

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS USAHA MIKRO KECIL
DAN MENENGAH (UMKM) BERDASARKAN
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam
Banda Aceh)

Skripsi



Disusun Oleh:

**AZHARI
NIM. 160602005**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2021 M/1443 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Azhari
NIM : 160602005
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

AR - RANIRY

Banda Aceh, 14 Juli 2021

Yang Menyatakan,



Azhari
Azhari

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh)

Disusun Oleh:

Azhari
NIM. 160602005

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,


Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP. 197103172008012007

Pembimbing II,


Jalaluddin, ST., MA
NIDN. 2030126502

A R - R A N I R Y
Mengetahui

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah,


Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP. 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh)

Azhari

NIM. 160602005

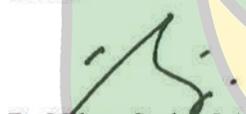
Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam
Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal : Rabu, 14 Juli 2021 M
4 Dzulhijjah 1442 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Sekretaris

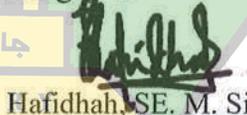

Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP. 197103172008012007


Jalaluddin, ST., MA
NIDN. 2030126502

Penguji I

Penguji II


Fakhruddin, SE., MM
NIP. 197605252013121002


Hafidhah, SE. M. Si., Ak. CA
NIDN. 2012108203

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh


Dr. Zaki Fuad, M. Ag
NIP. 196403141992031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. Syaikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Azhari
NIM : 160602005
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syari'ah
E-mail : ari98sofyan@gmail.com

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah :

Tugas Akhir KKU Skripsi

yang berjudul:

**Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Nasi Uduk di
Kopelma Darussalam Banda Aceh)**

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain

secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

A R - R A N I R Y

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Banda Aceh

Pada Tanggal: 14 Juli 2021

Mengetahui:

Penulis

Azhari

NIM. 150603038

Pembimbing I

Dr. Nilam Sari, M.Ag

NIP. 197103172008012007

Pembimbing II

Jalaluddin, ST., MA

NIDN. 2030126502

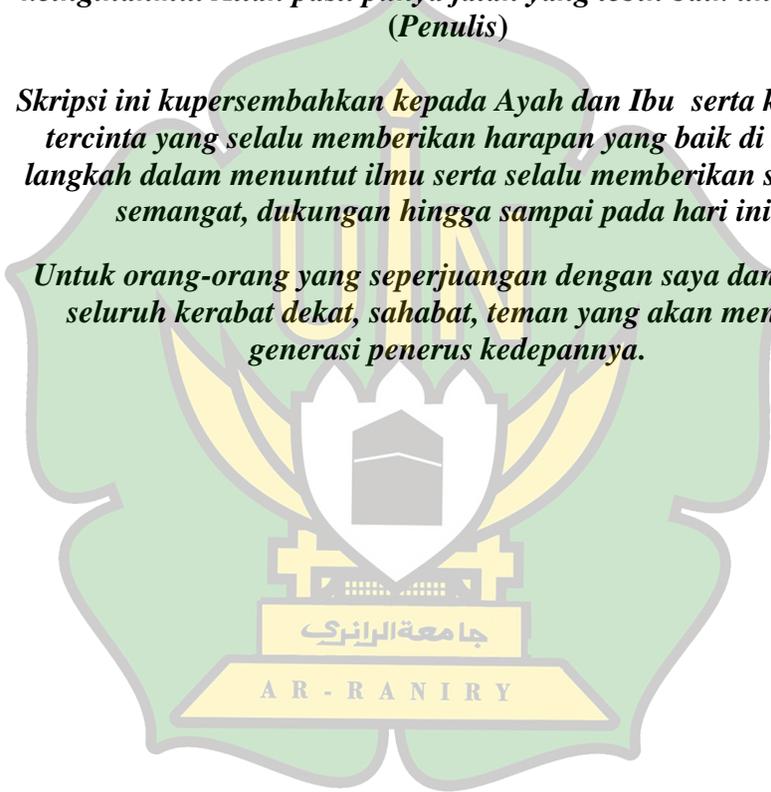
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*“Ingatlah Allah SWT saat hidup tak berjalan sesuai keinginanmu. Allah pasti punya jalan yang lebih baik untukmu”
(Penulis)*

Skripsi ini kupersembahkan kepada Ayah dan Ibu serta keluarga tercinta yang selalu memberikan harapan yang baik di setiap langkah dalam menuntut ilmu serta selalu memberikan support, semangat, dukungan hingga sampai pada hari ini.

Untuk orang-orang yang seperjuangan dengan saya dan untuk seluruh kerabat dekat, sahabat, teman yang akan menjadi generasi penerus kedepannya.



KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh)”** ini tepat pada waktu yang telah ditentukan. Shalawat beserta salam penulis sampaikan kepada baginda Rasullullah Muhammad SAW, yang telah membawa risalah Islam sebagai tuntunan hidup yang sempurna bagi seluruh manusia. Kemudian Shalawat dan Salam juga kepada keluarga dan sahabat Rasulullah SAW.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini merupakan hasil kerja keras, namun juga tidak terlepas dari dukungan, arahan, dan bimbingan serta doa restu dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, dalam kesempatan ini dengan penuh ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry, Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Wakil Dekan I, Dr. Muhammad Zuhilmi, S.Ag., MA selaku Wakil Dekan II dan Dr. Analiansyah, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

2. Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah dan Cut Dian Fitri, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
3. Muhammad Arifin, Ph.D. Selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memfasilitasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag selaku pembimbing I dan Jalaluddin, ST., MA selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pemikirannya dalam membimbing penulis.
5. Fakhrurrazi, SE., MM Selaku Penguji I dan Hafidhah, SE. M.Si., Ak. CA Selaku Penguji II yang telah memberi masukan atas kesempurnaan skripsi ini.
6. Dr. Azharsyah, S.E.Ak., M.S.O.M selaku Penasehat Akademik yang telah memberikan informasi dan pengarahan selama penulis menempuh perkuliahan.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh, yang telah berkenan memberi kesempatan, membina, serta memberikan kemudahan kepada penulis dalam menimba ilmu pengetahuan sejak awal kuliah sampai dengan penyelesaian skripsi ini.
8. Seluruh staf tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, atas kesabaran dalam memberikan pelayanan.
9. Orang tua yang sangat penulis cintai, Ayah Sofiyan dan Ibu Nurhayati, yang selalu mendo'akan dan memberikan

semangat serta dorongan kepada penulis hingga skripsi ini selesai. Serta keluarga besar yang selalu mendo'akan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

10. Teman-teman seperjuangan jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2016 yang turut membantu serta memberi saran-saran kepada penulis dalam menyelesaikan, memberi dukungan moral maupun materil bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini, serta seluruh teman-teman lainnya yang tidak penulis sebutkan satu per satu.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dengan balasan yang tiada tara kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya skripsi ini. Penulis hanya bisa mendoakan semoga amal ibadahnya diterima oleh Allah SWT sebagai amal yang mulia. Maka kepada Allah SWT jualah kita berserah diri dan meminta pertolongan, seraya memohon taufiq dan hidayah-Nya untuk kita semua. Amin Yarabbal Alamin.

Banda Aceh, 16 Juni 2021

Penulis,

Azhari

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Materi P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987-Nomor:0543b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong

a. Vokal Tunggal

Vokal Tunggal Bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal Rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara hakikat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌ِی	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌ِو	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

Kaifa : كَيْفَ

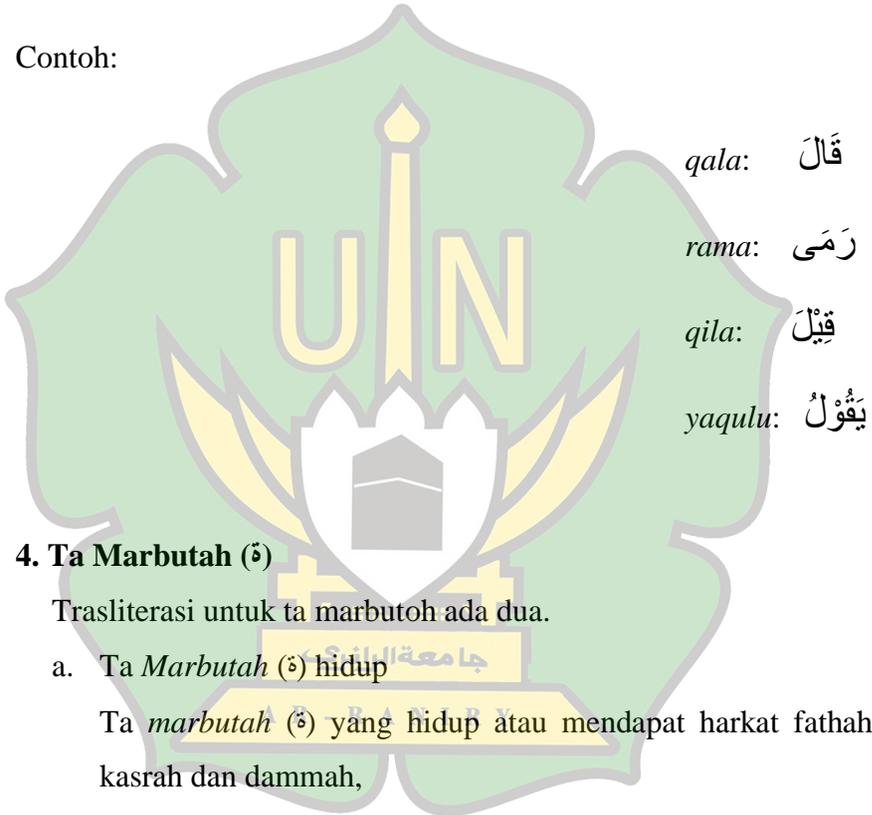
Haula : هَوْلَ

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
أَ	Fathah dan ya	Ā
اِي	Fathah dan wau	Ī
يِ	Dammah dan wau	Ū

Contoh:



qala: قَالَ

rama: رَمَى

qila: قِيلَ

yaqulu: يَقُولُ

4. Ta Marbutah (ة)

Trasliterasi untuk ta marbutoh ada dua.

- a. Ta *Marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah t.

- b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atas mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta

bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

raudah al-atfal/raudatul atfal : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
al-madinah al-munawwarah/ : الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ
al-madinatul munawwarah
talhah : طَلْحَةُ

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi. Seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan ~~Misr~~ مِيسِر, Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya. AR - RANIRY
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauif, bukan Tasawuf

ABSTRAK

Nama : Azhari
NIM : 160602005
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/
Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro
Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan
Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha
Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda
Aceh)
Pembimbing I : Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag
Pembimbing II : Jalaluddin, ST., MA

UMKM berperan dalam membantu program pemerintah dalam hal menciptakan lapangan pekerjaan sekaligus mengurangi tingkat pengangguran, dan lewat UMKM banyak tercipta unit-unit kerja baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Usaha nasi uduk merupakan salah satu bentuk UMKM memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi sehingga perlu dikaji studi kelayakannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam dan untuk mengetahui perspektif Islam terhadap kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Informan penelitian ini adalah pemilik usaha nasi uduk di sekitar Kopelma Darussalam Banda Aceh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam dari segi legalitas rata-rata sudah memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha), memiliki modal usaha yang cukup baik. Lokasi pemasaran sangat strategis, produksi yang lancar dan tersedianya bahan baku serta dikelola dengan manajemen SDM yang cukup baik. Usaha nasi uduk memberikan dampak sosial terhadap pola konsumsi mahasiswa menjadi praktis atau cepat saji. Pengusaha nasi uduk juga meminimalisir limbah dengan membuangnya ketempat penampungan sampah serta membersihkan tempat usaha secara rutin. Perspektif Islam terhadap kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam ditinjau dari aspek operasional, SDM, keuangan (finansial) dan pemasaran. Secara keseluruhan telah dilakukan dengan tanpa menyalahi aturan-aturan syariah sehingga usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam tergolong layak bila ditinjau dari perspektif Islam.

Kata Kunci: Kelayakan bisnis, UMKM, perspektif Islam

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SKRIPSI	v
PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
HALAMAN TRANSLITERASI	xi
ABSTRAK.....	xv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Sistematika Pembahasan	10
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Studi Kelayakan Bisnis	11
2.1.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	11
2.1.2 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis	13
2.1.3 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis.....	15
2.2 Bisnis dalam Perspektif Islam	18
2.2.1 Pengertian Bisnis Islam.....	18
2.2.2 Strategi Bisnis Menurut Islam.....	19
2.2.3 Aspek Studi Kelayakan Bisnis Islam.....	24
2.3 Marketing Mix (Bauran Pemasaran)	28
2.4 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	31

2.4.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	31
2.4.2 Karakteristik UMKM.....	33
2.5 Penelitian Terkait.....	35
2.6 Kerangka Berpikir	37

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	39
3.2 Lokasi Penelitian	40
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian.....	40
3.4 Data dan Sumber Data.....	42
3.5 Teknik Pengumpulan Data	43
3.6 Teknik Analisis Data	45

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.....	49
4.1.1 Gambaran Usaha Nasi Uduk di Kopelma Banda Aceh.....	49
4.1.2 Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam	50
4.1.3 Perspektif Islam terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk Pembahasan	68
4.2 Pembahasan	80
4.2.1 Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh.....	80
4.2.2 Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh....	88

BAB V PENUTUP

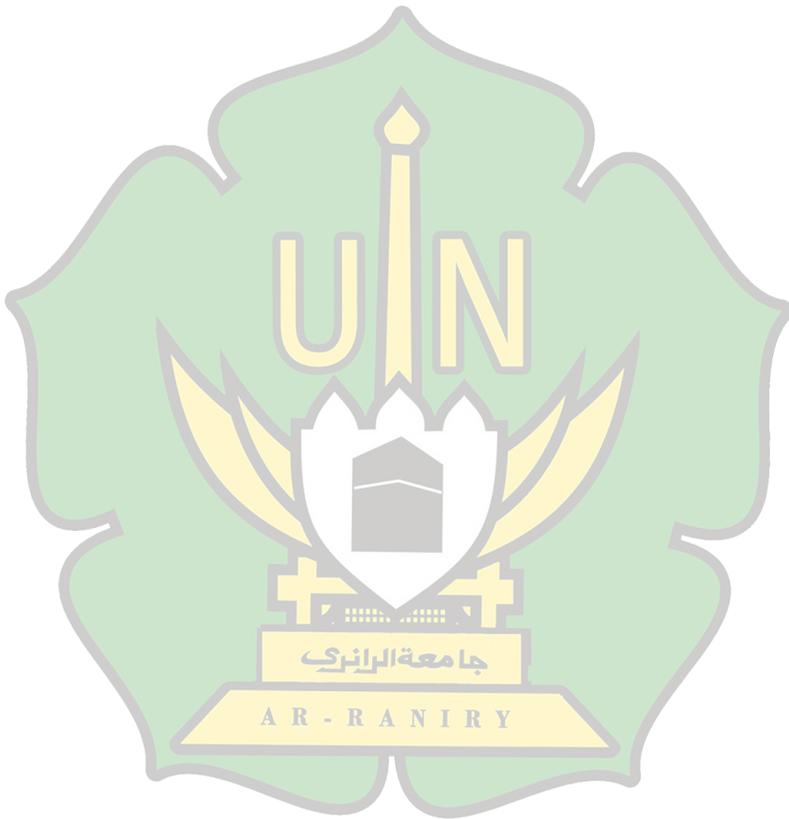
5.1 Kesimpulan.....	97
5.2 Saran	98

DAFTAR PUSTAKA	99
-----------------------------	----

LAMPIRAN	102
-----------------------	-----

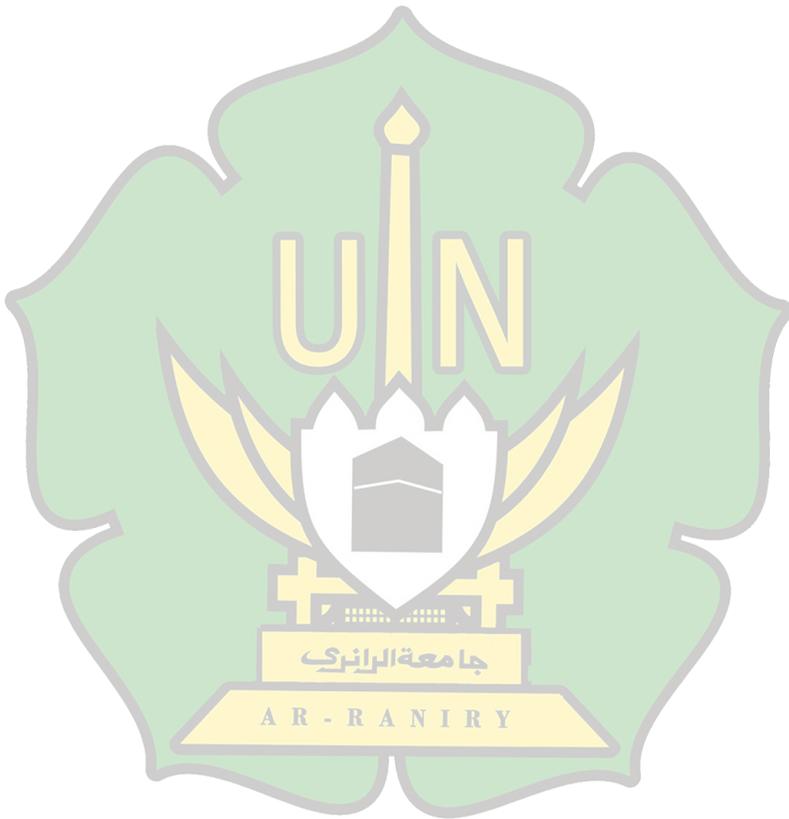
DAFTAR TABLE

Tabel 4.1 Rincian Nara Sumber Penelitian 49



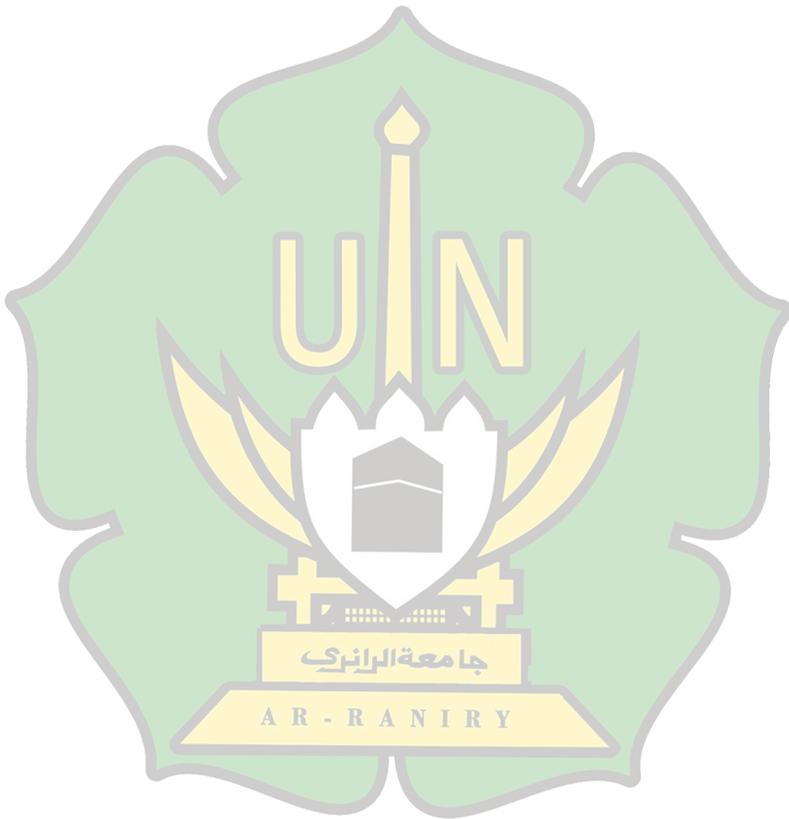
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan UMKM Dikota Banda aceh	5
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian	38
Gambar 3.1 Komponen dalam Analisis Data (Interctive Model)	46



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Wawancara	102
Lampiran 2 Hasil Wawancara	106
Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian	131



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perekonomian Indonesia saat sedang tidak stabil dengan adanya pandemi Covid-19 dan penurunan nilai mata uang Indonesia dimata dunia, berdampak pada melonjaknya pengangguran di Indonesia baik yang di PHK oleh perbisnisan ataupun pengangguran terdidik yang belum mendapatkan pekerjaan. Masalah perekonomian Indonesia saat ini juga berdampak pada bertambahnya angka kemiskinan di Indonesia. Hal ini menuntut pemerintah untuk mendapatkan langkah yang cerdas dan solusi yang cepat dan tepat untuk mengatasi banyaknya pengangguran terdidik dan mengurangi angka kemiskinan. Menurut (Tulus, 2012), Indonesia saat ini membutuhkan *entrepreneur* muda dan memperbanyak industri kecil dan menengah atau UMKM yang berkualitas dan profesional untuk bisa menekan sekecil mungkin tingkat kemiskinan dan pengangguran di Indonesia.

UMKM telah lama menjadi pondasi yang kokoh sekaligus penggerak dinamika dari sistem ekonomi di Indonesia. Di tengah badai krisis ekonomi yang melanda ditambah dengan pandemi Covid-19, UMKM justru mampu untuk bertahan karena bisnisnya yang bergerak di sektor riil tidak terlalu banyak terpengaruh dibandingkan dengan sektor moneter. UMKM juga sangat berperan

dalam membantu program pemerintah dalam hal menciptakan lapangan pekerjaan sekaligus mengurangi tingkat pengangguran, dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UMKM juga memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi jika dibandingkan dengan bisnis yang berkapasitas besar (IKAPI, 2010).

Studi kelayakan yang juga sering disebut dengan *feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, menerima atau menolak dari suatu gagasan bisnis yang direncanakan. Menurut (Ibrahim, 2012) pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan bisnis yang akan dilaksanakan memberikan manfaat, baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *sosial benefit*. Layaknya suatu gagasan bisnis dalam arti *sosial benefit* tidak selalu menggambarkan layak dalam arti *financial benefit*, hal ini tergantung dari segi penilaian yang dilakukan.

Studi kelayakan bisnis menilai suatu bisnis dalam satu keseluruhan sehingga semua faktor perlu dipertimbangkan dalam analisis terpadu yang meliputi faktor-faktor yang berkenaan dengan aspek teknis, pasar, pemasaran, keuangan, manajemen, hukum, serta manfaat proyek bagi ekonomi nasional. Terkadang dalam praktiknya, sekalipun telah dilakukan studi secara baik dan benar faktor kegagalan suatu bisnis tetap ada. Hal ini disebabkan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai banyak sekali hambatan-

hambatan yang akan dihadapi dan resiko yang mungkin timbul setelah bisnis berjalan. Menurut (Jakfar, 2010), untuk menghindari kegagalan ini perlu dilakukan studi kelayakan bisnis. Salah satu tujuan dilakukan studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan resiko yang mungkin timbul di masa yang akan datang.

Lalu bagaimana Islam memandang bisnis agar menjadi layak sesuai dengan tuntunan syariah dan sunnah Rasulullah saw. (Mujahidin, 2010) mengemukakan bahwa Islam menjelaskan tentang konsep berbisnis seperti pola perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhannya yang sangat tidak terbatas dengan berbagai keterbatasan sarana pemenuhan kebutuhan yang berpedoman pada nilai-nilai Islam. Studi Kelayakan Bisnis atau dalam Islam biasa di sebut Studi Kelayan Bisnis Syariah adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak atau tidak layak suatu usaha bisnis yang halal menurut pandangan syariat islam dalam rangka investasi usaha (Agustin, 2016). Berbagai lapisan masyarakat melakukan kegiatan-kegiatan ekonomi alam memenuhi kebutuhan keluarga, salah satunya dengan berwirausaha. Berwirausaha dalam pandangan Islam adalah ibadah kalau kegiatan bisnis itu digunakan untuk mempersiapkan bekal akhirat kelak. Firman Allah dalam surah Al-Hasyr.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ
خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ١٨

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Hasyr [59]:18).

