

**PERAN KEUANGAN, PENGALAMAN DAN LOKASI
STRATEGIS DALAM MENINGKATKAN KEBERHASILAN
USAHA MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

(Studi Kasus Kafe Bento Kopi D.I Yogyakarta)

**The Role of Financial, Experience And Strategic Locations in
Increasing Business Success by Islamic Economic Perspectives**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan
Guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Ekonomi Islam



Oleh:

YUDI ARDIANSYAH

12423074

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2018**

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yudi Ardiansyah
NIM : 12423074
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Penelitian : Peran Keuangan, Pengalaman Dan Lokasi Strategis Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam. (Studi Kasus Kafe Bento Kopi D.I Yogyakarta)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan dan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak ada unsur keterpaksaan dari pihak mana pun.

Yogyakarta, 20 September 2018

Penyusun



Yudi Ardiansyah

NOTA DINAS

Hal : SKRIPSI

Kepada : Yth. **Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam**
Universitas Islam Indonesia
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1254/Dek/60/DAS/FIAI/1V/2018 tanggal 5 April 2018 atas tugas kami sebagai pembimbing Skripsi Saudara :

Nama : Yudi Ardiansyah
Nomor Pokok/ NIM : 12423074
Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Jurusan/ Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2018/2019
Judul Skripsi : Peran Keuangan, Pengalaman Dan Lokasi Strategis Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam. (Studi Kasus Kafe Bento Kopi D.I Yogyakarta)

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami menetapkan bahwa skripsi saudara tersebut diatas memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqosah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam kurun waktu dekat bisa diikutsertakan dalam munaqosah dan bersama ini kami kirimkan 4 (Empat) eksemplar skripsi dimaksud.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Dosen Pembimbing



Dr. Siti Achiria, SE, MM



PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
YOGYAKARTA

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, dosen pembimbing skripsi

Nama Mahasiswa : Yudi Ardiansyah

Nomor Mahasiswa : 12423074

Judul Skripsi : Peran Keuangan, Pengalaman Dan Lokasi Strategis Dalam
Meningkatkan Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi
Islam. (Studi Kasus Kafe Bento Kopi D.I Yogyakarta)

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan beberapa perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqosah skripsi pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 20 September 2018

Dr. Siti Achiria, SE, MM



UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

Gd. K.H.A. Wahid Hasyim Kampus Terpadu UII, Jl. Kaliurang KM. 14,5 Yogyakarta
Telp. (0274) 898462, Fax. 898463, E-Mail: fiai@uii.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi ini telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 3 Oktober 2018
Judul Skripsi : Peran Keuangan, Pengalaman dan Lokasi Strategis dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Bento Kopi D.I Yogyakarta)
Disusun oleh : YUDI ARDIANSYAH
Nomor Mahasiswa : 12423074

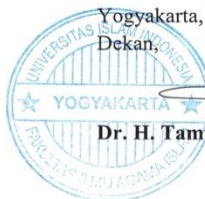
Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua	: Rakhmawati, S.Stat, MA	(.....)
Penguji I	: Dr. Anton Priyo Nugroho, SE, MM	(.....)
Penguji II	: Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I.	(.....)
Pembimbing	: Dr. Siti Achiria, SE, MM	(.....)

Yogyakarta, 8 Oktober 2018

Dekan,



Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA

- ☐ Syari'ah/Ahwal Al-Syakhshiyah, Akreditasi A berdasarkan SK No. 112/SK/BAN-PT/Akred/S/III/2015
- ☐ Pendidikan Agama Islam, Akreditasi A berdasarkan SK No. 502/SK/BAN-PT/Akred/S/IV/2015
- ☐ Ekonomi Islam, Akreditasi B berdasarkan SK No. 372/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2014

PERSEMBAHAN

Karyaku ini kupersembahkan untuk :

Kedua orang tuaku, kakakku, adikku, saudaraku dan sahabat-sahabatku yang telah banyak mendukung, memotivasi dan mendo'akanku dari awal masa studi hingga akhir karya sederhana ini. Terimakasih atas segala dukungan dan kasih sayang serta do'a yang telah diberikan. Semua terjadi atas ridhoMu

MOTTO

فَاسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ

“Maka bertanyalah kepada orang yang mempunyai pengetahuan jika kamu tidak mengetahui.”

(QS. An-Nahl : 43)

“Ilmu itu tidak akan didapat kecuali dengan enam perkara yaitu Kecerdasan, Semangat (terhadap ilmu), Kesabaran, Harta, Pembimbing, dan Waktu yang panjang”

(Imam Asy Syafi’i)

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

“Dialah Yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”. (QS. AL Mulk 15)

“Jangan Takut Jatuh, Karena yang tidak pernah memanjatlah yang tidak pernah jatuh, Jangan takut gagal, karena yang tak pernah gagal hanya orang-orang yang tidak pernah melangkah. Jangan takut salah, karena dengan kesalahan yang pertama kita dapat menambah pengetahuan untuk mencari jalan yang benar pada langkah yang kedua”

(Buya Hamka)

ABSTRAK

Peran Keuangan, Pengalaman Dan Lokasi Strategis Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam.

(Studi Kasus Kafe Bento Kopi D.I Yogyakarta)

Oleh:

Yudi Ardiansyah

12423074

Kafe merupakan salah satu jenis usaha ritel modern yang menjual berbagai jenis produk minuman dan makanan seperti olahan minuman kopi dan tambahan variasi lainnya. Ritel yang menggunakan kedai untuk pemasaran produknya ini memiliki karakteristik, yaitu aktivitas pendistribusian produk dari produsen kepada konsumen. Banyak faktor yang melatarbelakangi keberhasilan suatu perusahaan. Keuangan, pengalaman dan lokasi strategis merupakan hal pokok untuk menjamin keberhasilan perusahaan. Islam sebagai agama yang menjadi berkah bagi seluruh alam, merupakan agama yang mengatur dan mengurus semua hal dalam hidup manusia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi Yogyakarta. Sedangkan metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *deskriptif kualitatif*, yaitu dengan melakukan kegiatan penelitian lapangan dengan cara melakukan wawancara langsung dengan pihak Kafe Bento Kopi, sehingga mendapatkan gambaran tentang bagaimana peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa selain keuangan, pengalaman dan lokasi strategis, terdapat peran kejujuran, amanah, keadilan, kesejahteraan dan membayar zakat, infaq, shodaqoh yang memiliki peran khusus dalam meningkatnya keberhasilan usaha di Kafe Bento Kopi menurut perspektif ekonomi Islam. Peran kejujuran berfungsi untuk memberikan kenyamanan dengan melakukan transparansi harga kepada konsumen. Amanah, berperan menjaga kepercayaan pelanggan dengan memberikan konsistensi cita rasa produk-produk olahan seperti makanan dan minuman. Keadilan, berlaku adil terhadap upah yang diberikan kepada karyawan dan memberikan kesejahteraan bagi masyarakat sekitar, lalu yang terakhir membayar zakat, infak dan shodaqoh agar usaha yang dijalankan diberikan kemudahan serta kelancaran dan menjadi suatu keberkahan dalam mencapai suatu keberhasilan usaha.

Kata kunci: Peran Keuangan, Pengalaman dan Lokasi Strategis, Meningkatkan Keberhasilan Usaha

ABSTRACT

Roles of Finance, Experience and Strategic Location in Increasing the Business Success Based Upon Islamic Economic Perspective (Case Study in Café Bento Kopi, Special District of Yogyakarta Province)

By:
Yudi Ardiansyah
12423074

Café is one of modern retail business types selling food and beverage such as coffee and other additional varieties. This retail using a stall for product marketing has certain characteristic in the activity of product distribution from the producer to the customers. The success of a company is determined by many factors such as finance, experience, and strategic location as the main things to ensure the company success. Islam as a religion that becomes the blessing for all natures is managing all things in human life. This research aims to observe and describe the roles of finance, experience and strategic location in increasing the business success in accordance with the Islamic economic perspective in Café Bento Kopi Yogyakarta. Meanwhile, this research used the descriptive qualitative method by conducting a field research through a direct interview with the management of Cafe Bento Kopi, purposely to obtain a description about how the roles of finance, experience and strategic location in increasing the business success based upon the Islamic economic perspective were. The results of this study indicate that in addition to finance, experience and strategic location, there are roles of honesty, trust, justice, welfare and paying zakat, infaq, shodaqoh which have a special role in increasing business success at the Bento Kopi Cafe according to the Islamic economic perspective. The role of honesty serves to provide comfort by price transparency to consumers. Amanah, plays a role in maintaining customer trust by providing consistency in the taste of processed products such as food and drinks. Justice, is fair to the wages given to employees and provides welfare for the surrounding community, then the latter pays zakat, infaq and shodaqoh so that the business being carried out is given ease and smoothness and becomes a blessing in achieving a business success.

Keywords: Role of Finance, Experience and Strategic Location, Increasing the Business Success

Oktober 15, 2018

TRANSLATOR STATEMENT

The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi adalah pengalihan tulisan dari satu bahasa ke dalam tulisan bahasa lain. Dalam skripsi ini transliterasi yang dimaksud adalah pengalihan tulisan bahasa ‘Arab ke bahasa latin.

