

**IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH DALAM OPERASIONAL
USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA GLUNDENGAN
KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Institusi Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

Kholqillah Emha A
NIM: 083134091

Pembimbing:

Nikmatul Masruroh, M.E.I
NIP. 19820922 200901 2 005

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
JURUSAN EKONOMI ISLAM
JUNI 2017**

**IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH DALAM OPERASIONAL
USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA GLUNDENGAN
KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Institusi Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Kholqillah Emha A
083134091

Disetujui Pembimbing

Nikmatul Masruroh, M.E.I
NIP. 19820922 200901 2 005

**IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH DALAM OPERASIONAL
USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA GLUNDENGAN
KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Kamis
Tanggal: 27 Juli 2017

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Daru Anondo, SE.,M.Si
NIP.19750303 200901 1 009

Mariyah Ulfa, M.E.I
NIP.19770914 200501 2 004

Anggota:

1. Khamdan Rifa'i, SE.,M.Si

()

2. Nimatul Masruroh, M.E.I

()

IAIN JEMBER
Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Moch. Chotib, S.Ag., MM
NIP.19710727 200212 1 003

MOTTO

تَكُونَنَّ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَأَمْوَالِ الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا أَوْلَاءَ مِنْكُمْ تَرَا ضِعْفًا عَنْ حِجْرَةٍ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”¹ (An-Nisa: 29)

IAIN JEMBER

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Syaamil Quran, 2009). 83.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT, Maha segalanya yang tanpa ridha-Nya saya takkan sampai pada saat. Allah SWT yang senantiasa membasuh lelah hamba-Nya dengan kasih sayang begitu luas.

Sholawat dan salam senantiasa turunkan kepada pemimpin besar agama Islam Nabi Muhammad SAW. Tokoh terhebat yang menjadi panutan semua seluruh umat Islam di dunia.

Teruntuk Abah H. Imam Ghozali dan Umi Hj. Ertin Munaifahtercinta yang selalu mendoakan, berjuang untuk saya, selalu memberi dukungan hingga akhirnya saya bisa merasakan bangku kuliah, dan selalu memberikan motivasi agar menjadi orang yang selalu berkarya agar hidup menjadi berwarna, terimakasih juga atas do'a dan kasih sayangmu dan terimakasih banyak atas semua yang telah engkau berikan kepada anakmu ini. Saya persembahkan karya sederhana ini hanya untuk beliau.

Untuk kedua Kakek, Nenek dan Adik saya yang juga selalu memberikan semangat dan mendukung hingga sekarang, semangat dalam menggapai cita-cita untuk kebahagiaan kedua orang tua. Dan semoga kita selalu dalam lindungan Allah SWT.

Untuk saudara saya dan para sahabat, teman seperjuangan dan teman-teman sebangku kuliah, terimakasih untuk do'a dan dukungannya, tiada lelah mengingatkan saya untuk tetap melangkah menuju masa depan yang baik.

Terimakasih saya ucapkan kepada dosen pembimbing Nikmatul Masruroh, M.E.I yang telah membimbing saya mulai dari awal hingga selesai penulisan

skripsi ini, dan kepada dosen penguji Hamdan Rifa'i, SE.,M.Si saya ucapkan terimakasih telah menguji saya memberikan saran dan kritikan yang dapat saya jadikan masukan dalam penyempurnaan penulisan skripsi ini.

Terimakasih yang sebesar-besarnya juga saya ucapkan kepada dosen, guru dan pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, tanpa perantara kalian saya tidak akan bisa mendapatkan pelajaran dan pengalaman yang takkan pernah saya lupakan untuk selama-lamanya.



ABSTRAK

Kholqillah Emha A, Nikmatul Masruroh, M.E.I., 2017: *Implementasi Prinsip Nubuwwah Dalam Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.*

HORAS merupakan salah satu industri rumah tangga yang berdomisili di Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember dengan pimpinan bapak H. Imam Ghozali. HORAS merupakan salah satu industri rumah tangga yang menjalankan dua usaha yaitu usaha sate gule dan usaha depot isi ulang air mineral. Dalam menjalankan usahanya, HORAS mengoperasikan usahanya yaitu menggunakan pengklasteran antara peternakan dan perkebunan untuk menghasilkan produk sate gule. Air mineral HORAS menggunakan sumber mata air murni dari pegunungan. Dari dua macam usaha yang dioperasikan sudah menghasilkan produk yang sudah dapat dirasakan oleh konsumen. Juga menarik perhatian dari industri rumah tangga HORAS ini terdapat slogan “Halal dan diproses secara Islami” pada logo kemasan.

Dalam hal ini fokus penelitian dikembangkan pada dua fokus, yaitu: 1) Bagaimana proses operasional yang diterapkan usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember ? 2) Bagaimana implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember ?.

Penelitian ini bertujuan: 1) Mendeskripsikan proses operasional yang diterapkan usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. 2) Mengetahui implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

Metode penelitian digunakan melalui pendekatan kualitatif, jenis studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif. Metode keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan: 1) Dilakukan dengan cara pertama, pemilihan tenaga kerja yang jujur, tekun, ulet dan tanggung jawab. Kedua, menetapkan biaya tetap dan tidak tetap. Ketiga, proses produksi dilakukan secara Islami. Keempat, strategi pemasaran menggunakan *marketing mix*. 2) Pertama, prinsip *siddiq* diimplementasikan pada pemilihan tenaga kerja, penyampaian kekurangan dan kelebihan produk kepada konsumen. Kedua, prinsip *amanah* diimplementasikan pada pelayanannya yaitu bertanggung jawab dan menepati janji. Ketiga, prinsip *tabligh* diimplementasikan pada promosinya, diantaranya menyampaikan kebenaran produk kepada konsumen. Keempat, prinsip *fathanah* diimplementasikan pada perencanaan dan penataan produk.

Kata Kunci: Operasional Usaha, Prinsip *Nubuwwah*, Halal

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT., karena berkat limpahan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Sholawat dan salam semoga selalu tercurah limpahkan kepada baginda Rasulullah SAW., yang senantiasa telah membawa kita dari jaman jahiliyah menuju jaman yang penuh dengan segala macam ilmupengetahuan tentunya karena adanya Islam dan iman.

Skripsi yang berjudul “IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH DALAM OPERASIONAL USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA GLUNDENGAN KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER” ini kami susun untuk memenuhi persyaratan Sarjana Strata-1 (S-1) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember (IAIN Jember).

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya atas semua bantuan yang telah diberikan, baik secara langsung ataupun tidak langsung selama penyusunan tugas akhir ini hingga selesai. Secara khusus rasa terimakasih tersebut kami sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku rektor IAIN Jember.
2. Bapak Moch. Chotib, S.Ag., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.

3. Bapak Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember dan selaku Pembimbing Akademik.
4. Bapak M. F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
5. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah dan selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya yang telah memberikan ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang tidak diketahui.
7. Segenap penguji yang telah berkenan menguji skripsi ini.
8. Pemilik Usaha Horas, Karyawan Usaha HORAS dan Pelanggan HORAS yang telah berkenan memberikan informasi yang dibutuhkan sehingga membantu proses penyelesaian penelitian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, baik dari segi materi maupun penyajiannya, untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan dalam penyempurnaan tugas akhir ini. Penulis berharap, semoga skripsi ini dapat memberikan hal yang bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca dan khususnya kepada penulis sendiri.

Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah bapak ibu berikan kepada penulis mendapatkan balasan yang baik dari Allah SWT.

Jember, 12 Juni 2017

Kholqillah Emha A
NIM: 083134091

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah.....	8
F. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori	17
1. Prinsip <i>Nubuwwah</i>	17
2. Proses Operasional Usaha	24
a. Tenaga Kerja	25
b. Biaya Produksi.....	29
c. Proses Produksi	30
d. Pemasaran.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39
B. Lokasi Penelitian.....	40

C. Subjek Penelitian	41
D. Teknik Pengumpulan Data.....	43
E. Analisis Data.....	45
F. Keabsahan Data	47
G. Tahap-Tahap Penelitian	48
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	50
A. Gambaran Objek Penelitian	50
1. Sejarah Berdirinya Usaha HORAS	50
2. Visi dan Misi Usaha HORAS.....	51
3. Slogan HORAS	52
4. Struktur Organisasi Usaha HORAS	52
5. Lokasi/ Letak Geografis HORAS	53
6. Kegiatan Operasional HORAS.....	53
B. Penyajian Data dan Analisis	54
1. Proses Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Gludengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.....	54
2. Implementasi Prinsip <i>Nubuwwah</i> Dalam Usaha Operasional HORAS	70
C. Pembahasan Temuan	75
BAB V PENUTUP.....	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran – Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	83
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Matrik Penelitian	
2. Jurnal Penelitian	
3. Dokumentasi Penelitian	
4. Surat Keterangan Izin Penelitian	
5. Surat Keterangan Selesai penelitian	
6. Biodata Peneliti	

DAFTAR TABEL

Tabel II.1 Penelitian Terdahulu..... 17



DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Proses Produksi Sate Gule	56
Gambar IV.2 Proses Produksi Air Mineral	57



IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH DALAM OPERASIONAL
**IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH DALAM OPERASIONAL
USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA GLUNDENGAN
KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

SKRIPSI

telah diuji dan diterima sebagai salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

diajukan kepada Institusi Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Kholqillah Emha A

083 134 091

Disetujui Pembimbing



Nikmatul Masruroh, M.E.I

NIP. 19820922 200901 2 005

**IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH DALAM OPERASIONAL
USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA GLUNDENGAN
KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER**

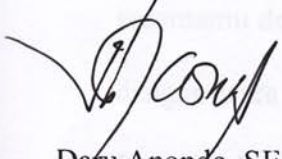
SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Kamis
Tanggal: 27 Juli 2017

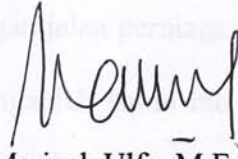
Tim Penguji

Ketua



Daru Anondo, SE.,M.Si
NIP.19750303 200901 1 009

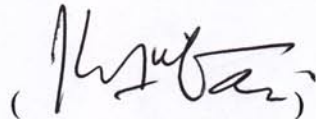
Sekretaris



Mariyah Ulfa, M.E.I
NIP.19770914 200501 2 004

Anggota:

1. Khamdan Rifa'i, SE.,M.Si



2. Nimatul Masruroh, M.E.I



Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Muhammad Cholid, S.Ag., MM
NIP.19710327 200212 1 003

MOTTO

أَضِ عَنْ تِجْرَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَأَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا أَوْلَاءَ مِنْكُمْ تَر

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”¹ (An-Nisa: 29)

IAIN JEMBER

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Syaamil Quran, 2009). 83.

ABSTRAK

Kholqillah Emha A, Nikmatul Masruroh, M.E.I., 2017: Implementasi Prinsip Nubuwwah Dalam Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

HORAS merupakan salah satu industri rumah tangga yang berdomisili di Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember dengan pimpinan bapak H. Imam Ghozali. HORAS merupakan salah satu industri rumah tangga yang menjalankan dua usaha yaitu usaha sate gule dan usaha depot isi ulang air mineral. Dalam menjalankan usahanya, HORAS mengoperasikan usahanya yaitu menggunakan pengklasteran antara peternakan dan perkebunan untuk menghasilkan produk sate gule. Air mineral HORAS menggunakan sumber mata air murni dari pegunungan. Dari dua macam usaha yang dioperasikan sudah menghasilkan produk yang sudah dapat dirasakan oleh konsumen. Juga menarik perhatian dari industri rumah tangga HORAS ini terdapat slogan “Halal dan diproses secara Islami” pada logo kemasan.

Dalam hal ini fokus penelitian dikembangkan pada dua fokus, yaitu: 1) Bagaimana proses operasional yang diterapkan usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember ? 2) Bagaimana implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember ?.

Penelitian ini bertujuan: 1) Mendeskripsikan proses operasional yang diterapkan usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. 2) Mengetahui implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

Metode penelitian digunakan melalui pendekatan kualitatif, jenis studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif. Metode keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan: 1) Dilakukan dengan cara pertama, pemilihan tenaga kerja yang jujur, tekun, ulet dan tanggung jawab. Kedua, menetapkan biaya tetap dan tidak tetap. Ketiga, proses produksi dilakukan secara Islami. Keempat, strategi pemasaran menggunakan *marketing mix*. 2) Pertama, prinsip *siddiq* diimplementasikan pada pemilihan tenaga kerja, penyampaian kekurangan dan kelebihan produk kepada konsumen. Kedua, prinsip *amanah* diimplementasikan pada pelayanannya yaitu bertanggung jawab dan menepati janji. Ketiga, prinsip *tabligh* diimplementasikan pada promosinya, diantaranya menyampaikan kebenaran produk kepada konsumen. Keempat, prinsip *fathanah* diimplementasikan pada perencanaan dan penataan produk.

Kata Kunci: Operasional Usaha, Prinsip *Nubuwwah*, Halal

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi berjalan akibat adanya sistem, dimana suatu sistem ekonomi merupakan sekumpulan institusi ekonomi yang memiliki keteraturan, hal ini dapat mempengaruhi dalam pencapaian tujuan bersama dalam perekonomian.¹ Namun sesuai perkembangan zaman pada sistem modern dapat merujuk sistem kapitalis dan sosialis. Kapitalisme merupakan sistem yang didasarkan atas pertukaran yang suka rela pada pasar bebas. Sedangkan sistem sosialisme mencoba mengatasi problem produksi, distribusi, beserta konsumsi. Gagalnya kedua sistem tersebut mengharuskan negara-negara muslim untuk menghasilkan sistem yang lebih baik.

Munculnya pemikiran baru yang menawarkan ajaran Islam tentang ekonomi sebagai sebuah sistem ekonomi alternatif. Ajaran Islam dapat dikatakan sebuah sistem ekonomi. Hal ini disebabkan karena ajaran Islam tentang ekonomi adalah ajaran yang bersifat *integral*, yang tidak terpisahkan baik dengan ajaran Islam secara keseluruhan maupun dengan realitas kehidupan.²

¹ M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011), 61.

² Djazuli dan Yudi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat, Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 26.

Islam telah menganjurkan masyarakat muslim untuk membentuk sistem ekonomi dengan apa yang telah diajarkan. Suatu peningkatan kemakmuran produksi yang dihasilkan oleh alam guna untuk pemanfaatan bukan semata-mata untuk mengejar target usaha untuk mengeksploitasi alam. Dimana target seperti ini masuk dalam kerangka religius seperti yang diungkapkan dalam QS al-Maidah ayat 87 yang berbunyi :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تُحْرِمُوْا طَيِّبٰتِ مَآ اَحَلَّ اللّٰهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوْا ۗ اِنَّ اللّٰهَ لَا يُحِبُّ

الْمُعْتَدِيْنَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas”³

Ayat di atas menjelaskan bahwa adanya kebolehan untuk memanfaatkan sumberdaya tanpa harus mengeksploitasi. Sesungguhnya larangan terhadap eksploitasi alam yang melampaui batas merupakan cara al-Qur’an dalam menjelaskan produksi Islam secara umum, karena pada prinsip Islam dalam produksi tidak hanya memenuhi permintaan yang melakukan produksi dengan menekan biaya serendah-rendahnya untuk membantu peningkatan keuntungan.⁴

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Bandung: Syaamil Quran, 2009), 176.

⁴ M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, (Jakarta: Gema Insani, 2000), 18.

