

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum MAN 2 Kota Banjarmasin

Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 2 Kota Banjarmasin adalah lembaga pendidikan agama Islam di bawah naungan Kementerian Agama (Kemenag) Republik Indonesia, mendapatkan mandat untuk mengemban amanah sebagai sekolah umum yang berciri khas agama Islam sebagai madrasah model di Kalimantan Selatan dan sebagai madrasah yang mengembangkan kemampuan akademik, non akademik, dan akhlak al-karimah.

Secara historis, madrasah ini cikal bakalnya berawal dari Pendidikan Guru Agama Negeri (PGAN) 4 Tahun Banjarmasin yang didirikan oleh pemerintah pada tahun 1951, dengan menumpang di berbagai tempat berbeda, seperti SMP Muhammadiyah, STN/ SMEP Nagasari, STN Teluk Dalam dan SP IAIN.

Pada tahun 1957, PGAN 4 Tahun ditingkatkan menjadi PGAN 6 Tahun dan lokasinya dipusatkan di Komplek Pelajar Mulawarman Banjarmasin. Selanjutnya, tahun 1978, berdasarkan KMA No. 16/17 tahun 1978, PGAN Kelas I, II dan III beralih menjadi MTsN dan PGAN Kelas IV, V dan VI beralih menjadi PGAN. Karena lokasi di Komplek Mulawarman terlalu sempit dan tidak memungkinkan untuk dikembangkan, maka sejak

tahun 1987 direlokasi dari Komplek Mulawarman ke Jl. Tembus Terminal (Jl. Pramuka Km.6) di lokasi sekarang ini.

Perkembangan selanjutnya pada tahun 1990, berdasarkan KMA No.64 tahun 1990 tanggal 25 April 1990, PGAN beralih fungsi menjadi Madrasah Aliyah Negeri (MAN). Dan dengan SK No. 42 Tahun 1992 tanggal 27 Januari 1992, PGAN resmi dialihkan menjadi MAN terhitung dari tanggal 1 Juli 1992.

Berdasarkan Surat Dirjen Binbaga Islam No. E.IV/PP.00/A2/445/94 tanggal 1 Maret 1994, MAN 2 Banjarmasin ditunjuk sebagai MAN Model Kalimantan Selatan. Kemudian sebagai realisasi program peningkatan kualitas Madrasah Aliyah melalui proyek Development of Madrasah Aliyah's Project (DMAP) dengan SK Dirjen Binbagais Depag Nomor E.IV/PP.006/Kep/17-A/1998 tanggal 20 Februari 1998, MAN 2 Banjarmasin resmi beralih menjadi MAN 2 Model Banjarmasin.

Terkait registrasi madrasah, mengacu Surat dari Pusat Data Statistik Pendidikan (PDSP) Kemendikbud Nomor 7628/P3/LL/2012 tanggal 26 November 2012 tentang NPSN bagi Madrasah di lingkungan Ditjen Pendidikan Islam, maka Kepala Kantor Kementerian Agama Kota Banjarmasin menerbitkan Sertifikat Registrasi dengan Nomor Statistik Madrasah (NSM) 131163710039 dan Nomor Pokok Sekolah Nasional (NPSN) 30315579 diberikan kepada MAN 2 Banjarmasin.

Seiring dengan keluarnya Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 671 Tahun 2016, tentang Perubahan Nama Madrasah

Aliyah Negeri, Madrasah Tsanawiyah Negeri dan Madrasah Ibtidaiyah Negeri di Provinsi Kalimantan Selatan, nama MAN 2 Model Banjarmasin berubah nomenklatur menjadi MAN 2 Kota Banjarmasin.

Pada tahun yang sama, MAN 2 Kota Banjarmasin juga ditetapkan sebagai salah satu Madrasah Aliyah Penyelenggara Program Keterampilan yang dituangkan melalui Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan Islam Nomor: 4924 Tahun 2016 Tanggal 2 September 2016.

Pada tanggal 30 September 2022, oleh Badan Akreditasi Nasional Sekolah/ Madrasah, MAN 2 Kota Banjarmasin ditetapkan sebagai Madrasah Terakreditasi dengan peringkat A (Unggul) dengan Sertifikat Akreditasi Nomor: 1359/BAN-SM/SK/2022.

Hingga kini, madrasah yang berada di Jl. Pramuka Komplek Semanda, RT.20 No. 28 Banjarmasin Timur ini secara berkesinambungan terus berpacu dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan mutu pendidikan, sehingga saat ini telah menjadi salah satu sekolah favorit dan unggulan di Provinsi Kalimantan Selatan.

Secara kualitatif, hal ini dibuktikan dengan indikator terus meningkatnya kepercayaan masyarakat yang bergabung untuk memasukkan putra-putrinya dan turut berpartisipasi untuk mendukung pelaksanaan pendidikan di MAN 2 Kota Banjarmasin. Sedangkan, secara kuantitatif ditunjukkan dengan aneka prestasi yang berhasil diraih peserta didik MAN 2 Kota Banjarmasin, baik di bidang akademik maupun non akademik dari tahun ke tahun.

Sejak pengalihan dari PGAN ke MAN 2 Banjarmasin tahun 1992. MAN 2 Kota Banjarmasin telah mengalami pergantian kepengurusan termasuk pada kepala madrasah. Berikut ini adalah daftar nama-nama kepala MAN 2 Kota Banjarmasin dari dulu hingga sekarang:

Tabel 4.1 Daftar Nama-Nama Kepala MAN 2 Kota Banjarmasin Beserta Periode Masa Jabatan

No.	Nama Kepala Madrasah	Periode Masa Jabatan
1.	Drs. H. Mulkani	1992-1993
2.	Drs. H. Haberi	1993-1997
3.	Drs. H. M. Nurdin	1997 (11 bulan)
4.	Drs. H. Saberi Ismail	1998-2002
5.	Drs. H. Haberi	2002-2004
6.	Drs. H. Abdurrachman, M. Pd	2004-2010
7.	Drs. Bakhruddin Noor	2010-2013
8.	Dra. Halimatussa'diyah, M.Pd	2013-2017
9.	Drs. Riduansyah, M.Pd	2017-2019
10.	Dra. Hj. Naimah	2019-2021
11.	Dr. Abdul Hadi, M. PKim	2021- Sekarang

Sumber: *MAN 2 Kota Banjarmasin 2024*

Berikut adalah jumlah tenaga kerja MAN 2 Kota Banjarmasin berdasarkan status kepegawaiannya periode 2024:

Tabel 4.2 Daftar Jumlah Pegawai Berdasarkan Status Kepegawaian Periode 2024

No.	Status Tenaga Kepegawaian	Jumlah
1.	PNS	62
2.	P3K	13
3.	Tenaga Pendidik/Staff Tata Usaha	10
4.	Guru Honorer	13
5.	Karyawan Honorer	14
Total		112

Sumber: *MAN 2 Kota Banjarmasin 2024*

Tabel 4.3 Jumlah Siswa MAN 2 Kota Banjarmasin Periode 2024/2025

Kelas	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
X	157	193	350
XI	135	200	335
XII	148	182	330
Total	440	575	1.015

