

**IMPLEMENTASI NILAI-NILAI MATA KULIAH ISLAMIC
ENTREPRENEURSHIP PADA PRAKTIK BISNIS ONLINE
OLEH MAHASISWA EKONOMI SYARIAH FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM
NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

NUR'AINI MAS AULIA

NIM. E20182278

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2022**

**IMPLEMENTASI NILAI-NILAI MATA KULIAH ISLAMIC
ENTREPRENEURSHIP PADA PRAKTIK BISNIS ONLINE OLEH
MAHASISWA EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI
ACHMAD SIDDIQ JEMBER**

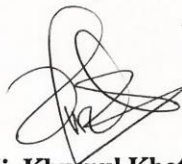
SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

NUR'AINI MAS AULIA
NIM: E20182218

Disetujui Pembimbing



Hj. Khusnul Khotimah, M.Pd
NIP. 197706042014112001

**IMPLEMENTASI NILAI-NILAI MATA KULIAH ISLAMIC
ENTREPRENEURSHIP PADA PRAKTIK BISNIS ONLINE OLEH
MAHASISWA EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD
SIDDIQ JEMBER**

SKRIPSI

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

Hari: Selasa

Tanggal: 28 Juni 2022

Tim Penguji

Ketua



Muhammad Saiful Anam, M.Ag
NIP. 197111142003121002

Sekretaris



Ayyu Ainin Mustaffidah, M.E
NIP. 199107152019032013

Anggota:

1. Dr. Siti Masrohatin, MM

()

2. Hj. Khusnul Khotimah, M.Pd

()

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



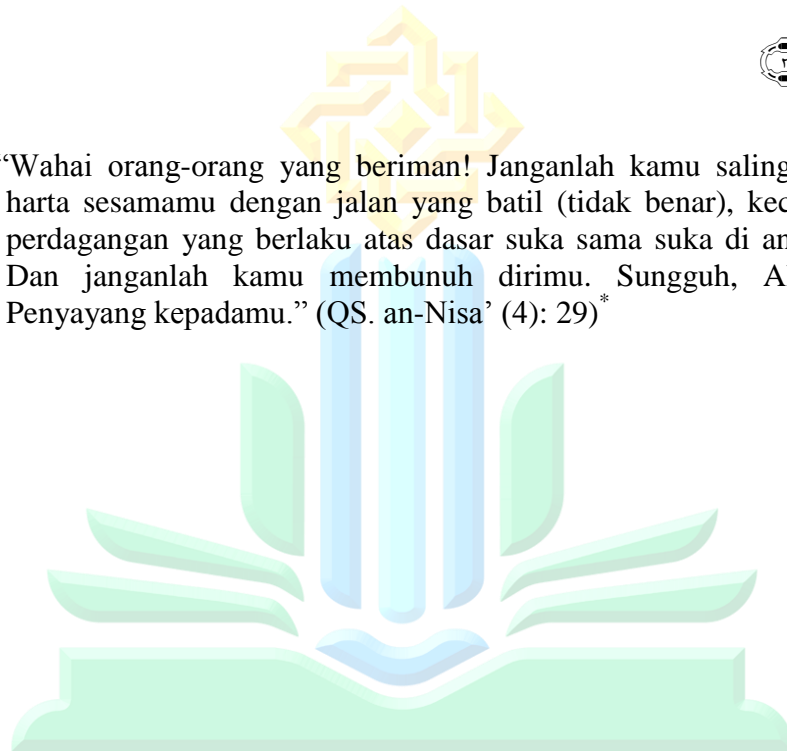
Dekan Samdan Rifa'i, SE., M.Si
NIP. 19680807 200003 1 001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. an-Nisa’ (4): 29)*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

* Al-Qur'an, 4:29.

PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini saya persembahkan untuk orang-orang yang berarti dalam hidup saya, yaitu:

1. Kedua Orang tuaku, Ayahanda Solihin dan Ibunda Siti Fatimah yang senantiasa mendoakan yang terbaik serta telah mencurahkan kasih sayang dan pengorbanan yang tiada taranya demi kesuksesan masa depanku.
2. Kakak tersayang Andi Khoirul Wahyu dan Ghoirun Nisak Febrianti serta Adik tersayang Muhammad Akalanka Adyatma yang telah menjadi motivasi dan penyemangat untuk sukses dan terus belajar lebih baik.
3. Seluruh keluarga besarku yang turut mendoakan atas keselamatan, kesuksesan serta kesehatanku.
4. Sahabat dan teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan semangat serta dukungannya.
5. Segenap guru dan dosen yang telah memberikan ilmu, didikan serta pengalaman hingga saat ini.
6. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, terimakasih telah menjadi rumahku dalam menuntut ilmu.
7. Serta semua pihak yang sudah turut memberikan bantuan selama penyelesaian penulisan skripsi ini, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar, sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Bapak M.F.Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Ibu Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si selaku Dosen Penasihat Akademik (DPA).
6. Ibu Hj. Khusnul Khotimah, M.Pd selaku Dosen Pembimbing Skripsi.

7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan selama berada di bangku kuliah.
8. Dan semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah SWT. Dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat serta tambahan pengetahuan bagi semua pihak yang berkaitan dan berkepentingan dengan skripsi ini.

Jember, 19 Mei 2022



Penulis



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Nur'aini Mas Aulia, Hj. Khusnul Khotimah, M.Pd, 2022: *Implementasi Nilai-nilai Mata Kuliah Islamic Entrepreneurship Pada Praktik Bisnis Online Oleh Mahasiswa Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.*

Banyak mahasiswa tertarik menjalankan praktik bisnis online hari ini. Mengikuti mata kuliah Islamic Entrepreneurship bisa menjadi bekal awal pengetahuan untuk menjalankan bisnis sesuai syariah. Nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship memiliki peran dalam membentuk jiwa wirausaha, sebagai kegiatan *transfer of value* wirausaha agar ketika mahasiswa menjalankan usaha atau bisnisnya berpedoman pada ketentuan Allah SWT di dalam Al-Qur'an dan petunjuk Rasulullah SAW.

Fokus penelitian ini yaitu, 1) Bagaimana praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah UIN KHAS Jember? 2) Bagaimana nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah UIN KHAS Jember? 3) Bagaimana relevansi nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah UIN KHAS Jember?.

Tujuan penelitian ini yaitu, 1) Untuk mendeskripsikan praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah UIN KHAS Jember. 2) Untuk mengetahui nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah UIN KHAS Jember. 3) Untuk mengetahui relevansi nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah UIN KHAS Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Adapun penentuan subjek penelitian menggunakan purposive, serta teknik pengumpulan data menggunakan wawancara semi terstruktur, observasi non partisipatif dan dokumentasi.

Penelitian ini mendapatkan kesimpulan 1) Praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa yaitu melakukan perencanaan bisnis dengan cara memilih produk sebelum dijual ke pembeli, mengelola dan mengevaluasi keuangan, dan fokus pada strategi pemasaran. 2) Mahasiswa dalam menjalankan praktik bisnis online sudah sejalan dengan nilai-nilai Mata Kuliah Islamic Entrepreneurship (Prinsip dan Etika wirausaha syariah), yaitu mahasiswa menerapkan prinsip kebebasan, keadilan, akhlak yang baik yang meliputi nilai kejujuran, amanah, sabar, pemaaf, menepati janji serta dermawan, dan yang terakhir mahasiswa memperhatikan nilai-nilai dalam transaksi perdagangan. 3) Adanya relevansi antara nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship dengan praktik bisnis online mahasiswa, yaitu seorang pelaku bisnis harus kembali kepada Al-Qur'an dan al-hadits atau menerapkan prinsip dan etika wirausaha syariah sebagai pedoman dalam menjalankan praktik bisnis online di dunia.

Kata Kunci: Mata Kuliah Islamic Entrepreneurship, Bisnis Online, kewirausahaan Islam, Mahasiswa

ABSTRACT

Nur'aini Mas Aulia, Hj. Khusnul Khotimah, M.Pd, 2022: Implementation of Islamic Entrepreneurship Course Values in Online Business Practices by Islamic Economics Students, Faculty of Economics and Islamic Business, Kiai Haji Achmad Siddiq State Islamic University Jember.

Many students are interested in running an online business practice today. Joining the Islamic Entrepreneurship courses can be basic knowledge to run a business according to sharia. The values of the Islamic Entrepreneurship course have a role in shaping the entrepreneurial spirit, as a transfer of entrepreneurial value so that when students run their businesses, they are guided by the provisions of Allah SWT in the Qur'an and the instructions of the Prophet Muhammad.

The focus of this research are, 1) How are online business practices run by Islamic Economics students at UIN KHAS Jember? 2) How are the values of Islamic Entrepreneurship courses applied to online business practices by Islamic Economics students at UIN KHAS Jember? 3) How are the values of Islamic Entrepreneurship courses relevant to online business practices by Islamic Economics students at UIN KHAS Jember?. The purposes of this study are, 1) To describe the online business practices run by Islamic Economics students at UIN KHAS Jember. 2) To find out the values of Islamic Entrepreneurship courses applied to online business practices by Islamic Economics students at UIN KHAS Jember. 3) To find out the relevance of the values of the Islamic Entrepreneurship course on online business practices by Islamic Economics students at UIN KHAS Jember.

This research uses a qualitative approach with a descriptive type of research. The determination of research subjects using purposive, and data collection techniques using semi-structured interviews, non-participatory observation and documentation.

This results of this study are 1) Online business practices run by students are doing business planning by choosing products before being sold to buyers, managing and evaluating finances, and focusing on marketing strategies. 2) Students in carrying out their online business practices are in line with the values of the Islamic Entrepreneurship Course (Principles and Ethics of sharia entrepreneurship), namely students apply the principles of freedom, justice, good morals which include the values of honesty, trustworthiness, patience, forgiveness, keeping promises and philanthropists, and finally students pay attention to values in trade transactions. 3) There is a relevance between the values of the Islamic Entrepreneurship course and students' online business practices, namely that a business person must return to the Qur'an and al-hadith or apply sharia entrepreneurial principles and ethics as guidelines in carrying out online business practices in the world.

Keywords: Islamic Entrepreneurship Course, Online Business, Islamic Entrepreneurship, Student

DAFTAR ISI

JUDUL PENELITIAN	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori	30
1. Kewirausahaan Islam (<i>Islamic Entrepreneurship</i>).....	30
2. Nilai- Nilai Mata Kuliah <i>Islamic Entrepreneurship</i>	32

3. Bisnis Online	44
BAB III METODE PENELITIAN	51
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	51
B. Lokasi Penelitian.....	51
C. Subjek Penelitian	52
D. Teknik Pengumpulan Data.....	53
E. Analisis Data.....	55
F. Keabsahan Data	57
G. Tahap-tahap Penelitian	57
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	59
A. Gambaran Objek Penelitian	59
B. Penyajian Data dan Analisis	63
C. Pembahasan Temuan	92
BAB V PENUTUP	101
A. Kesimpulan	101
B. Saran	102
DAFTAR PUSTAKA	103
LAMPIRAN	
1. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan	
2. Matrik Penelitian	
3. Surat Ijin Penelitian	
4. Pedoman Wawancara	
5. Jurnal Penelitian	
6. Foto Dokumentasi	
7. Biodata Penulis	

DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Hal
2.1	Penelitian Terdahulu	27
3.1	Informan Penelitian.....	53



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini pengangguran masih menjadi permasalahan serius di Indonesia yang sulit di atasi. Padahal angkatan kerja dari tahun ke tahun selalu meningkat. Hal tersebut dikarenakan semakin banyak masyarakat yang tidak terserat lapangan pekerjaan.

Berdasarkan laporan Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah angkatan kerja pada Februari 2021 sebanyak 139,81 juta orang, naik 1,59 juta orang dibanding Agustus 2020. Sejalan dengan kenaikan jumlah angkatan kerja, Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) juga naik sebesar 0,31 persen poin. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Februari 2021 sebesar 6,26 persen, turun 0,81 persen poin dibandingkan dengan Agustus 2020. Penduduk yang bekerja sebanyak 131,06 juta orang, meningkat sebanyak 2,61 juta orang dari Agustus 2020.¹ Kondisi berkurangnya Tingkat Pengangguran Terbuka tersebut tidak terlepas dari peran wirausaha dalam menjalankan praktik bisnis mereka. Peran ini juga di harapkan dapat di galakkan oleh para generasi milenial salah satunya kalangan mahasiswa.

Namun, berdasarkan riset yang dilakukan oleh Vina Astriani, pada tahun 2018 lulusan diploma menduduki peringkat kedua pada tingkat pengangguran terbuka dengan persentase 7,29. Selain itu, dapat dilihat bahwa lulusan universitas yang termasuk ke dalam tingkat pengangguran

¹ Badan Pusat Statistik, "Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) sebesar 6,26 Persen", <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/05/05/1815/februari-2021>. (25 Juli 2021).

terbuka pada tiga tahun terakhir bahkan bernilai lebih tinggi dibandingkan dengan lulusan maksimal sekolah dasar. Data tersebut mencerminkan bahwa lulusan diploma dan sarjana di Indonesia belum tentu mendapatkan pekerjaan.²

Dengan fenomena banyaknya pengangguran lulusan perguruan tinggi tentu akan menjadi sebuah dilema tersendiri. Tingginya angka pengangguran saat ini tidak semata-mata karena persoalan mutu pendidikan. Kondisi pandemi covid-19 sekarang juga menjadi alasan sulitnya mencari pekerjaan, sehingga banyak mahasiswa *Fresh Graduate* yang mencoba peruntungan di bidang wirausaha khususnya berbisnis online.

Dalam melahirkan seorang wirausaha bisa diawali dengan mengikuti mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yang diajarkan di perguruan tinggi (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember), karena pada dasarnya pendidikan bisa menjadi jalan penghubung untuk manusia menuju kehidupan yang lebih baik. Dalam hal ini, pendidikan atau mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* diharapkan dapat memunculkan wirausaha kreatif yang bisa menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran yang tak berkesudahan. Pendidikan kewirausahaan tidak hanya memberikan landasan teori tentang berbisnis, namun juga membentuk cara berperilaku, sikap serta pola pikir (*mindset*) seorang wirausaha untuk membangun suatu bisnis.³

² Vina Astriani dan Rani Nooraeni, "Determinan Pengangguran Lulusan Perguruan Tinggi di Indonesia Tahun 2018", *JUPE*, 1 (2020), 32.

³ Muhammad Dinar, dkk., *Kewirausahaan* (Bandung: Cv Media Sains Indonesia, 2020), 3.

Berdasarkan fenomena yang terjadi saat ini banyak anak muda khususnya mahasiswa yang mulai tertarik dengan kegiatan bisnis, salah satunya bisnis online. Bagi kalangan mahasiswa yang menyadari akan biaya kuliah maupun kebutuhan sehari-hari yang dikeluarkan oleh orang tua mereka, maka banyak dari mereka ingin mendapatkan penghasilan guna membantu meringankan beban orang tua. Mahasiswa berusaha mencari penghasilan untuk mengurangi beban orang tua yaitu dengan menjalankan praktik bisnis online dengan memanfaatkan waktu luang belajar mereka.⁴ Sehingga dengan berjualan online tersebut, saat ini mahasiswa sudah memiliki penghasilan sendiri, bahkan sudah mampu untuk membayar cicilan sepeda motor perbulannya dan juga bisa membuka toko offline sendiri.⁵ Selain itu juga dari laba yang diperoleh, mahasiswa bisa membeli kebutuhan yang mereka perlukan tanpa meminta lagi kepada orang tua, sehingga hal tersebut bisa memotivasi untuk terus berjualan online sampai sekarang ini.⁶

Bergesernya gaya hidup masyarakat yang gemar berbelanja online saat ini, karena alasan lebih efisien secara pembiayaan juga dirasakan lebih efektif, menjadi peluang tersendiri untuk mahasiswa dalam menjalankan praktik bisnis online. Dan peluang tersebut didukung dengan adanya teknologi digital yang semakin canggih. Sehingga tidak hanya mereka yang sudah menyandang gelar sarjana, tetapi juga mahasiswa yang masih aktif kuliah juga mencoba peruntungan di bidang bisnis online tersebut, sehingga

⁴ Dewi Arinal Hakiki, *wawancara*, Jember, 18 April 2022.

⁵ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 18 April 2022.

⁶ Qurrota A'yun, *wawancara*, Jember, 25 April 2022.

menjamurlah berbagai macam jenis usaha online mulai dari pakaian, makanan, hingga berbagai kebutuhan hidup dimasa pandemi covid-19 ini. Salah satunya banyak di praktikkan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember tahun angkatan 2018.

Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember adalah salah satu perguruan tinggi Islam yang menyajikan mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada mahasiswa program studi Ekonomi Syariah semester 6 (enam). Mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* ditujukan untuk membekali mahasiswa dengan pengetahuan serta keterampilan tentang dunia bisnis secara Islami. Pembelajaran mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* diharapkan dapat menjadi sarana dalam mengimplementasikan nilai-nilai *Islamic entrepreneurship* (kewirausahaan Islam) pada mahasiswa yang nantinya diharapkan dapat membentuk jiwa, motivasi serta minat wirausaha pada diri mahasiswa sehingga mahasiswa tergerak untuk terjun langsung pada praktik berwirausaha, salah satunya bisnis online.

Berbisnis adalah bagian dari hidup umat Islam yang harus ditujukan untuk ibadah kepada Allah Swt dan sebagai ladang untuk kebajikan mencari rezeki yang halal. Bisnis didalam Islam tidak hanya mengatur untuk kemaslahatan duniawi saja, tetapi juga untuk kehidupan akhirat.⁷ Hal ini dibuktikan dengan dalil al-Qur'an yang menjelaskan kehalalan dalam

⁷ Ariyadi, Bisnis Dalam Islam, *Jurnal Hadratul Madaniyah*, 5 (Juni 2018), 14.

berbisnis, salah satunya terdapat dalam QS. Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا
وَإِحْلَاءَ اللَّهِ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى
فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ
هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.” (QS. al-Baqarah/2: 275).⁸

Ayat di atas dengan tegas menyatakan bahwa berbisnis (jual beli) di halalkan oleh Allah Swt, dan mengharamkan segala jenis bisnis yang mengandung riba. Dalam praktik berbisnis, pelaku usaha akan melakukan transaksi dengan konsumen yang memiliki kepentingan yang sama. Untuk itu perlu adanya nilai dan aturan khusus yang mengatur praktik bisnis tersebut, agar tidak ada pihak yang saling dirugikan baik pihak penjual ataupun konsumen.⁹

⁸ Al-Qur'an, 2:275.

⁹ Farid, *Kewirausahaan Syariah* (Depok: Kencana, 2017), 16.

Kewirausahaan dalam Islam sangat erat kaitannya dengan hubungan dua dimensi, yakni dimensi vertical (*hablumminallah*) serta dimensi horizontal (*hablumminnas*). Dimensi vertical menghubungkan antara seorang Muslim dengan Allah SWT sebagai Tuhan Yang Maha Esa, sementara dimensi horizontal menghubungkan seorang manusia dengan sesamanya.¹⁰

Nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship (kewirausahaan Islam) memiliki peranan penting dalam membentuk jiwa serta minat menjadi seorang wirausaha, sebagai kegiatan *transfer of value* wirausaha agar ketika setiap individu menjalankan bisnisnya berpedoman pada aturan Allah SWT didalam al-Qur'an dan petunjuk Rasulullah SAW.¹¹ Dengan menerapkan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut, mereka dapat mempertimbangkan semua yang akan dilakukannya dengan matang, yang diharapkan melahirkan para pebisnis Muslim yang tidak hanya bertujuan kepada duniawi saja namun juga memiliki tujuan akhirat.

Namun, tidak menutup kemungkinan terdapat beberapa masalah yang sedang dialami mahasiswa dalam menjalankan praktik bisnis online, seperti bagaimana bisnis tersebut dilakukan sesuai pengetahuan yang mereka miliki terkait dengan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship*. Karena pada era digital sekarang ini banyak sekali praktik bisnis online yang tidak menerapkan prinsip dan etika wirausaha syariah, seperti memposting barang tidak sesuai faktanya, berpromosi secara

¹⁰ Dwi Prasetyani, *Kewirausahaan Islami* (Surakarta: CV Djiwa Amarta Press, 2020), 72.

¹¹ Heri Cahyono, "Membangun Entrepreneurial Intention Mahasiswa Melalui Pendidikan Kewirausahaan", *Ri'ayah*, 1(Januari-Juni, 2016), 61.

berlebihan yang cenderung mengada-ada untuk menarik minat pembeli, serta masih ada kesan menjelek-jelekan pesaing yang menjual barang sejenis, dan lain sebagainya. Namun hal tersebut dalam kewirausahaan syariah tidak seharusnya terjadi, sehingga peneliti tertarik untuk meneliti fenomena tersebut. Apakah para mahasiswa masih dan benar-benar menerapkan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut pada praktik bisnis online yang mereka jalankan. Hal ini menunjukkan bahwa posisi mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* memiliki peran penting dalam mengimplementasikan pada praktik bisnis online mahasiswa, sebagai upaya agar melakukan praktik bisnis online sejalan dengan nilai-nilai yang terdapat pada mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut.

Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah di atas, maka penelitian ini berjudul **“Implementasi Nilai-nilai Mata Kuliah *Islamic Entrepreneurship* Pada Praktik Bisnis Online Oleh Mahasiswa Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember”**.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?
2. Bagaimana nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?

3. Bagaimana relevansi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Untuk mengetahui nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Untuk mengetahui relevansi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi mengenai kontribusi yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis.¹²

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kajian serta referensi untuk menilai kontribusi mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online pada Mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

¹² Tim Revisi Buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 45.

- b. Bagi mata kuliah *Islamic Entrepreneurship*, dapat memperkaya pengetahuan kewirausahaan Islam dan bisa dijadikan sebagai referensi untuk mahasiswa dalam melakukan penelitian selanjutnya dalam bidang kewirausahaan Islam.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan, wawasan dan pengalaman mengenai fenomena yang diteliti khususnya penerapan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online.

b. Bagi Instansi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Sebagai bahan pertimbangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk mengadakan pelatihan mengenai berwirausaha yang baik dan benar sesuai ajaran Islam. Dan sebagai bahan masukan kepada

Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk lebih meningkatkan pembelajaran mata kuliah *Islamic Entrepreneurship*.

c. Bagi Masyarakat Secara Keseluruhan

Dengan penelitian ini semoga dapat memberikan pengetahuan terkait bagaimana menjalankan praktik bisnis yang baik dan benar sesuai dengan nilai-nilai kewirausahaan Islam (prinsip dan etika wirausaha syariah) kepada masyarakat.

E. Definisi Istilah

1. Nilai-nilai Mata Kuliah *Islamic Entrepreneurship*

Nilai-nilai adalah kepercayaan atau keyakinan yang menjadi dasar bagi individu atau kelompok untuk memilih tindakan atau menilai sesuatu secara signifikan bagi kehidupannya. Dalam penelitian ini, maksud dari nilai-nilai yang ada dalam pembelajaran (mata kuliah), dapat diartikan sebagai pendidikan dimana nilai-nilai tersebut digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan yang akan dicapai. Nilai tersebut menjadi pedoman bagi seseorang yang dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang sedang menjalankan bisnis online.

Sedangkan definisi kewirausahaan dalam perspektif Islam (*Islamic Entrepreneurship*) adalah semua jenis bisnis yang legal atau diperbolehkan oleh aturan Islam, serta tidak mengabaikan aturan Syariah yang ada dalam bentuk apapun.