Ayat ini menegaskan bahwa tujuan akhir umat Islam adalah akhirat yang harus dipersiapkan dari sekarang melalui aktivitasnya (dalam tulisan ini adalah bisnis), uang dan harta benda berperan dalam memfasilitasi ibadah tujuan akhirat, itulah salah satu alasan Islam mendorong setiap muslim untuk berbisnis memperoleh kekayaan dan tidak melarang perangkat-perangkat bisnis untuk mendapatkan dan mengembangkan hartanya. Allah juga berfirman dalam surah Al-Jumu'ah.

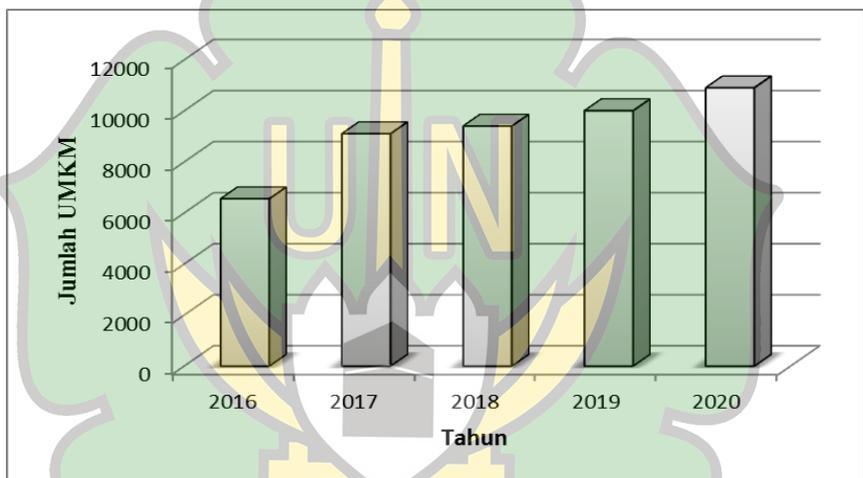
فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝ ۱۰

Artinya: Apabila telah dilaksanakan shalat, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung. (QS. Al-Jumuah [62]:10).

Ayat tersebut mengisyaratkan bahwa manusia diperintahkan untuk melakukan kegiatan usaha atau bisnis untuk mencapai tujuan kehidupan. Namun, bukan semata-mata materi atau kekayaan sebagai tujuan utama, melainkan keseimbangan antara materi dan rohani. Bukan hanya itu bahkan Islam juga mengharuskan agar setiap muslim mengelola kekayaan dengan baik, Islam melarang

menghambur-hamburkannya untuk kepentingan-kepentingan yang tidak bermanfaat dan hawa nafsu. Dalam berbisnis, manusia juga dianjurkan untuk menerapkan manajemen yang baik, dikembangkan melalui investasi dan melaksanakan kewajiban dan amaliah sosial.

Perkembangan UMKM di Kota Banda Aceh, menunjukkan tren yang positif sebagaimana terlihat pada grafik berikut.



Sumber: Diskopukm Banda Aceh, 2021

Gambar 1.1 Perkembangan UMKM Di kota Banda Aceh

Berdasarkan grafik di atas, diketahui bahwa UMKM di Kota Banda Aceh terus mengalami peningkatan dari tahun 2016 sampai dengan 2020 dan diperkirakan terus mengalami perkembangan setiap tahunnya.

Ada beberapa penelitian tentang analisis kelayakan bisnis usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang telah banyak dilakukan oleh penelitian terdahulu yaitu seperti dibawah ini:

1. penelitian yang dilakukan oleh agung,dkk (2018) tentang Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkalpinang di Tinjau dari Aspek Finansial. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa usaha ini layak dijalankan karena dalam waktu 10 bulan usaha ini bias balek modal .
2. penelitian yang dilakukan oleh nurfauzi,dkk (2018) tentang Analisis Studi Kelayakan Usaha Umkm Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO" Analisis finansial dengan menggunakan 100% modal sendiri didapatkan hasil Payback Period (PP) yaitu 6 bulan, lebih pendek dari umur investasi yaitu lima tahun, nilai NPV sebesar Rp38.854.774 dimana lebih dari nol, IRR yang diperoleh yaitu 51% dan lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 5, 5%, serta hasil perhitungan PI menunjukkan angka 6.04, maka *UMKM* “BRACO” layak dijalankan.
3. penelitian yang dilakukan oleh nainggolan (2017) tentang Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sepatu dan Sandal di Bogor. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa usaha ini layak dijalankan tetapi ada sedikit kekurangan di tata kelolanya tetapi masih menguntungkan.

Salah satu UMKM yang saat sangat potensial khususnya di Banda Aceh adalah usaha Nasi Uduk. Seperti jamur di musim

hujan, pertumbuhan usaha Nasi Uduk sangat tinggi terutama di sekitar Kopelma (Kota Pelajar Mahasiswa) Darussalam Banda Aceh, usaha ini telah mengubah pola konsumsi mahasiswa dari sebelumnya memasak sendiri di kosannya menjadi pola konsumsi praktis tentunya dengan harga yang sangat kompetitif.

Usaha nasi uduk bukanlah jenis usaha baru, bisnis ini sudah ada di awal-awal kemerdekaan hingga sekarang. Namun seiring dengan perkembangan zaman, bisnis nasi uduk mengalami perubahan baik dalam konsep warung nasi uduk, resep membuat nasi uduk dan lainnya sebagainya. Usaha nasi uduk, ayam atau menu apapun memiliki pangsa pasar sangat besar tentu saja menyimpan potensi keuntungan yang cukup besar pula. Persaingan bisnis nasi uduk di sekitar Kopelma Darussalam sangat tinggi.

Studi awal yang penulis lakukan pada beberapa usaha Nasi Uduk di sekitaran Kopelma Darussalam menunjukkan bahwa usaha tersebut dilihat dari segi bisnis cukup layak dan sangat menjanjikan. Namun demikian usaha Nasi Uduk juga memiliki berbagai kendala yang perlu dikaji secara mendalam seperti manajemen pengelolaan, legalitas usaha, permodalan, pemasaran dan juga produksi.

Persoalan lainnya yang menjadi perhatian adalah kajian perspektif Islam terhadap usaha Nasi Uduk dilihat dari segi *halalan thayyiban*, kebersihan proses nasi uduk, kejujuran pedagang, dan juga persaingan antara sesama pedagang. Hal ini karena Nasi Uduk berbentuk makanan tentunya sangat penting diperhatikan berbagai

aspek sehingga Nasi Uduk layak dikonsumsi bila diukur dari aspek Keislaman.

Berdasarkan latar belakang di atas, dan mengkaji secara mendalam tentang kelayakan bisnis UMKM usaha Nasi Uduk di sekitaran Kopelma Darussalam, maka penulis bermaksud mengkajinya dengan melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Perspektif Islam (Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk ditinjau secara umum di Kopelma Darussalam Banda Aceh?
2. Bagaimana perspektif ekonomi Islam terhadap kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh.
2. Perspektif ekonomi Islam terhadap kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini akan bermanfaat bagi sebagian pihak, antara lain:

1. Manfaat praktis (Operasional)

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau masukan bagi pelaku usaha UMKM terkhusus pada usaha nasi uduk di kopelma Darussalam Banda Aceh dalam menganalisis kelayakan bisnis usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berdasarkan perspektif ekonomi islam.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi rujukan dan memberi pertimbangan bagi pelaku usaha UMKM serta diharapkan dapat membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan dalam menganalisis studi kelayakan.

2. Manfaat teoritis (Akademis)

Secara teoritis penelitian ini dapat mengembangkan khasanah Ilmu pengetahuan ekonomi, khususnya ekonomi Islam mengenai perspektif ekonomi Islam terhadap kelayakan UMKM produk makanan, sebagai bahan dasar untuk penelitian lebih lanjut mengenai perspektif ekonomi Islam terhadap UMKM produk makanan, dan untuk mendukung teori yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian.

1.5 Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan penelitian ini adalah:

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan dikemukakan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Pada bab Landasan Teori merupakan bagian yang menjelaskan landasan teori yang berhubungan dengan penelitian dan masalah yang berkaitan.

BAB III: METODE PENELITIAN

Pada bab ini membahas tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknis analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi hasil penelitian dan melalui pembahasan, meliputi deskripsi/identitas informan, hasil penelitian yang telah dilakukan, dan pembahasan.

BAB V: PENUTUP

Bab yang terakhir ini berisi tentang kesimpulan penelitian dan saran untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Studi Kelayakan Bisnis

2.1.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan adalah sebuah studi untuk mengkaji secara komprehensif dan mendalam terhadap kelayakan sebuah usaha. Layak atau tidak layak diajlankanya sebuah usaha merujuk pada hasil perbandingan semua faktor ekonomi yang akan dialokasikan kedalam usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu (Johan, 2011).

Menurut (Umar, 2010), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis di bangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak di tentukan, yang menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan.

(Jumingan, 2011) mengemukakan bahwa studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Istilah “proyek” mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau

pengenalan sesuatu (barang maupun jasa) yang baru kedalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini. Pengertian keberhasilan bagi pihak yang berorientasi profit dan yang nonprofit bisa berbeda.

Bagi pihak yang berorientasi profit semata, biasanya mengartikan keberhasilan suatu proyek dalam artian yang lebih terbatas dibandingkan dengan pihak nonprofit, yaitu diukur dengan keberhasilan proyek tersebut dalam menghasilkan profit. Sedangkan bagi pihak nonprofit (misalnya pemerintah dan lembaga nonprofit lainnya), pengertian berhasil bisa berupa misalnya, seberapa besar penyerapan tenaga kerjanya, pemanfaatan sumber daya yang melimpah ditempat tersebut, dan faktor-faktor lain yang dipertimbangkan terutama manfaatnya bagi masyarakat luas.

Semakin besar proyek yang dijalankan, semakin luas dampak yang terjadi, baik dampak ekonomis maupun sosial; sebaliknya, semakin sederhana proyek yang dilaksanakan, semakin sederhana pula lingkup penelitian yang akan dilaksanakan. Namun, sesederhana apapun baik secara formal maupun informal, sebaiknya penelitian kelayakan dilakukan sebelum proyek tersebut dilaksanakan. Tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari keterlanjutan penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

Studi kelayakan bisnis atau yang biasa disingkat dengan SKB adalah kegiatan terencana yang dilakukan untuk mempelajari secara lebih mendalam mengenai suatu usaha ataupun bisnis yang

akan dijalankan, usaha tersebut pada akhirnya akan memberikan kesimpulan mengenai layak atau tidaknya sebuah usaha bisnis dijalankan. Studi kelayakan bisnis sangat penting karena untuk kebaikan kelangsungan kehidupan perusahaan di masa yang akan datang, dan agar tidak ada pihak-pihak yang merasa dirugikan dari terlaksananya sebuah usaha bisnis (Gunawan, 2018)

2.1.2 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Saat melakukan studi kelayakan, ada banyak aspek yang harus diteliti. Pada dasarnya aspek-aspek tersebut bersifat fleksibel, sehingga bisa ditambah ataupun dikurangi sesuai dengan kebutuhan. Meskipun demikian, ada beberapa aspek dasar yang pasti akan diteliti ketika analisis studi kelayakan dilakukan, antara lain:

1. Aspek hukum

Menurut (Husnan, 2014), Aspek ini mempelajari tentang bentuk badan usaha yang akan digunakan, jaminan-jaminan yang bisa disediakan kalau akan menggunakan sumber dana yang berupa pinjaman, berbagai akta, sertifikat, izin yang diperlukan dan sebagainya).

2. Aspek finansial

Aspek finansial merupakan aspek kunci dari suatu studi kelayakan, karena sekalipun aspek lain tergolong layak, jika studi aspek finansial memberikan hasil yang tidak layak, maka usulan proyek akan ditolak karena tidak akan memberikan manfaat ekonomi. Tujuan menganalisis aspek finansial dari suatu studi

kelayakan proyek bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus (Jumingan, 2011).

3. Aspek pemasaran

Menurut (Jakfar, 2010), Analisis aspek pemasaran akan dilakukan dengan menggunakan bauran pemasaran, yaitu seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam sasaran, alat-alat bauran pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi 4 unsur, yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi.

4. Aspek teknis dan produksi

Menurut (Ibrahim, 2012), Aspek teknis produksi adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari proyek yang direncanakan, baik dilihat dari faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, penggunaan teknologi (mesin atau peralatan), maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi.

5. Aspek manajemen dan SDM

(Umar, 2010), mengemukakan bahwa perencanaan tenaga kerja merupakan suatu cara untuk menetapkan keperluan mengenai tenaga kerja suatu periode tertentu. Perencanaan ini dimaksudkan agar perusahaan dapat terhindar dari kelangkaan SDM pada saat

dibutuhkan maupun kelebihan SDM pada saat kurang. Aspek SDM mencakup produktivitas dari suatu tenaga kerja yang secara umum, mengandung arti sebagai perbandingan antara hasil yang dicapai (output) dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan (input).

6. Aspek sosial

Tujuan utama perusahaan adalah mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, namun perusahaan tidak dapat hidup sendirian. Perusahaan hidup bersama-sama dengan komponen lain dalam satu tatanan kehidupan yang kompleks. Salah satu komponen yang dimaksud adalah lembaga sosial, sehingga dalam rangka keseimbangan tadi, hendaknya perusahaan memiliki tanggung jawab sosial (Umar, 2010).

7. Aspek dampak lingkungan

Aspek lingkungan adalah suatu pengkajian yang dikenal sebagai analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL) yang merupakan suatu mekanisme untuk mencapai kelestarian lingkungan, aspek lingkungan meliputi limbah yang dihasilkan proses produksi. AMDAL hasil studi mengenai dampak suatu kegiatan yang direncanakan dan diperkirakan mempunyai dampak penting terhadap lingkungan hidup.

2.1.3 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan dalam studi kelayakan bisnis terdapat 5 tujuan suatu usaha atau bisnis yang dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan sebagaimana yang dikemukakan oleh (Wahyono, 2010), yaitu menghindari risiko kerugian, memudahkan perencanaan,

memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan, dan memudahkan pengendalian. Terkait dengan kelima tujuan studi kelayakan bisnis tersebut, (Jakfar, 2010) menjelaskan sebagai berikut.

1. Menghindari risiko kerugian

Untuk mengatasi risiko kerugian dimasa yang akan datang, karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak kita inginkan baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Memudahkan perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dijalankan, dimana lokasi proyek akan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan. Yang jelas dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

4. Memudahkan pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau bisnis sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun pelaksanaan pekerjaan bisa sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

5. Memudahkan pengendalian

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka jika terjadi sesuatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan usaha akan tercapai.

Suwarsono Husnan (2000:6) mengemukakan bahwa salah satu tujuan utama dilakukan studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

2.2 Bisnis dalam Perspektif Islam

2.2.1 Pengertian Bisnis Islam

Dalam Al Qur'an, terdapat beberapa istilah yang terkait dengan bisnis, antara lain *al-tijarah*, *al-ba'i*, *al-dayn*, *al-syira* (Rodin, 2015). (Mardani, 2014), mengemukakan bahwa pengertian bisnis secara umum lazim disebut dengan istilah *tijarah*. Dalam Islam pengertian keuntungan bukan hanya semata-mata berhenti pada tataran materiel, melainkan bagaimana mendapatkan keridhaan Allah ketika menjalankan bisnis. Oleh karena itu, bisnis menurut Islam adalah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan harta (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dengan cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (atas aturan halal dan haram).

(Rivai, 2012), berpendapat bahwa bisnis dalam Islam bertujuan untuk mencapai empat hal, diantaranya:

1. Target hasil: profit materi dan benefit non materi

Tujuan bisnis tidak selalu mencari profit (*qimah madiyah* atau nilai materi), tetapi juga harus berorientasi pada *qimah khuluqiyah* dan *ruhiyah*. *Qimah khuluqiyah* adalah nilai akhlak

mulia yang menjadi suatu kemestian yang muncul pada kegiatan bisnis, sehingga tercipta hubungan persaudaraan yang Islami baik antara majikan dengan buruh, maupun antara penjual dan pembeli. Sedangkan *qimah ruhiyah* berarti perbuatan itu dimkasudkan untuk mendekatkan diri kepada Allah.

2. Pertumbuhan

Jika *profit* materi dan *benefit* non materi telah diraih, maka diupayakan meningkatkan pertumbuhan dari *profit* maupun *benefit* tersebut. Upaya pertumbuhan ini tentunya sesuai dengan koridor syariah. Misalnya dalam meningkatkan jumlah produksi seiring dengan perluasan pasar, peningkatan inovasi agar bisa menghasilkan produk baru, dan sebagainya.

3. Keberlangsungan

Pencapaian target hasil usaha dan pertumbuhan usaha terus diupayakan keberlangsungannya dan menjaga keberlangsungannya itu sesuai dengan syariat Islam.

4. Keberkahan

Faktor keberkahan merupakan puncak kebahagiaan hidup muslim. Pengelola bisnis harus mematok keberkahan sebagai visi bisnisnya agar senantiasa dalam kegiatan bisnis selalu berada dalam kendali syariat dan diraihnya keridhaan Allah.

2.2.2 Strategi Bisnis Menurut Islam

Nabi Muhammad merupakan seorang nabi yang memiliki banyak pengalaman dalam berdagang/berbisnis. Selama dalam

perawatan dan asuhan Abu Thalib, Nabi Muhammad sering diajak ke pekan-pekan perdagangan, seperti di pasar Ukaz, Majannah, dan Dzul Majaz. Hal inilah yang menginspirasi Muhammad untuk berdagang. Inspirasi untuk berdagang tidak hanya diperoleh dari pagelaran pasarpasar tradisional, namun beliau peroleh dari pasar dunia seperti keikutsertaannya dalam rombongan kafilah perdagangan menuju Syam (Saifullah, 2010).

Berkompetisi dalam bisnis merupakan hal yang wajar. Akan tetapi, Islam menganjurkan untuk bersaing secara sehat dan baik sebagaimana dalam Al-qur'an Surah al-Baqarah ayat 148 (Nawawi, 2012). Sesuai dengan etika atau sifat yang telah dicontohkan oleh Nabi Muhammad dalam berbisnis. Kunci dari ketahanan bisnis yang sesungguhnya terletak pada pelakunya. Oleh karena itu, sebelum pelaku bisnis menyusun, menetapkan dan menjalankan strategi bisnisnya, terlebih dahulu memiliki enam sikap utama yang meliputi:

1. Niat suci dan ibadah

Sebagai seorang pebisnis muslim, dalam menjalankan aktivitas bisnisnya harus diawali dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala*) dan kegiatan bisnisnya tidak mengganggu ibadah kepada Allah. Karena pada dasarnya bahwa tujuan manusia diciptakan di muka bumi adalah untuk beribadah kepada Allah. Hal ini dijelaskan dalam Qur'an Surah az-Zariyat [51]: 56.

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ٥٦

Artinya: Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku (QS. az-Zariyat [51]: 56).

Niatan yang suci harus diiringi pula dengan tujuan yang benar, cara pelaksanaan yang benar, serta pemanfaatan hasil usaha dengan cara yang benar bukan untuk kemaksiatan (Abdullah, 2011).

2. Jujur

Kejujuran merupakan syarat yang paling utama dalam kegiatan berbisnis. Sikap jujur akan melahirkan kepercayaan konsumen, dan sebuah kepercayaan akan melahirkan kesetiaan. Ketika konsumen sudah setia dengan produk yang dijual, maka keuntungan juga akan terus mengalir (Abdullah, 2011).

3. Ikhlas

Kata ikhlas merupakan kata yang mudah untuk diucapkan tetapi mempunyai makna yang dalam bahkan sulit untuk dipraktikkan. Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis yang tidak lagi memandangi keuntungan materi sebagai tujuan utama, melainkan juga mengharap keuntungan non materi yaitu mendapatkan ridho dari Allah SWT. Ikhlas yang tinggi ditandai dengan semangat juang yang tinggi dan tidak pernah meninggalkan Allah dalam setiap usahanya. Diterapkannya sikap ikhlas dalam berbisnis, membuat lebih mudah dan lebih ringan dalam menjalankannya, serta tidak mudah berputus asa, mengeluh, atau

merasa tertekan dengan berbagai hambatan dan tantangan yang dihadapi.

4. Profesional

Seorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan suatu hal atau dalam menghadapi suatu masalah, tidak mudah menyerah atau berputus asa dan juga pengecut menghindari dari resiko (Abdullah, 2011), Terkait dengan sikap profesional dan pantang menyerah, Allah mengingatkan dalam al-Qur'an:

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۚ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۚ

Artinya: *Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan* (QS. al-Insyirah: [94]: 5-6).

Menurut (Mardani, 2014, p. 89), Inti dari profesionalisme minimal dicirikan oleh tiga hal:

- a. *Kafa'ah*, yaitu cakap atau ahli dalam bidang pekerjaan yang dilakukan. *Kafa'ah* dapat diperoleh melalui pendidikan, pelatihan, dan pengalaman.
- b. *Himmatul 'amal*, yaitu memiliki semangat atau etos kerja yang tinggi. *Himmatul 'amal* diraih dengan jalan menjadikan motivasi ibadah sebagai pendorong utama dalam bekerja disamping motivasi untuk mendapatkan penghargaan (*reward*) dan menghindari hukuman (*punishment*).

- c. Amanah, yakni bertanggung jawab dan terpercaya dalam menjalankan setiap tugasnya.

5. Silaturahmi

Sebagai makhluk sosial, manusia tentu memerlukan adanya bantuan dari orang lain. Menjalin silaturahmi adalah salah satu kewajiban antar sesama umat manusia, sebagaimana dalam hadis Nabi yang diriwayatkan dari Anas bin Malik r.a, dia telah berkata: ‘Aku pernah mendengar Rasulullah SAW bersabda: barangsiapa menginginkan rizkinya dimudahkan dan umurnya dipanjangkan, hendaklah menyambung silaturahmi (Muttafaqun Alaih) (Mahalli, Ahmad Mudjab dan Hasbullah, 2004), Dalam menjalankan kegiatan bisnis, menjalin hubungan silaturahmi sangatlah penting. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investor, tetapi juga dengan calon pelanggan (*future market*) bahkan dengan kompetitornya (Abdullah, 2011). Setiap orang mempunyai pengetahuan dan pengalaman yang berbeda. Dengan adanya silaturahmi, maka akan saling bertukar informasi sekaligus akan mendapatkan sebuah ide baru yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya.

6. Menunaikan zakat, infaq dan shadaqah

Harta yang diperoleh tidak semata dari hasil usaha sendiri, melainkan diperoleh dengan bantuan banyak pihak. Oleh karena itu, Allah memerintahkan untuk memberikan sebagian harta yang diperoleh kepada mereka yang membutuhkan, dalam bentuk zakat, infaq maupun shadaqah.

2.2.3 Aspek Studi Kelayakan Bisnis Islam

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis Islam, ada beberapa aspek yang harus diperhatikan sebagaimana studi kelayakan bisnis konvensional. Sebagaimana pada dasarnya aspek-aspek tersebut bersifat fleksibel, sehingga bisa ditambah ataupun dikurangi sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan hukum Islam. Setidaknya terdapat empat aspek kelayakan bisnis yang harus diperhatikan yaitu meliputi.

