

BAB V

PEMBAHASAN

Pada bagian ini akan menyajikan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilakukan, sehingga uraian pembahasan ini peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Data-data yang telah diperoleh dari hasil observasi secara mendalam, pengamatan wawancara, dan dokumentasi yang telah peneliti analisis secara kualitatif. Kemudian data tersebut diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara serta dokumentasi mengenai Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Senapan Angin Shima Gun Di Desa Ringinanom Kecamatan Udanawu Kabupaten Blitar Dalam Perspektif Bisnis Islam sebagai berikut:

A. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil Senapan Angin Shima Gun

a. Aspek Pasar

Pasar merupakan faktor penting dalam dunia bisnis. Dalam pasar digunakan sebagai tempat tawar antara penjual dan pembeli. Menurut Salah satu ahli pemasaran, Staton, mengemukakan pengertian yang lain tentang pasar, yakni merupakan kumpulan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk belanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Jadi ada 3 faktor utama yang menunjang terjadinya pasar, yaitu orang dengan segala keinginannya, daya beli, serta tingkah

laku dalam pembeliannya.¹⁵⁶ Untuk daya beli masyarakat atau permintaan pasar tentang produk senapan angin dari usaha mikro kecil shima gun dimasa pandemi Covid-19 ini tidak terlalu berdampak secara signifikan, jadi tetap stabil.

Bapak Zaenudi selaku pemilik Usaha Mikro Kecil Senapan Angin Shima Gun menjelaskan bahwa banyak yang membeli produknya berupa *reseller* atau pasar penjual kembali. Pada dasarnya pasar jenis ini adalah melakukan penjualan kembali untuk memperoleh keuntungan. Hal ini sesuai dengan pendapat Umar, Pasar penjual adalah suatu pasar yang terdiri atas individu-individu dan organisasi yang membeli barang-barang dengan maksud untuk dijual lagi atau disewakan agar mendapatkan laba.¹⁵⁷ Hamdi Agustin juga menjelaskan mengenai potensi pasar adalah ungkapan mengenai peluang penjualan maksimum untuk produk barang atau jasa tertentu selama periode waktu yang ditentukan, misalnya satu tahun.¹⁵⁸

b. Aspek Internal Perusahaan

1. Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan perusahaan yang bertujuan menjual barang atau jasa yang diproduksi perusahaan ke pasar. Oleh karena itu, aspek ini bertanggung jawab dalam menentukan ciri-ciri pasar yang

¹⁵⁶ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-3...*, hlm. 35.

¹⁵⁷ Syafrizal Helmi Situmorang, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Medan: USU Press, 2007), hlm. 44.

¹⁵⁸ Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, hlm. 92.

akan dipilih analisa kelayakan dari aspek ini yang utama adalah dalam hal:¹⁵⁹

- 1) Penentuan segmen, target ,dan posisi produk pada pasarnya;
- 2) Kajian untuk mengetahui konsumen potensial seperti berikan Sikap perilaku serta kepuasan mereka atas produk;
- 3) Menentukan strategi kebijakan dan program pemasaran yang akan dilaksanakan.

Usaha Mikro Kecil Senapan Angin Shima Gun menggunakan formulasi strategi pemasaran. Menurut Bygrave (1996), strategi pemasaran adalah kumpulan petunjuk dan kebijakan yang digunakan secara efektif untuk mencocokkan program pemasaran (produk, harga, promosi dan distribusi) dengan peluang pasar sasaran guna mencapai sasaran usaha. Dalam bahasa yang lebih sederhana, suatu strategi pemasaran pada dasarnya menunjukkan bagaimana sasaran pemasaran dapat dicapai.¹⁶⁰

Menurut Kotler mendefinisikan produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan.¹⁶¹ Shima Gun menawarkan 3 jenis produk senapan angin yaitu senapan angin *gejluk*, *seamless*, dan *bocap* (botol kecap).dari beberapa jenis tersebut konsumen dapat memilih sesuai selera sesuai keinginan masing-masing. Selera konsumen yang bermacam-macam

¹⁵⁹ *Ibid*, hlm. 58

¹⁶⁰ M.I. Yusanto dan M.K. Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), hlm. 169-170.

¹⁶¹ Hamdi agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah....*, hlm. 97

sehingga perlunya menyiapkan beberapa alternatif pilihan produk agar tidak bosan dengan produk yang ditawarkan.