Penulisan transliterasi ‘Arab-Latin di sini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI no. 158 tahun 1987 dan no. 0543 b/U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

1. Konsonan

Dibawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf latin

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

1) Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ —	Fathah	A	A
اِ —	Kasrah	I	I
اُ —	Dhammah	U	U

2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِيّ ...	fathah dan ya	Ai	a dan i
اُوّ ...	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ	- kataba
فَعَلَ	- fa'ala
ذُكِرَ	- zukira
يَذْهَبُ	- yazhabu
سُئِلَ	- su'ila
كَيْفَ	- kaifa
هَوَّلَ	- haula

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	Nama
ا...ى	fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
ى...	kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
و...	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - qāla

رَمَى - ramā

قِيلَ - qīla

4. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

1. Ta'marbutah hidup

Ta'marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta'marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan ha(h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

- rauḍah al-aṭfāl

-- rauḍatul aṭfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ

- al-Madīnah al-Munawwarah

-al-Madīnatul-Munawwarah

طَلْحَةُ

- talḥah

5. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا

- rabbanā

نَزَّلَ

- nazzala

الْبِرِّ

- al-birr

الْحَجِّ

- al-ḥajj

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan dengan bunyinya, yaitu huruf /1/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ - ar-rajulu

السَّيِّدُ - as-sayyidu

الشَّمْسُ - as-syamsu

الْقَلَمُ - al-qalamu

الْبَيْعُ - al-badī'u

الْجَلَالُ - al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	- ta'khuzūna
النَّوْءُ	- an-nau'
سَيِّئٌ	- syai'un
إِنَّ	- inna
أُمِرْتُ	- umirtu
أَكَلَ	- akala

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn

Wa innallāha lahuwa khairrāziqīn

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ Wa auf al-kaila wa-almīzān

Wa auf al-kaila wal mīzān

إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلِ Ibrāhīm al-Khalīl

Ibrāhīm al-Khalīl

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursahā

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا Walillāhi ‘alan-nāsi hijju al-baiti manistaṭā’a ilaihi sabīla

Walillāhi ‘alan-nāsi hijjul-baiti manistaṭā’a ilaihi sabīlā

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ Wa mā Muhammadun illā rasl

إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا Inna awwala baitin wuḍi’a linnāsi lallaẓī bibakkata mubārakan

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنْزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fih al-Qur’ānu

Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fihil Qur’ānu

وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأَفْقِ الْمُبِينِ Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al-mubīn

Wa laqad ra'āhu bil-ufuqil-mubīn

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbil al-'ālamīn

Alhamdu lillāhi rabbilil 'ālamīn

Penggunaan huruf awal kapital hanya untuk Allah bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak digunakan.

Contoh:

نَصْرٌ مِّنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ Naṣrun minallāhi wa fathun qarīb

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī'an

Lillāhil-amru jamī'an

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ Wallāha bikulli syai'in 'alīm

KATA PENGATAR



إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ أَنْفُسِنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ يَهْدِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ وَمَنْ يَضِلَّ فَلَا هَادِيَ لَهُ. وَأَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ. اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ وَمَنْ تَبِعَهُمْ بِإِحْسَانٍ إِلَى يَوْمِ الدِّينِ.

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur penyusun panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan segala Rahmat dan Karunia-Nya. Shalawat salam penyusun haturkan kepada Nabi kita Muhammad SAW sang inspirator dan motivator sukses sejati dalam hidup ini dan kehidupan akhirat nanti, sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi, sebagai syarat akhir untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Islam FIAI UIN. Dan semoga karya yang jauh dari kata sempurna ini bermanfaat dan berkah bagi penyusun khususnya serta menjadi masalah atau sumber pengetahuan bagi umat pada umumnya.

Cukup banyak kesulitan dan hambatan yang penyusun rasakan saat menyusun skripsi ini, namun berkat doa, usaha dan bantuan dari dosen pembimbing, rekan-rekan dan pihak-pihak yang telah terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini, akhirnya penyusun mampu menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya. Selain itu penyusun juga menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dorongan dan semangat dalam penulisan skripsi ini, antara lain :

1. Rektor Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, Bapak Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. beserta seluruh jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penyusun untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA. selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Dr. Dra. Rahmani Timorita Yulianti, M.Ag selaku Kepala Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

4. Ibu Soya Sobaya, SEI., MM. selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Kedua orang tua (Ayahanda H. Abdul Munir dan Ibunda Hj. Suariyah) tercinta, tersayang dan teristimewa yang senantiasa memberikan kasih sayang, do'a, dukungan dan segalanya sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.

Semoga semua perjuangan ayahanda dan ibunda mendapat balasan kebaikan dari Allah SWT.

6. Kakakku (Muniroh SE, Sirad Riyadi) dan Adikku (Nabila Sheila Putri) serta semua sanak dan saudara, terima kasih atas do'a dan dukungan serta sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga keluarga kita senantiasa dalam lindungan Allah SWT.
7. Ibu Dr. Siti Achiria, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang sabar dan semangat memberikan pengarahannya dan bimbingan dalam penyusunan Skripsi ini sehingga tercapai hasil yang baik, terima kasih atas waktu dan tenaganya. Seluruh Dosen Studi Ekonomi Islam yang telah mentransfer berbagai ilmu pengetahuan, serta civitas akademika di lingkungan Fakultas Ilmu Agama Islam dengan keramahan dan ketulusannya telah membantu penyusun selama perkuliahan dan proses penyelesaian skripsi ini.
8. Teman-Teman Ekonomi Islam UII angkatan 2011, 2012 dan 2013
9. Sahabat-sahabat tersayang yang telah bersama-sama berjuang dari semester awal hingga akhir. *Thank you for all the good times* dan segala suka duka yang kita alami bersama. *I am nothing without you.*
10. Semua pihak-pihak lain yang belum sempat penulis sebutkan satu persatu. Semoga amal baik pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi mendapatkan imbalan yang jauh lebih baik dari Allah SWT.

Akhirnya penyusun mengucapkan, *jazakumullah khairan katsiran* dan semoga semua amal baik tersebut mendapatkan balasan dan ridho dari Allah SWT dan semoga juga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta dapat menunjang perkembangan ilmu pengetahuan dan kemajuan masyarakat khususnya ekonomi Islam. Semua yang benar itu adalah dari Allah SWT dan kekurangan itu dari diri pribadi penulis. *Wassalamu 'alaikum Wr. Wb*

Yogyakarta, 20 September 2018

Penyusun,



Yudi Ardiansyah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN NOTA DINAS	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI	xii
DAFTAR ISI	xx
DAFTAR TABEL	xxiii
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI.....	9
A. Telaah Pustaka	9
B. Landasan Teori.....	19
1. Keberhasilan Usaha	19
2. Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam.....	27
3. Keuangan.....	31
4. Pengalaman	32

5. Lokasi.....	34
6. Kafe.....	39
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Desain Penelitian.....	41
B. Lokasi Penelitian	41
C. Objek Penelitian	41
D. Sumber Data.....	42
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
1. Wawancara/ <i>Interview</i>	42
2. Dokumentasi.....	43
F. Instrumen Penelitian	43
G. Teknik Analisis Data	43
BAB IV HASIL PENELITIAN ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	45
A. Gambaran Umum Profil Kafe Bento Kopi	45
1. Sejarah Kafe Bento Kopi	45
2. Visi Dan Misi Dan Tujuan Kafe Bento Kopi	46
3. Tujuan	47
4. Sumber Daya Manusia	47
B. Keberhasilan Usaha Kafe Bento Kopi Menurut Perspektif Ekonomi Islam .	50
C. Peran Keuangan Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Bento Kopi	52
1. Mengoptimalkan Pemasukan	53
2. Menentukan Sikap Pengeluaran	53
3. Pencatatan.....	54
D. Peran Pengalaman Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Bento Kopi .	55
1. Menentukan Keputusan.....	56
2. Media Pembelajaran.....	56
3. Inovatif Dan Kreatif	56

4. Pengembangan.....	56
E. Peran Lokasi Strategis Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Kafe	
Bento Kopi.....	57
1. Peluang Usaha	58
2. Transportasi.....	58
3. Tenaga Kerja	58
4. Tempat Parkir	58
5. Ketersediaan Bahan Baku	55
BAB V PENUTUP	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	63
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 <i>Faktor yang Menjelaskan Keberhasilan Usaha</i>	2
Tabel 2.1 <i>Perbandingan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian yang Akan Dilakukan Penyusun</i>	15
Tabel 4.1 <i>Struktur Organisasi Kafe Bento Kopi</i>	43

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kafe merupakan salah satu jenis usaha ritel modern yang menjual berbagai jenis produk minuman dan makanan seperti olahan minuman kopi dan tambahan variasi lainnya. Ritel yang menggunakan kedai untuk pemasaran produknya ini memiliki karakteristik, yaitu aktivitas pendistribusian produk dari produsen kepada konsumen. Sehingga keberhasilan usaha kafe adalah implementasi strategi *relationship marketing* (pemasaran relasional) yang bertujuan membangun dan memelihara komitmen pelanggan sebagai dasar bagi pencapaian tujuan organisasi yaitu keberhasilan (Utami, 2006).