1. Aspek operasional

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung, mesin manusia) menjadi keluaran yang bernilai. Dalam menjalankan kegiatan operasi/produksinya, Rasulullah lebih mengutamakan produktivitas dari pada hanya sekedar pemilikan. Selain itu, Rasulullah juga menganjurkan untuk mempunyai keahlian, dan juga memberdayakan sumber daya seperti memberdayakan sapi untuk membajak, memberdayakan peralatan yang dimiliki untuk memperoleh rizki, maupun memberdayakan kendaraan. Rasulullah menganjurkan menggunakan kendaraan sesuai dengan fungsinya dan merawat kendaraan tersebut terlebih lagi dalam perjalanan jauh (Suyanto, 2008).

Menurut (Nawawi, 2012), dalam kegiatan produksi harus melakukan perubahan untuk menyesuaikan dengan tuntutan dan kebutuhan masyarakat atau konsumen. Selain itu, proses produksi harus mendasarkan pada kebutuhan material dan spiritual, terhindar

dari masalah-masalah negatif, merusak lingkungan, kebisingan maupun gangguan lainnya, serta membawa manfaat, masalah dan kebaikan.

2. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Strategi pengembangan sumber daya manusia meliputi: perencanaan dan penarikan sumber daya manusia, pengembangan sumber daya manusia, penilaian kinerja sumber daya manusia, pemberian kompensasi dan pemeliharaan SDM. Perencanaan merupakan hal yang sangat penting, agar bermanfaat dan tidak sia-sia. Dalam perencanaan SDM, harus adil sesuai dengan tenaga kerja yang dibutuhkan (Suyanto, 2008).

Penarikan sumber daya manusia merupakan pencarian sejumlah calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu dalam jumlah tertentu sehingga dari mereka dapat menyeleksi orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan pekerjaan yang ada dan menyesuaikan seseorang dengan jabatan yang akan dipegangnya, berdasarkan pada kebutuhan jabatan dan pengetahuan, keterampilan, kemampuan, preferensi, dan kepribadian karyawan tersebut. Dalam melakukan *recruitment* maupun *selection*, Rasulullah menganjurkan untuk mementingkan profesionalisme (Haluty, 2014).

3. Aspek keuangan (finansial)

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi ini mencakup

penghapusan riba, spekulasi (*gharar*) maupun perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah.

(Suyanto, 2008), memaparkan bahwa transaksi bisnis menurut Islam terbagi menjadi lima prinsip:

- a. Prinsip bagi hasil, mencakup *musyarakah*, *mudharabah*, *muzara'ah*, dan *musaqah*.
 - b. Prinsip jual beli, mencakup *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
 - c. Prinsip kepercayaan, mencakup *wadi'ah*, *wakalah*, dan *kafalah*.
 - d. Prinsip sewa, yaitu *ijarah*.
 - e. Prinsip kesejahteraan sosial, mencakup *qardh*, dan *waqaf*.
4. Aspek pemasaran

Strategi pemasaran dalam perspektif Islam yaitu produk, harga, distribusi dan promosi dapat diuraikan sebagai berikut.

- a. Strategi produk

Produk meliputi kualitas, keistimewaan, desain, gaya, keanekaragaman bentuk, merk, kemasan maupun pelayanan. Dalam aturan jual beli Islam, barang (produk) yang menjadi obyek transaksi harus suci, harus jelas posisi dan ukurannya, barang (produk) merupakan hak milik (Saifullah, 2010).

b. Strategi harga

Rahasia kesuksesan Nabi Muhammad dalam praktek bisnisnya dilakukan dengan menerapkan harga yang sedang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Strategi harga yang digunakan Nabi Muhammad berdasarkan prinsip suka sama suka, tidak diperkenankan menyaingi harga orang lain tetapi bersaing dalam hal lain seperti kualitas, pelayanan, maupun nilai tambah (Gunara, Thorik dan Sudiby, 2007).

c. Strategi distribusi

Dalam hal distribusi, Nabi Muhammad tidak memperkenankan untuk memotong jalur distribusi atau menyongsong (mencegat) pedagang sebelum tiba di pasar. Proses distribusi harus sesuai dengan peraturan yang telah disepakati bersama dan tidak ada pihak yang dirugikan baik produsen, distributor, agen, penjual eceran, maupun konsumen (Gunara, Thorik dan Sudiby, 2007).

d. Strategi promosi

Strategi promosi yang dilakukan Nabi Muhammad, tidak pernah melebih-lebihkan produk untuk memikat pembeli. Nabi Muhammad juga melarang melakukan sumpah palsu (Gunara, Thorik dan Sudiby, 2007). Sedangkan (Suyanto, 2008), berpendapat bahwa promosi yang dilakukan Nabi Muhammad lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan, meliputi berpenampilan menawan,

membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan, memberikan pelayanan yang hebat, menjalin hubungan yang bersifat pribadi dan tanggap terhadap berbagai permasalahan.

Dalam ekonomi Syariah harus memiliki fondasi yang kuat guna untuk menompang segala kegiatan ekonomi Syariah agar tidak melanggar hal-hal yang dilarang, dalam hal ini prinsip syariah merupakan fondasi yang harus ditegakkan agar ekonomi Syariah tetap berdiri kokoh dan mendapatkan manfaat baik didunia maupun diakhirat.

2.3 Marketing Mix (Bauran Pemasaran)

Bauran pemasaran yaitu alat pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran di pasar sasaran, yang meliputi item alat pemasaran yaitu *product*, *price*, *promotion*, dan *place* (Kotler & Keller, 2009). Bauran pemasaran digunakan dalam menentukan strategi pasar, sebagai suatu cara untuk mempengaruhi segmen pasar tertentu, agar mau bertindak untuk membeli suatu produk. Dengan demikian unsur-unsur yang membentuk bauran pemasaran tersebut, adalah unsur-unsur yang harus dikuasai oleh manajer pemasaran untuk mempengaruhi permintaan (Yoeti, 2003, p. 206).

Bauran pemasaran pada perkembangan zaman sekarang, jumlahnya meluas hingga tujuh, yaitu, produk, harga, promosi,

tempat, orang, proses dan bukti fisik. Menurut Kotler dan Armstrong, bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran taktis dan terkontrol yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan pasar sasaran (Armstrong, 2005). Adapun indikator bauran pemasaran 7P, yaitu:

4. Produk

Menurut Tjiptono dalam penelitian Fakhriyan (Adhaghassani, 2016), dimensi produk yang merupakan indikator dari produk, meliputi:

- a. Kualitas bahan baku
- b. Kualitas produk
- c. Variasi produk

5. Harga

Menurut Kotler dalam jurnal penelitian Hesti (Budiwati, 2012) indikator dari variabel harga adalah:

- a. Kesesuaian harga dengan daya beli
- b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk
- c. Adanya potongan harga yang menarik
- d. Adanya *cashback* jika produk mengalami kerusakan.

6. Tempat

Menurut Tjiptono dalam jurnal penelitian Hesti (Budiwati, 2012), indikator tempat adalah :

- a. Akses, misalnya tempat mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi umum.

- b. Visibilitas, misalnya lokasi dapat dilihat dengan jelas ditepi jalan
- c. Tempat parkir yang luas dan aman.

7. Promosi

Adapun indikator yang digunakan untuk promosi ini merujuk pada tujuan promosi pada penelitian Fakhriyan (Adhaghassani, 2016), yaitu:

- a. Kuantitas promosi
- b. Media promosi bervariasi
- c. Dana khusus promosi

8. Orang/SDM

Adapun indikator orang atau sumber daya manusia menurut Tjiptono dalam jurnal penelitian Fakhriyan (Adhaghassani, 2016), yaitu:

- a. Sikap karyawan dalam melayani konsumen
- b. Keahlian yang dimiliki karyawan

9. Proses

Menurut Tjiptono dalam penelitian Fakhriyan (Adhaghassani, 2016) adapun indikator proses, yaitu:

- a. Alur produksi
- b. Peralatan tercukupi
- c. Pelayanan tidak langsung/telepon.

10. Bukti Fisik

Adapun indikator bukti fisik yang dikemukakan oleh Tjiptono dalam penelitian Fakhriyan (Adhaghassani, 2016), yakni:

- a. Tampilan ruangan
- b. Kebersihan tempat
- c. Kenyamanan ruangan.

2.4 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

2.4.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM (Tulus, 2009). Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut (Tulus, 2009).

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang

perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut (Tulus, 2009).

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp300.000.000,-
- b. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp50.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,- juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,- hingga maksimum Rp2.500.000, dan.
- c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,- hingga paling banyak Rp100.000.000.000,- hasil penjualan tahunan di atas Rp2.500.000.000,- sampai paling tinggi Rp50.000.000.000,-

Secara umum tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan

utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi (Pandji, 2010:29). Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara (Tulus, 2012).

2.4.2 Karakteristik UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
- b. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan

usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.5 Penelitian Terkait

Penelitian terkait menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terkait, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama persis seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian ini. Berikut merupakan penelitian terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh (Agung et al., 2018), tentang Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkalpinang di Tinjau dari Aspek Finansial. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha UMKM Jeruk Kunci Melati ditinjau dari aspek keuangan. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder terdiri dari data kualitatif dan kuantitatif. Hasil dari analisis kelayakan, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif menunjukkan bahwa usaha minuman jeruk kunci ini layak untuk dilaksanakan dikembangkan. Dari analisis kualitatif dengan menggunakan analisis tren, diketahui bahwa tingkat pertumbuhan penjualan jeruk kunci mengalami peningkatan tren setiap tahun 28 persen. Dari analisis kuantitatif oleh analisis keuangan yang menghasilkan nilai NPV positif sebesar Rp

17.988.668.489, nilai IRR sama dengan 204.602 persen dimana ini nilainya lebih besar dari suku bunga deposito dan pinjaman yang digunakan (12 persen), Nilai ARR sama dengan 37.143.264 persen dimana nilai ini lebih besar dari kriteria investasi (100 persen), PBP 10 bulan yang mana Artinya bisnis ini telah mampu menutupi biaya investasi awal sebelum bisnis berakhir, dan PI 144.909 berarti keuntungan hasil yang diterima proyek 144.909 kali lebih besar dari biaya terjadi.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh (Nurfauzi et al., 2018) tentang Analisis Studi Kelayakan Usaha Umkm Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan investasi dalam pendirian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode yang digunakan yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan produksi, aspek organisasi dan manajemen, serta aspek finansial dengan perhitungan kelayakan investasi berupa Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI). Analisis pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa prospek UMKM Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO" cukup baik, dilihat dari potensi jumlah permintaan pasar UMKM dan Masyarakat. Analisis teknis dan produksi menunjukkan bahwa lokasi UMKM dekat dengan tempat bahan baku utama sehingga memudahkan untuk pengadaan bahan baku limbah cangkang kepiting. Analisis organisasi dan manajemen

menunjukkan pemilik usaha telah menjalankan fungsi manajemen dengan baik. Analisis finansial dengan menggunakan 100% modal sendiri didapatkan hasil Payback Period (PP) yaitu 6 bulan, lebih pendek dari umur investasi yaitu lima tahun, nilai NPV sebesar Rp38.854.774 dimana lebih dari nol, IRR yang diperoleh yaitu 51% dan lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 5, 5%, serta hasil perhitungan PI menunjukkan angka 6.04, maka *UMKM* “BRACO” layak dijalankan.

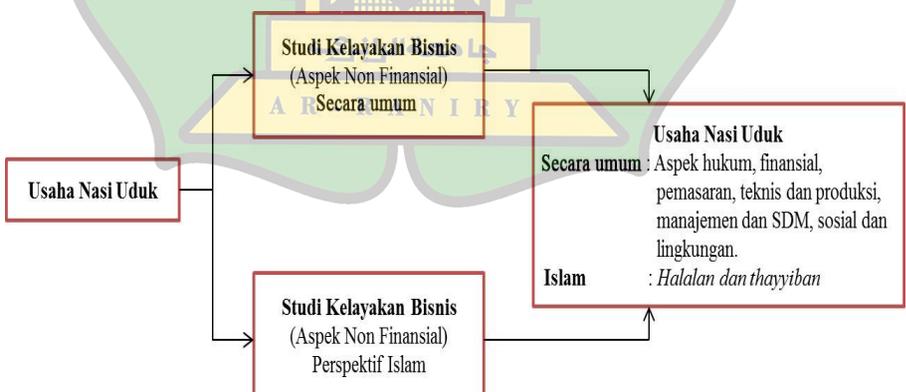
Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh (Nainggolan, 2018), tentang Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (*UMKM*) Sepatu dan Sandal di Bogor. Tujuan penelitian untuk mengetahui kelayakan usaha pada *UMKM* Sepatu dan Sandal dan untuk mengetahui strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha dalam meningkatkan daya saingnya. Metode penelitian yang dipergunakan adalah metode deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi, data yang terkumpul dianalisis menggunakan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian yang didasarkan pada pasar, kompetensi internal Pasir Eurih memiliki kelayakan Baik tapi sayangnya masih belum dapat dikelola dengan tata kelola perusahaan yang baik. Kurangnya kepemimpinan dan tidak ada kepastian Badan usaha yang dapat mengkoordinasikan usaha mikro ini menyebabkan keterlambatan besar dalam ekspansi.

2.6 Kerangka Berpikir

Studi kelayakan bisnis dapat memberikan masukan mengenai target atau pencapaian yang harus diwujudkan untuk

mempertahankan kegiatan usaha yang didirikan agar tetap berjalan dan bisa berkembang sesuai dengan yang diinginkan. Saat ini usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam diminati oleh konsumen khususnya kalangan mahasiswa dan pelajar sebagai menu utama. Namun dalam menjalankan usaha Nasi Uduk, harus adanya peningkatan dan memaksimalkan setiap aspek agar usaha tersebut tetap berjalan dan mengalami peningkatan nilai penjualan dan pendapatan.

Adapun harapan yang diharapkan dari dibuatnya sebuah analisis tentang kelayakan usaha Nasi Uduk adalah supaya dapat menimbulkan rasa optimis dan rencana pengembangan usaha kedepan, strategi yang akan dilakukan untuk memajukan usaha Nasi Uduk ini dimasa yang akan mendatang, dan bermanfaat sebagai pedoman bagi usaha Nasi Uduk untuk memperbaiki usahanya ke depan, sehingga dapat memberikan kontribusi positif bagi terciptanya UMKM yang kompetitif.



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian yang dilakukan termasuk Jenis Penelitian *field research* yang bersifat penelitian kualitatif dimana akan di uji mengenai pembuktian teori dan uji teori yang akan dianalisis lalu dibuktikan mengenai kebenaran teori yang berlaku. Peneliti akan menjabarkan hasil menggunakan metode deksriptif kualitatif, yaitu format penelitian yang dilakukan dengan menggunakan studi kasus yang memusatkan diri pada suatu unit tertentu (Bungin, 2012).

Pendekatan pada penelitian ini, digunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode studi kasus. Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang ataupun perilaku yang diamati (Sugiyono, 2015:9). Metode yang digunakan adalah metode studi kasus dimana peneliti berusaha untuk mengetahui kelayakan bisnis dari aspek pemasaran dan operasional baik secara umum maupun dari sudut pandang ekonomi Islam. Hasil-hasil dari penelitian yang akan datang mampu terjabarkan dengan baik dan terfokus pada pembahasan yang akan diteliti.

Menurut (Bakri, 2002), Sifat khas penelitian lapangan dengan metode kualitatif adalah terbuka, tak terstruktur dan fleksibel. Terbuka maksudnya, dalam medan yang diamati terbuka peluang memilih dan menentukan fokus kajian. Tak terstruktur

artinya sistematika fokus kajian dan pengkajiannya tidak dapat disistematisasikan secara ketat dan pasti. Dan fleksibel maksudnya adalah proses penelitian, peneliti bisa memodifikasi rincian dan rumusan masalah maupun format-format rancangan yang digunakan.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan berlangsung di sekitaran Kopelma Darussalam Banda Aceh, yang meliputi Gampong Rukoh dan Gampong Kopelma Darussalam. Pemilihan tempat penelitian ini dilakukan secara sengaja, dengan pertimbangan bahwa Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam sangat banyak sekaligus model UMKM yang tepat untuk menguji variabel yang akan diteliti berkaitan dengan penelitian ini.

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

3.3.1 Populasi

Menurut (Sugiyono, 2015), populasi sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugiyono, 2015, p. 49), juga mengemukakan bahwa dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi, tetapi *social situation* atau situasi sosial yaitu kesinambungan antara tempat, pelaku, dan aktivitas yang berinteraksi secara sinergis. Pada situasi sosial

peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas orang-orang yang ada pada tempat tertentu. Dalam penelitian ini populasi yang diambil adalah seluruh pemilik usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh yang berjumlah 28 orang.

3.3.2 Sampel

(Sugiyono, 2015), menyatakan bahwa sample adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengambilan sample ini dilakukan jika pada penelitian terdapat jumlah populasi yang besar dan memiliki keterbatasan dalam pelaksanaan penelitian. Adapun kriteria pengambilan sample ini haruslah benar-benar representatif, sehingga data yang diambil dapat mewakili keseluruhan populasi yang ada. Sedangkan menurut (Arikunto, 2010), mengatakan sampel adalah bagian dari populasi (sebagian atau wakil populasi yang diteliti). Sample penelitian adalah sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan dapat mewakili seluruh populasi.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/ kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2015). Jenis *non-probability sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* yaitu teknik sampling yang digunakan peneliti jika peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam pengambilan sampelnya atau penentuan sampel untuk tujuan tertentu. Sampel yang menjadi

sumber data dalam penelitian ini adalah diambil sebanyak 10 orang memiliki nasi uduk dengan pertimbangan usahanya telah berjalan minimal 3 tahun

3.4 Data dan Sumber Data

3.4.1 Data

Data merupakan unit informasi yang direkam media yang dapat dibedakan dengan kata lain, dapat dianalisis dan relevan dengan problem tertentu. Data haruslah merupakan keterkaitan antara informasi dalam arti bahwa data harus mengungkapkan kaitan antara sumber informasi dan bentuk simbolik asli pada satu sisi (Tanzeh, 2009).

3.4.2 Sumber Data

Sumber data adalah asal atau dari mana data tersebut diperoleh, dan sumber data merupakan bagian yang sangat berpengaruh terhadap hasil dari penelitian yang akan diperoleh. Ketepatan dalam mengambil sumber data akan menghasilkan sesuatu yang sesuai dengan tujuan penelitian, sebaliknya jika terjadi kesalahan dalam menggunakan dan memahami serta memilih sumber data, maka data yang dihasilkan dipastikan tidak sesuai dengan yang diharapkan peneliti. Sehingga dalam melakukan penelitian, peneliti harus benar-benar memahami sumber data mana yang harus dipakai. Dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu sumber data primer dan sekunder.

1. Sumber Data Primer, adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian menggunakan alat pengukur atau pengukuran data langsung pada obyek sebagai informasi yang akan dicari. Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sumber data yang digali langsung dengan wawancara langsung dengan pelaku usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam. Selain itu, sumber data primer didapat dari sumber-sumber tertulis, baik dari buku ataupun artikel, surat kabar, majalah dan catatan dari berbagai instansi.
2. Sumber Data Sekunder, adalah data-data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh dari subyek penelitian. Sumber data sekunder yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sumber data yang bukan berasal dari wawancara pelaku usaha Nasi Uduk, akan tetapi berkaitan dengan tema yang dibahas dalam penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Peneliti akan melakukan pengamatan langsung agar bisa memperoleh data yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan ini.

1. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab antara peneliti dengan subjek penelitian atau informen dalam satu situasi social (Mukhtar, 2013). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi

pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari informan yang lebih mendalam dan jumlah informannya sedikit atau kecil (Sugiyono, 2015). Wawancara dipersiapkan sebelumnya dengan rencana yang matang dan mempersiapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada pemilik Usaha Nasi Uduk.

Dalam penelitian ini peneliti akan melakukan teknik wawancara semi berstruktur (*semi structure interview*) sebagai salah satu teknik pengumpulan data. Ini didasarkan pada instrumen dan metode penelitian yang dipakai oleh peneliti dimana data sangat tergantung pada pemahaman peneliti bukan berdasarkan pertanyaan-pertanyaan dalam angket dalam menemukan data.

2. Observasi

Kegiatan observasi sendiri adalah kemampuan seseorang menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu dengan panca indra lainnya (Bungin, 2012). (Komariah, 2011), menyatakan bahwa, observasi (*observation*) atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung.

Metode observasi adalah cara mendapatkan data melalui pengamatan dengan sistematik fenomena secara langsung ataupun tidak langsung. metode observasi mencatat perilaku yang terjadi dengan cara pengamatan langsung perilaku objek dengan segera untuk memperoleh data yang tidak mampu terungkap melalui

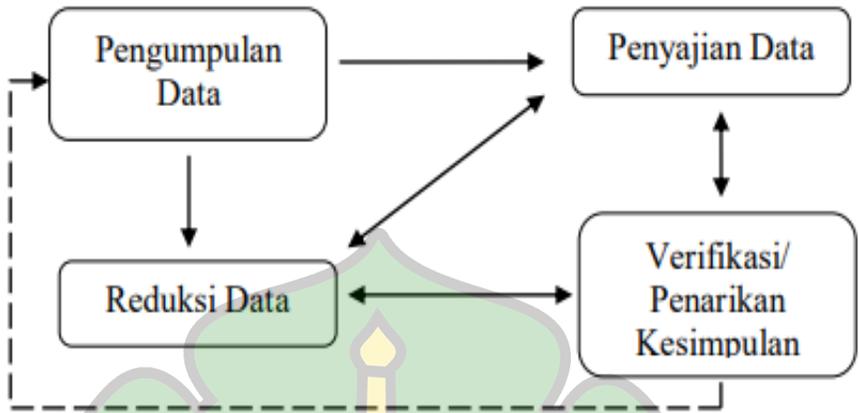
komunikasi verbal (Nazir, 2013). (Bungin, 2012), menyatakan observasi merupakan teknik mengumpulkan data yang dilakukan dengan cara mengamati kejadian yang berlangsung dan mencatatnya dengan alat observasi tentang hal yang akan diamati dan diteliti

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan perlengkapan dari penggunaan metode observasi dan interview dalam penelitian kualitatif. Penggunaan metode dokumentasi ini untuk memperkuat dan mendukung informasi-informasi yang didapatkan dari hasil observasi dan interview.

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan mengatur secara sistematis transkrip wawancara, atau bahan-bahan yang ditemukan di lapangan. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, dengan model analisis interaktif. Miles & Huberman dalam Sugiyono, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu data *reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* (Sugiyono, 2015). Langkah-langkah dalam analisis data penelitian kualitatif dapat ditunjukkan dalam gambar berikut:



Gambar 3.1 Komponen dalam analisis data (*interactive model*)

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan langkah untuk merangkum, memilih hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dan memberikan gambaran yang lebih jelas, serta mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan (Sugiyono, 2015).

Dalam mereduksi data, peneliti harus fokus pada tujuan penelitian, dalam hal ini pada penelitian kualitatif, yaitu sebuah temuan. Segala sesuatu yang dipandang asing dan belum dikenal, itulah yang harus dijadikan perhatian peneliti dalam mereduksi data.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Miles & Huberman dalam Sugiyono, menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Selain

itu (Sugiyono, 2015), menambahkan, dalam melakukan display data, selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa grafik, matrik dan *chart*.