Harga yang ditawarkan berbeda-beda untuk setiap jenis senapan angin, daftar harga senapan angin sebagai berikut:

Tabel 5.1
Daftar Harga Senapan Angin

NO	JENIS	HARGA
1	Gejluk	Rp. 1.100.000,-
2	Seamles	Rp. 1.600.000,-
3	Bocap	Rp. 2.500.000,-

Sumber: Data usaha mikro kecil senapan angin shima gun di olah oleh peneliti.

Dari Tabel 5.1 diatas dapat disimpulkan bahwa setiap jenis senapan angin yang ditawarkan oleh usaha mikro kecil shima gun berbeda-beda. Dalam buku “Studi kelayakan bisnis syariah” yang ditulis oleh Hamdi Agustin dijelaskan bahwa harga adalah sejumlah uang yang akan dikeluarkan untuk memperoleh atau meningkati sebuah barang atau jasa. Secara lebih luas, harga adalah keseluruhan nilai yang ditukarkan untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap sebuah produk atau jasa.¹⁶²

Saluran distribusi juga menjadi faktor penting dalam proses pemasaran. Tanpa ada saluran distribusi otomatis barang tidak akan sampai kepada konsumen. Ada beberapa cara untuk melakukan distribusi, salah satunya dengan menggunakan jasa pengiriman. Untuk

¹⁶² Hamdi agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah....*, hlm. 99

pengiriman senapan angin diwilayah Sumatra bapak zaenudin menggunakan jasa pengiriman Indah Cargo untuk menyalurkan barang kepada konsumen.

Kotler juga menjelaskan tentang saluran distribusi. Distribusi adalah tempat atau saluran pemasaran dimana terdapat kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran. Saluran distribusi adalah rangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi dapat didefinisikan sebagai himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak atau membantu dalam pengalihan hak atas barang atau jasa tertentu selama barang atau jasa tersebut berpindah dari produsen ke konsumen.¹⁶³

Promosi merupakan digunakan untuk memperkenalkan produk kepada para konsumen. Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran atau aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Tujuan usaha pemasaran pada umumnya adalah guna meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan

¹⁶³ Dimas Hendika Wibowo, et. all., Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo), *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 29, No. 1, Desember 2015, hlm. 61

menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.¹⁶⁴

Promosi yang dilakukan oleh Usaha mikro kecil senapan angin shima gun dengan menggunakan facebook dan toko online Lazada. Dengan menggunakan sistem kecanggihan teknologi diharapkan dapat menggaet para kosumen baru untuk melakukan proses pembelian. Menurut Bruce J. Walker ada lima metode promosi yaitu penjualan tatap muka, periklanan, promosi penjualan, publisitas dan hubungan masyarakat sedangkan menurut Hamdani ada enam metode promosi yaitu periklanan, penjualan perseorangan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, informasi dari mulut ke mulut dan pemasaran langsung.¹⁶⁵

Kepuasan konsumen dalam proses pemasaran dapat menciptakan loyalitas dengan produk yang ditawarkan. Bapak Zaenudin selaku pemilik usaha mikro kecil senapan angin shima gun untuk menciptakan kepuasan konsumen yaitu dengan melakukan pelayanan dengan baik. Menciptakan siklus jual beli yang baik, serta menerima *complain* dari konsumen atas apa yang belum sesuai dengan permintaannya. Menurut Husein Umar, faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan

¹⁶⁴ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 58

¹⁶⁵ Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi dan Kasus)*, Cetakan Ke-3, (Jakarta: PT. Buku Seru, 2019), hlm. 155.

atau konsumen adalah mutu produk dan pelayanannya, kegiatan penjualan, pelayanan setelah penjualan, dan nilai-nilai perusahaan.¹⁶⁶

Proses transaksi dan tawar-menawar tidak terlepas dengan pasar sebagai tempat untuk saling berinteraksi. Penentuan Segmentasi pasar penting untuk setiap usaha untuk mengetahui potensi pasar yang paling besar. Pasar terdiri dari banyak jenis dan tipe pembeli yang berbeda-beda berdasarkan beberapa faktor. Misalnya, faktor keinginan, kemampuan keuangan, lokasi, sikap pembeli dan praktik-praktik pembelinya. Beberapa aspek utama untuk mensegmentasi pasar adalah aspek geografis, aspek demografi, aspek psikografis dan aspek perilaku.¹⁶⁷ Segmentasi pasar usaha mikro kecil senapan angin shima gun banyak dijual kedaerah Sumatra. Menurut bapak Zaenudin selaku pemilik usaha, senapan angin ini digunakan untuk berburu dihutan, karena wilayah Sumatra masih memiliki area hutan yang luas.

