

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Penyajian Data

1. Prospek Usaha Kafe Bagi Mahasiswa Aktif dan Baru Lulus dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Kota Banjarmasin

- a. Nama : Arman Maulana, S.H
- Umur : 28 Tahun
- Pendidikan : S1 Hukum Keluarga
- Nama Kafe : Bass Kopi
- Alamat Kafe : Jl. Banua Anyar Kecamatan Banjarmasin Timur  
Kota Banjarmasin Kalimantan Selatan

Saya memulai usaha saya pada tahun 2017, setelah saya lulus dari perguruan tinggi saya mencari pekerjaan kemana-mana, mulai dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya, pada akhirnya saya bingung ingin melakukan apa, pada suatu waktu saya bersama teman saya membicarakan apa yang kami ingin lakukan dan dari pembicaraan sederhana tersebut lah kami terinspirasi untuk melakukan usaha kafe, yang pada saat itu masih belum dikenal di kalangan masyarakat. Saat itu kami ingin mencoba hal baru dikarenakan kafe biasa itu sudah banyak digeluti orang-orang, seperti halnya angkringan yang banyak menyediakan bakar-bakaran beserta minuman yang bervariasi, ada juga usaha yang menyediakan beberapa macam gorengan dan minuman yang bervariasi, dan kami ingin membuka hal baru yaitu usaha kafe, yang hanya menyediakan kopi tapi beberapa macam rasa, yang saat itu belum dikenal oleh masyarakat

Banjarmasin khususnya. Kenapa saya berani melakukan hal tersebut, karena di kota-kota besar sudah melakukan hal tersebut akan tetapi di kota Banjarmasin belum di kenal sama sekali tentang usaha kafe khususnya.

Dalam mengelola usaha tersebut awal mulanya saya mengatur sendiri dari proses pembelian bahan-bahan kopi sampai dengan menjualnya. saya juga melakukan perencanaan dalam mengelola usaha saya, adapun perencanaan yang dilakukan adalah pertama-tama saya mempersiapkan tempat yang strategis untuk para pembeli seperti tempat yang nyaman untuk nongkrong dan saya tidak lupa untuk mempersiapkan parkir kendaraan yang lumayan luas agar pembeli tidak bingung untuk mengalokasikan kendaraan tersebut, setelah itu baru saya pikirkan apa saja bahan-bahan yang harus di persiapkan seperti meja, kursi serta gelas dan keperluan lainnya untuk usaha kafe, tidak terlepas juga alat hias untuk menghias ruangan agar lebih elegan dan tidak untuk mempromosikan bahwa kafe saya telah dibuka dengan harga yang promo untuk pembukaan pertama sebagai daya tarik untuk orang-orang yang belum mengenal usaha kafe. Selain melakukan perencanaan saya juga melakukan pengorganisasian dalam hal pembelian bahan-bahan kopi dengan beberapa macam rasa, pada waktu itu saya melakukan semuanya sendiri dan belum mempunyai karyawan, tapi seiring berjalannya waktu akhirnya saya juga membutuhkan karyawan dan Alhamdulillah saya sudah mempunyai 3 karyawan dikarenakan kafe yang saya kelola selalu berkembang, dalam hal ini 3 karyawan tersebut saya bagi tugasnya permasing-masing karyawan.

Saya sudah 5 tahun lebih menekuni usaha ini, penjualan yang saya alami alhamdulillah cukup stabil, dan Alhamdulillah setiap harinya pasti ada saja penjualan yang terjual. Keuntungan yang saya peroleh dari setiap harinya kisaran Rp.200.000 s/d Rp.300.000. Pendapatan yang saya peroleh dalam satu bulan tidak menentu sekitar Rp.20.000.000 – Rp35.000.000, Alhamdulillah dari semua itu saya bisa memperkerjakan beberapa karyawan yang sangat membantu dalam hal pengelolaan kafe saya, dan dari pendapatan tersebut juga saya bisa membiayai adik saya kuliah.

Pertama-tama yang saya lakukan adalah mengkaji rasa dari takaran kopi, susu beserta bahan lainnya, agar kopi yang saya sajikan tidak terlalu manis dan juga tidak terlalu manis, dan apabila ada ukungan rasa lain seperti rasa buah, maka rasa buah tersebut saya seimbangkan dengan rasa kopinya agar tidak menjadi dominan dan tidak menghilangkan rasa kopi yang menjadi ciri khas kafe saya, dan yang kedua setelah pengkajian rasa, saya mengkaji kembali para penikmat atau para pengunjung untuk kafe saya, karena pengunjung itu bermacam-macam ada yang suka manis, ada yang tidak suka, danisanalah akhirnya saya dapatkan ciri khas rasa dari kafe saya dan juga menjadi daya tarik untuk mereka yang merasakan kenikmatan kopi yang saya buat dan itulah yang membuat para penikmat tidak meninggalkan kopi saya.

Dalam hal ini ada beberapa yang perlu diperbaiki dalam hal pengelolaan kafe saya, yaitu sistem pengorganisasian karyawan, saya sebagai pemilik kafe sangat ingin membuat karyawan saya disiplin, bersih,

dan ramah, agar kafe saya selalu nyaman ketika ada konsumen yang datang dan juga ketika pelayanannya ramah, maka konsumen merasakan seperti jadi raja, dan ini satu hal ini yang saya ingin perbaiki dalam hal pengorganisasian kafe saya yaitu kedisiplinan, biasanya karyawan saya itu agak telat dalam hal membuka kafe saya, dan sayapun kurang tegas dalam hal peneguran karena saya mempekerjakan teman saya yang baru lulus kuliah dan belum mempunyai pekerjaan oleh karena itulah saya agak sulit bertindak tegas dalam hal manajemen karyawan.

Selama ini saya merasa tidak ada kendala yang begitu besar dalam hal pengembangan dan pengelolaan kafe saya, karena saya tidak terlalu berpikir berat dalam hal penjualan dan persaingan pasar, dan juga saya selalu diajarkan untuk bersyukur apapun hasil yang didapat, kalaunya pertama-tama memang banyak kendala yang didapat seperti pemasaran dan lainnya tapi untuk sekarang tidak adalagi kendala besar karena saya merasa sudah mempunyai pasar tersendiri dalam hal pemasaran kafe saya.

