

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Bolu Siliwangi

a. Profil dan Sejarah Berdirinya Bolu Siliwangi

1) Profil

Nama Instansi : Bolu Siliwangi
cabang Jepara
Tahun Berdiri : 2020
Jenis Usaha : Kuliner
Nama Pemilik : Kusumastuti Ayu
Fakhri Mahasiswa IAIN Kudus

2) Sejarah Singkat Berdirinya

Berawal dari ide yang muncul secara tidak sengaja, karena pada saat pertama kami mencoba produk bolu kukus siliwangi kami cocok dengan rasa, kemasan, dan keunikan dari produk ini, lalu kami mencoba mencari distributor resminya, dan ternyata bisa stok sampai ke lokasi usaha kami, dan pengiriman itu dilakukan setiap satu minggu tiga kali. Jadilah usaha kami yang saat ini berjalan dan produk ini masih menjadi jajanan favorit bagi konsumen kami saat ini.¹

b. Visi dan Misi

1) Visi

Mengenalkan makanan sehat, lezat dengan harga terjangkau.

¹ Hasil Observasi di agen resmi Bolu Kukus Siliwangi, pada tanggal 4 Mei 2021 pukul 15.00 WIB

- 2) Misi
 Mengajak sebanyak mungkin pelanggan untuk hidup dan berpola makan sehat dengan makanan yang kami sediakan.

2. Empat Putri Furniture

a. Profil dan Sejarah Berdirinya Empat Putri Furniture

1) Profil

Nama instansi : Empat Putri Furniture
 Tahun Berdiri : 1997
 Jenis Usaha : Furniture
 Nama Pemilik : Akhidatunni'mah Mahasiswa IAIN Kudus

2) Sejarah Singkat Berdirinya

Kota Jepara merupakan kota ukir yang mayoritas warga setempat bermata pencaharian sebagai seorang pengusaha *furniture*. Empat Putri Furniture merupakan salah satu dari sekian banyaknya usaha *furniture* yang ada di kota Jepara. Usaha yang saat ini dijalankan oleh mahasiswa IAIN Kudus ini merupakan sebuah usaha yang dijalankan secara turun temurun dengan keahlian yang telah dimiliki oleh keluarga. Usaha ini telah berdiri semenjak tahun 1997, dan dikelola oleh mahasiswa IAIN Kudus ini semenjak tahun 2017.²

b. Visi dan Misi

1) Visi

Menghasilkan produk yang berkualitas, serta mampu berkembang secara mandiri.

² Hasil Observasi di Empat Putri Furniture, pada tanggal 7 April 2021 pukul 19.00 WIB

2) Misi

Menyediakan pelayanan yang bermutu untuk mencapai kepuasan pelanggan.

3. **Troso Syailana**

a. **Profil dan Sejarah Troso Syailana**

1) **Profil**

Nama instansi : Troso Syailana
 Tahun Berdiri : 2019
 Jenis Usaha : *Fashion*
 Nama Pemilik : Izza Sovia Nida
 Mahasiswa UIN Walisongo

2) **Sejarah Singkat Berdirinya**

Selain dikenal sebagai kota ukir dengan banyaknya produksi *furniture*, kota Jepara juga merupakan kota yang dikenal dengan produksi tenunnya yang sering dijuluki sebagai tenun troso. Pada awalnya mahasiswa UIN Walisongo ini mengenal dunia bisnis semenjak 2019, dengan adanya dukungan dari keluarga untuk memasarkan serta memproduksi kain tenun troso, mahasiswa ini mencoba peluang yang lumayan menguntungkan dengan inisiatif-inisiatif baru dalam penjualan tenun troso, salah satunya yaitu merancang busana dari kain tenun troso yang memiliki nilai budaya yang tinggi.³

b. **Visi dan Misi**

Dalam menjalankan usaha mahasiswa UIN Walisongo saat ini masih belum terikat dengan visi dan misi namun memiliki prinsip dalam berbisnis yaitu jangan takut untuk mencoba, dan jangan takut gagal.

³ Hasil Observasi di produksi tenun torso Syailana, pada tanggal 7 April 2021 pukul 15.00 WIB

4. Kedai The Reborn

a. Profil dan Sejarah Berdirinya Kedai The Reborn

1) Profil

Nama instansi : Kedai The Reborn
 Tahun Berdiri : 2018
 Jenis Usaha : kuliner
 Nama Pemilik : Vicky Rio W.
 Mahasiswa UIN Walisongo

2) Sejarah Singkat Berdirinya

Berawal dari seorang karyawan biasa, dengan berbekalkan ilmu akhirnya berinisiatif untuk membangun kedai sendiri dengan ilmu serta modal yang dimiliki oleh mahasiswa UIN Walisongo ini.⁴

b. Visi dan Misi

1) Visi

Menjadi leader kedai yang berkualitas, dengan cita rasa yang berbeda.

2) Misi

Memperkenalkan dan selalu membuat inovasi produk yang berkualitas, guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

5. Ni'am ACC

a. Profil dan Sejarah Singkat Berdirinya Ni'am ACC

1) Profil

Nama instansi : *Softcase Custom dan Sticker Cutting* Ni'am ACC
 Tahun Berdiri : 2018
 Jenis Usaha : Aksesoris
 Nama Pemilik : Muhammad Miftah
 Mahasiswa IAIN Salatiga

⁴ Hasil Observasi di kedai The Reborn, pada tanggal 5 juni 2021 pukul 17.00 WIB

2) Sejarah Singkat Berdirinya

Mulai dari SMA mahasiswa IAIN Salatiga ini sudah menggeluti bidang usaha aksesoris handphone, sehingga pada masa perkuliahan dengan bermodalkan tabungan yang cukup dan pengalaman yang didapat dalam sebuah organisasi dalam menjalankan bisnis, mahasiswa IAIN Salatiga berinisiatif untuk membangun usaha aksesoris secara individu dengan memproduksi aksesoris handphone sendiri.⁵

b. Visi dan Misi

1) Visi

Mampu menciptakan perusahaan yang dapat memberikan manfaat bagi sesama.

2) Misi

Melahirkan *entrepreneur* yang tangguh.

6. Konveksi Atsco Garment

a. Profil dan Sejarah Singkat Berdirinya Konveksi Atsco Garment

1) Profil Konveksi Atsco Garment

Nama instansi : Konveksi Atsco Garment

Tahun Berdiri : 2018

Jenis Usaha : *Fashion*

Nama Pemilik : Mohammad Muqilul Atsaroti Mahasiswa IAIN Pekalongan

2) Sejarah Singkat Berdirinya Konveksi Atsco Garment

Berawal dari menjadi *reseller* batik pada bulan Ramadhan di tahun 2018. Kemudian beralih memproduksi serta berjualan dengan sistem grosir karena

⁵ Hasil Observasi di ni'am Acc, pada tanggal 11 April 2021 pukul 19.00 WIB

melihat peluang grosir masih sangat besar, dan persaingan harga jualan ecer yang masih sangat ketat.⁶

b. Visi dan Misi

Visi dan misi dari konveksi Atsco Garment adalah menjadi salah satu toko grosir terbesar di Pekalongan dengan produksi sendiri.

7. Kedai Panginyongan

a. Profil dan Sejarah Singkat Berdirinya Kedai Panginyongan

1) Profil Kedai Panginyongan

Nama instansi : Kedai Panginyongan
 Tahun Berdiri : 2020
 Jenis Usaha : Kuliner
 Nama Pemilik : Rahmat Darmawan
 Mahasiswa IAIN Purwokerto

2) Sejarah Singkat Berdirinya Kedai Teko

Berawal dari masa pandemi, dimana lapangan pekerjaan semakin menipis. Pada akhirnya mahasiswa IAIN Purwokerto ini berinisiatif menjalankan usaha sendiri yang bersifat umum serta mampu membuka lowongan pekerjaan untuk anak muda yaitu dengan membangun kedai kopi dengan sistem online maupun offline.⁷

b. Visi dan Misi

Visi dan misi dari kedai Teko adalah memperkenalkan kopi biji terbaik dari berbagai karakter. Dari visi dan misi tersebut nantinya memiliki dampak baik dari sisi positif maupun negatif.