Husein Umar juga menjelaskan komponen-komponen segmentasi pasar meliputi: Aspek Geografis, komponennya seperti bangsa, negara, provinsi dan kabupaten/kotamadya. Aspek Demografi, komponennya seperti usia dan tahap tahapdaur hidup, jenis kelamin, dan pendapatan. Aspek Psikografis, komponennya seperti kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian. Aspek perilaku, komponennya seperti kesempatan, tingkat penggunaan, status kesetiaan, tahap kesiapan pembelian dan sikap.¹⁶⁸

¹⁶⁶Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-3...*, hlm. 65.

¹⁶⁷Hamdi agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah...*, hlm. 105-106.

¹⁶⁸Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-3...*, hlm 59

2. Aspek Teknik Produksi dan Teknologi

Dalam menyusun studi kelayakan bisnis, aspek teknis perlu dipertimbangkan dan diperhitungkan secara tepat dan benar karena kesalahan dalam menentukan aspek ini dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kegagalan. Tujuan studi kelayakan bisnis aspek teknik dan teknologi adalah memastikan secara teknis dan pilihan teknologi tertentu, rencana bisnis dapat dilaksanakan.¹⁶⁹ Teknik dan teknologi digunakan untuk melakukan aktifitas produksi, baik meliputi penentuan lokasi, desain dan operasional. Untuk lokasi Usaha Mikro Kecil Senapan Angin Shima Gun terletak dibelakang rumah bapak Zaenudin. Akses bahan baku produksi cukup mudah, disamping jalan yang dilalui mudah dijangkau untuk pencarian sumber bahan baku baik dari popor senapan angin dan bahan pembuat mesin senapan angin tidak jauh dari lokasi usaha.

Kelangkaan bahan baku menjadi faktor terkendalanya dalam aktifitas produksi. Dalam kelangkaan bahan baku tentunya dipengaruhi beberapa faktor salah satunya bahan yang dicari banyak orang akan tetapi jumlah atau volumenya semakin sedikit. Bahan pembuatan popor senapan angin dengan menggunakan kayu sono keling selain sulit dicari juga harganya relatif mahal. Bapak zaenudin tidak lagi menggunakan kayu sono keling dengan memilih menggunakan kayu

¹⁶⁹ Dadang Husen Sobana, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Bandung: Cv Pustaka Setia, 2018), hlm. 225-226.

jati. Kayu yang mudah didapat serta harga yang tidak relative mahal. Hasil akhir dari penggunaan kayu jati juga lebih bagus.

Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Husein Umar persediaan barang biasanya digunakan untuk mengantisipasi permintaan konsumen yang meningkat secara tajam, atau untuk mensuplai kekurangan bahan baku. Persediaan barang yang tidak lancar akan mengurangi jumlah barang jadi yang dihasilkan.¹⁷⁰

Untuk memproses bahan baku, alat produksi merupakan hal yang penting dalam menjalankan operasional produksi. Dengan menggunakan alat yang canggih tentunya dapat menjadikan waktu produksi yang singkat dan menghasilkan produk yang berkualitas. Bapak Zaenudin juga menggunakan mesin-mesin modern, seperti menggunakan mesin pres untuk pembuatan chamer senapan angin. Akan tetapi ada beberapa aktifitas yang masih menggunakan *hand made* yaitu proses pematريان atau penggabungan mesin senapan angin. Hal ini sesuai dengan pendapat Husein Umar, Pilihan teknologi untuk berproduksi sudah berkembang pesat, baik untuk produk barang atau jasa sesuai dengan kemajuan zaman. Hendaknya, kemajuan teknologi membawa efisiensi yang tinggi pada proses produksi sekaligus menghasilkan produktivitas yang tinggi.¹⁷¹ Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dewi Purnamasari dan Bambang Hermawan juga menjelaskan bahwa Pemilihan teknologi sangat penting karena dapat