Menurut saya prospek usaha kafe ini sangat mendukung dalam peningkatan lapangan kerja di banjarmasin khususnya, karena usaha kafe saat ini begitu berkembang dan begitu banyak di minati kalangan pemuda khususnya, para pemuda sekarang sering nongkrong di tempat-tempat yang bisa di kita sebut kfe, dan apabila kafe semakin banyak dan semakin berkembang maka lapangan kerja di Banjarmasin semakin terbuka luas, dan apabila nantinya karyawan tersebut bekerja di kafe-kafe, dan dia bisa mengambil pelajaran dari pekerjaan tersebut, pastinya dia akan membuka

lapangan kerja baru lagi, entah itu berbentuk kafe ataupun tidak yang paling penting dia ada niat untuk mempunyai usaha sendiri dan tidak bergantung dengan orang lain.

Kalau bisa dikatakan ini salah satu tujuan saya ketika kafe saya sudah berkembang, saya sangat ingin membantu teman-teman saya dalam hal pekerjaan, karena saya pernah merasakan bagaimana sulitnya mencari pekerjaan, dan saya juga ingin membuka pola pikir teman-teman saya untuk menjadi pengusaha dan tidak bergantung dengan orang lain atau bekerja ditempat orang lain, nantinya terserah teman-teman saya memilih entah dia ingin belajar dulu dalam hal berwirausaha ataupun secara langsung membuka usaha saya siap menjadi teman bicara dalam hal pengalaman dan saya siap membantu semampu saya.

b. Nama : Jumaidi Husni, S.Pd  
Umur : 25 Tahun  
Pendidikan : S1 Pendidikan Bahasa Inggris  
Nama Kafe : Balai Kopi  
Alamat Kafe : Jl. A.Yani Pemrus Luar Kecamatan Banjarmasin Timur Kota Banjarmasin Kalimantan Selatan

Pada kesempatan berikutnya tanggal 03 Oktober tahun 2022 saya menanyakan kembali kepada pemilik Balai Kopi bernama Husni, dia berkata bahwa pertama kali dia ingin membuat kafe kopi itu tahun 2019 dengan alasan sudah banyak yang membuka kafe kopi tersebut di Banjarmasin. Dulunya saya adalah seorang penjual gorengan atau bakaran, biasa disebut pengusaha angkringan, dari tahun 2013 sampai 2017

angkringan ini sangat di gemari di Banjarmasin, tapi seiring berjalannya waktu angkringan pun berubah menjadi kafe-kafe sederhana dan sekarang perkembangan kafe-kafe mengarah kepada kafe kopi yang lebih banyak menyediakan kopi dengan beberapa macam varian rasa, walaupun ada minuman lain itu tidak mengalahkan keaslian kopi di kafe tersebut, dan itulah yang membuat saya ingin membuat kafe kopi pada tahun 2019.

Dalam hal pengelolaan kafe kopi tersebut saya rasa masih sama dengan pengelolaan angkringan dulunya, dalam hal perencanaan saya tidak terlalu sulit merencanakan bagaimana mengelola kafe kopi tersebut karena Alhamdulillah dengan pengalaman yang saya punya saya lumayan mampu merencanakan apa yang perlu direncanakan dari masalah tempat dan lainnya. Dan untuk tempat saya sudah bekerja sama dengan salah satu teman saya di Banjarmasin untuk menyediakan tempat dan dia juga yang mengelola akan tetapi sesuai arahan saya, untuk pengorganisasian, saya bekerja sama dengan teman saya di Banjarmasin karena saya aslinya berasal dari tanah bumbu dan mengelola beberapa angkringan di Banjarbaru dan pada waktu itu tahun 2019 saya ingin memperlebar usaha dalam hal kafe kopi dan saya percayakan kepada teman baik saya untuk mengelolanya saya Cuma memberikan modal dan arahan sebaik mungkin dan untuk masalah produk sangat saya percayakan kepada teman saya, karena dulunya dia pernah bekerja menjadi pelayan kafe kopi selama beberapa tahun dan saya yakin pasti dia mengetahui apa yang perlu disiapkan dalam hal usaha kafe kopi.

Waktu dulu pada tahun 2019 pendapatan bersih yang saya dapatkan sekitar Rp.100.000 s/d 300.000 perharinya, dan pendapatan yang I dapat dalam hal kafe kopi tersebut tidak menentu dari Rp. 3000.000 s/d Rp.9.000.000 perbulannya dan setelah itu karena covid terpaksa saya tutup dulu usaha saya, dan awal 2022 kemarena saya buka kembali dan Alhamdulillah pendapatan yang saya dapatkan masih kurang lebih sama seperti itu, dan masih bisa saya pertahankan dalam hal pengelolaan bisnis kafe kopi tersebut.

Untuk masalah produk yang saya ketahui itu sama saja dengan kopi-kopi kafe yang lain, yang paling penting kafe kopi ataupun kafe apapun itu pelayanan yang diutamakan, apabila pelayanannya ramah maka konsumen-konsumen akan suka ke tempat kita tapi kalau pelayanan kita tidak ramah apalagi cuek, maka konsumen tidak akan suka ke tempat kita, dan juga yang paling penting itu tempat kita bersih, apabila tempat kita bersih maka orang-orang akan nyaman ditempat, jadi menurut saya untuk produk itu sama saja, yang penting pelayanan dan tempat yang bersih itulah yang membuat para konsumen bertahan, dan juga untuk harga saya menyamakan dengan kafe-kafe lain, masih harga standart kafe kopi pada biasanya jadi tidak akan membuat jera para konsumen untuk ke tempat kita lagi.