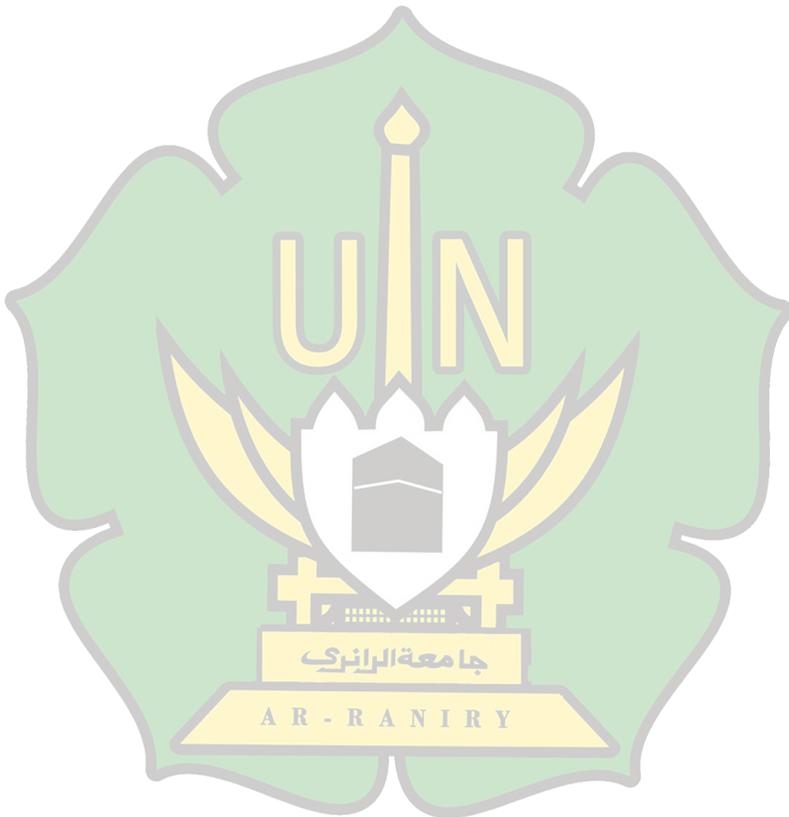
Data yang telah disajikan tersebut, harus terorganisasi, tersusun dalam pola hubungan tertentu, agar mudah dipahami. Penyajian data ini juga disertai dengan berbagai informasi yang memungkinkan untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan sehingga tujuan penelitian akan tercapai.

3. *Drawing/ Verification* (Penarikan Kesimpulan)

Dalam sebuah penelitian kualitatif, kesimpulan merupakan jawaban dari rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal dan kesimpulan dalam penelitian kualitatif ini merupakan sebuah temuan. 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 (Sugiyono, 2015).

Selain menggunakan metode di atas dalam menganalisis data penulis juga menggunakan bantuan hermeneutika. Untuk itu demi memperoleh pemahaman yang relevan dan tepat diperlukan sebuah metode penafsiran. Dalam penafsiran penulis menggunakan metodenya Paul Ricoeur. Menurutnya untuk memahami suatu teks dengan menggabungkan *pemahaman* dan *penjelasan*. Ricoeur berargumen bahwa keduanya dibutuhkan untuk membongkar makna yang terkandung dalam teks. Penjelasan akan memperjelas atau membuka jajaran posisi dan makna sementara dengan

pemahaman kita akan memahami atau mengerti makna parsial secara keseluruhan. Dengan demikian, menurut Ricoeur, membaca adalah menafsirkan dan menafsirkan adalah memahami dan menjelaskan (Mirzanah, Syafa`atun Al dan Syamsudin, 2011).



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh

Usaha nasi uduk merupakan salah satu UMKM yang saat sangat potensial di Kopelma Darussalam Banda Aceh, pertumbuhan usaha nasi uduk sangat tinggi terutama di sekitar Kopelma Darussalam Banda Aceh, usaha ini telah mengubah pola konsumsi mahasiswa dari sebelumnya memasak sendiri di kosannya menjadi pola konsumsi praktis tentunya dengan harga yang sangat kompetitif. Adapun jumlah informan dalam penelitian ini adalah sebanyak 10 buah usaha nasi uduk dengan rincian sebagai berikut.

Tabel 4.1
Rincian Informan Penelitian

No	Nama Usaha/ Pemilik	Mulai Usaha	Omset Perhari	Alamat
1	Nasi Uduk 2 M (Mahdani)	2015	300 s/d 450	Jl. Utama Rukoh
2	Nasi Uduk Adam (Faisal)	2018	200 s/d 300	Jl. Utama Rukoh
3	Nasi Uduk Kompas (Munir)	2018	200 s/d 250	Jl. Utama Rukoh
4	Nasi Uduk Montes (Indra Agusri)	2017	70 s/d 120	Jl. Utama Rukoh
5	Nasi Uduk Pondok Biru (Ridwan)	2018	200 s/d 250	Jl. Utama Rukoh
6	Nasi Uduk Nixas (Munzir)	2016	700 s/d 800	Darussalam

Tabel 4.1 Lanjutan

7	Nasi Uduk Pondok Kelapa (Arifin)	2014	500 s/d 600	Darussalam
8	Nasi Uduk Pondok Hijau (Rijal Husen)	2016	1.500 s/d 2.000	Darussalam
9	Nasi Uduk Rahmat (Anwar Ibrahim)	2018	400 s/d 450	Darussalam
10	Nasi Uduk Nixam 2 (Udin)	2019	100 s/d 150	Darussalam

Sumber : Data yang diolah 2021

4.1.2 Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh

Studi kelayakan adalah sebuah studi untuk mengkaji secara komprehensif dan mendalam terhadap kelayakan sebuah usaha. Layak atau tidak layak dijalankannya sebuah usaha merujuk pada hasil perbandingan semua faktor ekonomi yang akan dialokasikan kedalam usaha dengan hasil pengembaliannya yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu. Kelayakan bisnis usaha nasi uduk dalam penelitian ini dianalisis melalui hasil wawancara dengan pemilik usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh.

1. Lama menjalankan usaha nasi uduk

Berdasarkan data informan penelitian di atas, diketahui bahwa usaha nasi uduk di Kopelma sudah ada yang memulainya sejak tahun 2014, artinya ada yang sudah 7 tahun dan ada juga yang baru 3 tahun berjalan. Namun demikian banyak juga usaha nasi uduk di Kopelma yang baru buka tahun 2020 dan juga tahun 2021, tetapi yang dijadikan sampel dalam penelitian ini dipilih usaha yang sudah berjalan lebih dari tahun.

Menurut Mahdani, dia mulai usaha nasi uduk sejak tahun 2015, Indra Agusri dari tahun 2017, Munzir sudah buka sejak tahun 2016, Arifin dari tahun 2014. Sedangkan Faisal, Munir, Ridwan dan Anwar Ibrahim memulai usaha nasi uduk dari tahun 2018. Selanjutnya Udin memulai usaha nasi uduk pada tahun 2019.

Lamanya seseorang pedagang menekuni usahanya maka akan meningkat pula pengetahuannya dan akan berpengaruh pada tingkat pendapatannya. Semakin lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usaha perdagangan maka akan semakin meningkat pula pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar. Lamanya usaha beroperasi akan berdampak kepada peningkatan jumlah pelanggan yang lebih banyak dan hal ini akan memberikan pengaruh yang positif bagi pedagang, yaitu pedagang akan lebih tinggi penerimaannya dan secara tidak langsung peningkatan pelanggan ini akan berdampak pada peningkatan efisiensi usaha.

2. Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19

Sebelum terjadinya pandemi covid-19 perekonomian berjalan sangat baik, daya beli yang tinggi dari masyarakat sehingga omset pengusaha rata-rata sesuai target. Menurut Mahdani sebelum terjadinya covid-19 usaha nasi uduknya berjalan sangat lancar, rata-rata perhari laku 500 sampai 650 porsi kadang malahan lebih. Faisal juga mengatakan bahwa sebelum covid usahanya sangat lancar, Munir mengatakan sebelum covid kadang-kadang laku sampai 400 porsi perhari. Indra Agusri mengemukakan bahwa

sebelum covid laku per hari sekitar 200 hingga 300 porsi. Ridwan, mengatakan bahwa dulu laku hingga 400 porsi ditambah nasi biasa lagi, sekarang 200 porsi pun sudah susah laku. Munzir juga mengatakan bahwa sebelum covid usahanya sangat lancar, Arifin mengemukakan bahwa sebelum covid lancar, sekarang tidak ada mahasiswa. Rijal Husen mengatakan sebelum covid menghabiskan hingga 2000 sampai 2200 porsi perhari. Selanjutnya, Anwar Ibrahim mengatakan warungnya habis sampai 500 porsi perhari, sekarang menurun drastis. Terakhir Udin mengatakan sebelum covid lancar sekali, sampai 300 laku perhari.

Sebelum pandemi Covid-19 melanda, usaha rumah makan sebenarnya telah menghadapi berbagai tantangan, ketidakstabilan harga bahan baku di pasar yang tentunya berimbas pada beban operasional perusahaan. Namun demikian, karena daya beli tinggi berdampak pada usaha nasi uduk yang dijalankan.

3. Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19

Sejak Covid-19 dinyatakan sebagai pandemi, banyak sektor ekonomi domestik dan global yang terdampak. Dampak pandemi paling terasa di sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) seperti halnya usaha nasi uduk. Menurut Mahdani, dirinya buka sekitar sebulan karena semakin parah akhirnya tutup total. Faisal, mengatakan nasi uduk saya terpaksa tutup total ketika covid-19. Selanjutnya, Munir mengakui terpaksa tutup total dan dirinya memilih pulang kampung. Indra Agusri mengatakan bahwa pada

masa covid pernah mencoba bertahan sekitar satu bulan tetapi akhirnya terpaksa tutup karena tidak ada pembeli. Ridwan mengatakan bahwa terpaksa tutup, karena kalau nekat buka otomatis rugi. Munzir juga menutup usahanya karena Darussalam seperti kota tidak berpenghuni.

Arifin, juga mengakui terpaksa tutup, karena tidak ada pembeli. Rijal Husen mengatakan Darussalam ini sangat tergantung pada mahasiswa, jika tidak ada mahasiswa maka usaha apapun akan tetap macet. Anwar Ibrahim, dirinya menutup usaha nasi uduk mulai pertengahan bulan April 2019 karena mahasiswa diliburkan dan Kopelma pada waktu itu seperti kota mati. Sementara itu, Udin mengatakan terpaksa tutup total usaha nasi uduknya semas pandemi covid-19.

Pandemi Covid-19 menyebabkan kesulitan ekonomi bagi para pelaku usaha nasi uduk di sekitar Kopelma Darussalam, apalagi umumnya pembeli nasi uduk adalah kalangan mahasiswa dan pelajar, jika mahasiswa dan pelajar libur maka dapat dipastikan omset pengusaha di sekitar Kopelma juga menurun secara otomatis. Demikian halnya yang dialami oleh pengusaha nasi uduk, mereka terpaksa menutup usaha nasi uduk untuk menghindar biaya operasional. Ada pelaku usaha yang harus gulung tikar, ada juga pelaku usaha nasi uduk yang harus berganti profesi untuk mencari nafkah.

4. Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh

Sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan penopang penting perekonomian Kota Banda Aceh. Dalam beberapa tahun terakhir, bisnis telah berkembang pesat. Pada tahun 2017, jumlah UMKM mencapai 8.225 unit. Tahun berikutnya meningkat menjadi 10.994 pelaku usaha, 12.012 UMKM pada 2019, dan 15.107 unit pada 2020. Wali Kota Banda Aceh Aminullah Usman memahami bahwa daerahnya memiliki potensi besar dalam hal perdagangan. Ia menyadari bahwa sektor UMKM merupakan penopang perekonomian daerah (sindonews.com).

Oleh karenanya Wali Kota Banda Aceh mengharapkan seluruh pelaku usaha dalam wilayah hukum Kota Banda Aceh harus memiliki izin usaha sehingga mudah di data dan diberi berbagai jenis bantuan usaha. Mahdani mengakui belum ada, izin dan surat keterangan usaha dari Gampong Rukoh. Faisal mengatakan sudah ada NIB waktu urus bantuan covid. Munir mengatakan sudah mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB) usaha nasi uduk yang dijalkannya dan sudah keluar dari Pemko Banda Aceh. Indra Agusri mengakui belum sempat urus izin usaha, Ridwan mengatakan sudah ada NIB dari pemerintah Kota Banda Aceh.

Selanjutnya, Munzir mengemukakan bahwa sudah ada NIB nasi uduknya, Arifin mengakui bahwa dulu tidak ada izin usaha, tetapi semenjak mengurus bantuan covid untuk UMKM saya sudah

mengurus izin usaha tersebut yaitu NIB. Rijal Husen mengatakan bahwa sudah lama ada izin usaha karena dirinya sering dipesan nasi oleh acara-acara resmi. Anwar Ibrahim mengatakan dulu cuma ada dari keuchik, sekarang sudah ada dari pemerintah kota Banda Aceh yaitu NIB. Sedangkan Udin mengatakan belum sempat urus surat izin usaha, saat ini dirinya hanya ada surat keterangan dari keuchik saja.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, diketahui bahwa terkait izin usaha nasi uduk ada yang sudah mengurusnya dan adapula yang belum memiliki izin usaha. Tiap jenis usaha dari perusahaan mungkin berbeda-beda dan ketentuan hukum yang mendasari pun juga tidak sama, dimana yang mempengaruhi adalah kompleksitas dari bisnis yang dijalankan tersebut.

5. Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan

Modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa uang dan tenaga (keahlian). Modal uang biasa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk membeli aset, hingga modal kerja. Mahdani mengatakan modal pertama dulu sekitar 35 juta, sumbernya dari tabungan dan dari hasil usaha sebelumnya. Faisal, mengatakan modal awal sekitar 30 juta, sumbernya ada dari sendiri ada juga pinjaman dari teman.

Munir mengatakan bahwa modal awal lebih kurang sekitar 40 juta, sementara itu Indra Agusri mengatakan modal awal sekitar

30 juta, ada dari simpanan ada juga pinjaman dari mertuanya. Ridwan menyebutkan bahwa jika ditotal sekitar 30 juta, karena peralatan masak dan kursi sebagian sudah ada dari usaha warung nasi sebelumnya.

Munzir, mengatakan bahwa modal awal lebih kurang 45 juta, ada dari pinjaman ada juga uang dari kami sendiri. Arifin mengatakan lumayan banyak modal awalnya sekitar 40 – 45 juta. Rijal Husen mengatakan bahwa modal pertamanya dulu lebih 60 juta, uang tersebut sebagiannya berasal dari tabungan dan sebagiannya dari pinjaman. Anwar Ibrahim menyebutkan bahwa modal pertama dulu hampir 40 juta, sebagian uang tabungan dan juga pinjaman dari saudara. Terakhir Udin mengatakan bahwa modal awal dulu sekitar 35 juta, sumbernya ada hasil jual kendaraan ada juga dibantu oleh saudara.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas, diketahui bahwa modal awal rata-rata di atas 30 juta dan dalam setahun sudah kembali modal. Modal-modal yang digunakan oleh pemilik usaha nasi uduk ada yang berasal dari tabungan, pinjaman dari saudara, pinjaman dari lembaga keuangan dan sumber-sumber lainnya. Selain modal pertama, dalam usaha ada modal kerja dan juga modal operasional.

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat sedang beroperasi. Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Sedangkan modal operasional

adalah jenis modal yang harus dibayarkan untuk kepentingan biaya operasi bulanan bisnis. Contohnya antara lain gaji pegawai, air, PLN, serta retribusi. Intinya, modal operasional adalah uang yang harus dikeluarkan untuk membayar pos-pos biaya di luar bisnis dan biasanya dibayar bulanan.

6. Produk (*product*) dan harga (*price*) nasi uduk

Pemasaran usaha nasi uduk ini bisa dilakukan dengan mudah dengan memasang spanduk unik disertai gambar di depan lokasi usaha. Menurut Mahdani, harga jual bervariasi, untuk porsi biasa Rp 10.000, porsi besar Rp 12.000. Menurut Faisal produk-produk yang dijual di warungnya berupa nasi uduk pakai ayam dan pakai lele, serta ayam geprek. Harga yang dijual ada yang Rp10.000,- untuk porsi ayam ukuran standar dan ada yang Rp12.000,- untuk porsi ayam yang besar. Selanjutnya Munir mengakui produk yang kami jual adalah porsi biasa yaitu Rp 10.000 dan jika ada yang minta tambahan maka harganya akan disesuaikan.

Indra Agusri mengatakan bahwa warungnya hanya menjual yang Rp 10.000 saja baik pakai ayam maupun pakai lele. Ridwan mengatakan bahwa produk yang dijual terdiri dari dua macam yaitu porsi biasa dan porsi besar, untuk porsi biasa harganya Rp 10.000 dan untuk porsi besar Rp 12.000. Untuk ikan lele harganya Rp 10.000. Selanjutnya Munzir, mengakui produk yang dijual harga terendah Rp 12.000 dan porsi komplet Rp 13.000 s/d Rp 15.000. Sementara itu, Arifin mengatakan bahwa produknya terdiri dari

dua macam, yaitu porsi biasa dan porsi besar, dengan harga Rp 10.000 s/d Rp 13.000.

Rijal Husen, mengatakan bahwa nasi uduk produknya berupa nasi uduk pakai ayam dan nasi uduk pakai ikan lele serta paket komplit dengan harga Rp13.000,- porsi biasa dan Rp15.000,- untuk porsi komplit. Selanjutnya, Anwar Ibrahim mengatakan ada dua macam produk, yaitu nasi uduk ayam dan nasi uduk ikan lele harganya ada yang Rp 10.000, Rp 12.000 dan ada juga yang 15.000. Udin mengatakan di warungnya ada dua variasi produk, pertama harga Rp 10.000 dan harga Rp 12.000 ayamnya lebih besar dan nasinya lebih banyak.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diketahui bahwa produk nasi uduk di kawasan Kopelma hampir sama yaitu nasi pakai ayam dan nasi pakai ikan lele. Terkait harga tergolong bervariasi tergantung porsi yang dibeli, namun berkisar antara Rp10.000,- sampai dengan Rp15.000,- tetapi umumnya nasi uduk yang dijual di kawasan Kopelma adalah porsi Rp10.000,-.

7. Promosi (*promotions*) dan tampilan fisik (*physical evidence*) usaha nasi uduk

Agar nasi uduk dikenal masyarakat, buatlah brosur dan sebarkan ke beberapa tempat. Isi brosur dapat berisi promo-promo yang memberikan harga terjangkau dengan kualitas rasa yang maksimal. Pengusaha nasi uduk dapat menambahkan sistem pengiriman jika diperlukan dengan menulis nomor yang dapat dihubungi atau dengan menggunakan pihak ketiga seperti *go food*.

Promosi yang saya lakukan dengan membuat nama toko semenarik mungkin, Menurut Mahdani, waktu promosi awal-awalnya porsi ayam termasuk besar, demikian juga nasi lebih banyak dari yang sekarang ini. Faisal mengatakan awalnya juga saya promosi dengan beli 10 gratis 1 tapi promosi tersebut saya lakukan sekitar 2 bulan. Munir mengatakan bahwa beragam cara dilakukan, seperti mencetak spanduk toko yang menarik dan besar. Memberikan diskon jika membeli dalam jumlah yang banyak, saya juga memposting di facebook dan group WA.

Indra Agusri mengatakan bahwa banyak hal yang dilakukan untuk mempromosikan nasi uduk ini, diantaranya dengan mendesaian pamflet toko yang menarik, promosi di media sosial dan juga memberikan gratis jika membeli banyak. Ridwan mengatakan bahwa sistem promosi yang dilakukan terutama sekali melalui media sosial oleh anak-anaknya, selain itu juga melakukan kerjasama dengan beberapa UKM baik UIN maupun USK. Selanjutnya Munzir banyak hal yang dilakukan untuk menarik pelanggan misalnya dengan memberikan diskon dan juga memanfaatkan media sosial seperti facebook dan WA.

Sedangkan Arifin mengatakan untuk mempromosikan nasi uduk, dirinya memanfaatkan media sosial seperti *facebook* dan *WhatsApp* dan juga dengan memberikan potongan harga jika jumlah pembelian dalam porsi banyak, selain itu dirinya juga bekerjasama dengan beberapa organisasi mahasiswa sehingga jika mereka mengadakan acara akan memesan nasi uduk dengan persen

harga untuk yang memesan. Rijal Husen mengatakan melakukan promosi melalui media sosial dan juga pamflet nama, awal-awalnya saya juga memberikan kupon, 10 kupon gratis 1.

Anwar Ibrahim, mengatakan dirinya memanfaatkan promosi mulut ke mulut dan juga melalui media sosial. Selain itu juga dengan membuat nama toko yang menarik dan juga memasang lampu yang terang sehingga menarik pelanggan untuk singgah di warungnya. Terakhir Udin mengatakan bahwa untuk promosi nasi uduk ini seperti memberikan kupon, porsi ayam yang besar dengan harga hanya Rp10.000,- promosi ini cukup efektif sehingga saya bekerja sama dengan *go food* sebagai alternatif untuk memesan secara *online*.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, diketahui bahwa sistem promosi yang dilakukan cukup sederhana yaitu dengan membuat brosur dan sebarkan ke beberapa tempat, selain itu juga memasang nama toko yang menarik dan juga ada yang memanfaatkan media sosial seperti *facebook* dan *WhatsApp*. Promosi lainnya dilakukan dengan harga yang murah dan porsi yang besar.

8. Tempat (*place*) usaha nasi uduk

Lokasi adalah tempat dimana suatu kegiatan usaha atau perusahaan beroperasi dan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang, jasa atau tempat bagi konsumen untuk datang dan berbelanja. Pemilihan dan penentuan lokasi merupakan ilmu yang mempelajari tata ruang suatu kegiatan ekonomi.

Pemilihan lokasi usaha yang strategis dan tepat akan menentukan keberhasilan suatu usaha di masa yang akan datang. Mahdani mengatakan bahwa pertimbangannya adalah Kopelma kawasan kampus dan pelajar sehingga sangat cocok untuk usaha nasi uduk, karena umumnya pembeli adalah mahasiswa. Faisal mengatakan pertimbangannya karena di Kopelma ini tidak pernah sepi selalu ramai mahasiswa.

Selanjutnya Munir mengakui bahwa Darussalam ini paling strategis untuk menjalankan usaha, termasuk nasi uduk karena disini banyak mahasiswa. Sedangkan Indra Agusri mengatakan pertimbangannya adalah memilih lokasi ini karena disini kawasan kampus dan sekolah sehingga sangat potensial menjalankan usaha. Ridwan mengatakan pernah mencoba peruntungan di tempat lain, namun tidak berkembang kawasan Kopelma sangat padat dan didiami oleh anak kuliah, itulah yang menjadi pertimbangan saya memilih lokasi Kopelma.

Munzir mengakui bahwa pertimbangannya adalah lokasi sangat strategis untuk usaha nasi uduk, makanya banyak sekali usaha nasi uduk di Kopelma. Sementara itu, Arifin mengatakan pertimbangan utamanya adalah karena disini tempat mahasiswa, sasaran utama nasi uduk adalah mahasiswa. Hal senada juga dikemukakan oleh Rijal Husen bahwa pertimbangannya adalah karena Darussalam lokasinya tinggal mahasiswa sehingga selalu ramai mahasiswa apalagi target nasi uduk adalah mahasiswa. Anwar Ibrahim mengatakan pertimbangan utama adalah

mahasiswa, karena disini tempatnya mahasiswa berkativitas. Udin juga berpendapat bahwa pertimbangannya karen kopelma tempat berkumpulnya mahasiswa, jadi Darussalam ini tidak sepi selalu ramai.

Usaha nasi uduk ini perlu mencari lokasi yang ramai dan mudah dijangkau oleh masyarakat. Dengan mencari tempat usaha yang ramai akan membuat usaha nasi uduk dikenal masyarakat. Banyak orang akan membeli produk nasi uduk. Lokasi yang cocok untuk usaha nasi uduk ini adalah di dekat sekolah dan kampus, di sekitar perkantoran, di pinggir jalan raya, dekat dengan pusat kota dan tempat keramaian lainnya. Penentuan dan pemilihan lokasi merupakan salah satu strategi yang perlu diperhatikan oleh perusahaan, baik lokasi pabrik untuk perusahaan manufaktur maupun lokasi usaha untuk perusahaan jasa/ritel maupun lokasi kantor. Pemilihan lokasi diperlukan ketika suatu perusahaan mendirikan usaha baru, memperluas usaha yang sudah ada atau memindahkan lokasi perusahaan ke lokasi lain.