Sumber: *MAN 2 Kota Banjarmasin 2024/2025*

Visi, misi, dan nilai-nilai yang dikembangkan MAN 2 Kota Banjarmasin antara lain, yaitu:

a. Visi

Terwujudkan peserta didik yang Islami, berkualitas, terampil, berbudaya lingkungan dan berdaya saing tinggi.

b. Misi

- 1) Menyelenggarakan pendidikan terpadu antara dunia dan akhirat.
 - 2) Menyelenggarakan pendidikan yang berorientasi mutu, berilmu, terampil, cerdas, dan mandiri, sehingga mampu bersaing di dunia Internasional.
 - 3) Menyelenggarakan pendidikan yang hasilnya memberikan kepuasan kepada masyarakat.
 - 4) Mengembangkan implementasi madrasah sehat dan berbudaya lingkungan.
 - 5) Menyelenggarakan pendidikan dengan Manajemen Berbasis Madrasah (MBM) yang dapat dipertanggungjawabkan kepada publik.
- c. Nilai-nilai yang dikembangkan
- 1) Aqidah Islam, akhlaqul karimah, dan nilai ilmiah.
 - 2) Kekeluargaan dan kebersamaan.
 - 3) Mandiri, hemat, dan bertanggung jawab. Berbudaya lingkungan.
 - 4) Sederhana dan kreatif.

B. Deskripsi Hasil Wawancara

1. Siswa yang Berwirausaha

Data yang disajikan pada bagian ini adalah data dari hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan para informan yaitu 4 (empat) orang siswa MAN 2 Kota Banjarmasin yang berwirausaha, 1 (satu) orang dari salah satu

orang tua siswa yang berwirausaha, 4 (empat) orang teman, dan 4 (empat) orang pelanggan.

Tabel 4.4 Data Informan dan Profilnya

No.	Nama	Jenis Kelamin	Kelas	Usia	Jenis Usaha	Lama Usaha
1.	Kevin	Laki-Laki	XI	16 tahun	Makanan dan Minuman	2 tahun
2.	Ratu	Perempuan	XI	16 tahun	Kerajinan Tangan	4 tahun
3.	Syifaa	Perempuan	XI	17 tahun	Makanan	1 tahun
4.	Kiki	Perempuan	X	16 tahun	Makanan	6 bulan

Sumber: Hasil olah data wawancara

Informan 1

Nama : Kevin Winaya Krisna Yuda

Kelas : XI

Usia : 16 tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Kevin adalah siswa MAN 2 Kota Banjarmasin yang berwirausaha. Kevin berwirausaha di bidang makanan dan minuman, seperti cilok dan es teh. Kevin telah berwirausaha kurang lebih dua tahun atau dari kelas X semester awal. Kevin menjelaskan alasannya untuk berwirausaha karena

ingin membantu keluarga, mendapatkan uang, dan menambah pengalaman. Kevin juga bercita-cita ingin menjadi pengusaha. Kevin juga mendapatkan dukungan dari keluarga dan teman-teman. Kevin juga menerima pendidikan kewirausahaan dari sekolah seperti membuat laporan keuangan, teknik pemasaran, dan lainnya, serta di rumah Kevin juga dibekali ilmu cara berwirausaha yang benar. Kevin mendapatkan kemudahan dalam melakukan kegiatan wirausaha dari penggunaan sosial media.

Usaha ini dijalankan Kevin dengan bantuan ayahnya. Jadi Kevin akan menjual cilok buatan ayahnya di lingkungan sekolah. Kevin menjual cilok dengan harga Rp6.000 dan es teh Rp2.000. Kevin menjual cilok dan es teh di saat jam istirahat, tidak setiap hari, kecuali ada pesanan.

Kevin memberikan pelayanan dengan ramah kepada pelanggan. Kevin memprioritaskan pelanggan yang telah memesan lebih dulu. Kevin juga memberikan jasa antar bagi pelanggan. Kevin juga akan dengan jujur serta apa adanya menjelaskan produk yang dijual, jika ada pelanggan yang bertanya. Kevin menerima segala kritikan dengan bersyukur. Kevin juga menyediakan kompensasi dengan menurunkan harga jual kepada pelanggan, jika produknya ada yang rusak dengan catatan kerusakan karena kesalahan dari Kevin.

Demi menjaga pelanggan agar tidak kecewa, Kevin selalu menjaga kualitas produk dengan memproduksi setiap hari artinya cilok selalu baru dan mengemas cilok dengan cup tertutup agar cilok tetap bersih dan cita rasanya tetap terjaga. Kevin memasarkan ciloknya dengan menawarkan ke

kelas-kelas lain, membuat strategi marketing yang cerdas, serta membuat poster promosi yang menarik dan mengunggahnya ke sosial media seperti WhatsApp, Instagram dan TikTok. Kevin merasa bangga, jika dia bisa menjadi inspirasi bagi orang lain. Sehingga baginya persaingan itu tidak masalah, karena rezeki sudah Allah atur sebaik-baiknya.

Penulis dapat simpulkan bahwa Kevin adalah siswa yang cerdas, aktif, dan religius. Dia juga serius untuk mengelola usahanya sehingga dia sebisa mungkin memberikan pelayanan yang baik untuk para pelanggannya. (Kevin, Wawancara Pribadi, 04 Juni 2025)

Informan 2

Nama	: Gusti Ratu Aufa Atiqah Erwin
Kelas	: XI
Usia	: 16 tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan

Ratu adalah siswa MAN 2 Kota Banjarmasin yang berwirausaha. Ratu berwirausaha di bidang kerajinan tangan, seperti menjual barang-barang rajut buatan sendiri dan komis gambar. Usaha tersebut telah dilakukannya sekitar 4 tahun, sejak jaman Covid. Ratu menjelaskan tentang alasannya untuk berwirausaha karena hobi berjualan, percaya diri akan keterampilannya dalam kerajinan tangan, dan ingin menambah uang jajan. Ratu juga mendapat dukungan dari keluarga, teman, dan gurunya. Di sekolah, Ratu juga menerima pendidikan dari hasil mengikuti eskul sekolah yaitu hasta karya, yang membuat keterampilannya menjadi meningkat dan tentunya ini selaras

dengan usaha yang dia jalani saat ini. Ratu juga menjelaskan kemudahan dalam bermedia sosial dapat membantunya belajar dan mencari inspirasi.

Usaha ini Ratu jalankan bersama mama, kaka, dan dirinya. Mamanya bertugas sebagai bagian produksi dan pengelola keuangan. Kakanya sebagai bagian produksi, pemasaran, dan penjualan di toko *online*. Sedangkan Ratu berperan sebagai bagian produksi, pemasaran, dan penjualan di lingkungan sekolah ataupun *stand* di luar sekolah. Adapun produk yang Ratu jual berupa keychain, gelang, *phone strap*, dan masih banyak yang lainnya. Produk-produk itu dia jual dari harga Rp15.000 – Rp300.000. Ratu menjelaskan jika ada pesanan dari teman di sekolah, maka saat jam istirahat ia akan langsung mengantar pesanan tersebut atau pelanggannya yang akan mengambil sendiri ke kelas. Sedangkan saat di luar sekolah, Ratu biasanya akan menyewa *stand* di daerah Wetland, KFC dekat Kantor Pos, Taman Kamboja, maupun mendatangi acara-acara seperti *halloween* atau *cosplay*.

