Dalam bisnis ini komunitas ini tidak mengambil keuntungan yang banyak, karena mereka menjual dikalangan mahasiswa jadi harga yang diberikan tidak terlalu mahal. Mereka melakukan bisnis ini bertujuan untuk beribadah kepada Allah dalam hal kebaikan dan untuk masalah keuntungan merupakan bonus dari kegiatan yang mereka jalankan.

Dalam setiap bisnis pasti mempunyai pesaing, dalam menanggapi persaingan komunitas ini menanggapi dengan khushudhon berbaik sangka, melihat pesaing bukan sebagai musuh, namun bagaimana caranya bisa bersaing dan

berlomba-lomba dalam hal kebaikan. Komunitas ini mempromosikan produk yang mereka jual memanfaatkan teknologi yang ada dengan menggunakan media sosial.⁹

Ketujuh, Nurul Iman mahasiswa prodi Ekonomi Islam asal Kaliwungu mempunyai usaha konter handpone yang di berinama Barokah Seluler. Usaha ini susah berjalan sekitar 1 tahun dan sudah memiliki konter di Kaliwungu. Iman memilih membuka usaha konter handpone karena melihat peluang usaha yang sangat besar. Tidak hanya menjual handpone saja tetapi juga ada aksesoris handpone seperti pelindung handpone, pelindung layar handpone dan masih banyak lagi. Selain itu juga ada perdana, paket kuota dan juga pulsa.

Faktor yang mendorong Iman untuk mempunyai bisnis adalah melihat perkembangan zaman yang sangat pesat, melihat perkembangan teknologi, dan inovasi dan kreativitas yang disukai oleh masyarakat sekitar. Bisnis yang dijalankan oleh Iman tidak karena matakuliah kewirausahaan karena Iman mempunyai bisnis ini sebelum memperoleh matakuliah kewirausahaan. Tetapi mata kuliah kewirausahaan bisa membuat bisnis yang dijalankan oleh Iman menjadi lebih berkembang terus.

⁹ Wawancara dengan Hanif ketua komunitas Alumni Farohis yang mempunyai usaha Rujak Ukhuwah, pada tanggal 19 April 2017

Mengenal usaha sejak kecil membuat Iman ingin sekali mempunyai usaha yang benar-benar bisa dijadikan sebagai sebagai pegangan usaha ketika dia sudah lulus nanti. Orang tua Iman mempunyai usaha properti sedangkan Iman lebih memilih untuk mempunyai usaha konter handpone ini. Modal awal dia peroleh dari meminta kepada orang tua. Dalam usahanya Iman mempunyai dua orang karyawan, setiap karyawan mendapatkan gaji perbulannya 500.000 dalam 6 jam waktu bekerja. Keuntungan yang dia peroleh perbulannya bisa mencapai 3.000.000 sampai 5.000.000 melihat ramainya pasar.

Bisnis yang dijalankan oleh Iman memberikan manfaat untuk masyarakat sekitar karena masyarakat membutuhkan inovasi tentang handpone yang mereka punya, Iman sebagai orang yang menjual menyediakan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat. Iman selalu mengajarkan kepada kedua karyawannya untuk bersikap ramah, murah senyum, menjelaskan dengan baik kepada konsumen dan selalu jujur terhadap produk yang dijual. Jujur mengenai kelebihan dan kekurangan pada produk yang dijual.

Menurut Iman di dalam bisnisnya Iman mengambil keuntungan yang sewajarnya. Iman tidak ingin mengambil keuntungan yang banyak di dalam bisnisnya. Karena Iman ingin menjalankan bisnis dengan niat ibadah. Setiap ada orang

yang meminta-minta di konternya Iman selalu memberikan sedikit keuntungannya untuk orang yang membutuhkan. Setiap bisnis pasti mempunyai pesaing, Iman menanggapi persaingan yang ada dengan sewajarnya saja.

Iman bersikap profesional dan memanfaatkan teknologi yang ada dalam bisnis yang dijalankannya. Jika omset menurun Iman tidak pernah berputus asa karena yang iman kejar bukan profit atau keuntungan saja tetapi mengembangkan pola pikir dalam bisnisnya. Resiko yang ada tidak dihindari oleh Iman, karena setiap bisnis pasti mempunyai resiko, caranya bukan menghindari tetapi bagaimana bisnis yang ada bisa berjalan dengan prosedur yang ada dan dijalankan dengan baik.