Dalam memproduksi sangat penting dalam menciptakan suatu produk yang diinginkan, hal tersebut membutuhkan operasional usaha yang dilakukan secara optimal dan menyeluruh terhadap berbagai unsur seperti tenaga kerja, mesin, bahan mentah, peralatan, dan produk yang nantinya akan dijual pada konsumen. Operasional usaha yang baik dan benar sangatlah diutamakan dalam ajaran Islam, karena dalam memproduksi suatu barang tidak hanya untuk memperoleh keuntungan duniawi semata, namun memperoleh keuntungan secara hakiki yang akhirnya akan membawa apa yang ada di sisi Allah SWT.⁵

Operasional usaha itu sendiri merupakan suatu konsep yang bersifat *abstrak* untuk memudahkan pengukuran suatu variabel, atau operasional dapat diartikan sebagai pedoman dalam melakukan suatu kegiatan ataupun pekerjaan penelitian. Definisi operasional menurut karakteristik yang diobservasi untuk didefinisikan atau mengubah konsep-konsep yang berupa konstruk dengan kata-kata yang menggambarkan suatu perilaku atau gejala yang diamati, diuji dan ditentukan kebenarannya kepada orang lain.⁶

Dalam hal ini salah satu operasional usaha yang dapat mencapai kesejahteraan bagi konsumen adalah dengan menerapkan prinsip *nubuwwah*. Adapun prinsip *nubuwwah* yaitu: *siddiq* (benar, jujur), *amanah* (dapat dipercaya), *tabligh* (menyampaikan kebenaran), *fathanah* (cerdas), yang menjadi

⁵ Sony Sumarsono, *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 65.

⁶ <http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-kegiatan-operasional-perusahaan/>, Jumat, 23:45, 08 Maret 2017.

model terbaik yang harus diteladani manusia agar mendapat keselamatan di dunia dan di akhirat seperti janji Allah yang tertuang dalam firmanNya Surat al-Ahzab ayat 21:

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ

كَثِيرًا

*“Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan Dia banyak menyebut Allah”.*⁷

Empat macam sifat Nabi yang kemudian berkembang menjadi sistem bisnis yakni *siddiq*, *amanah*, *tabligh* dan *fathanah* menjadi penting bagi kesuksesan bisnis sepanjang masa. Sifat *siddiq*, yaitu membentuk perilaku untuk tidak berbuat curang, menjual barang dengan menyatakan realitas barang dagangan, tidak mengurangi takaran atau timbangan. Sedangkan sifat *amanah*, misi hidup setiap muslim sehingga menjadikan sistem kerjasama tidak mengandung unsur penipuan dan eksploitasi. Sifat *tabligh*, pemasaran merupakan teknik hidup muslim karena setiap muslim mengemban tanggung jawab dakwah, yakni menyeru, mengajak, memberitahu. Sifat ini sudah mendarah daging pada setiap muslim, apalagi yang bergerak dalam ekonomi dan

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, 420.

bisnis, akan menjadikan setiap pelaku ekonomi dan bisnis sebagai pemasar-pemasar yang tangguh dan lihai. Kemampuan dalam mengkomunikasikan barang dan membangun relasi bisnis. Sifat *fathanah*, merupakan kecerdasan Rasulullah ketika menjadi pebisnis, sehingga mampu menghasilkan produk-produk yang berkualitas dan kompetitif.⁸

Tidak dapat dipungkiri bahwa di Indonesia sudah menjadi negara yang peduli dengan lingkungan sekitar. Seperti halnya perkembangan industri rumah tangga menjadi salah satu contoh aktifitas ekonomi yang dapat dirasakan oleh masyarakat. Pemerintah sekarang ini juga memberikan antusias dalam memberikan penghargaan kepada setiap pengindustri rumah tangga yang dapat mengolah produk yang tidak ada nilainya menjadi manfaat. Pembangunan industri diarahkan pada usaha memperluas kesempatan kerja dan meningkatkan produksi.⁹ Industri rumah tangga yang kebanyakan mengolah hasil sumberdaya sekitar dengan adanya pembinaan dari pemerintah dapat mengetahui berbagai pengetahuan mengenai bahan-bahan yang diizinkan oleh pemerintah.

HORAS merupakan salah satu industri rumah tangga yang berdomisili di Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember dengan pimpinan bapak H. Imam Ghozali. HORAS merupakan salah satu industri rumah tangga yang menjalankan dua usaha yaitu usaha sate gule dan

⁸ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 208.

⁹ Sumarsono, *Teori*, 65.

usaha depot isi ulang air mineral, yang telah dibina di bawah dinas perindustrian perdagangan.¹⁰

Lokasi HORAS terletak di jalan utama Dusun Sumberjo jadi sangat strategis dan mudah untuk dijangkau. Adapun kelebihan lain dari usaha HORAS ini yaitu hanya ada satu usaha saja yang memproduksi sate gule dan depot isi ulang air mineral di Dusun Sumberjo tersebut. Tidak adanya pesaing sangatlah menguntungkan bagi HORAS karena dapat memudahkan dalam memasarkan produknya.¹¹

Dalam menjalankan usahanya, HORAS mengoperasikan usahanya yaitu menggunakan pengklasteran antara peternakan dan perkebunan untuk menghasilkan produk sate gule. Air mineral HORAS menggunakan sumber mata air murni dari pegunungan. Dari dua macam usaha yang dioperasikan sudah menghasilkan produk yang sudah dapat dirasakan oleh konsumen. Juga menarik perhatian dari industri rumah tangga HORAS ini terdapat slogan “Halal dan diproses secara Islami” pada logo kemasan.¹²

Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan eksplorasi terhadap pengimplementasian nilai-nilai ekonomi Islam, khususnya prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha yang dilakukan oleh HORAS. Sehingga peneliti memberi judul penelitian ini “IMPLEMENTASI PRINSIP NUBUWWAH

¹⁰ Observasi awal yang dilakukan peneliti pada tanggal 15 Desember 2016.

¹¹ Observasi awal tgl 15 Desember 2016

¹² Observasi awal yang dilakukan peneliti pada tanggal 16 Desember 2016.

DALAM OPERASIONAL USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA GLUNDENGAN KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER”.

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Fokus penelitian disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang digunakan dalam bentuk kalimat tanya.¹³

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, maka dapat difokuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana proses operasional yang diterapkan usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember ?
2. Bagaimana implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian dilakukan karena memiliki tujuan, tujuan utama suatu penelitian adalah memecahkan permasalahan yang dijelaskan dalam latar belakang dan fokus masalah, maka peneliti menuliskan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan proses operasional yang diterapkan usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

¹³Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah* (Jember: STAIN Jember Press, 2013), 72.

2. Mengetahui implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Peneliti

Menerapkan pengetahuan teoritis yang diperoleh selama di bangku kuliah dan guna mengetahui lebih jelas tentang implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS.

2. IAIN Jember

Bagi perpustakaan IAIN Jember, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi terutama bagi mahasiswa Ekonomi Syariah.

3. Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan pemahaman kepada konsumen untuk mengetahui penerapan prinsip *nubuwwah* di usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

E. Definisi Istilah

1. **Implementasi Prinsip *Nubuwwah***

Secara etimologis, kata *nubuwwah* berasal dari kata “*naba-a*” yang berarti kabar, warta, berita dan cerita. Kata “*nubuwwah*” sendiri merupakan *mashdar* dari “*naba-a*”. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia,

Nabi adalah orang yang menjadi pilihan Allah untuk menerima wahyu-Nya dan kenabian adalah sifat (hal) Nabi, yang berkenaan dengan Nabi.¹⁴

Sifat-sifat itu diejawantahkan dalam prinsip *nubuwwah* antara lain, sifat *siddiq*, (benar, jujur) yaitu membentuk perilaku untuk tidak berbuat curang, menjual barang dengan menyatakan realitas barang dagangan, tidak mengurangi takaran atau timbangan. Sedangkan sifat *amanah*, (dapat dipercaya, tanggung jawab, *kredibilitas*) *kredibilitas* menjadi misi hidup setiap muslim sehingga tidak menjadikan sistem kerjasama tidak meliputi penipuan, eksploitasi. Sifat *tabligh*, (menyampaikan kebenaran, komunikasi, keterbukaan, pemasaran) pemasaran merupakan teknik hidup muslim karena setiap muslim mengemban tanggung jawab dakwah, yakni menyeru, mengajak, memberitahu. Sifat ini sudah mendarah daging pada setiap muslim, apalagi yang bergerak dalam ekonomi dan bisnis, akan menjadikan setiap pelaku ekonomi dan bisnis sebagai pemasar-pemasar yang tangguh dan lihai. Kemampuan dalam mengkomunikasikan barang dan membangun relasi bisnis. Sifat *fathanah*, (kecerdikan, kebijaksanaan, *intelektualitas*) sebagai pilar kesuksesan bisnis Muhammad SAW sebelum masa kenabian.¹⁵

2. Operasional Usaha

Operasional merupakan salah satu instrumen dari suatu riset, karena merupakan salah satu tahapan dalam satu proses pengumpulan data. Definisi

¹⁴ Irene Handono, *Islam Dihujat*, (Kudus: Bima Rodheta, 2003), 38.

¹⁵ Rivai, *Islamic*, 208.

operasional adalah untuk menjadikan konsep yang masih dalam sifat abstrak menjadi bersifat operasional yang dapat memudahkan pengukuran suatu variabel tersebut.¹⁶

Usaha jika diartikan secara general, usaha merupakan setiap aktifitas yang dilakukan manusia untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Jika diartikan secara khusus, istilah usaha dapat diartikan ke dalam banyak makna dan sangat bergantung dengan dimana istilah usaha ini digunakan.¹⁷

Pengertian operasional usaha adalah pengelolaan yang dilakukan secara optimal dan menyeluruh terhadap berbagai unsur seperti tenaga kerja, mesin, bahan mentah, peralatan, dan produk yang nantinya akan dijual pada konsumen. Definisi dari operasional usaha itu sendiri yaitu suatu konsep yang bersifat abstrak untuk memudahkan pengukuran suatu variabel atau operasional dapat diartikan sebagai pedoman dalam melakukan suatu kegiatan ataupun pekerjaan penelitian. Definisi [operasional](#) menurut karakteristik yang diobservasi untuk didefinisikan atau mengubah konsep-konsep yang berupa konstruk dengan kata-kata yang menggambarkan suatu perilaku atau gejala yang diamati, diuji dan ditentukan kebenarannya kepada orang lain.¹⁸

¹⁶ Jay Heyzer dan Barry Render, *Manajemen Operasional*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), 66.

¹⁷ <https://pengertiandefinisi.com/pengertian-usaha-dalam-berbagai-bidang> Minggu, 10:29, 10 Maret, 2017.

¹⁸ <http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-kegiatan-operasional-perusahaan/>, Jumat, 00:10, 08 Maret 2017.

Oleh karena itu, judul “Implementasi Prinsip *Nubuwwah* Dalam Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember” maksudnya adalah penerapan prinsip *nubuwwah* (kenabian) yakni *siddiq, amanah, tabligh, fathanah* dalam operasional usaha HORAS.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Dengan format penulisan dalam bentuk deskriptif.¹⁹

Untuk mempermudah dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab dan masing-masing disusun dan dirumuskan dalam sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab satu adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, serta definisi istilah dan bab satu ini diakhiri sistematika pembahasan.

Bab dua, pada bab ini tentang penelitian terdahulu dan kajian teori yang erat kaitannya dengan masalah yang sedang diteliti yaitu implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

Bab tiga, pada bab ini menguraikan secara jelas tentang metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek

¹⁹ IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 64.

penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

Bab empat adalah laporan hasil penelitian di lapangan yang pada hakikatnya merupakan data-data yang dihasilkan melalui teknik pengumpulan data yang digunakan untuk di analisis sesuai dengan teknik yang ditetapkan dalam pembahasan skripsi ini. Pada bab ini membahas tentang operasional usaha dan implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

Bab lima, pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan serta saran bagi semua pihak yang terkait dengan implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

IAIN JEMBER

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Dari hasil penelusuran penelitian skripsi yang ada, ditemukan beberapa skripsi yang bisa dijadikan kajian terdahulu adalah:

1. Evi Lestari Ningsih. 2011. *Strategi Pengembangan Bisnis Koperasi Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam di KPRI Sejahtera Pajarakan Probolinggo*. Jurusan Syari'ah. Prodi Muamalah. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Jember.²⁰

Hasil penelitian dari skripsi tersebut, fokus permasalahan adalah: a. Bagaimana strategi pengembangan bisnis koperasi ditinjau dari perspektif ekonomi Islam di KPRI Sejahtera Pajarakan Probolinggo?, b. Bagaimana strategi pengembangan bisnis KPRI Sejahtera Pajarakan Probolinggo dilihat dari perspektif ekonomi Islam?.

Untuk metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode kualitatif. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif. Metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, kajian dokumen. Analisa data menggunakan analisis deskriptif reflektif.

²⁰ Evi Lestari Ningsih, "Strategi Pengembangan Bisnis Koperasi Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam di KPRI Sejahtera Pajarakan Probolinggo", (Skripsi, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri, Jember, 2011).

Sedangkan kesimpulannya menyatakan bahwa, dalam mengembangkan koperasi ditinjau dari perspektif ekonomi Islam di KPRI Sejahtera Pajajaran Probolinggo ada beberapa strategi yang dikembangkan yang pada akhirnya dapat membangun koperasi yang tidak ada kesenjangan antara karyawan dengan nasabah dan pelanggan koperasi.

Ditinjau dari pemaparan hasil skripsi tersebut perbedaan dengan skripsi ini terletak di fokus masalah yang dimana dalam skripsi terdahulu fokus masalahnya adalah mengenai perspektif ekonomi Islam sedangkan dalam penelitian ini adalah pada penerapan prinsip *nubuwwah*. Untuk perbedaan selanjutnya terletak dari segi kajian dokumen.

Untuk kesamaan terletak pada metode penelitian, jenis penelitian, metode pengumpulan data yaitu dengan observasi dan wawancara.

2. Ani Juliqah. 2015. *Implementasi Sistem Produksi Secara Islam Pada Makanan & Minuman Di UMKM Karya Bakti Makanan & Minuman Rembang*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Jurusan Ekonomi Islam. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.²¹

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini peneliti rumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut: Bagaimana implementasi sistem produksi makanan dan minuman di UMKM Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2) Rembang?.

²¹ Ani Juliqah, "Implementasi Sistem Produksi Secara Islam Pada Makanan & Minuman Di UMKM Karya Bakti Makanan & Minuman Rembang", (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015).

Untuk metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode kualitatif. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif. Metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, kajian dokumen. Analisa data menggunakan analisis deskriptif reflektif.

Sedangkan kesimpulannya menyatakan bahwa, KBM2 Rembang dalam melakukan proses produksi sudah didasari dengan sistem produksi secara Islami yang pada akhirnya dapat memberikan motivasi agar produksi yang dihasilkan memiliki sertifikasi halal dari MUI dan melakukan inovasi dalam produk.

Ditinjau dari pemaparan hasil skripsi tersebut perbedaan dengan skripsi ini terletak di fokus masalah yang dimana dalam skripsi terdahulu fokus masalahnya adalah mengenai sistem produksi sedangkan dalam penelitian ini adalah pada operasional usaha. Untuk perbedaan selanjutnya terletak dari segi kajian dokumen. Untuk kesamaan terletak pada metode penelitian, jenis penelitian, metode pengumpulam data yaitu dengan observasi dan wawancara.

3. Sidqi Amalia Izzati. 2015. *Penerapan Etika Bisnis Islam Di Boombu Hot Resto Tegal*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Jurusan Ekonomi Islam. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.²²

²² Sidqi Amalia Izzati, "Penerapan Etika Bisnis Islam Di Boombu Hot Resto Tegal", (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015).

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini peneliti rumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut: Bagaimana penerapan etika bisnis Islam di Boombu Hot Resto Tegal ?.

Untuk metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode kualitatif. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif. Metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, kajian dokumen. Analisa data menggunakan analisis deskriptif reflektif.