⁶ Hasil Observasi di konveksi Atsco Garment, pada tanggal 13 April 2021 pukul 14.00 WIB

⁷ Hasil Observasi di kedai Panginyongan, pada tanggal 14 April 2021 pukul 16.00 WIB

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Praktek Wirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada Masa Pandemi Covid-19

Praktek wirausaha merupakan sebuah kegiatan yang bertujuan untuk melatih kemampuan seseorang dalam berwirausaha sekaligus sebagai sarana belajar, salah satu dari kegiatan tersebut merupakan kegiatan dalam mempromosikan atau menawarkan produk. Dalam sebuah praktek berwirausaha tentunya seorang wirausahawan tidak lepas dari sebuah hambatan dalam menjalankannya. Salah satu hambatan tersebut adalah pandemi Covid-19 yang sedang melanda seluruh dunia. Covid-19 merupakan telah mengubah gaya hidup masyarakat, dimana saat ini segala kegiatan dibatasi. Akibatnya hal ini menjadi permasalahan diberbagai hal seperti permasalahan kesehatan.

Selain permasalahan kesehatan pada masa pandemi covid-19 ini juga banyak terjadi permasalahan ekonomi seperti pemutusan hubungan kerja yang mengakibatkan peningkatan angka pengangguran. Selain pemutusan hubungan kerja, banyak para wirausahawan dari kalangan mahasiswa yang mengalami kerugian, hal tersebut tidak memungkiri akan mengakibatkan usaha-usaha yang dijalankan oleh seorang mahasiswa tersebut gulung tikar.

Peneliti menetapkan Kusumastuti Ayu Fakhri dan Akhidatunni'mah mahasiswa IAIN Kudus, Izza Sovia nida dan Vicky Rio W. mahasiswa UIN Walisongo, Muhammad Miftah mahasiswa IAIN Salatiga, Muhammad Muqilul Atsaroti mahasiswa IAIN Pekalongan dan Rahmat Darmawan mahasiswa IAIN Purwokerto sebagai objek penelitian berdasarkan karakteristik dari setiap mahasiswa serta karakteristik dari usaha yang dijalankannya. Beberapa karakteristik tersebut meliputi objek merupakan seorang mahasiswa

PTKIN yang tengah menjalankan usaha, objek merupakan seorang pengelola dari usaha tersebut, objek merupakan seorang wirausahawa yang mampu dan mau untuk melakukan proses wawancara serta mengizinkan untuk dapat melakukan observasi ditempat usahanya tersebut.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada masa pandemi covid-19 menyatakan bahwa terdapat mahasiswa IAIN Kudus yaitu Kusumastuti Ayu Fakhri sebagai pengelola agen resmi Bolu Kukus Siliwangi, mahasiswa UIN Walisongo yaitu Vicky Rio W. pemilik Kedai The Reborn dan Rahmat Darmawan pemilik Kedai Panginyongan yang merupakan mahasiswa IAIN Purwokerto menggerakkan usaha mereka di bidang kuliner. Masing-masing dari mereka memiliki usaha yang sama-sama bergerak di bidang kuliner namun menawarkan produk yang berbeda. Kusumastuti Ayu Fakhri menawarkan Bolu Kukus Siliwangi dengan 20 Varian rasa yang meliputi peuyeum Bandung, kacang ijo, madu odeng, alpukat mentega, ketan kelapa, red velvet, mangga Indramayu, kurma ajwa, brownies coklat, stroberi Ciwidey, pandan wangi, ubi Cilembu, kopi Bogor, talas aren, talas oren, pisang kepok, susu Lembang, talas Bogor, jeruk Garut, dan martabak kacang.⁸ Sedangkan Vicky Rio W. menawarkan produk minuman dengan bahan dasar coklat⁹ dan Rahmat Darmawan menawarkan produk berupa minuman

⁸ Hasil Observasi di agen resmi Bolu Kukus Siliwangi, pada tanggal 4 Mei 2021 pukul 15.00 WIB

⁹ Hasil Observasi di kedai The Reborn, pada tanggal 5 juni 2021 pukul 17.00 WIB

kopi yang meliputi kopi tubruk, *vietnam drip*, *americano*, *latte*, kopi susu, dan *expresso*.¹⁰

Sedangkan Izza Sovia Nida pemilik tenun troso Syailana yang merupakan mahasiswa UIN Walisongo, Muhammad Muqilul Atsaroti pemilik konveksi Atsco Garment yang merupakan mahasiswa IAIN Pekalongan dan Muhammad Miftah pemilik Ni'am ACC yang merupakan mahasiswa IAIN Salatiga menggerakkan usaha di bidang *fashion and accessoriess*. Sama seperti mahasiswa yang bergerak di bidang kuliner, mahasiswa yang bergerak di bidang *fashion and accessoriess* ini juga menawarkan produk yang berbeda-beda. Izza Sovia Nida menawarkan produk kain tenun troso khas Jepara dengan motif serta ukuran berbeda-beda yang dapat dibuat berbagai jenis baju, *tote bag*, aksesoris gelang, dan *headband*.¹¹ Sedangkan Muhammad Muqilul Atsaroti menawarkan produk hasil dari konveksinya yang berupa celana *chinos*, *jeans*, kemeja, baju muslim dan hijab.¹² Kemudian produk yang ditawarkan oleh Muhammad Miftah yaitu berupa aksesoris telepon berupa *softcase custom* dan *sticker cutting*.¹³

Selain itu terdapat mahasiswa IAIN Kudus yaitu Akhidatunni'mah menggerakkan usahanya di bidang *furniture*. Dimana Akhidatunni'mah sebagai seorang pengelola Empat Putri *Furniture* yang merupakan usaha turun temurun dari keluarga ini menawarkan beberapa produk *furniture* seperti

¹⁰ Hasil Observasi di kedai Panginyongan, pada tanggal 14 April 2021 pukul 16.00 WIB

¹¹ Hasil Observasi di produksi tenun torso Syailana, pada tanggal 7 April 2021 pukul 15.00 WIB

¹² Hasil Observasi di konveksi Atsco Garment, pada tanggal 13 April 2021 pukul 14.00 WIB

¹³ Hasil Observasi di ni'am Acc, pada tanggal 11 April 2021 pukul 19.00 WIB

kursi, meja, dan perabotan rumah dari kayu dengan berbagai model.¹⁴

Penentuan bidang usaha yang mereka bangun tersebut memiliki beberapa alasan tersendiri dari masing-masing mahasiswa seperti pengambilan usaha di bidang kuliner yang dijalankan oleh Kusumastuti Ayu Fakhri merupakan bentuk dari keinginannya dalam membantu memenuhi kebutuhan hidup yang paling utama bagi manusia yaitu menyediakan bahan pangan untuk berbagai jenis kalangan, selain itu Akhidatunni'mah juga memberikan pernyataan terhadap alasan dalam meneruskan usaha dari keluarganya tersebut yaitu dengan kebiasaannya terhadap lingkungan yang menimbulkan ketertarikan terhadap usaha yang saat ini dia kelola, keinginan dalam mengembangkan budaya daerah merupakan salah satu alasan dari Izza Sovia Nida dalam menjalankan usaha yang bergerak di bidang *fashion* yang berupa kain tenun troso khas jepara tersebut, memanfaatkan peluang dalam penjualan suatu produk di sebuah lingkungan dengan pangsa pasar yang tinggi juga merupakan sebuah alasan dari didirikannya usaha menurut Vicky Rio W. pemilik kedai yang berdekatan dengan kampus tempatnya menimba ilmu, kemudian ketertarikan terhadap sebuah usaha juga menjadi alasan mendasar dari Muhammad Miftah untuk mendirikan usaha, serta basic usaha keluarga yang bergelut di bidang *fashion* juga menjadi alasan Muhammad Muqilul Atsaroti dalam membangun usaha konveksi dan pandemi Covid-19 dimana keadaan tersebut mempersulit seseorang dalam mencari kerja menjadikan Rahmat Darmawan berinisiatif membangun usaha di tengah pandemi

¹⁴ Hasil Observasi di Empat Putri *Furniture*, pada tanggal 7 April 2021 pukul 19.00 WIB

Covid-19 namun tetap dengan diikuti protokol kesehatan.