Adapun mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* merupakan suatu pembelajaran untuk membentuk sikap, perilaku dan karakter wirausaha pada diri mahasiswa berdasarkan nilai-nilai Islam, yang diharapkan dapat membekali mahasiswa dengan pengetahuan dan keterampilan mengenai dunia bisnis secara Islami.

2. Praktik Bisnis Online

Praktik bisnis online adalah menjalankan dan mengelola sebuah bisnis dengan memakai media internet (media sosial) sebagai alat promosi dari suatu produk atau jasa yang akan dijual.

Berdasarkan definisi-definisi di atas, judul yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah membahas terkait dengan implementasi dari nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa, apakah nilai-nilai yang terdapat di mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* itu masih diterapkan dengan baik dan benar pada praktik bisnis online mahasiswa.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup.¹³

Bab I Pendahuluan, yaitu berisi latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

Bab II Kajian Pustaka, yaitu berisi tentang ringkasan penelitian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat kajian teori.

BAB III Metode Penelitian, yaitu berisi tentang metode yang digunakan peneliti yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Penyajian Data Dan Analisis, yaitu berisi tentang gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, serta pembahasan temuan.

¹³ Tim Revisi, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 48.

BAB V Penutup, yaitu berisi kesimpulan dari penelitian yang dilengkapi dengan saran dari peneliti.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasi atau belum terpublikasikan.¹⁵ Dalam hal ini, belum ditemukan secara khusus penelitian yang membahas mengenai *Implementasi Nilai-nilai Mata Kuliah Islamic Entrepreneurship Pada Praktik Bisnis Online Oleh Mahasiswa Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*. Namun terdapat penulisan skripsi dan jurnal antara lain:

1. Anggia Sari Lubis & Debbi Chyntia Ovami, “Pembentukan Spirit Jiwa Muslimpreneurship Melalui Mata Kuliah Kewirausahaan Berbasis Syariah” (2018), Fakultas Ekonomi Universitas Muslim Nusantara Al-Wasliyah Medan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pembentukan spirit jiwa muslimpreneur melalui mata kuliah kewirausahaan berbasis syariah.

Adapun dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sedangkan pengumpulan datanya melalui wawancara dan observasi.

¹⁵ Tim Revisi, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 45.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mata kuliah kewirausahaan syariah dapat menjadi kerangka pembentukan jiwa muslimpreneur bagi mahasiswa, yaitu dilaksanakan melalui kegiatan pembelajaran secara regular. Konsep kewirausahaan syariah tersebut dapat mendorong mahasiswa untuk selalu menjalankan aktivitas berbisnis sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.¹⁶

Terdapat persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada metode yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif. Selain itu, teknik pengumpulan datanya sama-sama menggunakan observasi dan wawancara. Adapun perbedaannya terletak pada variable dan tujuannya, dimana penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui pembentukan spirit jiwa muslimpreneur melalui mata kuliah kewirausahaan berbasis Islami atau syariah, sementara penelitian yang akan dilakukan memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui implementasi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online.

2. Hastien Riasna Putri, "Analisis Internalisasi Nilai-nilai Kewirausahaan Dalam Program Praktek Kerja Bisnis Pada Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Angkatan 2016 Universitas Muhammadiyah Surakarta" (2019), Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

¹⁶ Anggia Sari Lubis & Debbi Chyntia Ovami, "Pembentukan Spirit Jiwa Muslimpreneurship Melalui Mata Kuliah Kewirausahaan Berbasis Syariah" (Jurnal, Fakultas Ekonomi Universitas Muslim Nusantara AL-Wasliyah Medan, 2018)

Pada penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mendeskripsikan internalisasi nilai-nilai kewirausahaan dalam program Praktek Kerja Bisnis pada mahasiswa pendidikan akuntansi angkatan 2016. Metode penelitiannya menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian etnografi. Sedangkan Informan dalam penelitian ini yaitu para dosen dan mahasiswa. Adapun pengumpulan datanya didapat melalui wawancara mendalam dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang diperoleh yaitu internalisasi nilai-nilai kewirausahaan dalam praktik kerja bisnis adalah mahasiswa mampu untuk berfikir kreatif sehingga dapat menciptakan sebuah karya dari teori-teori kewirausahaan. Sedangkan nilai-nilai kewirausahaan yang sudah tertanam dalam diri mahasiswa yaitu berani mengambil resiko, mandiri, disiplin, tanggung jawab, kerja keras, jujur, komunikasi. Nilai-nilai tersebut bisa mempermudah mahasiswa untuk melakukan usaha atau bisnis. Dan dalam menanamkan nilai-nilai kewirausahaan tersebut dilakukan melalui mata kuliah teori dan juga praktik secara langsung.¹⁷

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terdapat pada metode penelitiannya yaitu kualitatif dan juga sama-sama menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. Selain itu juga sama-sama menggunakan subjek penelitian mahasiswa. Adapun perbedaannya

¹⁷ Hastien Riasna Putri, "Analisis Internalisasi Nilai-nilai Kewirausahaan Dalam Program Praktek Kerja Bisnis Pada Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Angkatan 2016 Universitas Muhammadiyah Surakarta", (Skripsi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2019).

terletak pada variable dimana peneliti menggunakan teori kewirausahaan Islam. Selain itu tujuan penelitiannya, penelitian terdahulu lebih memfokuskan untuk menginternalisasi nilai-nilai kewirausahaan dalam program Praktik Kerja Bisnis, sedangkan peneliti lebih memfokuskan pada praktik bisnis online yang di lakukan oleh mahasiswa.

3. Shinta Nova Andani, “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli di Facebook Marketplace” (2019), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui praktik bisnis yang dijalankan oleh para pedagang Facebook Marketplace dan untuk menganalisis upaya penerapan etika bisnis Islam pada praktik jual beli di Facebook Marketplace. Adapun penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, dan teknik pengumpulan datanya didapatkan melalui wawancara dan dokumentasi.

Pada penelitian ini memperoleh kesimpulan bahwa jual beli online di Facebook marketplace telah memenuhi rukun-rukunnya. Meskipun demikian, menurut syarat sahnya masih belum benar untuk mengatakan bahwa bisnis berbasis online ini adalah sesuai dengan aturan Islam, sebab masih ada pedagang yang menjual barang dagangan yang diharamkan dalam Islam dan masih banyak produk yang tidak sesuai dengan fakta aslinya dari produk yang sedang dipromosikan. Sehingga dapat

disimpulkan, aktivitas jual beli di Facebook Marketplace tersebut belum mengimplementasikan Etika Bisnis Islami.¹⁸

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada metode yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif serta pengumpulan datanya menggunakan wawancara dan dokumentasi. Perbedaannya yaitu terdapat pada variable yang digunakan, dimana penelitian terdahulu menggunakan teori etika bisnis Islam sedangkan peneliti yang akan diteliti menggunakan teori nilai-nilai Mata Kuliah *Islamic Entrepreneurship* (prinsip dan etika wirausaha syariah). Selain itu tujuan dan subjek penelitian juga menjadi perbedaan, dimana penelitian terdahulu fokus pada implementasi etika bisnis Islam pada aktivitas jual beli berbasis online di Facebook Marketplace.

4. Mubarroh Azizah, “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Daring Di Toko Online Shopee” (2020), Fakultas Syariah IAIN Purwokerto.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui penerapan etika bisnis Islam pada toko *online* Shopee. Adapun metode penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan jenis penelitiannya menggunakan hukum normative. Untuk teknik pengumpulan datanya didapatkan melalui kepustakaan, wawancara, dokumentasi.

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi etika bisnis Islam dalam praktik jual beli online di toko *online* Shopee, belum

¹⁸ Shinta Nova Andani, “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli di Facebook Marketplace”, (Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019).

menerapkan etika bisnis Islam, karena masih terdapat perbuatan yang tidak jujur dan juga memposting foto-foto produk yang tidak sesuai dengan faktanya. Pihak penjual juga masih memikirkan keuntungannya sendiri dengan tidak memperhatikan hak pembeli. Sehingga sangat merugikan pelanggan jika produk yang sampai tidak sesuai yang telah dipesan pembeli.¹⁹

Terdapat persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada metode yang digunakan yaitu metode kualitatif dan teknik pengumpulan datanya melalui wawancara dan dokumentasi. Selain itu sama-sama mengkaji Jual beli/bisnis online. Perbedaannya terdapat pada variable yang digunakan, dimana penelitian terdahulu memakai teori etika bisnis Islam sedangkan dalam penelitian ini menggunakan nilai-nilai Mata Kuliah *Islamic Entrepreneurship* (Prinsip-prinsip dan etika Wirausaha Syariah)

5. Andi Ayudia Khaerani, “Implementasi Pembelajaran Kewirausahaan Terhadap Pembentukan Wirausaha Muda Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2017” (2020), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo.

Fokus penelitian ini yaitu bagaimana implementasi pembelajaran kewirausahaan terhadap pembentukan wirausaha muda mahasiswa prodi Ekonomi Syariah angkatan tahun 2017.

¹⁹ Mubarroh Azizah, “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Daring Di Toko Online Shopee”, *Jurnal Hukum dan Masyarakat Madani*, 1 (Mei 2020).

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang dilakukan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Adapun teknik pengumpulan datanya ada dua yaitu yang pertama menggunakan metode kepustakaan, dan yang kedua memakai metode penelitian lapangan yang didapat melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian ini memperoleh kesimpulan bahwa pembelajaran kewirausahaan memiliki peran untuk memotivasi dan menginspirasi mahasiswa untuk melakukan sebuah usaha atau memiliki minat menjadi seorang wirausaha. Begitu pula dengan dosen yang memberikan teori pembelajaran tersebut, para dosen bisa menggerakkan mahasiswa untuk melakukan sebuah tindakan yang dapat membuat sebuah bisnis sendiri.²⁰

Terdapat persamaan antara penelitian terdahulu tersebut dengan penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti yaitu terletak pada metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif dan juga salah satu teknik pengumpulan datanya sama, yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun perbedaannya yaitu terdapat pada variable yang digunakan dan fokus penelitiannya lebih mengarah pada bagaimana penerapan pembelajaran kewirausahaan terhadap pembentukan wirausaha muda, sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan oleh peneliti lebih mengarah pada implementasi nilai-nilai mata kuliah *Islamic*

²⁰ Andi Ayudia Khaerani, "Implementasi Pembelajaran Kewirausahaan Terhadap Pembentukan Wirausaha Muda Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2017", (Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, 2020).

Entrepreneurship (Prinsip dan Etika Wirausaha Syariah) pada praktik bisnis online mahasiswa.

6. Reni Widya Ningsih, “Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online di Tokopedia” (2020), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

Fokus pada penelitian ini yaitu yang pertama bagaimana penerapan etika bisnis dalam transaksi jual online di Tokopedia, dan yang kedua bagaimana penerapan etika bisnis dalam jual beli online ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

Adapun dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian lapangan, dimana datanya didapatkan melalui observasi dan wawancara serta menggunakan *google form*.

Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa penerapan etika bisnis dalam jual beli online di Tokopedia sudah memenuhi rukunnya dan sudah sesuai dengan etika bisnis Islam, namun masih terdapat

beberapa pembeli yang merasa kecewa ketika produk yang dibeli datang dan tidak sesuai dengan gambar atau kualitasnya sedikit berbeda dengan faktanya.²¹

Terdapat persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilaksanakan oleh peneliti yaitu terdapat pada metode yang digunakan yaitu metode kualitatif. Serta yang menjadi pembedanya terdapat pada variable yang digunakan dan fokus penelitiannya, dimana

²¹ Reni Widya Ningsih, “Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online di Tokopedia”, (Skripsi: Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, 2020).

penelitian terdahulu memfokuskan pada bagaimana para pembisnis online mengimplementasikan etika bisnis dalam perdagangan onlinenya di Tokopedia, sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih fokus pada penerapan nilai-nilai pada mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* (prinsip dan etika wirausaha syariah) pada praktik bisnis online mahasiswa.

- Putri Maghfi, “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli *Online* Pada Mahasiswa Iain Ponorogo (Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)” (2020), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah.

Fokus penelitian ini yaitu bagaimana analisis etika bisnis Islam dan penentuan harganya pada praktik jual beli online yang dijalankan para mahasiswa. Serta memiliki tujuan utama yaitu mengetahui praktik jual beli online pada mahasiswa,

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif dan termasuk penelitian lapangan. Narasumber dalam penelitian ini yaitu Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan pengumpulan datanya didapat melalui wawancara.

Penelitian ini memperoleh hasil yaitu aktivitas jual beli *online* pada Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo telah menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam yaitu diantaranya prinsip kesatuan dan kehendak bebas. Namun, dalam prinsip keseimbangan, dan kebenaran, Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo belum

melaksanakannya dikarenakan beberapa pembisnis *online* masih ada yang menjelaskan deskripsi produknya tidak sesuai dengan kenyataannya, selain itu masih ada penjual yang mengirimkan produk yang dipesan oleh pembeli melewati batas waktu kesepakatan di awal.²²

Terdapat kesamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terdapat pada metode penelitiannya yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif serta menggunakan subjek mahasiswa. Selain itu salah satu tujuan penelitiannya sama yaitu untuk mengetahui praktik bisnis online yang dilakukan oleh mahasiswa. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian dan variabel yang digunakan yaitu penelitian terdahulu menggunakan teori Etika Bisnis Islam sedangkan peneliti menggunakan teori Nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship (Prinsip-prinsip dan etika wirausaha syariah).

8. Alvin Riawan, “Analisis Efikasi Diri (*Self Efficacy*) Wirausaha pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember” (2020), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.

Penelitian ini memiliki fokus penelitian yaitu diantaranya, yang pertama bagaimana efikasi diri wirausaha pada bisnis online mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam

²² Putri Maghfī, “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Mahasiswa Iain Ponorogo (Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah, 2020).

IAIN Jember? Dan yang kedua bagaimana strategi pengembangan wirausaha pada bisnis online mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu memakai pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Adapun teknik penentuan subjek penelitian menggunakan *Purposive* serta pengumpulan datanya didapatkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Efikasi diri yang dimiliki oleh mahasiswa dapat di lihat dari beberapa cara berperilaku, yaitu upaya yang digunakan usaha yang dikeluarkan meraih tujuan mereka, ketahanan meskipun ada hambatan dan kegagalan, pandangan yang tidak nyaman merupakan sebuah tantangan tersendiri sehingga bukan sesuatu yang harus di jauhi, cara pandang yang tidak mudah terpengaruh dengan situasi lingkungan, tidak mudah stress maupun putus asa, serta dapat membuat tujuan sesuai dengan kemampuannya. Dan strategi pengembangan wirausaha dapat disimpulkan bahwa mahasiswa hanya sebagai reseller, keuangan berasal dari uang pribadi, serta melakukan promosi produk melalui media sosial.²³

Persamaan penelitian terdahulu tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdapat pada metode penelitiannya yaitu menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan penggunaan teknik

²³ Alvin Riawan, "Analisis Efikasi Diri (Self Efficacy) Wirausaha pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember", (Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, 2020).

pengumpulan data yang sama, serta sama-sama menggunakan teknik penentuan subjek penelitian purposive. Selain itu, juga sama-sama mengkaji bisnis online mahasiswa. Adapun perbedaannya terletak pada variable yang digunakan dan fokus penelitiannya. Penelitian terdahulu tersebut mengarah pada efikasi diri wirausaha, sehingga pembahasannya lebih memfokuskan pada kepercayaan akan kemampuan diri (efikasi diri) dalam bisnis online yang dijalankan mahasiswa.

9. Revina Amanda, "Implementasi Mata Kuliah Kewirausahaan dan Etika Bisnis dalam Meningkatkan Jiwa Entrepreneur Mahasiswa Ekonomi Pembangunan FEB USU" (2021), Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara.

Tujuan dari penelitian terdahulu ini adalah untuk mengetahui implementasi dari mata kuliah kewirausahaan dan etika bisnis dalam meningkatkan jiwa *entrepreneur* mahasiswa Ekonomi Pembangunan FEB USU.

Adapun metode penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Adapun data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 15 dari 20 informan mengakui mata kuliah kewirausahaan dan etika bisnis mampu meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa, sedangkan 5 dari 20 informan mengaku tidak mendapatkan peningkatan jiwa kewirausahaan. Namun, seluruh informan sepakat menyatakan bahwa upaya Ekonomi

Pembangunan FEB USU dalam meningkatkan jiwa kewirausahaan melalui mata kuliah kewirausahaan dan etika bisnis yang diberikan, belum efektif untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa ekonomi pembangunan FEB USU.²⁴

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada metode yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif serta pengumpulan datanya menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Selain itu subjek penelitian sama-sama menggunakan informan mahasiswa. Adapun perbedaannya terdapat pada variable dan tujuan penelitiannya, dimana penelitian terdahulu memfokuskan pada penerapan dari mata kuliah kewirausahaan dalam meningkatkan jiwa *entrepreneur* mahasiswa, sedangkan penelitian yang akan dilakukan mengarah pada implementasi Nilai-nilai Mata Kuliah *Islamic Entrepreneurship* (prinsip dan etika wirausaha syariah) pada praktik bisnis online mahasiswa.

10. Rismayanti Lubis, M. Kholil Nawawi, Hilman Hakiem, “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli pada Wirausaha Muslim: Studi pada Wirausaha Muslim di Desa Laladon” (2022), Universitas Ibn Khaldun Bogor.

Penelitian ini memiliki fokus penelitian yaitu bagaimana penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli pada wirausaha

²⁴ Revina Amanda, “Implementasi Mata Kuliah Kewirausahaan dan Etika Bisnis dalam Meningkatkan Jiwa Entrepreneur Mahasiswa Ekonomi Pembangunan FEB USU”, (Skripsi, Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara, 2021).

Muslim di desa Laladon dan bagaimana perilaku wirausaha Muslim di desa Laladon yang sesuai dengan bisnis syariah.

Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Adapun pengumpulan datanya melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang didapat yaitu pelaksanaan transaksi jual beli berupa uang tunai namun beberapa wirausaha sudah menggunakan uang digital. Penerapan etika bisnis Islam sudah diterapkan sesuai dengan syariat Islam. Implementasi etika bisnis Islam pada wirausaha syariah yaitu diantaranya menerapkan prinsip keadilan, kesatuan, amanah, jujur, tidak melakukan bisnis mal dan menjual produk halal. Sedangkan perilaku wirausaha Muslim sudah memberikan pelayan yang terbaik kepada pembeli.²⁵

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti yaitu terdapat pada metode yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif, dan juga pengumpulan datanya sama-sama menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun perbedaannya terdapat pada fokus penelitian dan variabel, dimana penelitian tersebut menggunakan teori etika bisnis Islam untuk mengkaji transaksi jual beli sedangkan peneliti menggunakan teori prinsip dan Etika wirausaha syariah (nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship) untuk mengkaji praktik bisnis online.

²⁵ Rismayanti Lubis, M. Kholil Nawawi, & Hilman Hakiem, "Penerapan Etika Bisnis Islam dalam transaksi Jual Beli pada Wirausaha Muslim: Studi pada Wirausaha Muslim di Desa Laladon", (Jurnal, Universitas Ibnu Khaldun, 2021).

Tabel 2.1
Tabulasi Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	2	3	4	5
1	Anggia Sari Lubis & Debbi Chyntia Ovami, (2018).	Pembentukan Spirit Jiwa Muslimpreneurship Melalui Mata Kuliah Kewirausahaan Berbasis Syariah	1) Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif 2) Teknik Pengumpulan Data	1) Variabel 2) Tujuan Penelitian
2	Hastien Riasna Putri, (2019).	Analisis Internalisasi Nilai-nilai Kewirausahaan Dalam Program Praktek Kerja Bisnis Pada Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Angkatan 2016 Universitas Muhammadiyah Surakarta	1) Metode penelitian Kualitatif 2) Informan 3) Wawancara	1) Variabel 2) Tujuan Penelitian
3	Shinta Nova Andani, (2019).	Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli di Facebook Marketplace	1) Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif 2) Variabel 3) Teknik Pengumpulan Data	1) Variabel 2) Tujuan Penelitian 3) Subjek Penelitian
4	Mubarroh Azizah, (2020).	Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Daring Di Toko Online Shopee.	1) Metode Kualitatif 2) Variabel (Jual beli daring/ bisnis online 3) Teknik pengumpuland ata	1) Tujuan Penelitian 2) Variabel
5	Andi Ayudia Khaeran, (2020).	Implementasi Pembelajaran Kewirausahaan Terhadap Pembentukan Wirausaha Muda Mahasiswa Program Studi Ekonomi	1) Pendekatan Penelitian Kualitatif 2) Teknik Pengumpulan Data 3) Subjek Penelitian	1) Variabel 2) Fokus Penelitian

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Syariah Angkatan Tahun 2017.		
6	Reni Widya Ningsih, (2020).	Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online di Tokopedia.	1) Metode Kualitatif	1) Variabel 2) Fokus Penelitian
7	Putri Maghfi, (2020).	Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Mahasiswa Iain Ponorogo (Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo).	1) Metode atau Pendekatan Penelitian Kualitatif, jenis Deskriptif 2) Subjek Penelitian 3) Tujuan Penelitian (mengetahui praktik bisnis online)	1) Variabel 2) Fokus Penelitian 3) Praktik Jual Beli Online (Bisnis Online)
8	Alvin Riawan, (2020).	Analisis Efikasi Diri Wirausaha pada Bisnis Online Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember	1) Metode penelitian Kualitatif Deskriptif 2) Teknik pengumpulan data 3) Teknik purposive 4) Variabel Bisnis Online	1) Fokus penelitian 2) Penambahan teori Efikasi diri
9	Revina Amanda, (2021).	Implementasi Mata Kuliah Kewirausahaan dan Etika Bisnis dalam Meningkatkan Jiwa Entrepreneur Mahasiswa Ekonomi Pembangunan FEB USU.	1) Pendekatan Kualitatif, Jenis Penelitian Deskriptif 2) Teknik Pengumpulan Data 3) Subjek Penelitian	1) Variabel 2) Tujuan Penelitian
10	Rismayanti, Kholil, & Hilman, (2021).	Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli pada Wirausaha Muslim: Studi pada Wirausaha Muslim di Desa Laladon.	1) Kualitatif Deskriptif 2) Teknik pengumpulan Data	1) Fokus Penelitian 2) Variabel yang digunakan

Sumber: Diolah dari penelitian terdahulu

Berdasarkan beberapa jenis penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti. Persamaannya terletak pada metode penelitian yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun perbedaan penelitiannya yaitu terdapat pada variabel yang digunakan, fokus penelitian dan tujuan penelitiannya, dimana penelitian terdahulu banyak yang menggunakan teori etika bisnis Islam dan kewirausahaan dalam mengkaji variabel yang diteliti, sedangkan peneliti menggunakan teori kewirausahaan Islam (*Islamic Entrepreneurship*), dan dalam hal ini peneliti menggunakan teori nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* (Prinsip-prinsip wirausaha syariah dan etika wirausaha syariah). Tema atau pembahasan yang akan peneliti lakukan merupakan hal baru yang belum pernah diteliti oleh orang lain sebelumnya. Pada tema tersebut peneliti memfokuskan pembahasan pada bagaimana implementasi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* bagi mahasiswa yang menjalankan bisnis online. Apakah nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* masih pada praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa. Sehingga tema atau pembahasan tersebut layak dikaji atau diteliti karena bahasan yang diteliti pun sudah ada dan jelas.