Sedangkan kesimpulannya menyatakan bahwa, etika bisnis yang dilakukan oleh Boombu Hot Resto pada umumnya telah sesuai dengan etika bisnis yang diajarkan dalam Islam yang meliputi tidak melipat gandakan harga dalam jual beli, jujur dalam takaran, berkomunikasi dengan ramah, memiliki visi misi yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, menjalin silaturahmi, tidak melupakan ibadah, bekerja keras serta produk yang dijual tidak termasuk produk yang dilarang dalam Islam.

Ditinjau dari pemaparan hasil skripsi tersebut perbedaan dengan skripsi ini terletak di fokus masalah yang dimana dalam skripsi terdahulu fokus masalahnya adalah mengenai penerapan etika bisnis Islam sedangkan dalam penelitian ini adalah pada implementasi prinsip *nubuwwah*. Untuk perbedaan selanjutnya terletak dari segi kajian dokumen. Untuk kesamaan terletak pada metode penelitian, jenis penelitian, metode pengumpulam data yaitu dengan observasi dan wawancara.

Tabel II.1 Perbedaan dan persamaan dengan penelitian terdahulu

No	Nama peneliti	Judul penelitian	Perbedaan	Persamaan
1	Evi Lestari Ningsih, (2011)	Strategi Pengembangan Bisnis Koperasi Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam di KPRI Sejahtera Pajajaran Probolinggo	Fokus masalahnya adalah mengenai perspektif ekonomi Islam sedangkan dalam penelitian ini adalah pada penerapan prinsip <i>nubuwwah</i>	Metode penelitian yang digunakan, metode pengumpulam data yaitu dengan observasi dan wawancara
2	Ani Juliqah, (2015)	Implementasi Sistem Produksi Secara Islam Pada Makanan & Minuman Di UMKM Karya Bakti Makanan & Minuman Rembang	Fokus masalahnya adalah mengenai sistem produksi sedangkan dalam penelitian ini adalah pada operasional usaha	Metode penelitian yang digunakan, metode pengumpulam data yaitu dengan observasi dan wawancara
3	Sidqi Amalia Izzati, (2015)	Penerapan Etika Bisnis Islam Di Boombu Hot Resto Tegal	Fokus masalahnya adalah mengenai penerapan etika bisnis Islam sedangkan dalam penelitian ini adalah pada implementasi prinsip <i>nubuwwah</i>	Metode penelitian yang digunakan, metode pengumpulam data yaitu dengan observasi dan wawancara

Sumber: diolah dari penelitian terdahulu

B. Kajian Teori

1. Prinsip *Nubuwwah*

Dalam hal ini Allah SWT tidak membiarkan manusia begitu saja di dunia tanpa mendapat bimbingan. Karena itu diutuslah para Nabi dan Rasul untuk menyampaikan petunjuk dari Allah kepada manusia tentang bagaimana hidup yang baik dan benar di dunia, dan mengajarkan jalan untuk kembali (taubat). Fungsi Rasul adalah untuk menjadi model terbaik yang

harus diteladani manusia agar mendapatkan keselamatan di dunia dan di akhirat. Untuk umat muslim, Allah telah mengirimkan “manusia model” yang terakhir dan sempurna untuk diteladani sampai akhir zaman, Nabi Muhammad SAW.²³

Konsep dalam berbisnis yang Rasulullah SAW praktikkan yaitu selalu berlaku adil dan jujur. Dalam hal ini, bisnis yang adil dan jujur adalah bisnis yang tidak mendhalimi dan tidak pula didhalimi.²⁴ Sifat-sifat utama Rasulullah SAW yang harus diteladani oleh manusia pada umumnya dan pelaku ekonomi bisnis pada khususnya, adalah sebagai berikut:

a. *Siddiq* (benar, jujur)

Sifat benar dan jujur harus menjadi visi kehidupan seorang muslim. Dari sifat jujur dan benar ini akan memunculkan efektivitas dan efisien kerja seseorang. Seorang muslim akan berusaha mencapai target dari setiap pekerjaannya dengan baik dan tepat. Di samping itu, dalam melakukan setiap kegiatannya dengan benar yakni menggunakan teknik dan metode yang efektif.²⁵

Rasulullah selalu berlaku jujur kepada siapapun, beliau meninggalkan segala unsur manipulasi, curang dan kebohongan. Bagi seorang pebisnis, sifat *siddiq* harus tertanam dalam jiwanya sehingga

²³ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam: Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 26.

²⁴ Jusmaliani, et al., *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 51.

²⁵ Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), 19.

dalam berperilaku dan berhubungan dengan pelanggan maupun pemasok, selalu mengedepankan kebenaran informasi yang diketahuinya.²⁶

Islam mengajarkan agar seorang pebisnis selalu menghidupkan mata hati untuk berlaku jujur. Sekarang ini banyak pedagang yang enggan berterus terang untuk mengakui kelemahan produknya. Sampai-sampai mereka menggunakan sumpah palsu untuk meyakinkan pembeli bahwa produk yang dijualnya memiliki kualitas yang bagus. Penjual yang jujur tidak pernah merasa khawatir barangnya tidak laku karena cacat barangnya diketahui oleh konsumen, justru hal tersebut menimbulkan kepercayaan pembeli kepada pedagang.²⁷

Dalam berbisnis, kejujuran adalah kunci untuk mendapatkan kepercayaan dari rekan, konsumen maupun manajer. Bisnis dengan sifat *siddiq* adalah bisnis yang dijalankan secara jujur, adil, bersaing sehat dan tidak sampai merugikan pelanggan. Kejujuran dalam bisnis bisa diwujudkan dalam bentuk kesungguhan dan ketepatan, misalnya tepat waktu, menepati janji, tidak menutupi keburukan dan pelaporan yang sesuai fakta. Orang yang bersifat *siddiq* dalam bisnis akan melakukan

²⁶ Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), 21

²⁷ Al Hafizh Ibnu Hajar al-Asqalani, terj. Lutfi Arif dkk, *Bulughul Maram Five in One*, (Jakarta: PT. Mizan Publika, 2008), 488

dengan sebenar-benarnya dalam membuat perencanaan, keputusan dan efisien serta efektif dalam implementasi di lapangan.²⁸

b. *Amanah* (dapat dipercaya, tanggung jawab, *kredibilitas*)

Amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya, *kredibilitas*) menjadi misi hidup setiap muslim. Karena seorang muslim dapat menjumpai Sang Maha Benar dalam keadaan ridha dan diridhai, yaitu manakala menepati amanat yang telah dipikulkan kepadanya. Sifat ini akan membentuk *kredibilitas* yang tinggi dan sikap penuh tanggung jawab pada setiap individu muslim. Kumpulan individu dengan *kredibilitas* dan tanggung jawab yang tinggi akan melahirkan masyarakat yang kuat, karena dilandasi oleh saling percaya antar anggotanya. Sifat *amanah* memainkan peranan yang *fundamental* dalam dalam ekonomi dan bisnis, karena tanpa *kredibilitas* dan tanggung jawab kehidupan ekonomi dan bisnis akan hancur.²⁹

Kaitannya dalam sebuah bisnis sifat *amanah* adalah salah satu alat untuk menjalin komunikasi bisnis dan mendapatkan kepercayaan dari rekan bisnis. Pada dasarnya hal terpenting dalam urusan bisnis dan perdagangan adalah kepercayaan yang mencerminkan integritas seseorang dalam bekerja. Integritas seseorang akan terbentuk dari sejauh mana orang tersebut dapat memelihara amanah yang diberikan

²⁸ <http://media-islam.or.id/2011/10/30/4-sifat-nabi-shiddiq-amanah-fathonah-dan-tabligh/>, Selasa, 20:56, 13 Juni 2017.

²⁹ Rozalinda, *Ekonomi*, 19.

kepadanya. Pebisnis yang baik adalah yang mampu memelihara integritasnya, integritas yang terpelihara akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabah, mitra bisnis dan bahkan semua *stake holder* dalam suatu bisnis.³⁰

- c. *Tabligh* (menyampaikan kebenaran, komunikasi, keterbukaan, pemasaran)

Sifat *tabligh* (menyampaikan kebenaran, komunikasi, keterbukaan, pemasaran) merupakan teknik hidup muslim karena setiap muslim mengemban tanggung jawab dakwah, yakni menyeru, mengajak, memberitahu. Sifat ini sudah mendarah daging pada setiap muslim, apalagi yang bergerak dalam ekonomi dan bisnis, akan menjadikan setiap pelaku ekonomi dan bisnis sebagai pemasar-pemasar yang tangguh dan lihai. Karena sifat *tabligh* merupakan prinsip-prinsip ilmu komunikasi, pemasaran, penjualan, periklanan dan lain-lain.³¹

Dengan demikian kegiatan ekonomi dan bisnis manusia harus mengacu pada prinsip-prinsip yang telah diajarkan oleh Nabi dan Rasul. Nabi misalnya mengajarkan bahwa “yang terbaik di antara kamu adalah yang bermanfaat bagi manusia”. Dengan kata lain, bila ingin “menyenangkan Allah”, maka kita harus menyenangkan hati manusia. Prinsip ini akan melahirkan sikap profesional, penuh perhatian terhadap

³⁰ <http://media-islam.or.id/2011/10/30/4-sifat-nabi-shiddiq-amanah-fathonah-dan-tabligh/>, Selasa, 20:56, 13 Juni 2017.

³¹ Rozalinda, *Ekonomi Islam*, 20.

pemecahan masalah-masalah manusia, dan terus menerus mengejar hal yang baik sampai menuju kesempurnaan. Hal yang demikian dianggap sebagai cerminan dari penghambatan (ibadah) manusia terhadap penciptanya.³²

Apabila sifat *tabligh* diterapkan dalam berbisnis, bisa diderivasikan menjadi kemampuan komunikasi dan argumentasi dalam menyampaikan sesuatu. Namun dalam terapannya, menyampaikan bukan berarti asal menyampaikan, namun dikemas dengan cara komunikatif dan argumentatif sehingga inti dari pesan yang ingin disampaikan bisa tersampaikan. Apapun yang menjadi keunggulan dan kelemahan produk misalnya, harus disampaikan pada pelanggan atau konsumen. Begitu juga dalam pelaporan dan presentasi, semua dilakukan dengan teknik yang benar-benar bertujuan agar maksud dan tujuan serta segala sesuatu tersampaikan dengan benar, bukan hanya sekedar tersampaikan.³³

d. *Fathanah* (kecerdikan, kebijaksanaan, *intelektual*)

Sifat *fathanah* (kecerdikan, kebijaksanaan, *intelektual*) dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap muslim. Karena untuk mencapai Sang Maha Benar, seorang muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan oleh-Nya. Potensi yang paling berharga dan

³² Djoko Purwanto, *Komunikasi Bisnis*, Edisi ke-4, (Jakarta: Erlangga, 2011), 5.

³³ <http://media-islam.or.id/2011/10/30/4-sifat-nabi-shiddiq-amanah-fathonah-dan-tabligh/>, Selasa, 20:56, 13 Juni 2017.

termahal yang hanya diberikan kepada manusia adalah akan (*intelektualitas*).³⁴

Sifat *fathanah* dapat dikatakan sebagai strategi khusus untuk menghadapi ketatnya persaingan di dunia bisnis. Dengan kecerdasan yang dimiliki seorang pebisnis harus mampu memprediksi situasi persaingan dimasa yang akan datang seiring dengan berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi.³⁵

Terapannya sifat *fathanah* dalam berbisnis, jika mengacu bagaimana cerdasnya Rasulullah SAW mengatur bangsa arab yang pada saat itu dalam keadaan bodoh dan terpecah belah kemudian menyatukan dalam satu bangsa yang besar yang berbudaya maka kemampuan dalam analisa manajemen dan evaluasi serta komunikasi yang cerdas harusnya dilakukan totalitas dalam bisnis. Cerdas dalam melakukan perencanaan, mengorganisir, menerapkan strategi-strategi bisnis dan cerdas dalam semua hal. Dengan memiliki sifat *fathanah* seseorang akan menguasai bidangnya menjadi seorang profesional, dan mampu menghasilkan keputusan yang cepat dan tepat.³⁶

³⁴ Rozalinda, *Ekonomi Islam*, 20.

³⁵ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah*, (Banjarmasin: Antasari press, 2011), 38.

³⁶ <http://media-islam.or.id/2011/10/30/4-sifat-nabi-shiddiq-amanah-fathonah-dan-tabligh/>, Selasa, 20:56, 13 Juni 2017.

2. Proses Operasional Usaha

Operasional merupakan salah satu instrumen dari suatu riset, karena merupakan salah satu tahapan dalam satu proses pengumpulan data. Definisi operasional adalah untuk menjadikan konsep yang masih dalam sifat abstrak menjadi bersifat operasional yang dapat memudahkan pengukuran suatu variabel tersebut.

Dalam suatu perusahaan, melakukan kegiatan operasional bertujuan untuk memaksimalkan laba serta dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Setiap perusahaan berusaha untuk meraih keuntungan atau memperoleh laba yang semaksimal mungkin. Hal ini dikarenakan laba yang diperoleh digunakan sebagai modal dalam operasional perusahaan selanjutnya.

Mengenai usaha, atau mendirikan sebuah usaha bukan merupakan perkara yang mudah. Namun menjaga dan memelihara usaha yang kita dirikan jauh lebih berat daripada mendirikannya. Hal tersebut dikarenakan menyangkut segala macam masalah yang lebih banyak dan lebih rumit serta tantangan yang akan muncul secara silih berganti. Tantangan tersebut tidak hanya muncul dari dalam perusahaan itu sendiri melainkan juga dari luar perusahaan. Untuk mempertahankan kelangsungan usaha yang kita dirikan

tersebut segala persoalan dan tantangan yang muncul harus diselesaikan dengan sebaik mungkin.³⁷

Tak seorang pun yang mampu menciptakan sebuah benda, namun manusia hanyalah mampu mengolah suatu benda maupun jasa menjadi berguna. Sehingga suatu barang yang sudah ada memiliki nilai ekonomis yang mampu menghasilkan uang. Dimana dalam melakukan proses produksi harus memperhatikan prinsip kesejahteraan ekonomi. Tidak ada perbedaan mengenai faktor produksi konvensional dengan faktor produksi Islam. Perbedaan di antara keduanya yaitu bagaimana cara memperlakukannya. Sudut pandang ekonomi Islam yang dianggap mampu mewujudkan keadilan dan kemakmuran. Kesesuaian antara sistem ekonomi Islam dengan fitrah manusia yang tak boleh ditinggalkan. Untuk itu dalam menilai keselarasan melihat dari beberapa faktor dalam operasional usaha yaitu:

a. Tenaga Kerja

Tenaga kerja ditinjau dari beberapa aspek, misalnya dari aspek demografi dan ekonomi. Tenaga menurut istilah demografi adalah setiap orang atau penduduk yang berusia 10 tahun ke atas, dan mampu untuk melaksanakan pekerjaan. Sedangkan menurut ilmu ekonomi tenaga kerja adalah setiap orang secara langsung turut serta memberikan upah sebagai balas jasa.

³⁷ Assauri Sofjan, *Manajemen Produksi dan Operasi* Edisi Revisi 2004, (Jakarta: Lembaga Penerbit FE-UI, 1999), 34.

Pengertian di atas mengandung arti bahwa tenaga kerja tersebut mempunyai hubungan yang positif dengan kegiatan produksi karena sebagai sumber daya atau dapat mendorong kapasitas produksi, selanjutnya definisi yang lain dikemukakan Benggolo, bahwa “tenaga kerja adalah produk dalam usia kerja yakni penduduk yang berusia 15-16 tahun”, selanjutnya dikatakan bahwa tenaga kerja itu adalah jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi produk dan jasa, jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut.³⁸ Tenaga kerja yang dipekerjakan dalam perusahaan, mereka adalah *partner* pengusaha. Tidak boleh terjadi pertentangan kepentingan pengusaha dan pekerja, sebab mereka saling membantu dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat banyak. Oleh sebab itu pengusaha harus memberikan upah yang layak bagi para pekerjanya.³⁹

1) Hak dan Kewajiban Bawahan dan Atasan

Seorang karyawan muslim berhak menerima atau menolak pekerjaan yang dibebankan kepadanya. Dia berhak menolak tugas yang terlalu berat dan berhak menerima upah yang layak, juga dia berhak beristirahat. Kewajiban pekerja muslim ialah patuh,

³⁸ M. Arifin, *Kepemimpinan dan Motivasi Kerja*, (Yogyakarta: Teras, 2010), 20.