Sebagai seorang mahasiswa yang telah mendirikan serta mengelola usaha dengan masing-masing keahliannya selama beberapa tahun, seperti Kusumastuti Ayu Fakhri yang menjalankan usahanya hampir satu tahun lamanya, Akhidatunni'mah yang meneruskan usaha keluarga yang berdiri semenjak tahun 1997 namun dikelola olehnya semenjak tahun 2017, Izza Sovia Nida yang mendirikan usahanya selama kurang lebih 2 tahun, vicky Rio W. menjalankan usaha selama 3 tahun, Muhammad Miftah yang menjalankan usaha semenjak menjadi mahasiswa baru dengan perhitungan kurang lebih sudah 3 tahun, Muhammad Muqilul Atsaroti menjalankan usahanya semenjak tahun 2018 dan Rahmat Darmawan mendirikan usahanya semenjak adanya pandemi Covid-19 yang sudah berjalan lebih dari satu tahun lamanya. Masing-masing dari mereka menerapkan mata kuliah kewirausahaan dalam menjalankan usaha agar dapat mencapai tujuan dari didirikannya usaha. Hal tersebut ditunjukkan oleh seorang mahasiswa IAIN Purwokerto Rahmat Darmawan sebagai pemilik serta pengelola dari kedai Pangiyongan bahwa dalam menjalankan usaha yang dia miliki saat ini tentunya menggunakan teori-teori yang telah dia pelajari di bangku kuliah untuk dapat membantu mencapai tujuan dari didirikannya usaha ini.¹⁵

Hal ini juga ditunjukkan oleh mahasiswa dari IAIN Kudus Akhidatunni'mah sebagai pengelola dari Empat Putri Furniture, bahwa usaha yang dijalankan juga telah menerapkan teori-teori dari mata kuliah kewirausahaan yang didapatkan semasa

¹⁵Hasil Wawancara dengan Rahmat Darmawan pada tanggal 14 April 2021 pukul 16.00 WIB

kuliah dengan asumsi dapat membantu menjaga keberlangsungan usaha, apalagi pada masa pandemi Covid-19 dengan melihat keadaan sekitar.¹⁶ Kusumastuti Ayu Fakhri yang juga merupakan mahasiswa dari IAIN Kudus mengatakan bahwa menerapkan teori secara menyeluruh bukanlah hal yang mudah, banyak rintangan yang harus dihadapi¹⁷. Selain itu Rahmat Darmawan mahasiswa dari IAIN Purwokerto mengatakan bahwa sebagai seorang mahasiswa dalam menjalankan usaha tentunya menggunakan teori-teori yang diperoleh dari bangku perkuliahan untuk dapat membantu dalam mencapai tujuan dari didirikannya usaha¹⁸.

Hal ini menunjukkan bahwa tidak sedikit mahasiswa juga mengalami rintangan yang biasa dihadapi oleh seorang wirausahawan dalam menerapkan teori-teori yang diperoleh dibangku perkuliahan selama menjadi seorang mahasiswa. Selain diperoleh dari teori yang dipelajari oleh mahasiswa dibangku perkuliahan tidak sedikit pula mahasiswa yang menggunakan pengalamannya di bidang industri dalam menjalankan bisnis seperti yang telah dijalani oleh Vicky Rio W mahasiswa UIN Walisongo dimana dia mempergunakan pengalamannya dalam bekerja serta teori yang dipelajari dibangku perkuliahan untuk membangun bisnis atau usahanya saat ini.

Hal tersebut menyatakan bahwa teori-teori yang di dapatkan dibangku kuliah tersebut dapat membantu seorang mahasiswa yang menjalankan sebuah praktek wirausaha mampu mencapai tujuan

¹⁶Hasil Wawancara dengan Akhidatunn'mah pada tanggal 07 April 2021 pukul 17.00 WIB

¹⁷Hasil Wawancara dengan Kusumastuti Ayu Fakhri pada tanggal 4 Mei 2021 pukul 15.00 WIB

¹⁸Hasil Wawancara dengan Rahmat Darmawan pada tanggal 14 April 2021 pukul 16.00 WIB

dari didirikannya usaha, namun selain dengan menerapkan teori-teori dari bangku perkuliahan atau mata kuliah kewirausahaan yang didapat seorang wirausahawan juga belajar dari pengalaman-pengalaman berwirausaha oleh pelaku wirausaha yang lain.

Dengan adanya penyebaran virus covid-19 dimana banyak kegiatan yang harus dibatasi mengakibatkan mahasiswa mengalami kerugian dalam menjalankan usaha. Hal ini dijelaskan dalam wawancara singkat yang dilakukan oleh peneliti dengan Muhammad Miftah sebagai pemilik serta pengelola Ni'am ACC. "Pada masa pandemi ini usaha yang sedang saya jalankan cukup menurun drastis untuk penjualannya".¹⁹ Hal ini juga dijelaskan dalam wawancara dengan Vicky Rio W. sebagai pemilik kedai The Reborn. "Dengan adanya lockdown dan lain sebagainya akibat pandemi, kedai yang telah saya buka selama beberapa tahun ini mengalami penurunan drastis pada masa-masa kuliah online, akibatnya pangsa pasar yang saya tuju semakin sedikit. Selain itu pada masa awal-awal adanya pandemi kedai sempat mengalami penutupan selama beberapa bulan karena adanya pembatasan waktu untuk buka". Selain itu hal ini juga dijelaskan melalui wawancara singkat dengan mahasiswa IAIN Kudus yaitu Akhidatunni'mah dalam menjalankan usaha *furniture*-nya, Akhidatunni'mah menyatakan bahwa dengan adanya pandemi Covid-19 proses pengiriman barang yang diproduksi olehnya menjadi terhambat atau berhenti.²⁰ Kemudian kerugian dengan penurunan penghasilan juga dirasakan oleh

¹⁹Hasil Wawancara dengan Muhammad Miftah pada tanggal 1 April 2021 pukul 19.00 WIB

²⁰Hasil Wawancara dengan Akhidatunni'mah pada tanggal 07 April 2021 pukul 17.00 WIB

mahasiswa IAIN Salatiga yang menyatakan bahwa usaha yang dijalankan mengalami penurunan pada penjualannya.²¹ Dari beberapa pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa pandemi Covid-19 yang saat ini melanda seluruh dunia mengakibatkan banyaknya wirausaha yang ada mengalami berbagai macam kerugian.

Kerugian dalam usaha yang dijalankan oleh mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah diakibatkan karena terhambatnya proses pelaksanaan pada masa pandemi Covid-19 yang akan mempengaruhi keberlangsungan usaha. Izza Sovia Nida mahasiswa UIN Walisongo mengatakan bahwa proses pelaksanaan usaha yang dijalankan terhambat diakibatkan kondisi perekonomian yang tidak stabil.²² Selain itu, Akhidatunni'mah mahasiswa IAIN Kudus juga mengatakan bahwa proses pelaksanaan usaha yang dijalankan terhambat karena sulitnya mendapatkan bahan baku untuk produksi bahkan sempat berhenti akibat adanya pandemi.²³

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan, mahasiswa-mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang maupun baru melakukan usaha di tengah pandemi Covid-19 mengalami banyak hambatan baik dari proses produksi maupun pemasaran. Hal ini mengakibatkan terjadinya kerugian berskala kecil maupun berskala besar.

Dalam menghadapi kerugian serta hambatan dalam proses pelaksanaan usahanya, mahasiswa melakukan berbagai upaya untuk tetap

²¹Hasil Wawancara dengan Muhammad Miftah pada tanggal 1 April 2021 pukul 19.00 WIB

²²Hasil Wawancara dengan Izza Sovia Nida pada tanggal 7 April 2021 pukul 19.00 WIB

²³Hasil Wawancara dengan Akhidatunni'mah pada tanggal 07 April 2021 pukul 17.00 WIB

mempertahankan keberlangsungan usaha tersebut. Muhammad Muqilul Atsaroti mengatakan bahwa untuk menghadapi perkembangan usaha yang sedang tidak stabil, perlu memaksimalkan sistem pemasaran yang baru, yaitu sistem online dengan mengikuti aturan pemerintah untuk membatasi aktivitas salah satunya transaksi antara penjual dan pembeli.²⁴ Selain itu Akhidatunni'mah mengatakan bahwa dalam menghadapi hambatan yang terjadi pada proses produksi suatu usaha yaitu dengan memberikan jaminan kesehatan berupa pemberian vitamin terhadap karyawan agar kesehatannya tetap terjaga, serta menerapkan protokol kesehatan dalam proses pelaksanaan produksi²⁵. upaya yang dilakukan oleh Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada Masa Pandemi Covid-19 ini tidak lain bertujuan untuk tetap mempertahankan keberlangsungan usaha mereka.