Untuk mencapai tujuan dari perusahaan atau organisasi bukanlah sesuatu yang sederhana, diperlukan adanya kegiatan manajemen yang baik, karena kegiatan manajemen seperti mengelola keuangan serta kegiatan pemasaran lainnya memiliki tujuan yang tidak hanya berfokus sepihak pada kepuasan konsumen. Melainkan untuk kepentingan kelangsungan perusahaan juga. Karena kegiatan manajemen atau pemasaran bukan hanya sekedar perluasan dari penjualan, tetapi meliputi keseluruhan bisnis yang dilihat dari sudut pandang hasil akhir yang dicapai, yaitu sudut pandang pelanggan terhadap tujuan perusahaan (Nuraiman, 2014).

Sehingga dari penuturan pendapat diatas dapat dikatakan bahwa keberhasilan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya tidak hanya diukur dari kepuasan pelanggan, melainkan apakah tujuan perusahaan tersebut tercapai atau tidak. Selain itu, keberhasilan suatu perusahaan juga diukur berdasarkan laba usaha yang berhasil dicapai oleh para pengusaha dalam kurun waktu tertentu yang telah dijadikan target (Nuritha, 2013).

Banyak faktor yang melatar belakangi keberhasilan usaha. Keuangan, pengalaman dan lokasi strategis merupakan hal pokok untuk menjamin keberhasilan usaha. Hal tersebut sesuai dengan teori yang pernah disampaikan oleh Hendro, bahwa keberhasilan usaha dipengaruhi oleh komitmen, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, motivasi, dan kemampuan usaha. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kadek Agus Suarmawan yang berjudul Analisis Faktor Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka Di Desa Bulian Kota Bali). Hal tersebut dapat dilihat pada output SPSS 16.0 yang menjelaskan faktor keberhasilan usaha sebagai berikut (suarmawan, 2015):

Tabel 1.1 Faktor yang Menjelaskan Keberhasilan Usaha

Faktor	<i>Eigenvalue</i>	<i>Varianced Explained (%)</i>	Faktor <i>Loading</i>
Komitmen	4.411	73.522	0.515
Pengalaman	.900	14.998	0.921
Keuangan	.471	7.857	0.899
Lokasi Usaha	.140	2.336	0.864
Motivasi	.055	.909	0.893
Kemampuan usaha	.023	.376	0.972

Islam sebagai agama yang menjadi berkah bagi seluruh alam, merupakan agama yang mengatur dan mengurus semua hal dalam hidup manusia. Termasuk pada kegiatan usaha. Menurut prinsip syariah, kegiatan usaha, perdagangan atau apapun harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Sang Maha Pencipta. Berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan. Apalagi kepentingan sendiri. Islam adalah agama yang mampu menyeimbangkan dunia dan akhirat; antara *hablum minallah* (hubungan

dengan Allah) dan *hablum minannas* (hubungan sesama manusia). Priansa dalam bukunya berjudul “Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan nilai dan Praktis Syariah dalam Bisnis Kontemporer” menerangkan bahwa pemasaran dalam Islami memiliki posisi yang sangat strategis, karena pemasaran Islami merupakan salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada Al-Qur'an dan Sunah Rasulullah SAW. Pemasaran Islami merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan values (nilai) dari satu inisiator (pemrakarsa) kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip Islam dan muamalah dalam Islam (Priansa, 2014).

Menurut Deliyanti, dalam Pemasaran Modern, lokasi usaha atau *place* meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran. Lokasi usaha juga merupakan keputusan distribusi mengenai kemudahan akses terhadap barang dan jasa bagi konsumen dalam rangka memperoleh suatu produk. Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi, distribusi turut serta meningkatkan kegunaan menurut tempatnya (*place utility*) dan menurut waktunya (*time utility*) (Deliyanti, 2010).

Kafe Bento Kopi yang bertempat di Jl. Kaliurang KM 12.5 didirikan pada tahun 2016 merupakan anak cabang dari Bento Kopi yang terletak di Jl. Nologaten yang berdiri pada tahun 2015. Secara struktur organisasi manajemen Kafe Bento Kopi berada dalam satu naungan manajemen Bento *Group* yang memiliki visi: “Selalu bermanfaat bagi orang lain.” Selalu bermanfaat bagi orang lain disini, menurut hasil wawancara dengan pihak manajemen Kafe Bento Kopi adalah bagaimana keberadaan kafe bisa memberikan manfaat kepada warga sekitar, seperti membuka lapangan kerja dan membagi profit keuntungan bagi masyarakat (Fauzan, 2016).

Kafe Bento Kopi memiliki sesuatu yang menarik untuk diteliti, perlu diketahui banyaknya jumlah kafe yang berada di Yogyakarta, tentu membuat persaingan akan sangat ketat. Sehingga untuk meraih keberhasilan pun bukan sesuatu yang mudah untuk didapat. Hal tersebut terbukti ketika pemilik dari kafe Bento Kopi ini pernah mengalami sejumlah kerugian diawal usahanya, karena hasil pendapatan yang tidak sesuai dengan apa yang sudah di targetkan. Menurut hasil observasi yang dilakukan penyusun dengan pihak manajemen Kafe Bento Kopi, hal tersebut terjadi karena terdapat beberapa faktor diantaranya: kurangnya pengalaman berwirausaha, pengelolaan keuangan yang kurang optimal seperti masih tercampurnya dana perusahaan dengan dana pribadi, kemudian lokasi yang kurang strategis lantaran banyaknya jumlah pesaing. Namun situasi tersebut dapat diperbaiki dan diminimalisir, sehingga kafe Bento Kopi mampu bersaing secara kompetitif. Hal tersebut tentu membuat penyusun tertarik untuk meneliti kafe ini. Karena tidak hanya sampai disitu, sekarang pemilik Kafe Bento Kopi ini sudah memiliki beberapa anak cabang kafe, sehingga omsetnya pun bisa mencapai 1 milyar. Namun yang menjadi pertanyaan, apakah dalam mencapai keberhasilan usahanya Kafe ini sudah sesuai dengan apa yang di ajarkan dalam islam, apakah dalam memperoleh keberhasilan tersebut tidak melanggar rambu-rambu syariah (aturan agama). Tentu hal tersebut memperkuat penyusun untuk melakukan penelitiannya di Kafe Bento Kopi.

Berdasarkan latar belakang dan beberapa alasan yang sudah dijelaskan di atas, maka penyusun tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“PERAN KEUANGAN, PENGALAMAN DAN LOKASI STRATEGIS DALAM MENINGKATKAN KEBERHASILAN USAHA MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM. STUDI KASUS KAFE BENTO KOPI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah :

1. Bagaimana peran keuangan dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento kopi Yogyakarta?
2. Bagaimana peran pengalaman dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento kopi Yogyakarta ?
3. Bagaimana peran lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi Yogyakarta ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin diperoleh dari penelitian ini adalah untuk :

1. Mendeskripsikan peran keuangan dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi.
2. Mendeskripsikan peran pengalaman dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi.
3. Mendeskripsikan peran lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi.

D. Manfaat penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Akademis

- a. Bagi penyusun, penelitian ini merupakan proses belajar dalam menganalisis permasalahan dan sarana untuk menambah pengetahuan dan memperluas wawasan penulis khususnya mengenai bagaimana keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha, sehingga penyusun akan mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam.

- b. Bagi pengembangan akademis:

- 1) Hasil penelitian ini dapat di jadikan acuan dan referensi bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam.
- 2) Dapat menambah khazanah keilmuan dan meningkatkan pengetahuan mahasiswa akan praktek-praktek ekonomi Islam.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini yaitu:

- a. Memberikan sumbangsih pemikiran tentang bagaimana peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha bagi mahasiswa yang mungkin dapat diambil manfaatnya.
- b. Memberikan informasi mengenai pemahaman peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha khususnya bagi para mahasiswa.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terbagi menjadi lima bab. Sebagai gambaran konkrit dari seluruh penelitian ini, maka penyusun akan mendeskripsikan sistematika penulisan skripsi ini supaya mempermudah pembahasan dalam penyusunan skripsi ini. Diawali dari Bab I yaitu Pendahuluan. Pada bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta menjelaskan secara ringkas tentang hal-hal yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Kemudian dilanjutkan dengan Bab II yaitu Telaah Pustaka dan Landasan Teori. Bab ini memaparkan tentang penelitian-penelitian terdahulu dan mendeskripsikan konsep dasar keberhasilan unit usaha kafe yang berisi tentang definisi kafe, pengertian keberhasilan usaha kafe, indikator keberhasilan usaha kafe, faktor-faktor keberhasilan usaha, faktor-faktor kegagalan usaha, konsep keuangan yang

berisikan tentang pengertian keuangan, peran keuangan dalam meningkatkan keberhasilan usaha, pengalaman usaha yang berisikan tentang peran pengalaman dalam meningkatkan keberhasilan usaha, konsep lokasi yang berisikan tentang pengertian lokasi, faktor penentu lokasi strategis, pemilihan lokasi strategis, peran lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha, lokasi strategis dalam pandangan islam terakhir keberhasilan usaha menurut perspektif islam.