³⁹ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: ALFABETA 2009), 99.

mengikuti apa yang digariskan oleh atasan, menepati janji dan jujur dalam melaksanakan amanat dari atasannya.

Selanjutnya hak majikan adalah memerintah bawahan dan ia berhak memperoleh keuntungan. Sedangkan kewajiban majikan adalah membayar upah sesegera mungkin, tidak ditunda-tunda dan ia wajib bersikap lemah lembut kasih sayang, edukatif (sikap mendidik), dekat dan menjaga keselamatan bawahannya.⁴⁰

2) Pengelolaan Tenaga Kerja

a) Desain pekerjaan

Desain pekerjaan dapat didefinisikan sebagai fungsi penetapan kegiatan-kegiatan kerja seorang individu atau kelompok secara organisasional. Tujuannya adalah untuk mengatur penugasan-penugasan kerja yang memenuhi kebutuhan organisasi dan teknologi yang memuaskan kebutuhan-kebutuhan pribadi dan individual para pemegang jabatan. Pengertian istilah pekerjaan dan bagian-bagian kegiatan lainnya dapat dirumuskan sebagai berikut: *Gerak-Mikro*: kegiatan-kegiatan kerja terkecil, mencakup gerakan-gerakan elementer seperti meraih, menggenggam, atau meletakkan suatu objek. *Elemen*: suatu *agregasi* dua atau lebih gerak mikro, biasanya dianggap lebih kurang sebagai kesatuan

⁴⁰ Ibid, 100-101.

gerak yang lengkap, seperti mengambil, mengangkat, dan mengatur barang. *Tugas (Task)*: suatu *agregasi* dua atau lebih elemen menjadi kegiatan yang lengkap, seperti menyapu lantai, memotong pohon, atau memasang kabel telephone. *Pekerjaan (Job)*: serangkaian tugas-tugas yang harus dilaksanakan oleh seseorang pekerja tertentu. Suatu pekerjaan dapat terdiri dari beberapa tugas, seperti pengetikan, pengarsipan, dan lain-lain.⁴¹

b) Perluasan pekerjaan

Perluasan pekerjaan (*job enlargement*) berarti pekerjaan-pekerjaan diperluas secara horizontal, melalui penambahan lebih banyak tugas kepada karyawan untuk meningkatkan variasi pekerjaan dan mengurangi sifat membosankan (monoton) pada pekerjaan, tetapi bukan berarti meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan yang telah diperluas.⁴² Berbagai cara untuk memperluas pekerjaan adalah dengan menggunakan “modul-modul pekerjaan”, sistem rotasi di antara para karyawan, atau dengan hanya memberikan lebih banyak tugas untuk dilaksanakan kepada karyawan.

⁴¹ T. Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi Dan Operasi*, (Yogyakarta: BPFE 2010), 179.

⁴² *Ibid.*, 181.

Job enlargement, di lain pihak, adalah perluasan pekerjaan dan tanggung jawab secara vertikal, dan merupakan suatu perubahan yang direncanakan pada kegiatan-kegiatan pekerjaan untuk memberikan variasi yang lebih besar kepada seorang yang memerlukan pengetahuan dan keterampilan lebih. Para karyawan diberikan kesempatan untuk berpartisipasi dalam perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan pekerjaan mereka di samping pelaksanaannya.

b. Biaya produksi

Kebutuhan utama dalam memproduksi suatu barang dan jasa adalah faktor produksi. Ukuran yang mudah dalam penggunaan faktor produksi adalah biaya yang biasanya dinilai dengan uang sehingga total biaya dapat mencerminkan jumlah faktor produksi yang dikorbankannya. Secara garis besar biaya dibedakan menjadi tiga:

1) Biaya Tetap (*Fix Cost/ FC*)

Biaya tetap yaitu semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan tidak memandang apakah perusahaan itu sedang beroperasi/ menghasilkan barang atau tidak. Misalnya, biaya sewa gedung, biaya gaji karyawan dan sebagainya yang bersifat tetap. Jenisnya ada *biaya tetap total* (TFC) yaitu keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat

diubah jumlahnya. Contohnya sama dengan biaya tetap, misalnya membeli mesin, mendirikan bangunan perusahaan.⁴³

2) Biaya Berubah (*Variabel Cost/ VC*)

Biaya berubah yaitu segala macam biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan besar kecilnya unit produksi yang dihasilkan.⁴⁴ Contoh: biaya bahan baku, biaya iklan, komisi untuk seorang salesman, biaya pengiriman barang.

3) Biaya Total

Biaya total merupakan biaya keseluruhan, yang diperoleh dari penjumlahan $TC = FC + VC$.

c. Proses produksi

Proses produksi adalah aliran proses produksi dari perencanaan bahan baku hingga menjadi sebuah produk akhir (barang jadi) dalam suatu perusahaan. Aliran proses yang dimaksud adalah urutan pekerjaan yang harus dilakukan dalam pelaksanaan proses produksi, adapun jenis proses produksi yang kita ketahui adalah sebagai berikut:⁴⁵

1) Proses produksi secara terus menerus (*continue process*)

Pola produksi yang urutannya pasti tidak berubah-ubah dan berkelanjutan sehingga pola pelaksanaan produksinya selalu sama.

⁴³ Nikmatul Masruroh, *Mikro Ekonomi Islam, Sebuah Formulasi Perilaku Ekonomi Muslim*, (Jember, IAIN Jember Press, 2015), 277.

⁴⁴ Ibid, 278.

⁴⁵ Henwiradro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta: Erlangga 2011), 336.

2) Proses produksi terputus-putus (*intermittent process*)

Dalam proses produksi terdapat beberapa pola dan urutan pelaksanaan proses produksi. Pola dan urutan bulan ini mungkin tidak digunakan untuk pola dan urutan bulan depan, sehingga jenis produk yang dihasilkan setiap bulan berbeda-beda.⁴⁶

d. Pemasaran

1) Produk (*Product*)

Kita mendefinisikan produk sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan. Produk mencakup lebih dari sekedar barang berwujud (dapat dideteksi oleh panca indra). Kalau didefinisikan secara luas, produk meliputi objek secara fisik, pelayanan, orang, tempat, organisasi, gagasan atau bauran dari semua wujud di atas.⁴⁷

2) Harga

Harga adalah nilai tukar suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Dalam ilmu ekonomi harga pasar adalah harga keseimbangan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dengan

⁴⁶ Ibid, 336.

⁴⁷ Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2014), 153.

harga pasar, jumlah barang dan jasa yang diminta sama dengan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan.⁴⁸

Pengertian harga berbeda dengan pengertian nilai. Nilai adalah kemampuan suatu barang atau benda yang dapat memenuhi kebutuhan atau dipertukarkan dengan barang lain, sedangkan harga adalah nilai barang atau jasa yang dinyatakan dalam sejumlah satuan uang tertentu.

Fungsi harga, harga memiliki fungsi sebagai alat pengukur dan pembeda suatu barang. Harga juga sering dikaitkan dengan kualitas barang, semakin mahal suatu barang biasanya semakin baik kualitas barang tersebut. Dengan adanya harga tersebut maka kita dapat membedakan mana barang yang berkualitas dan mana barang yang kurang baik.

Adapun penentuan harga ada beberapa pendekatan yang digunakan, berikut ini akan diurai beberapa pendekatan:⁴⁹

a) Pendekatan Permintaan (*Demand Approach*)

Dalam pendekatan permintaan ini tidak hanya dibahas mengenai pendekatan permintaan dalam penentuan harga pasar, tetapi dalam hal ini akan dibahas sekaligus mengenai teori permintaan. Analisis permintaan dan penawaran merupakan

⁴⁸ <http://www.kitapunya.net/2016/01/pengertian-harga-fungsi-dan-macam-macam.html?m=1>, Selasa, 23:34, 13 Juni 2017

⁴⁹ Nikmatul Masruroh, *Mikro Ekonomi*, 55-56.

alat dasar yang kuat dapat diterapkan dalam berbagai masalah yang menarik dan penting antara lain:

1. Memahami dan melakukan peramalan bagaimana perubahan kondisi ekonomi dunia mempengaruhi harga pasar dan produksi.
2. Menilai pengaruh intervensi harga, intervensi pasar, dukungan harga dan insentif produksi.
3. Bagaimana penetapan pajak, subsidi, tarif dan kuota impor mempengaruhi konsumen dan produsen dalam hal ketersediaan harga.
4. Bagaimana perusahaan dengan memahami permintaan dan penawaran.

b) Pendekatan Penawaran

Penawaran merupakan hal yang juga sangat berkaitan dengan penentuan harga, jika permintaan analisisnya dilihat dari sisi konsumen maka penawaran analisisnya dilihat dari sisi produsen ataupun penjualan.

c) Pendekatan Biaya (*Cost Approach*)

Biaya merupakan salah satu hal terpenting dalam proses penentuan harga. Metode penentuan harga dengan penentuan biaya ini, antara lain:

1. Metode *Cost Plus Pricing*

Artinya penentuan harga dengan penambahan biaya. Cara penentuan harga dengan metode ini, yaitu dengan cara memperhitungkan total biaya yang dikeluarkan ditambahkan prosentase laba yang diharapkan.

Jika diformulasikan dalam rumus matematis:

$$P = TC + (\% \text{ laba yang diinginkan} \times TC)$$

Taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari beberapa unsur, diantaranya: biaya tetap (*fix cost*), antara lain: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead*. Sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya listrik, biaya transportasi dan biaya-biaya cadangan.

2. Metode *Mark Up Pricing*

Metode ini masih menggunakan standar biaya dalam proses penentuan harga hanya saja, metode ini lebih sederhana dibanding metode yang pertama. Pada metode ini penjual tinggal menambahkan margin keuntungan yang diinginkan.

3. Metode *Target Pricing*

Metode ini menekankan adanya pengambilan keuntungan secara wajar. Keuntungan yang diperoleh

untuk tingkat investasi tertentu dan resiko yang mungkin terjadi.

d) Pendekatan Persaingan Pasar (*Market Competition Approach*)

Pendekatan ini termasuk penetapan harga yang berorientasi pada persaingan. Penetapan harga ini membutuhkan analisa harga yang ditetapkan oleh para pesaing.⁵⁰

3) Promosi (*Promotion*)

Pengertian promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan mengingat produk tersebut. Berdasarkan pengertian ini maka promosi merupakan aktifitas komunikasi yang berasal dari informasi yang tepat.

Informasi yang tepat merupakan rujukan bagi suatu keberhasilan komunikasi, seorang pemasar akan berhasil dalam komunikasinya jika mampu memberikan informasi benar, maka informasi merupakan investasi yang disampaikan dalam komunikasi dengan bahasa yang dimengerti. Morgan dan Hunt

⁵⁰ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran, Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 123.

mengatakan “alur informasi yang mudah adalah ciri-ciri informasi dari suatu hubungan yang kuat.”⁵¹

4) Tempat (*Place*)

Saluran pemasaran atau saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen. Pengertian ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk dapat menyalurkan produknya kepada konsumen akhir.

Perusahaan menyerahkan sebagian tugas penjualannya kepada pihak lain, dikarenakan ada alasan yang menguntungkan bagi perusahaan untuk memberikan tugas penjualan produknya kepada organisasi perantara, alasan yang menguntungkan tersebut yaitu:

- a) Produsen mendapat keuntungan tertentu dengan menggunakan jasa perantara.
- b) produsen kekurangan sumber-sumber keuangan untuk melaksanakan pemasaran langsung.
- c) penggunaan perantara akan sangat mengurangi pekerjaan perusahaan sehingga bisa mencapai efisien sangat tinggi dalam membuat barang.⁵²

⁵¹ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran, Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 123.

5) Layanan (*Service*)

a) Pengertian Layanan

Menurut Kotler definisi pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.⁵³

b) Kualitas layanan

Kualitas menurut Joseph Juran diartikan sebagai kecocokan penggunaan produk (*fitness for use*) untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan kepuasan pelanggan atau kualitas sebagai kesesuaian terhadap spesifikasi.

Berkaitan dengan pelayanan, ada dua istilah yang perlu diketahui yaitu melayani dan pelayanan. Pengertian melayani adalah membantu menyiapkan (mengurus) apa yang diperlukan seseorang. Sedangkan pengertian pelayanan adalah usaha melayani kebutuhan orang lain.

Dalam standar pelayanan juga terdapat baku mutu pelayanan. Pelayanan prima merupakan terjemahan dari istilah “*excellent services*” yang secara harfiah berarti pelayanan yang sangat baik atau terbaik, karena sesuai standar pelayanan yang

⁵² Ibid, 123

⁵³ Kotler Philip, *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002). 83.

berlaku. Kualitas Pelayanan berarti identik atau sama dengan pelayanan prima yaitu memberikan pelayanan yang terbaik.



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan langkah dan cara dalam mencari, merumuskan, menggali data, menganalisis, membahas dan menyimpulkan masalah dalam penelitian.⁵⁴ Secara umum metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.⁵⁵ Dalam hal ini ada beberapa yang perlu dijelaskan mengenai metode penelitian yang akan diterapkan di dalam penelitian adalah:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini metode yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian. Misalnya: perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis studi kasus. Studi kasus adalah suatu pendekatan untuk mempelajari,

⁵⁴ Musfiqon, *Panduan Lengkap Metode Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: PT. Prestasi Pustakaraya, 2012), 14.

⁵⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung:Alfabeta, 2010), 3.

menerangkan, atau menginterpretasi suatu kasus dalam konteksnya secara natural tanpa adanya intervensi dari pihak luar. Kecenderungan dalam studi kasus ini adalah bahwa studi ini berusaha untuk menyoroti suatu keputusan atau seperangkat keputusan, dan mengapa keputusan tersebut diambil, bagaimana pelaksanaannya, dan apakah hasilnya.

Alasan digunakannya jenis penelitian studi kasus adalah karena metode penelitian yang digunakan merupakan metode penelitian kualitatif, dimana metode kualitatif ini dalam pelaksanaannya dapat dilakukan melalui studi kasus. Berdasarkan hal tersebut, jenis penelitian studi kasus ini dipilih juga karena sifat kecenderungannya yang biasa memperhatikan permasalahan mengenai mengapa suatu kebijakan diambil dan bagaimana pelaksanaannya.

Oleh karena itu, peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif studi kasus karena cenderung ingin mengetahui bagaimana proses operasional yang dijalankan di HORAS dan bagaimana implementasi prinsip *nubuwwah* di HORAS yang pada akhirnya akan dibandingkan dengan indikator-indikator yang sudah ditentukan penulis.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat yang dijadikan sebagai lapangan penelitian atau tempat dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah

penelitian biasanya berisi tentang Desa, organisasi, peristiwa, teks dan sebagainya.⁵⁶

Lokasi yang dijadikan tempat penelitian di dalam skripsi ini adalah industri rumah tangga HORAS yang berdomisili di Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. Lokasi ini dijadikan tempat penelitian karena HORAS merupakan satu perusahaan yang menjalankan dua usaha, yaitu Sate Gule dan Depot Isi Ulang Air Mineral.