Selain mengalami kerugian dan hambatan proses pelaksanaan, mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah juga memiliki pesaing usaha yang membuat seorang wirausahawan harus berinisiatif dalam mempromosikan usahanya. Hasil observasi yang telah dilakukan oleh peneliti, upaya yang dilakukan Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menghadapi hambatan yang sedang dialami pada masa pandemi Covid-19 merupakan upaya dalam mempertahankan kelangsungan usaha dengan melakukan persaingan secara sehat.

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan terhadap keseluruhan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan usaha tersebut, terdapat berbagai upaya yang mereka

²⁴Hasil Wawancara dengan Muhammad Muqilul Atsaroti pada tanggal 13 April 2021 pukul 17.00 WIB

²⁵Hasil Wawancara dengan Akhidatunni'mah pada tanggal 7 April 2021 pukul 19.00 WIB

lakukan seperti rajin memposting produk, rajin *follow up*, dan memberikan promo untuk membangkitkan profit merupakan upaya yang dilakukan oleh Kusumastuti Ayu Fakhri.²⁶ Memberikan penawaran yang terbaik terhadap pelanggan merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh Akhidatunni'mah.²⁷ Melakukan promosi secara berkala dan memberikan diskon sehari-hari tertentu yang merupakan sebuah upaya yang dilakukan Izza Sovia Nida²⁸ dan Muhammad Miftah dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya serta Vicky Rio W. dan Rahmat menyatakan bahwa dengan memberikan inisiatif baru yang juga merupakan sebuah upaya mereka dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Selain itu, Muhammad Muqilul Atsaroti juga menyatakan bahwa memaksimalkan sistem pemasaran *online* merupakan salah satu upayanya dalam mempertahankan sebuah usaha.

Dari Hasil Penelitian yang telah peneliti lakukan terhadap mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menjalankan praktek wirausaha melakukan interaksi menggunakan berbagai cara dimana mengingat bahwa kegiatan pada masa pandemi Covid-19 ini dibatasi. Mahasiswa IAIN Kudus yaitu Kusumastuti Ayu Fakri dan Akhidatunni'mah, mahasiswa UIN Walisongo yaitu Izza Sovia Nida dan Vicky Rio W., mahasiswa IAIN Salatiga yaitu Muhammad Miftah dan mahasiswa IAIN Pekalongan yaitu Muhammad Muqilul Atsaroti menjalankan usaha mereka secara

²⁶ Hasil Observasi di agen resmi Bolu Kukus Siliwangi, pada tanggal 4 Mei 2021 pukul 15.00 WIB

²⁷ Hasil Observasi di Empat Putri *Furniture*, pada tanggal 7 April 2021 pukul 19.00 WIB

²⁸ Hasil Observasi di produksi tenun torso Syailana, pada tanggal 7 April 2021 pukul 15.00 WIB

Online dengan sistem yang berbeda-beda. Sedangkan Rahmat Darmawan mahasiswa dari IAIN Purwokerto menjalankan usahanya secara offline namun tetap menjalankan aturan pemerintah berupa protokol kesehatan yang meliputi penggunaan masker, cuci tangan, penggunaan *handsanitizer*, pengecekan suhu serta jaga jarak antara pelanggan yang satu dengan yang lain.

2. **Pandangan Islam Terhadap Praktek Wirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah**

Kerja menurut konsep Islam merupakan segala yang dilakukan oleh manusia yang meliputi kerja untuk dunia dan kerja untuk akhirat. Di masa pandemi seperti ini angka pengangguran semakin meningkat akibat dari pemutusan hubungan kerja. Namun beberapa mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah juga menciptakan lapangan pekerjaan guna membantu beberapa orang untuk dapat mendapatkan pekerjaan di tengah keadaan pandemi Covid-19. Kusumastuti Ayu Fakhri memberikan pernyataan bahwa pada masa pandemi Covid-19 mahasiswa IAIN Kudus ini menambahkan karyawan bagian keuangan dan promosi guna mengoptimalkan pemasaran akibat bertambahnya pesanan setiap harinya,²⁹ Akhidatunni'mah juga memberikan pernyataan bahwa untuk melengkapi proses produksi mahasiswa IAIN Kudus ini menambahkan lowongan pekerjaan³⁰ dan Izza Sovia Nida juga memberikan pernyataan bahwa mahasiswa UIN Walisongo ini membuka lowongan pekerjaan di bagian *reseller*.³¹ Sedangkan

²⁹Hasil Wawancara dengan Kusumastuti Ayu Fakhri pada tanggal 4 Mei 2021 pukul 15.00 WIB

³⁰Hasil Wawancara dengan Akhidatunni'mah pada tanggal 07 April 2021 pukul 17.00 WIB

³¹Hasil Wawancara dengan Izza Sovia Nida pada tanggal 7 April 2021 pukul 19.00 WIB

Muhammad Muqilul Atsaroti menyatakan bahwa pada masa pandemi Covid-19 ini mengalami penurunan penghasilan yang menyebabkan mahasiswa IAIN Pekalongan ini terpaksa harus mengurangi karyawan.³²

Berdasarkan keterangan dari hasil observasi dan wawancara mengenai bagaimana cara seorang wirausahawan mendapatkan keuntungan atau menetapkan harga terhadap barang yang dijual pada dasarnya memiliki cara yang berbeda-beda, namun dengan tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan dengan tetap menghormati hak setiap konsumen. Sebagai seorang muslim menetapkan harga secara terbuka dan adil sangat dianjurkan, karena jika menetapkan harga secara tidak transparan bisa menjadikan peluang dalam penipuan. Kusumastuti Ayu Fakhri mahasiswa dari IAIN Kudus mengatakan bahwa penetapan harga dilakukan dengan cara menghitung HPP ditambahkan dengan profit yang diinginkan secara transparan agar tidak terjadi kecurangan atau kecurigaan dari pihak yang lain³³. Muhammad Miftah mahasiswa dari IAIN Salatiga mengatakan bahwa penetapan harga disesuaikan dengan harga pasar, dalam penetapan harga mahasiswa dari IAIN Salatiga ini juga mengatakan bahwa prinsip yang dimiliki yaitu tidak merugikan kedua belah pihak, sama-sama mendapatkan keuntungan atau jika seorang pelanggan mendapatkan kepuasan³⁴. selain itu Rahmat Darmawan mahasiswa dari IAIN Purwokerto juga menyebutkan bahwa penetapan

³²Hasil Wawancara dengan Muhammad Muqilul Atsaroti pada tanggal 13 April 2021 pukul 17.00 WIB

³³Hasil Wawancara dengan Kusumastuti Ayu Fakhri pada tanggal 4 Mei 2021 pukul 15.00 WIB

³⁴Hasil Wawancara dengan Muhammad Miftah pada tanggal 11 April 2021 pukul 19.00 WIB

harga ditentukan dengan adil tanpa merugikan konsumen³⁵.

Penetapan harga yang dilakukan oleh Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah tentunya telah dipertimbangkan dengan menghitung secara rinci agar tidak mengalami kerugian oleh kedua belah pihak yaitu diantara seorang penjual dan pembeli. Dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan usaha di masa pandemi Covid-19 juga mempertimbangkan harga dengan mencerminkan manfaat bagi penjual yang memperoleh keuntungan dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.

Pada masa pandemi covid-19, wirausahawan mengalami banyak resiko dalam menjalankan usaha. Hal tersebut mengakibatkan banyaknya terjadi persaingan, sehingga beberapa wirausahawan memilih cara dalam mengatasi persaingan dengan tidak sehat. Dalam Islam hal ini tidak diperbolehkan, karena melanggar hukum berbisnis dalam Islam. Ekonomi Islam memberikan garis bawah persaingan usaha harus dilakukan secara sehat dengan prinsip kejujuran, keterbukaan, dan keadilan.