Menurut saya yang perlu diperbaiki dalam hal pengelolaan kafe kopi saya yaitu adalah manajemen pemasarannya, menurut saya manajemen pemasarannya hanya berkuat dan berputar daerah sana saja an tidak meluas seperti angkringan saya, mungkin karena pengalaman juga, yang

menjalankan kafe kopi tersebut belum terlalu berpengalaman dalam bidang bisnis, jadi sedikit demi sedikit saya ajarkan tentang bagaimana cara berbisnis yang baik dan benar, dan yang perlu dipertahankan dalam bisnis ini adalah kepercayaan, sampai saat ini saya masih percaya dengan teman saya yang mengelola bisnis ini, dan pembagiannya pun adil menurut saya karena ia sangat jujur dalam hal pendanaan dan kejujuran itulah yang diperlukan dalam berbisnis

Selama saya menjalani bisnis kafe kopi menurut saya tidak ada kendala, cuman gejala Covid-19 kemarin saja yang menjadi kendala paling besar, selebihnya tidak ada sama sekali, karena saya merasa kafe kopi ini sudah terstruktur dengan rapi dikarenakan pengalaman saya di bidang angkringan sejenis kafe itu sangat membantu dalam hal pengorganisasian.

Usaha kafe dalam menciptakan lapangan pekerjaan itu sangatlah berpengaruh karena kafe-kafe sudah semakin besar di Banjarmasin, sudah ada beberapa macam jenis kafe yang ada di kota Banjarmasin dan itu semakin memperluas lapangan pekerjaan di Kota Banjarmasin, apalagi setelah berkembangnya kafe kopi, semakin memperluas lagi lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin.

Untuk membantu peningkatan lapangan pekerjaan di Banjarmasin untuk saya pribadi sebelumnya tidak terlalu memikirkan hal tersebut karena saya rasa itu bukan tugas saya, tapi seiring berjalannya waktu saya akhirnya terpikir setelah melihat teman-teman sebaya saya banyak tidak mempunyai pekerjaan, bahkan ketika saya berbisnis angkringan hanya sekedar bekerja



sama untuk membeli kan bahan-bahan keperluan angkringan saja teman saya sangat menghormati saya, dan oleh sebab itu akhirnya saya tergarak hati untuk mempekerjakan teman-teman saya sebagian, setelah berkembangnya bisnis saya, saya kembali mempekerjakan teman-teman saya dan secara tidak langsung itu juga meningkatkan lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin.

- c. Nama : Syarwani Abdan
- Umur : 25 Tahun
- Pendidikan : SMA
- Nama Kafe : Tanjak Kopi
- Alamat Kafe : Jl. A. Yani KM. 2 Banjarmasin Kalimantan Selatan

Pada kesempatan berikutnya tanggal 05 Oktober tahun 2022 saya mewawancarai kembali kepada pemilik Tanjak Kopi, beliau mengatakan bahwa Tanjak Kopi bermula pada tahun 2016 dengan alasan ingin mencoba hal baru dalam dunia Bisnis karena pada saat itu masih belum banyak orang berbisnis dalam hal kafe kopi, bahkan terbilang tidak ada, saya terinspirasi berbisnis kopi karena saya melihat film filosofi kopi dan oleh karena itulah saya ingin membuka seperti halnya ada di film tersebut, pada waktu itu saya hanya seorang mahasiswa biasa di IAIN Antasari yang sekarang sudah menjadi UIN Antasari, pada waktu itu saya berkonsultasi dengan salah satu senior saya di sebuah organisasi dalam hal pembuatan bisnis tersebut, dan beliau sangat menyetujui ide saya tersebut karena ide tersebut terbilang baru di kota Banjarmasin khususnya.

Jujur pada waktu itu saya tidak mengerti cara berbisnis awalnya saya hanya memanfaatkan depan rumah dan saya konsep sedemikian rupa untuk menjai sebuah kafe yang hanya menyediakan Kopi, dan untuk pemasarannya saya hanya kabarkan dari Mulut ke Mulut seputar teman-teman saya, dan Alhamdulillah diterima dengan baik oleh teman-teman saya, seperti itulah saya mengelola kafe saya selama beberapa bulan, seiring berjalannya waktu saya mendapat masukkan dari teman-teman saya untuk mengorganisasikan dengan baik kafe saya, dan dari sana saya mulai untuk mengkontrak sebuah toko dan mengelola serta mengorganisasikan kafe saya secara sebaik-baiknya dan Alhamdulillah setelah berjalannya beberapa tahun saya sudah mempunyai Lima cabang Kafe yang tersebar di seluruh wilayah Kalimantan Selatan

Awal Mulanya pada tahun 2016 pendapatan bersih yang saya dapatkan sekitar Rp.50.000 s/d 100.000 perharinya, dan pendapatan yang di dapat dalam hal kafe kopi tersebut tidak menentu dari Rp. 1.500.000 s/d Rp.3.000.000 perbulannya dan setelah berkembangnya usaha saya Alhamdulillah satu Toko itu bisa menghasilkan Rp.10.000.000 s/d Rp.20.000.000 dalam perbulannya dan sudah mempunyai karyawan yang lumayan banyak di bawah komando 5 Pengelola yang mengelola setiap tokonya.

Untuk masalah produk yang saya ambil biasanya dari luar Kalimantan, dari awal memang saya memakai produk luar Kalimantan seperti Bogor, Bandung, dan lain sebagainya karena kopi disetiap kota itu

berbeda-beda rasanya, ada yang lebih tajam, ada juga yang lebih halus, dan dari produk itulah saya selaku pelaku bisnis menarik perhatian para pembeli dengan identitas berbagai macam kopi yang tersebar di seluruh Indonesia jadi, para pembeli secara tidak langsung ingin merasakan berbagai macam rasa kopi di Indonesia, itulah cara saya menarik perhatian para konsumen untuk menyukai produk-produk kafe kopi saya

Saya berpendapat disetiap harinya saya selalu mengevaluasi toko-toko yang saya kelola jadi kalau dipertanyakan apa yang perlu diperbaiki, maka jawaban saya itu selalu bermacam-macam karena zaman itu berkembang dari masalah penyajian, konsep dan dekorasi kafe sampai dengan pemasaran itu selalu ada perubahan dan perbaikan dan yang perlu dipertahankan dalam pengelolaan kafe saya adalah ciri khas produk yang bermacam-macam itulah yang menjadi daya tarik kafe saya karena ada rasa bermacam-macam dari setiap kota, jadi orang tidak perlu jauh-jauh ke kota tersebut cukup dengan mampir ke kafe kopi saya maka dia akan dapat merasakan kopi yang akan dia nikmati kopi dari kafe mana yang dia inginkan

Kendala akan selalu ada apabila kita rasakan disetiap bisnis yang kita lakukan jadi menurut saya apapun yang kita lakukan bisnis apapun yang kita kerjakan pastinya selalu ada kendala dan kendala itu berbeda-beda setiap harinya.