HORAS mempunyai keunggulan di antaranya yaitu lokasi HORAS yang bertempat di jalur utama Dusun Sumberjo sangat strategis dan mudah untuk dijangkau. Dimana di Dusun Sumberjo tersebut hanya ada satu usaha saja yang memproduksi sate gule dan depot isi ulang air mineral. Tidak adanya pesaing sangatlah menguntungkan bagi HORAS karena dapat memudahkan dalam memasarkan produknya.

C. Subjek Penelitian

Dalam menentukan subyek penelitian, atau untuk menentukan siapa yang menjadi sumber data yang peneliti tuju, maka dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*. Adapun *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin orang tersebut seorang yang mempunyai

⁵⁶ Ibid.,46.

wewenang atau kekuasaan sehingga memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau sosial yang diteliti.⁵⁷

Dalam penelitian ini subyek yang dijadikan sebagai informan adalah sebagai berikut:

1. Pemilik usaha HORAS:
H. Imam Ghozali
2. Karyawan HORAS:
 - a. Arifiah (Pemotong Daging)
 - b. Siti Fatonah (Penusuk Sate)
 - c. Marsini (Pembakar Sate)
 - d. Analia (Pemasak Gule)
 - e. Makmun (Pembantu)
 - f. Wardi (*Marketing*)
 - g. Kholqillah Emha A (Perlengkapan)
3. Pelanggan HORAS
 - a. Sikin (Pelanggan)
 - b. Nur (Pelanggan)
 - c. Jan (Pelanggan)
 - d. Abdul Latif (Pelanggan)
 - e. Eli (Pelanggan)

⁵⁷Sugiyono, *Metode*, 218.

4. Masyarakat sekitar HORAS

- a. Rinda (Masyarakat)
- b. Teguh (Masyarakat)

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang relevan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian, maka data yang dikumpulkan haruslah *representatif*. Ketepatan dalam memilih metode memungkinkan diperolehnya data yang obyektif dan sangat menunjang keberhasilan penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah dasar ilmu pengetahuan. Melalui observasi peneliti belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi *partisipatif aktif*, dimana dalam hal ini peneliti melakukan penelitian dan juga ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.⁵⁸

Adapun data yang diperoleh dari metode ini adalah sebagai berikut:

- a. Kondisi objek penelitian
- b. Letak geografis penelitian
- c. Implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS

⁵⁸ Munawaroh, *Panduan Memahami Metode Penelitian*, (Malang: Intimedia, 2013), 73.

2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Jadi, dengan wawancara maka peneliti mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis wawancara tak terstruktur, dimana wawancara dilakukan secara bebas tanpa membawa dan membuat pedoman wawancara, hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ditanyakan kepada partisipan.

Adapun data yang diperoleh dari metode wawancara adalah sebagai berikut:

- a. Sejarah terbentuknya di HORAS
- b. Operasional usaha di HORAS
- c. Implementasi prinsip *nubuwwah* di HORAS

3. Dokumentasi

Selain menggunakan teknik observasi dan wawancara peneliti juga menggunakan dokumentasi. Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambaran atau karya-

karya monumental dari seseorang.⁵⁹ Dengan demikian maka jelaslah bahwa metode dokumentasi yang dipakai dalam penelitian ini digunakan oleh peneliti untuk mencari data-data yang sudah didokumentasikan seperti: buku-buku, laporan, arsip, majalah dan lain sebagainya.

Adapun data yang diperoleh dari dokumentasi adalah:

- a. Sejarah berdirinya HORAS di Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.
- b. Visi dan misi HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.
- c. Struktur organisasi HORAS.
- d. Legalitas HORAS dalam melakukan usaha

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit. Melakukan sintesa, penyusunan ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang harus dipelajari, dan membuat kesimpulan agar mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Dikarenakan penelitian ini merupakan penelitian kualitatif maka data yang diambil adalah data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dan

⁵⁹ Sugiyono, *Metode*, 329.

perilaku orang-orang yang dapat diamati. Data-data tersebut diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi dan bahan-bahan lainya.⁶⁰

Metode analisis data deskriptif dilakukan melalui tiga tahap yaitu:

1. Reduksi data

Reduksi data merupakan rangkuman, meneliti hal-hal yang pokok memfokuskan pada hal-hal yang penting dari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data.⁶¹

2. Penyajian data

Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat. Bagan, hubungan antar kategori dan sebagainya. Adanya penyajian data dapat mempermudah peneliti memahami apa yang terjadi.

3. Verifikasi

Yakni penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan penemuan baru yang sebelumnya belum ada. Kesimpulan dengan ini dapat menjawab fokus penelitian yang telah dirumuskan sejak awal. Temuan-temuan baru dapat berupa deskripsi atau gambaran objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti dapat menjadi jelas.

⁶⁰ Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008), 62.

⁶¹ Sugiyono, *Metode*, 247.

Sedangkan dalam pelaksanaan analisis data perlu adanya langkah-langkah dalam pelaksanaannya. Adapun proses analisis data kualitatif adalah sebagai berikut:

- a. Menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dokumentasi resmi, gambar dan sebagainya.
- b. Reduksi data yang telah dibaca, dipelajari dan ditelaah tersebut mungkin sangat banyak sekali jumlahnya sehingga memerlukan reduksi.
- c. Menyusun data hasil reduksi ke dalam satuan-satuan.
- d. Melakukan kategorisasi terhadap satuan-satuan data sambil membuat koding.
- e. Uji keabsahan data.
- f. Penafsiran data dalam mengelola hasil sementara menjadi teori substansi dengan menggunakan beberapa metode tertentu.
- g. Penarikan kesimpulan (penulisan laporan hasil penelitian).

F. Keabsahan Data

Bagian ini bagaimana usaha-usaha yang hendak dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh keabsahan data-data yang diperoleh di lapangan. Dalam pengujian validitas data yang diperoleh, peneliti menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dimana

dilakukan pengecekan data dari berbagai sumber dengan melakukan berbagai cara dan berbagai waktu, hal tersebut dilakukan dengan cara.⁶²

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan dengan apa yang dikatakan orang-orang dengan situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif orang dengan berbagai pendapat pandangan orang lain.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan

G. Tahap-Tahap Penelitian

Selayaknya suatu kegiatan ilmiah, sebuah penelitian dilaksanakan melalui prosedur kerja yang berurutan. Keurutannya diperlihatkan melalui cara-cara penemuan masalah. Secara garis besar prosedur kerja penelitian dilalui tahapan-tahapan yaitu: tahapan sebelum lapangan, pekerjaan lapangan, analisis data dan penulisan laporan.

Tahap sebelum lapangan segala macam persiapan yang diperlukan sebelum penelitian terjun ke dalam kegiatan lapangan. dalam tahap ini peneliti melakukan rancangan penelitian. Rencana ini berupa proposal penelitian, mengurus perijinan, dan instrumen penelitian.

⁶² Sugiyono, *Metode*, 260.

Tahap selanjutnya yaitu, tahap lapangan, dimana tahap lapangan adalah suatu tahapan dimana peneliti dengan sungguh-sungguh memahami latar belakang penelitian. Dalam tahap ini peneliti mencari dan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang ditentukan.

Selanjutnya adalah tahap penulisan laporan, pada tahap ini penulis menganalisis data yang diperoleh dari lapangan. Setelah data dianalisis barulah masuk pada tahap penulisan laporan.



IAIN JEMBER

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Usaha HORAS

Usaha HORAS adalah industri rumah tangga yang berdomisili di Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember, berdiri pada tahun 2010 yang didirikan oleh H. Imam Ghozali. Usaha tersebut menjalankan dua usaha yaitu isi ulang air mineral dan sate gule.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup untuk masa depan, maka perlu adanya usaha yang dapat menghasilkan dan berkelanjutan. Di Dusun Sumberjo masih sulit untuk mendapatkan air yang bersih dan sehat dan belum ada yang memproduksi isi ulang air mineral, maka dari itu Imam mempunyai keinginan untuk mendirikan usaha isi ulang air mineral yang bersih dan sehat di Dusun Sumberjo yang dinamakan HORAS WATER.

Akta pendirian tanggal 03 september 2015 dengan notaris Novian Reni Rahmawati.⁶³

Seiring berjalannya waktu untuk menambah pendapatan yang banyak Imam mengembangkan usahanya yaitu ternak kambing dengan pola fermentasi. Pada awalnya ada hasil untuk ternak tersebut, akan tetapi sering

⁶³ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

dipengaruhi oleh keadaan pasar pada setiap proses penjualan sehingga hasil yang diharapkan belum bisa tercapai. Dari hasil ternak yang kurang menguntungkan Imam mempunyai inovasi untuk mengembangkan usaha ternak kambing tersebut menjadi usaha kuliner yaitu sate gule. Sehingga keadaan ternak bisa ditunjang dengan adanya usaha kuliner sate gule tersebut. Setelah dua usaha berjalan dengan lancar sesuai dengan yang diharapkan. Imam mengubah nama usaha tersebut menjadi usaha HORAS

Terkait penamaan usaha HORAS yaitu terinspirasi dari nama kedua anak Imam Ghozali yang pertama Kholqillah Muhauwilli Haulil Ahwal dan yang kedua Raja Avi Sulaiman. Dari kedua nama tersebut memiliki arti nama harapan keluarga Sulaiman yang memberikan motivasi untuk selalu menjadi lebih baik.⁶⁴

2. Visi dan Misi Usaha HORAS

Visi:

Terciptanya usaha kuliner yang Islami

Misi:

- a. Menciptakan lapangan kerja keluarga dan masyarakat
- b. Memproduksi air mineral yang bersih, sehat dan halal
- c. Memproduksi sate gule yang bersih, sehat dan halal

⁶⁴ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

3. Slogan HORAS

HORAS mempunyai slogan “Halal dan diproses secara Islami”. Alasan pemberian slogan itu agar konsumen mengetahui usaha yang didirikan ini bukan usaha yang hanya mementingkan keuntungan duniawi saja, melainkan juga memperoleh keuntungan secara hakiki yang akhirnya akan membawa kejalan yang benar di sisi Allah SWT.⁶⁵

4. Struktur Organisasi Usaha HORAS

Ketua : H. Imam Ghozali⁶⁶

Sekretaris : H. Nur Zubaidillah⁶⁷

Bendahara : Hj. Ertin Munaifah

Anggota Karyawan :

- 1) Arifiah (Pemotong Daging)
- 2) Siti Fatonah (Penusuk Sate)
- 3) Marsini (Pembakar Sate)
- 4) Analia (Pemasak Gule)
- 5) Makmun (Pembantu)
- 6) Wardi (*Marketing*)
- 7) Kholqillah Emha A (Perlengkapan)

⁶⁵ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017.

⁶⁶ Imam Ghozali, *Pemilik usaha HORAS serta penyembelih kambing*, Jember 02 Mei 2017.

⁶⁷ Zubaidillah, *Karyawan HORAS yang mengelola bagian air mineral*, Jember 12 Mei 2017.

5. Lokasi/ Letak Geografis HORAS

Usaha HORAS terletak di Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember, usaha ini berdiri di rumah Bapak Imam yang bertempat di jalur utama jalan ke Dusun Sumberjo. Jadi sangat mudah bagi para konsumen untuk datang langsung ke lokasi karena mudah dijangkau. Selain itu di Dusun Sumberjo hanya ada satu usaha yang memproduksi isi ulang air mineral dan sate kambing sate ayam dan gule.

6. Kegiatan Operasional HORAS

Kegiatan yang dilakukan di usaha HORAS yaitu mulai dari menyembelih, mengupas kulit, membersihkan jeroan, memotong tulang, dan memotong daging, menusuk sate dan membakar membutuhkan waktu selama dua hari. Jadi untuk jam kerjanya itu tidak teratur, karena menunggu pesanan dari konsumen. Di HORAS memberikan himbauan kepada para konsumen untuk memesan sebelum hari H, agar proses produksi maksimal.

Berbeda dengan air mineral, kegiatan yang dilakukan di bagian air mineral itu harus selalu aktif, karena proses produksi air mineral tidak membutuhkan waktu yang lama, jadi untuk pemesanannya bisa langsung hari itu juga. Jam kerjanya mulai dari jam 08:00 sampai jam 22:00.⁶⁸

⁶⁸ Ertin Munaifah, *Wawancara*, 02 Mei 2017.

B. Penyajian Data dan Analisis Data

1. Proses Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember

HORAS sebagai salah satu industri rumah tangga yang menjalankan kegiatan operasional usahanya dalam rangka mendapatkan laba yang maksimal. Oleh karena itu, beberapa aspek yang diperhatikan dalam kegiatan operasional usaha HORAS antara lain:

a. Tenaga kerja

Tenaga kerja mempunyai hubungan yang positif dengan kegiatan operasional usaha. Tanpa adanya tenaga kerja maka operasional usaha tidak akan berjalan dengan baik. Sehingga tenaga kerja sangat berpengaruh terhadap proses operasional usaha. Di HORAS supaya proses operasional berjalan dengan lancar yaitu memilih tenaga kerja yang jujur. Selain itu tenaga kerja dibagi sesuai dengan keahlian masing-masing, hal ini sesuai yang diungkapkan Imam sebagai pemilik usaha HORAS:

saya memilih tenaga kerja yang pertama jujur, tanggung jawab, orangnya bersih, rajin, giat, tekun, ulet dalam bekerja dan yang pasti harus muslim. Dan kerjanya saya bagi sesuai dengan kemampuan mereka, agar pesanan sesuai dengan yang diinginkan konsumen, jadi konsumen tidak akan kecewa⁶⁹

⁶⁹ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017.

Mengenai hal tersebut Arifiah sebagai karyawan juga mengatakan bahwa:

di usaha HORAS saya sebagai karyawan di bagian pemotongan, karena saya ahli dalam memotong ukuran daging. Sehingga jumlah sate yang dipesan sesuai dengan hitungan awalnya⁷⁰

Hal ini juga diungkapkan oleh Marsini sebagai karyawan:

kalo saya disini sebagai karyawan pembakar sate, karena membakar sate membutuhkan ketelatenan agar sate yang dihasilkan matang dengan sempurna, karena kebanyakan pembakar sate kurang teliti dalam proses pembakaran hingga sate yang dihasilkan kadang kurang matang⁷¹

Menurut hasil wawancara mengatakan bahwa pemilihan tenaga kerja di HORAS mengutamakan jujur, rajin, tekun, ulet, orangnya bersih dan tanggung jawab. Selain itu juga membagi pekerjaan sesuai dengan kemampuan para karyawan, agar dapat menjadikan hasil yang maksimal dan tidak mengecewakan pelanggan.

b. Proses produksi

Proses produksi adalah cara bagaimana sumber-sumber yang ada diolah untuk memperoleh suatu hasil. Adapun proses produksi di usaha

HORAS menggunakan proses produksi secara terus-menerus. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan Imam Ghazali sebagai pemilik usaha:

proses pembuatan sate gule yang pertama yaitu yang pertama pengadaan kambing dengan beli di pasar, sesuai dengan kriteria pemesan, jika kambing yang ditenak tidak ada yang sesuai. Yang kedua proses penyembelihan secara Islami. Yang ketiga yaitu proses pemotongan,

⁷⁰ Arifiah, *Wawancara*, Jember 07 Mei 2017

⁷¹ Marsini, *Wawancara*, Jember 07 Mei 2017

penusukan daging dan pembakaran. Dan yang terakhir mengemas dan mengantar pesanan, dan menjemput wadah jika sudah selesai.

sedangkan proses penyulingan air mineral adalah sebagai berikut yaitu pertama Air didatangkan dari sumber mata air pegunungan Manggisian Tanggul melalui PT. Global. Selanjutnya proses penyulingan air melalui proses sistem Filterisasi, Bioenergi, Seterilisasi. Selanjutnya proses isi ulang ke dalam galon dan yang terakhir siap untuk dijual⁷²

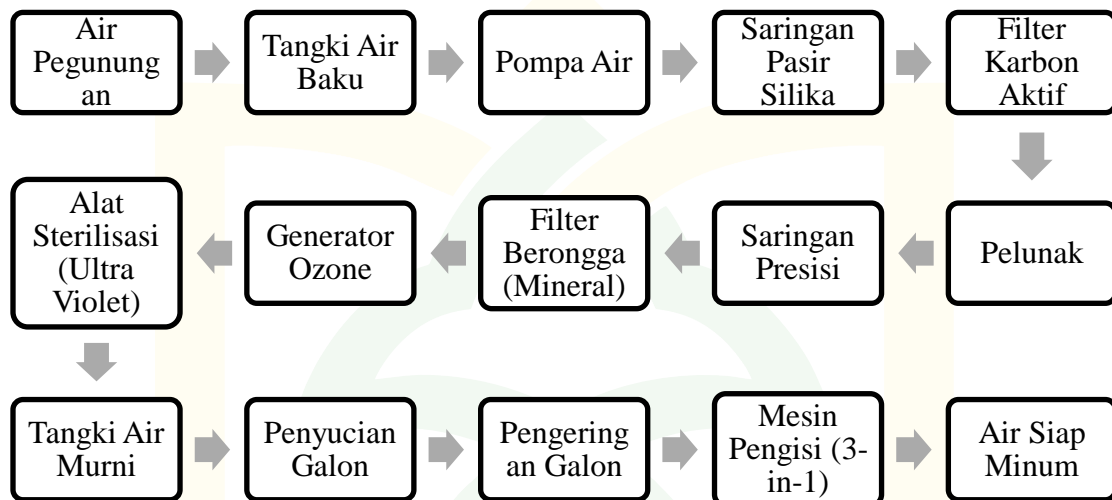
Gambar IV.1 Proses produksi sate gule



Sumber: diolah dari pemilik usaha

⁷² Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

Gambar IV.2 Proses produksi air mineral



Sumber: diolah dari pemilik usaha

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa proses produksi sate gule dengan cara yang baik dan Islami. Untuk proses produksi airnya juga melalui proses yang baik dan mengambil sumber mata air yang bersih.