Selanjutnya Bab III yakni Metode Penelitian. Bab ini menjelaskan tentang metode yang akan digunakan oleh penyusun dalam menggali berbagai informasi dari lapangan dan selanjutnya akan dianalisa menjadi hasil penelitian. Disini akan dijelaskan mengenai lokasi penelitian, jenis penelitian, sifat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data. Setelah metode penelitian maka akan dilakukan penelitian lapangan. Kemudian dilanjutkan dengan Bab IV yaitu Hasil dan Analisis Pembahasan. Pada bab ini akan dibahas tentang profil dan gambaran dari Kafe Bento Kopi yang mencakup sejarah, visi dan misi, serta peran-peran dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Pada bab ini nantinya akan menjawab rumusan masalah yang telah ditentukan sebelumnya. Meliputi peran keuangan dalam meningkatkan keberhasilan usaha kafe bento kopi menurut perspektif ekonomi islam, peran pengalaman dalam meningkatkan keberhasilan usaha kafe bento kopi menurut perspektif ekonomi islam, serta peran lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha kafe bento kopi menurut perspektif ekonomi islam. Dan terakhir adalah Bab V Penutup. Bab V merupakan kesimpulan yang diambil dari bab IV atau pokok jawaban dari rumusan masalah dalam penelitian, serta berisi keterbatasan dalam penelitian dan saran untuk perbaikan penelitian selanjutnya.

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

A. Telaah Pustaka

Telaah pustaka ini diperoleh dari penelitian-penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu baik berupa jurnal, tesis, riset dan buku. Memang sudah banyak yang telah membahas mengenai judul skripsi ini dari berbagai aspek, diantaranya yaitu:

Fuad (2015) dalam jurnalnya yang berjudul: *“Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara”*, yang mana penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha, dengan memakai objek penelitian pada seluruh pemilik usaha mikro/kecil yang berada di komplek SCJ Jepara, membuktikan bahwa faktor-faktor yang diteliti dalam penentuan lokasi usaha (dekat dengan infrastruktur, kondisi lingkungan serta biaya lokasi) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kesuksesan usaha. Peneliti menggunakan Analisis Regresi Berganda untuk menganalisis data penelitian. Adapun data primer yang diperoleh langsung dari lapangan, baik dengan cara observasi maupun wawancara kepada responden sebanyak 87. dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang dapat dijadikan pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha, yaitu X1: Kedekatan dengan Infrastruktur, X2: Kondisi Lingkungan Bisnis, dan X3: Biaya Lokasi, setelah dilakukan uji validasi dengan tingkat eror 0.5, memberikan hasil besarnya pengaruh dari ketiga variabel independen terhadap variabel dependen adalah sebesar 0,678 atau 68%. Hal tersebut mengindikasikan bahwa faktor pemilihan lokasi memiliki pengaruh yang cukup signifikan dalam pencapaian kesuksesan usaha mikro/kecil di komplek Shopping Centre Jepara (Fuad, 2015).

Pamungkas (2014) berjudul ***“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pemegang Usaha Waralaba.”*** Penelitian ini berstudi kasus di waralaba makanan dan minuman lokal di Kota Semarang, yang mana penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh karakteristik usaha, lokasi usaha dan kemampuan manajerial terhadap keberhasilan usaha waralaba di Kota Semarang. Populasi pada penelitian ini adalah pemegang usaha waralaba di wilayah Semarang. Sampel yang diambil sebanyak 82 responden dengan menggunakan teknik Non Probability Sampling dengan pendekatan *Accidental sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu pemegang usaha waralaba di wilayah Semarang. Hasil penelitian berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator pada penelitian ini bersifat valid dan variabelnya bersifat reliabel. Pada pengujian asumsi klasik, model regresi bebas multikolonieritas, tidak terjadi heteroskedastisitas dan berdistribusi normal. Hasil analisis selanjutnya membuktikan bahwa ketiga variabel dalam penelitian ini, variabel karakteristik usaha menunjukkan hasil paling dominan dalam pengaruh keberhasilan usaha dengan koefisien regresi sebesar 0,362 di ikuti dengan variabel lokasi usaha dengan koefisien regresi sebesar 0,336 dan variabel karakteristik wirausaha dengan koefisien regresi sebesar 0,296. Hasil penelitian tersebut bahwa semua variabel independen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha melalui uji F dan uji T, sedangkan nilai Adjusted R Square sebesar 0,524 menunjukkan 52,4% variasi keberhasilan usaha waralaba di Semarang dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen tersebut, sisanya 47,6% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar penelitian. (pamungkas, 2014)

Suarman pada tahun 2015 yang berjudul ***“Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha mikro dan kecil studi pada usaha kerajinan ingka di desa Bulian, kec. Kabutambahan”.*** Tujuan dari penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dan faktor yang dominan mempengaruhi keberhasilan usaha. Jenis

penelitian yang dilakukan peneliti disini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan vaktorial. Subyek dari penelitian ini adalah semua pengrajin ingka di Desa Bulian, Kec.Kubutambahan dan obyek dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Penelitian ini menggunakan populasi sebanyak 32 pengrajin. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner, kemudian diolah dengan teknik analisis faktor menggunakan program spss 16 for windows. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat enam faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yakni, komitmen sebesar 73,522%, pengalaman sebesar 14,998%, keuangan sebesar 7,857%, lokasi usaha sebesar 2,336%, motivasi sebesar 0,909%, dan kemampuan usaha sebesar 0,376%. Dari keenam faktor tersebut yaitu faktor komitmen merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha (Suarmawan, 2015).

Indriyatni (2013) yang berjudul ***“Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat)”***. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor - faktor yang mempengaruhi keberhasilan mikro dan usaha kecil di wilayah Semarang Barat (Semarang Barat). Penelitian telah dilakukan dengan memilih 100 sampel usaha mikro dan kecil di wilayah Semarang Barat. Pengambilan data dilakukan melalui Wawancara dan Kuesioner. Selanjutnya, datanya sedang diproses menggunakan SPSS. Hasilnya menunjukkan bahwa dana kerja, keterampilan, dan Lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pencapaian usaha mikro dan kecil untuk mendapatkan beberapa keuntungan dengan poin signifikan masing-masing faktor adalah 0,002; 0,0015 dan 0,003 sedangkan Adjusted R Square adalah 0,348 atau 34,8%. Antara ketiga faktor tersebut, lokasi kerja merupakan faktor yang paling berpengaruh dengan beta koefisien 0,24. Hasilnya juga menunjukkan bahwa ada beberapa faktor lainnya (65,2%) yang juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil tapi itu Faktor tidak akan diteliti di sini (Indriyatni, 2013).

Purwanto (2007) yang berjudul ***“Analisis Faktor-Faktor Pendukung Keberhasilan Usaha Elektronik di Kota Semarang”***. Kota Semarang merupakan salah satu sentra penjualan alat elektronik di Jawa Tengah. Banyaknya usaha yang menjual alat elektronik menimbulkan tingkat persaingan yang sangat tinggi. Pengusaha elektronik perlu memperhatikan faktor-faktor yang mendukung kelancaran bisnis yang mereka jalani. Diindikasikan bahwa faktor tersebut antara lain keramahan karyawan, lokasi mudah dijangkau, harga murah, keuntungan kecil, keberanian mengambil resiko dan sebagainya. Penelitian bertujuan untuk mengetahui dan mengelompokkan faktor-faktor utama pendukung keberhasilan usaha elektronik di kota Semarang. Dalam penelitian ini menggunakan 25 faktor keberhasilan usaha yang diuji dengan cara Analisis Faktor. Teknik pengumpulan datanya dengan kuesioner dan wawancara. Jumlah sampel adalah 50 responden dengan teknik proporsional random sampling. Hasil penelitian dengan Metode Principal Componen Analysis mengelompokkan variabel- variabel keberhasilan usaha ke dalam 5 jenis faktor. Interpretasi Common Factor (Rotasi Faktor) menunjukkan bahwa faktor utama 1 adalah faktor Kemajuan Usaha, Faktor utama 2 adalah Sistem Pelayanan, Faktor Utama 3 adalah Sikap Mental Wiraswasta, Faktor utama 4 adalah Pemilihan Lokasi dan Faktor utama 5 adalah Pemberian Bonus. Variabel utama untuk masing-masing faktor adalah kelengkapan produk, sikap terbuka terhadap saran dan kritik, ketekunan dalam usaha, Lokasi usaha dalam satu arus bisnis dan Pemberian Bonus. Hasil uji validitas kuesioner dengan korelasi product moment pearson dengan tarafsignifikansi 5%, menunjukkan semua nilai r hitung lebih besar dari r table sebesar 0,297. Sehingga diperoleh korelasi yang positif antar setiap skor item kuesioner dengan total skor seluruh pertanyaan dalam kuesioner. Dapat disimpulkan bahwa instrumen yang digunakan adalah valid (Purwanto, 2007).