Usaha kafe dalam menciptakan lapangan pekerjaan itu sangatlah berpengaruh karena kafe-kafe sudah semakin besar di Banjarmasin, sudah ada beberapa macam jenis kafe yang ada di kota Banjarmasin dan itu

semakin memperluas lapangan pekerjaan di Kota Banjarmasin, apalagi setelah berkembangnya kafe kopi, semakin memperluas lagi lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin.

Untuk membantu peningkatan lapangan pekerjaan di Banjarmasin untuk saya pribadi sebelumnya tidak terlalu memikirkan hal tersebut karena saya rasa itu bukan tugas saya, tapi seiring berjalannya waktu saya akhirnya terpikir setelah melihat teman-teman sebaya saya banyak tidak mempunyai pekerjaan, bahkan ketika saya berbisnis angkringan hanya sekedar bekerja sama untuk membeli bahan-bahan keperluan angkringan saja teman saya sangat menghormati saya, dan oleh sebab itu akhirnya saya tergerak hati untuk mempekerjakan teman-teman saya sebagian, setelah berkembangnya bisnis saya, saya kembali mempekerjakan teman-teman saya dan secara tidak langsung itu juga meningkatkan lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin.

d. Nama : A. Ridhoni Faisal, S.Pd  
Umur : 26 Tahun  
Pendidikan : S1 Pendidikan Bahasa Arab  
Nama Kafe : Atap Kopi  
Alamat Kafe : Jl. Imp. Perdagangan II Kecamatan Banjarmasin  
Utara Kota Banjarmasin Kalimantan Selatan

Selanjutnya pada tanggal 08 Oktober tahun 2022 saya mewawancarai kembali kepada pemilik Atap Kopi. Saya memulai usaha saya pada tahun 2021, saya memulai usaha kopi tersebut dikarenakan tuntutan ekonomi, setelah lulus sekolah saya bekerja apapun itu, yang bisa dibilang serabutan,

agar saya bisa berkuliah, setelah 1 tahun bekerja uang saya terkumpul dan saya bisa merantau ke Banjarmasin bermodalkan uang tersebut, setelah itu jadilah saya mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin dan bersamaan itu juga saya ikut teman seperantaun untuk bekerja sebagai ojek online di luar jam kuliah saya, setelah kurang lebih 3 tahun menekuni ojek online, Alhamdulillah tabungan saya terkumpul dan dari sana saya berniat untuk membuka usaha sendiri yaitu Atap Kopi.

Waktu itu saya sudah tertarik untuk membuka usaha kafe karena pada sebelum covid-19 usaha kafe sangat di gemari anak muda khususnya wilayah Banjarmasin, dan setelah covid mereda pada tahun 2021 saya berpikir ini adalah kesempatan emas untuk saya untuk memulai usaha kafe, karena semua orang sedang membangun ekonomi sama-sama tidak ada yang duluan terkenal dikarena covid-19 semuanya memulai dari awal dan rencana saya, saya akan membangun usaha kafe tersebut didepan kost-kostan saya yang kebetulan mempunyai halaman yang lumayan luas untuk pengorganisasian dan manajemen kafe, saya atur sendiri tentang konsep bentuk ruangan sampai kapan buka dan tutupnya kafe saya tersebut, dan untuk pemasaran saya akan memakai media mulut ke mulut dan media online yang ada saat ini dan juga saya akan melayani apabila ada orang yang ingin membeli via online dan bisa saya antar langsung dan untuk pengantaran sesuai jadwal pengantaran yang saya atur, tidak langsung di antar ketempat karena saya membagi waktu saya dengan kuliah dan pekerjaan saya saat ini

Pendapatan yang di dapat dalam hal kafe kopi tersebut tidak menentu dari Rp. 100.000 s/d Rp.200.000 perharinya kalo perbulan kemungkinan sekitar Rp. 2.500.000 s/d Rp. 4.000.000 perbulannya dan Alhamdulillah itu bisa saya manfaatkan untuk kehidupan saya sehari-hari dan kalau adapun lebihnya saya bisa kirimkan ke orang tua saya di kampung

Untuk produk saya, saya biasanya membelinya lewat online dan biasanya saya coba dulu untuk masalah rasanya, saya masih memakai yang natural pembelian online dari kopi tersebut dan saya tidak berani mencampur adukkan kopi yang saya beli karena saya ingin dapat rasa asli dari kopi yang saya beli, dan juga karena kurangnya pengalaman saya dalam hal campur mencampur kopi maka saya tidak berani melakukan hal tersebut, dan Alhamdulillah masih ada yang menyukai produk saya dengan rasa yang murni dari kopi yang saya beli.

Saya berpendapat disetiap harinya saya selalu mengevaluasi toko-toko yang saya kelola jadi kalau dipertanyakan apa yang perlu diperbaiki, maka jawaban saya itu selalu bermacam-macam karena zaman itu berkembang dari masalah penyajian, konsep dan dekorasi kafe sampai dengan pemasaran itu selalu ada perubahan dan perbaikan dan yang perlu dipertahankan dalam pengelolaan kafe saya aalah ciri khas produk yang bermacam-macam itulah yang menjadi daya tarik kafe saya karena ada rasa bermacam-macam dari setiap kota, jadi orang tidak perlu jauh-jauh ke kota tersebut cukup dengan mampir ke kafe kopi saya maka dia akan dapat merasakan kopi yang akan dia nikmati kopi dari kafe mana yang dia inginkan

Kendala akan selalu ada apabila kita rasakan disetiap bisnis yang kita lakukan jadi menurut saya apapun yang kita lakukan bisnis apapun yang kita kerjakan pastinya selalu ada kendala dan kendala itu berbeda-beda setiap harinya.