Hal ini sesuai dengan ungkapan Fatonah sebagai karyawan di bagian penusuk sate:

proses sate gule pertama membeli kambing, penyembelihannya bersih, setelah itu dipotong trus di tusuk trus di bakar⁷³

Hal ini juga diungkapkan oleh Wardi sebagai *marketing* air mineral:

⁷³ Fatonah, *Wawancara*, 13 Juni 2017

pertama galon dicuci, trus dilap tisu galon, trus di isi, yang penting hasilnya bersih⁷⁴

Proses produksi sate gule dan air yang ada di HORAS menggunakan jenis proses produksi secara terus menerus, karena pola produksi yang urutannya pasti dan tidak berubah-ubah. Selain itu proses produksi sate gule diproses secara baik dan Islami begitupun dengan proses air mineral juga melalui proses yang baik dan mengambil sumber mata air yang jernih.

c. Biaya produksi

Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh faktor produksi dan menciptakan produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun jenis biaya produksi ada dua yaitu:

1) Biaya Tetap

Biaya yang dikeluarkan dengan tidak memandang apakah perusahaan tersebut sedang beroperasi atau tidak. Adapun di HORAS biaya tetap terdiri dari pembayaran listrik, gaji karyawan. Hal ini sesuai dengan ungkapan Imam Ghazali sebagai pemilik usaha HORAS:

Di usaha HORAS untuk gaji karyawan bagian sate gule satu harinya Rp 30.000, dan sistem pembayaran gaji di sini dibuat harian, untuk gaji karyawan isi ulang air perharinya Rp 25.000 dan

⁷⁴ Wardi, *Wawancara*, 13 Juni 2017

bonus pergalon Rp 2.000. Selain itu biaya yang setiap bulan rutin di bayar adalah pembayaran listrik Rp 200.000 perbulan⁷⁵

Hal ini juga sesuai dengan ungkapan Ertin Munaifah sebagai bendahara usaha HORAS:

gaji karyawan sate gule Rp 30.000/ hari, kalau gaji air mineralnya Rp 25.000/ hari bonus Rp 2000 setiap laku pergalonnya. Untuk biaya lainnya seperti listrik perbulannya Rp 200.000⁷⁶

Zubaidillah sebagai sekretaris usaha HORAS juga mengungkapkan demikian:

saya di bagian air, gaji saya Rp 25.000/ harinya dan dapat bonus Rp 2000 setiap menjual 1 galon air⁷⁷

Dari hasil wawancara di atas mengatakan bahwa biaya tetap yang ada di HORAS yaitu biaya pembayaran listrik, gaji karyawan. untuk pembayaran listrik perbulannya yaitu Rp 200.000, dan untuk gaji sate gule Rp 30.000/ hari dan air mineralnya Rp 25.000/ hari dan ditambah bonus Rp 2000 setiap menjual 1 galonnya.

2) Biaya Berubah

Biaya berubah yaitu segala macam biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan besar kecilnya unit produksi yang dihasilkan. Adapun biaya berubah atau variabel yang ada di usaha HORAS antara lain yaitu biaya pembelian bahan baku, upah karyawan

⁷⁵ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

⁷⁶ Ertin Munaifah, *Wawancara*, 13 Juni 2017

⁷⁷ Zubaidillah, *Wawancara*, Jember 13 juni 2017

ketika mendapatkan konsumen baru (*fee*) hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Imam Ghozali sebagai pemilik usaha HORAS:

pembelian bahan baku perkambingnya mulai dari Rp 1.000.000 hingga Rp 2.000.000 tergantung ukuran kambing yang dipesan, untuk airnya itu isi pertangkinya sekitar Rp 500.000 sampai Rp 600.000, selain itu kami memberikan bonus kepada seseorang yang membawa pelanggan untuk membeli produk kami⁷⁸

Hal ini juga diungkapkan oleh Ertin Munaifah sebagai bendahara usaha HORAS:

iya kalau belanja liat ukuran kambing yang mau di sembelih, semakin besar ukuran kambing maka semakin banya belanjaan bahan baku yang dibeli, dan untuk air itu biasanya 1 tangkinya Rp 500.000 sampai Rp 600.000, dan juga kami memberikan bonus kepada seseorang yang membawa konsumen baru⁷⁹

Hal ini juga sesuai yang diungkapkan Marsini sebagai karyawan HORAS:

saya juga pernah diberi bonus ketika saya membawa pelanggan baru di HORAS, dan saya juga pernah berbelanja bahan baku, habisnya ya tergantung kambing yang mau diolah, untuk airnya itu kisaran Rp 600.000 kurang lebih pertangki besarnya⁸⁰

Biaya berubah atau variabel yang ada di HORAS yaitu yang pertama biaya bahan baku mulai dari Rp 1.000.000 hingga Rp 2.000.000 perkambingnya, dilihat dari kambing yang mau dipesan oleh konsumen, pemberian bonus atau *fee* bagi karyawan yang

⁷⁸ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

⁷⁹ Ertin Munaifah, *Wawancara*, 13 Juni 2017

⁸⁰ Marsini, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

mendapatkan pelanggan baru, dan untuk biaya air mineralnya pengisian pertangki mulai dari Rp 500.000 sampai Rp 600.000.

3) Biaya Total

Biaya total merupakan biaya keseluruhan yang diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya berubah ($TC = FC + VC$).

Berikut adalah biaya total yang ada di HORAS adalah:

Biaya tetap :

Gaji karyawan sate gule : 3.600.000/bulan

Gaji karyawan air : 800.000/bulan

Listrik : 200.000/bulan

Total biaya tetap : 4.600.000/bulan

Biaya berubah :

Pembelian bahan baku kambing : 1.000.000

Pembelian air : 500.000

Biaya pengiriman : 20.000

Biaya bonus : 25.000

Total biaya berubah : 1.545.000

Biaya Total: $TC = FC + VC$

$$= 4.600.000 + 1.500.000$$

$$= 6.145.000$$

d. Pemasaran

1) Produk

Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi dan dapat memuaskan keinginan. Adapun produk yang ada di HORAS adalah:⁸¹

- a) Air mineral
- b) Sate kambing
- c) Sate ayam
- d) Gule kambing
- e) Kambing guling
- f) Segala kue
- g) Segala masakan

Di usaha HORAS ada beberapa macam jenis produk yang diproduksi. Ertin Munaifah sebagai bendahara usaha HORAS mengatakan:

di HORAS usaha yang paling sering dipesan dan hampir setiap hari adalah isi ulang air mineral, sate gule dan sate ayam. produk lainnya itu pesannya menyesuaikan ketika ada acara saja⁸²

Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan Imam Ghazali sebagai pemilik usaha:

⁸¹ Imam Ghazali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

⁸² Ertin Munaifah, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

produk HORAS yang paling sering dipesan yaitu air mineral dan sate kambing gule sate ayam, untuk inovasi produk yaitu saya beri logo HORAS pada kemasan agar pelanggan tau ini produk HORAS, kemasannya rapi, bersih dan nyaman⁸³

Hal ini juga sama yang diungkapkan Bapak Sikin sebagai konsumen HORAS:

saya memesan sate gule menurut saya hasilnya bagus, trus rasanya enak, porsi banyak, kemasannya rapi. Saya juga langganan di air minumnya, airnya bersih tidak bau, dingin⁸⁴

Dari hasil wawancara di atas, tidak semua produk di pasarkan atau dipesan setiap harinya, hanya air mineral, sate kambing gule dan sate ayam saja yang paling sering dipesan. Untuk produk lainnya seperti pesanan kue, segala masakan pemesanannya itu menunggu ketika ada acara-acara saja. Untuk menginovasikan produknya HORAS memberikan logo HORAS pada kemasan agar konsumen mengetahui produk dari HORAS, selain itu kemasan rapi bersih dan nyaman agar konsumen tertarik untuk mengkonsumsi.

2) Harga

Dalam menentukan harga ada beberapa pendekatan yang digunakan, di antaranya pendekatan permintaan, pendekatan penawaran, pendekatan biaya dan pendekatan persaingan pasar. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan Imam Ghazali selaku pemilik usaha HORAS:

⁸³ Imam Ghazali, *Wawancara*, 13 Juni 2017

⁸⁴ Sikin, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

Disini penetapan harga sate gulenya tergantung dengan permintaan konsumen, dengan melihat harga kambing di pasaran mas, jadi harganya tidak tentu, tergantung harga pasar dan permintaan konsumen. Misalnya harga kambing muda dengan harga kambing tua berbeda maka nanti dihasil sate gulenya harganya juga berbeda. Akan tetapi penetapan harga untuk isi ulang air penetapannya dilakukan oleh perusahaan sendiri dengan rincian:⁸⁵

Harga sate:

$$P = TC + (\% \text{ laba yang diinginkan} \times TC)$$

Misalnya: Gaji karyawan	= 120.000
Bahan baku	= 1.000.000
Listrik	= 6.000
Biaya pengiriman	= 20.000
Bonus	= 25.000
Total biaya	= 1.171.000

$$\begin{aligned} P &= 1.171.000 + (30\% \times 1.171.000) \\ &= 1.171.000 + (351.300) \\ &= 1.522.300/ \text{Kambing} \end{aligned}$$

Harga air :

Misalnya: Pembelian air	= 500.000
Biaya pengiriman	= 1.000
Gaji karyawan	= 800.000
Listrik	= 50.000
Total biaya	= 1.351.000

⁸⁵ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

$$\begin{aligned}
 P &= 1.351.000 + (50\% + 1.351.000) \\
 &= 1.351.000 + (675.500) \\
 &= 2.026.000/390 \text{ galon} \\
 &= 5.196/\text{galon}
 \end{aligned}$$

Hal ini sesuai dengan ungkapan Zubaidillah sebagai sekertaris usaha HORAS:

harga sate gule lihat dari pemesanan kambingnya, kalo kambingnya besar ya mahal, kalau kecil ya agak murah, untuk harga airnya ditentukan oleh perusahaan sendiri⁸⁶

Hal ini juga sesuai dengan ungkapan Nur sebagai pelanggan HORAS:

hargane murah dibanding yang lain, tapi lihat dari ukuran kambing, kalau airnya murah kalau dibanding dengan masak air sendiri⁸⁷

Penentuan harga di usaha HORAS menggunakan pendekatan biaya dengan metode *cost plus pricing*. Dengan cara memperhitungkan semua biaya yang dikeluarkan oleh usaha HORAS.

3) Promosi

Promosi merupakan aktifitas dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli yang semula tidak mengenal produk tersebut menjadi mengenal produk tersebut. Dalam hal ini promosi yang diterapkan di usaha HORAS

⁸⁶ Zubaidillah, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

⁸⁷ Nur, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

untuk mengenalkan produknya kepada konsumen melalui beberapa cara. Hal ini dikatakan oleh Imam Ghozali sebagai pemilik usaha

HORAS:

di sini kami mempromosikan produk kami dengan cara menawarkan ke toko-toko terdekat, kepada kerabat dan masyarakat sekitar. Dan untuk menarik pelanggan supaya tertarik untuk membeli produk kami, saya memberikan bonus ketika memesan produk kami, untuk pengiriman dan penjemputan wadah transportnya gratis. Dengan cara tersebut produk kami banyak dikenali oleh masyarakat sehingga kami mempunyai pelanggan⁸⁸

Promosi yang dilakukan oleh usaha HORAS yaitu yang pertama dengan menawarkan ke toko-toko terdekat, kepada kerabat dan masyarakat sekitar. Untuk menarik pelanggannya Imam memberikan bonus di setiap pemesanan produknya, dan gratis ongkos kirim untuk pengiriman dan penjemputan.

Hal ini senada dengan ungkapan Zubaidillah sebagai sekretaris HORAS serta pengelola bagian air mineral:

saya mempromosikan produk HORAS ke toko-toko terdekat, pada sahabat, masyarakat sekitar. Dan alhamdulillah dengan cara tersebut produk kami dikenal banya orang, sehingga memudahkan kami dalam proses promosi yang berkelanjutan⁸⁹

Rinda pemilik toko sebagai masyarakat sekitar HORAS juga menyatakan:

promosinya bagus, penyampaiannya baik jelas dan menjelaskan kelebihan dan kekurangan produknya, dan saya disuruh untuk

⁸⁸ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

⁸⁹ Zubaidillah, *Wawancara*, Jember 12 Mei 2017

memasarkan lagi ke konsumen saya, dan saya mendapat bonus setiap dapat pelanggan⁹⁰

Melihat dari hasil wawancara tersebut usaha HORAS melakukan promosi dengan cara mendatangi toko-toko terdekat dan menawarkan ke kerabat, teman dan masyarakat sekitar, sehingga dapat membantu dalam proses promosi yang berkelanjutan. Dengan cara promosi yang seperti ini menurut HORAS itu sangat membantu proses promosi HORAS agar masyarakat sekitar mengetahui bahwa usaha HORAS tersebut layak untuk konsumen.

4) Tempat

Tempat merupakan saluran distribusi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikinya dari produsen ke konsumen. Mengenai hal tersebut usaha HORAS menyalurkan produknya ke toko terdekat supaya mudah dikenal konsumen. Hal ini sesuai yang diungkapkan Imam Ghozali:

untuk mempermudah produk kami dalam penjualan, kami memberikan produk kami kepada sales kami, agar dapat menyampaikan kepada pelanggan yang jauh dari jangkauan usaha kami, agar juga dapat merasakan dan mengkonsumsi produk kami setiap hari, tanpa harus datang ke usaha HORAS langsung. Selain sales kami juga menitipkan produk kami ke toko-toko untuk dipromosikan ke pelanggannya, dan juga bisa datang langsung ketempatnya⁹¹

⁹⁰ Rinda, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

⁹¹ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

Hal ini senada dengan yang diungkapkan Ertin Munaifah bendahara usaha HORAS:

distribusi di sini yaitu melalui sales, menitipkan ke toko-toko, dengan begitu konsumen kami akan lebih mudah untuk membeli produk kami, terutama pelanggan malas untuk membelinya langsung ke tempat kami karena jauh, jadi kami sediakan sales untuk mengantar pesanan ke tempat pemesan⁹²

Hal ini sama dengan yang diungkapkan Bapak Jan sebagai konsumen:

tempat saya dari usaha HORAS lumayan jauh, menurut saya usaha HORAS itu arah-arahnya mudah, soalnya pas pinggir jalan jadi siapa saja bisa tau, selain itu disana tempatnya bersih dan nyaman, dan juga saya bisa langsung melihat proses isi ulang dan sate gulunya⁹³

Berdasarkan hasil wawancara di atas mengatakan pendistribusian produk HORAS ke pelanggan yaitu melalui sales, penitipan ke toko-toko, dengan seperti itu usaha HORAS selain lokasinya strategis bersih dan nyaman, dan konsumenpun bisa langsung melihat proses produksinya, juga akan mudah dikenali pelanggan dan mempunyai pelanggan yang banyak meskipun jangkauannya jauh.