Septika (2015) yang berjudul ***“Pengaruh Modal, Pemilihan Lokasi Dan Pengetahuan Yang Mendorong Keberhasilan Usaha Mobil Data Internet Di Sepanjang Jl. Dr Mansyur Medan”***. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk Mengetahui dan menganalisis apakah modal, pemilihan lokasi dan pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mobil data di sepanjang Jl. Dr. Mansyur Medan. Jenis penelitian ini adalah asosiatif. Sedangkan populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah pemilik usaha mobil data di sepanjang Jl. Dr Mansyur Medan. Selanjutnya data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang diperoleh melalui studi dokumentasi dan kuesioner yang pengukurannya menggunakan skala likert. Penelitian ini menggunakan 46 responden sebagai sampel penelitian yang ditarik berdasarkan teknik sampling jenuh. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi berganda yang diuji melalui program SPSS 18.0 for windows. Hasil Penelitian berdasarkan metode regresi linear berganda secara simultan menunjukkan variabel modal, lokasi dan pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha mobil data internet sepanjang Jl. Dr Mansyur Medan. Secara parsial, variabel lokasi dan pengetahuan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha Mobil Data Internet sepanjang Jl. Dr Mansyur Medan. Sedangkan variabel modal berpengaruh secara positif dan tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha Mobil Data Internet sepanjang Jl. Dr Mansyur Medan. Variabel dominan dalam penelitian ini adalah variabel lokasi (Septika, 2015).

Alfina Dewi Ratnasari yang berjudul ***“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online Shop Di Kota Samarinda”***. Menyimpulkan bahwa Dari hasil uji koefisien regresi baku (standardized coefficients), ternyata yang paling besar adalah variabel pengalaman usaha (X2) yaitu sebesar 0,305 dengan demikian variabel pengalaman usaha merupakan variabel yang paling dominan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha bisnis

Online Shop di Kota Samarinda. Modal dalam usaha bisnis sebenarnya tidaklah perlu mengeluarkan biaya yang cukup besar dan biasanya biaya yang besar tersebut digunakan untuk penyewaan lokasi (Ratnasari, 2017).

Sri Nathasya Br Sitepu yang berjudul ***“Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya”***. Menyimpulkan bahwa kemampuan dibidang keuangan yang bermanfaat untuk mengatur keuangan, pembelian, penjualan, pembukuan, sampai pada laporan keuangan. Aspek financial merupakan aspek yang berhubungan erat dengan perputaran arus kas/keuangan dalam sebuah bisnis. Keberhasilan bisnis tercipta ketika financial competence mengalokasikan dana sesuai dengan kebutuhan. Pengelolaan biaya-biaya dapat dilakukan seefisien mungkin dan kebijakan keuangan linear dengan tujuan perusahaan baik secara jangka panjang dan jangka pandek (Sitepu, 2017).

Tabel 2.1

Perbandingan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Yang Dilakukan Penyusun

NO	Judul Peneliti	Metode Penelitian	Perbedaan Dan persamaan
1	Fuad (2015) “Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara”. Jenis Karya Ilmiah: Jurnal	Analisis Regresi Berganda untuk menganalisis data penelitian. Adapun data primer diperoleh langsung dari lapangan, dengan cara observasi maupun wawancara kepada responden.	Perbedaannya hanya mengutamakan peran lokasi terhadap kesuksesan usaha. Sedangkan penelitian saat ini menambahkan peran keuangan dan pengalaman. Adapun persamaannya sama-sama meneliti peran lokasi sebagai keberhasilan usaha.
2	Pamungkas (2014) “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pemegang Usaha Warlaba”. Karya ilmiah: Jurnal	Menggunakan teknik Non Probability Sampling dengan pendekatan penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu pemegang usaha waralaba di wilayah Semarang	Perbedaannya mengutamakan karakteristik usaha, lokasi usaha dan kemampuan manajerial dalam mempengaruhi keberhasilan usaha. Sedangkan penelitian saat ini mengutamakan peran keuangan, pengalaman dan lokasi terhadap keberhasilan usaha.
3	Suarmawan (2015) “Analisis faktor-	Data dikumpulkan dengan menggunakan	Perbedaannya peneliti terdahulu memiliki lima variable yaitu : komitmen,

	<p>faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha mikro dan kecil studi pada usaha kerajinan ingka di desa Bulian, kec. Kabutambahan”.</p> <p>Karya Ilmiah: Jurnal</p>	<p>kuesioner, kemudian diolah dengan teknik analisis faktor menggunakan program spss 16 for windows</p>	<p>motivasi, kemampuan usaha, keuangan dan lokasi. Adapun perbedaannya penelitian saat ini lebih memilih peran keuangan, pengalaman dan lokasi terhadap keberhasilan usaha.</p>
4	<p>Indriyatni (2013)</p> <p>“Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat)”.</p> <p>Jenis Karya Ilmiah: Jurnal</p>	<p>Pengambilan data dilakukan melalui Wawancara dan Kuesioner.</p> <p>Selanjutnya, datanya sedang diproses menggunakan SPSS</p>	<p>Perbedaannya peneliti terdahulu berfokus pada dana kerja, keterampilan dan lokasi yang mempengaruhi pencapaian keberhasilan usaha. Sedangkan persamaannya terletak pada peran lokasi terhadap keberhasilan usaha.</p>
5	<p>Purwanto (2007)</p> <p>“Analisis Faktor-Faktor Pendukung keberhasilan Usaha Elektronik di Kota</p>	<p>Teknik pengumpulan datanya dengan kuesioner dan wawancara. Jumlah sampel adalah 50 responden dengan teknik proporsional</p>	<p>Perbedaannya terdapat pada faktor kemajuan usaha, sistem pelayanan, sikap mental wiraswasta dan pemberian bonus yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Sedangkan</p>

	Semarang”. Jenis Karya Ilmiah: Jurnal	random sampling	persamaannya terletak pada peran lokasi terhadap keberhasilan usaha.
6	Septika (2015) “Pengaruh Modal, Pemilihan Lokasi Dan Pengetahuan Yang Mendorong Keberhasilan Usaha Mobil Data Internet Di Sepanjang Jl. Dr Mansyur Medan”. Jenis Karya Ilmiah: Jurnal	Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang diperoleh melalui studi dokumentasi dan kuesioner yang pengukurannya menggunakan skala likert.	Perbedaannya terletak pada pengaruh modal dan pengetahuan yang mendorong keberhasilan usaha. Untuk persamaannya terletak pada lokasi yang mempengaruhi keberhasilan usaha.
7	Alfina Dewi Ratnasari (2017) “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online Shop Kota Samarinda”. (Jurnal)	Pengambilan data dilakukan melalui Wawancara dan Kuesioner	Perbedaannya terletak pada pengaruh modal terhadap keberhasilan usaha dan untuk persamaannya terlihat pada pengalaman dan lokasi yang mempengaruhi keberhasilan usaha..
8	Sri Nathasya Br Sitepu “Pengaruh Faktor	Pengambilan data dilakukan melalui Wawancara dan	Perbedaannya terfokus pada aspek <i>financial</i> yaitu mengatur keuangan,

	Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya”. (2017) Jenis Karya Ilmiah: Jurnal	Kuesioner	pembelian, penjualan, pembukuan, sampai pada laporan keuangan terhadap keberhasilan bisnis. Sedangkan persamaannya adalah keuangan saja.
--	---	-----------	---

Berdasarkan tabel 2.1 di atas dapat dilihat bahwa penelitian sebelumnya berfokus pada pengaruh komitmen, kemampuan manajerial, lokasi dan aspek *financial* yang mengatur keuangan, pembelian, penjualan, pembukuan, sampai pada laporan keuangan dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Secara pendekatan dan lokasi juga berbeda dari apa yang kebanyakan merujuk pada UMKM (usaha mikro kecil menengah), dan penelitian ini merujuk pada kedai kopi yang sekaligus memberikan kontribusi kepada wirausaha dalam meningkatkan strategi bersaing di bidang usaha kafe.

B. Landasan Teori

1. Keberhasilan Usaha

Seorang wirausaha di dalam menekuni usahanya bertujuan untuk meraih keberhasilan. Dimana dalam keberhasilan tersebut, wirausahawan harus dapat mengorganisir, memanfaatkan, dan meningkatkan sumber daya yang tersedia sedemikian rupa. Sehingga dari itu, wirausahawan mampu bersaing dan berkompetitif dengan pelaku usaha lain, serta dapat pula memanfaatkan setiap kesempatan yang ada. Moeliono, berpendapat bahwa keberhasilan identik dengan pendapatan, dengan begitu pendapatan merupakan salah satu kriteria bagi kegiatan usaha, yakni dapat dipergunakan untuk menilai keberhasilan usaha. Atau dapat dikatakan keberhasilan usaha

adalah suatu kenyataan kesesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Moeliono, 1993).