Kejujuran dan keterbukaan merupakan kunci sukses dalam menjalankan usaha. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah menerapkan prinsip tersebut dalam usahanya. Rahmat Darmawan mahasiswa IAIN Purwokerto mengatakan bahwa dalam usahanya, pelanggan bisa menyaksikan langsung proses pembuatan kopi untuk memastikan bahwa bahan-bahan yang digunakan merupakan

³⁵Hasil Wawancara dengan Rahmat Darmawan pada tanggal 14 April 2021 pukul 16.00 WIB

bahan-bahan yang aman dan berkualitas³⁶. Hal tersebut memperlihatkan bahwa kejujuran dan keterbukaan menjadi salah satu prinsip seorang wirausahawan. Selain itu, Muhammad Miftah mengatakan bahwa kepuasan pelanggan menjadi prioritasnya sehingga mahasiswa IAIN Salatiga ini menerapkan prinsip kejujuran dan keterbukaan³⁷

Sebagai seorang wirausahawan muslim, keadilan dalam memperlakukan karyawan maupun pelanggan menjadi poin penting untuk keberlangsungan usaha serta etika dalam berbisnis. Keadilan dalam memperlakukan karyawan dapat berupa pemberian gaji maupun fasilitas, dan keadilan dalam memperlakukan pelanggan yaitu tidak memandang golongan pelanggan. Islam menekankan hal tersebut agar tidak terjadi dominasi antara yang satu dengan yang lain. Hal ini dapat dilihat dari beberapa pernyataan dari mahasiswa PTKIN di Jawa tengah yang sedang menjalankan praktek wirausaha yaitu hasil wawancara singkat dengan Kusumastuti Ayu Fakhri yang menyatakan bahwa dia memperlakukan karyawan secara adil dengan cara gaji yang teratur serta memberikan bonus terhadap karyawan yang bekerja lembut,³⁸ Akhidatunni'mah yang juga memperlakukan secara adil dengan memberikan gaji sesuai kesepakatan dan sesuai dengan posisi yang ditempati oleh karyawannya,³⁹ Vicky Rio W. yang merupakan mahasiswa UIN Walisongo yang menyatakan bahwa

³⁶Hasil Wawancara dengan Rahmat Darmawan pada tanggal 14 April 2021 pukul 16.00 WIB

³⁷Hasil Wawancara dengan Muhammad Miftah pada tanggal 1 April 2021 pukul 19.00 WIB

³⁸Hasil Wawancara dengan Kusumastuti Ayu Fakhri pada tanggal 4 Mei 2021 pukul 15.00 WIB

³⁹Hasil Wawancara dengan Akhidatunn'mah pada tanggal 07 April 2021 pukul 17.00 WIB

memperlakukan karyawan dan pelanggan dengan adil agar tidak menimbulkan rasa iri antara yang satu dengan yang lain, akibat dari perlakuan yang adil dari mahasiswa UIN Walisongo ini usaha yang dijalankan tersebut memiliki karyawan tetap dan tekun serta memiliki pelanggan tetap⁴⁰ dan Muhammad Muqilul Atsaroti juga mengatakan bahwa dia telah memperlakukan karyawan secara adil dengan menentukan gaji sesuai job dan bidang masing-masing.⁴¹ Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa keadilan yang dilakukan oleh mahasiswa-mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi dilihat dari pembagian gaji yang adil.

Dengan adanya pengumpulan data ini, penelitian ingin sedikit memberikan kesimpulan bahwa pandangan Islam terhadap praktek mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada masa pandemi covid-19 tetap menerapkan hukum ekonomi bisnis Islam dilihat dari mahasiswa yang dapat tetap mempertahankan keberlangsungan usahanya tanpa harus melanggar hukum Islam, hal ini dapat dinyatakan dalam pernyataan-pernyataan mahasiswa bahwa mereka melakukan persaingan secara sehat. Selain itu mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan suatu usaha juga menerapkan prinsip-prinsip kejujuran, keterbukaan dan keadilan dimana Islam mengajarkan kepada setiap Muslim untuk dapat memiliki sikap yang jujur, terbuka dan adil. Hal ini menjelaskan bahwa Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah tetap memegang teguh hukum Islam di masa pandemi Covid-19.

⁴⁰Hasil Wawancara dengan Vicky Rio W. pada tanggal 5 Juni 2021 pukul 18.30

⁴¹Hasil Wawancara dengan Muhammad Muqilul Atsaroti pada tanggal 13 April 2021 pukul 17.00 WIB

C. Analisis Data Penelitian

1. Praktek Wirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada Masa Pandemi Covid-19

Wirausahawan merupakan seseorang yang melakukan sebuah aktivitas usaha atau bisnis serta memanfaatkan peluang untuk mencapai tujuan perubahan yang menghasilkan nilai tambah dalam sebuah produksi. Pada masa pandemi covid-19 persaingan usaha yang dialami oleh seorang wirausahawan semakin meningkat. Hal ini tidak memungkiri akan terjadinya kecurangan dalam persaingan usaha akibat menurunnya penghasilan yang sangat drastis. Sebagai seorang mahasiswa dalam menghadapi keadaan pandemi ini dituntut untuk tetap mempertahankan perekonomiannya.

Persaingan bukan berarti upaya dalam mematikan pesaing, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik dari usaha bisnis anda. Dalam berbisnis syariah, wirausahawan muslim tidak boleh menghalalkan segala cara dalam mengungguli persaingan. Seorang wirausahawan muslim memegang teguh moral bisnis. Bisnis yang dilakukan adalah dalam rangka memperoleh dan mengembangkan kepemilikan harta. Harta yang diperoleh disebut rezeki, yang merupakan karunia yang tidak ditetapkan.⁴² Seseorang yang menggunakan dasar hukum Islam dalam melakukan persaingan secara sehat akan mendapatkan rezeki yang halal. Hal ini seperti yang diterapkan oleh mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menjalankan usahanya yang mengalami banyak hambatan seperti persaingan usaha yang semakin meningkat namun masih tetap menggunakan dasar hukum Islam dalam pelaksanaannya dengan mengharapkan rezeki yang

⁴²Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah & Kewirausahaan* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 321-322.

telah ditetapkan oleh Allah SWT. Dan diharapkan dengan usaha yang dijalankannya tersebut dapat membantu mengurangi angka pengangguran yang semakin meningkat akibat adanya kasus pemutusan hubungan kerja di masa pandemi ini.

Sebagai seorang wirausahawan tentunya kita tetap memiliki sikap yang berkaitan dengan sikap yang dimiliki oleh seorang mahasiswa. Pada dasarnya seorang wirausahawan memiliki karakteristik yang relatif sama. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha menerapkan beberapa karakteristik tersebut, diantaranya:

a. *Dreams* (mimpi)

Dreams (mimpi) merupakan salah satu sikap yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan dengan mengimplementasikan mimpi yang berupa visi. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi Covid-19 ini memiliki visi yang berbeda tentang bagaimana keinginannya terhadap masa depan.

b. *Determination* (ketetapan hati)

Determination (ketetapan hati) merupakan sikap pantang menyerah. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha melaksanakan seluruh kegiatannya dengan rasa pantang menyerah dan tetap menciptakan inovasi terbaru walaupun sedang dihadapkan oleh hambatan yang sedang dialami terlebih disaat masa pandemi Covid-19.

c. *Dedication* (berdedikasi)

Dedication (berdedikasi) merupakan sikap dengan dedikasi yang penuh atau upaya tidak kenal lelah. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah menjalankan usahanya di masa

pandemi Covid-19 dengan semangat yang tinggi sehingga mereka tidak mengenal lelah.

d. *Devotion*(kesetiaan)

Devotion (kesetiaan) merupakan sikap mencintai terhadap usahanya sendiri. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi Covid-19 ini bukan semata-mata bertujuan untuk menghasilkan keuntungan, namun juga lantaran sebuah hobi atau ketertarikan seorang wirausahawan terhadap bidang tersebut. Sehingga seorang wirausahawan akan menjalankan usahanya dengan sepenuh hati.

e. *Details*(terperinci)

Details (terperinci) merupakan sikap kritis dalam melakukan perincian. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi Covid-19 ini selalu bersikap kritis dan detail dalam menghadapi berbagai hal yang berkaitan dengan usahanya. Hal tersebut terlihat dalam upaya untuk menghadapi hambatan atau resiko usaha di masa pandemi Covid-19 seperti ini.

f. *Destiny*(nasib)

Destiny (nasib) merupakan sikap tanggung jawab terhadap dirinya sendiri. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi Covid-19 ini selalu bertanggung jawab terhadap tujuan yang ingin dicapai.

g. *Dollars*(uang)

Dollars (uang) merupakan ukuran kesuksesan yang didasarkan pada uang. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi Covid-19 ini tidak semata-mata

menginginkan kekayaan dalam usaha yang dibangun.

h. *Distribute*(distribusi)

Distribute (distribusi) merupakan sebuah sikap dimana seorang wirausahawan juga mendistribusikan sebagian tugasnya kepada orang lain. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi Covid-19 ini memberikan tanggung jawab atas kepemilikan usahanya terhadap orang lain atau sering disebut rekan bisnis.