9. Proses (*process*) produksi nasi uduk yang dilakukan

Proses produksi merupakan suatu bentuk kegiatan yang paling penting dalam pelaksanaan produksi di suatu perusahaan. Hal ini karena proses produksi adalah suatu cara, cara atau teknik bagaimana kegiatan menambah manfaat atau menciptakan manfaat itu dilakukan. Produk meliputi kualitas, keistimewaan, desain, gaya, keanekaragaman bentuk, merk, kemasan maupun pelayanan.

Mahdani mengatakan proses produksi sudah dimulai sejak pukul 05.30 atau setelah shalat subuh, untuk memasak ayam dan ikan lele baru dilakukan mulai pukul 08.15 demikian juga dengan bahan-bahan lainnya. Faisal mengatakan proses produksi dimulai sekitar pukul 05.30 dan sekitar pukul 09.30 sudah bisa dijual. Munir mengatakan bahwa untuk masak nasi kami mulai sekitar pukul 05.30 karena lama prosesnya, ayam, ikan, terong, tempe kami masak sekaligus dengan ayam sekitar pukul 08.30. Indra Agusri mengatakan bahwa proses produksi dilakukan mulai pukul 05.00, karena untuk membuat nasi uduk itu agak lama.

Selanjutnya menurut Ridwan proses produksinya mulai pukul 05.00, baru bisa mulai jual sekitar jam 09.00. Munzir mengatakan proses pembuatan nasi uduk kami mulai pukul 05.00 pagi. Sementara itu Arifin mengemukakan bahwa produksi mulai jam 05.30 untuk memasak nasi. Rijal Husen mengatakan proses pembuatan nasi uduk mulai pukul 06.00 pagi. Selanjutnya Anwar Ibrahim mengatakan proses pembuatan nasi uduk kami mulai pukul 05.30 pagi, sedangkan ayam, ikan lele, terong dan timun sudah ada langganan tetap yang mengantarnya. Udin juga mengatakan bahwa prosesnya kami lakukan sejak subuh, mulai menyiapkan bumbu-bumbu untuk nasi, membersihkan ayam, proses pemotongan tempe dan terong serta timun dan persiapan lainnya.

Untuk menghasilkan kualitas yang baik, rasa yang enak untuk menunjang kepercayaan konsumen, maka perlu menggunakan bahan baku yang berkualitas untuk nasi uduk.

Mencari bahan baku untuk membuat nasi uduk sangatlah mudah karena di pasar terdapat bahan-bahan untuk memasak nasi uduk yang dibutuhkan. Proses produksi yang dilakukan oleh pedagang nasi uduk di kawasan Kopelma pada umumnya sama, yaitu untuk bahan baku seperti ayam, ikan lele, tempe, terong dan timun sudah ada langganan tetap. Porsi dan menu serta rasa tentunya mempunyai variasi dan keunggulan masing-masing sebagai pembeda dan daya tarik tersendiri bagi pembeli.

10. Orang (*People*) atau SDM pada usaha nasi uduk

Saat membuka usaha nasi uduk, dibutuhkan pekerja atau karyawan untuk membantu menjalankan bisnis nasi uduk dengan baik. Adanya karyawan tersebut akan membuat usaha nasi uduk dapat meringankan pekerjaan pemilik. Pemilik perlu memilih karyawan yang mampu memasak dan melayani pelanggan dengan baik. Seseorang yang jujur, kooperatif, disiplin, sopan dan bertanggung jawab.

Mahdani mengatakan bahwa mempekerjakan sebanyak 3 orang karyawan dan dirinya sendiri kadang-kadang ikut membantu juga ketika banyak pelanggan. Faisal mengemukakan bahwa saat ini tidak mempekerjakan pegawai, tetapi dibantu oleh anak-anak karena mereka sekolah daring jadi dalam manajemen kerjanya kami sebanyak 5 orang. Selanjutnya Munir mengatakan bahwa saat ini hanya ada satu karyawan untuk bantu-bantu karena penjualan belum stabil. Indra Agusri mengatakan bahwa dirinya membagi

pekerjaan dengan istri karena saat ini tidak menggunakan tenaga kerja.

Ridwan mengatakan untuk membantu kelancaran usahanya mempekerjakan dua orang tenaga kerja, Munzir mengatakan total saat ini ada 5 orang pegawai yang bekerja disini. Arifin mengatakan bahwa saat ini mempekerjakan 3 orang karyawan dengan tugasnya masing-masing. Rijal Husen mengatakan bahwa dalam sistem manajemen kerja saat ini mempekerjakan 10 orang pegawai dengan tugasnya masing-masing, dirinya mengatur pembagian kerja sehingga karyawan tidak terbebani dengan pekerjaan yang banyak.

Anwar Ibrahim mengatakan saat ada karyawan 4 orang, mereka ada tugas masing-masing. Bagian masak nasi, bagian potong tempe, terong dan timun, bagian bersihin ayam dan juga bagian goreng. Sedangkan Udin mengatakan bahwa saat ini tidak mempekerjakan karyawan karena keadaan masih sepi pembeli, jadi dirinya berbagi kerja dengan istri.

Dalam manajemen kerja usaha nasi uduk yang orang yang paling memegang peranan penting dalam operasional harian adalah tukang masak, tukang masaklah yang menentukan berapa banyak yang harus dimasak atau dijual tiap hari, karena tukang masak yang handal pada usaha nasi uduk akan dapat menentukan berapa keuntungan yang diperoleh.

11. Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan

Limbah yang berasal dari rumah makan umumnya adalah limbah cair, selain itu limbah organik yang banyak terkandung dalam limbah rumah makan dapat membusuk sehingga menimbulkan bau yang tidak enak. Menurut Udin, limbah yang dihasilkan dari usaha nasi uduknya langsung dibuang ditempat pembuangan sementara yang selanjutnya diangkut dengan mobil sampah.

Mahdani mengatakan dalam meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan dulu diletakkan di depan toko, sekarang langsung kami buang dekat tanggul. Faisal mengatakan bahwa limbah nasi uduk langsung buang di dekat Mushalla yang tempat penampungan sampah. Selanjutnya Munir mengatakan bahwa sampah atau limbah langsung buang ketempat penampungan sampah sementara. Sedangkan Indra Agusri mengatakan bahwa terkait dengan limbah, kami memisahkan limbah-limbah yang berpotensi menimbulkan bau dengan cara membuang langsung ketempat sampah.

Selanjutnya menurut Ridwan limbah dan sampah usaha langsung kami buang ketempat sampah. Munzir mengatakan usaha yang kami lakukan adalah dengan membuang limbah nasi uduk langsung ketempat pembuangan sementara di tanggul dekat jembatan Lamnyong. Arifin mengemukakan bahwa untuk

meminimalisir limbah agar tidak mengganggu lingkungan, langsung menyuruh karyawan membuang ketempat sampah.

Rijal Husen mengatakan bahwa untuk meminimalisir limbah, kami mengkhususkan satu orang pegawai untuk mengurusnya yaitu membuang ketempat sampah sehingga tidak sempat menimbulkan bau. Sementara itu, Anwar Ibrahim terkait usaha untuk meminimalisir limbah, kami selalu berusaha langsung membuang ketempat sampah sementara. Terakhir Udin mengatakan bahwa limbah yang dihasilkan dari usaha nasi uduk kami langsung dibuang ditempat pembuangan sementara yang selanjutnya diangkut dengan mobil sampah.

Berdasarkan penjelasan informan di atas, maka untuk meminimalisir limbah usaha nasi uduk terhadap lingkungan, umumnya mereka langsung membuang ketempat sampah sehingga tidak menyebabkan bau busuk terutama dari sisa membersihkan ayam dan ikan lele. Limbah cair rumah makan adalah limbah yang berasal dari kegiatan operasional suatu rumah makan, yakni mulai dari proses mempersiapkan bahan makanan yang meliputi pemilahan dan pencucian bahan baku, pada proses pengolahan makanan, serta proses pembersihan peralatan memasak dan peralatan makan sesudah selesai makan dan pada akhir kegiatan setiap hari.

4.1.3 Perspektif Islam terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh

Tujuan perdagangan dalam Islam semata-mata tidak hanya ingin memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, melainkan juga keberkahan. Keberkahan usaha merupakan kemantapan dari sebuah usaha, yaitu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhoi Allah SWT. Untuk memperoleh keberkahan dalam setiap bisnis, Islam mengajarkan prinsip-prinsip moral dalam berbisnis.

1. Niat membuka usaha nasi uduk

Sebagai seorang pebisnis muslim, dalam menjalankan aktivitas bisnisnya harus diawali dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala*) dan kegiatan bisnisnya tidak mengganggu ibadah kepada Allah. Karena pada dasarnya bahwa tujuan manusia diciptakan di muka bumi adalah untuk beribadah kepada Allah.

Mahdani mengatakan niatnya mencari rezeki yang halal dan berkah, sehingga kesejahteraan keluarga dapat meningkat. Faisal menyebutkan niatnya untuk mencari rezeki, selanjutnya Munir mengatakan niatnya mencari rezeki yang dirizai Allah. Indra Agusri mengatakan niatnya untuk mencari rezeki yang halal dan berkah, demikiannya dengan Ridwan niatnya buka usaha nasi uduk untuk mencari rezeki yang halal karena Allah, karena usaha ini merupakan sumber utama ekonomi keluarga kami.

Munzir mengatakan bahwa niatnya buka usaha nasi uduk untuk memperoleh keuntungan yang maksimal, karena saat ini

sulitnya mencari pekerjaan. Arifin mengatakan niatnya untuk mencari rezeki yang berkah dan banyak serta halal. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Rijal Husen bahwa niatnya untuk mencari rizki. Anwar Ibrahim juga mengatakan bahwa niat pertamanya buka usaha nasi uduk adalah untuk memperoleh pendapatan yang maksimal, sehingga mampu menghidupi keluarga. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Udin niatnya untuk mencari rezeki karena Allah.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, diketahui bahwa niat membuka usaha nasi uduk sangat beragam, ada yang mencari pendapatan yang maksimal ada pula niat untuk mencari rezeki yang halal sebagai sumber pendapatan keluarga. Niatan yang suci harus diiringi pula dengan tujuan yang benar, cara pelaksanaan yang benar, serta pemanfaatan hasil usaha dengan cara yang benar bukan untuk kemaksiatan kepada Allah.

2. Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam

Bentuk kecurangan dalam usaha sangat beragam, termasuk dalam usaha nasi uduk. Sering ditemukan bahwa cetakan nasi uduk ada yang sudah dipotong sehingga nasi yang masuk menjadi sedikit. Adapun pandangan pemilik nasi uduk terhadap hal tersebut sangat beragam, seperti yang dikemukakan oleh Mahdani bahwa tidak masalah hal tersebut, mungkin waktu dibeli terlalu besar atau terlalu panjang sehingga setelah dihitung mengalami kerugian. Hal yang hampir sama juga dikemukakan oleh Faisal, menurutnya tidak

masalah karena pada dasarnya bukan untuk menipu tetapi hanya mengubah ukuran porsi nasi menjadi lebih sedikit.

Munir mengatakan bahwa itu tidak menipu, hanya strategi bisnis aja pelanggan bisa langsung ukuran nasinya. Indra Agusri mengatakan bahwa tergantung niat penjual, tapi dia kan tidak menipu hanya mengurangi porsi, kalau konsumen tidak puas jangan beli lagi. Terkait hal tersebut Ridwan mengatakan tidak apa-apa bukan nipu, hanya memangkas ukuran nasi, kalo pelanggan mau lebih banyak bisa minta porsi besar. Munzir juga berpendapat hampir sama bahwa tidak mengapa, itu bukan penipuan hanya mengubah porsi biasanya harganya pun lebih murah.

Arifin mengatakan bahwa terkait hal tersebut bukan penipuan, hanya mengurangi porsi sebagai pembeda antara harga porsi yang biasa dengan porsi yang lebih besar. Rijal Husen berpendapat bahwa itu bukan unsur penipuan, sebab ukuran nasi bukan timbangan, mungkin kebesaran makanya dipotong. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Anwar Ibrahim hal tersebut tidak boleh dilakukan karena termasuk dosa, tetapi jika harganya sesuai gak masalah atau ada pilihan bagi pembeli. Udin mengemukakan bahwa menurut hematnya itu bukan penipuan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas, diketahui bahwa memotong cetakan nasi uduk hanya untuk mengurangi porsi nasi karena faktor modal yang semakin tinggi. Hal ini biasa dalam usaha rumah makan, jikapun tidak dipotong maka akan diganti dengan yang lebih kecil sehingga porsi nasi

lebih sedikit dan biasanya harga nasi uduk dengan porsi seperti ini lebih murah dibandingkan dengan porsi-porsi nasi yang lebih banyak.

3. Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha

Kejujuran merupakan syarat yang paling utama dalam kegiatan berbisnis. Sikap jujur akan melahirkan kepercayaan konsumen, dan sebuah kepercayaan akan melahirkan kesetiaan para pelanggan. Menurut Mahdani kejujuran merupakan hal utama dalam setiap aktivitas, termasuk dalam dagang. Faisal mengemukakan bahwa kejujuran merupakan hal yang sangat penting dalam berdagang, karena itu jujur harus yang utama. Selanjutnya Munir mengatakan bahwa kejujuran merupakan hal yang paling penting dalam melakukan usaha apapun, sekali tidak dipercaya maka akan sangat sulit untuk mencari kepercayaan tersebut.

Terkait kejujuran, Indra Agusri berpendapatn bahwa jujur sangat penting dalam usaha, dirinya selalu menekankan kepada karyawan untuk tidak curang dalam berdagang. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Ridwan kejujuran sangat penting dalam kehidupan, apalagi dalam berdagang, karena sebagaimana kita ketahui bahwa dosa pedagang adalah karena ketidak jujurannya. Munzir mengatakan bahwa dirinya memandang kejujuran sebagai modal utama dalam usaha dagang, jika tidak jujur maka akan sulit mendapat kepercayaan.

Arifin mengatakan bahwa kejujuran hal yang utama dalam setiap aktivitas, termasuk dalam urusan dagang, karena dagang sangat rentang akan ketidak jujur. Rijal Husen mengatakan dirinya sangat mengedepankan kejujuran dalam menjalankan usaha nasi uduk. Selanjutnya, Anwar Ibrahim mengatakan kejujuran sangat penting dalam dagang, kita tidak boleh menipu pembeli karena itu dosa besar. Terakhir Udin menanggapi masalah kejujuran bahwa kejujuran sangat kami kedepankan karena jika pelanggan kecewa atas ketidak jujur kami maka mereka akan beralih ke warung lain dan tentunya akan menceritakan kepada teman-temannya sehingga sangat merugikan kami.

Kata jujur adalah sebuah ungkapan yang sering kali kita dengar dan menjadi pembicaraan. Akan tetapi bisa jadi pembicaraan tersebut hanya mencakup sisi luarnya saja dan belum menyentuh pembahasan inti dari makna jujur itu sendiri. Kejujuran merupakan hal yang berkaitan dengan banyak masalah keislaman, baik itu akidah, akhlak ataupun muamalah; di mana yang terakhir ini memiliki banyak cabang, seperti masalah jual-beli, utang-piutang, dan sebagainya. Dalam pandangan Islam, perdagangan merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam masalah muamalah, yakni masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Pada prinsipnya perdagangan merupakan suatu bentuk usaha yang dibolehkan menurut ajaran Islam.

4. Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah

Daging ayam adalah salah satu jenis daging yang sangat mudah didapat dan menjadi menu utama nasi uduk dan ayam geprek. Pada proses penyembelihan hewan selain harus memperhatikan aspek persyaratan halal, juga perlu diperhatikan aspek kenyamanan hewan atau memperlakukan hewan dengan cara terbaik (*ihsan*), sehingga akan diperoleh hasil pemotongan yang halal dan *thayyiban*.

Mahdani Saya beli ayam yang sudah dipotong di pasar Rukoh, saya yakin mereka memotong sesuai syariah. Faisal mengemukakan bahwa proses pemotongan ayam yang dilakukan dipastikan dilakukan sesuai aturan dalam Islam. Munir mengatakan pemotongan dilakukan sesuai syariah. Indra Agusri mengatakan bahwa pemotongan dilakukan sesuai syariat Islam.

Ridwan mengemukakan bahwa dirinya memastikan pemotongan sesuai syariah, karena dirinya kenal betul dengan yang potong ayam tersebut. Munzir mengatakan bahwa sesuai syariah yang potongnya orang Islam dan mengerti agama. Arifin juga mengatakan hal yang sama bahwa dirinya ayam beli di pasar Rukoh, dipotong sesuai syariat. Rijal Husen mengatakan bahwa proses pemotongan ayam tempat langganannya dilakukan sesuai syariah, dia selalu mengingatkan tukang potong memperhatikan cara penyembelihan ayam agar halal dimakan. Selanjutnya Anwar Ibrahim mengatakan bahwa pemotongan ayam dilakukan dilakukan

sesuai tuntunan syariah. Udin juga mengatakan bahwa proses pemotongan ayam dilakukan sesuai syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas, diketahui bahwa seluruhnya membeli ayam yang sudah disembelih di pasar. Tetapi mereka memastikan bahwa yang sembelih ayam untuk nasi uduk mereka adalah orang muslim dan juga mereka memastikan bahwa disembelih sesuai syariah. Dalam transaksi jual beli menurut Islam harus memenuhi berbagai unsur, sebagaimana firman Allah dalam Al Qur'an Al-Ma'idah ayat 1 sebagai berikut.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ
مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ۝١

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya (QS. Al-Ma'idah:1).

5. Kehalalan nasi uduk yang dijual

Mahdani mengatakan bahwa dari segi bahan dan cara mengolahnya dirinya menjamin halal dimakan oleh umat Islam. Faisal juga mengatakan hal yang sama bahwa dirinya menjamin halal, tidak ada yang haram dalam pembuatan nasi uduknya. Munir mengatakan bahwa dirinya menjamin halan nasi uduk yang dijual.

Indra Agusri mengatakan bahwa nasi uduknya halal dimakan oleh kalangan umat Islam. Ridwan mengemukakan bahwa

nasi uduk yang dijual dipastikan halal dikonsumsi karena bahan bakunya tidak ada unsur yang haram. Munzir mengatakan bahwa dirinya dapat memastikan bahwa tidak ada unsur haram dalam nasi uduknya. Selanjutnya Arifin memastikan dapat menjamin kehalalan nasi uduknya. Demikian juga dengan Rijal Husen sebagai orang muslim dirinya harus menjual makanan yang halal dimakan oleh umat Islam. Anwar Ibrahim mengatakan bahwa dirinya dapat memastikan bahwa nasi uduknya halal. Hal senada juga dikemukakan oleh Udin dirinya menjamin kehalalan nasi uduk yang dijual, tidak ada unsur haram didalamnya.

Berdasarkan penjelasan informan di atas, diketahui bahwa nasi uduk yang dijual di sekitaran Kopelma Darussalam halal untuk dikonsumsi oleh masyarakat. Kehalalan nasi uduk sangat penting diperhatikan oleh penjual karena anjuran dalam Islam sangat jelas mengenai makanan halal. Secara lebih spesifik, Agama Islam memberikan istilah untuk bahan makanan yakni berupa halal, haram, dan syubhat (meragukan). Pemberian label terhadap makanan tersebut tak lain berdasarkan pada sumber, kebersihan, cara pengolahan, hingga cara pembuangannya.

6. Nasi uduk baik (*thayyiban*) dikonsumsi oleh semua kalangan

Kata halalan (yang dibolehkan Allah SWT) diberikan kata sifat *thayyiban*, artinya makanan yang berguna bagi tubuh, tidak merusak, tidak menjijikkan, enak tidak kadaluarsa dan tidak bertentangan perintah Allah SWT karena tidak diharamkan

sehingga kata *tayyiban* menjadi *illah* (alasan) dihalalkan sesuatu. Menurut Mahdani pada dasarnya nasi uduk baik untuk semua orang, hanya saja jangan berlebihan untuk orang-orang yang mempunyai riwayat penyakit tertentu karena nasi uduk sangat banyak mengandung lemak sehingga dikhawatirkan berbahaya bagi orang-orang tertentu.

Faisal mengatakan bahwa tidak semua orang boleh memakannya secara berlebihan, mengingat nasi uduk banyak sekali mengandung lemak dan juga minyak. Munir juga mengatakan hal yang hampir sama bahwa orang-orang yang sudah tua sebaiknya jangan terlalu banyak mengonsumsi nasi uduk karena dikhawatirkan akan naik gula, dengan kata lain nasi uduk ini halal tetapi tidak *thayyiban* untuk semua orang. Indra Agusti mengungkapkan bahwa jangan berlebihan, tapi untuk orang-orang tua sebaiknya jangan terlalu sering karena terlalu lemak.

Selanjutnya Ridwan mengemukakan bahwa tidak semua orang baik memakan nasi uduk ada orang dengan riwayat penyakit tertentu sebaiknya mengurangi makan nasi uduk. Munzir berpendapat bahwa pada dasarnya boleh-boleh saja, tapi jangan terlalu sering dan jangan terlalu pedas karena tidak baik untuk kesehatan perut. Sementara itu, Arifin semua makanan itu baik, asalkan jangan berlebihan. Mungkin demikian juga dengan nasi uduk jangan terlalu berlebihan dimakan apalagi kalau sambalnya terlalu banyak.

Sedangkan Rijal Husen mengatakan bahwa target usaha nasi uduk adalah kalangan mahasiswa dan pelajar yang notabennya adalah kalangan muda, kalau menurut dirinya orang-orang yang sudah lanjut sebaiknya jangan terlalu sering mengonsumsi nasi uduk karena banyak mengandung lemak dan minyak. Anwar Ibrahim mengatakan bahwa tidak semua orang baik mengonsumsi nasi uduk, orang tua dan punya penyakit perut sebaiknya. Terakhir Udin mengatakan bahwa dasarnya boleh dan halal, tapi tentunya tidak baik untuk semua orang.

Nasi uduk adalah nasi yang dimasak menggunakan santan kelapa dan dengan ditambahkan bumbu rempah-rempah seperti jahe, kayu manis, daun serai, cengkeh, dan bahkan mungkin merica. Umumnya nasi uduk di Aceh dihidangkan dengan tempe goreng, terong goreng, sambal cabe merah dan cabe hijau, dan ditaburi bawang merah goreng yang renyah. Untuk lauk biasanya cukup bervariasi, tetapi umumnya adalah ayam dan ikan lele, bisa goreng dan bakar. Dengan berbagai kombinasi tersebut maka dapat dipastikan bahwa nasi uduk sangat banyak mengandung lemak sehingga tidak baik dikonsumsi oleh orang-orang tertentu.

7. Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas

Memakai jilbab bagi perempuan ketika bekerja bukan saja karena perintah agama tetapi juga untuk menjaga kebersihan makanan yang dijualnya, terutama jika ada rambut yang rontok tidak jatuh kedalam makanan yang dijual. Terkait dengan hal tersebut, Mahdani mengemukakan bahwa dirinya mewajibkan

karyawan perempuan untuk memakai jilbab, baik didepan maupun yang bekerja dibelakang. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Faisal yang bekerja harus pakai jilbab.

Munir mengatakan bahwa dirinya tidak ada karyawan perempuan, dan istri saya selalu pakai jilbab. Sedangkan Indra Agusri mengatakan dirinya selalu mengingatkan karyawan untuk selalu memakai jilbab, termasuk istri dan adik-adiknya yang ikut membantu. Senada dengan hal tersebut, Ridwan mengatakan dirinya tidak ada karyawan perempuan. Terkait dengan kewajiban berjilbab Munzir mengatakan bahwa mewajibkan setiap karyawan perempuan untuk menggunakan jilbab.