Meningkatkan kualitas produk dan pelayanan terus ditingkat oleh Iman, setiap ada masukan atau kritikan tentang bisnisnya Iman pasti memaksimalkan dari kritikan atau masukan itu. Motivasinya dalam berbisnis adalah berbuat baik kepada sesama dan saling tolong menolong. Iman ingin mengembangkan bisnisnya dengan lebih baik lagi. Iman percaya bahwa bisnis yang dijalankannya berketergantungan kepada Allah. Menurut Iman selama kita ikhtiyar dan berdongya rajin pasti hasilnya tidak akan mengecewakan.¹⁰

¹⁰ Wawancara dengan Iman pemilik Barokah Seluler, pada tanggal 13 Desember 2016

Kedelapan, Muhammad Fandil mahasiswa prodi Muamalah Fakultas Syariah dan Hukum asal Purwodadi mempunyai usaha yang di berinama Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil. Usaha ini sudah Fandil jalankan kurang lebih 1,5 tahun. Fandil biasanya berjualan di jalan Segaran atau di samping kampus AIS yang ada di Ngaliyan.

Fandil memulai bisnis ini dengan mencari pengalaman bekerja dengan orang lai, agar Fandil bisa merasakan bagaimana rasanya menjadi karyawan. Setelah kurang lebih 1 tahun mendapatkan pengalaman dengan bekerja ikut orang lain, Fandil memberanikan diri untuk mempunyai bisnis sendiri dengan berjualan Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil. Modal awal Fandil peroleh dengan menggumpulkan gaji yang dia dapat selama bekerja.

Keuntungan yang di peroleh Fandil dalam bisnis yang dia jalankan kurang lebih keuntungannya kotornya sebesar 1.500.000; dengan keuntungan yang diperoleh Fandil selalu mengeluarkan sedekahnya kepada orang-orang yang membutuhkan, misalnya jika ada orang yang meminta-minta Fandil selalu memberinya, jika Fandil melakukan sholat di masjid Fandil selalu memasukan sedikit uang dari keuntungannya di kotak masjid yang sudah di sediakan.

Dalam bisnis yang dia jalankan, Fandil selalu berusaha berterus terang kepada konsumennya tentang

kekurangan dan kelebihan produk dari yang dia jual. Fandil mengambil keuntungan dalam taraf kewajaran, karena Fandil mempunyai prinsip dalam bahasa jawa “untung sitik tapi ajek, dari pada untung akeh pelanggane mlayu kabeh” (dapat sedikit tapi lancar, dari pada untung banyak konsumennya pergi semua).

Bisnis yang Fandil jalankan tidak mengambil keuntungan yang banyak, melainkan bagaimana dia bisa menjalankan bisnis sesuai dengan syariat Allah. Motivasi Fandil dalam berbisnis adalah melatih dirinya sendiri dalam mencari rezeki itu susah dan belajar hidup mandiri. Jika rezeki itu berkah walaupun sedikit tapi bisa mencukupi kebutuhan.¹¹

Kesembilan, Robiatul Adawiyah mahasiswi prodi Ekonomi Islam asal Singorojo mempunyai usaha pembikinan tas yang diberinama Blub. Blub adalah kepanjangan dari Blue dan Banana, karena Ada (nama panggilan di kampus) suka sekali dengan warna biru dan buah pisang makanya usahanya ini di berinama dari apa yang dia suka. Filosofi dari pemberian nama dari apa yang dia suka adalah kalau kita mengerjakan sesuatu dari apa yang kita suka maka nanti hasilnya juga akan di sukai banyak orang dan membikin orang senang.

¹¹ Wawancara dengan Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil, pada tanggal 19 April 2017

Dengan memanfaatkan talenta yang dia punya yaitu menjahit Ada mencoba untuk menjahit tas dari bahan-bahan sisa jahitan ibunya yang sudah tidak terpakai lagi, setelah itu dia pakai untuk kuliah di kampus dan ternyata teman-teman di kampus pada suka dengan tas buatannya Ada dan mereka meminta Ada untuk membikinkan tas yang sama. Usaha ini sudah berjalan selama 2 tahun sampai sekarang. Dengan modal awal 450.000 yang dia dapat dari rekening orang tuanya Ada berani menerima pesanan dari teman-temannya tersebut.