¹⁷⁰ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-3...*, hlm. 104

¹⁷¹ *Ibid.*, hlm 96.

mempengaruhi keberhasilan suatu usaha, untuk itu perlu dilakukan pemilihan teknologi yang tepat seperti pemilihan peralatan yang sesuai yaitu menggunakan mesin otomatis.¹⁷²

Setiap hasil produksi tentu perlu adanya pengawasan untuk mengetahui kualitas produk. Untuk hasil yang bagus dan berkualitas bapak Zaenudin melakukan sendiri untuk mengawasi hasil akhir dari proses pembuatan senapan angin. Sebelum senapan angin sampai ketangan konsumen, ada pengecekan dan pengujian untuk mengetahui adakah kesalahan selama proses produksi. Ketika hasil yang sudah sesuai ketentuan maka senapan angin siap dikemas dan dikirim. Menurut Husein Umar, Kualitas Produk baik barang maupun jasa dari pemasaran, rekayasa, manufaktur, dan pemeliharaan yang membuat produk dan jasa dapat memenuhi harapan konsumen. Untuk memahami kualitas, dapat digunakan *triologi manajerial* yang meliputi perencanaan, perbaikan dan pengendalian.¹⁷³

3. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Menurut Husein Umar, Aspek sumber daya manusia merupakan aspek penting yang perlu dianalisis. Aspek SDM dibagi ke dalam dua bagian. Pertama: peran SDM dalam membangun proyek bisnis. Kedua: peran mereka dalam operasional rutin bisnis setelah selesai dibangun.

¹⁷² Dewi Purnamasari dan Bambang Hendrawan, Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam, *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis* vol. 3, no. 1, 2013, 83-87

¹⁷³ *Ibid.*, hlm. 105.

Dalam hal pembangunan proyek, tenaga SDM yang dibutuhkan akan dibatasi hanya sampai pada proyek bisnis selesai dibangun. Itu pun, disesuaikan dengan jenis pekerjaan waktu pelaksanaan dari jenis pekerjaan tersebut keahlian yang disyaratkan dan pembiayaan. Setelah proyek selesai dibangun terjadi pemutusan hubungan kerja, sedangkan dalam hal operasional rutin bisnis tenaga SDM yang dibutuhkan akan disesuaikan dengan keahlian mereka dalam menjalankan roda perusahaan.¹⁷⁴

Sumber daya manusia yang kompeten dan profesional akan berdampak positif bagi keberlangsungan suatu usaha. Pada Usaha mikro kecil senapan angin shima gun bapak Zaenudin tidak melakukan seleksi yang ketat saat rekrutmen karyawan. Bahkan ada karyawan yang belajar dari awal mengenai proses pembubutan mesin senapan angin yang dibimbing langsung oleh bapak Zaenudin. Yang menjadi poin terpenting adalah rasa keinginan bekerja yang tinggi dan rasa tanggung jawab. Hamdi Agustin, menjelaskan sumber daya manusia adalah manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi (Disebut juga personel, tenaga kerja, pekerja atau karyawan). Potensi sumber daya manusia sangat bermanfaat dalam mengelola suatu organisasi, karena sebuah sistem bagaimanapun bagusnya, tidak akan berarti apa-

¹⁷⁴ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-3...*, hlm 27.

apa jika tidak dijalankan oleh pelakunya. Pelaku itulah yang dinamakan sumber daya manusia.¹⁷⁵

Karyawan dalam melakukan pekerjaannya akan diberi imbalan atau upah atas apa yang mereka kerjakan. Lama mereka bekerja di perusahaan pola gaji atau upah yang akan mereka terima secara bekerja dan sebagainya yang akan berbeda dengan mereka yang bekerja saat pembangunan proyek.¹⁷⁶ Bapak Zaenudin memberikan upah kepada karyawannya dengan sistem berapa perolehannya selama sehari bekerja. Pada bagian pengepresan 1 buah chamer karyawan diberi upah sebesar Rp. 20.000. Terkadang dalam 1 hari biasa membuat 2 sampai 3 buah chamer. Menurut Rasyaf, dalam buku studi kelayakan bisnis syariah yang ditulis oleh hamdi agustin menjelaskan bahwa tenaga kerja ada 3 macam yaitu tenaga kerja tetap, tenaga kerja harian dan tenaga kerja harian lepas dan kontrak.¹⁷⁷