Sementara itu Arifin mengatakan karyawan disini harus pakai jilbab, Rijal Husen juga mengatakan hal yang sama semua karyawan perempuan, baik yang bekerja di depan maupun sebagai tukang masak dan menyiapkan bumbu diharuskan memakai jilbab. Selanjutnya Anwar Ibrahim mengatakan karyawan perempuan wajib pakai jilbab. Terakhir Udin mengatakan bahwa dirinya tidak ada karyawan perempuan, tapi istri selalu memakai jilbab karena selain kewajiban juga untuk kebersihan nasi uduk.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, diketahui bahwa setiap pemilik usaha nasi uduk mewajibkan karyawannya untuk menggunakan jilbab. Namun demikian hasil pengamatan penulis ada juga penjual nasi uduk yang tidak menggunakan jilbab, biasanya yang tidak memakai jilbab seperti istri dan anak pemilik usaha. Kondisi ini tentunya tidak banyak ditemui tetapi dari hasil

amatan penulis bahwa menemukan hal tersebut ketika dilakukan wawancara dengan informan.

8. Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk

Terkait dengan kewajiban membayar zakat, Mahdani mengemukakan bahwa dirinya rutin bayar zakat setiap tahun dari usaha nasi uduk ini. Faisal mengatakan bahwa dirinya belum pernah membayar zakat dari usaha nasi uduk karena ketika dihitung belum sampai nisab. Munir mengakui bahwa kalau sampai nisab dibayar zakat, tapi selama Covid nisab tidak sampai. Indra Agusri mengatakan bahwa baru tahun 2020 dia bisa bayar zakat dari usaha nasi uduk. Selanjutnya Ridwan mengakui bahwa sebelum Covid bayar zakat tapi sekarang tidak sampai nisab.

Sementara itu, Munzir mengatakan selalu membayar zakat, dari hasil usaha nasi uduk ini karena sampai nisab. Selanjutnya Arifin mengakui bahwa hanya tahun pertama tidak bayar zakat, karena tidak sampai nisab. Sementara itu, Rijal Husen mengatakan selama buka usaha ini selalu bayar zakat, karena selalu sampai nisab. Sedangkan Anwar Ibrahim mengatakan rutin bayar zakat dari nasi uduk. Terakhir Udin mengatakan bahwa sudah dua tahun tidak sampai nisab, jadi tidak bayar zakat.

Merujuk pada beberapa keterangan informan di atas, maka diketahui bahwa hampir seluruhnya menunaikan zakat jika sudah sampai nisab. Ada beberapa penjual mengakui dirinya belum pernah bayar zakat dari usaha nasi uduk karena tidak sampai nisab.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh

Studi kelayakan bisnis atau yang biasa disingkat dengan SKB adalah kegiatan terencana yang dilakukan untuk mempelajari secara lebih mendalam mengenai suatu usaha ataupun bisnis yang akan dijalankan, usaha tersebut pada akhirnya akan memberikan kesimpulan mengenai layak atau tidaknya sebuah usaha bisnis dijalankan. Studi kelayakan bisnis sangat penting karena untuk kebaikan kelangsungan kehidupan perusahaan di masa yang akan datang, dan agar tidak ada pihak-pihak yang merasa dirugikan dari terlaksananya sebuah usaha bisnis (Gunawan, 2018). Dalam studi kelayakan usaha setidaknya ada tujuh aspek yang ditinjau yaitu aspek hukum, aspek finansial, aspek pemasaran, aspek teknis dan produksi, aspek manajemen dan SDM, aspek sosial dan aspek dampak lingkungan.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang penulis lakukan terhadap usaha nasi uduk di sekitar Kopelma Darussalam Banda Aceh, maka ketujuh aspek tersebut dapat dijabarkan satu persatu sehingga kelayakan usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh.

1. Aspek hukum usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh

Menurut (Husnan, 2014), aspek hukum mempelajari tentang bentuk badan usaha yang akan digunakan, jaminan-jaminan yang

bisa disediakan kalau akan menggunakan sumber dana yang berupa pinjaman, berbagai akta, sertifikat, izin yang diperlukan dan sebagainya. Aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis adalah hal pertama yang harus diketahui. Meskipun masih banyak pihak yang melakukannya mulai dari aspek yang lain. Di mana ini tergantung atas kesiapan usaha masing-masing.

Berdasarkan temuan penelitian dari hasil wawancara dengan informan bahwa usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh umumnya sudah memiliki izin usaha dari Pemerintah Kota Banda Aceh, menurut pengakuan informan mereka sudah ada NIB (Nomor Induk Berusaha) dari Pemerintah Kota Banda Aceh, NIB adalah identitas pelaku usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha sesuai bidang usahanya. NIB wajib dimiliki pelaku usaha yang ingin mengurus perizinan berusaha. Selain NIB, pelaku usaha nasi uduk di Kopelma juga mempunyai Surat Keterangan usaha dari keuchik Gampong Rukoh dan dari keuchik Gampong Kopelma.

Dengan adanya aspek hukum maka akan bisa mengetahui sebuah bisnis itu apakah sudah memenuhi perizinan dan ketentuan hukum pada suatu wilayah atau tidak. Dengan demikian, dari segi aspek hukum usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh sudah termasuk kategori layak karena sudah memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha) dari Pemerintah Kota Banda Aceh.

2. Aspek finansial usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh

Aspek finansial merupakan aspek kunci dari suatu studi kelayakan, karena sekalipun aspek lain tergolong layak, jika studi aspek finansial memberikan hasil yang tidak layak, maka usaha tidak layak dijalankan karena tidak akan memberikan manfaat ekonomi. Aspek keuangan diperhitungkan sebagai salah satu aspek yang dikaji dalam suatu studi kelayakan untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan.

Berdasarkan temuan penelitian, diketahui bahwa dalam setahun usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh berjalan rata-rata sudah kembali modal. Selain itu, pendapatannya juga mampu menutupi modal kerja dan modal operasional sehingga usaha nasi uduk dapat berjalan dengan baik.

Tujuan menganalisis aspek finansial dari suatu studi kelayakan bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan usaha untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah usaha akan dapat berkembang terus (Haming, 2009:90). Dengan hasil temuan tersebut, maka kelayakan usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh ditinjau dari segi finansial sudah sangat layak.

3. Aspek pemasaran usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh

Menurut (Jakfar, 2010), analisis aspek pemasaran akan dilakukan dengan menggunakan bauran pemasaran, yaitu seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam sasaran, alat-alat bauran pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi 4 unsur, yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi.

Berdasarkan temuan penelitian, produk-produk nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh sangat kompetitif baik dari segi rasa, porsi, harga dan promosi-promosi yang dilakukan. Dari segi produk umumnya nasi uduk di Kopelma terbagi dalam dua porsi yaitu porsi biasa dan porsi besar sehingga berpengaruh pada harga, rata-rata nasi uduk di Kopelma dijual dengan harga Rp10.000,- dan untuk porsi besar dengan harga Rp13.000,- sampai dengan Rp15.000,-.

Sedangkan promosi dilakukan dengan berbagai cara ada yang dilakukan dengan membagi kupon, ada yang memanfaatkan media sosial dan berbagai aplikasi pesan antar dan ada juga yang mendekorasi warungnya semenarik mungkin. Melihat temuan tersebut maka dari segi pemasaran nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh sudah sangat layak.

4. Aspek teknis dan produksi usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh

Aspek teknis menjadi bagian penting dalam studi kelayakan bisnis. Analisis ini diperlukan untuk memastikan gagasan atau ide yang sudah dipilih tersebut layak dijalankan. Hal ini dilihat dari

adanya ketersediaan lokasi, bahan, alat, teknologi (metode), keterampilan SDM, serta dana yang diperlukan guna mendukung kelancaran proses produksi, sehingga nantinya dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

Berdasarkan temuan hasil penelitian, diketahui bahwa secara teknis dan produksi usaha nasi uduk Kopelma Darussalam sudah sangat baik, dimana pemilihan lokasi usaha yang sangat strategis, bahan baku yang mudah didapat, sehingga usaha nasi uduk di Kopelma termasuk sangat lancar. Selain itu, terdapat beberapa nasi uduk di Kopelma yang sudah sangat terkenal akan rasanya dan harga nasi uduk di sekitaran Kopelma juga sangat terjangkau. Dengan demikian, dari segi teknis dan produksi usaha nasi uduk Kopelma sudah sangat layak.

5. Aspek manajemen dan SDM usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh

(Umar, 2010), mengemukakan perencanaan tenaga kerja merupakan suatu cara untuk menetapkan keperluan mengenai tenaga kerja suatu periode tertentu. Perencanaan ini dimaksudkan agar perusahaan dapat terhindar dari kelangkaan SDM pada saat dibutuhkan maupun kelebihan SDM pada saat kurang diperlukan. Aspek manajemen merupakan faktor yang terpenting. Pada aspek inilah ide pengembangan usaha akan menjadi kenyataan di bawah kepemimpinan sebuah tim manajemen.

Manajemen dan SDM usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh tergolong sudah sangat bagus, mereka mampu mempekerjakan tenaga kerja 3 sampai 15 orang. Misalnya ada usaha nasi uduk di Kopelma jika bulan puasa mengurangi tenaga kerja dari 15 menjadi 8 orang. Demikian juga dengan yang lainnya ketika sepi pembeli seperti saat libur mahasiswa atau masa kuliah daring mereka mengurangi tenaga kerja guna menekan biaya operasional. Demikian juga sebaliknya mereka akan menambah tenaga kerja ketika pembeli meningkat, hal ini menunjukkan bahwa dari aspek manajemen dan SDM usaha nasi uduk Kopelma Darussalam sudah dilakukan dengan baik.

SDM adalah salah satu aset usaha yang berharga, sebelum memilih pegawai perhatikan masalah kepribadian, kesetiaan dan kemampuannya. Penelusuran aspek manajemen dimulai dari sisi yang paling dasar mulai dari karakter yang dimiliki oleh manajer dan para karyawan yang terlibat dalam suatu usaha.

6. Aspek sosial usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh

Dalam studi kelayakan bisnis, aspek ekonomi dan sosial menjadi hal yang penting dilihat untuk mengetahui pengaruh apa yang akan terjadi dengan adanya usaha, khususnya di bidang perekonomian masyarakat tempatan dan bidang sosial kemasyarakatan.

Temuan hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada dampak sosial yang negatif dengan adanya usaha nasi uduk, bahkan usaha nasi uduk justru memberikan dampak ekonomi dan sosial

kemasyarakatan yaitu terciptanya lapangan kerja sehingga dapat mengurangi salah satu masalah ekonomi yaitu pengangguran. Dengan demikian, dari aspek sosial usaha nasi udak Kopelma Darussalam Banda Aceh termasuk sudah sangat layak.

Tujuan utama perusahaan adalah mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, namun perusahaan tidak dapat hidup sendiri. Perusahaan hidup bersama-sama dengan komponen lain dalam satu tatanan kehidupan yang kompleks. Salah satu komponen yang dimaksud adalah lembaga sosial, sehingga dalam rangka keseimbangan tadi, hendaknya perusahaan memiliki tanggung jawab sosial (Umar, 2010).

7. Aspek dampak lingkungan usaha nasi udak Kopelma Darussalam Banda Aceh

Aspek lingkungan adalah suatu pengkajian yang dikenal sebagai analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL) yang merupakan suatu mekanisme untuk mencapai kelestarian lingkungan, aspek lingkungan meliputi limbah yang dihasilkan proses produksi. AMDAL hasil studi mengenai dampak suatu kegiatan yang direncanakan dan diperkirakan mempunyai dampak penting terhadap lingkungan hidup.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa limbah usaha nasi udak Kopelma Darussalam langsung dibuang ketempat pembuangan sampah sementara sehingga tidak berdampak terhadap usaha-usaha lainnya yang dekat dengan usaha nasi udak. Bahkan pengusaha nasi udak di Kopelma berinisiatif khusus

mempekerjakan satu karyawan pada bagian kebersihan guna menghindari dampak limbah usaha nasi uduk di Kopelmas. Selain itu, ketika dagangan sudah habis atau sudah waktunya tutup para karyawan langsung membersihkan tempat usaha. Kondisi ini mengindikasikan bahwa dari aspek AMDAL usaha nasi uduk Kopelma Darussalam tidak memiliki masalah atau dampak negatif.

Aspek kelayakan usaha yang berkaitan dengan aspek AMDAL perlu di analisis. Karena aspek usaha erat kaitannya dengan lingkungan. Disesuaikan dengan tujuan penulisan makalah ini, analisis kelayakan usaha yang berkaitan dengan lingkungan hidup yang akan dijelaskan, mengacu pada analisis AMDAL.

Berdasarkan hasil analisis kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh, dari ketujuh aspek yang ditinjau secara kualitatif deskriptif maka usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh cukup layak dilakukan bila ditinjau dari ketujuh aspek tersebut. Usaha Nasi Uduk di Kopelma merupakan salah satu lahan usaha yang sangat menjanjikan, karena kebutuhan terhadap makanan nasi uduk sangat tinggi. Melihat kebutuhan konsumen di sekitar kopelma terhadap kebutuhan pangan yang kian hari kian meningkat, maka usaha nasi uduk ini sangat layak untuk dikembangkan karena studi kelayakan menunjukkan bahwa usaha ini sangat potensial dan memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi.

4.2.2 Perspektif Islam terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh

Melihat kelayakan bisnis dari sisi ilmu ekonomi modern merupakan hal yang penting tetapi sebagai seorang muslim dalam menilai kelayakan suatu bisnis sudah tentu harus melihat dari sudut pandang Islam mengenai apakah bisnis yang akan dijalankan itu halal atau tidak. Kegiatan bisnis yang pada hakikatnya ingin mencari keuntungan sebanyak-banyaknya jangan sampai menghilangkan nilai-nilai dan prinsip-prinsip Islam. Pegangan seorang muslim dalam berbisnis adalah aturan dari Al-Quran dan Hadits mengenai bisnis yang akan ditekuni seorang mukmin. Bisnis yang dijalankan tersebut apakah layak atau tidak dari sudut pandang Islam, karena hasil dari bisnis seseorang bisa mengantarkannya kepada keberkahan apabila tidak menyalahi aturan Allah SWT.

Dalam kaitannya dengan persoalan bisnis, Nabi Muhammad SAW menegaskan bahwa Allah SWT memberikan rahmat kepada seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis sebagaimana hadits riwayat Bukhari dan Tirmidzi (Rivai, 2012). Dalam dunia perbankan memberikan layanan terbaik kepada nasabah dapat dilakukan dengan cara *say greeting* (tegur sapa yang sopan dan santun), *say thank's you* (terima kasih), dan *smiling* (senyum ramah), jangan risih dengan mengucapkan *i am sorry* (minta maaf jika salah). Dan jangan pernah mengajak nasabah berdebat walaupun anda benar. Rasulullah SAW menganjurkan agar para

pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. Suka mengalah namun tetap penuh tanggung jawab.

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis Islam, ada beberapa aspek yang harus diperhatikan sebagaimana studi kelayakan bisnis konvensional. Sebagaimana pada dasarnya aspek-aspek tersebut bersifat fleksibel, sehingga bisa ditambah ataupun dikurangi sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan hukum Islam. Setidaknya terdapat empat aspek kelayakan bisnis yang harus diperhatikan yaitu aspek operasional, aspek Sumber Daya Manusia (SDM), aspek keuangan (finansial) dan aspek pemasaran.

1. Aspek operasional Islami usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (menjadi keluaran yang bernilai. Dalam menjalankan kegiatan operasi/produksinya, Rasulullah mencontohkan lebih mengutamakan produktivitas dari pada hanya sekedar pemilikan. Selain itu, Rasulullah juga menganjurkan untuk mempunyai keahlian, dan juga memberdayakan berbagai sumber daya yang ada. Menurut (Nawawi, 2012), dalam kegiatan produksi harus melakukan perubahan untuk menyesuaikan dengan tuntutan dan kebutuhan masyarakat atau konsumen. Selain itu, proses produksi harus mendasarkan pada kebutuhan material dan spiritual, terhindar dari masalah-masalah negatif, merusak lingkungan, kebisingan maupun gangguan lainnya, serta membawa manfaat, masalah dan kebaikan.

Berdasarkan temuan penelitian bahwa pelaku usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam melakukan operasional nasi uduk dengan baik, seluruh informan menghindari hal-hal yang tidak baik dalam menjalankan usaha nasi uduk. Konsep *masalah* terdiri dari dua komponen, yaitu manfaat fisik dan nonfisik) berupa keuntungan material (*maal*) merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya total. Dengan demikian teori produksi dalam pandangan ekonomi Islam adalah *masalah maximize*, mencari keuntungan melalui produksi dan kegiatan bisnis lain dilarang sepanjang berada dalam bingkai dan tujuan hukum Islam.

Secara teknis dan produksi usaha nasi uduk Kopelma Darussalam sudah sangat baik, dimana pemilihan lokasi usaha yang sangat strategis, bahan baku yang mudah didapat, sehingga usaha nasi uduk di Kopelma termasuk sangat baik, tidak mengganggu orang lain dan tidak ada aturan-aturan agama yang dilanggar terkait operasional usaha nasi uduk tersebut.

Ekonomi syariah memandang kegiatan produksi merupakan sarana terpenting dalam mewujudkan kemandirian ekonomi. Kitab suci Al-Quran mengungkapkan konsep produksi dalam artian yang luas. Al-Quran menekankan manfaat dari barang yang diproduksi. Memproduksi suatu barang harus memiliki hubungan dengan kebutuhan hidup manusia, dan bukannya untuk memproduksi barang mewah secara berlebihan yang tidak sesuai dengan kebutuhan manusia (Nuruddin, 2010).

Segala macam kegiatan ekonomi yang diajukan untuk mencari keuntungan tanpa berakibat pada peningkatan utility atau nilai guna yang tidak disukai dalam Islam. Ekonomi Islam tentang produksi adalah adanya perintah untuk mencari sumber-sumber yang halal dan baik bagi produksi dan memproduksi dan memanfaatkan output produksi pada jalan kebaikan dan tidak menzalimi pihak lain. Dengan demikian penentuan input dan output dari produksi haruslah sesuai dengan hukum Islam dan tidak mengarah kepada kerusakan.

2. Aspek SDM yang Islami pada usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam

Ditinjau dari aspek Sumber Daya Manusia (SDM), Penarikan SDM merupakan pencarian sejumlah calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu dalam jumlah tertentu sehingga dari mereka dapat menyeleksi orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan pekerjaan yang ada dan menyesuaikan seseorang dengan jabatan yang akan dipegangnya, berdasarkan pada kebutuhan jabatan dan pengetahuan, keterampilan, kemampuan, preferensi, dan kepribadian karyawan tersebut. Dalam melakukan *recruitment* maupun *selection*, Rasulullah menganjurkan untuk mementingkan profesionalisme (Haluty, 2014).

Hasil temuan penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha nasi uduk di Kopelma telah melakukan rekrutmen tenaga dengan baik dan sesuai dengan keahliannya masing-masing. Manajemen dan SDM usaha nasi uduk Kopelma Darussalam Banda Aceh

tergolong sudah sangat bagus, mereka mampu mempekerjakan tenaga kerja 3 sampai 15 orang. Dalam bekerja pemilik usaha nasi uduk mewajibkan karyawannya untuk memakai jilbab dan juga menjaga kebersihan bahan-bahan baku nasi uduk, dan menggunakan bahan-bahan yang bagus. Terkait dengan sikap profesional dan pantang menyerah, Allah mengingatkan dalam Al-Qur'an:

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝

Artinya: Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan (QS. al-Insyirah [94]:5-6).

Segala macam kegiatan ekonomi yang diajukan untuk mencari keuntungan tanpa berakibat pada peningkatan utilty atau nilai guna yang tidak disukai dalam Islam. Ekonomi Islam tentang produksi adalah adanya perintah untuk mencari sumber-sumber yang halal dan baik bagi produksi dan memproduksi dan memanfaatkan output produksi pada jalan kebaikan dan tidak menzalimi pihak lain. Dengan demikian penentuan input dan output dari produksi haruslah sesuai dengan hukum Islam dan tidak mengarah kepada kerusakan.

3. Aspek keuangan yang Islami pada usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis baik

jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (*gharar*) maupun perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah.

Berdasarkan temuan dalam penelitian ini bahwa keuangan atau sumber modal usaha nasi uduk adalah bersumber dari pribadi pemilik, selain itu mereka juga menggunakan sumber modal dari lembaga keuangan syariah dengan sistem bagi hasil. Sumber lainnya adalah dari pinjaman (*Ariyah*). *Ariyah* menurut bahasa berarti pinjaman. Sedangkan menurut istilah sebagaimana pendapat ulama Syafi'iyah, *ariyah* adalah kebolehan mengambil manfaat dari seseorang yang membebaskannya, apa yang mungkin untuk dimanfaatkan, serta tetap zat barangnya supaya dapat dikembalikan kepada pemiliknya. *Ariyah* itu dikategorikan tolong menolong, sehingga kedudukannya sunnah. Hal ini didasarkan pada firman Allah SWT dalam surah Al-Maidah [5]: 2.

.....وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ۚ

Artinya:Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya (QS. Al-Maidah [5]:2).

Dalam hal peminjaman, ada beberapa hal yang dijadikan penekanan dalam pinjam meminjam atau utang-piutang tentang nilai-nilai sopan santun yang terkait dengannya. Konsep keuangan dalam Islam pada intinya adalah memberikan ruang kepada masyarakat untuk menerapkan sistem tolong menolong, keadilan dalam berusaha, menghilangkan unsur kecurangan dan penghapusan sistem ribawi. Kesemuanya itu dimaksudkan agar mekanisme perekonomian dewasa ini selalu merujuk kepada tuntunan syariah, sehingga nantinya tercipta masyarakat yang sejahtera.

4. Aspek pemasaran yang Islami pada usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam

Konsep pemasaran merupakan falsafah perusahaan yang menyatakan bahwa pemasaran keinginan adalah syarat utama bagi perusahaan. Segala kegiatan perusahaan dibidang produksi, teknik, keuangan, dan pemasaran diarahkan pada usaha untuk mengetahui keinginan pembeli dan kemudian memuaskan keinginan tersebut dengan mendapatkan laba. Pengertian lain dari konsep pemasaran adalah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan dapat memilih konsep untuk melaksanakan kegiatan pemasaran, diantaranya: konsep produk, konsep penjualan, dan konsep pemasaran.

Dari hasil temuan penelitian usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam melakukan pemasaran dengan baik tanpa menjatuhkan

sesama pedagang nasi uduk. Mereka melakukan berbagai promosi secara mandiri, seperti memberikan kupon, diskon dan lain sebagainya. Islam memaknai marketing sebagai dakwah, karena pada dasarnya dakwah ini adalah menjual dan mempromosikan nilai Islam yang kita yakini kebenarannya. Pemasaran dapat dikatakan beretika ketika memenuhi dua unsur utama yaitu bersikap lemah lembut dan sopan santun. Pertama, promosi harus menggunakan kata-kata yang lembut. Seorang pelaku bisnis harus bersikap ramah dalam melakukan promosi. Allah berfirman dalam QS. al-Nahl [16]: 125 yang berbunyi:

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجِدْهُمْ بِأَتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ۝ ١٢٥

Artinya: *Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.* (QS. al-Nahl [16]:125).