Produk yang di tawarkan dalam usaha ini adalah tas ransel dari berbagai ukuran, tas slempang dari berbagai ukuran dan tas slingbag dari berbagai ukuran. Dalam usaha ini Ada memperoleh keuntungan berkisar 70% dari harga jualnya. Keuntungan tersebut dia gunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sudah mempunyai usaha sendiri.¹²

Kesepuluh, Ulil Albab mahasiswa prodi Ekonomi Islam angkatan 2014 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam asal Pekalongan yang mempunyai bisnis yang diberinama Snack Amanah. Ulil sudah menjalankan bisnisnya ini selama kurang lebih 1 tahun. Biasanya Ulil menaruh barang dagangannya di kantin kejujuran yang ada di kampus. Produk yang Ulil

¹² Wawancara dengan Ade pemilik Blub, pada tanggal 16 Desember 2016

tawarkan adalah gorengan dan donat yang dia peroleh dari pasar.

Modal awal Ulil peroleh dari uang tabungannya sendiri. Dalam sebulan keuntungan yang di peroleh tidak pasti, setiap bulannya Ulil memperoleh keuntungan kurang lebih 800.000 dengan mengambil keuntungan perproduk yang dia jual berkisar 600-1000 rupiah. Dengan keuntungan setiap bulannya, Ulin selalu mengeluarkan sedekah untuk orang-orang yang membutuhkan.

Dalam bisnis yang Ulil jalankan, Ulil selalu bersikap profesional dengan menaruh barang dagangannya di kantin kejujuran sebelum mahasiswa memulai jam perkuliahan. Harga yang Ulil pakai tidak terlalu mahal karena melihat pembelinya adalah mahasiswa. Bisnis yang dijalankan oleh Ulil ini tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah untuk menyakinkan pembelinya, karena sistem yang Ulil pakai adalah sistem kejujuran yang dilakukan oleh mahasiswa yang membeli camilan di Snack Amanah.¹³

Kesebelas, Nur Zahroh Lailiyah mahasiswi prodi Ekonomi Islam asal Pati mempunyai usaha laundryn yang diberi nama Mama Laundry. Filosofi dari nama Mama Laundry adalah sesuatu yang dilakukan oleh seorang Mama pasti akan

¹³ Wawancara dengan Ulil pemilik Snack Amanah, pada tanggal 19 April 2017

dilakukan secara ikhlas dengan penuh kelembutan. Usaha laundry ini baru lia (nama panggilan di kampus) geluti selama 4 bulan. Mama Laundry ini berada di Bringin dekat dekan kampus PGSD UNNES dan dekat dengan rumah warga.

Usaha laundry ini lia pilih karena sekarang banyak mahasiswa yang sibuk dengan kegiatan kuliahnya dan malas untuk mencuci, kadang juga ada kendala di kosan mahasiswa yang kekurangan air makanya Lia lebih memilih untuk usaha Laundry ini. Sebelum mempunyai usaha Laundry ini dulu Lia juga pernah berjualan pulsa, berjualan trasi dan ikut berjualan di kantin kejujuran yang ada di kampus. Tetapi usahanya tersebut tidak berjalan sampai sekarang karena banyak faktor yang membuatnya untuk menutup usaha tersebut. Contohnya usaha kantin kejujuran yang ada di kampus berhenti karena pernah mendapati barang dagangannya habis tetapi uangnya tidak ada di tempat uang yang sudah di sediakan. Maka dari itu Lia berhenti untuk ikut berjualan di kantin kejujuran.

Modal yang Lia peroleh untuk membuka usaha Laundry ini dari uang tabungannya yang sudah ia kumpulkan selama beberapa semester ini dan uang tambahan dari orang lain. Produk yang di tawarkan di Mama Laundry cuci setrika, cuci saja, setrika saja, cuci karpet, badcover, boneka, jaket tebal. Lia menggunakan salah satu strategi dalam usaha yang dijalankan yaitu mengambil dan mengantar laundryan

pelanggan tanpa di punggut biaya tambahan. Ini adalah salah satu strategi yang dia lakukan untuk menarik konsumen supaya melaundry di tempatnya.

Dalam usaha ini Lia memperoleh keuntungan perbulannya lumayan banyak bisa untuk membayar listrik, membayar air, membayar sewa tempat, membayar karyawan dan dia juga masih memiliki sisa uang yang bisa digunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan menabung.¹⁴

Keduabelas, Nilna Rifdah mahasiswi prodi Bahasa Inggris Fakultas Ilmu Tarbiah dan Keguruan asal Semarang mempunyai bisnis yang diberi nama Nilna Colection. Bisnis ini sudah berjalan kurang lebih 3 tahun. Produk yang Nilna tawarkan adalah bros kerudung, peniti kerudung dan aksesoris kerudung yg lainnya.