B. Kajian Teori

Pada bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan fokus penelitian dan tujuan penelitian.²⁶ Berikut ini teori-teori yang akan digunakan sebagai acuan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Kewirausahaan Islam (*Islamic Entrepreneurship*)

a. Definisi Kewirausahaan

Konsep kewirausahaan pertama kali diperkenalkan oleh seorang ekonom di Prancis yang bernama Richard Cantillon sekitar tahun 1755. Kata kewirausahaan (*entrepreneurship*) sendiri berasal dari kata *entrependre* dalam bahasa Prancis yang berarti melakukan sesuatu. Cantillon menyatakan bahwa seorang *entrepreneur* adalah seseorang yang mampu membeli beberapa faktor produksi pada harga tertentu, dengan tujuan mengkombinasikan mereka dalam bentuk tertentu. Frank Knight berpendapat bahwa kewirausahaan adalah suatu usaha yang dilakukan seseorang dalam memprediksi maupun menyikapi pasar melalui pelaksanaan fungsi manajerial seperti pengawasan dan pengarahan.²⁷

²⁶ Tim Revisi, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

²⁷ Prasetyani, *Kewirausahaan Islami*, 6.

b. Kewirausahaan dalam Pandangan Islam

Kewirausahaan merupakan salah satu cara yang dilakukan seorang muslim untuk memperoleh rezeki serta kebahagiaan maupun keberhasilan di dunia dan di akhirat. Agama Islam mengajarkan keseluruhan tata cara untuk berbagai aspek dalam kehidupan, termasuk mengenai bisnis dan kewirausahaan. Agama Islam memberikan pemahaman bahwa segala sesuatu yang dilakukan oleh manusia haruslah merupakan tindakan yang baik, sesuai syari'at Islam yang bersumber dari Al-Qur'an serta al-Hadits. Segala sesuatu yang bertentangan dengan Al-Qur'an dan al-Hadits adalah kegiatan yang buruk dan tidak diperbolehkan untuk dilakukan. Dalam bidang ekonomi, segala bentuk kegiatan ekonomi yang berlandaskan ajaran agama Islam ini dapat disebut sebagai ekonomi Islam. Ekonomi Islam menjelaskan segala bentuk implementasi aturan dalam Al-Qur'an, Hadits, maupun sumber lainnya yang diakui secara syari'at yang berkaitan dengan kegiatan ekonomi. Oleh karena itu, kegiatan kewirausahaan dalam pandangan agama Islam secara sempit adalah segala bentuk bisnis yang halal dan diperbolehkan sesuai syari'at Islam, dan tidak melanggar aturan syari'at yang ada dalam bentuk apapun.²⁸

²⁸ Ibid., 71.

c. **Karakteristik Kewirausahaan Islami**

- 1) Islam mengutamakan kejujuran.
- 2) Dilarang berbuat ingkar seperti berbohong, menipu, ataupun tindakan curang lainnya. Islam menetapkan aturan bahwa segala sesuatu yang diperoleh dari tindakan atau bentuk yang tidak baik, tidak akan mendapat ridho Allah SWT.
- 3) Mengutamakan kehalalan dan kesucian barang/jasa yang dijual. Barang dan jasa tersebut harus memenuhi kriteria aturan halal sesuai hukum syari'at, baik dari sisi sumber; cara perolehan; maupun cara penjualannya.
- 4) Adanya persetujuan seluruh pihak terkait jika terdapat hambatan ataupun masalah lainnya.
- 5) Menjaga diri dari aktivitas riba. Seluruh aktivitas yang terkait dengan riba tidak diperbolehkan dalam syari'at agama Islam.²⁹

2. Nilai- Nilai Mata Kuliah *Islamic Entrepreneurship*

a. **Prinsip *Islamic Entrepreneur* (Prinsip Wirausaha Syariah)**

Prinsip adalah suatu pernyataan, atau suatu kebenaran pokok, yang memberikan suatu petunjuk kepada pemikiran atau tindakan.

Prinsip wirausaha Islam yang berlandaskan ketentuan Allah di dalam Al-Qur'an dan petunjuk Rasulullah tentang perdagangan atau bisnis adalah

²⁹ Ibid., 75.

suatu kebenaran yang mutlak dan tetap. Prinsip-prinsip wirausaha Rasulullah SAW, Jusmaliani:³⁰

1) Kebebasan/Sukarela dalam Usaha Perdagangan.

Adanya perdagangan dan transaksi yang legal hingga hak-hak individu dan juga kelompok untuk memiliki dan memindahkan satu kekayaan diakui secara bebas dan tanpa paksaan. Islam mengajarkan para pebisnis/pengusaha untuk melakukan aktivitas bisnisnya sesuai syariah, Asyraf Muhammad Dawabah, seperti:³¹

a) Menghindari transaksi bisnis yang diharamkan.

Seorang pengusaha Muslim harus komitmen dalam berinteraksi dengan hal-hal yang diharamkan oleh Allah SWT.

b) Menghindari penggunaan harta yang tidak kekal.

Di antara contoh dari praktik-praktik mendapatkan harta yang tidak halal, sebagai berikut:

(1) Riba.

Islam melarang riba dengan larangan dan ancaman berat, sehingga digolongkan dalam kategori dosa besar yang dimusuhi Allah SWT dan Rasul-Nya.

(2) Transaksi spekulatif.

Jual beli dapat dikategorikan spekulasi apabila dilakukan dengan tidak transparan, penipuan, dan tidak amanah dalam penerimaan barang sehingga berdampak pada

³⁰ Farid, *Kewirausahaan Syariah*, 15.

³¹ Ibid., 17.

kerugian. Terdapat dua hal yang termasuk penjualan dengan motif spekulatif, yaitu:

- (a) Sesuatu yang mengikut pada barang yang apabila dipisah, maka tidak dapat untuk dijual.
 - (b) Barang murahan yang tidak layak dijual atau karena terlalu susah memisahkannya dari barang-barang yang asli dijual atau karena susah mengidentifikasinya.
- (3) Menimbun harta.

Syariah melarang menimbun harta dengan alasan akan mematikan fungsinya untuk dinikmati orang lain serta mempersempit ruang usaha dan aktivitas ekonomi. Harta jika diinvestasikan dan disirkulasikan sebagaimana mestinya akan memberikan faedah dan manfaat bagi orang yang melakukan usaha atau bisnis.

- (4) Berlebih-lebihan menghambur-hamburkan uang dan berfoya-foya.

Jika syariah melarang menyimpan dan menumpuk uang, di saat yang sama juga melarang sikap berlebih-lebihan adalah aktivitas yang melampau batas dan penggunaan uang dan tidak sewajarnya. Adapun menghambur-hamburkan uang adalah pengeluaran uang untuk hal-hal yang tidak bermanfaat, kedua sifat tersebut dilarang karena merupakan sifat yang

tidak bijaksana dalam penggunaan harta yang bertentangan dengan perintah Allah SWT.

(5) Persaingan yang tidak *fair*.

Islam mempunyai kebebasan penuh dalam dunia usaha dan bisnis sesuai ketentuan-ketentuan syariah untuk mencapai hasil dan keuntungan pada dasarnya tidak ada ketentuan dalam Islam terhadap pengaturan harga tertentu, karena pada dasarnya, jual beli dalam Islam adalah kesepakatan dan kerelaan antara kedua belah pihak. Karena itu, ditetapkanlah pola permainan yang adil dan fair dalam aktivitas ekonomi, sehingga tidak ada yang dirugikan dan dizalimi.

2) Keadilan/Bermoral, Jujur, dan Adil.

Keadilan merupakan inti semua ajaran yang ada di dalam Al-Qur'an. Al-Qur'an secara tegas menyatakan sendiri bahwa maksud diwahyukannya, adalah untuk membangun keadilan dan persamaan.

Beberapa fakta tentang keadilan seperti terdapat dalam Al-Qur'an dan hanya Islamlah yang mampu menghadirkan sebuah sistem yang realistik dan keadilan sosial yang sempurna. Ajaran Al-Qur'an yang menyangkut keadilan dalam bisnis, bisa bersifat perintah dari Allah, seperti Al-Qur'an mengharuskan semua kontrak kerja sama dan janji harus dihormati dan semua kewajiban dipenuhi. Al-Qur'an memerintahkan kaum Muslim untuk tidak merusak janji yang telah

disepakati walaupun dia menyadari bahwa ada alasan kuat bahwa pihak lain akan merusak kesepakatan itu.³²

3) Akhlak yang mulia/sopan dan bertingkah laku baik.

Islam memang menghalalkan usaha perdagangan, bisnis, atau jual beli. Namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha perdagangan atau bisnis secara Islam, dituntut menggunakan tata cara khusus, ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang Muslim berusaha dibidang perdagangan, agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan di akhirat. Pelaksanaan tata cara khusus dalam bidang perdagangan mencerminkan watak, perilaku dan moral para pelakunya, yang dikenal dengan akhlak.

Akhlak merupakan suatu sikap yang saling melekat dalam jiwa seseorang yang melahirkan perbuatan-perbuatan berdasarkan kemampuan dan pilihan baik dan buruk, terpuji dan tercela. Baik buruk pekerjaan seseorang di tentukan oleh akhlak yang bersangkutan.³³

Beberapa prinsip akhlak umat Islam di dalam berbisnis, antara lain:³⁴

a) Shiddiq (Jujur)

Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas. Tidak berbohong, tidak

³² Ibid., 24.

³³ Ibid., 28.

³⁴ Ibid., 29-44.

mampu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat tidak pernah ingkar janji, dan sebagainya.

b) Amanah (Tanggung Jawab)

Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Berdagang, berniaga dan/atau jual beli merupakan suatu pekerjaan mulia, lantaran tugasnya antara lain memenuhi kebutuhan seluruh anggota masyarakat akan barang atau jasa untuk kepentingan hidup dan kehidupannya. Dengan demikian, kewajiban dan tanggung jawab para pedagang antara: menyediakan barang dan/atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai.

c) Tidak menipu

Dalam suatu Hadis dinyatakan, seburuk-buruk tempat adalah pasar. Hal ini lantaran pasar atau tempat di mana orang jual beli itu dianggap sebagai sebuah tempat yang di dalamnya penuh dengan penipuan, sumpah palsu, janji palsu, keserakahan, perselisihan, dan keburukan tingkah polah manusia lainnya.

Setiap sumpah yang keluar dari mulut manusia harus dengan nama Allah. Dan jika sudah dengan nama Allah, maka harus benar dan jujur. Jika tidak benar, maka akibatnya sangatlah fatal. Oleh sebab itu, Rasulullah SAW selalu memperingatkan

kepada para pedagang untuk tidak mengobral janji atau berpromosi secara berlebihan yang cenderung mengada-ada, semata-mata agar dagangannya habis terjual, lantaran jika seorang pedagang berani bersumpah palsu, akibat yang akan menimpa dirinya hanyalah kerugian.

d) Menepati Janji

Seorang pedagang juga dituntut untuk selalu menepati janjinya, baik kepada para pembeli maupun di antara sesama pedagang, terlebih lagi tentu saja, harus dapat menepati janjinya kepada Allah SWT. Janji yang harus ditepati oleh seorang pedagang kepada para pembeli misalnya; tepat waktu pengiriman, menyerahkan barang yang kualitasnya, kuantitasnya warna, ukuran dan/atau spesifikasinya sesuai dengan perjanjian semula, memberi layanan purnajual, dan garansi. Adapun janji yang harus ditepati kepada sesama para pedagang misalnya; pembayaran dengan jumlah dan waktu yang tepat.

e) Murah Hati (Lapang Dada)

Dalam beberapa Hadits, Rasulullah SAW menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. Murah hati dalam pengertian; ramah tamah, sopan santun, murah senyum suka mengalah, namun tetap penuh tanggung jawab.

Termasuk dari makna murah hati adalah memudahkan dalam urusan jual beli. Maka, bagi seorang pengusaha Muslim

hendaknya tidak memahalkan harga ketika ia menjual sesuatu, karena akan memberatkan kehidupan sesama Muslim.

f) Sabar

Dalam dunia bisnis modern sekarang ini, lahan bisnis merupakan arena peperangan, dalam bentuk persaingan yang sangat ketat dan tajam. Persaingan bisnis dianggap wajar dan biasa. Sehingga menjadi wajar dan biasa pula menggunakan cara-cara licik, culas, kejam demi meraih keuntungan pribadi, materi dan uang. Kehormatan, keberanian, dan harga diri diletakkan di bawah kepentingan ekonomi (materi dan uang). Sifat dan cara-cara licik, keji, dan culas merupakan manifestasi dari nafsu rendah yang menguasai jiwa seorang pebisnis demi meraih keuntungan, harga diri, martabat, kedudukan, dan kemuliaan. Oleh karena itu, seorang pebisnis, wirausaha yang baik dengan mengharapkan ridha Allah atas usaha dagang yang dilaksanakannya harus memiliki jiwa sabar

untuk tidak terpancing dan ikut larut melakukan bisnis kotor, buruk, keji atau hina bila dilihat dari segi agama. Al-Qur'an memerintahkan kita untuk berdoa kepada-Nya semoga bisa terhindar dari cara-cara bisnis yang menghalalkan serba cara untuk keuntungan pribadi.

g) Pemaaf

Memaafkan adalah perbuatan yang sangat baik. Allah banyak memuji tentang akhlak ini secara khusus. Sebagaimana firman Allah SWT:

“Dan barangsiapa sabar dan memaafkan, maka itu termasuk amal yang sangat baik” (QS. asy-Syuura (42) 43).³⁵

Aktivitas bisnis merupakan hubungan antar individu, setiap individu mempunyai sikap, perilaku etika dan moral yang berbeda satu sama lain. Watak mau unggul atau menang sendiri akan cenderung menganut sistem jual beli yang menghalalkan segala cara, hedonis dan cara-cara yang melanggar etika dan norma-norma moral demi keunggulan bisnis, materi, dan uang. Hampir dapat dipastikan bahwa sifat-sifat tersebut akan menimbulkan konflik kepentingan di dalam aktivitas bisnis, berbuat zalim dan/atau merugikan salah satu pihak. Pihak yang merasa di zalimi akan kecewa, menderita rugi dan berbagai kekecewaan lain. Dalam konteks seperti itulah diperlukan sikap sabar dan maaf.

h) Dermawan

Dermawan adalah sikap pemurah, suka memberi, tidak kikir, memberikan sedekah untuk sesuatu kebaikan sebelum di minta.

³⁵ Al-Qur'an, 42:43.

4) Transaksi Perdagangan.

Istilah lain dari jual beli adalah transaksi, transaksi terjadi karena adanya kehendak antara dua pihak atau lebih untuk memindahkan suatu harta atau benda dengan cara tukar-menukar, yaitu menyerahkan barang yang di perjualbelikan dan menerima harga sebagai imbalan dari penyerahan barang tersebut dengan syarat-syarat yang ditentukan hukum Islam.

Menurut Islam, untuk mengadakan suatu transaksi, diperlukan tiga hal berikut, Dimyauddin Djuaini (2010):

- a) Akad atau transaksi,
- b) Objek transaksi,
- c) Subjek transaksi.³⁶

b. Etika Islamic Entrepreneur (Etika Wirausaha Syariah)

- 1) Tidak suka menjelek-jelekan pesaing.

Rasulullah SAW, bersabda: *Janganlah di antara kalian*

menjual dengan maksud untuk menjelekan apa yang dijual oleh orang lain.” (Muttafaq’alaih). Setiap apa yang di larang Rasulullah

SAW mengandung mudarat bagi orang yang mengerjakan dan mendapat nilai positif di sisi Allah SWT terhadap orang yang meninggalkannya. Bagi yang melakukan penjelekan barang dagangan orang lain, terutama terhadap barang yang sejenis dengan barang

³⁶ Ibid., 46.

dagangannya, dengan maksud supaya pembeli banyak yang datang untuk membeli barang dagangannya.³⁷

2) Hindari jual beli yang bersifat ribawi.

Transaksi perdagangan yang dilaksanakan pada dasarnya merupakan salah satu cara untuk mendapatkan dan menambah harta dari laba yang diperolehnya. Yang menjadi persoalan adalah bagaimana proses mendapatkannya, apakah melalui aturan-aturan atau norma-norma yang sesuai dengan peraturan pemerintah dan/atau norma moral keagamaan, kalau cara perolehannya sama dengan peraturan yang berlaku baik dari hukum yang diatur pemerintah atau norma yang sesuai dengan prinsip hukum agama, maka harta perolehan dari sumber perdagangan adalah sah dan halal, tetapi bila tidak sesuai atau menyimpang dari aturan-aturan yang ada, tentunya harta yang demikian tidak sah dan haram.³⁸

3) Menumpuk barang.

Kewajiban dan tanggung jawab para pedagang antara lain; menyediakan barang dan/atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai. Dan oleh sebab itu, tindakan yang sangat dilarang oleh Islam sehubungan dengan adanya tugas, kewajiban dan tanggung

³⁷ Ibid., 68.

³⁸ Ibid., 70.

jawab daripada pedagang tersebut, adalah menimbun barang dagangan.³⁹

4) Tidak melakukan monopoli.

Monopoli adalah suatu perusahaan atau gabungan dari beberapa perusahaan, baik yang lahir secara alamiah maupun penunjukan oleh pemerintah memproduksi suatu jenis produk dan memasarkannya secara langsung kepada pasar konsumen. Barang atau produk yang dihasilkannya tidak ada barang substitusi lain, karena produsen lain tidak diizinkan masuk ke jaringan bisnis ini, atau tidak ada pesaing yang dapat mengganggu strategi pemasaran yang dibangunnya. Dengan demikian, tujuan perusahaan monopoli dapat dicapai secara luas, yaitu bagaimana mendapatkan keuntungan pasar yang sebesar-besarnya atas produk yang dijualnya melalui mekanisme harga yang telah ditetapkan.⁴⁰

5) Mengutamakan kepuasan pelanggan.

Kepuasan pelanggan atau konsumen dapat dipenuhi dengan baik apabila pedagang dapat memberikan terobosan-terobosan yang menyebabkan para pelanggan terpenuhi kebutuhan dan keinginannya serta persoalan yang dihadapinya pun teratasi, sehingga pelanggan pulang membawa bingkisan belanjanya dengan secerah senyum kepuasan.

³⁹ Ibid., 75.

⁴⁰ Ibid., 77.

Beberapa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pedagang yang dikemukakan oleh Wira Sutedja, antara lain:

- a) Konsumen ingin pemecahan yang baik atas persoalan kebutuhan mereka bukan alasan.
 - b) Konsumen ingin uang mereka dihargai.
 - c) Pelayanan yang ramah.
 - d) Diperlakukan dengan adil, jujur, dan penuh hormat.
 - e) Pelayanan tepat waktu dan efisien.
 - f) Diperlakukan sebagai raja, bukan sebagai orang biasa.
 - g) Mereka hanya menginginkan yang terbaik.⁴¹
- 6) Tidak melupakan akhirat.

Jual beli adalah perdagangan dunia, sedangkan melaksanakan kewajiban syariat Islam adalah perdagangan akhirat. Keuntungan akhirat pasti lebih utama dibandingkan dengan keuntungan dunia. Maka, para pedagang Muslim sekali-kali tidak boleh terlalu menyibukkan dirinya semata-mata untuk mencari keuntungan materi dengan meninggalkan keuntungan akhirat.⁴²

3. Bisnis Online

a. Pengertian Bisnis Online

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris

⁴¹ Ibid., 80.

⁴² Ibid., 82.

business, dari kata dasar *busy* yang berarti “sibuk” dalam konteks individu, komunitas ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Bisnis adalah semua aspek kegiatan untuk menyalurkan barang-barang melalui saluran yang produktif dari membeli bahan mentah (bahan baku) sampai dengan menjual barang jadi (siap pakai).⁴³

Bisnis online secara sederhana dapat diartikan sebagai proses jual beli, pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan internet. Dengan demikian, Bisnis online mempunyai 3 karakteristik, yaitu:

- 1) Terjadinya transaksi antara kedua pihak atau lebih.
- 2) Adanya pertukaran produk, barang, jasa atau informasi.
- 3) Proses/mekanisme akad tersebut menggunakan media internet.⁴⁴

b. Bisnis Online Dalam Islam

Secara umum, bisnis dalam Islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik, dengan menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara konkret, baik diserahkan langsung atau diserahkan kemudian sampai batas waktu tertentu.

Sama seperti bisnis pada umumnya, bisnis *online* dalam ekonomi syariah juga terbagi dalam yang halal dan haram, legal atau illegal. Bisnis *online* diizinkan selama bisnis tersebut tidak mengandung elemen yang

⁴³ Sattar, “*Pengantar Bisnis*” (Sleman: Cv Budi Utama, 2017), 3.

⁴⁴ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 19.

dilarang. Transaksi penjualan *online* dimana barang hanya berdasar pada deskripsi yang disediakan oleh penjual dianggap sah, namun jika deskripsi barang tidak sesuai maka pembeli memiliki hak khiyar yang memperbolehkan pembeli untuk meneruskan pembelian atau membatalkannya.⁴⁵

Dalam Islam berbisnis melalui *online* diperbolehkan selagi tidak terdapat unsur-unsur riba, kezaliman, monopoli dan penipuan. Rasulullah mengisyaratkan bahwa jual beli itu halal selagi suka sama suka. Karena jual beli atau berbisnis seperti melalui *online* memiliki dampak positif karena dianggap praktis, cepat, dan mudah.

Adapun syarat-syarat mendasar diperbolehkannya jual beli lewat *online* diantaranya:

- 1) Tidak melanggar ketentuan syari'at agama, seperti transaksi bisnis yang diharamkan, terjadinya kecurangan atau penipuan.
- 2) Adanya kesepakatan perjanjian diantara dua belah pihak (penjual dan pembeli).
- 3) Adanya kontrol, sanksi dan aturan hukum yang tegas dan jelas dari pemerintah (lembaga yang berkompeten) untuk menjamin bolehnya berbisnis yang dilakukan transaksinya melalui online bagi masyarakat.

Jika bisnis lewat *online* tidak sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang telah dijelaskan di atas, maka hukumnya adalah “haram”

⁴⁵ Tira Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1 (Maret, 2017), 55.

tidak diperbolehkan. Kemaslahatan dan perlindungan terhadap umat harus dalam perlindungan negara atau lembaga yang berkompeten.⁴⁶

c. Praktik Bisnis Online

1) *Business Plan* (Perencanaan Bisnis)

Perencanaan usaha/bisnis (*Business Plan*) adalah rencana-rencana tentang apa yang dikerjakan dalam suatu bisnis ke depan meliputi alokasi sumberdaya, perhatian pada faktor-faktor kunci dan mengolah permasalahan-permasalahan dan peluang yang ada.⁴⁷

2) Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan menurut Kasmir adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh.⁴⁸

Pengelolaan keuangan mengedepankan bagaimana seseorang dapat mendapatkan dan membelanjakan dana yang tersedia secara bijak dalam segala lini kegiatan, baik yang dilakukan oleh perusahaan,

wirausaha, maupun orang perorangan. Sebagai penyeimbang kekayaan, finansial, dan modal, pengelola keuangan memiliki kegiatan pokok dalam pengambilan keputusan, yaitu:

- a) Memperoleh dana,
- b) Menggunakan dana,
- c) Mengelola asset.⁴⁹

⁴⁶ Fitria, *Bisnis Jual Beli Online*, 59.

⁴⁷ Supriyanto, "Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha", *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, 6 (April, 2009), 74.

⁴⁸ Andi Musidi, dkk., *Buku Ajar Pengantar kewirausahaan* (Klaten: Lakeisha, 2020), 55.