Ratu menjelaskan cara dia melayani pelanggan yaitu harus sering tersenyum, tidak merengut, dan ramah ketika berbicara, memperbolehkan pelanggan untuk mencoba, memprioritaskan pelanggan yang telah memesan lebih dulu artinya dibuat sesuai antrian, menjaga hubungan baik dengan pelanggan seperti *fast respon*, memastikan pesanan yang tidak ada kesalahan dan tidak terlambat dalam pengiriman, serta menyediakan jasa antar ketika di sekolah dan untuk online menggunakan JNT. Ratu juga menjelaskan bahwa cara dia menghadapi komplain dari pelanggan yang disebabkan karena warna yang tidak cocok, maka Ratu akan menawarkan opsi untuk dibikin custom

dan pelanggan bisa kasih contoh produk seperti yang diinginkan, cuman ada tambahan biaya untuk itu. Ratu juga akan memberikan kompensasi kepada pelanggan dengan tidak usah bayar dan membuatkan ulang, jika produk yang dibuatnya baru sehari rusak setelah pembelian.

Demi menjaga kualitas produknya, Ratu selalu memastikan tidak ada kekeliruan saat membuatnya, harus teliti, dan selalu memastikan tangan dalam keadaan bersih ketika ingin membuatnya. Ratu memasarkan produknya dengan mengikuti gaya pemasaran sekarang yang unik yaitu membuat video dan foto yang menarik, lalu mengunggahnya di sosial media ataupun Shopee. Ratu juga meminta tolong ke teman untuk ikut mempromosikan produknya. Saat di luar sekolah, Ratu akan menyewa *stand* untuk berjualan. Dalam menyikapi persaingan usaha, Ratu menyikapinya dengan santai karena setiap usaha pasti memiliki keunikannya masing-masing.

Penulis simpulkan bahwa Ratu adalah anak yang kreatif, ramah, dan juga teliti. Dia serius dalam mengelola usahanya dengan selalu memastikan dengan teliti dalam kegiatan produksi, agar produk yang dibuat berkualitas dan dapat menarik banyak pelanggan. (Ratu, Wawancara Pribadi, 03 Juni 2025)

Informan 3

Nama	: Syifaa Azahrah
Kelas	: XI
Usia	: 17 tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan

Syifaa adalah siswa MAN 2 Kota Banjarmasin yang berwirausaha. Syifaa berwirausaha di bidang *baking*, khususnya *cookies* dan *brownies cheesecake*. Usaha ini dijalankannya dari awal masuk kelas XI, sekitar satu tahun. Syifaa menjelaskan alasannya untuk berwirausaha karena hobinya terhadap *baking*, keterampilan yang dia miliki, memiliki cita-cita jadi *chef pastry*, serta adanya dukungan dari keluarga dan permintaan dari teman-teman. Menurutnya pendidikan tentang kewirausahaan kebanyakan dia dapat dari ibunya seperti menetapkan harga dan menghitung modal. Kemudahan dalam berteknologi juga menjadi alasannya untuk berwirausaha karena bisa menargetkan pelanggan yang di luar sekolah juga.

Syifaa menjalankan usaha ini secara mandiri, artinya dari pembelian bahan baku, pengelolaan keuangan, produksi, pemasaran, hingga penjualan dilakukannya sendiri. Adapun Syifaa menjual *cookiesnya* dengan harga Rp15.000 per pcs dan *brownies cheesecake* Rp12.000 per *slice*. Usaha ini tidak dijalankan Syifaa setiap hari, hanya ketika Syifaa sedang mood dan ada pesanan. Syifaa menggunakan sistem *pre-order*. Biasanya Syifaa akan membawa kuenya dari rumah, lalu akan mengantarkan pesanannya ke kelas-kelas saat jam istirahat. Jika ada lebihan, maka Syifaa akan menawarkannya ke teman-teman yang lain.

Syifaa memberikan pelayanan kepada pelanggan berupa penyediaan jasa antar untuk pelanggan yang di dalam ataupun di luar sekolah. Namun ada pengenaan biaya tambahan untuk pelanggan yang di luar sekolah. Syifaa menjelaskan apa adanya dan ramah, ketika ada pelanggan yang bertanya

bahan yang dipakai, tanpa membuka resep dapur. Selama berwirausaha, Syifaa belum pernah mendapati ada pelanggan yang komplain akan produk yang dijual. Namun jika seandainya di masa depan hal itu terjadi, maka yang akan Syifaa lakukan yaitu menanyakan terlebih dahulu bentuk komplainnya misalkan karena kerusakan produk, Syifaa akan menganalisis kesalahannya dari siapa. Jika kesalahan tersebut berada di pihaknya maka dia akan ganti rugi dengan pergantian kue yang baru. Namun jika sebaliknya, maka dia akan menjelaskan terlebih dahulu atau *refund*. Oleh karena itu, Syifaa menjelaskan untuk mengantisipasi hal tersebut, produk yang sudah dibuat itu perlu difoto terlebih dahulu dan kirim ke pelanggan sebelum melakukan pengantaran.

Demi menjaga kualitas produk, Syifaa selalu memilih bahan-bahan yang bagus, pengemasan yang baik dan menarik seperti memakai mika dan plastik otp, dan memastikan produk selalu fresh. Syifaa menggunakan strategi pemasaran yang menarik untuk memasarkan produknya dan selalu membuat tester terlebih dahulu pada resep baru untuk dicobakan ke teman-teman, serta promosi lewat sosial media yaitu Instagram. Syifaa menyikapi persaingan usaha dengan terus melakukan inovasi terhadap produknya agar bisa berbeda dari pesaingnya.

Penulis simpulkan bahwa Syifaa adalah orang yang kreatif, terampil, ramah, dan juga mandiri dalam mengelola usahanya. (Syifaa, Wawancara Pribadi, 3 Juni 2025)

Informan 4

Nama : Kiara Azwa

Kelas : X
Usia : 16 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan

Kiara adalah siswa MAN 2 Kota Banjarmasin yang berwirausaha. Kiara berwirausaha di bidang makanan, khususnya *egg roll* dan pangsit isi tahu. Kiara telah menjalankan usaha ini selama satu semester atau sekitar enam bulan. Kiara menjelaskan alasan dia memutuskan berwirausaha karena hobinya berjualan dan memasak. Kiara juga ingin menambah uang jajan. Kiara memiliki cita-cita untuk jadi pengusaha dan punya restoran sendiri di masa depan. Kiara juga mendapatkan dukungan dari keluarga dan teman-teman. Di sekolah Kiara juga menerima pembekalan yang cukup untuk memperdalam ilmu keterampilan memasaknya, sehingga wawasannya dalam memasak makin bertambah. Sosial media juga membantunya dalam menemukan ide usaha.