Berdasarkan penjelasan karakteristik seorang wirausahawan tersebut dapat dipahami bahwa mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha di masa pandemi Covid-19 ini telah menerapkan karakteristik dengan baik meskipun proses penerapannya tidak mudah. Tidak dipungkiri bahwa karakteristik tersebut dapat membantu peningkatan usaha yang sedang dijalankan.

Hal tersebut diperkuat dengan teori tentang karakteristik seorang wirausahawan oleh William D. Bygrave. Menurut William D. Bygrave seorang wirausahawan memiliki 10 karakteristik yaitu *Dreams* (mimpi), *Decisiveness* (ketegasan), *Doers* (pelaku), *Determination* (ketetapan Hati), *Dedication* (berdedikasi), *Devotion* (kesetiaan), *Details* (terperinci), *Destiny* (nasib), *Dollars* (uang), dan *Distribute* (distribusi).⁴³

Selain karakteristik dan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan sebuah usaha, terdapat faktor pendorong untuk mencapai keuntungan

⁴³ Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2013), 4-5.

usaha. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek wirausaha pada masa pandemi Covid-19 menerapkan faktor-faktor tersebut, yaitu:

a. Kemampuan dan kemauan

Kemampuan dan kemauan merupakan kunci dari keberhasilan dalam usaha. Apabila salah satu dari kedua faktor tersebut tidak dimiliki oleh seorang wirausahawan, maka tidak akan mencapai kesuksesan. Namun jika kedua-duanya dapat dimiliki, maka seorang wirausahawan akan memiliki kesempatan untuk menjadi orang sukses. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan dan kemauan yang tinggi oleh mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam sejarah dibangunnya usaha mereka masing-masing serta keinginan untuk tetap mempertahankan usahanya di tengah pandemi Covid-19.

b. Tekad yang kuat dan kerja keras

Salah satu tindakan yang diutamakan dalam mencapai kesuksesan adalah tekad yang kuat dan kerja keras. Apabila tidak dapat menerapkan faktor ini, maka akan menimbulkan kemalasan serta tidak dapat mencintai pekerjaannya, sehingga kemungkinan peluang kegagalan akan semakin meningkat. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang menjalankan praktek berwirausaha pada masa pandemi Covid-19 memiliki tekad yang kuat dan kerja keras yang akan memberikan kesempatan untuk mahasiswa tersebut berhasil. Selain itu dapat dilihat dari ketertarikan mahasiswa dalam menjalankan masing-masing usaha pada berbagai bidang sesuai dengan keinginannya, sehingga meningkatkan tekad dalam membangun usaha serta kerja keras dalam pengembangan usaha.

c. Kesempatan dan peluang

Kesempatan dan peluang menjadi poin untuk bisa mencapai keberhasilan. Seorang wirausahawan diharuskan dapat memanfaatkan kesempatan dan peluang yang ada dengan baik. Dalam menjalankan usahanya mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menjalankan usahanya di masa pandemi Covid-19 mampu memanfaatkan kesempatan dan peluang dengan baik disetiap keadaan. Hal ini dilihat dari bagaimana mereka dapat memanfaatkan keadaan pandemi Covid-19 dengan pemikiran bahwa pandemi Covid-19 bukan hanya semata-mata mendatangkan resiko dalam usaha, serta bagaimana mereka memberikan alasan dalam mendirikan sebuah usaha.

Berdasarkan unsur-unsur tersebut dapat dipahami bahwa mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menjalankan usaha di masa pandemi menerapkan unsur-unsur tersebut guna meningkatkan keberhasilan dalam mencapai tujuan utama dibangunnya usaha. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan Suryana tentang keberhasilan dalam berwirausaha yang ditentukan oleh tiga faktor yaitu kemampuan dan kemauan, tekad yang kuat dan kerja keras serta kesempatan dan peluang.⁴⁴

Seorang mahasiswa yang telah dibekali oleh ilmu mengenai *marketing mix* memberikan kemampuan dalam memahami *marketing mix*. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah telah menerapkan *marketing mix* dalam menjalankan usahanya tersebut, diantaranya:

⁴⁴Suryana, *Kewirausahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 108-109.

a. Produk

Salah satu komponen strategi bauran pemasaran adalah produk yang merupakan sebuah alat yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan pasar. Produk yang ditawarkan atau dipasarkan merupakan produk yang memiliki kualitas dan kuantitas yang baik. Hal ini seperti yang dilakukan oleh seorang wirausahawan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang senantiasa memastikan bahwa barang baku yang digunakan dalam produksi merupakan barang yang memiliki kuantitas dan kualitas yang baik. Sebagian dari mereka memastikan barang tersebut memiliki kualitas dan kuantitas yang baik dengan caramensurvei serta menyeleksi barang yang akan digunakan demi mencapai kepuasan pelanggan. Selain itu mereka juga memberikan jaminan penggantian barang atau produk yang cacat dengan produk yang baru. Hal ini menjadi poin tambahan untuk perkembangan usaha yang dijalankan dengan sikap tanggung jawab yang ditunjukkan kepada pelanggan.

b. Harga

Dari keempat elemen *marketing mix*, harga merupakan satu-satunya elemen yang memiliki peran penting bagi perusahaan yaitu memberikan penghasilan bagi perusahaan. Dalam sebuah penentuan harga, seorang wirausahawan harus mempertimbangkan hal tersebut dengan waktu dan jumlah yang tepat. Hal ini diterapkan oleh wirausahawan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah untuk mendapatkan penentuan harga yang sesuai dengan harga pasar, serta tidak menimbulkan kerugian kepada dirinya sendiri. Sebagian dari mereka mempertimbangkan penentuan harga

dengan memperhitungkan harga pokok produk serta harga bahan baku.

c. Lokasi

Penentuan lokasi tentunya didasari oleh beberapa hal yang nantinya akan menjadikan tempat usaha tersebut mudah dijangkau para konsumen. hal tersebut diterapkan oleh para wirausahawan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menentukan lokasi usahanya tersebut.

Dalam beberapa situasi mungkin tempat bukan menjadi faktor utama dalam sebuah keberlangsungan usaha karena untuk saat ini para wirausahawan menggunakan sosial media sebagai tempat untuk melakukan transaksi. Dalam masa pandemi saat ini para wirausahawan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah aktivitas antara penjual dan pembeli menjadi terbatas. Dengan hal tersebut para wirausahawan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah memanfaatkan media sosial untuk digunakan sebagai outlet usahanya. Namun selain itu beberapa dari mereka masih tetap melangsungkan usaha secara langsung seperti kedai. Mereka harus tetap mempertahankan transaksi secara langsung namun tetap mematuhi protokol kesehatan.

d. Promosi

Promosi merupakan salah satu elemen *marketing mix* yang digunakan untuk menginformasikan produk atau jasa yang dipasarkan agar mendapatkan daya tarik pelanggan. Tanpa adanya promosi produk yang dijual tidak akan dikenal oleh masyarakat dengan mudah. Dengan promosi seorang wirausahawan akan mendapatkan keuntungan dengan semakin dikenalnya produk yang dijual kepada masyarakat secara luas. Wirausahawan

mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah melakukan promosi agar usahanya tetap berjalan dengan lancar. Dengan adanya media sosial saat ini mempermudah para wirausahawan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam melakukan promosi.

Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan Kartajaya. Menurut Kartajaya, mengenai *marketing mix* atau bauran pemasaran mengatakan bahwa pada saat *marketing mix* dapat diterapkan dalam keseluruhan konsep *marketing*, maka perusahaan benar-benar dalam keadaan kritis atau bahaya. Konsekuensi perusahaan dalam berjuang mempertahankan dan meningkatkan posisi profil adalah sepenuhnya bergantung pada kemampuan pihak manajemen untuk memahami arti dari *marketing mix* itu sendiri.⁴⁵

2. Pandangan Islam Terhadap Praktek Wirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada Masa Pandemi Covid-19

Menurut prinsip syariah, Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah Swt melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan untuk mencari rizki.⁴⁶ Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah menerapkan beberapa konsep dalam menjalankan usahanya sesuai dengan syariat Islam, diantaranya:

⁴⁵Ita Nurcholifah, "Strategi *Marketing Mix* Dalam Perspektif Syariah" *Jurnal Khatulistiwa* 4, No.1 (2014): 79.

⁴⁶Norvadewi, "Bisnis Dalam Perspektif Islam". *Al-Tijary* 01, No.01 (2015): 36.

a. *Shiddiq* (benar dan jujur)

Shiddiq artinya berbicara benar dan jujur. Hal ini dapat dilihat dari mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek berwirausaha pada masa pandemi, dimana mereka bersikap terbuka terhadap kualitas serta keamanan dari produk yang ditawarkan terhadap konsumen maupun pesaing.

b. *Amanah* (dapat dipercaya)

Memiliki sikap dapat dipercaya merupakan sebuah poin penting dalam Islam untuk mencapai kemakmuran, karena dengan mendapatkan kepercayaan pelanggan maka usaha yang dijalankan akan mendapatkan penilaian yang bagus terhadap pelanggan, sehingga hal tersebut dapat meningkatkan perkembangan usaha. Hal ini diterapkan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek berwirausaha dalam konsep sebelumnya yang berupa kejujuran, dengan kejujuran yang mereka berikan kepada pelanggan, maka hal tersebut akan menimbulkan kepercayaan terhadap pelanggan.

c. *Tabligh*(argumentatif/komunikatif)

Tabligh merupakan kemampuan dalam berkomunikasi secara efektif. Pada masa pandemi Covid-19 mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek berwirausaha dituntut untuk dapat menghadapi persaingan yang semakin meningkat dengan kemampuan berkomunikasi yang berupa promosi secara akurat dan mudah dipahami oleh siapapun yang mendengar.

d. *Fathonah*

Sifat *fathonah* adalah kepemilikan kecerdasan dalam berbisnis. Hal ini dapat

dilihat dari kecerdasan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menghadapi Pandemi Covid-19 serta memanfaatkan peluang yang ada.

Berdasarkan penjelasan konsep tersebut mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah akan dapat tetap mengembangkan kewirausahaan Islam mengingat banyaknya pelaku bisnis pada masa pandemi Covid-19. Selain konsep kewirausahaan Islam, berbisnis juga harus dilandasi oleh etika yang sesuai dengan norma-norma agama Islam. Hal tersebut diperkuat oleh teori tentang konsep kewirausahaan yang mengacu pada ide-ide kewirausahaan Nabi Muhammad SAW yang perlu ditiru dan diterapkan kepada umat Islam seperti *shiddiq, amanah, tabligh, dan fathonah*.⁴⁷

Selain itu, berdasarkan hasil penelitian dengan objek sejumlah mahasiswa PTKIN yang sedang menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19 mengharapkan harta kekayaan yang halal dan diberkahi serta akan membawanya menuju kesejahteraan dan kehidupan dunia akhirat. Pernyataan tersebut ditanyakan pada wawancara yang kemudian diolah berdasarkan indikator prinsip-prinsip etika dalam islam yaitu:⁴⁸

- a. Jujur dan transparan
 Dengan sikap yang jujur dan transparan, maka akan menciptakan kepercayaan seorang pembeli kepada penjual.
- b. Jual barang berkualitas
 Kualitas dalam penjualan barang juga menjadi poin penting terhadap berjalannya

⁴⁷Bahri, "Kewirausahaan Islam". *Jurnal Ekonomi Syari'ah dan Bisnis* 1, No.2 (2018): 71-72.

⁴⁸Ahmad Hulaimi, dkk, "Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 2, No.1 (2017): 22.

usaha. Hal ini dapat menimbulkan kepercayaan pelanggan terhadap penjual sama seperti kejujuran.

c. Larangan mengambil sumpah

Dalam Islam perbuatan semacam ini tidak dibenarkan karena akan menghilangkan keberkahan.

d. Longgar dan bermurah hati

Dalam hal ini seorang penjual diharapkan dapat bersikap ramah, senyum dan bermurah hati kepada setiap pembeli.

e. Menjalinkan hubungan baik

Islam menekankan hubungan konstruktif dengan siapapun yang berperan terhadap usahanya.

f. Penetapan harga dengan transparan

Penetapan harga dengan transparan perlu dilakukan untuk menghindari terjadinya penipuan.

g. Komitmen

Seorang penjual juga harus dapat menepati janjinya, baik kepada pelanggan maupun karyawan.

Mahasiswa PTKIN yang sedang menjalankan praktek wirausaha pada masa pandemi Covid-19 menerapkan prinsip-prinsip yang telah dipraktekkan oleh para Nabi dan sahabatnya yaitu meliputi:

a. Prinsip persatuan/tauhid/keesaan

Prinsip tauhid merupakan dasar dari keseluruhan konsep dan aktivitas umat Islam baik ekonomi, politik, sosial maupun budaya. Berdasarkan hasil penelitian, mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah telah menerapkan prinsip tauhid. Hal ini dapat dilihat dari praktek wirausaha mahasiswa yang tunduk dengan aturan-aturan syariah, dimana mahasiswa-mahasiswa tidak menggunakan

produk yang haram, tidak menggunakan sumpah dalam bisnisnya, bersikap transparan, jujur dan lain sebagainya.

b. Prinsip keadilan/keseimbangan

Prinsip keadilan merupakan prinsip yang mengontrol kepentingan individu guna dapat melindungi kepentingan sosial yang menghasilkan keseimbangan antara kepentingan pribadi serta kepentingan sosial. Berdasarkan hasil penelitian mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah menerapkan prinsip keadilan dengan cara bersikap adil dengan karyawan maupun pelanggan serta kepada rekan bisnisnya.

c. Prinsip kebenaran: kebijakan dan kejujuran

Prinsip kebenaran ini ditunjukkan oleh kebijakan serta kejujuran. Berdasarkan hasil penelitian mahasiswa menerapkan prinsip kebenaran dengan menunjukkan kebijakan yang berupa sikap kemurahan hati dan keramahan terhadap siapapun terutama seorang pelanggan, serta menunjukkan kejujuran melalui sikap yang jujur dalam semua proses pelaksanaan usahanya.

d. Prinsip kehendak bebas/kebebasan

Dalam Islam, seorang wirausahawan dapat melakukan apapun terhadap usahanya kecuali yang dilarang. Hal ini dapat dilihat dari segala sesuatu yang dilakukan oleh mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah terhadap usahanya namun tetap menghindari dari larangan yang telah ditetapkan oleh Islam.

e. Prinsip tanggung jawab

Seorang wirausahawan selain memiliki kehendak bebas dalam bertindak juga harus dapat mempertanggungjawabkan segala tindakannya. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah telah menerapkan hal ini dilihat dari

hasil penelitian dimana seorang mahasiswa dapat mempertanggungjawabkan usahanya. Salah satu contoh dari bentuk tanggung jawab oleh mahasiswa-mahasiswa ini adalah dengan adanya penggantian produk yang tidak sesuai dengan yang diinginkan oleh seorang pelanggan.