Berawal dari hobi merangkai bros untuk koleksi sendiri, kemudian banyak teman-teman yang ingin memiliki bros seperti yang Nilna punya, akhirnya Nilna mempunyai pikiran untuk menjadikannya sebagai bisnis sampingan untuk mengisi waktu luang pada saat kuliah. Modal awal Nilna peroleh menggunakan uang tabungannya sendiri.

Biasanya Nilna measarkan produknya melalui media sosial dengan memanfaatkan teknologi yang ada. Dalam

¹⁴ Wawancara dengan Lia pemilik Mama Laundry, pada tanggal 16 Desember 2016 pukul 16.44 wib

menjalankan bisnisnya Nilna tidak mengambil keuntungan yang banyak tetapi menjalankan bisnis dengan mengalir saja yang jelas tetap dalam syariat Islam. Nilna tidak pernah mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dia jalankan. Selalu membuat produk sesuai dengan yang konsumen pesan.

Dalam bisnis ini Nilna memperoleh keuntungan jika sedikit yang memesan setiap bulannya kurang lebih 50.000; jika banyak yang memesan keuntungan bisa lebih dari 50.000; dengan keuntungan yang diperoleh Nilna selalu memberikan keuntungan tersebut untuk di sedekahkan. Bentuk sedekahnya tidak menggunakan uang, melainkan menggunakan makananan atau camilan yang dia beli kemudian dia berikan kepada teman-teman yang ada di pondoknya.¹⁵

Ketigabelas, Nela Noviria Dewi mahasiswi prodi Ekonomi Islam asal Genuk mempunyai usaha menggambar yang di berinama Nelart Hand Made. Produk yang ditawarkan dalam usaha ini adalah tulisan latin, gambar hewan-hewan kecil atau dudle dan menggambar wajah. Usaha ini sudah berjalan selama 1,5 tahun.

Dari hobi menggambar nela mempunyai pikiran untuk memiliki sebuah usaha yang dia jalankan sesuai dengan hobinya, tidak membutuhkan modal yang banyak, peminatnya

¹⁵ Wawancara dengan Nilna pemilik Nilna Colektion pada tanggal 19 April 2017

banyak dan tidak mengganggu jadwal kuliahnya. Usaha Nela Hand Made inilah yang dia pilih. Dengan menggunakan barang-barang yang sudah dimiliki maka tidak usah mengeluarkan uang yang terlalu banyak untuk membuka usaha ini. Hanya bermodalkan kertas, vigura dan pensil warna Nela sudah bisa memperoleh penghasilan yang sangat lebih.

Nela menjual produknya berkisar 45.000 sampai 65.000, dengan harga segitu dia sudah memperoleh keuntungan perbulannya 800.000 karena usaha yang dia jalankan lebih ke jasa. Kalau sedang banyak tugas tetapi ada pesanan untuk menggambarkan maka Nela tidak akan menerima pesanan tersebut, karena nanti akan mengganggu dia dalam mengerjakan tugas kuliahnya. Jadi usaha ini hanya dilakukan pada saat Nela sedang tidak sibuk dan ada pesanan.

Bisnis yang dijalankan oleh Nela untuk orang yang ada disekitarnya dan untuk dirinya sendiri. Manfaat yang Nela peroleh adalah yang pertama Nela bisa mengerti bagaimana susahny mencari uang dan tidak menggunakan uang secara sembarangan, yang kedua bisa menargetkan agar bisnis yang Nela jalankan tidak asal-asalan dan bagaimana memperhitungkan dari modal sampai keuntungan. Nela tidak mengambil keuntungan yang lebih dari bisnis yang dijalankannya.

Dalam setiap bisnis pasti mempunyai persaingan, Nela menanggapi persaingan yang ada dengan menjadikannya sebagai penyemangat dengan memnuat inovasi yang terbaru, lebih unik, lebih baik dan memberikan harga tidak terlalu mahal. Bersikap profesional selalu Nela terapkan dalam bisnisnya karena kalau tidak profesional nanti takut jika ada kekeliruan.¹⁶

¹⁶ Wawancara dengan Nela pemilik Nela Handmade pada tanggal 15 Desember 2016