Usaha ini Kiara jalankan secara mandiri dari pembelian bahan baku, produksi, pengemasan, pengelolaan keuangan, pemasaran, hingga penjualan. Kiara menjual *egg roll* nya dengan harga Rp5.000 isi 4 pcs, sedangkan pangsit dijual dengan harga Rp5.000 isi 2 pcs. Dijual dalam bentuk frozen atau digoreng dadakan sesuai pesanan. Kiara tidak berjualan setiap hari, disesuaikan dengan mood dan kesibukannya. Kiara menggunakan sistem pre-order. Biasanya Kiara akan membawa lebih produk yang dijual, lalu memanfaatkan jam istirahat untuk mengantar pesanan dan menjajakan ke kelas-kelas lain untuk pelanggan yang ingin beli di tempat.

Kiara memberikan pelayanan kepada berupa pelanggan tidak membedakan dan adil dalam perlakuan. Jadi jika ada pelanggan yang tidak kebagian, maka dia akan minta maaf dan menyarankan untuk memesan di pre-order selanjutnya. Kiara menetapkan harga jual dengan teliti agar pelanggan tidak protes. Kiara melayani pelanggan dengan ramah. Kiara juga memberikan kompensasi jika terjadi kerusakan pada produknya dengan catatan kerusakan tersebut terjadi akibat dirinya. Kiara juga menjelaskan selama menjalankan usaha belum pernah didapatinya ada pelanggan yang komplain, hanya ada pelanggan yang memberikan saran seperti menambah varian isi daging. Kiara menyikapinya dengan menerima saran tersebut, namun tidak langsung merealisasikannya karena terkendala modal.

Kiara selalu menjaga kualitas dari produk yang dia jual yaitu dengan memilih bahan-bahan yang berkualitas dan sesuai dengan standar lidahnya, tidak menjual kembali produk yang sudah lama, memastikan alat-alat yang dipakai untuk produksi itu bersih dan *higienis*. Kiara memasarkan produknya dengan menanyakan lewat grup WhatsApp, meminta bantuan pelanggan lain untuk mempromosikan, membawa lebih produk daripada yang sudah dipesan, berkeliling ke kelas-kelas lain untuk menawarkan. Kiara menjelaskan bahwa dalam persaingan usaha harus dijalankan dan saling mendukung saja apalagi sesama teman dan selama ini belum menemukan usaha yang produknya sama.

Penulis simpulkan bahwa Kiara adalah orang yang mandiri, ramah, pekerja keras, dan aktif. Cita-citanya yang besar membuatnya serius dalam mengelola usahanya. (Kiara, Wawancara Pribadi, 02 Juni 2025)

2. Orang Tua Siswa

Informan 5

Nama : Likno Sutrisno (Orang tua dari Kevin)

Usia : 51 tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Bapak Likno Sutrisno adalah bapak dari Kevin yang berusia 51 tahun. Beliau adalah pemilik usaha cilok yang sebenarnya. Usaha cilok tersebut berjalan dari tahun 1995. Beliau menjelaskan bahwa Kevin memutuskan berwirausaha atas kemauannya sendiri dengan alasan ingin membantu orang tua. Melihat kemauan si anak yang begitu kuat, akhirnya beliau kasih izin, dengan catatan pendidikan sekolah tetap jadi yang utama. Itu dibuktikan Kevin dengan hasil raport yang bagus di semester ini.

Tak hanya izin, beliau juga memberikan dukungan berupa ilmu tentang kewirausahaan dan modal operasional. Jadi Kevin akan menjual hasil cilok buatan beliau di lingkungan sekolah. Sepengamatan beliau, Kevin tetap berperilaku baik di rumah seperti menghormati kedua orang tua dan rajin shalat, dan selalu meminta izin ketika ingin bepergian keluar. Selain itu, Kevin juga telah memperlihatkan perilaku-perilaku wirausaha yaitu pekerja keras, mandiri, banyak ide, suka tantangan, aktif dan lain-lain. Contohnya ketika Kevin ingin sepatu lari yang harganya mahal, maka Kevin mengatasinya dengan mendapatkan penghasilan sendiri dari berjualan cilok dan menyewakan alat rental mendakinya.

Beliau juga menjelaskan, Kevin pernah bercerita kesulitannya tentang ciloknya yang tidak habis terjual. Beliau menanggapi dengan memberikan kata-kata positif seperti Kevin harus sabar dan tetap optimis. Beliau juga menjelaskan bahwa cilok yang tidak habis terjual biasanya akan mereka bagikan ke tetangga atau teman-teman dari Kevin.

Beliau menjelaskan harapannya ke Kevin agar setiap berwirausaha harus dilakukan dengan kejujuran, ramah kepada pelanggan, serta jangan sakit hati ketika mendapatkan kritikan. Pastikan produk yang dijual itu harus bersih dan enak, supaya pelanggan tidak kecewa. Beliau juga akan terus mendukung cita-cita Kevin asalkan positif. (Pak Likno, Wawancara Pribadi, 16 Juni 2025)

3. Teman Siswa

Informan 6

Nama : Rizky (Teman dari Kevin)
 Kelas : XI
 Usia : 17 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-Laki

Rizky adalah teman dari Kevin. Rizky membenarkan bahwa Kevin sedang berwirausaha dibidang cilok dan rental alat pendakian. Rizky juga mengetahui alasan Kevin menjalankan usaha ini untuk membantu bapaknya berjualan. Menurutnya usaha yang dijalani Kevin sangat bagus, terlihat dari cilok yang selalu terjual habis. Menariknya usaha ini terlihat dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh Kevin yaitu dengan

berkeliling ke kelas-kelas lain. Rizky jadi merasa termotivasi untuk ikut berwirausaha. Rizky juga memberikan semangat kepada Kevin atas usaha yang ia jalani.

Menurut Rizky, Kevin itu memiliki perilaku yang berani, punya kepercayaan diri yang tinggi, cerdas, dan jujur. Contohnya, Kevin akan menyisihkan produk yang sudah dipesan lebih dahulu oleh pelanggan dan tidak akan menjualnya ke pelanggan lain. Kecerdasannya terlihat dari cara Kevin membuat ide marketing yaitu cukup membayar Rp7.000 sudah mendapatkan cilok gratis es teh. (Rizky, Wawancara Pribadi, 15 Juni 2025)

Informan 7

Nama : Zaskia (Teman dari Ratu)

Kelas : XI

Usia : 17 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Zaskia adalah salah satu teman Ratu. Zaskia membenarkan bahwa Ratu memiliki usaha di bidang kerajinan tangan dan terkadang juga menawarkan produknya ke teman-teman. Zaskia juga sering menjumpai Ratu mengikuti acara-acara sekolah untuk berjualan seperti HUT MANDA dan itu laku keras. Zaskia mengetahui bahwa Ratu menjalani usaha ini juga dibantu sama kakanya dalam hal produksi. Menurut Zaskia, usaha yang dijalankan Ratu sangat menarik, karena produknya dibuat dari kerajinan tangan, sehingga jarang pesaing usaha yang bisa menyamainya.