3) Strategi Bisnis

a) Pemasaran

Pemasaran yaitu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*problem/search*), menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikannya agar produk dikenal konsumen (*promotion*), dan mendistribusikan produk ketempat konsumen. Tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen. Ini berarti, perhatian kita dalam pemasaran haruslah diawali dengan riset pemasaran, yaitu untuk meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen.⁵⁰

Pemasaran online (*Digital Marketing*) adalah segala upaya yang dilakukan dalam hal pemasaran dengan menggunakan perangkat yang terhubung internet dengan beragam strategi dan

media digital, yang pada tujuannya dapat berkomunikasi dengan calon konsumen dengan saluran komunikasi online. Beragam akses digital marketing yang dapat di gunakan dengan tujuan calon

⁴⁹ Herlambang Rahmadhani, *Praktik Pengelolaan Keuangan Wirausaha Pemula* (Sleman: CV Budi Utama, 2019),1-2.

⁵⁰ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman straregi Bisnis dan Kewirausahaan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 196.

konsumen dapat melihat penawaran kita, yaitu: Website, Blog, Media Sosial (Instagram, WhatsApp, Facebook), dll.⁵¹

b) Proses Transaksi

Proses transaksi pembelian produk, mulai dari pemilihan produk, pemesanan, pembayaran, hingga produk diterima oleh pelanggan, harus menjadi proses yang cepat, mudah, aman, dan nyaman bagi pelanggan untuk membeli produk.

c) Pengelolaan Stok

Kemampuan untuk mengelola stok produk dan perkiraan stok yang akurat dapat mengurangi risiko ketidaknyamanan pelanggan, akibat tidak tersedianya produk yang di pesan. Ketersediaan produk dalam ukuran, warna, model yang sesuai dengan yang anda tawarkan di toko, sangatlah penting bagi para pelanggan. Kalaupun pelanggan perlu memesan terlebih dahulu (*independent*), maka kepastian, keakuratan waktu pengiriman, dan ketersediaan produk menjadi amat penting.⁵²

Ada beberapa cara ketersediaan stok barang:⁵³

- 1) *Ready Stock*. Sistem ini berarti kita mempunyai simpanan stok barang dalam toko *online* kita.

⁵¹ Andi Gunawan Chakti, *The Book Of Digital Marketing* (Makasar: Celebes Media perkasa, 2019), 11.

⁵² Nasirudin, Munin Widardjo, *Blueprint Bisnis Online: Ekspansi ke Bisnis Online Dengan Murah dan Aman* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2012), 21.

⁵³ Carolina Ratri, *Sukses Membangun Toko Online* (Jogjakarta: CV Diandra Primamitra Media, 2014), 17.

2) *Pre Order (PO)*. Dalam sistem penjualan *pre order* ini, kita memesan barang sebelum barangnya siap dikirim.

3) *Dropship*. Sistem penjualan ini jelas meminimalkan modal, karena penjual tidak perlu mempunyai stok produk yang akan dijual. Kita hanya perlu kerja sama dengan beberapa toko *online* yang produk-produknya akan kita jual. Tugas kita adalah membuat satu lapak *online* untuk menjual barang-barang tersebut. Jadi kita bebas memasarkan dan menjual barang apapun dengan harga yang sudah kita tentukan sendiri. Kita bisa mengambil keuntungan dengan membuat selisih harga jual di toko kita dengan toko *online* mitra kita.

d) Pengiriman Produk

Pada umumnya perlu mengandalkan perusahaan ekspedisi untuk menangani pengiriman produk. Sangat dianjurkan untuk memiliki beberapa alternative perusahaan ekspedisi dan memahami

tingkat keandalan mereka. Perlu diperhatikan pula apakah perusahaan ekspedisi yang anda gunakan juga mampu melakukan penanganan produk secara berhati-hati, khususnya apabila produk yang anda jual mudah rusak, mudah pecah atau membutuhkan penanganan khusus.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu jenis penelitian yang prosedur penemuan yang dilakukan tidak menggunakan prosedur statistik dan kuantifikasi. Dalam hal ini penelitian kualitatif adalah penelitian tentang kehidupan seseorang, cerita, perilaku, dan juga tentang fungsi organisasi, gerakan sosial atau hubungan timbal balik.⁵⁴

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme* yang biasanya digunakan untuk meneliti pada kondisi objektif yang alamiah dimana peneliti berperan sebagai instrumen kunci.⁵⁵ Penelitian deskriptif adalah penelitian yang diarahkan untuk memaparkan gejala-gejala, fakta-fakta, atau kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat, mengenai sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.⁵⁶

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan di mana penelitian tersebut hendak dilakukan.⁵⁷ Penelitian ini berlokasi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, yang berada di Jl.

⁵⁴ Salim dan Syahrudin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : Citapustaka Media, 2012), 41.

⁵⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 15.

⁵⁶ Wagiran, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Teori dan Implementasi* (Sleman: CV Budi Utama, 2013), 135.

⁵⁷ Tim Revisi, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

Mataram No.1, Karang Miuwo, Mangli, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Alasan pemilihan lokasi ini karena peneliti menganggap bahwa fakultas tersebut merupakan tempat yang berhubungan erat dengan studi bisnis maupun *Islamic Entrepreneurship* (Kewirausahaan Islam). Selain itu terdapat banyak mahasiswa yang sedang menjalankan bisnis online, salah satunya mahasiswa program study Ekonomi Syariah khususnya angkatan tahun 2018 yang mana mereka sudah mendapatkan mata kuliah *Islamic Entrepreneurship*.

C. Subjek Penelitian

Penentuan subjek penelitian ditentukan dengan menggunakan teknik *purposive*. Teknik penentuan *purposive* ini dilandasi oleh tujuan atau pertimbangan tertentu terlebih dahulu. Oleh karena itu, pengambilan sumber informasi (informan) didasarkan pada maksud yang telah ditetapkan sebelumnya.⁵⁸ Dalam penentuan subjek teknik *purposive* ini, informan adalah yang paling tahu mengenai tema penelitian yang akan diteliti.

Adapun subjek penelitian atau informan yang terlibat untuk mengatasi permasalahan yang di bahas yaitu:

1. Mahasiswa aktif Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Program Studi Ekonomi Syariah tahun angkatan 2018.
2. Sudah menempuh mata kuliah *Islamic Entrepreneurship*.
3. Memiliki dan menjalankan bisnis online secara konsisten.

⁵⁸ Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan* (Jakarta : Kencana, 2017), 368.

Dengan beberapa pertimbangan tersebut diharapkan peneliti memperoleh informan yang dapat memberikan data yang valid.

Adapun informan (mahasiswa yang menjalankan bisnis online) yaitu:

Tabel 3.1
Informan Penelitian

No	Nama Informan	Nama Toko Online
1	Firda Himmatul Aliyah	Firda Shop
2	Dewi Arinal Hakiki	HQQ Shop
3	Relva Valeria	Restore Jember
4	Qurrota A'yun	Buket Ambulu
5	Rizqiyah	Aminah Hijab Bws
6	Santi Nur Arofah	Arofah Shop
7	Sri Wuci Aminatun	Gemar Hijab

Sumber: diolah dari hasil observasi

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah mengumpulkan data langsung dari lapangan. Dalam penelitian kualitatif, data tidak akan diperoleh dibelakang meja, tetapi harus terjun ke lapangan, ke tetangga, ke organisasi, ke komunitas. Data yang diobservasi dapat berupa gambaran tentang sikap, kelakuan, perilaku, tindakan, keseluruhan interaksi antar manusia. Observasi juga berarti peneliti berada bersama partisipan. Jadi peneliti bukan hanya sekedar numpang lewat. Berada bersama akan membantu peneliti memperoleh banyak informasi yang tersembunyi dan mungkin tidak terungkap selama wawancara.⁵⁹

Jenis observasi yang digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu metode observasi non-partisipatif. Observasi non-partisipatif adalah

⁵⁹ Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya* (Jakarta: PT Grasindo, 2010), 112.

observasi yang tidak melibatkan observer dalam kegiatan yang sedang diobservasi. Dengan demikian dalam observasi jenis ini, observer murni bertindak sebagai pengamat.⁶⁰

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topic tertentu. Jadi dengan wawancara, maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi.⁶¹

Dalam melakukan wawancara, peneliti menggunakan jenis wawancara semi terstruktur. Jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview*, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur.⁶² Dalam hal ini, peneliti menggunakan pedoman saat wawancara, namun saat pelaksanaan wawancara tidak sepenuhnya mengikuti pedoman dan bisa dikembangkan sendiri ketika wawancara.

3. Dokumen/Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.

Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari

⁶⁰ Wina Sanjaya, *Penelitian Pendidikan: Jenis, Metode dan Prosedur* (Jakarta: Kencana, 2013), 273.

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 304.

⁶² *Ibid.*, 306.

seseorang.⁶³ Adapun dalam penelitian ini, peneliti akan mendokumentasikan atau memperoleh data kepustakaan yaitu di antaranya:

- a. Sejarah berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- b. Visi dan Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- c. Visi dan Misi Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- d. Proses wawancara dengan informan.

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain.⁶⁴

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif yaitu menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang di kumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan.⁶⁵

Terdapat beberapa langkah analisis data menurut Miles dan Huberman yaitu:⁶⁶

⁶³ Ibid., 314.

⁶⁴ Ibid., 319.

⁶⁵ I Made Wirartha, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi* (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), 155.

⁶⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 321.

1. Kondensasi Data/Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi atau gabungan ketiganya (triangulasi). Pengumpulan data dilakukan sehari-hari, mungkin berbulan-bulan, sehingga data yang diperoleh banyak.

2. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

3. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, flowchart dan sejenisnya. Dalam hal ini, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

4. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

F. Keabsahan Data

Bagian ini memuat bagaimana usaha-usaha yang hendak dilakukan peneliti untuk memperoleh keabsahan data-data temuan di lapangan. Agar diperoleh temuan yang absah, maka perlu diteliti menggunakan teknik-teknik keabsahan data.⁶⁷ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik keabsahan data yaitu dengan teknik triangulasi sumber.

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.⁶⁸ Peneliti memilih triangulasi sumber karena ingin menggali kebenaran dengan cara membandingkan data hasil wawancara dari beberapa informan yang berbeda, sehingga diharapkan dapat menghasilkan keluasan informasi untuk memperoleh kebenaran yang handal.

G. Tahap-tahap Penelitian

Dalam proses penelitian, tahap-tahap penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Tahap Persiapan atau Pra Lapangan
 - a. Menyusun rancangan penelitian
 - b. Menentukan lokasi penelitian
 - c. Mengurus perizinan penelitian
 - d. Memasuki lapangan
 - e. Menentukan dan memanfaatkan informan
 - f. Mempersiapkan perlengkapan penelitian

⁶⁷ Tim Revisi, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47.

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 369.

b. Tahap Pelaksanaan

Peneliti menjajaki lokasi penelitian dan melakukan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi kepada informan yang telah ditentukan.

c. Tahap Pelaporan Hasil Penelitian

Setelah data yang diperoleh semua terkumpul, kemudian peneliti menganalisa keseluruhan data dan kemudian di deskripsikan dalam skripsi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian ini yaitu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Dalam hal ini, peneliti memfokuskan penelitiannya pada mahasiswa Ekonomi Syariah tahun angkatan 2018. Adapun gambaran objek penelitian akan dipaparkan yaitu sebagai berikut:

1. Sejarah Berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember pada awalnya adalah bagian dari Jurusan Syari'ah yang pada waktu itu masih berstatus STAIN pada tahun 2012, dengan diawali berdirinya Program Studi Perbankan Syari'ah (PS), yang kemudian di ikuti dengan Program Studi baru yaitu Ekonomi Syari'ah (ES) pada tahun 2013. Namun pada tahun 2014 STAIN Jember telah beralih status menjadi IAIN Jember dengan konsekuensi harus memperbanyak Fakultas dan Progran Studi.

Dari situlah awal pemisahan Program Studi Perbankan Syari'ah dan Program Studi Ekonomi Syari'ah, yang kemudian berdiri dalam Fakultas tersendiri yaitu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Jember, kenapa harus dipisahkan dengan Fakultas syari'ah, karena Fakultas Syari'ah adalah murni berbasis Hukum, sedangkan Prodi Perbankan Syari'ah dan

Ekonomi Syari'ah adalah berbasis ekonomi, sehingga harus dipisah dengan beda Fakultas.

Setelah berdiri Fakultas sendiri, FEBI merupakan salah satu Fakultas yang banyak diminati oleh masyarakat untuk mengarahkan putra-putrinya dalam menuntut ilmu dan merupakan salah satu Fakultas favorit di IAIN Jember setelah Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK). Untuk mengakomodir minat masyarakat tersebut, maka FEBI mendirikan Program Studi baru sebagai pilihan dalam disiplin ilmu ekonomi, sehingga pada tahun 2015 berdirilah Program Studi baru yaitu Akuntansi Syari'ah (AKS).

Adapun berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) tersebut berdasarkan pada Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia nomor 6 tahun 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Jember, bahwa organisasi Institut Agama Islam Negeri Jember telah mendapat persetujuan Menteri Negara Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor: B/5773/M.PANRB/12/2014, tanggal 29 Desember 2014, Perihal: Organisasi dan Tata Kerja 9 (sembilan) Institut Agama Islam Negeri (IAIN), dan di jelaskan pada pasal 11 yang berbunyi:

Fakultas pada Institut terdiri dari:

- a. Tarbiyah dan Ilmu Keguruan;
- b. Syariah;
- c. Dakwah
- d. Ushuluddin, Adab, dan Humaniora; dan

e. Ekonomi dan Bisnis Islam.

Maka dari keputusan itulah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam berhak menjalankan kegiatan Fakultasnya.

2. Visi, Misi dan Tujuan

a. Visi dan misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Visi

Unggul dalam bidang ekonomi, bisnis, dan kewirausahaan berlandaskan nilai keislaman bagi masyarakat Jawa Timur tahun 2024.

Misi

- 1) Menyelenggarakan pendidikan untuk menghasilkan Sumber Daya Insani yang berkualitas dan berdaya saing.
- 2) Melaksanakan penelitian guna pengembangan ilmu ekonomi syariah, khususnya di bidang perbankan syariah, lembaga keuangan syariah dan non bank, serta manajemen zakat dan wakaf.
- 3) Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud pengamalan ilmu pengetahuan.
- 4) Membangun kerjasama dengan stakeholder guna meningkatkan mutu akademik.

Tujuan

- 1) Menghasilkan sarjana yang berakhlakul karimah, serta professional di bidang ekonomi dan bisnis, terutama di sektor perbankan syariah, lembaga keuangan syariah dan non bank, serta lembaga zakat dan wakaf.

- 2) Terselenggaranya penelitian yang bermutu dan diterbitkan dalam bentuk buku maupun jurnal terakreditasi.
- 3) Terselenggaranya pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud pengalaman ilmu pengetahuan yang dikembangkan di fakultas.
- 4) Terciptanya kerjasama dengan stakeholder guna meningkatkan mutu akademik.

b. Visi dan misi Program Studi Ekonomi Syariah

Visi

Pada tahun 2020 menjadi Program Studi yang menghasilkan sarjana unggul dibidang ekonomi pembangunan syariah

Misi

- 1) Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran untuk menghasilkan Sumber Daya Insani yang berkualitas dan berdaya saing dalam bidang ekonomi pembangunan Syariah.
- 2) Melaksanakan penelitian yang relevan dan actual dengan penekanan pada tema-tema ekonomi pembangunan syariah.
- 3) Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat berbasis pengembangan ekonomi pembangunan Syariah.
- 4) Menjalin kerjasama yang produktif dengan lembaga-lembaga pemerintah maupun non pemerintah baik di dalam negeri maupun di luar negeri dalam bidang ekonomi pembangunan syariah.⁶⁹

⁶⁹ “Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Jember”
<https://febi.uinkhas.ac.id/page/detail/profil-fakultas-ekonomi-dan-bisnis-islam-febi-iain-jember> (15 April 2022)

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data dan analisis merupakan bagian yang mendeskripsikan data dari hasil penelitian sesuai dengan fokus penelitian dan di analisa dengan data relevan yang diperoleh. Data yang disajikan sebagai berikut:

1. Praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

a. Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis adalah rencana mengenai apa yang akan dilakukan dalam sebuah bisnis ke depannya. Perencanaan bisnis yang diterapkan oleh mahasiswa yaitu dengan cara memilih barang yang akan dijual.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Firda Himmatul Aliyah dalam kutipan wawancaranya yaitu:

“Yang pertama saya memilih barang yang dibutuhkan oleh orang terdekat saya, saya mencari peluang apa yang di butuhkan orang-orang saat ini, saya berjualan gamis, tas, konektor hijab. Kan jelas manfaatnya. Saya juga memperhatikan kualitas barang yang akan saya jual, saya jual baju gamis gak pernah yang harga murah, jadi saya lebih memprioritaskan kualitas karena saya lihat orang lebih memperhatikan kualitas, daripada harga murah tapi kualitasnya gak bagus. Saya juga pernah jualan tahu susu, bahan utamanya ya kedelai sama susu dan itu bahan-bahannya halal.”⁷⁰

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Dewi Arinal Hakiki, yaitu sebagai berikut:

“Sejauh ini saya itu ngambilnya barang itu dari 3 owner, dan itu menurutku barang-barangnya kayak di jamin kualitasnya dan ada kejelasan produknya, di dapat dengan cara halal gitu. Aku enggak pernah mbak ngambil barang kayak di shopee gitu, soalnya kan

⁷⁰ Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

review nya itu beda-beda dan belum pasti bisa meretur kalau barang tidak sesuai di gambarnya. Jadi aku ngambilnya di owner yang sudah terpercaya terus barangnya juga tak lihat kualitasnya dan juga tentunya manfaatnya, dan yang aku jual itu baju-baju yang menutup aurat, yang muslimah gitu mbak. Selain itu aku juga memilih barang yang harganya terjangkau tapi kualitas bagus.”⁷¹

Hal serupa juga dijelaskan oleh Relva Valeria yaitu sebagai berikut:

“Saya memastikan barangnya jelas manfaatnya dan memperhatikan kualitas nya juga kak, biar pelanggan gak kecewa. Memastikan juga pihak *owner* dapat barangnya dengan cara yang benar dan halal. Terus setiap barang mau di kirim saya selalu cek dulu, apa ada kerusakan atau nggak.”⁷²

Sama halnya yang dilakukan oleh Rizqiyah yang mengatakan sebagai berikut:

“Perencanaan bisnis yang saya lakukan pertama mencari supplier dengan barang yang berkualitas dan harga terjangkau, untuk kualitas barang yang selalu menjadi prioritas utama yang saya terapkan dalam bisnis olshop saya. Kedua menciptakan kebutuhan-kebutuhan konsumen terkait barang yang halal, jelas dan juga bermanfaat. Ketiga memilih supplier yang sudah terpercaya untuk meminimalisir kerugian yang akan terjadi.”⁷³

Seperti yang dikatakan oleh Sri Wuci Aminatun yang mengungkapkan sebagai berikut:

“Perencanaan bisnis di GemarHijab yang paling utama cari owner yang amanah, jujur dan bisa menggunakan sistem dropship. Yang kedua kualitas barang bagus dengan harga ramah kantong. Yang ketiga tentunya halal sistemnya dan juga memberikan kebermanfaatan dan juga barang yang dijual model kekinian dan trendy.”⁷⁴

⁷¹ Dewi Arinal Hakiki, *wawancara*, Jember, 21 April 2022

⁷² Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

⁷³ Rizqiyah, *wawancara*, Jember, 26 April 2022.

⁷⁴ Sri Wuci Aminatun, *wawancara*, Jember, 16 Mei 2022.

Penjelasan lain juga disampaikan oleh Santi Nur Arofah yang mengatakan sebagai berikut:

“Aku memutuskan cari wong bakul (supplier) yang emang tangan pertama, kayak daster, snack gitu aku cari yang tangan pertama, cari di sosmed yang daerah jember, timbang aku PO PO gak jelas kan mending aku nyetok, tapi nyetok itu harus ada keinginan harus siap rugi, siap untung, harus siap segalanya, kan soalnya takut gak laku kayak snack gitu kelamaan tengik (berjamur), kalau baju emang bisa di pakai sendiri tapi kan rugi, jadi nyetok baju yang viral-viral sekarang, mengikuti trend lah. Kalau yang snack jangan banyak-banyak nyetok, sedikit aja. Coba open PO dulu, jadi kalau pelanggan ada yang ngambil banyak jadi ya nyetok yang disukai pelanggan, kalau masalah baju ngikuti trend sekarang viral-viral itu.”⁷⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa mahasiswa Ekonomi Syariah dalam menjalankan praktik bisnis online melakukan perencanaan bisnis terlebih dahulu yaitu seperti memilih produk sebelum di promosikan kepada pembeli yaitu dengan memperhatikan kualitas produk serta barang yang dijual halal dan jelas manfaatnya. Produk yang dijual mahasiswa merupakan produk yang sedang trend atau kekinian dengan membaca peluang pasar disekitarnya. Dalam hal ini mahasiswa juga mencari supplier yang terpercaya agar meminimalisir kerugian yang akan terjadi.

b. Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa

⁷⁵ Santi Nur Arofah, *wawancara*, Jember, 13 Mei 2022.

tujuan menyeluruh.⁷⁶ Hal ini diterapkan oleh mahasiswa dalam pengambilan keputusan yaitu memperoleh dana untuk bisnis online, menggunakan dana, dan mengelola aset.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Firda Himmatul Aliyah dalam kutipan wawancaranya yaitu:

“Saat awal bisnis aku ngeluarin modal Rp 350.000, beli produk tiens. Kalau yang gamis itu kan PO, harga gamis juga mahal sampai Rp 400.000 jadi saya minta DP separuh. Modal awal itu aku pinjam orang tua, setelah dapat keuntungan saya kembalikan lagi. Terus untuk mengelola laba itu biasanya saya bagi, misal separuh buat modal dan separuh lagi buat kebutuhan, tapi lebih banyak buat kebutuhan saya.”⁷⁷

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Dewi Arinal Hakiki yaitu sebagai berikut:

“Mulai pertama aku jualan online sampai sekarang aku tetap ngeluarin modal, soalnya kan alurnya itu aku ngambil barangnya ke owner, aku ngambil barangnya itu ya harus ngambil barangnya dulu ke owner baru aku kasih ke customer jadi kalau barangnya nyampai ke tangan customer baru customer transfer di aku, jadi aku gitu model jualanku. Aku dapat modalnya dari uang saku yang diberikan orangtua, aku sisihkan untuk modal bisnis, dan untuk sekarang kalau di rumah modalnya juga dari ibu saya tapi nanti saya kembalikan. Untuk laba yang ku dapat itu aku buat modal lagi mbak, tapi yang sering aku kasih ke orangtuaku lagi sih kalau dia pas butuh uang. Saya sudah mencatat kayak penghasilan pokoknya berapa, menyisihkan labanya juga untuk modal selanjutnya juga saya catat. Dan untuk sekarang ini pengeluaran dan pemasukan saya menggunakan aplikasi “buku warung”. Jadi udah gak catat manual lagi mbak sekarang. Jadi dengan aplikasi itu saya ngerti laba saya berapa.”⁷⁸

Hal serupa juga dijelaskan oleh Relva Valeria yang menyatakan sebagai berikut:

⁷⁶ Musidi, *Pengantar Kewirausahaan*, 55.

⁷⁷ Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

⁷⁸ Dewi Arinal Hakiki, *wawancara*, Jember, 21 April 2022.