Keberhasilan usaha juga harus dinilai sehubungan dengan pencapaian tujuan, yang dimaksud pencapaian tujuan yang populer adalah menghasilkan laba menurut (Robbins, 1996). Akan tetapi kebutuhan usaha itu sifatnya relatif dan unsur memberikan dalam suatu kegiatan usaha juga sangat luas. Ada beberapa kriteria penting sebagai indikator keberhasilan usaha, yaitu: kemampuan menyesuaikan diri, produktifitas, kepuasan kerja, kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya (Steers, 1985). Pendapat tersebut hampir serupa dengan yang dikemukakan oleh Sunarti, menurutnya untuk mencapai keberhasilan usaha dapat dipakai suatu pendekatan, yaitu meliputi pencapaian tujuan, pendekatan sistem, pendekatan konstituensi strategis, dan pendekatan nilai-nilai bersaing. Pendekatan pencapaian tujuan menyebutkan bahwa keberhasilan usaha harus dinilai sehubungan dengan pencapaian tujuan yaitu mendapatkan laba atau keuntungan yang merupakan selisih antara harga jual dengan biaya produksi. (Steers, 1985).

Pendekatan sistem mengatakan bahwa keberhasilan usaha dinilai cara yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan akhir yaitu bagaimana hubungan antar individu dalam unit usaha dapat berkerjasama dan koordinasi sehingga tercipta kondisi kerja yang kondusif. Pendekatan konstituensi strategis menyatakan bahwa keberhasilan usaha dinilai dari hubungan baik dengan mitra kerja yang menjadi pendukung kelanjutan unit usaha. Adapun Kotler, menyebutkan bahwa yang termasuk mitra usaha/ pihak yang berkepentingan antara lain pelanggan, karyawan, dan pemasok. Sedangkan pendekatan nilai-nilai bersaing menyatakan bahwa keberhasilan usaha dikatakan berhasil apabila unit usaha mampu bersaing dengan unit usaha yang sejenis. (Kotler, 1997). Sebagaimana yang telah dipaparkan pada penulisan di atas, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan unit usaha kafe dikatakan berhasil apabila

terpenuhinya visi dan misi perusahaan (kafe), terpenuhinya target penjualan yang telah di tentukan kafe, tercapainya tujuan laba atau keuntungan yang merupakan selisih antara harga jual dengan biaya produksi, suatu kafe dapat bersaing dengan unit usaha kafe kompetitor, serta dapat meningkatkan produktifitas dan kepuasan konsumen.

a) Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha

Diambil dari Hendro, 2011 dalam bukunya yang berjudul : Dasar-Dasar Kewirausahaan, terdapat banyak sekali faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu:

1) Faktor Peluang

Peluang emas seringkali hanya berjangka waktu pendek atau hanya sekedar momentum saja. Hal ini yang membuat bisnis sering berusia seumur jagung karena peluang emas itu bersifat momentum saja. Peluang yang tepat yang bisa membuat berhasil adalah peluang yang berskala industri dan bisa tumbuh besar.

2) Faktor Manusia (SDM)

Hanya ada 5 (lima) faktor kesuksesan oprasional sebuah usaha dan yang lainnya adalah strategi dan perencanaan yang matang. Diantaranya :

- a. Yang merencanakan dengan matang itu membutuhkan SDM yang berkualitas.
- b. Melaksanakan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manager yang hebat.
- c. Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan.
- d. Mengembangkan suatu usaha itu membutuhkan orang yang hebat dalam memasarkan dan menjual, yaitu *marketer* dan *seller*.

e. Faktor kepemimpinan atau *leadership* juga merupakan salah satu faktor penting yaitu gaya kepemimpinan. Tidak ada *leader*, maka tidak ada pengikut, begitupula sebaliknya.

3) Faktor Keuangan

Jangan pernah berpikir bahwa bisnis tanpa keuangan (*arus kas/cash flow*) yang lancar itu bisa berhasil. Maka faktor keuangan juga sangat penting bagi kelangsungan usaha.

4) Faktor Organisasi

Organisasi usaha itu harus terstruktur dengan baik. Organisasi usaha juga tidak statis tetapi dinamis, kreatif dan berwawasan ke depan. Karena organisasi itu sangat penting buat karyawan dan pemilik usaha tersebut.

5) Faktor Perencanaan

Bekerja tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. Jadi sudah pasti rencana adalah faktor penting dalam sebuah usaha.

6) Faktor Pengelolaan Usaha

Semua faktor yang ada di atas adalah *soft plan success factors* atau factor-faktor keberhasilan usaha, tetapi kita juga membutuhkan *action your plan as well as*. Itulah pengelolaan yang mencakup :

- a. Menyusun organisasi.
- b. Mengelola SDM.
- c. Mengelola asset.
- d. Membuat jadwal usaha dan kegiatan.
- e. Menetapkan jumlah tenaga kerja.
- f. Mengatur distribusi barang.
- g. Mengendalikan persediaan barang.
- h. Mengendalikan mutu produk.

7) Faktor Pemasaran Dan Penjualan

Penjualan dan pemasaran adalah “lokomotif” bagi gerbong-gerbong lainnya seperti keuangan, personalia, produksi, distribusi, logistik, pembelian dan lain-lain. Jadi faktor pemasaran dan penjualan memainkan peran penting bagi kelancaran usaha.

8) Faktor Administrasi

Tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan *feeling* atau perasaan anda saja.

9) Faktor Peraturan Pemerintah, Politik, Sosial, Ekonomi Dan Budaya Lokal (Poleksosbud)

Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan:

- a. Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, redistribusi, pendapatan daerah, dan lain-lain.
- b. Legalitas dan perizinan.
- c. Situasi ekonomi dan politik.
- d. Perkembangan budaya lokal yang harus diikuti.
- e. Lingkungan sosial yang berbeda di setiap daerah.
- f. Faktor-faktor pendamping lainnya.

10) Faktor Catatan Bisnis

Catatan usaha atau bisnis akan membantu kita mengetahui sejauh mana kita menjalankan usaha, sampai di mana, mengapa sampai di sini, kenapa apa kita begini, dan lain-lain (Hendro, 2011).

11) Faktor Pengalaman

Diambil dari Staw, 1991 dalam bukunya Dwi Riyanti, 2003 yang berjudul Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi kepribadian, berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan predictor terbaik bagi keberhasilan, terutama bila bisnis baru itu

berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Kebutuhan akan pengalaman mengolah usaha semakin diperlukan dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan. Ada bukti kuat bahwa wirausaha memiliki orang tua yang bekerja mandiri atau berbasis sebagai wirausaha. Kemandirian dan fleksibilitas yang ditularkan oleh orang tua seperti itu melekat dalam diri anak-anaknya sejak kecil. Sifat mandiri inilah yang kemudian mendorong mereka untuk mendirikan usaha sendiri. Meski tidak ada studi banding dengan wirausaha yang orang tuanya bukan wirausaha, relasi dengan orang yang wirausaha tampak menjadi aspek penting yang membentuk keinginan seseorang untuk menjadi wirausaha. Dari pendapat dan penemuan para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa pengalaman dalam mengelola usaha memberi pengaruh pada keberhasilan usaha skala kecil. Pengalaman ini bisa diperoleh berdasarkan pola pengasuhan orang tua yang berprofesi wirausaha, atau dari pengalaman mengelola usaha sebelumnya. Dapat disimpulkan bahwa pengalaman dalam berusaha diperoleh bila seseorang terlibat secara langsung dalam kegiatan-kegiatan usaha. Seseorang yang belum pernah terlibat dengan kegiatan usaha tidak memiliki pengalaman mengelola usaha. Dengan demikian, tingkat keterlibatan seseorang dalam suatu kegiatan usaha bisa menjadi tolak ukur pengalaman dalam berusaha (Staw, 1991), (Riyanti, 2003).

12) Faktor Lokasi Usaha

Diambil dari T. Hani Handoko 1997, dalam bukunya Manajemen, berpendapat bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan, segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan sangat menunjang perkembangan usahanya. Keuntungan-keuntungan yang bisa diperoleh dari pemilihan lokasi usaha yang tepat antara lain adalah unggul dalam

posisi persaingan memudahkan pengadaan bahan/barang dan meningkatkan kemampuan pelayanan terhadap konsumen (Handoko Hani.T , 1997).

b) Faktor - Faktor Kegagalan Usaha

1) Tidak Atau Jarang Membuat Perencanaan Usaha Secara Tertulis

Banyak usaha yang tiba-tiba tutup karena tidak mempunyai rencana yang jelas. Membiarkan usahanya berjalan sesuai keadaan sehingga seperti layaknya kapal yang berlayar tanpa arah sehingga terombang-ambing di tengah lautan. Hal ini tentu tidak diinginkan oleh pemilik usaha manapun.

2) Kontradiktif Antara Aku (Pendidikan, Latar Belakang, Pengalaman Dan Kesukaan) Dengan Bisnis Itu Sendiri Dan Ini Suatu Keharusan

Bisnis itu adalah sebuah perjalanan panjang atau seperti teman hidup, sehingga bila hati dan diri kita tidak cocok dengan jenis usahanya, maka sudah pasti terjadi penolakan dari dalam hati dan pikiran kita.