Produk yang dijual pun bentuknya lucu-lucu. Zaskia juga menjelaskan bahwa keuntungan yang diterima Ratu itu sangat menggiurkan dan pasti akan memotivasi orang lain untuk berwirausaha juga. Zaskia memberikan dukungan kepada Ratu berupa ide-ide dan kata-kata penyemangat.

Pengamatan Zaskia, Ratu itu memiliki perilaku yang mood-moodan, pola pikirnya kreatif dan cerdas, pemberani, percaya diri, gigih, dan pekerja keras. Contohnya Ratu akan menawarkan produknya ke orang-orang sampai uang dari hasil penjualan terkumpul banyak dan balik modal. Pola pikirnya yang kreatif membantunya menghasilkan ide-ide untuk mengembangkan usahanya. (Zaskia, Wawancara Pribadi, 15 Juni 2025)

Informan 8

Nama : Aera (Teman dari Syifaa)

Kelas : XI

Usia : 16 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Aera adalah salah satu teman Syifaa. Aera membenarkan bahwa Syifaa memiliki usaha *backing* yang dijalankan secara mandiri. Aera menjelaskan bahwa Syifaa tidak terlalu sering mempromosikan usahanya karena disesuaikan mood. Syifaa pernah bercerita kepada Aera tentang kesulitannya ketika kue yang dibikin Syifaa kurang bagus tampilannya ataupun resep kuenya yang kurang pas.

Menurut Aera usaha yang dijalankan Syifaa itu menarik, karena didapatinya jarang ada yang buat kue seperti itu. Menurut Aera, keberadaan Syifaa kurang memotivasi dirinya, karena usaha yang dijalankan Syifaa yang membutuhkan tenaga ekstra. Namun Aera yakin bahwa pandangan teman-teman yang lain pasti usaha Syifaa juga ada memotivasi, karena produk yang dijual Syifaa adalah makanan atau kue, pasti banyak peminatnya.

Aera memberi dukungan kepada Syifaa berupa kata-kata positif dan menyumbangkan ide. Aera menjelaskan perilaku Syifaa yang bisa diamati yaitu disiplin, mandiri, dan percaya diri. Untuk berpikir kreatif dan inovatif itu kurang, karena terlalu banyak menunda eksekusinya dan berjualan sesuai dengan moodnya. Syifaa juga orang yang teliti karena bisa menghitung modal usaha, harga jual, hingga keuntungan yang didapat. Syifaa juga orang yang jujur dan amanah, contohnya ketika pembuatan kue ada *brownies cheesecake* yang berukuran lebih kecil daripada seharusnya, maka Syifaa akan jujur ke pelanggan atas yang terjadi dan mengurangi harga jual daripada biasanya. (Aera, Wawancara Pribadi, 15 Juni 2025)

Informan 9

Nama	: Alysa (Teman dari Kiara)
Kelas	: X
Usia	: 16 tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan

Alysa adalah salah satu teman dari Kiara. Alysa membenarkan bahwa Kiara sedang menjalankan usaha makanan secara mandiri, khususnya pangsit dan *egg roll*. Alysa menjelaskan bahwa Kiara cukup sering cerita dan promosikan usahanya, tapi tidak tentang kesulitannya. Alysa menjelaskan bahwa usaha yang dijalani Kiara sudah patut diapresiasi, karena Kiara menjalankannya dengan serius, konsisten, mandiri, bersemangat, dan penuh tanggung jawab. Alysa juga menjelaskan produk yang dijual Kiara juga menarik dan cukup inovatif, karena Kiara mengemasnya dengan cara yang lebih kekinian, baik dari segi rasa dan tampilan.

Alysa juga menjelaskan bahwa keberadaan usaha Kiara itu cukup memotivasi, karena melihatnya menjalankan semuanya sendiri itu membuat Alysa jadi ikut bersemangat dan kebetulan Alysa juga seorang wirausaha. Alysa memberikan bantuan promosi, memberi kata-kata positif, dan ikut membeli produk dari Kiara.

Alysa menjelaskan perilaku yang bisa dia amati saat Kiara berwirausaha itu salah satunya rajin, sabar, dan tidak mudah menyerah. Kiara juga selalu serius ketika mengurus usahanya walaupun dijalani sendiri dari menemukan ide usaha dan juga berinovasi. Kiara juga punya kepercayaan diri yang tinggi, berani memulai usaha sendiri, dan tidak malu saat menawarkan produknya ke orang-orang. Kiara juga orang yang amanah, karena tiap pemesanan selalu dikirim sesuai janji. Kiara juga orang yang jujur dan komunikatif, Kiara selalu memberikan informasi

yang jelas terhadap pesanan dan jika terdapat kendala langsung dikabarin ke pelanggan. (Alysa, Wawancara Pribadi, 14 Juni 2025)

4. Pelanggan

Informan 10

Nama : Putra (Pelanggan dari Kevin)

Kelas : XI

Usia : 17 tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Putra adalah salah satu pelanggan dari Kevin. Putra pertama kali tahu produk yang dijual Kevin dari grup kelas. Awalnya dari penasaran, ternyata rasanya enak dan sesuai selera. Putra menjelaskan pengalaman yang dia terima cukup menyenangkan, karena sesuai dengan yang dipromosikan oleh Kevin. Pelayanannya baik dan ramah. Kevin juga komunikatif dalam menjelaskan produk yang dijualnya. Putra merasa dari segi kualitas sudah bagus dan memiliki keunikan karena dikemas menggunakan cup sehingga terjaga kebersihannya. Putra tidak merekomendasikan kepada siapapun karena promosi yang dilakukan Kevin sudah sangat kuat. (Putra, Wawancara Pribadi, 15 Juni 2025)

Informan 11

Nama : Izza (Pelanggan dari Ratu)

Kelas : XI

Usia : 17 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Izza adalah salah satu pelanggan Ratu. Izza pertama kali tahu produk yang dijual Ratu dari teman. Izza tertarik membelinya karena bentuknya yang lucu dan imut. Saat membeli, Izza mendapatkan pelayanan yang baik dan ramah. Ratu tidak lupa menjelaskan produk dan menawarkan custom. Sepengalaman Izza untuk produk yang dipesan secara custom itu sesuai dengan pesanan yang diminta. Kualitas dari produknya juga bagus dibanding dari tempat lain. Menurut Izza, harga yang ditetapkan Ratu sudah sesuai karena sebanding dengan bahan yang dipakai dan tenaga untuk membuatnya. Izza merekomendasikan produk yang dijual Ratu karena dari bentukannya yang imut-imut dari segi kualitas juga bagus, sehingga bisa dipakai sendiri ataupun dijadikan kado ultah untuk teman. (Izza, Wawancara Pribadi, 15 Juni 2025)

Informan 12

Nama : Siti (Pelanggan dari Syifaa)