Kegiatan berdakwah ini akan berurusan dalam penjualan produk yang sudah Allah SWT berikan kepada kita melalui Nabi Muhammad SAW. Oleh karena itu dalam prosesi marketing ini perlu memperhatikan beberapa hal, antara lain: konten, sasaran/segmentasi pasar, pengemasan, pemasaran/ promosi, dan closing/transaksi/ kesepakatan (Gunara, Thorik dan Sudiby, 2007). Praktik lebih lanjut oleh Nabi Muhammad SAW menekankan agar

tidak melakukan sumpah palsu. Dinamakan bersumpah palsu menurut Beliau adalah usaha yang dilakukan untuk melariskan barang dagangannya lagi berusaha dengan cara yang tercela.

Selain itu, harga nasi uduk di Kopelma Darussalam sangat kompetitif mulai dari Rp10.000,- sampai Rp15.000,-. Strategi harga yang digunakan Nabi Muhammad SAW berdasarkan prinsip suka sama suka. Prinsip tersebut terdapat dalam Quran surah An-Nisa [4]: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa [4]: 29).*

Pada masa nabi Muhammad SAW tidak diperbolehkannya pembatasan harga komoditi dimasa tersebut merupakan cerminan pemikiran yang mewakili konsep *pricing*. Konsep persaingan yang sehat dalam menentukan harga sudah ditekankan oleh Muhammad SAW. Islam memberikan kebebasan pasar, dan menyerahkannya kepada hukum naluri yang kiranya dapat melaksanakan fungsinya selaras dengan penawaran dan permintaan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Perspektif Islam (Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh), maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

3. Kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam dari segi legalitas rata-rata sudah memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha), memiliki modal usaha yang cukup baik untuk modal kerja maupun modal operasional. Lokasi pemasaran sangat strategis, produksi yang lancar dan tersedianya bahan baku serta dikelola dengan manajemen SDM yang cukup baik. Usaha nasi uduk di Kopelma memberikan dampak sosial terhadap pola konsumsi mahasiswa menjadi praktis atau cepat saji. Pengusaha nasi uduk juga meminimalisir limbah nasi uduk dengan membuangnya ketempat penampungan sampah serta membersihkan tempat usaha secara rutin.
4. Perspektif Islam terhadap kelayakan bisnis usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam ditinjau dari aspek operasional, SDM, keuangan (finansial) dan pemasaran. Secara keseluruhan telah dilakukan dengan tanpa menyalahi aturan-aturan syariah sehingga usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam tergolong layak bila ditinjau dari perspektif Islam.

5.2 Saran

Berdasarkan analisis hasil penelitian dan pembahasan, maka penulis menyarankan beberapa hal sebagai berikut.

1. Berdasarkan kesimpulan di atas serta berdasarkan analisa kelayakan yang telah dilakukan maka disarankan sebaiknya usaha nasi uduk di Kopelma Darussalam dapat mempertahankan pelayanan yang baik terhadap pelanggan, mempertahankan kualitas makanan yang disediakan, dan diharapkan usaha ini dapat berkembang lagi.
2. Mengingat limbah usaha nasi uduk dapat menyebabkan bau busuk, maka kepada pemilik warung nasi uduk di sekitar Kopelma Darussalam agar selalu memperhatikan kebersihan lokasi usaha demi kenyamanan bersama dan menghindari dampak negatif bagi lingkungan.
3. Dalam pengembangan usaha nasi uduk, pengusaha dapat mengedepankan semangat kerja yang kuat dengan motivasi bahwa usaha adalah ibadah yang dicintai Allah sebagaimana prinsip yang diajarkan dalam ekonomi Islam.
4. Disarankan kepada pengusaha nasi uduk agar lebih giat mengontrol cara penyembelihan ayam, karena bila dilakukan tidak sesuai syariah dikhawatirkan menjadi tidak halal dikonsumsi oleh konsumen dan akan menjadi dosa besar bagi pengusaha jika membiarkan hal tersebut terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. M. (2011). *BerManajamenbasis Syariah*. 1–410.
- Agung, G., Sitepu, M., & Panjaitan, F. (2018). Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkalpinang di Tinjau Dari Aspek Finansial. *Jurnal Ilmiah Progresif Manajemen Bisnis (JIPMB)*, 24(2), 12–18.
- Agustin, H. (2016). *studi Kelayakan Bisnis Syariah* (Vol. 148).
- Arikunto. (2010). *PROSEDUR PENELITIAN SUATU PENDEKATAN PRAKTIS*. Reneka cipta.
- Bakri, M. (2002). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Visipress Media.
- Bungin, B. (2012). *Penelitian Kualitatif* (2nd ed.). Kencana.
- Gunara, Thorik dan Sudiby, U. H. (2007). *Marketing Muhammad*. Madania Prima.
- Gunawan, karebet. (2018). Peran Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan UMKM (Studi Kasus UMKM di Kabupaten Kudus). *Gunawan, Karebet*, 6(1), 1–8.
- Haluty, D. (2014). Islam Dan Manajemen Sumber Daya Manusia Yang Berkualitas. *Jurnal Irfani*, 74, 63–74.
- Husnan, S. & S. M. (2014). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis* (5th ed.). UPP STIM YKPN.
- Ibrahim, Y. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisian). Rineka Cipta.
- IKAPI. (2010). *Bisnis Mikro Kecil dan Menengah* (Duta Nusin). Duta Nusindo.

- Jakfar, K. dan. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana Prenada Media Grupe.
- Johan, S. (2011). *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*. Graha Ilmu.
- Jumingan. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bumi Aksara.
- Komariah, S. D. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Mahalli, Ahmad Mudjab dan Hasbullah, A. R. (2004). *Hadis-Hadis Muttafaq Alaih: Bagian Munakahat dan Mu'amalat*. Kencana.
- Mardani. (2014). *Hukum Bisnis Syariah*. Prenada Media Grup.
- Mirzanah, Syafa`atun Al dan Syamsudin, S. (2011). *Upaya Integrasi Hermeneutik dalam Kajian Qur`an dan Hadits Teori dan Aplikasi Buku 2, Cet II*. UIN Sunan Kalijaga.
- Mujahidin, A. (2010). *kewenangan dan prosedur penyelesaian sengketa ekonomi syariah di indonesia* (R. Sikumbang (ed.); Asmadianto). Ghalia Indonesia.
- Mukhtar. (2013). *Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif*. GP Press Group.
- Nainggolan, O. V. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Sepatu Dan Sandal Di Bogor. *Jurnal Bina Akuntansi*, 5(1), 101–149.
- Nawawi. (2012a). Konsep dan Metode Pendidikan Anak Menurut Pemikiran Syekh Nawawi Al- Bantani Rohmani. *Mahfud Salimi*, 148, 148–162.
- Nawawi, I. (2012b). Strategi Inovasi Produksi dan Kompetitif Bisnis dalam Perspektif Islam. *Al-Tahrir: Jurnal Pemikiran Islam*, 12(1), 153–173.

- Nazir, M. (2013). *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia.
- Nurfauzi, I. N., Winarni, Zulfadli, Pratiwi, D. K. N., & Ardivia, A. D. R. (2018). Analisis Studi Kelayakan Usaha Umkm Kaldu Bubuk Kepiting "Braco". *Sembadha, 1*(1), 160–168.
- Nuruddin, A. (2010). *Dari Mana Sumber Hartamu*. Erlangga.
- Rivai, V. (2012). *Islamic Marketing Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rodin, D. (2015). *Tafsir Ayat Ekonomi*. Karya Abadi Jaya.
- Saifullah, M. (2010). *Mal Bisnis Muhammad*. November, 27–46.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Alfabeta.
- Suyanto, M. (2008). *Muhammad Business Strategy and Ethics*. ANDI.
- Tanzeh, A. (2009). *Pengantar Metode Penelitian*. Teras.
- Tulus, T. (2009). *UMKM di Indonesia*. Ghalia Indonesia.
- Tulus, T. (2012). *Bisnis Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, (Isu-Isu Penting)*. LP3ES.
- Umar, H. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis (V)*. Gramedia Pustaka.
- Wahyono, S. I. (2010). *Bisnis Modern*. Graha Ilmu.

Lampiran 1. Daftar Wawancara
ANALISIS KELAYAKAN BISNIS USAHA MIKRO KECIL
DAN MENENGAH (UMKM) BERDASARKAN
PERSPEKTIF ISLAM

(Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda
Aceh)

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Pada kesempatan kali ini penulis memohon bantuan bapak/ibu untuk memberikan penjelasan yang berkaitan dengan usaha nasi uduk yang bapak/ibu lakukan. Keterangan dan penjelasan yang bapak/ibu berikan tidak akan mempengaruhi apapun baik bagi anda maupun usaha anda. Kerahasiaan jawaban bapak/ibu menjadi kode etik penelitian ini. Atas segala informasi dan waktu yang telah diberikan, penulis mengucapkan terimakasih.

A. Petunjuk Pengisian

Berikut ini kami sajikan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Perspektif Islam (Studi pada Usaha Nasi Uduk di Kopelma Darussalam Banda Aceh). Bapak/ibu cukup memberikan jawaban yang menurut bapak/ibu layak untuk dijawab. Namun sebelumnya bapak/ibu kami mintakan untuk mengisi biodata diri terlebih dahulu. Setelah menjawab semua item silahkan Bapak/Ibu periksa kembali jawaban saudara/i agar tidak ada yang terlewat.

B. Identitas Pemiliki

Hari/Tgl Wawancara :

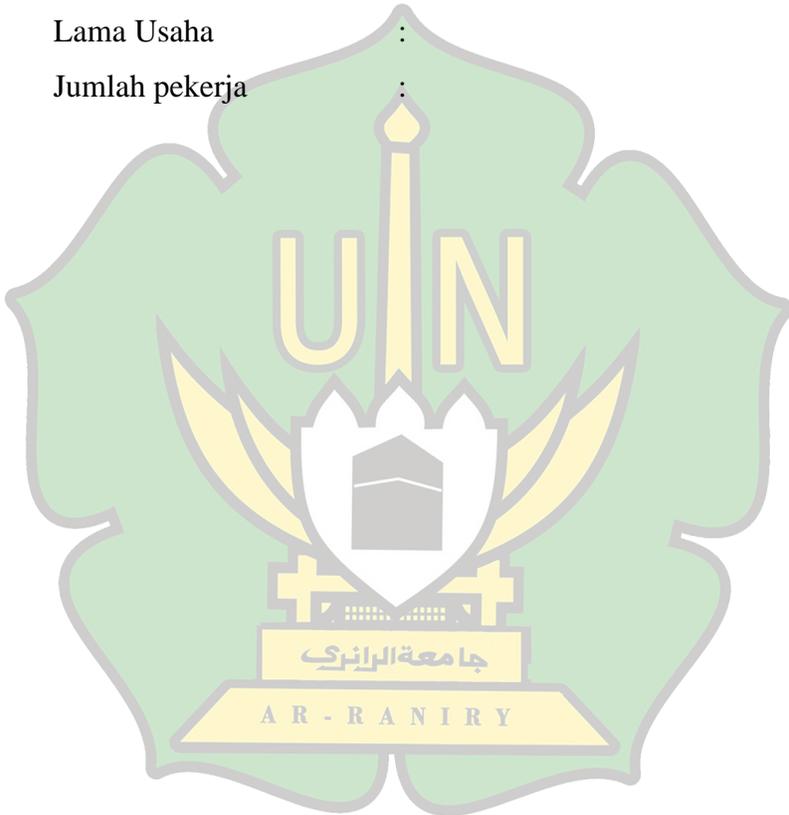
Nama Usaha :

Nama Pemilik :

Alamat :

Lama Usaha :

Jumlah pekerja :



A. Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk dari Aspek Non Finansial

11. Sudah berapa lama bapak/ibu menjalankan usaha nasi uduk ini?
12. Bagaimana usaha bapak/ibu sebelum terjadinya Covid-19?
13. Apa tindakan yang bapak/ibu lakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19?
14. Apakah usaha nasi uduk bapak/ibu memiliki izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh?
15. Berapa jumlah modal yang bapak/ibu gunakan ketika membuka usaha dan darimana saja sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan?
16. Apa yang bapak/ibu lakukan terkait pemasaran usaha nasi uduk, seperti produk dan harga yang ditawarkan?
17. Bagaimana sistem promosi usaha nasi uduk yang bapak/ibu lakukan untuk menarik pelanggan?
18. Apa saja pertimbangan bapak/ibu dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk?
19. Bagaimana proses produksi yang bapak/ibu lakukan?
20. Bagaimana sistem manajemen tenaga kerja yang bapak/ibu lakukan?
21. Apa saja usaha yang bapak/ibu lakukan untuk meminimalisir dampak limbah terhadap lingkungan?

B. Perspektif Islam terhadap Usaha Nasi Uduk

1. Sebagai orang muslim, apa niat bapak/ibu membuka usaha nasi uduk ini?
2. Saya sering melihat cetakan nasi uduk sudah dipotong, apakah menurut bapak boleh dilakukan hal demikian?
3. Bagaimana pandangan bapak/ibu terkait sikap jujur dalam melakukan usaha, khususnya usaha nasi uduk?
4. Bagaimana proses pemotongan ayam sebagai bahan utama nasi uduk?
5. Apakah bapak/ibu yakin jika ayam disembelih sesuai dengan aturan dalam Islam?
6. Menurut bapak/ibu apakah nasi uduk yang bapak/ibu jual halal untuk dikonsumsi?
7. Apakah nasi uduk ini baik (thayyiban) dikonsumsi oleh semua kalangan?
8. Apakah bapak/ibu mewajibkan karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas pada usaha anda?
9. Terkait dengan kewajiban kita sebagai orang muslim, apakah/ibu membayar zakat dari usaha nasi uduk ini?

Lampiran 2. Hasil Wawancara

Identitas Informan Pertama:

Nama : Mahdani

Umur : 47 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Nama Usaha : Nasi Uduk dan Ayam Geprek 2M

Omset Perhari : 300 s/d 450

A. Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Sejak tahun 2015
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: Sebelum terjadinya Covid-19 usaha nasi uduknya berjalan sangat lancar, rata-rata perhari laku 500 sampai 650 porsi kadang malahan lebih.
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Ada saya buka sekitar sebulan, karena semakin parah, Rukoh sepi, saya tutup total.
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Belum ada, dulu saya urus izin dari Gampong Rukoh.
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal pertama dulu sekitar 35 juta, sumbernya dari tabungan kami usaha sebelumnya.
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: Harga jual bervariasi, untuk porsi biasa Rp 10.000, porsi besar Rp 12.000. Ada ayam geprek dan ada juga ikan lele.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Awal-awalnya porsi ayam termasuk besar, demikian juga nasi lebih banyak dari yang sekarang ini.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Pertimbangan saya di Kopelma ini kawasan

	kampus dan pelajar sehingga sangat cocok untuk usaha nasi uduk. Umumnya pembeli adalah mahasiswa.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Proses produksi sudah dimulai sejak pukul 05.30 atau setelah shalat subuh. Sedangkan untuk memasak ayam dan ikan lele baru dilakukan mulai pukul 08.15 demikian juga dengan bahan-bahan lainnya.
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Kami mempekerjakan sebanyak 3 orang karyawan dan saya sendiri kadang-kadang ikut membantu juga ketika banyak pelanggan. Dulu sebelum Covid-19 dirinya ada karyawan sebanyak 5 orang namun karena Covid hanya mampu mempekerjakan sebanyak 3 orang, dan masing-masing mereka ada tugasnya sendiri.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Dulu kami letakkan di depan toko, tetapi sekarang mobil sampah datangnya habis siang, jadi tidak mungkin lagi diletak depan toko, sekarang langsung kami buang dekat tanggul itu.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Niat saya mencari rezeki yang halal dan berkah, sehingga kesejahteraan keluarga dapat meningkat.
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Tidak masalah itu, mungkin waktu dibeli terlalu besar atau terlalu panjang sehingga setelah dikali rugi.
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: Kejujuran merupakan hal utama dalam setiap aktivitas, termasuk dalam dagang, hal itu sangat penting dalam hidup saya, saya selalu berupaya untuk jujur dalam usaha nasi uduk ini terutama dalam hal bahan baku yang saya gunakan.
4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: Saya beli ayam yang sudah dipotong di pasar

	Rukoh, saya yakin mereka memotong sesuai syariah.
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Dari segi bahan dan cara mengolahnya saya jamin halal dimakan oleh umat Islam.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Pada dasarnya nasi uduk baik untuk semua orang, hanya saja jangan berlebihan untuk orang-orang yang mempunyai riwayat penyakit tertentu karena nasi uduk sangat banyak mengandung lemak sehingga dikhawatirkan berbahaya bagi orang-orang tertentu.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Saya mewajibkan karyawan perempuan untuk memakai jilbab, baik didepan maupun yang bekerja dibelakang.
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Alhamdulillah saya rutin bayar zakat setiap tahunnya dari usaha nasi uduk ini.

Identitas Informan Kedua:

Nama : Faisal

Umur : 42

Jenis Kelamin : Laki-laki

Nama Usaha : Nasi Uduk dan Ayam Geprek Adam

Omset Perhari : 200 s/d 300 porsi

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Kami mulai usaha dari tahun 2018
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: Sebelum Covid usaha sangat lancar, laku banyaklah pokoknya
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Nasi uduk saya terpaksa tutup total ketika covid-19

4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Ada waktu urus bantuan Covid, di mall pelayanan publik.
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal awal sekitar 30 juta, sumbernya ada dari sendiri ada juga pinjaman dari teman. Sekitar setahun sudah lunas hutang modal.
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: Produk-produk yang saya jual berupa nasi uduk pakai ayam dan pakai lele, serta ayam geprek. Harga yang dijual ada yang Rp10.000,- untuk porsi ayam ukuran standar dan ada yang Rp12.000,- untuk porsi ayam yang besar.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Awalnya juga saya promosi dengan beli 10 gratis 1 tapi promosi tersebut saya lakukan sekitar 2 bulan saja.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Pertimbangan saya karena di Kopelma ini tidak pernah sepi selalu rame mahasiswa. nasi udukpun yang beli banyak mahasiswa daripada masyarakat biasa.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Proses produksi nasi uduk dilakukan sendiri oleh karyawan, kami mulai masak nasi sekitar jam pukul 05.30 WIB atau setelah shalat shubuh, sekitar pukul 07.00 ayam sudah diantar oleh pedagang, kami tinggal membersihkannya dan dilakukan proses-proses selanjutnya.
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Saat ini saya tidak mempekerjakan pegawai, tetapi saya dibantu oleh anak-anak karena mereka sekolah daring jadi dalam manajemen kerjanya kami sebanyak 5 orang, istrinya masak nasi dan menyiapkan bumbu, beliau sendiri yang memasak ayam, tempe dan terong sedangkan anak-anaknya melayani pembeli.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Dulu didekat pohon itu (depan toko) kami

	kumpulkan , jam 8 sudah diambil mobil sampah, sekarang mobil sampah jam 2 siang datang, terpaksa buang di dekat Mushalla yang tempat penampungan sampah.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Niat saya untuk mencari rezeki
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Menurut saya tidak masalah karena pada dasarnya bukan untuk menipu tetapi hanya mengubah ukuran porsi nasi menjadi lebih sedikit, itu termasuk strategi untuk memperoleh keuntungan.
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: Kejujuran merupakan hal yang sangat penting dalam berdagang, karena itu jujur harus yang utama.
4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: Proses pemotongan ayam yang dilakukan oleh langganan saya saya pastikan dilakukan sesuai aturan dalam Islam
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Halal, saya jamin halal, tidak ada yang haram dalam pembuatan nasi uduk saya.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Menurut saya tidak semua orang boleh memakannya secara berlebihan, mengingat nasi uduk banyak sekali mengandung lemak dan juga minyak.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Iya harus pakai jilbab
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Saya belum pernah membayar zakat dari usaha nasi uduk karena ketika dihitung belum sampai nisab.

Identitas Informan Ketiga:**Nama : Munir****Umur : 40 Tahun****Jenis Kelamin : Laki-laki****Nama Usaha : Nasi Uduk Kompas Baru****Omset Perhari : 200 s/d 250 porsi**

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Dari tahun 2018
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: sebelum Covid kadang-kadang laku sampai 400 porsi perhari, itupun tutupnya cepat sekali.
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Tutup total, pulang kampung saya.
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Sudah mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB) usaha nasi uduk yang dijalankannya dan sudah keluar dari Pemko Banda Aceh
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal awal lebih kurang sekitar 40 juta, tapi kalau kondisi seperti sebelum Covid cepat sekali balek modalnya
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: produk yang kami jual adalah porsi biasa yaitu Rp 10.000 dan jika ada yang minta tambahan maka harganya akan ditambah juga.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Beragam cara saya lakukan, seperti mencetak spanduk toko yang menarik dan besar. Memberikan diskon jika membeli dalam jumlah yang banyak, saya juga memposting di facebook dan group WA.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Darussalam ini paling strategis untuk menjalankan

	usaha, termasuk nasi uduk karena disini banyak mahasiswa.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Untuk masak nasi kami mulai sekitar pukul 05.30 karena lama prosesnya, ayam, ikan, terong, tempe kami masak sekalian dengan ayam sekitar pukul 08.30.
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Kami saat ini hanya ada satu karyawan untuk bantu-bantu karena penjualan belum stabil, jadi masih bisa kami tangani dengan bantuan satu orang karyawan.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Sampah atau limbah langsung uang ketempat penampungan sampah sementara kalau tidak bau tempat usaha dan gak enak jug sama tetangga.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Mencari rezeki yang dirizai Allah
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Itu tidak menipu, hanya strategi bisnis aja. Pelanggan bisa langsung ukuran nasinya.
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: Kejujuran merupakan hal yang paling penting dalam melakukan usaha apapun, sekali kita tidak dipercaya maka akan sangat sulit untuk mencari kepercayaan tersebut.
4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: Saya beli yang sudah dipotong, di pasar Rukoh itu semuanya yang jual ayam orang muslim, jadi gak perlu ragu.
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Saya jamin halal.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Menurut saya orang-orang yang sudah tua sebaiknya jangan terlalu banyak mengkonsumsi nasi uduk karena dikhawatirkan akan naik gula, dengan kata lain nasi uduk ini halal tetapi tidak <i>thayyiban</i> untuk semua orang.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas

	Jawaban: Kami tidak ada karyawan perempuan, dan istri saya selalu pakai jilbab.
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Kalau sampai nisab saya bayar zakat, tapi selama Covid nisab tidak sampai.

Identitas Informan Keempat:

Nama : Indra Agusri
Umur : 34 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Nama Usaha : Nasi Uduk Montes
Omset Perhari : 70 s/d 120 porsi

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Saya mulai usaha tahun 2017
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: Usaha saya ini dulunya tidak seperti ini, dulu laku per hari sekitar 200 hingga 300 porsi
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Pada masa Covid saya pernah mencoba bertahan sekitar satu bulan tetapi akhirnya terpaksa saya tutup juga karena tidak ada pembeli.
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Belum sempat saya urus, tetapi berkasnya sudah saya siapkan.
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal awal sekitar 30 juta, ada dari simpanan kami ada juga pinjaman dari mertua.
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: kami hanya menjual yang Rp 10.000 saja baik

	pakai ayam maupun pakai lele.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Banyak hal yang kami lakukan untuk mempromosikan nasi uduk ini, diantaranya dengan mendesaian pamflet toko yang menarik, promosi di media sosial dan juga memberikan gratis jika membeli banyak.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Pertimbangan saya memilih lokasi ini karena disini kawasan kampus dan sekolah sehingga sangat potensial menjalankan usaha.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Proses produksi dilakukan mulai pukul 05.00, karena untuk membuat nasi uduk itu agak lama. Bahan-bahan lainnya seperti ayam dan ikan serta campuran lainnya dilakukan ketika dimasak ayam, yaitu ayam setekah diungkep dan baru siap dijual.
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Saya membagi pekerjaan dengan istri karena saat ini kami tidak menggunakan tenaga kerja.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Terkait dengan limbah, kami memisahkan limbah-limbah yang berpotensi menimbulkan bau dengan cara membuang langsung ketempat sampah.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Untuk mencari rezeki yang halal dan berkah
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Tergantung niat penjual, tapi dia kan tidak menipu hanya mengurangi porsi, kalau konsumen tidak puas jangan beli lagi itu aja.
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: Jujur sangat penting dalam usaha, saya selalu menekankan kepada karyawan untuk tidak curang dalam berdagang.