3) Lokasi Tidak Tepat Untuk Bisnis Anda (Ini Sangat Penting)

Usaha atau bisnis membutuhkan lokasi dengan tingkat lalu lintas yang tinggi sehingga nama usaha kita cepat dikenal dan semakin populer. Jadi lokasi adalah salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan dan kegagalan sebuah usaha.

4) Bisnis Anda Tidak Mempunyai Tenaga Ahli, Keunikan, Dan Perbedaan Yang Jelas. Bisnin itu pasti mengandung unsur *specialist person*, yaitu orang yang memiliki spesialisasi yang menjadi faktor penentu kualitas pembeda dan perkembangan perusahaan.

5) Tidak Berorientasi Kedepan

Dalam konteks ini bisa terjadi bahwa perencanaannya belum tentu berorientasi ke masa depan. Perencanaa itu dapat berupa perencanaan jangka panjang dan jangka pendek. Viasi ke depan akan menentukan

arah gerak pertumbuhan perusahaan. Itulah tujuan yang pada suatu saat akan membentuk seperti apa usaha kita ke depan.

6) Tidak Melakukan Riset Dan Analisa Pasar

Bisnis yang tidak melakukan riset berarti bisnis yang asal-asalan atau cenderung nekat sehingga mudah sekali jatuh karena tidak ada *link* dengan pasarnya. Bisnis semacam ini akan sulit berkembang.

7) Masalah Legalitas Dan Perizinan

Usaha juga memerlukan izin dan legalitas, baik itu izin usaha, izin domisili, SIUP (Surat Izin Usaha Perusahaan), maupun HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) seperti merek dan nama perusahaan.

8) Tidak Kreatif Dan Inovatif

Kreatif dan inovatif adalah cara jitu untuk keluar dari tekanan persaingan. Tanpa kreatif ini inovasi, bisnis akan muda jatuh dan keuntungan akan semakin kecil.

9) Cepat Puas Diri

“Pesaing tidak pernah tidur” seperti kata-kata tersebut pesaing itu seperti awan yang tidak bergerak tetapi jika dekati sebenarnya mereka sedang bergumul dan bersaing.

10) *One Man Show Or “The Bos Not A Leader”*

Dalam proses pengambilan keputusan, tidak ada yang berani mengganggu gugat. Karyawan harus menuruti perintah, bukan diajak bekerja sama. Tipe ini biasanya otoriter tidak pernah salah. Usaha yang ditangani oleh pemimpin seperti ini akan mengalami banyak kendala sehingga tingkat kegagalannya cenderung tinggi.

11) Anggota Keluarga Ikut Masuk Ke Dalamnya

Perusahaan keluarga memang banyak kelemahannya apalagi istri/suami masuk ke dalam proses oprasional dan ikut dalam pengambilan keputusan. Jadi, tidak ada pemisahan yang tegas antara usaha/bisnis dengan keluarga.

12) Kesulitan Keuangan Dan *Cash Flow*

Kesulitan keuangan inilah yang sebagian besar yang dialami para wirausahawan dan menjadi faktor kegagalan sebuah usaha/bisnis. Sebab masalah keuangan juga berarti malah energi sebuah usaha/bisnis. Hal inipun berdampak pada moral karyawan (Hendro, 2011).

c) Indikator Keberhasilan Usaha

Keberhasilan bisnis atau usaha menurut Muhaimin, dapat diukur melalui bebrapa indikator, dan indikator tersebut antara lain :

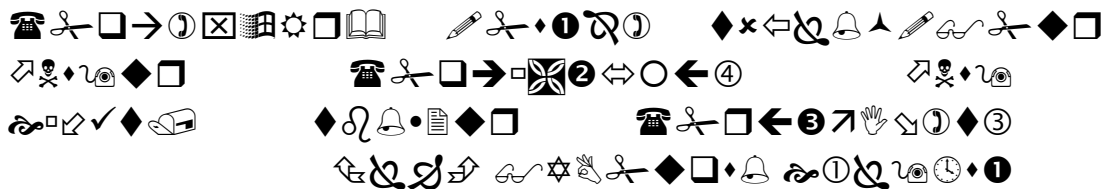
1. Meningkatnya pendapatan/keuntungan/modal
2. Meningkatnya aset
3. Meningkatnya omset
4. Meningkatnya pangsa pasar
5. Bertahannya bisnis (Muhaimin, 2007).

2. Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam

a. Pengertian Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Pandangan ekonomi Islam tentang keberhasilan (kesejahteraan) didasarkan pada pandangan komprehensif tentang kehidupan. Istilah umum yang banyak digunakan untuk menggambarkan kesejahteraan hakiki ini suatu keadaan hidup yang sejahtera secara material-spritual pada kehidupan dunia dan akhirat dalam bingkai ajaran Islam adalah *falah*. Dalam pengertian lateral, *falah* adalah kemuliaan dan kemenangan, yaitu kemuliaan dan kemenangan dalam hidup. *Falah*, kehidupan yang mulia dan sejahtera di dunia dan akhirat, dapat terwujud apabila terpenuhi kebutuhan hidup manusia secara seimbang yang oleh Asy-Syatibi dikonsepsikan sebagai *masalahah*. *Maslahah* adalah segala bentuk keadaan, baik material maupun nonmaterial, yang mampu meningkatkan kedudukan manusia sebagai makhluk yang paling mulia. Menurut As-Syatibi, *maslahat* dasar

bagi kehidupan manusia terdiri atas lima hal, yaitu agama (din), jiwa (nafs), akal ('aql), keturunan (nasl), dan harta (mal) (Muhaimin, 2007). Islam mengajarkan kepada kita sikap pertengahan dalam mengeluarkan harta, tidak berlebihan dan tidak pula kikir. Sikap berlebihan akan merusak jiwa, harta dan masyarakat. Sementara kikir adalah satu sikap hidup yang dapat menahan dan membekukan harta. Dalam QS al-Furqaan ayat : 67 Allah berfirman:

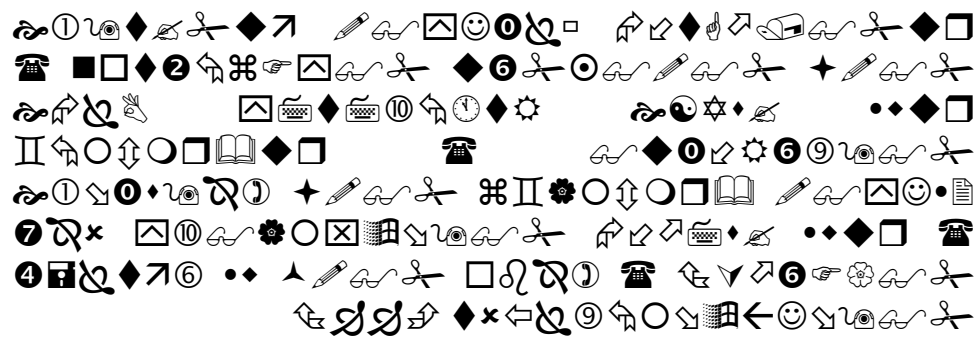


Artinya: Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.

Aktivitas ekonomi, dengan demikian termasuk dalam pemenuhan komponen yang kelima dari lima hal tersebut, yaitu berkaitan tentang pengumpulan harta. Sementara itu, ketentuan hukum dan prinsip berekonomi dalam Islam dibahas dalam tema muamalah/ekonomi Islam. Di sinilah perlunya kajian muamalah/ekonomi Islam untuk mendukung keberhasilan ekonomi yang bermuara kepada tercapainya kesejahteraan hidup. Secara singkat kesejahteraan menurut ajaran Islam mencakup dua pengertian, yaitu: Pertama, kesejahteraan holistik dan seimbang, yaitu mencakup dimensi material maupun spiritual serta mencakup individu dan sosial. Sosok manusia terdiri atas unsur fisik dan jiwa, karenanya kebahagiaan haruslah menyeluruh dan seimbang di antara keduanya. Demikian pula manusia memiliki dimensi individual, tetapi tentu saja ia tidak dapat terlepas dari lingkungan sosial. Manusia akan bahagia jika terdapat keseimbangan antara dirinya dengan lingkungan sosialnya. Kedua, kesejahteraan di dunia dan akhirat, sebab manusia tidak hanya hidup di

alam dunia saja tetapi juga di alam setelah kematian/kemusnahan dunia (akhirat) (Muhaimin, 2007).