“Untuk memulai bisnis online memang butuh modal awal, karena jika ada pemesanan barang/produk saya meng-uangkan dulu atau membeli dulu ke supplier baru kemudian di kirim ke customer. Modal awal saya itu dari dapet beasiswa kak, saya dapet beasiswa dari semester 3 itu. Jadi uangnya saya puter terus, buat kulakan barang, nyetok barang dirumah. Kalau misal uang itu tidak cukup, saya biasanya pinjem ke orangtua dengan syarat uang harus kembali kak. Dan untuk laba yang didapat dibuat modal selanjutnya kak, tapi modal itu di keluarkan saat ada pemesanan barang saya. Karna saya juga harus menghabiskan stok yang ada di rumah dulu kak. Selain itu saya gunakan untuk memenuhi kebutuhan saya sendiri. Dan untuk mengevaluasi bisnis saya selalu ada catatan keuangannya antara pengeluaran dan pemasukan.”⁷⁹

Seperti yang dikatakan oleh Sri Wuci Aminatun yaitu sebagai berikut:

”Laba yang saya dapat sebagian ditabung, sebagian sedekah juga, dan kebutuhan lainnya. Dan mengenai pencatatan keuangan tahun 2021 uang masih belum kecatat tapi untuk mulai Januari ini pencatatan uang udah mulai tertata. Aku pakai aplikasi ‘buku kas’ ada pengeluaran dan pendapatan profit.”⁸⁰

Penjelasan lain juga disampaikan oleh Qurrota A’yun yang menyatakan:

“Untuk memulai bisnis dulu nentuin modal per orang iuran Rp 10.000. Kalau aku sendiri hasilnya jualan sosis gitu au, kebetulan pas covid aku buka usaha jualan sosis dirumah. Untuk labanya kalau aku pribadi lebih ke muasin diri sendiri ya, istilahnya apa ya reward untuk aku gitu, tapi rewardnya bukan barang kalau aku lebih ke makanan, aku suka makan soalnya. Tapi kadang juga nyisihin Rp 10.000 – Rp 20.000 tak taruh di celengan, tapi ini gak tiap gajian, pas ketepakan (kebetulan) aja pengen naruh ya naruh gitu. Saya catat keuangannya, cuman metode pencatatan gak sampai detail gitu. Mencatat di WA gitu, sekedar catatan aja. Yang di catat pengeluaran, pemasukan, laba perbulan, modal awal dan modal akhir.”⁸¹

⁷⁹ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

⁸⁰ Sri Wuci Aminatun, *wawancara*, Jember, 16 Mei 2022.

⁸¹ Qurrota A’yun, *wawancara*, Jember, 25 April 2022.

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa mahasiswa dalam mengelola keuangan atau laba yang diperoleh yaitu dengan menyisihkan keuntungan tersebut untuk modal selanjutnya, ditabung, untuk kebutuhan diri sendiri dan sebagian juga untuk beramal. Adapun dalam hal mengevaluasi keuangan mahasiswa sudah melakukan pembukuan secara sederhana seperti mencatat pengeluaran dan pemasukan atau laba, bahkan 2 informan yang telah diwawancarai sudah menggunakan pembukuan secara online dengan aplikasi 'buku warung' dan 'buku kas'.

c. Strategi Bisnis

Strategi bisnis online yang dilakukan oleh mahasiswa yaitu meliputi pemasaran online, proses transaksi atau penjualan, pengelolaan stok barang dan pengiriman barang untuk sampai kepada konsumen.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Firda Himmatul Aliyah dalam kutipan wawancara yaitu:

“Sekarang posisi saya menjadi reseller, saya bekerjasama dengan produsen atau toko, kebetulan dengan produsen gamis di Lamongan. Saya pernah jualan tahu susu, salad buah, produk tiens, tas, hijab dan sekarang jualan baju gamis. Untuk gamis barangnya PO (*Pre Order*). Terus untuk memasarkan produk saya pakai WA dan facebook. Sasaran pembelinya yaitu teman, mahasiswa dan warga desa saya sendiri. Metode pembayarannya kalau yang jauh bisa transfer, kalau biasanya ngantar barang atau pembeli mau ngambil ke rumah bisa bayar langsung. Saya sudah menggunakan jasa ekspedisi pos dan JNT, namun yang sering saya menggunakan metode COD.”⁸²

⁸² Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Dewi Arinal Hakiki, yaitu sebagai berikut:

“Saya sebagai reseller atau dropshipper, jadi bekerja sama dengan owner. Yang dijual itu macam-macam pakaian, gamis, hijab dan mukena. Produknya kebanyakan PO. Tapi ada juga yang ready ditoko mbak. Jadi kalau ada yang ready di toko ya langsung dikirim ke alamat customer. Untuk medsos saya masih pakai WA saja. Dan karena pakaian yang saya jual basicnya untuk anak-anak muda, jadi kebanyakan pembelinya teman, mahasiswa, dan tetangga juga. Metode pembayarannya itu bisa transfer, COD bayar ke kurir, dan bisa langsung bayar ke aku kalau COD langsung sama aku. Saya Sudah menggunakan jasa ekspedisi, yang paling sering aku gunakan itu dropship, jadi tetap pake ekspedisi tapi yang ngirim barangnya ke customer adalah owner.”⁸³

Hal serupa juga dijelaskan oleh Relva Valeria dalam pernyataannya sebagai berikut:

“Awalnya saya jadi reseller, saya bantu menjual produknya teman, akhirnya saya ikut bekerjasama dengan sebuah toko yang memang menjadi agen termurah untuk barang olshop dan setelah ada modal saya nyetok barang dirumah tapi gak banyak, jadi yang saya jual sebagian adalah barang yang masuk dari supplier, dan sebagiannya lagi barang saya sendiri. Produk yang saya jual yaitu pakaian wanita dan pria, baju anak-anak, kosmetik, tas, sepatu, sandal, jilbab, jam tangan, aksesoris, dan perabotan rumah tangga. Untuk barangnya ada yang ready ada yang PO, kebanyakan PO. Dan dalam melakukan promosi saya pakai WA, IG, dan juga FB. Dengan sasaran utamanya teman saya, mahasiswa, keluarga, tetangga, ibu-ibu, teman media sosial yang memang sama-sama berbisnis online. Metode pembayarannya untuk yang jauh transfer dan yang dekat bisa COD atau saya kirim sendiri atau wilayah Jember jika memungkinkan saya bisa untuk kirim tanpa kurir, yaa saya kirim sendiri kak. Biasanya untuk yang laris ini barang perabotan rumah tangga. Misal yang order rumahnya jauh dan orangnya sanggup membayar ongkirnya saya kirim sendiri tanpa kurir kak. Untuk jasa ekspedisi itu biasanya untuk yang diluar Jember saya mengirim lewat JNE maupun JNT, customer

⁸³ Dewi Arinal Hakiki, *wawancara*, Jember, 21 April 2022.

melakukan pembayaran terlebih dahulu, lalu saya packing produknya dan mengantar ke JNE atau JNT terdekat.”⁸⁴

Sama halnya yang dilakukan oleh Rizqiya yaitu sebagai berikut:

“Awal dulu jadi reseller, lambat laun mulai belajar cari-cari supplier sendiri kalau dipikir-pikir harga juga lebih terjangkau. Intinya saya jadi reseller cuma beda supplier aja maksudnya, suppliernya lebih dari 1. Produk yang saya jual produk fashion baik atasan, bawahan, busana muslim, dress, sandal, sepatu juga. Barangnya PO ada yang ready juga, karena sekarang sering stok barang terlebih dahulu. Untuk sekarang media sosial yang digunakan WA saja, dulu pernah buka lapak di Facebook tapi gitu belum maksimal, orang-orang banyak tanya tapi gak beli. Untuk pangsa pasar nya kalau sekarang sih semenjak pandemi sasaran utamanya lebih ke Ibu-ibu sih, remaja. Metode pembayarannya bisa COD langsung atau lewat ekspedisi, kadang-kadang lewat ekspedisi JNT, JNE, Id express.”⁸⁵

Penjelasan tersebut juga disampaikan oleh Santi Nur Arofah yang mengungkapkan sebagai berikut:

“Awal membuka olshop ini saya memang berawal jadi reseler, ikut orang istilahnya menjualkan barang orang lain dengan harga di bawah dari harga jual orang tersebut. Jadi saya bisa menjualnya dengan harga yang sama dengan orang tersebut yang saya jualkan barang itu. Dan bisa juga saya naikkan harganya. Setelah itu, saya mencoba stok barang sendiri dari rumah, istilahnya kulak barang ke gudangnya sendiri dan pastinya harga lebih anjlok daripada jadi reseler tersebut. Barang yang aku jual yaitu baju, daster, kosmetik, jilbab, snack. Barangnya ada yang PO ada yang ready Untuk pemasarannya saya pakai medsos Whatsapp, Facebook, dan Instagram. Kalau untuk sasaran utama, menjurus ke mahasiswa ya karena mayoritas mahasiswa pasti suka dengan barang-barang yang kekinian. Jadi tergantung kita sih, kalau kita mengikuti trend sekarang pasti mereka yang anak jaman now sekarang akan tergiur. Tapi semua itu tergantung kualitas barangnya. Kadang minta yang bagus tapi gamau mahal. Metode pembayarannya ada yang transfer, COD ketemu sama orangnya atau COD paket gitu, ada yang langsung ke rumah. Dan saya sudah pakai JNE dan JNT.”⁸⁶

⁸⁴ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

⁸⁵ Rizqiya, *wawancara*, Jember, 26 April 2022.

⁸⁶ Santi Nur Arofah, *wawancara*, Jember, 13 Mei 2022.

Seperti yang di ungkapkan oleh Sri Wuci Aminatun yaitu sebagai berikut:

“Saya sebagai dropshiper, yakni bekerjasama dengan para supplier. Pada intinya aku gak nyetok barang, bagian pusat yang ngirim barang orderanku. Yang aku jual itu gamis, hijab, sepatu one love, dan mukenah. Barangnya ready di pusat langsung, dikirim ke alamat pribadi. Media sosial yang saya pakai untuk memasarkan produk yaitu Facebook dan WA. Sasaran utamanya mahasiswa, dan juga ibu-ibu yang suka belanja online. Untuk pembayaran customer ini transfer ke aku dulu, terus aku transfer ke pusat.”⁸⁷

Hal serupa juga di jelaskan oleh Qurota A’yun yang menjual produk yang dibikin sendiri, yaitu sebagai berikut:

“Produk yang saya jual merupakan produk yang dibikin sendiri, dan dibuat secara tim, jadi buket ambulu ini bisnis yang memproduksi buket yang dikerjakan secara bersama-sama, adapun dalam bisnis ini beranggotakan 4 orang. Barangnya PO, buket dibuat jika ada yang mesen. Buket yang dijual banyak jenis buket, ada buket uang, buket Snack, buket kerudung, dan yang lainnya. Untuk bahan-bahan yang dijadikan buket aku tetep beli di orang. Sasaran utama lebih ke mahasiswa, dikarenakan motif membuka usaha ini untuk memenuhi kebutuhan pemberian hadiah terhadap teman yang telah sempro/sidang skripsi. Namun setelah mencoba promosi tidak hanya kalangan mahasiswa saja yang tertarik tapi kalangan anak SMA bahkan kalangan orang tua juga ikut andil dalam membeli buket di toko kami. Untuk pemasarannya online di WA, FB, dan ig. Dan sudah menggunakan ekspedisi JNT dan jasa kirim perorangan (jastip) atau kurir yang ada di Ambulu. Untuk metode pembayarannya kalau dekat kita COD, kan aku lokasi nya Ambulu ni ya, jadi kalau daerah ambulu sampai Jenggawah kita COD. Kadang kalau customer daerah kampus, dan aku ada arah kampus gitu jadi sekalian tak bawa. Terus kalau jauh, pengiriman pakai JNT kita minta pembayaran transfer full di depan. Kalau yang pakai jasa titip itu bisa dititipin kurirnya, bisa juga di transfer.”⁸⁸

⁸⁷ Sri Wuci Aminatun, *wawancara*, Jember, 16 Mei 2022.

⁸⁸ Qurota A’yun, *wawancara*, Jember, 25 April 2022.

Berdasarkan data penelitian yang telah diperoleh di atas dapat diketahui bahwa mahasiswa Ekonomi Syariah dalam menjalankan atau mengelola praktik bisnis onlinenya hanya sebagai reseller atau dropshipper yang bekerjasama dengan beberapa toko (supplier) yang menyediakan produk dengan harga yang jauh lebih murah dari harga aslinya, dan dalam hal ini para informan juga memilih supplier yang terpercaya. Namun, 3 informan yang telah diwawancarai sudah mulai melakukan stock barang sendiri meskipun hanya sedikit. Selain itu, terdapat informan yang juga menjual barang yang dibuat sendiri. Dalam menjalankan bisnis online. Produk yang dijual mahasiswa merupakan produk yang sedang trend atau kekinian dengan membaca peluang pasar disekitarnya yaitu seperti produk fashion, kecantikan, aksesoris, makanan, perabotan rumah tangga dan juga produk buket. Dan untuk mempromosikan produk yang dijual tersebut yaitu dengan memposting barang di media sosial.

2. Nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

a. Prinsip *Islamic Entrepreneur* (Wirausaha Syariah)

1) Kebebasan/sukarela.

Islam mengajarkan para pebisnis untuk melakukan aktivitas bisnisnya sesuai syariah, seperti menghindari transaksi bisnis yang diharamkan atau menghindari penggunaan harta yang tidak kekal,

yaitu diantaranya tidak menimbun harta, tidak berlebih-lebihan menghambur-hamburkan uang (berfoya-foya) dan menghindari persaingan yang tidak *fair*.⁸⁹ Nilai-nilai tersebut menjadi aspek dalam praktik kegiatan bisnis online yang dilakukan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Firda Himmatul Aliyah dalam kutipan wawancaranya yaitu:

“Untuk stok barang banyak belum pernah, pernah stok produk tiens itu pun cuma 3, karena produk tiens itu mahal. Kalau menjelek-jelekan pesaing alhamdulillah enggak, tapi memang persaingan bisnis sangatlah banyak ya. Kalau aku menghadapi persaingan biasanya aku soal harga misal aku lihat teman-teman jual harga Rp 10.000, aku jual Rp 9.000. Kalau dapat laba tentunya dibuat kebaikan, kebaikan dalam hal memenuhi kebutuhanku jajan atau keinginanku yang sekiranya nominal mahal dan aku bisa memakai tabunganku dari hasil jualan. Saya juga menyisihkannya untuk ditabung dan juga dibuat modal selanjutnya.”⁹⁰

Pernyataan ini juga diungkapkan oleh Relva Valeria yaitu sebagai berikut:

“Saya gak pernah stok barang banyak kak. Untuk sekarang saya cuman stok masker, dan aksesoris saja, itupun sedikit. Saya tidak pernah menjelekan antar pebisnis lain, saya sangat menghargai mereka dan sama-sama pebisnis jadi jangan sampai punya rasa iri, karena rezeki tidak pernah tertukar kak. Untuk labanya itu saya gunain juga untuk sedekah, dan di simpan kak. Karna saya ada cicilan motor, jadi penghasilan saya juga buat bayar cicilan motor perbulannya.”⁹¹

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Dewi Arinal Hakiki yang mengungkapkan sebagai berikut:

⁸⁹ Farid, *Kewirausahaan Syariah*, 16-21.

⁹⁰ Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

⁹¹ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

“Saya tidak pernah stok barang mbak, karena sistemnya PO. Kalau persaingan itu pasti. Biasanya ngambil ke owner yang sama tapi harga yang aku dan pesaing keluarkan itu beda. Kayak lebih mahal di aku atau pesaing gitu. Tapi kalau ngejelekin gak pernah, soalnya kan ya sama-sama cari penghasilan mbak. Kalau dapat laba aku buat modal lagi mbak, tapi yang sering aku kasih ke orangtuaku lagi sih kalau dia pas butuh uang. Kalau kayak shopping malah jarang banget.”⁹²

Sama halnya yang dijelaskan oleh Rizqiyah, ia mengatakan sebagai berikut:

“Aku kalau stok barang gak nunggu tiap bulan, aku selain *ready* in barang kan juga buka PO, jadi aku buka PO sekalian restock barang yang laku banyak penjualannya dan stoknya sedikit-sedikit gak sampai 10 pcs yang restock kecuali PO ya. Aku gak nimbun barang, kan dilarang, aku disini selain online juga pakai strategy personal selling. Kalau terkait ngejelekin pesaing gitu aku sih ndak ul, malah ya kan kemarin-kemarinnya aku pernah ya nawarin produk-produk aku ke masyarakat sini, ke tetangga sini terus bareng sama penjual lain, ya ndak aku biasa aja kalau emang rezeki ku ndak kira beli ke orang lain gitu kalau aku, malah aku kayak nebantuin si penjualnya itu buat orang lain beli ke dia kayak nganu apanya ul, kayak ngedukung pelanggan buat beli ke dia gitu tu. Jadi gak menjelek-jelekin, tapi aku lebih ngejelasin keunggulan dari jualan aku, kelebihanannya itu apa, perbedaannya apa sama orang lain tu jual gitu, dari segi kualitas bahannya. Kan kalau harga itu nggak mungkin ngecewain kualitasnya kan, ada harga ada kualitas.”⁹³

Penjelasan tersebut juga dijelaskan oleh Santi Nur Arofah yaitu sebagai berikut:

“Aku nyetok barang tapi dikit, karena aku mesti coba open PO dulu, jadi kalau pelanggan ada yang ngambil banyak jadi ya nyetok yang disukai pelanggan, atau pelanggan mau pesen. Kalau menjelekna pesaing gitu enggak sih, ya contohnya gini aja aku di kelas itu jualan baju, daster, ya sembarang, terus kan ada juga teman kelas yang jualan, online shop juga, aku gak mikir nanti anak-anak gak beli di aku, nanti teman-teman beli

⁹² Dewi Arinal Hakiki, wawancara, Jember, 21 April 2022.

⁹³ Rizqiyah, wawancara, Jember, 26 April 2022.

ke dia, aku mikirnya rezeki gak kira kemana, pasti ada aja rezeki, diluar kampus juga masih banyak. Jadi aku gak pernah ngejelek-jelekin gitu gak ada untungnya lah, mending nambah stock, nambah ngebanyakin orderan, fokus di membesarkan usahaku.”⁹⁴

Hal serupa juga di jelaskan oleh Sri Wuci Aminatun Mukhlis yaitu sebagai berikut:

“Kalau masalah nimbun barang aku enggak karena saya pakai sistem dropship jadi gak nyetok barang, bagian pusat yang ngirim barang orderanku. Dan kalau ngejelek-jelekin InsyaAllah gak pernah, karena aku tau jualan online itu gak mudah jadi untuk apa ngejelek-jelekin orang lain. Mending memperbaiki olshopku sendiri. Kalau pesaing atau competitor sih banyak yaa, tapi aku lebih fokus ke olshopku sendiri sih sejauh ini. Gak peduli sama mereka yang jualan dengan barang yang sama tapi harga yang jauh lebih murah. Karena target market ku dengan mereka berbeda.”⁹⁵

Dari hasil wawancara di atas terkait nilai kebebasan (sukarela) dapat dipahami bahwa mahasiswa tidak melakukan penimbunan barang karena tidak pernah melakukan stok barang banyak karena secara umum bisnis online mereka sistemnya *pre order*. Dan mengenai laba yang diperoleh dari jualan online, mereka sisihkan untuk hal-hal yang bermanfaat, seperti diputar untuk modal selanjutnya, untuk kebutuhan sehari-hari, dan sebagian juga disisihkan untuk beramal. Selain itu mahasiswa yang berjualan online tidak menjelek-jelekan antar pembisnis yang lain yang menjual barang sejenis, meskipun banyak pesaing namun mereka melakukan persaingan yang sehat.

2) Keadilan/bermoral, jujur dan adil.

⁹⁴ Santi Nur Arofah, *wawancara*, Jember, 13 Mei 2022.

⁹⁵ Sri Wuci Aminatun Mukhlis, *wawancara*, Jember, 16 Mei 2022.

Ajaran al-Qur'an yang berkaitan dengan keadilan dalam berbisnis, bisa bersifat perintah dari Allah SWT, seperti al-Qur'an mengharuskan semua janji serta kontrak kerjasama harus dipenuhi dan dihormati. Nilai keadilan diterapkan oleh mahasiswa dalam hal menepati janji atau kesepakatan yang dibuat dengan pembeli, yaitu mengirim barang sesuai pesanan dan mengirim barang sesuai waktu perjanjian di awal.

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara oleh Relva Valeria yaitu sebagai berikut:

“Saya tepat janji orangnya kalau dalam bisnis. Saya selalu mengirim barang sesuai yang dipesan sama pelanggan, terus juga mengirim barang sesuai kesepakatan waktunya, tapi jika ada kendala dalam pengiriman saya beritahu lagi kepada pelanggan, membuat kesepakatan lagi. Biasanya ketika barang di kirim tidak tepat waktu dikarenakan saya ada kepentingan lain. Dan bisa dari pelanggannya juga yang menunda pengiriman.”⁹⁶

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Qurrota A'yun yaitu sebagai berikut:

“Kalau ngirim barang cacat, terus ngirim barang tidak sesuai itu gak pernah au, jadi barang yang dibuat sama dengan contoh, bahan yang digunakan aman, terus sifat kita ramah, tepat waktu juga kalau pas janji ngasikkan barang, pelanggan minta kirim hari ini ya aku ngirim hari ini juga. Dengan begitu pelanggan jadi puas, otomatis dia akan melakukan pembelian ulang.”⁹⁷

Hal serupa juga dijelaskan oleh Rizqiyah yang mengatakan sebagai berikut:

⁹⁶ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

⁹⁷ Qurrota A'yun, *wawancara*, Jember, 25 April 2022.

“Ya aku selalu menepati janji mengirim barang sesuai yang dipesan sama pelanggan, terus mengirim barang sesuai dengan perjanjian. Biasanya estimasinya 3-4 harian tapi kalau semisal pengirimannya *overload* atau masalah operasional aku pasti ngabari ke pelanggan lagi kalau pengirimannya terlambat, jadi masih menjaga perjanjian.”⁹⁸

Sama halnya yang dilakukan oleh Sri Wuci Aminatun yang mengatakan sebagai berikut:

”Jadi selama memulai bisnis online ini rata-rata yang order di GemarHijab itu orang-orang yang gak pernah ketemu di dunia nyata, gak saling mengenal secara langsung hanya mengenal lewat media sosial. Jadi untuk membuktikan bahwa GemarHijab ini amanah yakni dengan ngirim barang sesuai yang di pesan customer, misal order hari ini ya dikirim hari ini, intinya sesuai kesepakatan atau perjanjian di awal, dan bertanggung jawab atas pengiriman.”⁹⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa mahasiswa dalam berjualan online mengirimkan barang sesuai yang dipesan oleh pembeli dan mengirimkan barang sesuai waktu kesepakatan. Jika ada kendala dalam proses pengiriman barang, maka pihak penjual akan memberitahu kepada pembeli, sehingga berusaha menjaga perjanjian antar pembeli.

3) Akhlak yang baik/sopan dan bertingkah laku baik,

Menjalankan praktik bisnis secara Islam, di haruskan mengikuti pedoman khusus yang mencerminkan perilaku, karakter dan moral para pelaku usahanya, yang dikenal dengan akhlak. Beberapa akhlak umat Islam di dalam berbisnis, antara lain yaitu jujur; amanah atau tanggung jawab; tidak menipu; murah hati;

⁹⁸ Rizqiya, wawancara, Jember, 26 April 2022.

⁹⁹ Sri Wuci Aminatun, wawancara, Jember, 16 Mei 2022.

menepati janji; pemaaf, sabar dan dermawan. Nilai-nilai tersebut sudah diterapkan oleh mahasiswa yang sedang menjalankan praktik bisnis online.