Untuk membuat karyawan mahir, tentunya ada pelatihan dan pengembangan guna meningkatkan profesionalitas. Semakin mahir karyawan dalam proses pekerjaannya, maka hasil yang di dapat akan optimal. Bapak Zaenudin dalam program pelatihan dan pengembangan tenaga karyawan dibimbing sendiri. Berbekal pengalaman yang cukup lama dibidang senapan angin. Jadi cukup untuk membuat karyawan lebih mengerti mengenai seluk-beluk pada bidang

¹⁷⁵ Hamdi agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah...*, hlm. 51.

¹⁷⁶ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-3...*, hlm. 27.

¹⁷⁷ Hamdi agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah...*, hlm. 200.

yang mereka kerjakan. Hal ini sesuai dengan pendapat Husein Umar, tujuan pengembangan untuk menyiapkan pegawainya siap memangku jabatan tertentu dimasa yang akan datang. Pengembangan bersifat lebih luas karena menyangkut banyak aspek seperti, peningkatan dalam keilmuan, pengetahuan, kemampuan, sikap dan kepribadian.¹⁷⁸

4. Aspek Keuangan

Keuangan merupakan hal yang sangat krusial dalam berjalannya suatu usaha. Menurut Husein Umar, pada aspek finansial ini antara lain adalah penghitungan perkiraan jumlah dana yang diperlukan untuk keperluan modal kerja awal dan untuk mengadakan harta tetap proyek juga dipelajari mengenai struktur pembiayaan. Bagaimana yang paling menguntungkan dengan menentukan beberapa dana yang harus disiapkan lewat pinjaman dari pihak lain dan Berapa dana dari modal sendiri pembuatan hasil analisis keuangan akan digunakan untuk mengkomunikasikan ke ada rencana keuangan dengan pihak yang berkepentingan.¹⁷⁹

Menurut Husein Umar, ada faktor penentu untuk dijadikan patokan layak atau tidaknya usaha pada aspek keuangan, yaitu:

Metode Payback Periode (PP).

Payback Periode adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain *payback periode*

¹⁷⁸ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-3...*, hlm. 165.

¹⁷⁹ *Ibid.*, hlm. 27 .

merupakan rasio antara *initial cash investment* dengan *cast inflow*-nya yang hasilnya merupakan suatu waktu. Dari data keuangan usaha mikro kecil senapan angin shima gun, didapat 2 tahun 2 bulan 12 hari

Untuk perhitungan sebagai berikut:

Investasi	=	Rp. 65.000.000	
Kas I	=	Rp. 16.696.500	-
		<hr/>	
		Rp. 48.303.500	
Kas II	=	Rp. 36.072.500	-
		<hr/>	
		Rp. 12.231.000	
Kas III	=	Rp. 60.850.000	
		= 0,243	
		= 0,243 x 12 bulan	= 2,41
		= 0,41 x 30 hari	= 12,3

Jadi *payback period* adalah 2 Tahun 2 Bulan 12 hari

Karena usaha mikro kecil shima gun ini menggunakan modal sendiri sehingga tidak ada pengaruh dengan bunga bank, dengan menggunakan sistem investasi islam yang terbebas dari unsur bunga atau riba maka peneliti menggunakan metode *Investible Surplus Method* (ISM) yang digagas oleh Akram Khan guna mengetahui seberapa besar surplus investasi usaha yang dilakukan selama beberapa waktu berjalan. Tujuan metode *Investible Surplus Method* (ISM) adalah

membuat alternatif untuk mengganti metode NPV yang ada unsur bunga.¹⁸⁰

Tabel 5.2
Hasil perhitungan ISR

Periode	B _t	C _t	(C _t -B _t =IS)	n-t	IS x (n-t)	IS _n
0		65,000,000	(65,000,000)			
2017	16,696,500		(48,303,500)			
2018	36,072,500		(12,231,000)			0
2019	60,850,000		48,619,000	1	48,619,000	48,619,000
2020	83,985,000		83,985,000	0	83,985,000	
Jumlah						48,619,000