Usaha kafe dalam menciptakan lapangan pekerjaan itu sangatlah berpengaruh karena kafe-kafe sudah semakin besar di Banjarmasin, sudah ada beberapa macam jenis kafe yang ada di kota Banjarmasin dan itu semakin memperluas lapangan pekerjaan di Kota Banjarmasin, apalagi setelah berkembangnya kafe kopi, semakin memperluas lagi lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin.

Untuk membantu peningkatan lapangan pekerjaan di Banjarmasin untuk saya pribadi sebelumnya tidak terlalu memikirkan hal tersebut karena saya rasa itu bukan tugas saya, tapi seiring berjalannya waktu saya akhirnya terpikir setelah melihat teman-teman sebaya saya banyak tidak mempunyai pekerjaan, bahkan ketika saya berbisnis angkringan hanya sekedar bekerja sama untuk membeli kan bahan-bahan keperluan angkringan saja teman saya sangat menghormati saya, dan oleh sebab itu akhirnya saya tergarak hati untuk mempekerjakan teman-teman saya sebagian, setelah berkembangnya bisnis saya, saya kembali mempekerjakan teman-teman saya dan secara tidak langsung itu juga meningkatkan lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin.

- e. Nama : Obbhie setiawan, S.Pd
- Umur : 27 Tahun
- Pendidikan : S1 Psikologi
- Nama Kafe : Dharma Kopi
- Alamat Kafe : Jl. Dharma Praja Kota Banjarmasin Kalimantan Selatan

Dan ini adalah narasumber terakhir yaitu obhie pemilik dari dharma kopi, dharma kopi ini di mulai usahanya pada tahun 2018 pada saat itu namanya belum dharma kopi tapi warung ayah, waktu itu warung ayah belum terfokus kepada hanya penjualan kopi tapi berbagai minuman dari the sampai dengan bermacam minuman berenergi dan beberapa macam gorengan yang di jual pada waktu itu, setelah itu warung ayah tidak dapat bertahan lama dikarenakan lokasi yang dekat dengan penduduk dan beberapa penduduk terganggu dengan kehadiran warung ayah tersebut, dikarenakan hal tersebut maka warung ayah berpindah lokasi ke dharma praja, dan dari sini lah warung ayah berganti nama menjadi dharma kopi karena berasal mengambil dari nama jalan, dan kebetulan pada waktu itu pada akhir tahun 2018 usaha kafe sedang ramai-ramainya dan dharma kopi ingin memulai dan berfokus dalam pengelolaan usaha kafe di Banjarmasin.

Pengelolaan pada dharma kopi ini sangatlah fleksibel karena usaha kafe ini walaupun mempunyai jam waktu buka dan tutup yang teratur akan tetapi dari pemiliknya sangat santai dalam pengelolaan usaha kafe tersebut, dia sangat meyakini bahwa setiap rejeki itu sudah ada pembagiannya masing-masing, dan pengelolaannya waktu buka dharma kopi itu jam 10.00



wita dan tutup jam 00.00 wita, akan tetapi apabila sang pemilik ingin menutup usahanya maka dia akan tutup kalo dia mempunyai kesibukan dan begitu juga ketika karyawan yang mempunyai kesibukan maka usaha kafe juga bisa tutup apabila tidak ada yang menjaga dan melayani dan kebetulan saya adalah salah satu karyawan yang ada di usaha kafe tersebut, untuk pengorganisasiannya juga fleksibel, walaupun sudah ada pembagian jam kerja antara satu karyawan dan karyawan lainnya akan tetapi, jadwal tersebut bisa bertukar apabila karyawan yang lain meminta izin dan mengkonfirmasi dengan yang ditukar, dan apabila tidak ada yang bisa menggantikan maka usaha kafe tersebut akan istirahat, akan tetapi walaupun usaha kafe tersebut mempunyai jam yang sangat fleksibel bukan berarti manajemen pemiliknya buruk akan tetapi sangat ramah terhadap waktu karyawan.

Pendapatan yang di dapat dalam hal kafe kopi tersebut tidak menentu dari Rp. 200.000 s/d Rp.500.000 perharinya kalo perbulan kemungkinan sekitar Rp. 5.000.000 s/d Rp. 15.000.000 perbulannya

Untuk produk saya dharma kopi sebenarnya sama dengan produk-produk yang lainnya, tapi yang membedakan dharma kopi dengan yang lain adalah tempatnya yang sangat nyaman dan pemilik serta karyawan sangat bersahabat, minum kopi di dhrama kopi seperti minum kopi dirumah sendiri selalu di ajak bicara oleh pemilik atau karyawan membicarakan apapun itu dan apabil belum kenala dengan pemilik atau karyawan maka mereka lah yang duluan memperkenalkan diri an membuat pembicaraan lebih asyik dan menyenangkan nantinya.

Yang perlu diperbaiki dalam pengelolaan dharma kopi adalah menurut saya yaitu manajemen waktu saya sendiri, karena saya biasanya selalu terlambat untuk membuka usaha kafe saya, walaupun saya sudah mempunyai karyawan tetap yang bertanggung jawab adalah saya, seharusnya saya yang mencontohkan lebih dari karyawan baru karyawan mengikuti dan apabila karyawan minta izin sayalah yang harus membuka usaha kafe saya dan yang perlu dipertahankan dalam pengelolaan usaha kafe saya adalah keramah tamahan karyawan dalam melayani pelanggan sehingga pelanggan merasa mempunyai teman baru dan ingin kembali ke tempat kami

Untuk kendala yaitu manajemen waktu untuk diri saya sendiri dan ketegasan dalam memerintah karyawan, saya orangnya tidak terlalu tegas ke karyawan, apabila karyawan ingin minta izin maka selalu saya izinkan entah apapun itu alasanannya dan manajemen waktu saya yang tidak teratur, karena saya sering begadang di dharma sampai subuh bersama pelanggan dan juga karyawan mengakibatkan terlambatnya membuka usaha kafe bahkan bisa sampai sore hari baru buka karena tertidur