Hasil wawancara dengan Informan Firda Himatul Aliyah yang mengatakan:

“Kalau aku posting sesuai deskripsi, jadi memang di gamis yang aku ikuti itu, sudah ada ownernya yang buatin iklan jadi kita tinggal posting-posting aja. Untuk harga yang gamis itu dari sana sudah di kasih katalog, jadi kita menjualnya sama, nah untuk reseller dikasih diskon 10%, jadi misal di katalog Rp 150.000, saya jual ke orang ya Rp 150.000, nanti saya dapat dari pusatnya 10% nya. Kalau menawar ada, soale memang bajunya harga ratusan. Tapi membandingkan Alhamdulillah belum, karena sebelum membandingkan saya sudah memberi keterangan bahan dan merknya. Kalau aku sih tak ajak guyon kalau ada yang nawar gitu, soale sing ngenyang (yang nawar) kebanyakan teman jadi udah kenal. Misal ada orang lain yang kiranya aku belum kenal, aku juga santai dan sabar, aku jelasin dengan meminta maaf kalau tidak bisa ditawar dengan harga segitu karena memang kualitasnya bagus. Aku sabar poll jelasin ke pembeli, kadang udah dijelasin gak jadi beli.”¹⁰⁰

Hasil wawancara dengan Informan Dewi Arinal Hakiki yang mengatakan:

“Kalau di aku foto-fotonya emang real dari supplier mbak. Foto modelnya pun di aku dari suppliernya. Dan deskripsi size, warna juga real dari supplier, jadi 100% realpict. Tapi mesti aku jelasin kalau warna aslinya lebih gelap gitu soalnya kan foto model kek gitu lighting pencahayaannya di cerahin. Tapi kalau masalah promosi kata-kata buat caption gitu emang dari aku sendiri, di lebay-lebay in biar narik pelanggan. Dan untuk harga, saya menetapkan harga sendiri, aku dikasih harga reseller terus tak tambahin buat labaku sendiri. Tapi aku netapin harga itu masih nyesuain sama yang lain, terus aku juga nggak ngambil laba banyak, cuma dikit. Dan kalau ada kesalahan barangnya bisa diretur atau ditukar dengan yang bener. Kalau misal terjadi kesalahan tapi pelanggannya mau

¹⁰⁰ Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

dengan barang tersebut, ya aku kasih potongan harga biasanya. Sering poll ada yang nawar. Ya aku ngejelasin kenapa kok mahal. Ngejelasin kualitasnya, bahannya gitu mbak. Ya aku sabar ngejelasinnya, sambil becandaan juga. Soalnya kan kebanyakan yang nawar-nawar kek gitu mesti temen dekat to mbak. Pernah juga mbak ada yang complain. Aku ya terima complain itu dengan baik-baik. Dan berusaha ngelola segala keluhan pelanggan. Kalau ada kesalahan barangnya bisa direturn atau dituker dengan yang bener. Tidak lupa aku selalu minta maaf. Terus kalau sedekah aku lebih ke ngasih potongan harga ke customer, enggak tau sih itu dihitung apa, pokok aku niatnya gitu.”¹⁰¹

Hasil wawancara dengan Informan Relva valeria yang mengatakan:

“Saya selalu menyesuaikan faktanya, tidak melebihi lebihkan. Fotonya itu saya ambil dari supplier, jadi saya tinggal posting. Aku menetapkan harga sendiri dan juga menyesuaikan seperti yang lain, karena kalau kita terlalu mahal nanti gak laku kak, orang pasti nyari yang lebih murah. Makanya makin banyak persaingan harga nya, orang mau yang murah tapi barang bagus. Ngambil untung sedikit-sedikit saja, gak banyak naikin harganya. Dulu pernah ngirim barangnya tidak sesuai pesanan, makanya saya sekarang selalu ngecek dulu apakah barang dalam kondisi baik apa tidak. Karna untuk saat ini tidak ada pengembalian retur barang ke supplier, misal sudah nyampe di customer barangnya cacat, maka saya harus mengganti dengan yang baru, otomatis saya rugi kan. Kalau seperti itu, saya anggap sedekah, daripada malah customer menjelekkan nama baik saya. Tapi kejadian seperti ini jarang terjadi kak. Untuk laba yang saya dapat itu saya gunain juga untuk sedekah dan di simpan kak.”¹⁰²

Hasil wawancara dengan Informan Rizqiyah yang mengatakan:

“Kalau postingan insyaAllah sesuai, gambarnya sama deskripsinya asli dari supplier, aku selama bisnis online ini belum pernah melebihi-lebihkan terkait deskripsi barang yang aku jual, soalnya menurut aku itu akan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan juga. Dan untuk penetapan harga biasanya

¹⁰¹ Dewi Arinal Hakiki, *wawancara*, Jember, 21 April 2022.

¹⁰² Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

aku evaluasi dan melihat harga pesaing untuk menetapkan harga produk yang akan dijual, selain itu mempertimbangkan pendekatan pelanggan terhadap suatu produk misalnya melihat kualitas produk, distribusi dan lain-lain. Jadi masih mengikuti harga pasaran dengan menyesuaikan sama yang lain, harganya juga gak mahal-mahal amat, tapi kualitas tetap diutamakan kalau aku. Dan sering banget kalau nawar-nawar gitu, tapi coba aku jelasin keunggulan dari jualan aku, kelebihanannya itu apa, perbedaannya apa sama orang lain tu jual gitu, dari segi kualitas bahannya. Kan kalau harga itu nggak mungkin ngecewain kualitasnya kan, ada harga ada kualitas.”¹⁰³

Hasil wawancara dengan Informan Qurrota A’yun yang mengatakan:

“Kalau kayak posting gitu ini sih au lebih ke apa ya adanya barang kek gini nyebutinnya barang ya kek gini, udah gitu aja, nggak di lebih-lebihkan, nggak di kurang-kurangnya. Dan untuk penetapan harga kan kalau pertama buka bisnis itu kan, kita kan kayak narik pelanggan gitu, itu aku matokin harganya cuma Rp 15.000. Kalau semisal matokin harga kayak yang lain sih engga sih, jadi kita kayak ngitung sendiri habis itu kita ngira-ngira bahan pokoknya itu habis berapa, terus pengerjaannya itu berapa lama, susahnyanya itu gimana, nanti kita matokin harga jadi enggak selalu ngikut harga dari pebisnis buket lain, tapi masih menyesuaikan harga wajar. Pernah ada yang nawar dan juga kayak ngebandingin di toko sebelah, cuma gak banyak sih. Malah customer itu ada bilang kalau buket di aku itu harganya lebih murah daripada di kota, ya aku jawab ya memang beda mbak di kota kan otomatis keuangan orang kota lebih baik dari orang desa. Kalau marah-marah gak pernah sih ya mbak, itu kan aku ada tim biasanya tiap malam itu curhat, eh masak di aku tu ada yang nawar gini gini, ada yang ngebandingin gini-gini, jadi selalu dibicain gitu sama tim, jadi ya evaluasi. Aku sabar aja sih nanggepin pelanggan, ada yang nawar gitu ya aku bilang harganya emang segitu, kalau samian pengen harga murah ya samian buat sendiri aja, nanti samian beli bahan, bahannya ini ini, jadi selalu aku jelasin. Kalau untuk beramal gitu kadang kalau pas jalan gitu ada amalan ya sempet naruh si, naruhnya juga seadanya di dompet bawa berapa nanti ngasihnya berapa, gitu aja.”¹⁰⁴

¹⁰³ Rizqiya, wawancara, Jember, 26 April 2022.

¹⁰⁴ Qurrota A’yun, wawancara, Jember, 25 April 2022.

Hasil wawancara dengan Informan Santi Nur Arofah yang mengatakan:

“Kalau untuk postingan gak pernah melebihi-lebihkan aku. Sesuai apa yang aku jual, kalau bahannya gitu yang aku tulis gitu, sesuai fakta barangnya. Kayak contohnya kainnya rayon, kan ada tuh rayon super, itu yang bagus. Kalau rayon aja itu biasa kainnya, ya aku tulis rayon tok di deskripsinya. Kalau aku kayak ngasih harga itu ya ke orang bukan resellerku itu beda, kalau ke customer mungkin aku ngasih harga contohnya dari toko (supplier) itu Rp 50.000, jadi aku ngejualnya ke customer itu Rp 70.000. Beda lagi kalau sama resellerku, kan mestinya di jual lagi, jadi Rp 60.000 – Rp 65.000 gitu. Jadi menetapkan harga sendiri kan mestinya ambil bati (laba). Tapi harganya ya gak murah-murah banget gak mahal-mahal banget, ya lihat kualitasnya juga. Dan sering ada yang nawar harga murah gitu, ngebandingin juga. Kan ada pelanggan mau beli tunik ke aku, pelanggan bilang kok mahal, disana lo murah segini. Ya aku jawabnya gini ‘ya monggo kalau mau dibandingin, bawa baju saya atau samian (kamu) bawa bajunya dia kesini, bandingin kainnya saya gak kira jual baju kalau gak ada kualitasnya mbak’, aku bilang gitu. Jadi ada harga ada kualitas. Aku ya sabar aja sih nangepeinya kalau ada pelanggan kayak gitu, mau dibandingin sama yang lain ya monggo (silahkan).¹⁰⁵

Hasil wawancara dengan Informan Sri Wuci Aminatun yang mengatakan:

“Untuk gambar itu aku asli dari supplier, gak aku edit-edit. Dan sejauh ini aku jarang pasang deskripsi barang ke story WA ataupun Facebook sebagai bahan pemasaran. Tapi aku lebih menggunakan *covert selling* ataupun *copy writing* untuk menarik interaksi dan minat pembeli. Untuk penetapan harga ditentukan sendiri, dengan cara harga beli (harga dari supplier) ditambah 22% gitu. Tapi kalau untuk penetapan harga ke resellerku harga beli ditambah 18%. Kalau untuk harga masih standart harga pasaran au. Ya standart lah gak terlalu murah, ada kualitas ada harga.¹⁰⁶

¹⁰⁵ Santi Nur Arofah, *wawancara*, Jember, 13 Mei 2022.

¹⁰⁶ Sri Wuci Aminatun, *wawancara*, Jember, 16 Mei 2022.

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa mahasiswa yang berjualan online dalam memposting barangnya sesuai faktanya, karena foto dan deskripsi barang yang dijual semua dari supplier, sehingga mahasiswa sebagai reseller atau dropshipper hanya memposting barang tersebut di sosial media. Mahasiswa juga sabar dalam mempromosikan atau menjelaskan keunggulan dari barang yang dijual. Dan untuk penetapan harga, mahasiswa diberi harga khusus sebagai reseller sehingga bisa menambah laba sendiri beberapa persen, mahasiswa juga melihat harga pesaingnya sehingga menetapkan harga secara umumnya. Dan jika ada pembeli yang menawar, complain bahkan membandingkan dengan toko lain, maka mahasiswa berusaha untuk bersikap sabar dan memaafkan, serta mengelola segala keluhan dari pembeli sebagai evaluasi bisnis kedepannya.

4) Transaksi Perdagangan

Aktivitas jual beli terjadi karena ada kehendak antara penjual dan pembeli untuk memindahkan suatu harta atau benda dengan cara tukar-menukar, yaitu menyerahkan barang yang diperjualbelikan dan menerima harga sebagai imbalan dari penyerahan barang tersebut dengan syarat-syarat yang ditentukan hukum Islam. Dalam hal ini, menurut Islam, untuk mengadakan suatu transaksi diperlukan tiga hal yaitu: akad atau ijab qabul, objek transaksi, dan subjek transaksi.

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara oleh

Firda Himatul yaitu sebagai berikut:

“Itukan awalnya aku mesti posting foto dulu terus pembelinya itu kayak komen nanyain barang yang aku post, tanya harga gitu. Terus kayak gini, apakah berkenan dengan harga segini, kalau berkenan bisa beri DP 25%, terus ya jawaban persetujuannya kayak iya gakpapa saya mau, nah itu baru deal transaksinya, gitu sih. Saya juga gak pernah memaksa pembeli, dia gak mau beli ya gakpapa. Untuk balas kalau ada chat enggak nentu, kadang saat sibuk aku balas nanti dulu. Tapi selalu aku usahakan untuk fast respon mendahulukan chat dari pembeli.”¹⁰⁷

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Dewi Arinal Hakiki yaitu sebagai berikut:

“Ya biasanya customer itu kayak lihat storyku terus balas gitu, komen tanya-tanya, terus nanti tak kirimin warnanya, deskripsinya, terus misal customer ngomong saya beli yang warna coklat, terus aku bilang fix ini yang warna coklat kalau udah fix aku pesenin gitu, jadi masih ada kesempatan buat customer itu berfikir. Setelah itu kalau udah customer sudah jawab fix saya pesen yang ini, baru saya jawab oke saya proses. Nah itu udah deal, akadnya udah tercapai. Saya enggak pernah memaksa pembeli, ya kali masak jualan memaksa. Dan untuk balas chat tergantung aku buka WA nya enggak, kalau pas buka WA mesti tak dahulukan lihat chatnya customerku.”¹⁰⁸

Hal serupa juga dijelaskan oleh Relva Valeria yang menyampaikan sebagai berikut:

“Ya karena jualan online maka ijabnya lewat media sosial, saya upload foto-foto dagangan di WA, FB gitu kak. Proses transaksinya lewat chat sampai terdapat kesepakatan antara penjual dan pembeli. Saya tidak pernah memaksa pembeli, mereka mau beli ya saya Alhamdulillah, enggak mau beli ya tidak apa-apa kak, jadi selama praktik jual beli itu intinya

¹⁰⁷ Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

¹⁰⁸ Dewi Arinal Hakiki, *wawancara*, Jember, 21 April 2022.

harus suka sama suka gitu gak ada paksaan. Untuk balas chat ya selama saya tidak sibuk pasti selalu fast respon.”¹⁰⁹

Sama halnya yang dilakukan oleh Rizqiyah, ia mengatakan sebagai berikut:

“Ijab qabulnya, penawarannya ya dilakukan lewat media sosial itu, terutama WA kalau aku, terus qabulnya ya mengfix kan lewat WA juga. Jadi proses transaksi sebelum pembeli fix untuk membeli aku pasti menjelaskan dulu secara lengkap, detail deskripsi produk yang mau dibeli, atau dengan cara memperlihatkan produk yang sudah ready sebelum akad, agar konsumen tidak kecewa pada saat menerima barang. Setelah itu jika pembeli sudah fix lalu memberi tau estimasi diterimanya paket setelah melakukan pemesanan barang, biasanya 4-5 hari setelah pesan itu barangnya datang di tangan konsumen. Dan saya enggak pernah memaksa pembeli untuk membeli dagangan saya. Terus pasti aku usahakan fast respon melayani pelanggan, karena kepuasan pelanggan juga ada di situ.”¹¹⁰

Penjelasan tersebut juga dijelaskan oleh Sri Wuci Aminatun yaitu sebagai berikut:

“Ijab qabunya ya lewat story di WA sama FB, gini karena selama ini promosi dengan menggunakan *covert selling* ataupun *copy writing* tanpa mencantumkan deskripsi dan harga, jadi semisal ada customer yang tertarik untuk membeli produk yang di jual oleh GemarHijab maka customer bisa langsung *reply* nanti tak kasih tau harga plus deskripsinya. Kalau fix order langsung totalan dengan sistem transfer. Transfer ke rekening ku dulu baru tak pesenkan ke pusat dan di kirim ke alamat pembeli. Dan dari awal jualan online sampai sekarang gak pernah sama sekali memaksa orang lain untuk membeli produkku, jangankan orang lain aku ngiklan langsung ke temen deketku aja gak pernah, paling dia tertarik pun karena lihat story daganganku. Aku juga memberikan pelayanan yang fast respon.”¹¹¹

¹⁰⁹ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

¹¹⁰ Rizqiyah, *wawancara*, Jember, 26 April 2022.

¹¹¹ Sri Wuci Aminatun, *wawancara*, Jember, 15 Mei 2022.

Penjelasan serupa juga disampaikan oleh Santi Nur Arofah yang menyatakan sebagai berikut:

“Ijab qabulnya sendiri dilakukan di media sosial, kayak chat WA. Kalau orangnya ke rumah ya ijab qabulnya offline. Kalau barang ready dirumah ya tergantung konsumennya kalau dia srek habis liat barangnya yang langsung fix beli, langsung bayar. Dan aku proses pengirimannya. Kalau jauh aku pakai jasa ekspedisi dan kalau dekat biasanya aku nganter sendiri ke rumahnya dan biasanya customernya juga ambil sendiri datang ke rumah gitu. Aku gak pernah maksa mereka untuk beli barang daganganku, real sesuai keinginan mereka sendiri.”¹¹²

Hal serupa juga di jelaskan oleh Qurrota A’yun, yaitu sebagai berikut:

“Ijabnya ya lewat story lewat WA, FB, IG gitu au. Kan aku posting foto buketnya gitu, terus ada yang nanggapi komen mau beli. Jadi qobulnya itu chat aku dengan mengisi orderan format order ke aku. Dan gak ada unsur pemaksaan, ketika mereka emang bener-bener butuh dia juga akan beli.”¹¹³

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa mahasiswa yang berjualan online melakukan ijab qabul di media sosial seperti whatsapp, facebook, dan Instagram. Namun yang sering digunakan melalui whatsapp. Dalam berjualan online mahasiswa tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli barang dagangannya, sehingga semua murni dari kehendak pembeli.

b. **Etika Wirausaha Syariah**

Etika wirausaha syariah yang diterapkan oleh mahasiswa yang menjalankan bisnis online yaitu dengan tidak menjelek-jelekan pesaing, tidak menumpuk barang, mengutamakan kepuasan pelanggan serta tidak

¹¹² Santi Nur Arofah, *wawancara*, Jember, 13 Mei 2022.

¹¹³ Qurrota A’yun, *wawancara*, Jember, 25 April 2022.

melupakan akhirat. Namun, mengenai tidak menjlek-jelekan pesaing. Tidak menumpuk barang dan tidak melupakan akhirat telah dipaparkan pada bagian prinsip-prinsip wirausaha syariah. Sehingga disini peneliti akan memaparkan penyajian data mengenai mengutamakan kepuasan pelanggan.

Kepuasan pelanggan diterapkan oleh mahasiswa dengan melayani pembeli dengan baik seperti bersikap sopan santun, serta ramah tamah saat bertransaksi.

Hasil wawancara dengan Firda Himmatul Aliyah yang menyampaikan:

“Untuk mendapat kepuasan dari pembeli biasane se aku misal onok wong tuku ngono (ada orang beli gitu) kadang tak selingi sambil ngobrol lah biar agak akrab, tapi ya aku masih pakai bahasa sopan gitu, ramah. Kalau pelayanan yang pertama sopan, terus welcome sama pelanggan itu harus dan menepati janji sesuai kesepakatan orderan.”¹¹⁴

Hasil wawancara dengan Relva Valeria yang menyampaikan:

“Berusaha memberikan solusi yang baik atas persoalan kebutuhan pembeli. Semisal pelanggan mencari barang perabotan seperti panci, blender, misal tidak ada di supplier A saya mencari di supplier B atau C. Sehingga saya ada usaha mencarikan barangnya.”¹¹⁵

Hasil wawancara dengan Rizqiya yang menyampaikan:

“Ya aku terus belajar gimana caranya agar pelanggan puas biar bisa selalu *repeat order*. Ya aku menjadikan pelanggan itu sebagai teman jadi apapun keluhan atau kemauan pelanggan aku juga ikut andil maksudnya ikut andil ngasih pendapat atau saran ke pelanggan terkait produk yang ingin dia beli, selain itu aku

¹¹⁴ Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

¹¹⁵ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

juga memberikan diskon. Terus juga aku ngelayannya juga fast respon.”¹¹⁶

Hasil wawancara dengan Sri Wuci Aminatun yang menyampaikan:

“Memberikan pelayanan yang fast respon, terus menerima kritik saran dan complain, memilih supplier yang benar-benar amanah, *realpict* untuk menjaga kepuasan konsumen, dan memberikan potongan harga dengan minimal pembelian.”¹¹⁷

Hasil wawancara dengan Qurrota A’yun yang menyampaikan:

“Membuat pesanan sebagus mungkin, terus bahan-bahan yang digunakan juga kualitasnya bagus, misal buat buket hijab, kita cari hijab nya yang kualitas yang bagus, kayak kainnya tuh tebal, kalau di pakai tuh enak, pokok kualitas barang yang dikasih ke konsumen itu di ibaratkan aku memakai barang itu sendiri, kalau barangnya jelek otomatis kan aku enggak mau, jadi biar pelanggannya puas ya buatnya sebagus mungkin gitu.”¹¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas mengenai prinsip-prinsip wirausaha syariah dan etika wirausaha syariah, dapat diketahui bahwa Mahasiswa Ekonomi Syariah yang menjalankan praktik bisnis online telah memenuhi indikator nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yaitu prinsip-prinsip dan etika wirausaha syariah yang digunakan dalam penelitian ini. Semua informan yang telah diwawancarai tersebut bahkan sudah mampu untuk mengimplementasikan nilai-nilai tersebut pada praktik bisnis online yang sedang mereka jalankan. Namun diperlukan analisis yang lebih mendalam apakah para informan tersebut benar-benar telah menerapkan

¹¹⁶ Rizqiya, wawancara, Jember, 26 April 2022.

¹¹⁷ Sri Wuci Aminatun, wawancara, Jember, 16 Mei 2022.

¹¹⁸ Qurrota A’yun, wawancara, Jember, 25 April 2022.

nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut secara total pada praktik bisnis online mereka.