5) Layanan

Pelayanan merupakan hal yang terpenting dalam setiap usaha karena baik buruknya pelayanan sangat mempengaruhi minat

⁹² Ertin Munaifah, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

⁹³ Jan, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

konsumen. Oleh karena itu pelayanan yang diberikan oleh usaha HORAS benar-benar dijaga sebaik mungkin, seperti yang diungkapkan Imam Ghozali sebagai pemilik usaha:

pelayanan yang dilakukan di usaha HORAS sangat diutamakan dan benar-benar dijaga, agar konsumen tidak kecewa. Kami selalu berusaha memberikan pelayanan sebaik mungkin salah satunya yaitu harus ramah tamah dalam menghadapi pelanggan, serumit apapun pesanan pelanggan, insyaallah kami akan tetap melayani dengan senang hati⁹⁴

Hal ini sesuai yang diungkapkan salah satu pelanggan usaha HORAS Abdul Latif adalah:

selama saya menjadi pelanggan di usaha HORAS, saya belum pernah mendengar pelayanan yang kurang baik, dan sampai sekarang saya masih dilayani secara baik, ya seperti pelanggan baru itu sudah⁹⁵

Hal ini juga diungkapkan oleh Teguh sebagai masyarakat sekitar sekaligus pelanggan tetap usaha HORAS yaitu:

saya berlangganan di HORAS ini sejak awal berdirinya HORAS, saya itu senang di HORAS, selain rasanya enak pelayanannya pun sangat baik, jadi ya mau berpaling ke usaha yang lain jadi malas, soalnya sudah cocok dengan selera saya. Padahal pesanan yang saya mau itu macam-macam tetapi tetap saja diladeni dengan senang hati, dan hasilnya pun sesuai dengan apa yang saya inginkan, jadi saya merasa sangat puas, di mana-mana kalo pelanggan diperlakukan seperti itu pasti akan senang⁹⁶

Dari hasil wawancara di atas mengatakan bahwa pelayanan yang sangat baik dan ramah tamah sangatlah dibutuhkan dalam

⁹⁴ Imam Ghozali, *Wawancara*, Jember 02 Mei 2017

⁹⁵ Abdul Latif, *Wawancara*, Jember 16 Mei 2017

⁹⁶ Teguh, *Wawancara*, Jember 18 Mei 2017

menjalankan usaha. Di HORAS pelayanan yang diberikan kepada pelanggan sangat baik dalam artian selalu terpenuhi dan ramah tamah, sehingga respon pelanggan sangat positif terhadap usaha HORAS tersebut.

2. Implementasi Prinsip *Nubuwwah* Dalam Operasional Usaha HORAS

Rasulullah SAW mengajarkan kepada kita untuk selalu berlaku adil dan jujur dalam berbisnis, dalam hal ini bisnis yang adil dan jujur adalah bisnis yang tidak mendhalimi dan tidak pula di dhalimi. Di usaha HORAS prinsip *nubuwwah* sudah diterapkan dengan baik, yaitu:

a. *Siddiq* (Jujur)

Siddiq dalam penerapan bisnis sangatlah dibutuhkan, karena dengan prinsip *siddiq* (jujur) akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen. Jujur dalam bisnis bisa diwujudkan dalam bentuk kesungguhan dan ketepatan, misalnya tepat waktu, menepati janji, tidak menutupi keburukan dan pelaporan yang sesuai dengan fakta. Usaha HORAS sudah menerapkan prinsip *siddiq* dalam bisnisnya, hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Imam Ghazali sebagai pemilik usaha:

Prinsip kejujuran saya terapkan dalam pemilihan tenaga kerja. Karena dengan memilih tenaga kerja yang jujur maka operasional usaha akan berjalan dengan lancar, yang kedua saya terapkan dalam penyampaian produk sate gule ke konsumen kalo produk sate gule kami tidak bisa

tahan lama, ya standar ukuran layak nya makanan biasa. yang ketiga saya terapkan dalam pemesanan selalu tepat waktu⁹⁷

Hal ini senada dengan Makmun sebagai karyawan usaha HORAS:

Di usaha HORAS ini mas sangat mengutamakan kejujuran, karena bagi kami kepercayaan konsumen sangatlah penting. Jadi kejujuran diterapkan dalam penyampaian produk. Kalau dalam penyampain produk saja bohong nanti malah berimbas tidak ada lagi pelanggan yang mau beli disini. Yang kedua pengiriman barang selalu tepat waktu sehingga konsumen puas⁹⁸

Hal ini sesuai yang diungkapkan oleh Eli sebagai pelanggan di usaha HORAS:

alhamdulillah mas selama saya jadi pelanggan HORAS tidak pernah dikecewakan, karena sebelum saya membeli produk mereka saya diberi tahu apa kekurangan dan kelebihan dari produk mereka, selain itu ketika saya pesan produk HORAS pengirimannya tidak pernah terlambat⁹⁹

Prinsip kejujuran dalam usaha HORAS diterapkan pada pemilihan karyawan, penyampain kekurangan dan kelebihan produk kepada konsumen dan menepati janji dengan mengirim pesanan secara tepat waktu.

b. *Amanah* (Dapat dipercaya)

Amanah dalam bisnis *amanah* dikaitkan dengan salah satu alat untuk menjalin komunikasi bisnis. Pada dasarnya *amanah* sangatlah dibutuhkan dalam berbisnis guna menjaga kepercayaan konsumen terhadap usaha tersebut. Dalam hal ini usaha HORAS menerapkan

⁹⁷ Imam Ghazali, *wawancara*, Jember 20 Mei 2017.

⁹⁸ Makmun, *wawancara*, Jember 13 Juni 2017.

⁹⁹ Eli, *wawancara*, Jember 13 juni 2017.

prinsip *amanah* dalam operasional usahanya sesuai yang diungkapkan oleh Imam Ghazali sebagai pemilik usaha HORAS:

prinsip amanah saya terapkan di usaha saya khususnya bagian pemesanan, ketika ada pemesanan karyawan harus benar-benar mengerti apa yang diinginkan konsumen, sehingga nantinya usaha kita bisa memenuhi semua yang diinginkan, dan bertanggung jawab atas semua kepercayaan pelanggan yang diberikan kepada kami, misalnya ketika ada pelanggan yang memesan banyak dan meminta kirim dalam waktu dekat, kami harus siap dan melayani sebaik mungkin, agar pelanggan tersebut tetap setia pada produk kami¹⁰⁰

Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh Arifiyah sebagai karyawan:

melayani pelanggan dengan ramah, bertanggung jawab atas semua pesanan konsumen, sehingga konsumen tidak kecewa dalam membeli produk usaha HORAS¹⁰¹

Pernyataan tersebut sesuai dengan yang diungkapkan Eli sebagai pelanggan:

saya merasa puas membeli produk di usaha HORAS, selain rasanya enak juga pelayanannya bagus, pesanan selalu sesuai dengan apa yang saya pesan dan datangnya pun tidak pernah terlambat¹⁰²

Prinsip *amanah* pada usaha HORAS diterapkan pada pelayanannya, yaitu bertanggung jawab atas semua pesanan pelanggan, memenuhi permintaan pelanggan sesuai keinginan pelanggan dan pengiriman barang dilakukan tepat waktu.

¹⁰⁰ Imam Ghazali, *wawancara*, Jember 20 Mei 2017.

¹⁰¹ Arifiyah, *wawancara*, Jember 21 Mei 2017.

¹⁰² Eli, *wawancara*, Jember 13 Juni 2017.

c. *Tabligh* (Menyampaikan kebenaran)

Tabligh dalam lingkungan bisnis bisa diterapkan menjadi kemampuan komunikasi dan argumentasi dalam menyampaikan sesuatu, namun dalam terapannya menyampaikan bukan asal menyampaikan namun dikemas dengan cara komunikatif dan argumentatif. Sehingga inti dari pesan yang ingin disampaikan bisa tersampaikan. Hal ini sesuai yang diungkapkan oleh Imam Ghozali selaku pemilik usaha HORAS:

menyampaikan kekurangan dan kelebihan produk ke pelanggan dengan benar, bukan hanya tertera di logo saja, cara penyampaiannya mudah difahami¹⁰³

Hal ini juga diungkapkan oleh Ertin Munaifah sebagai bendahara usaha HORAS:

kami mempromosikan produk kami kepada pelanggan, toko-toko kami selalu menyampaikan kekurangan dan kelebihan dari produk kami agar pelanggan mengetahui dengan jelas hasil dari produk kami¹⁰⁴

Di usaha HORAS diterapkan pada promosi dengan cara menyampaikan apa kekurangan dan kelebihan dari produknya sendiri sehingga konsumen tidak merasa ditipu ketika membeli produk HORAS.

d. *Fathonah* (Cerdas)

Prinsip *fathonah* jika diterapkan dalam berbisnis mengacu bagaimana cerdasnya Rasulullah mengatur bangsa Arab yang pada saat

¹⁰³ Imam Ghozali, *Wawancara*, 20 Mei 2017

¹⁰⁴ Ertin Munaifah, *Wawancara*, 20 Mei 2017

itu dalam keadaan bodoh dan terpecah belah kemudian menyatukannya dalam satu bangsa yang besar. Cerdas dalam melakukan perencanaan, menerapkan strategi-strategi bisnis dan cerdas dalam semua hal. Hal ini sesuai dengan ungkapan Imam Ghozali sebagai pemilik HORAS:

untuk menarik para pelanggan selain dengan kualitas produk yaitu dengan cara memberikan label pada kemasan, sehingga nantinya pelanggan tahu kalau itu produknya HORAS, selain itu logo diberikan label halal, penataannya rapi bersih, sehingga pelanggan tertarik untuk membeli produk HORAS¹⁰⁵

Hal ini sesuai dengan ungkapan Analia sebagai karyawan HORAS:

untuk meraiik pelanggan itu dari kemasan harus rapi penataan satenya rapi tidak ada yang lepas, dan memberikan label pada kemasan agar pelanggan mengetahui produk dari HORAS¹⁰⁶

Hal ini sesuai dengan ungkapan Eli sebagai pelanggan HORAS:

dengan adanya label halal pada logo itu membantu saya sebagai pelanggan untuk selalu mengkonsumsi makanan yang halal¹⁰⁷

Prinsip *fathanah* yang ada di usaha HORAS diterapkan pada bagian perncanaan produk yaitu memberikan label pada kemasan, guna memberitahu pelanggan bahwa produk tersebut dari HORAS, penulisan label halal pada spanduk usaha, bersih dan rapi, agar konsumen mengetahui usaha HORAS halal, bersih dan sehat.

¹⁰⁵ Imam Ghozali, *Wawancara*, 20 Mei 2017

¹⁰⁶ Analia, *Wawancara*, Jember 20 Mei 2017

¹⁰⁷ Eli, *Wawancara*, Jember 13 Juni 2017

C. Pembahasan Temuan

1. Proses Operasional Yang Diterapkan Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember

Pertama, menurut Buchari Alma kewajiban pekerja muslim ialah patuh mengikuti apa yang digariskan oleh atasan, menepati janji dan jujur dalam melaksanakan amanat dari atasannya. Fakta yang terjadi di lapangan bahwa pemilihan tenaga kerja di HORAS mengutamakan jujur, rajin, tekun, ulet, orangnya bersih dan tanggung jawab.

Dalam pengelolaan tenaga kerja desain pekerjaan bertujuan untuk mengatur penugasan-penugasan kerja yang memenuhi kebutuhan organisasi. Fakta yang terjadi di lapangan selain memilih tenaga kerja yang jujur dan bertanggung jawab juga membagi pekerjaan sesuai dengan kemampuan para karyawan, agar dapat menjadikan hasil yang maksimal dan tidak mengecewakan pelanggan.

Kedua, biaya tetap yaitu semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan tidak memandang apakah perusahaan itu sedang beroperasi/ menghasilkan barang atau tidak. Biaya tetap yang ada di usaha HORAS meliputi biaya gaji karyawan dan biaya listrik.

Biaya berubah yaitu segala macam biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan besar kecilnya unit produksi yang dihasilkan. biaya variabel yang ada di HORAS terdiri dari biaya pembelian bahan baku,

biaya pengiriman dan biaya bonus. Dan biaya total adalah keseluruhan dari biaya tetap dan biaya variabel.

Ketiga, proses produksi terdiri dari dua jenis yaitu proses produksi secara terus-menerus dan proses produksi terputus-putus. Proses produksi secara terus-menerus yaitu pola produksi yang urutannya pasti, tidak berubah-ubah dan berkelanjutan sehingga pola pelaksanaan produksinya selalu sama. Sedangkan proses produksi secara terputus-putus yaitu proses produksi terdapat beberapa pola. Fakta yang terjadi di usaha HORAS yaitu proses produksi secara terus menerus yang pola produksinya tidak berubah-ubah. Selain menggunakan jenis produksi terus-menerus proses produksinya juga dilakukan secara Islami.

Keempat, Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar atau untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan. Adapun di usaha HORAS meliputi air mineral, sate kambing, sate ayam, gule kambing, kambing guling, segala kue dan segala masakan.

Kelima, yaitu penetapan harga ada beberapa jenis pendekatan yang digunakan yaitu, pendekatan permintaan, pendekatan penawaran, pendekatan biaya, pendekatan persaingan pasar. Penetapan harga yang digunakan di usaha HORAS menggunakan pendekatan biaya dengan jenis metode *cost plus pricing*.

Keenam, Promosi bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan pengingat produk tersebut. Seorang pemasar akan berhasil dalam komunikasinya jika mampu memberikan informasi benar. Fakta yang terjadi di lapangan yaitu promosi dengan cara mendatangi toko-toko terdekat, menawarkan ke kerabat, teman dan masyarakat sekitar, sehingga dapat membantu dalam proses promosi yang berkelanjutan. Dengan cara promosi yang seperti ini menurut HORAS itu sangat membantu proses promosi HORAS agar masyarakat sekitar mengetahui bahwa usaha HORAS tersebut layak untuk dikonsumsi sehari-hari.

Ketujuh, saluran pemasaran atau saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemiliknya dari produsen ke konsumen. pengertian ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk dapat menyalurkan produknya kepada konsumen akhir. Fakta yang terjadi di lapangan yaitu pendistribusian produk HORAS ke pelanggan yaitu melalui sales, penitipan ke toko-toko, dengan seperti itu usaha HORAS akan mudah dikenali pelanggan dan mempunyai pelanggan yang banyak meskipun jangkauannya jauh.

Kedelapan, dalam standar pelayanan terdapat baku mutu pelayanan. Pelayanan prima merupakan terjemahan dari istilah *excellent services* yang secara harfiah berarti pelayanan yang sangat baik atau terbaik, karena sesuai dengan standar pelayanan yang berlaku. Kualitas pelayanan berarti identik atau sama dengan pelayanan prima yaitu memberikan pelayanan yang terbaik. Fakta yang terjadi di HORAS pelayanan yang diberikan kepada pelanggan sangat baik dalam artian selalu terpenuhi dan ramah tamah, sehingga respon pelanggan sangat positif terhadap usaha HORAS tersebut.