Kelas : XI

Usia : 16 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Siti adalah salah satu pelanggan dari Syifaa. Siti tahu produk yang dijual Syifaa pertama kali dari *story Instagram*. Siti jadi tertarik untuk membeli karena jarang ada di Banjar dan harganya terjangkau. Siti menjelaskan pelayanan yang ia terima itu sudah baik, dari segi *packaging* dan tampilan itu bagus, dan kuenya juga enak. Pelayanannya juga ramah, namun untuk menjelaskan produknya itu masih kurang. Siti juga

menjelaskan bahwa dari segi kualitas itu sudah bagus, karena menggunakan bahan-bahan berkualitas dan *packaging* yang lumayan disesuaikan dengan harganya yang terjangkau. Siti menjelaskan bahwa dia akan merekomendasikan ke teman-teman yang lain, karena produknya berkualitas dan rasanya enak. (Siti, Wawancara Pribadi, 15 Juni 2025)

Informan 13

Nama : Azizah (Pelanggan dari Kiara)

Kelas : X

Usia : 16 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Azizah adalah salah satu pelanggan Kiara. Azizah pertama kali tahu produk yang dijual Kiara dari status WhatsApp. Azizah tertarik untuk membeli karena foto promosinya yang menarik. Selebihnya karena *fomo*, dan dari hasil *review* teman-teman yang sudah pernah beli duluan. Ternyata rasanya juga enak dan sesuai selera. Azizah mendapat pengalaman yang bagus sebagai pelanggan, karena pelayanan yang dia terima itu baik. Kiara juga *fast respon*, ramah saat mengobrol, serta sabar ketika menjelaskan produknya. Azizah juga menjelaskan kualitas dari produk Kiara sudah cukup bagus, karena rasanya enak, kemasannya rapi, dan harganya juga sesuai. Dibanding produk serupa dari wirausahawan lain, milik Kiara tidak kalah saing. Azizah merasa puas dengan pengalamannya sebagai pelanggan dan ikut merekomendasikannya ke

orang lain, karena produk yang Kiara jual rasanya enak, harganya pas, dan pelayanannya juga oke. (Azizah, Wawancara Pribadi, 14 Juni 2025)

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Analisis Perilaku Berwirausaha Siswa MAN 2 Kota Banjarmasin

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis dalam proses wawancara dengan beberapa sumber informan tentang perilaku berwirausaha siswa MAN 2 Kota Banjarmasin. Penulis dapat ada perbedaan perilaku berwirausaha pada para siswa dari berbagai aspek, diantaranya aspek kualitas produk, ramah dalam pelayanan, menepati janji, dan persaingan usaha.

a. Kualitas Produk

Kualitas produk dalam penelitian ini artinya tentang tingkat kemampuan produk dalam memenuhi kepuasan pelanggan. Perilaku para wirausaha dapat dilihat dari cara mereka menjaga kualitas produk yang dijual. Bagi para wirausaha dibidang makanan, mereka akan selektif dalam memilih dan menggunakan memilih bahan-bahan yang premium dan berkualitas untuk produknya. Mereka juga akan memastikan kebersihan pada setiap produksi agar tidak mengubah cita rasa dalam produknya. Pemilihan pengemasan juga berpengaruh, dimana produk akan terlihat rapi dan menarik ketika dikemas dengan baik dibandingkan yang dikemas dengan asal-asalan. Mereka juga transparan pada kondisi produk yang mereka jual, seperti jika kondisi makanan tersebut kurang layak untuk dijual pada harga penuh.

Bagi wirausaha dibidang kerajinan tangan, pemilihan dan penggunaan bahan serta alat harus diperhatikan dan tidak asal-asalan agar menciptakan produk dengan karya seni yang indah. Memastikan tangan tetap bersih dalam pengerjaan, sehingga tidak akan meninggalkan noda pada produknya. Proses pengerjaan yang dilakukan hati-hati dan teliti juga akan menambah kualitas dan estetika dari produknya. Sehingga nantinya akan tercipta kerajinan tangan yang unik, cantik, dan lucu, serta tentunya berkualitas. Dengan menjaga kualitas produk, para wirausaha akan membangun hubungan yang loyalitas kepada pelanggan, sedangkan yang mengabaikannya akan ditinggalkan pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, bisa penulis katakan bahwa 4 informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik pada aspek kualitas produk. Hal ini dibuktikan dari kepuasan pelanggan dalam membeli produk mereka dari segi cita rasa, kebersihan, serta keunikan dari produk yang mereka jual. Kualitas produk yang dilakukan 4 informan bisa dilihat dari pemilihan dan penggunaan bahan-bahan yang terbaik, mengemas produk dengan apik agar menjaganya tetap bersih, menggunakan alat-alat produksi yang telah dibersihkan, memastikan dengan teliti pada saat produksi, membuat produk yang unik namun tetap berkualitas dan menetapkan standar produksi sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa 4 informan telah melakukan dengan baik dalam menjaga kualitas dari produk yang mereka hasilkan.

b. Ramah dalam Pelayanan

Ramah tamah artinya manis dalam bertutur kata dan sikapnya. Ramah juga dimaknai dengan baik hati dalam bersikap, bahasanya lembut, senang bergaul, baik dalam ucapan dan perbuatan saat di hadapan orang lain. Sehingga pelanggan dapat merasa nyaman saat bertransaksi. Demikian pula dalam hal pelayanan, seorang wirausaha tentu harus memberikan pelayanan yang baik agar pembeli merasa puas, dengan cara ramah ketika melayani. Wirausaha perlu memahami perasaan pelanggan, memberikan kesempatan bagi pelanggan untuk berbicara dan bertanya, mendengarkan dengan penuh perhatian terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggannya, lalu melayani dengan sepenuh hati, serta cepat akan respond an menanggapi dengan baik setiap pertanyaan dari pelanggan termasuk meminta informasi.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, bisa penulis katakan bahwa informan 1 dan 2 telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik pada aspek ramah dalam pelayanan. Sedangkan informan 3 masih belum. Hal ini dibuktikan dari pernyataan dari informannya sendiri yang bilang jika terkadang ia melayani pelanggan sesuai moodnya. Lalu informan 4 juga masih belum optimal dalam menjelaskan informasi. Hal ini dibuktikan dari pernyataan pelanggan bahwa informan tersebut melayaninya dengan ramah, namun tidak ketika menjelaskan produk yang dijual. Hal ini berlaku jika pelanggan sudah menjadi teman akrab dari sang informan. Ini menunjukkan dari ke 4 informan, 2 diantaranya masih

belum menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik pada aspek ramah dalam pelayanan.

c. Menepati Janji

Seseorang akan dipercaya, jika yang diucapkan sesuai dengan perbuatannya, termasuk dalam hal berwirausaha. Pelanggan akan percaya, jika wirausaha menepati janjinya. Pelanggan akan menaruh kepercayaannya kepada wirausaha, jika wirausaha tersebut selalu konsisten terhadap apa yang dikatakannya. Pada hal menepati janji dalam penelitian ini adalah ketika wirausaha selalu memprioritaskan pelanggan yang telah memesan lebih dahulu atau sesuai antrian. Artinya wirausaha secara tidak tertulis telah melakukan kesepakatan dan perjanjian, dan itu harus ditepati kepada pelanggan yang memesan lebih dahulu, dengan tidak melayani pelanggan yang baru pesan dan menelantarkan pelanggan yang telah lama memesan.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, bisa penulis katakan bahwa 4 informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik pada aspek menepati janji. Hal ini terlihat dari para informan memberikan sistem antri dan memprioritaskan pelanggan yang telah dahulu memesan. Ini dilakukan dari agar pelanggan tidak kecewa dan biasanya para informan akan membawa lebih dari pada produk yang telah dipesan duluan.