Sumber: Data dari usaha mikro kecil shima gun yang diolah oleh peneliti

$$\text{Isn} = \text{Rp. } 48.619.000$$

$$C_t = \text{Rp. } 65.000.000$$

$$n - t_1 = (4-0) = 4$$

$$(C_t) (n - t_1) = \text{Rp. } 65.000.000 \times 4 = \text{Rp. } 260.000.000$$

$$\text{ISR} = \frac{\text{Rp. } 48.619.000}{\text{Rp. } 260.000.000} \times 100\% = 18,69 \%$$

Hasil ini menunjukkan bahwa surplus investasi selama 4 tahun sebesar 18,22 %

Dengan hasil dari beberapa analisis aspek keuangan dinyatakan bahwa usah mikro kecil shima gun layak untuk dijalankan.

c. Aspek Eksternal Perusahaan

1. Aspek Ekonomi, Sosial dan Politik

¹⁸⁰ Hamdi agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah...*, hlm. 127.

Banyak yang dapat dijadikan sebagai indikator ekonomi yang dapat diolah menjadi informasi penting dalam rangka studi kelayakan bisnis.¹⁸¹ Dan studi kelayakan biasanya digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh suatu perusahaan yaitu berdasarkan orientasi laba dan orientasi tidak pada laba (sosial)¹⁸².

Bapak Zaenudin selaku pemilik usaha, dengan berdirinya usaha ini dapat membantu masyarakat untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Karyawan juga terbantu untuk memperoleh pendapatan dalam mencukupi kebutuhan hidupnya ditengah pandemi covid 19 ini. Hal ini sesuai dengan pendapat Sunarji Harahap mengenai dampak positif dari sosial ekonomi dengan adanya proyek atau usaha meliputi: Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga, menggali, mengatur dan menggunakan ekonomi sumber daya alam, meningkatkan ekonomi pemerintah, dan pengembangan wilayah.¹⁸³

2. Aspek Lingkungan Industri

Dalam menjalankan usaha pastinya tidak luput akan persaingan. Aspek lingkungan industri lebih mengarah pada aspek persaingan dimana bisnis perusahaan berada. Akibatnya, faktor-faktor yang mempengaruhi kondisi pesaing, seperti ancaman pada perusahaan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan termasuk kondisi persaingan itu

¹⁸¹ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 3...*, hlm. 245

¹⁸² Sunarji Harahap, *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Integratif ...*, hlm. 185

¹⁸³ *Ibid.*, hlm. 186-187.

sendiri.¹⁸⁴ Untuk usaha senapan angin ini, juga memiliki pesaing usaha sejenis yang berada disebelah desa Ringinanom. Adapun begitu bapak Zaenudin tetap bersaing secara sehat tidak saling menjatuhkan satu sama lain. Untuk menyikapi hal ini, bapak Zaenudin menekankan pada kualitas produk agar konsumen menilai dengan sendirinya tentang produk yang dihasilkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Husein Umar tentang karakteristik produk. Hendaknya tidak hanya sekedar menyediakan kebutuhan dasar akan tetapi hendaknya memiliki suatu pembeda *differentiation* atau nilai tambah.¹⁸⁵

3. Aspek Yuridis

Legalitas hukum bagi suatu usaha sangat penting dalam melakukan suatu kegiatan usaha. Usaha mikro kecil senapan angin shima gun telah mengantongi izin Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dari dinas kabupaten Blitar sehingga usahanya legal dan terdaftar. Selain itu, senapan angin yang dibuat tidak lebih dari 4,5 mm, jadi tidak ada izin tambahan dari pihak kepolisian.

Menurut Husein Umar, Bagi pemilik proyek bisnis terhadap aspek yuridis berguna antara lain untuk keberlangsungan hidup proyek serta untuk meyakinkan para kreditur dan investor bahwa proyek yang akan dibuat tidak menyimpang dari aturan yang berlaku.¹⁸⁶ Dalam buku studi kelayakan bisnis yang ditulis oleh Rochmat Aldy Purnomo juga menjelaskan bahwa Pemerintah menetapkan ketentuan hukum dan

¹⁸⁴ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 3.....*, hlm. 268

¹⁸⁵ *Ibid.*, hlm 270.