3. Relevansi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mengenai relevansi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online, ditemukan data wawancara sebagai berikut:

Hasil wawancara oleh Firda Himmatul Aliyah yang menyatakan sebagai berikut:

“Yang saya peroleh selama menempuh mata kuliah itu riset bisnis, saya bisa mengatur laba saya, yang biasanya tiap kali dapat omset tidak dihitung modal awal dan keuntungannya. Dan sekarang alhamdulillah saya bisa mengetahui untung ruginya. Masih ingat karena terkadang juga baca-baca. Diajari bisnis dalam Islam juga, bahwa dalam bisnis tidak boleh saling merugikan, harus tetap beribadah. Dan tentu saja matkul *Islamic entrepreneurship* ini memberikan dampak positif dan berkontribusi dalam penjualan online saya diantaranya tidak menjelek-jelekan pesaing, menghindari riba dan tidak melupakan akhirat.”¹¹⁹

Hasil wawancara oleh Relva Valeria yang menyatakan sebagai berikut:

“Dulu diajari bisnis dalam Islam. Selain menangkap matkul tersebut, saya mengamalkan juga ilmunya. Tentang bagaimana berbisnis yang dianjurkan dalam Islam, apa saja yang dilarang, dan apakah bisnis yang berjalan sudah sesuai dengan ajaran Islam. Saya bisa mengetahui bagaimana cara berwirausaha sesuai ajaran Islam. Tidak membandingkan usaha pribadi dengan usaha milik orang lain. Saya bisa lebih memahami bagaimana dalam berbisnis itu harus meninggalkan praktik-praktik bisnis yang bersifat curang, tidak jujur. Dan dalam berbisnis harus sesuai dengan

¹¹⁹ Firda Himmatul Aliyah, *wawancara*, Jember, 19 April 2022.

ajaran Islam sehingga tidak menjatuhkan usaha orang lain. Dalam berbisnis juga harus jauh dari unsur riba. Karna Allah mengharamkan adanya riba, namun menghalalkan jual beli dan jangan lupa seorang pebisnis wajib mengeluarkan zakat dan berinfaq sebagai rasa terimakasih atau syukur kita atas rejeki yang telah Allah Swt berikan. Jadi tentu saja nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* ini memberikan dampak positif terhadap perkembangan bisnis online saya.”¹²⁰

Hasil wawancara dengan Dewi Arinal Hakiki yang menyatakan sebagai berikut:

“Iya memberikan dampak positif banget bagi bisnis yang aku jalani. Jadi dari dulu sebelum ada matkul itu pun aku bener-bener berusaha untuk tidak ngambil keuntungan yang sebesar-besarnya, sampai-sampai itu ya temanku banyak yang bilang, mesti aku dikira temanku itu ya kamu itu cari pelanggan atau cari teman sih ki kok ngambil keuntungan sedikit gitu. Tapi ya meskipun aku ngambil keuntungan sedikit, aku tetap harus menjaga agar pelanggan itu puas dengan layananku ataupun dengan produkku gitu dan menurutku kepuasan pelanggan itu yang paling utama. Dengan aku menjaga akhlakku saat bertransaksi, missal saat chat an tuh jangan terlalu cuek gitu meskipun toh itu pelanggan nggak jadi beli tapi tetap saja aku harus bisa menjaga suasana yang disitu tetap terlihat senang, karena pelanggan itu udah mau chat ke aku, udah mau nanyakan produkku dengan harapan saat pelanggan membutuhkan sesuatu lagi di lain waktu pasti akan balik ke aku ketika akhlakku baik ke pelanggan. Di situ pelanggan akan merasa puas dengan layananku. Nah untuk dampak positifnya sendiri ketika aku menerapkan nilai-nilai matkul *Islamic Entrepreneur* maka aku akan mendapatkan kepuasan dari pelanggan, mendapat loyalitas dari pelanggan, terus aku juga bisa menjalani bisnis sesuai syariah Islam, sehingga bisnis yang aku jalani bisa berkah.”¹²¹

Hasil wawancara dengan Qurrota A’yun yang menyatakan sebagai berikut:

“Kan kita seorang Muslim ya dalam berbisnis itu memang perlu menerapkan prinsip dan etika kewirausahaan syariah, menerapkan

¹²⁰ Relva Valeria, *wawancara*, Jember, 23 April 2022.

¹²¹ Dewi Arinal Hakiki, *wawancara*, Jember, 21 April 2022.

ajaran-ajaran Islam gitu. Khususnya mahasiswa juga harus menerapkan prinsip prinsip sedari muda dalam berbisnis. Dan ketika saya menerapkan prinsip kewirausahaan syariah ini, dampaknya dapat saya rasakan dalam menjalankan bisnis online. Misalnya nih ya, mengutamakan kepuasan pelanggan, dengan kita membuat pelanggan puas otomatis dia akan melakukan pembelian ulang.¹²²

Hasil wawancara dengan Rizqiyah yang menyatakan sebagai berikut:

“Pertama yang jelas dalam melaksanakan aktivitas bisnis pastinya selalu berusaha menerapkan nilai-nilai Islam dalam setiap kegiatan transaksi jual beli, misalnya bertanggungjawab, jujur dan juga amanah. Selain itu yang saya peroleh selama menempuh mata kuliah *Islamic entrepreneurship* lebih bersemangat dalam berbisnis karena belajar dari kisah Nabi Muhammad yang dapat di ambil hikmahnya bahwasanya dalam menjalankan bisnis yang Islami atau sesuai ajaran agama Islam tidak hanya membawa keuntungan didunia saja akan tetapi akhirat juga. Untuk dampak positif setelah mempelajari teori-teori tentang nilai-nilai *Islamic entrepreneurship* sangat banyak salah satunya prinsip kejujuran, harus memiliki akhlak yang baik serta dalam melaksanakan transaksi dengan cara menjelaskan secara detail barangnya, kelebihan dan kekurangannya kepada pembeli. Kan kadang penjual online itu melebih-lebihkan deskripsi barang yang ia jual demi mendapatkan keuntungan semata, nah kalau aku tidak, aku menjelaskan secara detail deskripsi barang yang aku jual kepada pembeli. Dan juga dalam bentuk transaksi yang dilakukan tidak mengandung unsur riba dan gharar. Sehingga nilai-nilai tersebut ya memberikan dampak positif terhadap perkembangan bisnis onlineku.”¹²³

Hasil wawancara dengan Santi Nur Arofah yang menyatakan sebagai berikut:

“Saya dulu diajari tentang bisnis, melakukan riset disalah satu UMKM yang berkembang di Jember, dari situ aku mempelajari bagaimana melihat peluang bisnis agar bisa berkembang, bagaimana memaksimalkan penjualan sehingga dapat laba, diajari

¹²² Qurrota A'yun, wawancara, Jember, 25 April 2022.

¹²³ Rizqiya, wawancara, Jember, 26 April 2022.

evaluasi dalam bisnis juga. Dan untuk kontribusinya kayak aku nerapin ilmu riset bisnis itu. Nilai-nilai matkul *Islamic entrepreneurship* tersebut memberikan dampak positif banget pada perkembangan bisnis online aku, aku gunakan sebagai pedoman dalam bisnis onlineku ini. Sebagai mahasiswa Ekonomi Syariah yang berjualan tentunya aku harus berusaha untuk mengerti aturan-aturan seorang Muslim dalam berjualan online, mempelajari, dan mengamalkan aturan-aturan tersebut. Aku juga pernah baca-baca materi tentang kayak prinsip dan etika menjadi wirausaha syariah itu. Penerapan dampak positifnya ya seperti aku transaksi itu harus didasari suka sama suka jadi gak memaksa pembeli, terus memposting barang *real* sesuai fakta, ramah sama pembeli karena itu merupakan bagian dari kepuasan pelanggan juga, enggak menjelek-jelekan pembisnis lain, terus gak pernah stok produk sampai menumpuk barang gitu karena itu gak boleh dalam Islam. Dengan aku menerapkan prinsip atau nilai-nilai itu aku yakin Insyaallah bisnisku jadi berkah.”¹²⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa Mahasiswa Ekonomi Syariah yang menjalankan praktik bisnis online, selama menempuh mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* mendapatkan teori mengenai dunia bisnis secara Islami, seperti bagaimana cara berwirausaha sesuai ajaran Islam, meninggalkan praktik-praktik bisnis yang dilarang dalam Islam. Selain itu, mahasiswa juga mendapatkan teori bisnis secara umum seperti bagaimana melakukan riset dan mengevaluasi bisnis. Mahasiswa dalam hal ini sudah mengerti dan memahami terkait nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* (Prinsip-prinsip dan etika wirausaha syariah). Dan para mahasiswa mengimplementasikan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut dalam menjalankan praktik bisnis online mereka, seperti dalam menjalankan praktik bisnis online harus tetap beribadah kepada Allah SWT,

¹²⁴ Santi Nur Arofah, wawancara, Jember, 13 Mei 2022.

bersedekah, tidak menjelek-jelekan pesaing, mengutamakan kejujuran dalam mempromosikan barang, mementingkan kepuasan pelanggan, melakukan transaksi jual beli atas dasar suka sama suka, dan yang lainnya. Sehingga nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut memberikan dampak positif serta menjadi pedoman bagi mahasiswa yang menjalankan praktik bisnis online, agar menjalankan praktik bisnisnya sesuai aturan syariah.

C. Pembahasan Temuan

Pada bagian ini setelah memperoleh data hasil penelitian sesuai fokus penelitian dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Maka selanjutnya data tersebut disajikan dan dianalisis pada pembahasan temuan.

1. Praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

a. Perencanaan Bisnis

Berdasarkan hasil wawancara mengenai perencanaan bisnis online yang sudah dijalankan oleh mahasiswa (pembisnis online) yaitu dengan cara memilih produk sebelum dijual kepada pembeli dengan memperhatikan kualitas produk, memastikan barang yang dijual jelas manfaatnya, menjual barang yang *trend* (masa kini), serta kehalalan dalam memperoleh produk tersebut yaitu bekerja sama dengan owner atau supplier yang terpercaya.

Penjelasan di atas sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Supriyanto yang berpendapat bahwa perencanaan bisnis adalah rencana-rencana tentang apa yang dikerjakan dalam suatu bisnis ke depannya.¹²⁵ Dalam hal ini mahasiswa dalam melakukan perencanaan bisnisnya lebih mengarah kepada perencanaan bisnis sesuai syariah.

b. Pengelolaan Keuangan

Dalam hal pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh mahasiswa yaitu terkait mendapatkan modal hingga mengelola dan mengevaluasi uang tersebut untuk berbisnis online. Sebagian besar sumber modal didapatkan dari orangtua dan digunakan ketika ada pembeli yang memesan barang. Sedangkan dalam mengelola laba yang diperoleh, mahasiswa menyisihkan uang tersebut untuk modal selanjutnya, ditabung, digunakan untuk kebutuhan diri-sendiri dan juga sebagian untuk sedekah atau beramal. Sehingga dalam hal ini mahasiswa menggunakan laba yang diperoleh digunakan dengan bijak dan untuk hal-hal yang bermanfaat.

Penjelasan diatas sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Herlambang Rahmadhani yang berpendapat bahwa pengelolaan keuangan mengedepankan bagaimana seseorang dapat memperoleh dan membelanjakan dana yang tersedia secara bijak dalam segala lini, baik yang dilakukan oleh perusahaan, wirausaha maupun perorangan.¹²⁶

¹²⁵ Supriyanto, *Business Plan*, 74.

¹²⁶ Herlambang Rahmadhani, *Praktik Pengelolaan Keuangan*, 2.

Adapun untuk mengevaluasi praktik bisnis online, mereka melakukan pembukuan sederhana seperti mencatat pengeluaran hingga pemasukan atau laba. Adapun sebagian dari informan sudah menggunakan pembukuan online dengan aplikasi ‘buku warung’ dan ‘buku kas’.

c. Strategi Bisnis

Adapun strategi bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa dalam praktik bisnis onlinenya yaitu terkait dengan strategi penjualan hingga pemasaran. Pertama, dalam mendapatkan barang yang akan dijual disini mahasiswa bekerjasama dengan beberapa toko atau produsen yang menyediakan barang untuk para reseller dengan harga yang jauh lebih murah dari harga aslinya, baik itu produk kecantikan, fashion, aksesoris, makanan, perabotan rumah tangga dan lain sebagainya. Sehingga fokus mahasiswa masih menjadi reseller atau dropshipper, namun beberapa mahasiswa sudah mulai melakukan stok barang sendiri. Kedua, dalam membaca pasar mahasiswa melihat barang yang tren atau kekinian dengan sasaran pembeli anak muda hingga orang tua.

Penjelasan tersebut sesuai dengan teori yang dikatakan oleh Arif Yusuf Hamali yang mengatakan bahwa pemasaran adalah bagaimana agar barang yang dipromosikan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen. Dan perhatian dalam pemasaran haruslah diawali dengan riset pemasaran yaitu meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen.¹²⁷

¹²⁷ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis*, 196.

Ketiga, dalam mempromosikan barang yang dijual tersebut yaitu melalui media sosial yaitu WhatsApp, Facebook dan Instagram. Namun yang sering digunakan oleh mahasiswa yaitu WhatsApp.

Penjelasan tersebut sesuai dengan teori yang dikatakan oleh Andi Chakti Gunawan yang mengatakan bahwa pemasaran online adalah segala upaya yang dilakukan dalam hal pemasaran dengan menggunakan perangkat yang terhubung internet, yaitu media sosial.¹²⁸

Keempat, untuk mendistribusikan barang sudah menggunakan jasa pengiriman ekspedisi seperti JNE dan J&T untuk pengiriman yang jauh atau luar kota, sedangkan untuk pengiriman wilayah yang dekat menggunakan sistem COD (*Cash On Delivery*).

2. Nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan mengenai implementasi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa, didapatkan hasil bahwa mahasiswa yang berbisnis online sudah mampu untuk menerapkan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut. Berikut ini peneliti menemukan beberapa hal terkait implementasi dari prinsip wirausaha syariah yaitu sebagai berikut:

¹²⁸ Andi Chakti Gunawan, *Digital Marketing*, 11.

a. Nilai kebebasan/sukarela

Dalam nilai kebebasan ini diterapkan oleh mahasiswa dengan cara menghindari penggunaan harta yang tidak kekal atau tidak halal. Diantara praktik-praktik tersebut yaitu seperti tidak menimbun barang, menghindari persaingan yang tidak *fair* dan tidak berlebih-lebihan dalam menghambur-hamburkan uang atau berfoya-foya. Pertama, mahasiswa yang melakukan stok barang hanya berjumlah sedikit, karena secara umum barang yang ditawarkan sistemnya PO (*Pre Order*), sehingga mahasiswa dalam pengelolaan stok barang tidak pernah melakukan penimbunan barang.

Penjelasan di atas sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Farid yang mengatakan bahwa syariah melarang menimbun harta dengan alasan akan mematikan fungsinya untuk dinikmati orang lain serta mempersempit ruang usaha dan aktivitas ekonomi.¹²⁹

Kedua, dalam melakukan praktik bisnis online, mahasiswa menghindari persaingan yang tidak *fair* antar sesama pembisnis online yang lain. Hal tersebut dibuktikan dengan tidak menjelek-jelekkan antar pembisnis lain, karena mahasiswa menghargai mereka yang sama-sama menjalankan bisnis dan mencari penghasilan, sehingga jangan sampai mempunyai rasa iri karena rezeki tidak akan pernah tertukar.

Islam mempunyai kebebasan penuh dalam dunia usaha dan bisnis sesuai ketentuan-ketentuan syariah untuk mencapai hasil dan

¹²⁹ Farid, *Kewirausahaan syariah*, 20.

keuntungan, karena pada dasarnya, jual beli dalam Islam adalah kesepakatan dan kerelaan antara kedua belah pihak. Karena itu, ditetapkanlah pola permainan yang adil dan fair dalam aktivitas ekonomi sehingga tidak ada yang dirugikan.¹³⁰

Ketiga, ketika mahasiswa mendapatkan laba dari berjualan online, penghasilan tersebut disisihkan untuk modal bisnis selanjutnya, ditabung dan juga untuk memenuhi kebutuhan diri-sendiri. Sehingga dalam hal ini mahasiswa mengelola laba yang didapatkan dengan perhitungan yang matang dan tidak menghamburkan atau membelanjakan uang tersebut untuk hal-hal yang tidak bermanfaat.

b. Nilai keadilan dan jujur

Penerapan nilai keadilan dan jujur, dilakukan oleh mahasiswa dengan cara senantiasa menjaga janji ataupun akad yang telah disepakati dengan pembeli. Dalam hal ini mahasiswa berusaha tidak merusak janji sesuai kesepakatan diawal, seperti mengirimkan barang sesuai pesanan dan mengirimkan barang sesuai waktu kesepakatan. Jika terjadi masalah dalam proses pengiriman barang tersebut, maka mahasiswa akan melakukan konfirmasi kepada pembeli, sehingga berusaha menjaga perjanjian.

Ajaran Al-Qur'an yang menyangkut keadilan dalam bisnis, bisa bersifat perintah dari Allah SWT, seperti Al-Qur'an mengharuskan janji

¹³⁰ Ibid., 21.

yang dibuat dengan pembeli harus dihormati dan semua kewajiban harus dipenuhi oleh penjual.¹³¹

c. Nilai bertingkah laku baik (Akhlah yang baik)

Akhlah atau perilaku yang baik dalam melaksanakan praktik bisnis online yaitu meliputi nilai jujur, amanah atau tanggung jawab, sabar, pemaaf, menepati janji dan dermawan. Nilai kejujuran dan tidak menipu diterapkan oleh mahasiswa dengan memposting gambar produk sesuai aslinya (*realpict*) serta tidak melakukan promosi secara berlebihan hanya untuk menarik minat pembeli.

Seorang penjual wajib berlaku jujur dalam dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas seperti tidak berbohong, tidak mengada-ada fakta, dan sebagainya.¹³² Rasulullah SAW selalu memperingatkan kepada para pedagang untuk tidak mengobral janji atau berpromosi secara berlebihan yang cenderung mengada-ada, semata-mata agar barang dagangannya habis terjual, lantaran jika seorang penjual berani bersumpah palsu, akibat yang akan menimpa dirinya hanyalah kerugian.¹³³

Dalam berjualan online mahasiswa mengerahkan kesabarannya dalam mempromosikan keunggulan produknya serta bersikap sabar dan memaafkan jika ada pelanggan yang menawar, membandingkan dan juga complain jika barang yang telah dibeli tidak sesuai dengan harapan atau ekspektasi pelanggan.

¹³¹ Ibid., 25.

¹³² Ibid., 29.

¹³³ Ibid., 33.

Sedangkan mengenai nilai atau prinsip amanah (tanggung jawab) diterapkan oleh mahasiswa dengan menyediakan barang dengan harga yang wajar serta mengganti barang jika tidak sesuai pesanan. Mahasiswa bertanggungjawab dalam memberikan harga kepada pembeli sesuai dengan kualitas barang yang dibeli. Dalam hal ini mahasiswa menetapkan harga pada umumnya (harga pasaran) dengan melihat harga pesaing lainnya. Mahasiswa diberikan harga khusus sebagai reseller ataupun dropshipper kemudian menambahkan laba sendiri. Selain itu nilai tanggungjawab juga diterapkan oleh mahasiswa dalam pengembalian barang jika tidak sesuai dengan pesanan atau barang yang dipesan cacat, sehingga mahasiswa bersedia untuk mengganti barang yang baru.

Pernyataan diatas sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Farid yang menyatakan bahwa kewajiban dan tanggung jawab para penjual antara lain menyediakan barang kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan yang memadai.¹³⁴

Kemudian terkait nilai dermawan diterapkan oleh mahasiswa dengan menyisihkan sebagian laba yang didapat dari bisnis online untuk beramal atau bersedekah. Selain itu juga mahasiswa memberikan diskon atau potongan harga kepada pembeli yang sudah berlangganan.

Dengan mengimplementasikan perilaku atau akhlak yang baik tersebut, maka pembeli akan mendapatkan kepuasan tersendiri. Dan

¹³⁴ Ibid., 32.

dalam hal ini mahasiswa yang menjalankan bisnis online memiliki prinsip bahwa kepuasan pelanggan adalah yang utama dengan berharap pembeli akan melakukan pembelian ulang (*repeat order*). Hal tersebut dilakukan dengan memberikan pelayanan yang baik, seperti sikap sopan santun, ramah tamah, memakai bahasa yang baik ketika transaksi di media sosial, memberikan saran atau solusi serta menerima complain dari pembeli.

Karena kepuasan pelanggan dapat dipenuhi dengan baik apabila penjual dapat dipenuhi dengan baik apabila penjual dapat memberikan terobosan-terobosan yang menyebabkan para pelanggan terpenuhi kebutuhan dan keinginannya serta persoalan yang dihadapinya pun teratasi. Kepuasan atas pelayanan yang telah diberikan tersebut akan terekam di benak pembeli, dia akan tau siapa penjualnya, apa produk yang dijual, serta berapa harganya. Sikap atau akhlak yang baik dari si penjual akan meningkatkan harga diri serta menimbulkan citra diri yang baik dari pelanggannya.¹³⁵

d. Nilai dari transaksi perdagangan

Secara umum ijab qabul pada bisnis online yang diterapkan oleh mahasiswa dilaksanakan melalui media sosial. Transaksi jual beli online tersebut dilakukan beriring-iringan antara ijab dan qabul. Pihak penjual akan mempromosikan barangnya melalui media sosial seperti Whatsapp, Facebook dan Instagram. Kemudian jika pembeli tertarik, mereka akan

¹³⁵ Ibid., 80.

menanggapi promosi atau postingan tersebut melalui chat media sosial. Pihak pembeli akan menanyakan harga ataupun spesifikasi barang tersebut, dan bisa juga terjadi tawar menawar. Sedangkan pihak penjual akan menjelaskan keunggulan maupun kekurangan dari produk yang dijual.

Beriring-iringan antara ijab qabul, maksudnya setelah selesai ijab langsung dengan ucapan Kabul tidak berselang dengan perkataan lain atau diam yang lama. Dan juga sesuai antara ijab dan qabul mengenai jenis sifat dan jumlah barang yang diperjualbelikan serta jelas antara tunai dan kredit.¹³⁶

Dan dalam mengadakan transaksi jual beli online tersebut, kedua belah pihak melaksanakannya berdasarkan kemampuan sendiri, bukan karena paksaan antara satu sama lain sehingga akadnya berdasarkan suka sama suka.

Sedangkan mengenai objek transaksi, barang yang diperjualbelikan oleh mahasiswa merupakan produk yang dihalalkan serta jelas manfaatnya dan mereka mendapatkannya dengan cara yang halal pula. Barang yang mereka jual sebagian milik sendiri dengan sistem stok barang, namun secara umum mereka bekerja sama dengan toko grosir dengan sistem reseller atau dropship. Sehingga meskipun menjualkan barang milik orang lain mereka sudah mendapatkan izin pemilikinya.

¹³⁶ Ibid., 47.

Dan terkait dengan subjek transaksi jual beli, transaksi perdagangan tersebut dilakukan oleh orang-orang yang telah baligh atau dewasa serta sehat akal dan mental, pihak pembeli mulai dari kalangan mahasiswa hingga orangtua.

Pernyataan di atas sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Farid yang berpendapat bahwa kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian jual beli disyaratkan keduanya cakap untuk melakukan perbuatan-perbuatan hukum. Mereka dapat menentukan kehendaknya dengan sempurna serta mampu bertanggung jawab atas tindakannya.¹³⁷

3. Relevansi nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Berdasarkan hasil wawancara terhadap beberapa informan mengenai relevansi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online, didapatkan hasil bahwa mahasiswa yang berbisnis online sudah mampu untuk menerapkan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut. Berikut ini peneliti menemukan beberapa hal yaitu sebagai berikut:

Selama menempuh mata kuliah *Islamic Entrepreneurship*, mahasiswa mendapatkan materi atau teori tentang dunia bisnis secara umum seperti praktik riset bisnis dan evaluasi bisnis. Selain itu mahasiswa juga mendapatkan wawasan tentang dunia bisnis secara Islami, seperti

¹³⁷ Ibid., 48.

bagaimana berbisnis sesuai dengan aturan atau hukum Islam. Dan dalam hal ini, beberapa mahasiswa sudah menerapkan ilmu-ilmu yang didapatkan dari menempuh mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut pada praktik bisnis online mereka.

Selain itu, mahasiswa juga sudah mengerti dan memahami tentang nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* (Prinsip dan Etika Wirausaha Syariah), dan dalam hal ini mahasiswa sadar bahwa dalam berbisnis harus menerapkan prinsip dan etika menjadi wirausaha syariah tersebut. Karena pada dasarnya mengimplementasikan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut dapat memberikan wawasan ataupun menumbuhkan sikap/perilaku agar menjalankan bisnis online berdasarkan pedoman dalam Al-Qur'an maupun hadist. Sebagaimana yang telah diajarkan oleh Rasulullah SAW tentang bagaimana bisnis seharusnya dilakukan. Kegiatan praktik bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah SAW berpedoman pada aspek kejujuran serta menerapkan akhlak yang mulia.