Lalu dalam menepati janjinya lainnya, para wirausaha sebisa mungkin memproduksi barang sesuai dengan yang diinginkan pelanggan.

Wirausaha yang baik akan jujur dalam memberikan keterangan informasi produknya kepada pelanggan, agar menumbuhkan hubungan loyalitas antara wirausaha dan pelanggan. Jika selama produksi ternyata produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan kemauan pelanggan, misalnya ada kerusakan dan sebagainya, maka wirausaha akan memberikan kompensasi yang layak kepada pelanggan. Kompensasi yang diberikan tentu ditunjukkan agar pelanggan tidak merasa kecewa.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, bisa penulis katakan bahwa 4 informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik pada aspek menepati janji dengan memberikan informasi kepada pelanggan secara jelas dan akurat. 4 informan juga menyediakan kompensasi jika ada produk yang mereka jual mengalami kerusakan, dengan catatan kesalahan ada di pihak si informan. Hal ini menunjukkan 4 informan telah menepati janjinya dengan baik kepada pelanggan.

d. Persaingan Usaha

Persaingan usaha artinya ajang kompetisi bagi para wirausaha untuk menarik perhatian pelanggan agar membeli produk yang mereka jual. Tentunya persaingan ini bisa berupa keunikan pada produk walaupun memiliki usaha yang serupa, menawarkan harga yang dapat bersaing dengan produk yang berkualitas, ataupun dengan cara memberikan pelayanan yang memuaskan. Seorang wirausaha yang baik tentu akan memilih bersaing secara sehat dan adil.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, bisa penulis katakan bahwa 4 informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik pada aspek persaingan usaha dengan melakukan persaingan secara sehat kepada kompetitornya. Seperti informan 1 menanggapinya dengan rasa bangga karena berhasil menjadi inspirasi bagi orang lain. Informan 2 dan 3 menanggapi bahwa dengan memunculkan keunikan pada produk sendiri tidak akan membuat mereka kalah bersaing. Lalu informan 4 menanggapinya dengan santai karena persaingan yang sehat adalah persaingan yang saling mendukung tanpa menjatuhkan satu sama lain. Hal ini menunjukkan bahwa persaingan usaha yang dilakukan 4 informan adalah persaingan yang sehat.

2. Analisis Perilaku Berwirausaha Siswa MAN 2 Kota Banjarmasin dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Islam telah mengatur sedemikian rupa segala hal termasuk yang menyangkut hubungan manusia dengan Allah SWT. maupun hubungan manusia dengan manusia, termasuk dalam berperilaku. Perilaku artinya segala tingkah laku atau perbuatan yang dilakukan seseorang dalam melakukan kebaikan atau keburukan. Setiap perilaku baik maupun buruk itu akan mendapatkan balasannya baik dosa ataupun pahala. Sama halnya dengan berwirausaha.

Wirausaha yang baik adalah wirausaha yang menjalankan segala aktivitas usaha sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Prinsip-prinsip tersebut antara lain prinsip tauhid, prinsip keilmuan, prinsip adil,

prinsip tanggung jawab, prinsip kebebasan, dan prinsip kebajikan. Tentu sebagai wirausaha muslim, prinsip-prinsip tersebut harus dilaksanakan. Mengingat agar setiap usaha yang dijalankan, mendapatkan keberkahan dari Allah dan membawa kemaslahatan bagi orang banyak.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai perilaku berwirausaha siswa MAN 2 Kota Banjarmasin berdasarkan perspektif etika bisnis Islam, maka dapat diuraikan dalam enam prinsip yaitu prinsip tauhid, prinsip keilmuan, prinsip keadilan, prinsip tanggung jawab, prinsip kebebasan, dan prinsip kebajikan.

a. Prinsip Tauhid

Jika dikaitkan dengan pengertian prinsip tauhid dalam etika bisnis Islam, maka semua informan telah menerapkan prinsipnya dengan baik dan sesuai dengan tuntutan agama Islam pada perilaku berwirausaha. Hal ini terlihat dari kejujuran wirausaha untuk selalu transparan dalam segala hal, termasuk dalam proses produksi yaitu menggunakan bahan-bahan yang bagus dan halal serta selalu menjaga dan tidak mengurangi kualitas produk sehingga terjamin kebersihan dan kehalalannya. Hal ini didasari karena ketika mereka berbuat kemungkaran dan kezaliman kepada pelanggan dengan menyediakan kualitas produk yang buruk, maka dosa yang akan mereka peroleh. Wirausaha yang menerapkan prinsip ini akan terdorong untuk menghasilkan produk yang berkualitas tinggi. Karena mereka yakin bahwa pekerjaan mereka adalah bentuk ibadah kepada Allah dan karenanya harus dilakukan dengan sebaik-baiknya.

Rasulullah SAW sering mengingatkan umatnya untuk berlaku jujur termasuk dalam berdagang ataupun berwirausaha. Seperti dalam sabdanya yang berbunyi,

“Wahai para pedagang, hindarilah kebohongan.” (HR. Thabrani)

Hadis ini menjadi pedoman bagi para informan untuk selalu berbuat jujur kepada pelanggan dalam hal apapun seperti menjaga kualitas produk yang dijual. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik dengan menerapkan prinsip tauhid dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

b. Prinsip Keilmuan

Jika dikaitkan dengan pengertian prinsip keilmuan dalam etika bisnis Islam, maka semua informan telah menerapkan prinsip tersebut dengan baik pada perilaku berwirausaha. Hal ini terlihat dari status mereka sebagai siswa yang bersekolah di MAN 2 Kota Banjarmasin. MAN 2 Kota Banjarmasin merupakan lembaga pendidikan Islam yang tidak hanya memberikan mata pelajaran umum serta agama, tetapi juga program keterampilan unggulan. Dengan demikian, para siswa telah mempunyai bekal yang cukup untuk memulai wirausaha, walaupun secara pemahaman mereka belum terlalu mengetahui tentang penerapan etika bisnis Islam pada kegiatan wirausaha.