2. Implementasi Prinsip *Nubuwwah* Dalam Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember

Prinsip *nubuwwah* yang diterapkan di HORAS antara lain:

Pertama, kejujuran dalam bisnis bisa diwujudkan dalam bentuk kesungguhan dan ketepatan, misalnya tepat waktu, menepati janji, tidak menutupi keburukan dan pelaporan yang sesuai fakta. Fakta yang terjadi di lapangan sesuai dengan teori di atas, prinsip kejujuran di HORAS diterapkan pada pemilihan karyawan, penyampaian kekurangan dan kelebihan produk terhadap konsumen.

Kedua, prinsip *amanah* salah satu alat untuk menjalin komunikasi bisnis dan mendapatkan kepercayaan dari rekan bisnis. Pebisnis yang baik adalah yang mampu memelihara integritasnya, integritas yang terpelihara

akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabah, mitra bisnis bahkan semua *stake holder* dalam suatu bisnis. Fakta yang terjadi di lapangan adalah prinsip *amanah* tersebut sudah diterapkan pada pelayanannya yaitu bertanggung jawab dan menjaga kepercayaan konsumen, menepati janji dalam artian selalu mengirim pesanan dengan tepat waktu.

Ketiga, sifat *tabligh* apabila diterapka dalam berbisnis bisa diderivasikan menjadi kemampuan komunikasi dan argumentasi dalam penyampaian sesuatu. Namun dalam terapannya, menyampaikan bukan berarti asal menyampaikan, namun dikemas dengan cara komunikatif dan argumentatif sehingga inti dari pesan yang ingin disampaikan bisa tersampaikan. Apapun yang menjadi keunggulan dan kelemahan produk harus disampaikan pada pelanggan atau konsumen. fakta yang terjadi di HORAS prinsip *tabligh* diterapkan pada promosinya, agar konsumen mengetahui kelebihan dan kekurangan dari produk tersebut.

Keempat, sifat *fathanah* sebagai strategi khusus untuk menghadapi ketatnya persaingan di dunia bisnis. Dengan kecerdasan yang dimiliki seorang pebisnis harus mampu memprediksi suatu situasi persaingan dimasa yang akan datang seiring dengan berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi. Selain itu juga cerdas dalam melakukan perencanaan, mengorganisir, menerapkan strategi-strategi bisnis. Fakta yang terjadi di lapangan yaitu prinsip *fathanah* ini diterapkan pada bagian perencanaan produk yaitu memberikan label pada kemasan, guna

memberitahu pelanggan bahwa produk tersebut dari HORAS, penulisan label halal pada spanduk usaha, bersih dan penataannya rapi, agar konsumen mengetahui usaha HORAS halal, bersih dan sehat.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan dalam bab sebelumnya dengan mengacu pada fokus masalah, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Proses Operasional di usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember

Dilakukan dengan cara *pertama*, pemilihan tenaga kerja yang jujur, tekun, ulet dan tanggung jawab. *Kedua*, menetapkan biaya tetap dan tidak tetap. *Ketiga*, proses produksi dilakukan secara Islami. *Keempat*, strategi pemasaran menggunakan *marketing mix*.

2. Implementasi prinsip *nubuwwah* dalam operasional usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember

Pertama, prinsip *siddiq* diimplementasikan pada pemilihan tenaga kerja, penyampaian kekurangan dan kelebihan produk kepada konsumen. *Kedua*, prinsip *amanah* diimplementasikan pada pelayanannya yaitu bertanggung jawab dan menepati janji. *Ketiga*, prinsip *tabligh* diimplementasikan pada promosinya, di antaranya menyampaikan

kebenarannya kepada konsumen. *Keempat*, prinsip *fathanah* diimplementasikan pada perencanaan produk dan penataan produk.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan kepada usaha rumah tangga HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember antara lain:

1. Pemilik HORAS supaya bisa meningkatkan pendapatan dengan cara diversifikasi produk sate.
2. Pemilik HORAS bisa mengembangkan usahanya dengan cara membuka cabang-cabang usaha di daerah lain.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. 2011. *Wirausaha Berbasis Syariah*. Banjarmasin: Antasari press.
- Abdullah, Thamrin dan Francis tantri. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pres.
- Al-Arif, M. Nur Rianto. 2011. *Dasar-dasar Ekonomi Islam*. Solo: PT. Era Adicitra Intermedia.
- Al-Asqalani, Al Hafizh Ibnu Hajar. terj. Lutfi Arif dkk. 2008. *Bulughul Maram Five in One*. Jakarta: PT. Mizan Publika.
- Alma, Buchari dan Donni Juni Priansa. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: ALFABETA.
- Chapra, M. Umer. 2000. *Islam dan Tantangan Ekonomi*. Jakarta: Gema Insani.
- Djazuli dan Yudi Januari. 2002. *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat, Sebuah Pengenalan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Jusmaliani, et al., 2008. *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Handoko, T. Hani. 2010. *Dasar-Dasar Manajemen Produksi Dan Operasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Handono, Irene. 2003. *Islam Dihujat*. Kudus: Bima Rodheta.
- Henwiradro. 2011. *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Heyzer, Jay dan Barry Render. 2005. *Manajemen Operasional*. Jakarta: Salemba Empat.
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran, Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- M. Arifin. 2010 *Kepemimpinan dan Motivasi Kerja*. Yogyakarta: Teras.
- Machfudz, Masyhuri. 2007. *Dasar-dasar Ekonomi Mikro*. Jakarta: Prestasi Pustaka.

- Masruroh Nikmatul. 2015. *Mikro Ekonomi Islam. Sebuah Formulasi Perilaku Ekonomi Muslim*. Jember. IAIN Jember Press.
- Meleong, Lexy J. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad dan Lukman Fauroni. 2002. *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah.
- Mujahidin, Akhmad. 2014. *Ekonomi Islam: Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Munawaroh. 2013. *Panduan Memahami Metode Penelitian*. Malang: Intimedia.
- Musfiqon. 2012. *Panduan Lengkap Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT. Prestasi Pustakaraya.
- Philip, Kotler. 2002. *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Purwanto, Djoko. 2011. *Komunikasi Bisnis*. Edisi ke-4. Jakarta: Erlangga.
- Rivai, Veithzal. 2012. *Islamic Marketing*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rozalinda. 2016. *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sofjan, Assauri. 1999. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit FE-UI.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarsono, Sony. 2009. *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- IAIN Jember. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Tim Penyusun. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Jember: STAIN Jember Perss.
- Departemen Agama RI. 2009. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: Syaamil Quran.

Evi Lestari Ningsih, “*Strategi Pengembangan Bisnis Koperasi Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam di KPRI Sejahtera Pajajaran Probolinggo*”, (Skripsi, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri, Jember, 2011).

Ani Juliqah, “*Implementasi Sistem Produksi Secara Islam Pada Makanan & Minuman Di UMKM Karya Bakti Makanan & Minuman Rembang*”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015)

Sidqi Amalia Izzati, *Penerapan Etika Bisnis Islam Di Boombu Hot Resto Tegal*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015)

<http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-kegiatan-operasional-perusahaan/>, Jumat, 23:45. 08 Maret 2017.

<https://pengertiandefinisi.com/pengertian-usaha-dalam-berbagai-bidang>
Minggu, 10:29. 10 Maret 2017

<http://media-islam.or.id/2011/10/30/4-sifat-nabi-shiddiq-amanah-fathonah-dan-tabligh/>, Selasa, 20:56, 13 Juni 2017

<http://www.kitapunya.net/2016/01/pengertian-harga-fungsi-dan-macam-macam.html?m=1>, Selasa, 23:34, 13 Juni 2017

IAIN JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khoqillah Emha A

NIM : 083 134 091

Fakultas/jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Institusi : IAIN JEMBER

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Implementasi Prinsip *Wubuwah* Dalam Operasional Usaha Horas Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember” adalah benar-benar karya asli saya, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 15 juni 2017

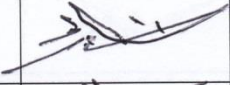
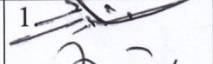
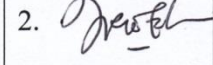
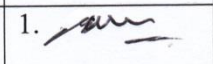
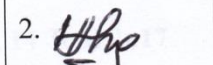
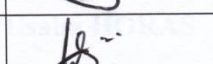
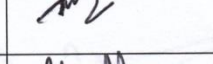
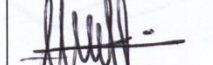
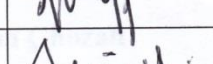
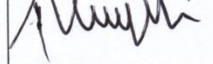

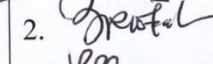
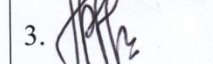
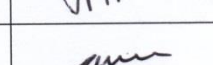
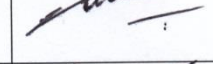
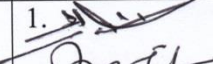
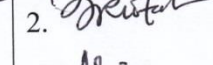
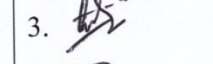
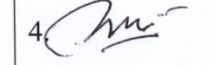
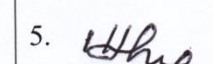
Saya yang menyatakan :


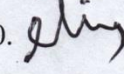
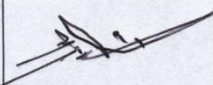


Khoqillah Emha A

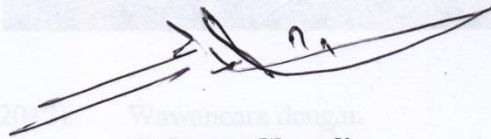
083/134 091

**JURNAL PENELITIAN USAHA HORAS DUSUN SUMBERJO DESA
GLUNDENGAN KECAMATAN WULUHAN KABUPATEN JEMBER**

NO	TANGGAL	KETERANGAN	PARAF
1	01 Mei 2017	Meminta surat rekomendasi ijin penelitian di usaha HORAS	
2	02 Mei 2017	Wawancara dengan Imam Ghozali sebagai pemilik usaha HORAS Wawancara dengan Ertin Munaifah sebagai istri pemilik usaha HORAS	1.  2. 
3	07 Mei 2017	Wawancara dengan Arifiah sebagai karyawan HORAS Wawancara Marsini sebagai karyawan HORAS	1.  2. 
4	12 Mei 2017	Wawancara dengan Zubaidillah sebagai karyawan HORAS	
5	16 Mei 2017	Wawancara dengan Abdul Latif sebagai pelanggan HORAS	
6	18 Mei 2017	Wawancara dengan Teguh sebagai pelanggan HORAS	
7	20 Mei 2017	Wawancara dengan Imam Ghozali sebagai pemilik usaha HORAS Wawancara dengan Ertin Munaifah sebagai istri pemilik usaha HORAS Wawancara dengan Analia sebagai karyawan HORAS	1.  2.  3. 
8	21 Mei 2017	Wawancara dengan Arifiah sebagai karyawan HORAS	
9	13 Juni 2017	Wawancara dengan Imam Ghozali sebagai pemilik usaha HORAS Wawancara dengan Ertin Munaifah Sebagai istri pemilik usaha HORAS Wawancara dengan Zubaidillah sebagai karyawan HORAS Wawancara dengan Makmun sebagai karyawan HORAS Wawancara dengan Marsini sebagai karyawan HORAS Wawancara dengan Sikin sebagai pelanggan HORAS Wawancara dengan Nur sebagai pelanggan HORAS Wawancara dengan Rinda sebagai pelanggan HORAS	1.  2.  3.  4.  5.  6.  7.  8. 

		Wawancara dengan Jan sebagai pelanggan HORAS Wawancar dengan Eli Sebagai pelanggan HORAS	9.  10. 
10	14 Juni 2017	Meminta surat selesai penelitian	

Jember, 14 Juni 2017
Pemilik Usaha HORAS



H. Imam Ghozali



Sate kambing HORAS (02 Mei 2017)



Air mineral HORAS (02 Mei 2017)



Kambing guling HORAS (02 Mei 2017)



Pemilik usaha HORAS (02 Mei 2017)



Wawancara karyawan HORAS yang mengelola bagian air mineral (12 Mei 2017)



Gule kambing HORAS (02 Mei 2017)



Sate ayam HORAS (02 Mei 2017)



Segala macam kue



Segala masakan



Proses penyembelihan dan menguliti kambing (13 Juni 2017)



Proses pemotongan daging dan menusuki sate (13 Juni 2017)



Proses pengisian air mineral di HORAS (20 Mei 2017)



Wawancara dengan karyawan HORAS (20 Mei 2017)



Wawancara dengan pemilik usaha HORAS (20 Mei 2017)



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.nid – e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B300/In.20/7.a/PP.00.9/07/2017
Lampiran : -
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr : Pimpinan Usaha HORAS Dusun Sumberjo

Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Kholqillah Emha A
NIM : 083 134 091
Semester : 8 (Delapan)
Prodi : Ekonomi Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Sumberjo, Glundenga, Wuluhan, Jember
No TLP : 082 257 848 188
Judul Skripsi : Implementasi Prinsip Nubuwwah dalam Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan KABUPATEN Jember

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jember, 20 April 2017

an, Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik

dan Pengembangan Lembaga



Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I

NIP. 19730830 199903 1 002



**ISI ULANG AIR MINERAL & SATE GULE
HORAS
SUMBERJO-GLUNDENGAN-WULUHAN-JEMBER
RT 041/ RW 013 Telp. 085258786519 Kode Pos 68162**

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : H. Imam Ghozali
Jabatan : Pemilik Usaha
Alamat : Sumberjo Glundengan Wuluhan Jember

Menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa:

Nama : Kholqillah Emha A
NIM : 083 134 091
**INST/FAK : Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Jember**
Alamat : Sumberjo Glundengan Wuluhan Jember

Melakukan penelitian di usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember, mulai bulan Mei 2017 s/d Juni 2017. Tugas riset mahasiswa dengan judul penelitian, Implementasi Prinsip *Nubuwwah* Dalam Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana perlunya.

Jember, 01 Mei 2017

Pemilik Usaha HORAS



Imam Ghozali



**ISI ULANG AIR MINERAL & SATE GULE
HORAS
SUMBERJO-GLUNDENGAN-WULUHAN-JEMBER
RT 041/ RW 013 Telp. 085258786519 Kode Pos 68162**

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : H. Imam Ghozali
Jabatan : Pemilik Usaha
Alamat : Sumberjo Glundengan Wuluhan Jember

Menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa:

Nama : Kholqillah Emha A
NIM : 083 134 091
**INST/FAK : Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Jember**
Alamat : Sumberjo Glundengan Wuluhan Jember

Telah selesai melakukan penelitian di usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember, sejak tanggal 02 Mei 2017 s/d 13 Juni 2017. Tugas riset mahasiswa dengan judul penelitian, Implementasi Prinsip *Nubuwwah* Dalam Operasional Usaha HORAS Dusun Sumberjo Desa Glundengan Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana perlunya.

Jember, 14 Juni 2017

Pemilik Usaha HORAS



H. Imam Ghozali

BIODATA PENULIS



Nama : Kholqillah Emha A
Tempat, tanggal lahir : Jember, 08 Juli 1994
Alamat : Sumberjo Glundengan
Wuluhan Jember
No. Hp. : 082 257 848 188
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Riwayat Pendidikan :

1. TK Muslimat NU 61 : Th. 1999-2000
2. MIMHA Glundengan Wuluhan Jember : Th. 2000-2006
3. SMPTN Kesilir Wuluhan Jember : Th. 2008-2009
4. SMKNT Kesilir Wuluhan Jember : Th. 2011-2012
5. IAIN Jember : Th. 2013-2017

IAIN JEMBER