Berdasarkan keterangan dari hasil observasi dan wawancara mengenai praktek wirausaha mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada masa pandemi covid-19. Menurut konsep bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dengan menggunakan prinsip-prinsip etika bisnis Islam sebagai landasan dalam pengelolaan bisnis diantaranya yang pertama adalah kejujuran dalam berdagang, kedua penjualan produk dengan kualitas dan kuantitas yang telah terjamin, ketiga tidak menggunakan sumpah dalam menjalankan bisnis, keempat berperilaku ramah dan adil terhadap pelanggan tanpa melihat golongannya, kelima tetap menjaga baik hubungan dengan siapapun, keenam penetapan harga yang sesuai sehingga tidak merugikan kedua belah pihak. Menurut Ahmad Syafiq pada saat yang sama, Nabi dan para sahabatnya mempraktekkan prinsip-prinsip bisnis yang ideal. Terdapat lima aksioma etika bisnis yang meliputi prinsip persatuan/tauhid/keesaan, prinsip keadilan/keseimbangan, prinsip kebenaran: kebijakan dan kejujuran, prinsip kehendak bebas/kebebasan dan prinsip tanggung jawab.⁴⁹

Untuk dapat mencapai kecerdasan ketekunan inovasi dan kreativitasnya mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek wirausaha pada masa pandemi covid-19 dengan menerapkan beberapa unsure yang meliputi:

⁴⁹Ahmad Syafiq, "Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kepuasan Konsumen dalam Pandangan Islam". *Jurnal El-Faqih* 5, No.1 (2019): 7.

a. Unsur daya pikir (kognitif)

Islam merupakan agama yang menyesuaikan diri dengan fitrah manusia. Yang mengatur kegiatan ideologis dalam urutan khusus, terutama dalam pengetahuan. Unsur daya pikir ini berkaitan dengan pengetahuan, dimana salah satu unsur penting dalam pengembangan pengetahuan seseorang adalah pendidikan. Unsur daya pikir inilah yang dapat melahirkan berbagai kreasi dan penemuan baru terhadap usaha yang sedang dirintis. Hal ini dapat dilihat dari pengetahuan tentang kewirausahaan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek wirausaha ini dapatkan dibangku kuliah dapat meningkatkan daya pikir mahasiswa terhadap pengembangan masing-masing usaha mereka. Sehingga masing-masing dari mereka dapat mengembangkan inovasi-inovasi terbaru untuk keberlangsungan usahanya. Selain berkaitan dengan pengetahuan, unsur daya pikir juga berkaitan dengan kecerdasan serta nalar pada masing-masing wirausahawan.

b. Unsur keterampilan (psikomotorik)

Untuk dapat mewujudkan sebuah kreativitas serta inovasi terbaru pada sebuah usaha tentunya diperlukan sebuah keterampilan. Penguasaan keterampilan merupakan pedoman yang wajib dilakukan oleh setiap seorang muslim. Hal ini dapat dilihat dari mahasiswa-mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek berwirausaha di masa pandemi yang mewujudkan inovasi-inovasi terbaru dengan keterampilan dalam menciptakan produk-produk unik serta bermanfaat.

c. Unsur sikap mental maju (afektif)

Sikap mental maju didorong oleh pemikiran yang Islami. Sikap mental maju ini meliputi keinginan yang kuat, kepercayaan yang kuat, kejujuran, tanggung jawab, ketahanan fisik, ketekunan, keuletan dan berpikir secara kreatif. Hal ini terlihat oleh mahasiswa-mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan sebuah usaha pada masa pandemi Covid-19 dalam sikap kepercayaan diri yang dimiliki, kejujurannya dan tanggung jawab terhadap pelanggan serta karyawan dan rekan bisnisnya, ketahanan fisik dan mental yang dimiliki untuk tidak mudah menyerah dalam menghadapi kondisi pandemi Covid-19, ketekunan dalam bekerja dan kreatif dalam menciptakan produk-produk yang ditawarkan.

d. Unsur kewaspadaan (intuisi)

Proses penerapan unsur kewaspadaan dapat diselesaikan dengan cara menumbuhkan dan meningkatkan kesadaran serta melatih rasa dan kepekaan perasaan. Mahasiswa-mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek wirausaha pada masa pandemi sering meningkatkan kepekaan untuk dapat menghadapi resiko-resiko kedepannya. Hal ini terlihat dari dijalankannya pemikiran-pemikiran terhadap usahanya kedepan.

Gabungan dari keseluruhan unsur-unsur merupakan penentu dari praktek wirausaha mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada masa pandemi tersebut menjadi seorang wirausahawan yang maju. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan menurut Soesarsono dalam berwirausaha pasti ada beberapa unsur penting yang meliputi unsur daya pikir (kognitif), unsur keterampilan (psikomotorik),

unsur sikap mental maju (afektif) dan unsur kewaspadaan (intuisi).⁵⁰

Selain itu seorang muslim yang sedang menjalankan usaha juga harus memiliki lebih banyak prinsip-prinsip dalam berwirausaha yang lebih manusiawi seperti yang telah dibuktikan oleh Rasulullah SAW.; Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah telah menerapkan hal tersebut dalam wirausaha masing-masing mahasiswa. Hal tersebut ditunjukkan pada hasil Observasi yang meliputi:

- a. Praktek wirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada masa pandemi Covid-19 mengutamakan kepuasan pelanggan demi mempertahankan kepercayaan dari pelanggan tersebut. Sehingga tidak terjadi kecurangan yang mengakibatkan kerugian dari salah satu pihak.
- b. Praktek wirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada masa pandemi Covid-19 memastikan kualitas dan kuantitas dalam barang maupun jasa yang ditawarkan layak untuk dipasarkan.
- c. Praktek wirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah pada masa pandemi Covid-19 menghadapi persaingan yang semakin meningkat. Namun hal tersebut tidak mempengaruhi mereka untuk keluar atau melanggar hukum Islam.
- d. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah melakukan penetapan harga yang tidak merugikan mereka namun setara dengan manfaat yang diperoleh. Selain itu wujud keadilan yang dilakukan oleh mahasiswa ini adalah dengan memperlakukan karyawan

⁵⁰Bahri, "Kewirausahaan Islam". *Jurnal Ekonomi Syari'ah dan Bisnis* 1, No.2 (2018), 73-77.

dengan baik, benar dan tidak memandang derajat, begitupun terhadap konsumen.

Maka dari itu peneliti memandang bahwa beberapa mahasiswa dari PTKIN di Jawa Tengah tetap menerapkan ajaran Islam dalam menjalankan bisnisnya dan menghadapi risiko usaha di masa pandemi. Menurut Ariyadi tujuan dari Bisnis dalam Islam adalah untuk mencapai empat hal utama yang meliputi Target Hasil, Pertumbuhan, Keberlangsungan dan keberkahan.⁵¹ Dari beberapa tujuan yang disebutkan oleh Ariyadi tersebut mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah yang sedang menjalankan praktek berwirausaha pada masa pandemi Covid-19 berorientasi terhadap empat hal utama yaitu:

- a. Target hasil dimana mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah bertujuan untuk mencari keuntungan dan juga manfaat bagi sesama seperti terhadap orang-orang yang memerlukan pekerjaan dengan cara membuka lowongan pekerjaan.
- b. Setelah mengupayakan target hasil mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah juga mengupayakan pertahanan dan pertumbuhan perusahaannya di masa pandemi dan upaya yang dilakukan oleh mahasiswa tersebut juga tidak keluar dari landasan hukum Islam.
- c. Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah meyakini bahwa keberlangsungan usaha tergantung dengan keyakinan terhadap tuhan bahwa rezeki telah diatur.
- d. Selain bertujuan untuk mencari keuntungan mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah juga berorientasi bahwa tujuannya juga mencari

⁵¹Ariyadi, "Bisnis dalam Islam". *Jurnal Hadratul Madaniyah* 5, No.1 (2018): 19.

keberkahan dan digunakan untuk alat sebagai beribadah.

Dalam menjalankan sebuah usaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah dalam menjalankan usaha di masa pandemi Covid-19 ini menggunakan kejujuran dalam proses pelaksanaannya guna mendapatkan ridho Allah SWT dan tetap mendapatkan kepercayaan pelanggan untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya tersebut. Kejujuran ini dapat dilihat dari segi penjualan barang dengan kualitas dan kuantitas yang baik, sesuai dengan harga yang harus dibayarkan. Dalam hal harga tentunya sebagai seorang muslim yang sedang menjalankan sebuah usaha menetapkan harga secara terbuka dan adil untuk menghindari terjadinya sebuah penipuan. Seorang wirausahawan dalam Islam juga harus memiliki sikap yang ramah, murah hati, serta dapat menjaga hubungan baik antar kolega. Selain itu dalam berwirausaha Mahasiswa PTKIN di Jawa Tengah ini tidak mengikut sertakan penggunaan sumpah dalam bisnisnya di masa pandemi Covid-19. Hal ini merupakan sebuah prasyarat untuk meraih kemakmuran seorang pelaku bisnis dengan memperhatikan prinsip etika bisnis yang sudah dituliskan oleh Islam.