Tidak hanya di sekolah para siswa yang berwirausaha juga mendapatkan pembelajaran dari rumah termasuk cara bersikap, cara mengelola keuangan yang baik, dan masih banyak yang lainnya. Ilmu

yang selama ini mereka peroleh, juga menjadi alasan untuk mendorong mereka memulai usaha. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik dengan menerapkan prinsip keilmuan dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Wirausaha yang baik harus mempunyai ilmu yang cukup sebelum memulai usaha terutama ilmu-ilmu dasar kewirausahaan secara umum dan yang sesuai prinsip-prinsip syariah. Hal ini tentu berguna agar wirausaha tersebut tidak melakukan tindakan yang bodoh hingga dapat merugikan dirinya dan juga tidak asal-asalan. Ilmu adalah kunci untuk menjalankan suatu usaha dengan baik dan benar sesuai dengan syariat Islam. Wirausaha yang menerapkan prinsip keilmuan, tentu akan menuntut usahanya kepada keberkahan, kebermanfaatan, dan membawa kemaslahatan bagi orang banyak. Seperti yang disabdakan Rasulullah SAW tentang kewajiban menuntut ilmu.

“Menuntut ilmu itu wajib bagi setiap muslim.” (HR. Ibnu Majah)

Hadis ini menegaskan bahwa menuntut ilmu bukan hanya anjuran melainkan kewajiban, yang artinya setiap muslim di dunia wajib melakukannya. Karena Allah telah berjanji dalam Al-Qur'an bahwa orang yang pergi untuk menuntut ilmu, maka akan diangkat derajatnya, dan Rasulullah juga menjelaskan bahwa belajar atau berjalan mencari ilmu, maka Allah akan mudahkan untuknya jalan masuk surga.

c. Prinsip Keadilan

Jika dikaitkan dengan pengertian prinsip keadilan dalam etika bisnis Islam, maka sebagian informan masih belum menerapkan prinsip tersebut dengan baik pada perilaku berwirausaha. Seperti masih belum bisa berlaku adil kepada semua pelanggan terutama pelanggan yang telah menjadi teman akrab untuknya. Siswa tersebut cenderung akan menjawab seadanya jika pelanggan tersebut berstatus sebagai teman sendiri atau memberikan pelayanan sesuai dengan moodnya.

Namun untuk penerapan prinsip keadilan dalam hal lain, seperti melayani pelanggan sesuai dengan antrian, artinya pelanggan yang telah memesan lebih dahulu yang akan dilayani. Mereka semua telah melaksanakannya dengan baik. Hal ini mereka lakukan agar pelanggan tidak merasa kecewa dan cemburu terhadap sistem pelayanan yang mereka lakukan. Jadi dapat disimpulkan bahwa sebagian informan belum menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik pada penerapan prinsip keadilan seperti tidak membedakan pelanggan.

Prinsip keadilan dalam etika bisnis Islam artinya tidak berat sebelah, tidak berpihak kepada salah satunya tanpa tahu kebenarannya, dan tidak membedakan pelanggan baik itu kaya-miskin, cantik-jelek, maupun akrab-asing. Seharusnya semua pelanggan mendapatkan perlakuan yang sama tanpa terkecuali. Adil juga dimaknai dengan kata seimbang. Seimbang disini tidak harus selalu sama secara kuantitatif, tapi lebih kepada proporsional dan profesional. Artinya seseorang akan

berlaku adil ketika telah yakin akan kesesuaian misal dari waktu, ukuran, ataupun kadar.

d. Prinsip Tanggung Jawab

Jika dikaitkan dengan pengertian prinsip tanggung jawab dalam etika bisnis Islam, maka semua informan telah menerapkan prinsip tersebut dengan baik pada perilaku berwirausaha. Hal ini dapat dilihat dari cara mereka dengan yakin memberikan kompensasi kepada pelanggan, jika produk mereka ada yang mengalami kerusakan, dengan catatan kerusakan tersebut berasal dari pihak mereka dan senantiasa menjaga janji yang telah diucapkan dengan membuat dan menghantarkan pesanan tepat waktu. Kompensasi tersebut bisa berupa diturunkannya harga, *refund*, ataupun mengganti produk yang telah rusak tanpa ada tambahan biaya. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik dengan menerapkan prinsip tanggung jawab dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Prinsip tanggung jawab menjadi poin penting dalam melaksanakan suatu usaha. Kemampuan wirausaha untuk menanggung segala bentuk konsekuensi atas tindakan-tindakan maupun ucapan yang telah dilaksanakannya, lambat laun akan menumbuhkan kepercayaan pelanggan. Tentunya itu memberikan dampak yang bagus pada perkembangan usaha, yaitu pelanggan akan semakin loyal dan setia pada wirausaha tersebut dengan selalu membeli produk yang dijualnya.

e. Prinsip Kebebasan

Jika dikaitkan dengan pengertian prinsip kebebasan dalam etika bisnis Islam, maka semua informan telah menerapkan prinsip tersebut pada perilaku berwirausaha. Dilihat dari para informan yang membebaskan pelanggannya untuk meminta informasi tanpa membuka resep dapur, pelanggan bebas custom terhadap produk yang akan dia beli dengan tambahan biaya, pelanggan bebas memilih produknya diantar atau ambil sendiri, yang mana jika jauh akan ada biaya ongkos kirim, serta wirausaha bebas menentukan harga jual agar pelanggan dan dirinya tidak merugi. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik dengan menerapkan prinsip kebebasan dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Prinsip kebebasan disini bukan berarti seorang wirausaha bisa bebas melakukan semua sesuai kehendaknya, tanpa ada batasan. Tetapi wirausaha bebas melakukan tindakan apapun namun sesuai dengan koridor atau aturan yang berlaku dalam syariat Islam. Ini dilakukan agar wirausaha tidak menyelewengkan hak dan kewajibannya, tidak semena-mena dan seenaknya dengan mementingkan kepentingan pribadi, contohnya mendapat keuntungan sebesar-besarnya. Kehendak bebas dalam konteks ini juga memberi arti bahwa wirausaha sebaiknya memberikan kebebasan sesuai keinginan atau kebutuhan dan menghormati keputusan yang diambil oleh pelanggan tanpa memaksa.

f. Prinsip Kebajikan (Ihsan)

Jika dikaitkan dengan pengertian kebajikan dalam etika bisnis Islam, maka semua informan telah menerapkan prinsip tersebut pada perilaku berwirausaha. Hal ini dapat dilihat dari cara mereka menyikapi persaingan usaha antar teman sejawat seperti memilih bersaing dengan sehat tanpa saling menjatuhkan, memberikan kreasi dan inovasi pada produk yang mereka jual sehingga memberikan keunikan dan perbedaan pada produk orang lain, dan juga merasa bangga jika ada orang lain yang terinspirasi darinya. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua informan telah menunjukkan perilaku berwirausaha yang baik dengan menerapkan prinsip kebajikan dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Prinsip kebajikan (ihsan) mengajarkan betapa pentingnya berbuat baik dengan memberikan kebermanfaatan kepada orang lain tanpa harus dilihat dari sisi kewajiban dan mengharapkan imbalan. Jadi apapun yang kita kerjakan, sesungguhnya Allah SWT mengetahui. Tidak ada yang samar bagi-Nya.

إِنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ غَيْبَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاللَّهُ بَصِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

“Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang ghaib di langit dan bumi. dan Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Hujurat[49]: 18) (Departemen Agama RI, 2019, hlm. 756)