4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: saya selalu beli ayam yang sudah dipotong oleh penjual, proses pemotongannya saya tidak lihat, tapi saya yakin memastikan memotongnya adalah orang muslim
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Saya langganan ayam di pasar Rukoh, yang potong saya lihat mengerti tentang cara pemotongan ayam menurut Islam.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Menurut saya boleh, tapi jangan berlebihan. tapi untuk orang-orangtua sebaiknya jangan terlalu sering karena terlalu lemak.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Iya, saya selalu mengingatkan karyawan untuk selalu memakai jilbab, termasuk istri dan adik-adik saya yang ikut membantu
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Baru tahun 2020 dia bisa bayar zakat dari usaha nasi uduk

Identitas Informan Kelima:

Nama : Ridwan
Umur : 56 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Nama Usaha : Nasi Uduk Pondok Biru
Omset Perhari : 200 s/d 250 porsi

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Tahun 2018
2	Kondisi Usaha Sebelum Terjadinya Covid-19 Jawaban: Sakit kepala saya kalau ingat situasi seperti ini, dulu saya laku hingga 400 porsi ditambah nasi biasa lagi, sekarang 200 porsipun sudah susah laku.
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika

	<p>Covid-19</p> <p>Jawaban: Terpaksa tutup, karena kalau nekat buka otomatis rugi besar kita.</p>
4	<p>Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh</p> <p>Jawaban: Ada NIB dari pemerintah Kota Banda Aceh</p>
5	<p>Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan</p> <p>Jawaban: Kalau ditotal sekitar 30 juta, karena peralatan masak dan kursi sebagian sudah ada dari usaha warung nasi kami dulu.</p>
6	<p>Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan)</p> <p>Jawaban: Produk yang kami jual terdiri dari dua macam yaitu porsi biasa dan porsi besar, untuk porsi biasa harganya Rp 10.000 dan untuk porsi besar Rp 12.000. untuk ikan lele harganya Rp 10.000</p>
7	<p>Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan</p> <p>Jawaban: Sistem promosi yang kami lakukan terutama sekali melalui media sosial oleh anak-anak saya, kami juga melakukan kerjasama dengan beberapa UKM baik UIN maupun USK. Selain itu kami juga mendesain nama toko dan juga memberikan diskon.</p>
8	<p>Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk</p> <p>Jawaban: saya pernah mencoba peruntungan di tempat lain, namun setelah beberapa bulan usaha nasi uduk saya tidak berkembang. Dan di lokasi inilah usaha saya cukup berkembang karena kawasan Kopelma sangat padat dan didiami oleh anak kuliah, itulah yang menjadi pertimbangan saya memilih lokasi Kopelma.</p>
9	<p>Proses produksi yang dilakukan</p> <p>Jawaban: Proses produksinya mulai pukul 05.00, baru bisa mulai jual sekitar jam 09.00. Proses pembuatannya lumayan lama</p>
10	<p>Sistem manajemen tenaga kerja</p> <p>Jawaban: Untuk membantu kelancaran usaha saya mempekerjakan dua orang tenaga kerja, dulu ada tiga sekarang tidak sanggup gaji lagi. Kami melakukan pembagian kerja untuk memudahkan melayani pelanggan.</p>

11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Limbah dan sampah usaha langsung kami buang ketempat sampah.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Niat saya buka usaha nasi uduk untuk mencari rezeki yang halal karena Allah, karena usaha ini meupakan sumber utama ekonomi keluarga kami.
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Oya itu, tidak apa-apa bukan nipu, hanya memangkas ukuran nasi, kalo pelanggan mau lebih banyak bisa minta porsi besar.
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: Kejujuran sangat penting dalam kehidupan, apalagi dalam berdagang, karena sebagaimana kita ketahui bahwa dosa pedagang adalah karena ketidak jujurannya.
4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: Saya pastikan sesuai syariah, karena saya kenal betul dengan yang potong ayam tersebut.
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Nasi uduk yang saya jual saya pastikan halal dikonsumsi karena bahan bakunya tidak ada unsur yang haram dikonsumsi oleh umat Islam.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Tidak semua orang baik memakan nasi uduk ada orang dengan riwayat penyakit tertentu sebaiknya mengurangi makan nasi uduk.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Saya tidak ada karyawan perempuan, tetapi istri saya saya wajibkan memakai jilbab.
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Alhamdulillah sebelum Covid saya bayar tpi sekarang tidak sampai nisab.

Identitas Informan Keenam:**Nama : Munzir****Umur : 43 Tahun****Jenis Kelamin : Laki-laki****Nama Usaha : Nasi Uduk Nixas****Omset Perhari : 700 s/d 800 porsi**

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Kami sudah buka sejak tahun 2016
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: Sebelum Covid usaha lancar, hanya saja bahan baku yang terkadang tidak stabil tetapi tertutupi dengan tingginya daya beli masyarakat.
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Tutuplah, Darussalam seperti kota tidak berpenghuni.
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Ada saya urus, sudah keluar NIB
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal awal lebih kurang 45 juta, ada dari pinjaman ada juga uang dari kami sendiri.
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: Produk yang kami jual harga terendahnya Rp 12.000 dan porsi komplet Rp 13.000 s/d Rp 15.000.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Banyak yang kami lakukan untuk menarik pelanggan misalnya dengan memberikan diskon dan juga memanfaatkan media sosial seperti facebook dan WA.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Disini sangat strategis untuk usaha nasi uduk, makanya banyak sekali usaha nasi uduk di Kopelma. Pertimbangannya karena mahasiswa.

9	<p>Proses produksi yang dilakukan</p> <p>Jawaban: Proses pembuatan nasi uduk kami mulai pukul 05.00 pagi, sedangkan ayam, ikan lele, sudah ada langganan tetap skitar pukul 06.30 sudah diantar ketoko kami dan biasanya karyawan akan langsung melakukan proses memasak nasi uduk.</p>
10	<p>Sistem manajemen tenaga kerja</p> <p>Jawaban: Karyawan yang bekerja pada saya masih memiliki ikatan keluarga karena lebih mudah dan terpercaya, selain itu ada juga karyawan yang tidak memiliki hubungan keluarga, total saat ini ada 5 orang pegawai yang bekerja disini.</p>
11	<p>Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan</p> <p>Jawaban: usaha yang kami lakukan adalah dengan membuang limbah nasi uduk langsung ketempat pembuangan sementara di tanggul dekat jembatan Lamnyong.</p>
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	<p>Niat membuka usaha nasi uduk</p> <p>Jawaban: Niat saya buka usaha nasi uduk untuk memperoleh keuntungan yang maksimal, karena saat ini sulitnya mencari pekerjaan sehingga saya putuskan untuk buka usaha ini.</p>
2	<p>Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam</p> <p>Jawaban: Tidak mengapa, itu bukan penipuan hanya mengubah porsi biasanya harganyapun lebih murah</p>
3	<p>Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha</p> <p>Jawaban: Saya memandang kejujuran sebagai modal utama dalam usaha dagang, jika tidak jujur maka akan sulit mendapat kepercayaan.</p>
4	<p>Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah</p> <p>Jawaban: Iya, sesuai syariah yang potongnya orang Islam dan mengerti agama.</p>
5	<p>Kehalalan nasi uduk yang dijual</p> <p>Jawaban: Insha Allah halal, saya dapat memastikan bahwa</p>

	tidak ada unsur makan haram dalam nasi uduk saya.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Pada dasarnya boleh-boleh saja, tapi jangan terlalu sering dan jangan terlalu pedas. tidak baik untuk kesehatan perut.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Saya mewajibkan setiap karyawan perempuan untuk menggunakan jilbab.
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Saya selalu membayar zakat, dari hasil usaha nasi uduk ini. Alhamdulillah tahun ini sampai nisab

Identitas Informan Ketujuh:

Nama : Arifin
Umur : 56 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Nama Usaha : Nasi Uduk Pondok Kelapa
Omset Perhari : 500 s/d 600 porsi

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Usaha nasi uduk ini dari tahun 2014
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban : Sebelum Covid lancar sekali, sekarang mahasiswaupun tidak banyak.
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Terpaksa kami tutup, karena tidak ada pembeli.
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Dulu tidak ada izin usaha, tetapi semenjak mengurus bantuan Covid untuk UMKM saya sudah mengurus izin usaha tersebut yaitu NIB.
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Lumayan banyak modal awalnya sekitar 40 – 45 juta lah, karena toko gak dikasih setahun. Alhamdulillah

	cepat sekali balek modalnya.
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: Produk kami terdiri dari dari dua macam, yaitu porsi biasa dan porsi besar, dengan harga Rp 10.000 s/d Rp 13.000
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Untuk mempromosikan nasi uduk saya memanfaatkan media sosial seperti <i>facebook</i> dan <i>WhatsApp</i> dan juga dengan memberikan potongan harga jika jumlah pembelian dalam porsi banyak, selain itu dirinya juga bekerjasama dengan beberapa organisasi mahasiswa sehingga jika mereka mengadakan acara akan memesan nasi uduk dengan persen harga untuk yang memesan.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Pertimbangan utama saya adalah karena disini tempat mahasiswa, sasaran utama nasi uduk adalah mahasiswa.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Kami mulai jam 05.30 untuk memasak nasi, sekitar jam 07.00 baru membersihkan ayam, seterusnya menyiapkan berbagai kebutuhan lainnya baru skitar pukul 09.00 bisa dijual.
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Saat ini saya mempekerjakan 3 orang karyawan dengan tugasnya masing-masing, ada bagian masak an yang melayani pembeli serta ada sebagai kebersihan.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Untuk meminimalisis limbah agar tidak mengganggu lingkungan, saya langsung menyuruh karyawan membuang ketempat sampah.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Untuk mencari rezeki yang berkah dan banyak serta halal
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam

	<p>Islam</p> <p>Jawaban: Menurut hemat saya bukan penipuan, hanya mengurangi porsi sebagai pembeda antara harga porsi yang biasa dengan porsi yang lebih besar.</p>
3	<p>Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha</p> <p>Jawaban: Kejujuran hal yang utama dalam setiap aktivitas, termasuk dalam urusan dagang, karena dagang sangat rentang akan ketidak jujuran</p>
4	<p>Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah</p> <p>Jawaban: Saya beli di pasar Rukoh, dipotong sesuai syariat</p>
5	<p>Kehalalan nasi uduk yang dijual</p> <p>Jawaban: Insha Allah halal, saya dapat menjamin kehalaln nasi uduk saya.</p>
6	<p>Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan</p> <p>Jawaban: Menurut saya semua makanan itu baik, asalkan jangan berlebihan. Mungkin demikian juga dengan nasi uduk jangan terlalu berlebihan dimakan apalagi kalau sambalnya terlalu banyak.</p>
7	<p>Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas</p> <p>Jawaban: Iya karyawan disini harus pakai jilbab, sebagaimana anda lihat.</p>
8	<p>Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk</p> <p>Jawaban: Hanya tahun pertama tidak bayar zakat, tidak sampai nisab</p>

Identitas Informan Kedelapan:

Nama : Rijal Husen

Umur : 38 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Nama Usaha : Nasi Uduk Pondok Hijau

Omset Perhari : 1.500 s/d 2.000 porsi

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Tahun 2016
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: Sebelum terjadinya Covid-19 warung saya menghabiskan hingga 2000 sampai 2200 porsi perhari dan mempekerjakan sekitar 13 orang pegawai.
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Darussalam ini sangat tergantung pada mahasiswa, jika tidak ada mahasiswa maka usaha apapun akan tetap macet.
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Sudah ada, sudah lama saya ada izin usaha karena saya sering dipesan nasi oleh acara-acara resmi.
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal pertamanya dulu lebih 60 juta, uang tersebut sebagiannya berasal dari tabungan dan sebagiannya dari pinjaman, Alhamdulillah belum setahun sudah kembali modal.
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: Nasi uduk yang saya berupa nasi uduk pakai ayam dan nasi uduk pakai lele serta paket komplit dengan harga Rp13.000,- porsi biasa dan Rp15.000,- untuk porsi komplit.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Kami melakukan promosi melalui media sosial dan

	juga pamflet nama, awal-awalnya saya juga memberikan kupon, 10 kupon gratis 1.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Pertimbangan saya adalah karena Darussalam lokasinya tinggal mahasiswa sehingga selalu rame mahasiswa serta target nasi uduk adalah mahasiswa.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Proses pembuatan nasi uduk kami mulai pukul 06.00 pagi, sedangkan ayam dan ikan lele, langganan tetap dan skitar pukul 06.30 sudah diantar ketoko kami dan biasanya karyawan akan langsung melakukan proses memasak nasi uduk.
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Saat ini saya mempekerjakan 10 orang pegawai dengan tugasnya masing-masing, jadi saya mengatur pembagian kerja sehingga karyawan tidak terbebani dengan pekerjaan yang banyak.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Untuk meminimalisir limbah, kami mengkhususkan satu orang pegawai untuk mengurusnya yaitu membuang ketempat sampah sehingga tidak sempat menimbulkan bau.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Niat saya mencari rezeki
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Menurut saya itu bukan unsur penipuan, sebab ukuran nasi bukan timbangan, mungkin kebesaran makanya dipotong.
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: saya sangat mengedepankan kejujuran dalam menjalankan usaha nasi uduk, hingga berkembang seperti ini, saya selalu mengutamakan bahan baku yang bagus, ayam dan ikan lele segar begitu juga dengan bahan-bahan

	lainnya.
4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: Proses pemotongan ayam tempat langganan saya dilakukan sesuai syariah, dia selalu mengingatkan tukang potong memperhatikan cara penyembelihan ayam agar halal dimakan.
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Sebagai orang muslim pastinya kita harus menjual makanan yang halal dimakan oleh umat Islam.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Target usaha nasi uduk adalah kalangan mahasiswa dan pelajar yang notabennya adalah kalangan muda, kalau menurut saya orang-orang yang sudah lanjut sebaiknya jangan terlalu sering mengonsumsi nasi uduk karena banyak mengandung lemak dan minyak.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Semua karyawan perempuan, baik yang bekerja di depan maupun sebagai tukang masak dan menyiapkan bumbu diharuskan memakai jilbab.
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Alhamdulillah selama buka usaha ini selalu bayar zakat, karena selalu sampai nisab.

Identitas Informan Kesembilan:

Nama : Anwar Ibrahim
Umur : 35 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Nama Usaha : Nasi Uduk Rahmat
Omset Perhari : 400 s/d 450 porsi

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: dari tahun 2018
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: sebelum Covid lancar sekali, warung saya habis sampai 500 porsi perhari, sekarang paling 400 itupun sampai

	jam 11 malam saya buka
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Saya menutup usaha nasi uduk mulai pertengahan bulan April 2019 karena mahasiswa diliburkan dan Kopelma pada waktu itu seperti kota mati.
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Dulu cuma ada dari keuchik, sekarang sudah ada dari pemerintah kota Banda Aceh yang NIB itu.
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal pertama dulu hampir 40 juta, sebagian uang tabungan dan juga pinjaman dari saudara, Alhamdulillah setahun sudah kembali modal
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: Ada dua macam produk, yaitu nasi uduk ayam dan nasi uduk ikan lele. Harganya ada yang Rp 10.000, Rp 12.000 dan ada juga yang 15.000.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Kami memanfaatkan promosi mulut ke mulut dan juga melalui media sosial. selain itu juga dengan membuat nama toko yang menarik dan juga memasang lampu yang terang sehingga menarik palanggan untuk singgah di warung kami.
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Pertimbangan utama saya adalah mahasiswa, karena disini tempatnya mahasiswa berkativitas.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Proses pembuatan nasi uduk kami mulai pukul 05.30 pagi, sedangkan ayam, ikan lele, terong dan timun sudah ada langganan tetap dan skitar pukul 06.30 sudah diantar ketoko kami dan biasanya karyawan akan langsung melakukan proses memasak nasi uduk
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Saat ada karyawan 4 orang, mereka ada tugas masing-masing. Bagian masak nasi, bagian potong tempe,

	terong dan timun, bagian bersihin ayam dan juga bagian goreng.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Terkait usaha untuk meminimalisir limbah, kami selalu berusaha langsung membuang ketempat sampah sementara. Karena jika tidak akan menimbulkan bau tidak enak.
Perspektif Islam Terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Niat pertama saya buka usaha nasi uduk adalah untuk memperoleh pendapatan yang maksimal, sehingga mampu menghidupi keluarga.
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Menurut saya hal tersebut tidak boleh dilakukan karena termasuk dosa, tetapi jika harganya sesuai gak masalah atau ada pilihan bagi pembeli
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: Kejujuran sangat penting dalam dagang, kita tidak boleh menipu pembeli karena itu dosa besar.
4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: Proses pemotongan ayam yang dilakukan di rukoh saya yakin dilakukan sesuai tuntunan syariah, kita bisa lihat langsung ketika dipotong.
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Saya dapat memastikan bahwa nasi uduk ini halal dan saya jamin.
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban; Tidak semua orang baik mengonsumsi nasi uduk, orang tua dan punya penyakit perut seandainya.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Pakai jilbab, itu semua mereka pakai jilbab kecuali yang cowok.
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Bayar, kami rutin bayar zakat dari nasi uduk.

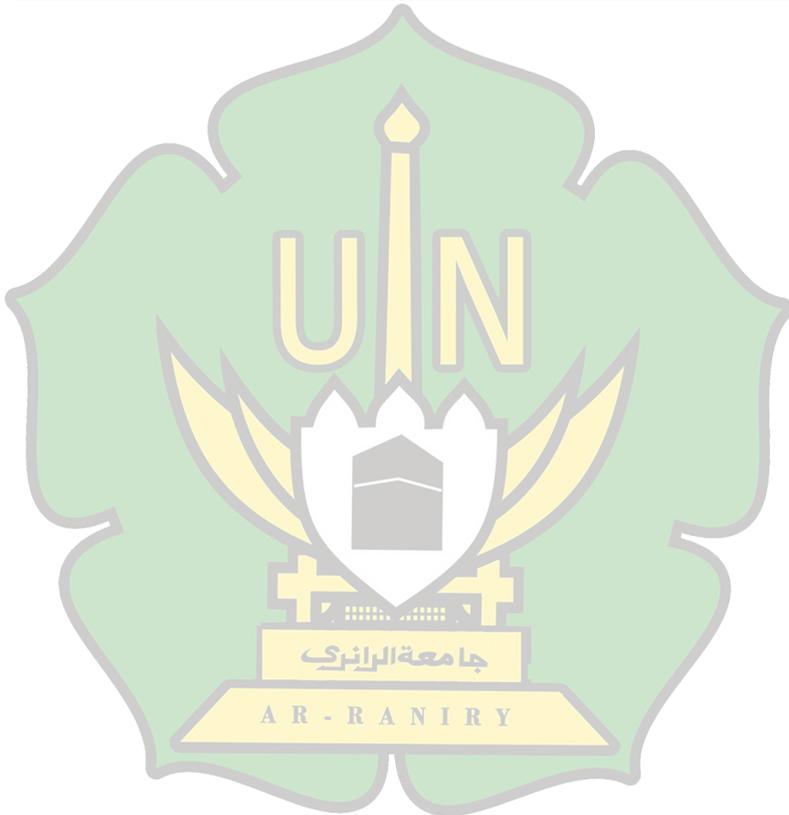
Identitas Informan Kesepuluh:

Nama : Udin
Umur : 37 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Nama Usaha : Nasi Uduk Nixas 2
Omset Perhari : 100 s/d 150 porsi

Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Lama menjalankan usaha nasi uduk Jawaban: Tahun 2019
2	Kondisi usaha sebelum terjadinya Covid-19 Jawaban: Lancar sekali, sampai 300 laku perhari
3	Tindakan yang dilakukan terhadap usaha nasi uduk ketika Covid-19 Jawaban: Terpaksa tutup total
4	Izin usaha dari pemerintah kota Banda Aceh Jawaban: Belum sempat saya urus, tapi dari Keuchik ada.
5	Jumlah dan sumber modal usaha nasi uduk yang digunakan Jawaban: Modal awal dulu kalo gak salah 35 juta, Sumberannya ada hasil jual kendaraan ada juga dibantu sama saudara.
6	Pemasaran usaha nasi uduk (produk dan harga yang ditawarkan) Jawaban: Ada dua variasi produk yang kami jual, pertama harga Rp 10.000 dan harga Rp 12.000 ayamnya lebih besar dan nasinya lebih banyak.
7	Sistem promosi usaha nasi uduk untuk menarik pelanggan Jawaban: Banyak hal yang saya lakukan untuk promosi nasi uduk ini seperti memberikan kupon, porsi ayam yang besar dengan harga hanya Rp10.000,- promosi ini cukup efektif sehingga saya bekerja sama dengan <i>go food</i> sebagai alternatif untuk memesan secara <i>online</i> .
8	Pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha nasi uduk Jawaban: Pertimbangan utama saya karena ini adalah tempat berkumpulnya mahasiswa, jadi darussalam ini tidak sepi

	selalu ramai.
9	Proses produksi yang dilakukan Jawaban: Prosesnya kami lakukan sejak subuh, mulai menyiapkan bumbu-bumbu untuk nasi, membersihkan ayam, proses pemotongan tempe dan terong serta timun dan persiapan lainnya. Jam 09.00 baru bisa dijual.
10	Sistem manajemen tenaga kerja Jawaban: Saat ini kami tidak mempekerjakan karyawan karena keadaan masih sepi pembeli, jadi saya berbagi kerja dengan istri.
11	Usaha meminimalisir dampak limbah nasi uduk terhadap lingkungan Jawaban: Limbah yang dihasilkan dari usaha nasi uduk kami langsung dibuang ditempat pembuangan sementara yang selanjutnya diangkut dengan mobil sampah.
Perspektif Islam terhadap Kelayakan Bisnis Usaha Nasi Uduk	
1	Niat membuka usaha nasi uduk Jawaban: Niat saya mencari rezeki karena Allah
2	Cetakan nasi uduk yang sudah dipotong, bolehkah dalam Islam Jawaban: Menurut hemat saya itu bukan penipuan, tapi cobalah tanya pada tengku yang paham masalah itu.
3	Pandangan terhadap sikap jujur dalam melakukan usaha Jawaban: Kejujuran sangat saya kedepankan karena jika pelanggan kecewa atas ketidak jujuran kami maka mereka akan beralih ke warung lain dan tentunya akan menceritakan kepada teman-temannya sehingga sangat merugikan kami.
4	Proses pemotongan ayam sesuai aturan syariah Jawaban: Proses pemotongan ayam dilakukan sesuai syariah, apalagi tempat langganan saya, kenal betul saya dengan tukang potong ayam itu.
5	Kehalalan nasi uduk yang dijual Jawaban: Saya menjamin kehalalan nasi uduk yang saya jual, tidak ada unsur haram didalamnya
6	Nasi uduk baik (<i>thayyiban</i>) dikonsumsi oleh semua kalangan Jawaban: Dasarnya boleh dan halal, tapi tentunya tidak baik

	untuk semua orang.
7	Karyawan memakai jilbab ketika beraktifitas Jawaban: Kami tidak karyawan perempuan. Tapi istri selalu memakai jilbab
8	Kewajiban membayar zakat dari usaha nasi uduk Jawaban: Sudah dua tahun tidak sampai nisab, jadi tidak bayar zakat.



Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian

Pemilik Usaha Nasi Uduk di Sekitar Kopelma Darussalam