Usaha kafe di Kota Banjarmasin menurut saya sangat membantu perkembangan lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin karena kafe kopi sangatlah terkenal di kalangan anak muda sekarang dan juga bisa dikerjakan setelah kuliah atau setelah bekerja karena usaha kafe di Banjarmasin biasanya itu sangat di minati pada waktu malam hari, makanya usaha kafe bisa di kerjakan oleh orang yang bekerja kantoran ataupun mahasiswa yang

masih kuliah, oleh karena itu lah saya mengatakan usaha kafe sangat membantu dalam peningkatan lapangan pekerjaan di kota Banjarmasin

Kalau saya tidak terlalu memusingkan untuk meningkatkan lapangan pekerjaan di Banjarmasin yang terpenting adalah orang-orang terdekat saya yang membutuhkan pekerjaan saya siap membantu kalo memang dibutuhkan maka saya siap menampung di usaha kafe saya tapi kalo usaha saya belum membutuhkan maka saya sekedar memberikan informasi kepada teman-teman saya selaku pemilik usaha kafe kali aja ada yang membutuhkan karyawan baru.

## 2. Kegiatan usaha Kafe yang dilaksanakan oleh Mahasiswa Aktif dan Baru Lulus di Kota Banjarmasin

### a. Pengiklanan

pada wawancara penulis dengan para narasumber pada bulan Oktober tahun 2022 penulis mendapatkan informasi tentang bagaimana pengiklanan usaha kafe para narasumber, rata-rata tidak memakai pengiklanan melalui televisi, radio ataupun media cetak tapi ada dua usaha kafe yang menggunakan jasa endors atau melalui orang yang mempunyai pengikut yang banyak di instagram usaha tersebut ialah Bass Kopi dan Tanjak Kopi, Narasumber dua owner dari usaha kafe tersebut mengatakan bahwa beliau memakai strategi pengiklanan melalui instagram karena instagram sekarang sangat menjadi kebutuhan bagi anak muda zaman sekarang akan tetapi kalau instagram pribadi rata-rata semua kedia memiliki instgram pribadi.

b. Promosi dan sponsorship

Dalam hal ini penulis juga mewawancarai kepada para narasumber tentang bagaimana cara promosinya rata-rata, promosinya hanya memakai cara mulut ke mulut walaupun ada yang memakai media sosial itu hanya memakai akun pribadi usaha kafe masing-masing, dan untuk sponsor saya mencari informasi, semua usaha kafe tidak ada yang memiliki sponsorship.

c. Pengemasan cafe dan membangun identitas

Dalam pengemasan usaha kafe, mereka mengemas usaha kafe dengan berbagai macam cara, seperti Bass Kopi yang memakai design kumpulan Bass yang di gambar di dinding-dinding sehingga menjai identitas tersendiri bagi para pelanggan dan dapat menyimpulkan bahwa pemilik Bass Kopi adalah seorang yang menyukai musik terkhusus alat music Bass, kemudiam Balai Kopi yang memakai design ke kampung-kampungan seperti rotan dan lain sebagainya, sehingga ketika pelanggan berada disana merasa seperti diperkampungan karena masih memakai arsitektur seperti halnya diperkampungan, selanjutnya adalah atap kopi, usaha kafe ini tidak memakai design seperti atap atau melakukan kegiatan di atap, usaha ini hanya seperti usaha pada umumnya memakai ruangan yang biasa, cuman ditambah dengan sedikit gambar atap di dinding-dinding, selanjutnya tanjak kopi yang memakai design lesehan, akan sehingga membedakan dari usaha kafe kebanyakan yang memakai kursi sehingga menjadi identitas tersendiri bagi tanjak kopi, dan yang terakhir

ada dharma kopi yang memakai konsep ke barat-baratan ketika pelanggan hadir disana se akan berada di kafe-kafe barat yang memakai meja bundar kecil di hiasi berbagai macam bunga di tempat tersebut, kemudian ketika hendak pesanpun akan di layani oleh pelayan yang memakai busana kebara-baratan sehingga menjadi daya tarik tersendiri dan menjadi identitas bagi para pelanggan yang melihatnya.

d. Pelayanan Publik

Pada kesempatan itu juga penulis menanyakan bagaimana cara mereka untuk mendekat kepada publik atau bagaimana publik menyukai dan ingin mendekat ke usaha mereka, rata-rata menjawab dengan promosi, walaupun promosinya dengan cara yang beragam seperti misalnya beli 2 gratis 1 ada juga yang memakai cara ketika tanggal sekian itu harganya rata dengan harga 10k dan ada juga yang memakai promosi dengan menurunkan harganya sampai dengan 50% walaupun caranya beragam akan tetapi rata-rata mereka memakai cara promosi harga untuk mendekatkan diri ke publik agar publik berminat untuk mencoba di usaha mereka tersebut.

e. Pengelolaan Kafe

Pada kesempatan itu juga penulis menanyakan bagaimana mereka mengelola usaha kafe yang mereka buat, dalam hal ini ada pernyataan yang beragam dalam pengelolaan usaha kafe mereka, seperti Bass Kopi, Tanjak Kopi, dan Atap Kopi, itu membuka usaha kafanya itu jam 09.00 Wita dan menutup usaha kafanya jam 22.00 Wita, selanjutnya untuk Balai

Kopi itu membuka usaha kafenya agak siang sekitar jam 13.00 Wita dan menutup usaha kafenya jam 00.00 Wita sedangkan dharma kopi membuka usaha kafenya jam 09.00 Wita dan menutup usaha kafenya jam 00.00 Wita. Dalam penggajian karyawan juga beragam ada yang menggaji karyawannya dengan jumlah yang besar sesuai dengan pendapatannya, ada juga yang menggaji karyawannya sedikit akan tetapi untuk makan keseharian itu di tanggung oleh usaha kafe, selanjutnya untuk hal pengelolaan barang atau bahan juga beragam ada yang membeli sendiri barang tersebut ada juga yang memesan lewat online ada juga yang mempercayakan kepada karyawannya sendiri.