¹⁸⁶ *Ibid.*, hlm. 256.

perizinan investasi dengan tujuan menjaga ketertiban masyarakat secara luas. Masyarakat di sekitar lokasi bisnis diharapkan akan mendapatkan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan dampak negatif dari adanya suatu investasi bisnis.¹⁸⁷

B. Usaha Mikro Kecil Senapan Angin Shima Gun dalam Perspektif Bisnis Islam

Dalam kegiatan bisnis atau usaha, konsep dan tata caranya memang harus diperhatikan. Usaha yang baik pastinya merujuk pada ajaran-ajaran dan aturan islam. Konsep yang dijalankan sesuai ajaran islam mengacu pada konsep halal dan haram. Dengan hal ini, membuat para pelaku usaha memperhatikan aturan-aturan yang diterapkan pada bisnisnya. Dalam ,menjalankan usaha senapan angin ini, bapak Zaenudin tidak melakukan pinjaman bank sehingga tidak terikat tentang bunga bank. Menurut M.I. Yusanto dan M.K Widjajakusuma, salah satu karakteristik bisnis syariah adalah tidak memakan riba.¹⁸⁸ Hamdi Agustin juga menjelaskan bahwa dalam hal ingin menginvestasikan uang juga harus memperhatikan prinsip ”uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan”¹⁸⁹

Selain modal yang terlepas dari unsur riba, proses produksi berupa bahan baku juga harus terlepas dari barang haram seperti barang hasil

¹⁸⁷ Rochmat Aldy Purnomo, *Studi Kelayakan Bisnis*...., hlm. 60-61.

¹⁸⁸ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*...., hlm. 24-25.

¹⁸⁹ Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, hlm. 116.

penyeludupan atau hasil dari pencurian. Menurut bapak Zaenudin, malakukan pembelian di toko resmi, bukan di pasar gelap atau *black market*. Ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh M.I. Yusanto dan M.K Widjajakusuma sebagai salah satu karakteristik bisnis syariah yaitu Input, proses, output bebas dari barang dan jasa haram.¹⁹⁰ Output dari hasil produksi yaitu senapan angin bukan benda haram dan boleh digunakan untuk berburu. Hal ini sesuai dengan penelitian berupa jurnal yang dilakukan oleh Fachrurazi dan Yusuf tentang Fatwa Satwa (Kajian Fiqh dan hukum Positif tentang berburu satwa), menjelaskan bahwa alat berburu dari benda tajam. Alat berburu yang digunakan adalah senjata api buru, senjata angin alat berburu tradisional dan alat berburu lainnya yang penggunaannya disesuaikan dengan jenis satwa buru.¹⁹¹

Konsep bisnis islam pastinya mengedepankan prinsip *Shidiq* dalam perdagangan. Benar dalam mendeskripsikan barang yang dijual juga jujur ketika melakukan promosi. Bapak zaenudin dalam mendeskripsikan produk yang dijual sesuai dengan aslinya. Beberapa konsumen juga menjelaskan bahwa pendeskripsian senapan angin juga sesuai dengan kondisi aslinya. Hamdi Agustin juga menjelaskan tentang prinsip etika bisnis islam dapat dilihat dari kesatuan ASIFAT yaitu: *Akidah* (ketaatan pada Allah ta'ala), *Shidiq* (benar), *Fathanah* (cerdas), *Amanah* (jujur atau terpercaya), dan *Tabligh* (komunikatif). Dengan sifat *Shidiq* usahawan

¹⁹⁰ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah..* ., hlm. 24-25

¹⁹¹ Fachrurazis dan Yusuf, Fatwa Satwa (Kajian Fiqh dan hukum Positif tentang berburu satwa), *Al-Maslahah – Volume 13 Nomor 1 April 2017*

muslim akan bertanggung jawab atas segala yang dia lakukan dalam hal muamalahnya.¹⁹²

Konsep bisnis islam dalam pandangan bekerja sebagai ibadah kepada Allah SWT. bapak Zaenudin menyisihkan beberapa uangnya untuk melakukan sedakah atau infaq. Hamdi Agusti dalam bukunya Studi kelayakan bisnis syariah menerangkan bahwa ciri-ciri dan karakteristik bisnis syariah yaitu berorientasi pada ibadah kepada Allah Ta'ala. Dalam hal ini menjadikan bisnis yang dikerjakannya sebagai lading ibadah dan pahala di hadapan Allah Ta'ala.¹⁹³

¹⁹² Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah ...*, hlm. 9-10.

¹⁹³ *Ibid*, hlm 8.