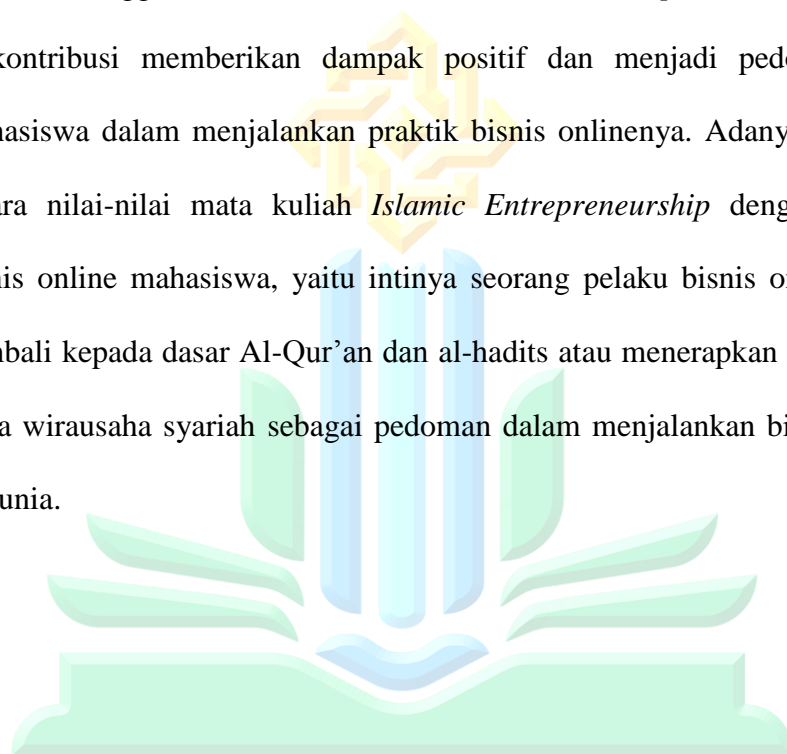
Selain itu, Allah SWT menyuruh umat Islam untuk mencari Rezeki yang telah Allah SWT siapkan di bumi dengan menggunakan cara yang benar dan juga halal. Seperti yang di jelaskan dalam surah al-Mulk (67) ayat 15:

*“Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.”*¹³⁸

¹³⁸ Al-Qur'an, 67:15.

Dijelaskan pada ayat di atas bahwa Allah SWT menyuruh umat Islam untuk mencari rezeki yang halal, seperti menjalankan praktik bisnis dengan cara yang benar sesuai ajaran Rasulullah SAW serta selalu mengingat Allah SWT.

Sehingga nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* tersebut berkontribusi memberikan dampak positif dan menjadi pedoman bagi mahasiswa dalam menjalankan praktik bisnis onlinenya. Adanya relevansi antara nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* dengan praktik bisnis online mahasiswa, yaitu intinya seorang pelaku bisnis online harus kembali kepada dasar Al-Qur'an dan al-hadits atau menerapkan prinsip dan etika wirausaha syariah sebagai pedoman dalam menjalankan bisnis online di dunia.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa yaitu melakukan perencanaan bisnis dengan cara memilih produk sebelum dijual ke pembeli, mengelola dan mengevaluasi keuangan, dan fokus pada strategi penjualan dan pemasaran.

2. Nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Mahasiswa dalam menjalankan praktik bisnis onlinenya sudah sejalan dengan nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* (prinsip-prinsip dan etika wirausaha syariah) yaitu mahasiswa menerapkan prinsip kebebasan, keadilan, akhlak yang baik yang meliputi nilai kejujuran, amanah, sabar, pemaaf, menepati janji serta dermawan, dan mahasiswa juga memperhatikan nilai-nilai dalam transaksi perdagangan.

3. Relevansi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Adanya relevansi antara nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* dengan praktik bisnis online mahasiswa, yaitu intinya

seorang pelaku bisnis online harus kembali kepada dasar Al-Qur'an dan al-hadist atau menerapkan prinsip dan etika wirausaha syariah sebagai pedoman dalam menjalankan bisnis online di dunia.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah diperoleh, peneliti memberikan saran yaitu diantaranya:

1. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian secara kuantitatif sehingga bisa diketahui seberapa besar pengaruh nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* terhadap praktik bisnis online oleh mahasiswa dengan menggunakan sampel yang lebih luas lagi, tidak hanya mahasiswa program studi Ekonomi Syariah namun bisa menyeluruh mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atau menyeluruh ke Fakultas lain.
2. Untuk mahasiswa yang menjalankan praktik bisnis online sebaiknya memperbaiki kekurangannya dalam menerapkan prinsip dan etika wirausaha syariah, agar praktik bisnis yang dijalankan berkah dan membawa manfaat karena mengikuti aturan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Chakti, Andi Gunawan. 2019. *The Book Of Digital Marketing*. Makasar: Celebes Media Perkasa.
- Dinar, Muhammad, dkk., 2020. *Kewirausahaan*. Bandung: Cv Media Sains Indonesia.
- Farid. 2017. *Kewirausahaan Syariah*. Depok: Kencana.
- Hamali, Arif Yusuf. 2016. *Pemahaman straregi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Herlambang Rahmadhani, 2019. *Praktik Pengelolaan Keuangan Wirausaha Pemula*. Sleman: CV Budi Utama.
- Musidi, Andi, Zulfahita, Rini Styowati, Fajar Wulandari, Mertika, Heru Susanto, Kamaruddin, and Sumarli. 2020. *Buku Ajar Pengantar kewirausahaan*. Klaten: Lakeisha.
- Nasirudin and Munin Widardjo. 2012. *Blueprint Bisnis Online: Ekspansi ke Bisnis Online Dengan Murah dan Aman*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Prasetyani, Dwi. 2020. *Kewirausahaan Islami*. Surakarta: CV Djiwa Amarta Press.
- Purkon, Arip. 2014. *Bisnis Online Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Raco. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta: PT Grasindo.
- Rahmadhani, Herlambang. 2019. *Praktik Pengelolaan Keuangan Wirausaha Pemula*. Sleman: CV Budi Utama.
- Salim dan Syahrums. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media.
- Sanjaya, Wina. 2013. *Penelitian Pendidikan: Jenis, Metode dan Prosedur*. Jakarta: Kencana.
- Sattar. 2017. *Pengantar Bisnis*. Sleman: Cv Budi Utama.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tim Revisi Buku Pedoman Karya Ilmiah IAIN Jember. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.

Wagiran. 2013. *Metodologi Penelitian Pendidikan: Teori dan Implementasi*. Sleman: CV Budi Utama.

Wirartha, I Made. 2006. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Yogyakarta: Andi Offset.

Yusuf, Muri. 2017. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana.

Jurnal

Azizah, Mubarroh. 2020. "Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Daring Di Toko Online Shopee", *Jurnal Hukum dan Masyarakat Madani*, 1.

Astriani, Vina dan Rani Nooraeni. 2020. "Determinan Pengangguran Lulusan Perguruan Tinggi di Indonesia Tahun 2018", *JUPE*, 1.

Cahyono, Heri. 2016. "Membangun Entrepreneurial Intention Mahasiswa Melalui Pendidikan Kewirausahaan", *Ri'ayah*, 1.

Fitria, Tira Nur. 2017. "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1.

Lubis, Anggia Sari & Debbi Chyntia Ovami. 2018. "Pembentukan Spirit Jiwa Muslimpreneurship Melalui Mata Kuliah Kewirausahaan Berbasis Syariah". *Jurnal, Fakultas Ekonomi Universitas Muslim Nusantara AL-Wasliyah Medan*.

Lubis, Rismayanti, M. Kholil Nawawi & Hilman Hakiem. 2022. "Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli pada Wirausaha Muslim: Studi pada Wirausaha Muslim di Desa Laladon". *Jurnal El-Mal (Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 1.

Supriyanto. 2009. "Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha". *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, 6.

Skripsi

Amanda, Revina. 2021. *Implementasi Mata Kuliah Kewirausahaan dan Etika Bisnis dalam Meningkatkan Jiwa Entrepreneur Mahasiswa Ekonomi Pembangunan FEB USU*. Skripsi Universitas Sumatera Utara: Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

Andani, Shinta Nova. 2019. *Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli di Facebook Marketplace*. Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Khaerani, Andi Ayudia. 2020. *Implementasi Pembelajaran Kewirausahaan Terhadap Pembentukan Wirausaha Muda Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2017*. Skripsi IAIN Palopo: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Maghfi, Putri. 2020. *Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Mahasiswa Iain Ponorogo (Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)*. Skripsi IAIN Ponorogo: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah.

Ningsih, Reni Widya. 2020. *Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online di Tokopedia*. Skripsi UIN Raden Intan Lampung: Fakultas dan Bisnis Islam.

Putri, Hastien Riasna. 2019. *Analisis Internalisasi Nilai-nilai Kewirausahaan Dalam Program Praktek Kerja Bisnis Pada Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Angkatan 2016 Universitas Muhammadiyah Surakarta*. Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan.

Riawan, Alvin. 2020. *Analisis Efikasi Diri (Self Efficacy) Wirausaha pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember*. Skripsi IAIN Jember: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Internet

Badan Pusat Statistik. 2021. "Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) sebesar 6.26 Persen." <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/05/05/1815/februari-2021>

"Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Jember" <https://febi.uinkhas.ac.id/page/detail/profil-fakultas-ekonomi-dan-bisnis-islam-febi-iain-jember>

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur'aini Mas Aulia

NIM : E20182278

Prodi/Jurusan : Ekonomi Syariah/Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 20 Mei 2022

Saya yang menyatakan



Nur'aini Mas Aulia
NIM. E20182278

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODOLOGI PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Implementasi Nilai-nilai Mata Kuliah Islamic Entrepreneurship Pada Praktik Bisnis Online Oleh Mahasiswa Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.	1. Nilai - Nilai Mata Kuliah Islamic Entrepreneurship	<p>a. Prinsip-prinsip Islamic Entrepreneur</p> <p>b. Etika Islamic Entrepreneur</p>	<p>1. Kebebasan/Sukarela</p> <p>2. Keadilan, jujur</p> <p>3. Akhlak yang baik</p> <p>4. Bentuk-bentuk transaksi</p> <p>1. Tidak suka menjelekkkan pesaing.</p> <p>2. Hindari jual beli yang bersifat ribawi</p> <p>3. Tidak menumpuk barang</p> <p>4. Tidak melakukan monopoli</p> <p>5. Mengutamakan kepuasan pelanggan</p> <p>6. Tidak melupakan akhirat</p>	<p>1. Informan: Mahasiswa a Ekonomi Syariah yang termasuk kriteria Purposive.</p> <p>2. Dokumen tasi</p> <p>3. Kepustak aan yang relevan dengan data ini.</p>	<p>1. Pendekatan dan Jenis Penelitian: Kualitatif, Deskriptif</p> <p>2. Lokasi Penelitian: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember</p> <p>3. Teknik penentuan subjek penelitian: Purposive</p> <p>4. Teknik Pengumpulan Data:</p> <p>a. Observasi Non Partisipatif</p> <p>b. Wawancara Semi Terstruktur</p> <p>c. Dokumentasi</p> <p>5. Analisis Data: Deskriptif</p> <p>6. Keabsahan Data: Triangulasi Sumber</p>	<p>1. Bagaimana praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?</p> <p>2. Bagaimana nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?</p> <p>3. Bagaimana relevansi nilai-nilai mata kuliah Islamic Entrepreneurship pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?</p>
	2. Bisnis Online	Praktik Bisnis Online	<p>a. Perencanaan Bisnis</p> <p>b. Pengelolaan Keuangan</p> <p>c. Strategi Bisnis</p>			

PEDOMAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

1. Untuk mendeskripsikan praktik bisnis online yang dijalankan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Untuk mengetahui nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* yang diterapkan pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Untuk mengetahui relevansi nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* pada praktik bisnis online oleh mahasiswa Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

B. Pedoman Wawancara

1. Bagaimana perencanaan bisnis online yang sudah anda lakukan, apakah sudah sesuai dengan prinsip wirausaha syariah?
2. Apa tujuan anda berbisnis online?
3. Bagaimana anda memperoleh dana untuk memulai bisnis anda?
4. Bagaimana anda menggunakan dana/mengalokasikan penghasilan dari bisnis anda? Konsumsi, menabung, investasi, rencana masa depan, zakat, sedekah, dll.
5. Bagaimana anda mengelola asset yang anda miliki agar bisnis anda berjalan?
6. Bagaimana anda mengevaluasi omset yang anda peroleh setiap bulannya?

7. Barang apa saja yang anda jual?
8. Di media sosial apa saja anda bertransaksi atau mempromosikan barang yang anda jual?
9. Bagaimana sistem atau metode pembayaran dalam praktik bisnis online anda?
10. Bagaimana sistem pengelolaan stok barang yang anda lakukan? Apakah barang dropship?
11. Bagaimana proses pengiriman barang untuk sampai kepada pelanggan? Apakah sudah menggunakan jasa pengiriman barang?
12. Apakah anda saat stok barang melakukan penimbunan barang? Yaitu membeli barang banyak disaat harga sedang murah dan menjualnya kembali pada saat harga tinggi.
13. Jika anda mendapatkan laba dari hasil jualan online, hasil keuntungannya anda gunakan untuk apa? Apakah untuk hal-hal kebaikan atau untuk hal-hal yang dilarang oleh syariah/ menghambur-hamburkan uang tersebut?
14. Apakah didalam bisnis online yang anda jalankan, anda menjelekkkan produk sejenis dari pebisnis lain?
15. Apakah dalam memposting barang di media sosial, anda sudah melakukan sesuai fakta atau anda melebihkan-lebihkan (memalsukan) postingan tersebut?
16. Apa yang anda lakukan, apabila pembeli berperilaku buruk pada anda (misal: menawar barang dengan harga sangat murah, menjelek-jelekkkan

17. barang dagangan anda atau membanding-bandingkan harga dengan para pebisnis lainnya?
18. Bagaimana cara memberikan perhitungan harga dari suatu barang yang akan Anda jual? Mengikuti harga pasaran (harga wajar), mengikuti harga pesaing atau menetapkan harga sendiri?
19. Bagaimanakah sifat tepat janji atau kepercayaan yang Anda berikan kepada pelanggan? (Misal dalam hal pengiriman barang).
20. Apakah anda pernah menerima keluhan (complain) dan bagaimana cara Anda menghadapi keluhan pelanggan jika terjadi kecacatan barang, barang tidak sesuai atau pengiriman lama?
21. Bagaimana ijab qabul pada saat pelaksanaan praktik bisnis online yang anda lakukan?
22. Apakah pernah memaksa kehendak pembeli untuk membeli produk Anda?
23. Apakah produk yang anda jual merupakan barang Anda sendiri atau barang milik orang lain? Jika milik orang lain bagaimanakah mekanismenya anda akan memperdagangkan barang tersebut? *Pre Order* atau *Ready*?
24. Siapa saja sasaran utama (pangsa pasar) anda?
25. Apakah didalam berbisnis online anda selalu menyisihkan hasil penjualan atau omset untuk di infakkan ke kaum duafa, sedekah ataupun zakat?

26. Apa yang anda peroleh selama menempuh mata kuliah *Islamic Entrepreneurship*?
27. Apakah pembelajaran mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* memiliki kontribusi atau menjadi pedoman anda dalam menjalankan bisnis online anda?
28. Apakah nilai-nilai mata kuliah *Islamic Entrepreneurship* memberikan dampak positif terhadap perkembangan bisnis online anda?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

SURAT KETERANGAN

Nomor: B-320/Un.22/7.a/PP.00.9/04/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S,Sos, M.Si
NIP : 197509052005012003
Jabatan : Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

menerangkan bahwa:

Nama : Nur'aini Mas Aulia
NIM : E201812278
Program Studi : Ekonomi Syariah
Semester : VIII (Delapan)

diberikan ijin untuk melakukan penelitian/ riset mulai tanggal 18 April – 17 Mei 2022 mengenai "Implementasi Nilai-nilai Mata kuliah Islamic Entrepreneurship Pada Praktik Bisnis online Oleh Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember."

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 13 April 2022

Wakil Dekan Bidang Akademik
Nurul Widyawati Islami Rahayu

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
1.	Senin, 18 April 2022	Observasi awal	
2.	Selasa, 19 April 2022	Wawancara dengan informan Firda Himatul (Pemilik online shop 'Firda Shop')	
3.	Kamis, 21 April 2022	Wawancara dengan informan Dewi Arinal Hakiki (Pemilik online shop 'HQQ Shop')	
4.	Sabtu, 23 April 2022	Wawancara dengan informan Relva Valeria (Pemilik online shop 'Restore Jember')	
5.	Senin, 25 April 2022	Wawancara dengan informan Qurrota A'yun (Pemilik online shop 'Buket Ambulu')	
6.	Selasa, 26 April 2022	Wawancara dengan informan Rizqiyah (Pemilik online shop 'Aminah Hijab BWS')	
7.	Jum'at, 13 Mei 2022	Wawancara dengan informan Santi Nur Arofah (Pemilik online shop 'Arofah Shop')	
8.	Minggu, 15 Mei 2022	Wawancara dengan informan Sri Wuci Aminatun (Pemilik online shop 'Gemar Hijab')	

DOKUMENTASI SAAT WAWANCARA



Wawancara dengan informan Santi Nur Arofah pemilik toko online “ArofahShop”



Wawancara dengan Informan Sri Wuci A. pemilik toko online “Gemar Hijab”



Wawancara dengan Informan Relva Valeria pemilik toko online “Restore Jember”



Wawancara dengan informan Rizqiyah pemilik toko online “Aminah Hijab BWS”



Wawancara dengan informan Qurota A'yun pemilik toko online “Buket Ambulu”



Wawancara dengan Informan Dewi Arinal pemilik toko online “HQQ Shop”

PRODUK ATAU BARANG YANG DIJUAL

← **Informan Relva ES 2**
Kemarin 21.36



Ready Rajut Rami super halus ecer
60.000

↑
BALAS

← **Informan Wuci ES 2**
Hari ini 08.42



H-1 close order bavin dress, hanya selembat merah doang gak lebih. Dan kamu bisa mendapatkan bavin dress sechakepp ini 😊

↑
BALAS

← **Informan Kiki ES 7**
Hari ini 09.25

PRE ORDER

🏷️ CODE : ZIRA MUDI DRESS
🔴 PRICE : 95.000,- /Item

[FOTO DIATAS ADALAH REALPICT 100%]

Matterial / Bahan : Rayon Diamond
Avajalable Colour : On Model

- ✔️ Detail Model :
- ✔️ Zipper Depan (Busui Friendly)
- ✔️ Ruffle Full Melingkar
- ✔️ Pergelangan tangan smoke
- ✔️ Tali lepas pasang

✔️ Deskripsi Size :

LD (Lebar Dada) : -/+ 110cm
PJ Baju : -/+ 125cm
Lingkar Ketiak : -/+ 50cm
Pj Tangan : -/+ 55cm

✔️ Berat : 380gram

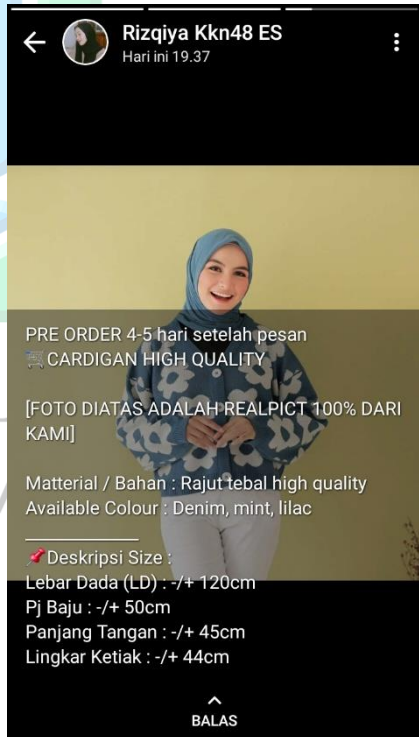
↑
BALAS

← **Informan Firdaaa**
47 menit yang lalu



Mukenah simple tapi keliatan mewah 😊

↑
BALAS












Jual Beli Warga Sumberejo Ambulu
 Qurrota A'yun · 17 jam · 🌐

BUKET AMBULU menyediakan macan macan jenis buket 🥰🥰
 Harga start 15k
 Melayani cod alun² ambulu
 Lokasi karang anyar ambulu
 Koleksi lain bisa cek profil beb ya 🥰🥰
 WA 085707433963



+5
 RP 15.000 - JEMBER

14:20 🗨️ 0,1KB/d 📶 📶 📶 📶 📶

Mode Dat  Beli Data  Buka Hanya Teks

← **Firda Himmah Aliyah**

 **Firda Himmah Aliyah**
 31 Jul 2021 · 🌐


Mukena nya bagus kaka, banyak varian bordir dan warnaa




←  **Informan Relva ES 2**
 Hari ini 17.51



HARGA - 75.000
 SNEAKERS WANITA / PEREMPUAN FASHION KASUAL SPORTY
 WARNA MERAH, UNGU, MERAH MUDA, HITAM TAPAK HITAM
 Size 36-40
 Insole size :
 36=22,5
 37=23 cm
 38=23,5 cm
 39=24 cm
 40=24,5 cm
 tanpa kotak
 ^
 BALAS

←  **Rizqiya Kkn48 ES**
 Hari ini 13.48

- coshibo free bros dior -



PRE ORDER 4-5 hari setelah pesan
 🍷 BAHAN : COSHIBO (free bros)
 🍌 LD : 105 CM
 🍌 PANJANG 134 CM
 🌸 tangan kancing wudhu' friendly
 🌸 tali lengan kancing
 🌸 full kancing batok
 🌸 Real pict
 ^
 BALAS



15:44 0,1KB/d

← buketambulu 🔔 ⋮



1.794 **2.440** **36**
Postingan Pengikut Mengikuti

BUKET AMBULU
Produk/Layanan
085230790403
085749933547
085707433963
MENERIMA PESANAN dan JASA
🍪 TART SNACK
🧣 HIJAB
🍫 SNACK
💰 UANG
☕ KOPI
🚬 ROKOK
🎁 BUKET MIX
📦 GIFT BOX
Karanganyar Ambulu, Jember 68172

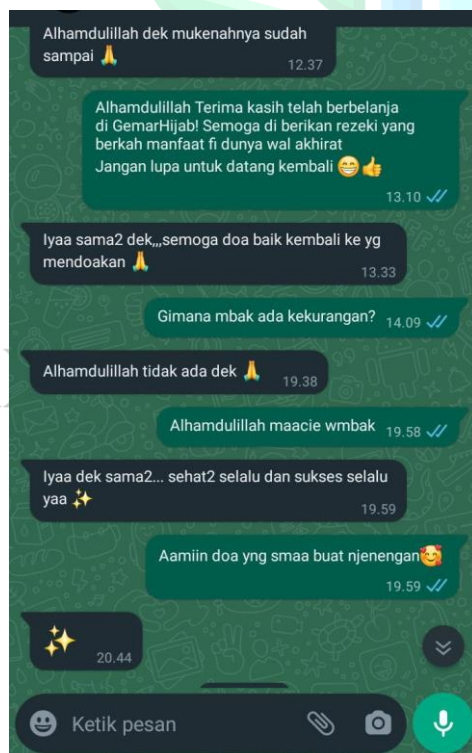
Mengi... Kirim Pe... Kontak +

15:45 0,0KB/d

← buketambulu 🔔 ⋮



TESTIMONI DARI PEMBELI







BIODATA PENULIS



Nama Lengkap : Nur'aini Mas Aulia
NIM : E20182278
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 16 April 1999
Alamat : Dusun Sidorejo Wetan Rt 001 Rw 004, Desa
Yosomulyo, Kec. Gambiran, Kab. Banyuwangi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Email : nurainimasaulia@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. SDN 4 Yosomulyo (2006 sampai 2012)
2. SMPN 2 Gambiran (2012 sampai 2015)
3. SMAN 1 Gambiran (2015 sampai 2018)
4. UIN KH Achmad Siddiq Jember (2018 sampai sekarang)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R