## **B. Analisis Data**

Jadi setelah melakukan penelitian kepada para Narasumber pemilik usaha kafe di Banjarmasin melalui metode wawancara, observasi, dan dokumentasi maka dapat dilakukan analisis data tentang Prospek Usaha Kafe Bagi Mahasiswa Aktif dan Baru Lulus dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Kota Banjarmasin

### **1. Prospek Usaha Kafe Bagi Mahasiswa Aktif dan Baru Lulus dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Kota Banjarmasin**

Ada penelitian kepada 5 Narasumber pemilik usaha kafe di Banjarmasin penulis dapat menyimpulkan tentang pengelolaan usaha kafe di Banjarmasin itu ada beragam, pertama pemilik usaha kafe itu mengelola usaha kafenya sendiri, ada 3 usaha kafe yang penulis teliti yang mengelola usaha kafenya sendiri yaitu Bass Kopi, Tanjak Kopi, dan Atap kopi, mereka mengelola

sendiri usaha kafe yang mereka buat, mulai dari pengelolaan karyawan sampai pencarian bahan di lakukan pemilik usaha kafe sendiri walaupun sudah memilik karyawan pemilik usaha kafe tersebut tetap melakukan pengelolaan sendiri rata-rata mereka beralasan bahwa ketika dikerjakan sendiri maka ia akan yakin dengan pekerjaan yang dia lakukan hal ini sangat sejalan dengan konsep ide pengembangan yaitu Usaha Perorangan Dalam memulai usaha agar mencapai suatu keberhasilan harus terlebih dahulu menyusun ide-ide agar memudahkan pengusaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Ide sangat penting dalam menjalankan bisnis agar tidak kalah saing dengan pengusaha lainnya, seperti mengembangkan ide yang kreatif dan inovatif sehingga usaha yang dijalankan akan berjalan seiring berkembangnya zaman.

Selanjutnya ada pengelolaan dengan mempercayakan dengan orang lain hal ini karena pemiliknya sudah memilik banyak bisnis yang lain yang tidak dapat di tinggalkan dan juga dia sangat percaya kepada karyawan yang dipercayakannya usaha kafe tersebut adalah Balai Kopi, mulai dari pengelolaan usaha kafe dari bentuknya seperti apa, sampai dengan pembelian dan pengolahan bahan, pemiliknya hanya mengontrol dan menyediakan dana yang diperlukan, dalam hal ini manajemen yang dipakainya adalah kepercayaan, penulis menganalisa bahwa dia sangat percaya kepda karyawannya akan tetapi dia tidak sembarangan memberikan kepercayaan kepada orang lain, hanya orang yang sudah kenal lama atau kolega terdekat lah yang diberikannya kepercayaan, dalam hal ini pemilik

usaha kafe tersebut sudah sangat memahami bagaimana berbisnis sesuai dengan syariah. Oleh karena itu, ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah salah satunya amanah yaitu Amanat berarti kedudukan atau kewajiban orang yang dipercaya (al-amin). Namun, amanat secara umum merupakan menjaga sesuatu, tidak harus harta, yang mesti dijaga dan disampaikan kepada seseorang. Seperti amanat untuk menjaga rahasia perusahaan, amanat dalam pekerjaan tertentu ataupun amanat untuk memberikan informasi kepada pihak tertentu. Dasar hukum menjaga amanat terdapat dalam Al-Qur'an QS. Al-Anfal/8: 27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.”*

Makna amanah dalam berbisnis juga dilihat dari ketika seorang penjual mengatakan dengan terus terang mengenai cacat barang yang dijualnya kepada calon pembelinya.

Oleh karena itu bagi seorang wirausaha muslim keuntungan satu rupiah yang diberkahi Allah akan menjadi sebab kebahagiaannya di dunia dan akhirat jauh lebih baik dari pada jutaan rupiah yang dicela dan dijauhan dari berkah yang akan menjadi sebab kehancuran pemiliknya di dunia dan akhirat. Selanjutnya ada pengelolaan secara bersama-sama atau kerjasama dengan teman pengelolaan ini dilaksanakan oleh Dharma Kopi pengelolaan yang dhrama kopi lakukan adalah dengan cara bekerja sama satu sama lain, mulai dari pengelolaan cafe sampai dengan pengelolaan dan pembelian



bahan dilakukan bersama-sama dalam hal ini penulis menyimpulkan ketika pekerjaan dilakukan bersama-sama maka pekerjaan tersebut haruslah dilakukan secara jujur karena apabila ada ketidakjujuran dari seseorang maka pekerjaan tersebut akan kacau dan tidak akan berjalan dengan baik dan ketika berbisnis kita harusnya memang berperilaku jujur karena kejujuran adalah modal utama dalam berbisnis dan juga jujur adalah satu ajaran islam yang mendasari dalam berbisnis. Dalam mengembangkan harta seorang wirausaha muslim harus menjunjung tinggi kejujuran, karena kejujuran merupakan akhlak utama yang merupakan sarana yang dapat memperbaiki kinerja bisnisnya, menghapus dosa, dan bahkan dapat mengantarkannya masuk ke dalam surga, sebagaimana firman Allah Q.S. Al-Ahzab/33: 70-71

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا (70) يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ  
وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا (71)

*“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kamu kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar (70) niscaya Allah akan memperbaiki amal-amalmu dan mengampuni dosa-dosamu. Dan barangsiapa menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sungguh, dia menang dengan kemenangan yang agung (71)”*

Begitu pentingnya kejujuran ini bagi profesi pedagang (termasuk wirausaha atau bisnis) Rasulullah SAW bersabda dalam haditsnya:

“Seorang pedagang yang jujur akan bersama para nabi, orang-orang jujur, dan para syuhada”.(HR. Bukhari).

Pencerminan dari sifat jujur ini dapat dilihat ketika seorang wirausaha mempromosikan barang dagangannya. Apakah ia mempromosikan/ menjelaskan dengan sejujurnya atau keterangan/sumpah palsu yang dapat

menyesatkan seperti marak terjadi dalam iklan produk/jasa yang banyak ditayangkan lewat televisi.

Mayoritas iklan yang dimuat tidak sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya. Bila kita jujur, semua orang juga akan menyukai kita, bila kita jujur karena setiap orang membutuhkan informasi yang akurat untuk mengambil keputusan apapun. Misalnya: sebagai penjual kita akan disukai pelanggan, sebagai karyawan akan disukai juragan, sebagai juragan akan disukai karyawan.

Prospek Usaha Kafe Bagi Mahasiswa Aktif dan Baru Lulus dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Kota Banjarmasin menurut penulis sangatlah menjanjikan karena usaha kafe semakin hari semakin diminati di Banjarmasin terbukti dari penghasilan yang didapat itu dari kisaran Rp. 3.000.000 s/d Rp. 35. 000.000 perbulannya, dan itu sangatlah menjanjikan bagi mahasiswa baru atau mereka yang ingin membuat usaha kafe dan dari penelitian yang penulis telitipun mereka saat ini sudah rata-rata memiliki karyawan disetiap usaha kafe tersebut dan itu salah satu pengembangan dalam peningkatan lapangan kerja di kota Banjarmasin. Sejak zaman Rasulullah SAW umat Islam telah menggeluti dunia bisnis dan berhasil. Banyak diantara para sahabat yang menjadi pengusaha besar dan mengembangkan jaringan bisnisnya melewati batas teritorial Mekkah ataupun Madinah. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, mereka membangun kehidupan bisnisnya.

Tak terkecuali dalam hal transaksi dan hubungan perdagangan, dalam hal manajemen perusahaan pun mereka berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Demikian juga dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya, pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan bisnis.

## 2. Kegiatan usaha Kafe yang dilaksanakan oleh Mahasiswa Aktif dan Baru Lulus di Kota Banjarmasin

### a. Pengiklanan, promosi dan sponsorship

Dalam hal ini penulis menyimpulkan bahwa rata-rata usaha kafe tidak memakai pengiklanan, atau promosi yang melewati Tv, ataupun Radio apalagi sampai melakukan sponsorship dengan orang lain tapi kebanyakan dari mereka memakai strategi mulut ke mulut dan juga promosi melewati media sosial masing-masing karena kebanyakan dari mereka pengusaha ataupun pelanggan itu hadir di usaha tersebut berdasarkan hobi Minat atau hobi dapat menjadi ide usaha, dari sesuatu aktivitas menyenangkan, sampai timbul ide untuk menjadikannya sebagai bisnis karena teman-teman juga menyenangi hasil karyanya seperti memulai usaha kue atau roti.

### b. Pengemasan cafe dan membangun identitas

Para pengusaha kafe itu mengemas kafe serta membangun identitas dengan berbagai cara, dan salah satunya dari dekorasi ruangan kafe, dari 5 usaha kafe yang penulis teliti saja ada 3 usaha kafe yang membangun identitas melalui pengemasan kafe, hal ini sangat membantu untuk perkembangan kafe dalam membangun identitasnya sendiri, hal ini muncul

dari ide-ide kreatif para pengusaha muda yang ingin berkembang, bisnis perorangan dalam memulai usaha agar mencapai suatu keberhasilan harus terlebih dahulu menyusun ide-ide agar memudahkan pengusaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Ide sangat penting dalam menjalankan bisnis agar tidak kalah saing dengan pengusaha lainnya, seperti mengembangkan ide yang kreatif dan inovatif sehingga usaha yang dijalankan akan berjalan seiring berkembangnya zaman

c. Pelayanan publik

Para pengusaha usaha kafe tentunya sangat berusaha mendekati diri dengan publik karena publik adalah tujuan utama dalam berwirausaha dan penulis menganalisa bahwa para pengusaha kafe sudah sangat bagus dalam mendekati diri mereka dengan publik yaitu rata-rata dengan cara diskon yang sangat menarik bagi para pelanggan seperti beli 2 Gratis 1 ataupun sampai dengan diskon harga dari 50 s/d 80% hal ini sangatlah bagus dalam menunjang perkembangan bisnis kafe dan bisa juga dengan cara menjual produk dengan harga murah agar menjadi daya tarik para pembeli karena menurut penulis para pengusaha haruslah Mengembangkan Keunggulan Kompetitif Guna mencapai keberhasilan dalam memulai suatu usaha, maka kita perlu menciptakan keuntungan kompetitif dibandingkan dengan produk atau jasa yang telah ada saat ini. Keunggulan kompetitif bisa didapat melalui:

Menghasilkan produk yang efisien Produk yang memiliki kualitas yang sama tapi dengan biaya yang lebih murah, bisa dijual dengan harga yang lebih murah, dan pasti akan menarik konsumen untuk membelinya.

#### d. Pengelolaan Kafe

Pengelolaan kafe disetiap usaha kafe itu beragam dari soalnya jam kerja karyawan, jam kerja toko sampai dengan penggajian karyawan semuanya beragam, akan tetapi menurut penulis pengelolaan usaha kafe yang pemilik usaha lakukan sudah sangat sesuai dengan bisnis pada umumnya apalagi pemilik usaha kafe itu rata-rata sangat menanamkan bagaimana berbisnis secara syariah, maka menurut penulis ketika sudah ditanamkan bisnis secara syariaah dan karyawan didekati secara persusif dan di ajarkan kejujuran dan lain sebagainya maka bisnis akan berjalan lancar dan pastinya berkah karena menurut penulis berbisnis dalam hal apapun itu haruslah dilandasi dengan kejujuran karena dalam islam memakan harta sesama itu sangatlah dilarang dalam islam. Dalam kaitannya dengan bisnis sebenarnya manusia telah banyak dianugrahi berbagai macam fasilitas untuk mendapatkan rezeki diantaranya yaitu bumi, dengan segala isinya, semua itu di instruksikan untuk dikelola dan dikembangkan dalam upaya peningkatan kehidupan manusia Namun semua itu harus melalui kode etik *halalan-thayyiban* mulai dari cara memperolehnya sampai kepada pendaayagunaannya, sebagaimana diungkap oleh Allah dalam Q.S. An-Nisa/4: 29

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

تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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

Dengan demikian, maka bisnis menurut Islam dapat diartikan serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya namun dibatasi dalam cara dan perolehan dan pendayagunaan hartanya (aturan halal dan haram).