Islam menekankan pentingnya keberhasilan ekonomi untuk memperoleh kesejahteraan dengan tanpa menabrak rambu-rambu syariah (aturan agama). Secara umum makna kesejahteraan mencakup aspek materi dan nonmateri, tetapi masyarakat modern cenderung berpandangan parsial. Kesejahteraan seringkali dilihat dari aspek tertentu saja, dimana aspek materi dan nonmateri dianggap sebagai dua hal yang terpisah. Perbedaan perspektif ini kemudian mempengaruhi cara bagaimana mewujudkan kesejahteraan tersebut (Tim P3EI UII, 2009). Dalam QS. Al-Qasash ayat: 77 Allah berfirman :



Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”

Para ahli psikologi, misalnya, akan memandang sumber kesejahteraan adalah kesejahteraan jiwa dan masalah utama berakar dari problem jiwa atau psikologis. Ahli politik memandang sejahtera dalam pengertian eksistensi diri terhadap lingkungan dan aspek politik dipandang sebagai sebab utama masalah kehidupan. Ahli ekonomi memandang bahwa materi

merupakan sarana utama kehidupan, sehingga kesejahteraan akan dilihat dari perspektif kecukupan terhadap material. Jika dan hanya jika manusia mampu berlimpah (tidak hanya cukup) materi maka mereka akan bahagia. Kenyataan menunjukkan bahwa bahagia dan sejahtera seringkali tidak diperoleh meskipun manusia berlimpah harta benda. Hal ini menunjukkan bahwa manusia modern mengalami kegagalan dalam merumuskan definisi kesejahteraan (keberhasilan ekonomi) sekaligus kegagalan mewujudkannya (Tim P3EI UII, 2009).

b. Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Diambil dari Muhaimin, 2007 menyebutkan dalam salah satu penelitiannya yang berjudul: Eksplorasi Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Bisnis Wirausahawan Muslim Alabio diantaranya : Manajemen keuangan yang baik, usaha bisnis halal, penunaian ZIS (zakat, infaq dan shodaqoh), pengalaman/keahlian, sikap kejujuran, sikap keramahan, kemampuan bersaing sehat, perlakuan baik terhadap pekerja, modal usaha yang cukup, lokasi usaha yang strategis, keberanian mengambil risiko (Muhaimin, 2007).

c. Indikator Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam

- 1) Usaha berjalan lancar
- 2) Usaha berkembang
- 3) Adanya peningkatan modal
- 4) Bisa bertahan
- 5) Adanya peningkatan asset
- 6) Adanya keuntungan lebih perhitungan akhir tahun
- 7) Bisa berzakat, infak dan sedekah
- 8) Memiliki kesalehan/kecerdasan sosial
- 9) Menjalankan syaria't Islam dalam berbisnis
- 10) Bisa berhaji (Muhaimin, 2007).

3. Keuangan

d. Pengertian keuangan

Financial competence, merupakan kemampuan dibidang keuangan yang bermanfaat untuk mengatur keuangan, pembelian, penjualan, pembukuan, sampai pada laporan keuangan. Aspek financial merupakan aspek yang berhubungan erat dengan perputaran arus kas/keuangan dalam sebuah bisnis. Keberhasilan bisnis tercipta ketika *financial competence* mengalokasikan dana sesuai dengan kebutuhan. Pengelolaan biaya-biaya dapat dilakukan seefisien mungkin dan kebijakan keuangan linear dengan tujuan perusahaan baik secara jangka panjang dan jangka pendek. Aspek *Financial competence* atau yang biasa disebut pengelolaan keuangan berupa laporan laba rugi laba pro forma, anggaran penjualan harus tersusun ditahap awal sehingga dapat fokus pada biaya-biaya operasional. Bukti keuangan yang dibutuhkan untuk mengukur kompetensi bidang keuangan adalah mempersiapkan *income statement montly, quarterly* dan *annually*. Entrepreneur juga harus memperhatikan rasio keuangan dengan teliti sehingga kondisi keuangan perusahaan mampu membiayai semua transaksi yang terjadi di perusahaan/bisnis (Sitepu, 2017). Manajemen keuangan merupakan suatu proses dalam kegiatan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan upaya untuk mendapatkan dana perusahaan serta meminimalkan biaya perusahaan dan juga upaya pengelolaan keuangan suatu badan usaha atau organisasi untuk dapat mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan. Dari beberapa ahli manajemen keuangan mendefinisi sebagai berikut:

1. Bambang Riyanto: keseluruhan aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha mendapatkan dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat syarat yang paling menguntungkan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.
2. Suad Husnan: manajemen terhadap fungsi-fungsi keuangan.

3. James Van Horne: segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan serta pengelolaan aktiva dengan tujuan menyeluruh.
4. Grestenberg: bagaimana bisnis yang diselenggarakan dapat memperoleh dana, bagaimana mereka mendapatkan dana, bagaimana penggunaan mereka serta bagaimana bisnis profits didistribusikan .
5. Liefman: usaha untuk dapat menyediakan uang serta menggunakan uang untuk mendapat atau juga memperoleh aktiva (Setiawan, 2015).

e. Peran Keuangan Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha

Keuangan merupakan salah satu penunjang dan pendukung keberhasilan dalam berwirausaha. Peran keuangan juga penting sebab tanpa adanya uang, usaha tidak akan mampu berjalan. Sesuatu yang penting dan diperhatikan dalam masalah keuangan bukan dalam hal besarnya dana yang dimiliki, tetapi terletak pada kemampuan mengelola keuangan yang ada. Dana yang besar tanpa pengelolaan yang tepat akan mengakibatkan pemborosan. Sebaliknya dana yang tersedia di tangan pengelola yang handal diterapkan sikap disiplin dan hati-hati dalam mengelolanya. Keuangan perusahaan merupakan salah satu fungsi manajemen di samping produksi, pemasaran dan personalia. Kunci utama dalam mengelola keuangan adalah administrasi yang rapi, teliti dan tepat. (Adwinta, 2016).

4. Pengalaman

a. Pengertian Pengalaman

memunculkan potensi seseorang, potensi penuh akan muncul bertahap seiring berjalannya waktu sebagai tanggapan terhadap bermacam-macam pengalaman”. Jadi sesungguhnya yang penting diperhatikan dalam hubungan tersebut adalah kemampuan seseorang untuk belajar dari pengalamannya, baik pengalaman manis maupun pahit. Maka pada hakikatnya pengalaman adalah pemahaman terhadap sesuatu

yang dihayati dan dengan penghayatan serta mengalami sesuatu tersebut diperoleh pengalaman, keterampilan ataupun nilai yang menyatu pada potensi diri. Orang yang berpengalaman dalam bekerja memiliki kemampuan kerja yang lebih baik dari orang yang baru saja memasuki dunia kerja, karena orang tersebut telah belajar dari kegiatan-kegiatan dan permasalahan yang timbul dalam kerjanya. Dengan adanya pengalaman kerja maka telah terjadi proses penambahan ilmu pengetahuan dan ketrampilan serta sikap pada diri seseorang, sehingga dapat menunjang dalam mengembangkan diri dengan perubahan yang ada (Al-Maqassary, 2016).

b. Peran Pengalaman Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha

Faktor yang dapat dilihat untuk menilai keberhasilan wirausaha adalah pengalaman dalam pekerjaan, latar belakang pendidikan, usia, jenis kelamin, latar belakang budaya, motivasi, penerimaan risiko, serta nilai-nilai. Pengalaman dalam Pekerjaan adalah Belajar dari pengalaman lebih bermanfaat dari pada belajar dari buku, seminar atau sekolah. Pengalaman yang dimiliki harus diperhatikan oleh wirausaha terutama pengalaman diperusahaan/ organisasi, baik dalam pengalaman teknis, pelaksanaan, pemasaran, pengalaman manajemen, dan pengalaman berwirausaha. Untuk memulai usaha, risikonya sangat besar, terutama tanpa pengalaman dan pengetahuan tentang perusahaan/organisasi tertentu. Banyak wirausaha gagal karena tidak tepat dalam menentukan harga penjualan, tidak terampil dalam menempatkan karyawan, dan buruknya hubungan dengan supplier. Penelitian Ronstandt (dalam Sjabandhyni, 2001: 271) mengemukakan bahwa kurangnya pengalaman berkorelasi dengan kariernya yang singkat sebagai wirausaha. Hal ini dapat dijelaskan karena kurangnya sinergi antara pengalaman masa lalu dengan usaha baru yang sedang dikerjakan. Wirausaha dikatakan sukses apabila dapat belajar dari

pengalaman, memanfaatkan sumber lain dan peluang yang menunjang keberhasilan usahanya. Keterampilan yang diperoleh tersebut nantinya dapat meningkatkan motivasi menjalankan usaha dan memperkecil risiko yang akan ditemui dikemudian hari (Handayani, 2013).

5. Lokasi

a. Pengertian Lokasi

Lokasi mempunyai kedudukan sentral dalam suatu bisnis usaha. Hal itu dikarenakan lokasi yang mudah dijangkau dan dekat dengan pangsa pasar akan menjadi faktor penentu dalam keputusan konsumen untuk membeli. Pernyataan ini senada denganapa yang pernah dikemukakan oleh Suwarman bahwa keberadaan lokasi sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja (Suarmawan, 2015). Memilih lokasi yang baik, strategis, merupakan keputusan yang penting. Pertama, lokasi yang strategis merupakan komitmen jangka panjang yang mengurangi fleksibilitas masa depan. Kedua, lokasi akan menjadi penentu dalam pencapaian tujuan suatu perusahaan (Lamb C. W., 2001). Secara sederhana, bila kita mencoba memahami lokasi strategis secara berpotongan, lokasi strategis terbagi dari dua kata: Lokasi dan strategi. Menurut Swastha, lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan. Adapun istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategia* yang diartikan sebagai "*the art of the general*" atau seni seorang panglima yang biasanya digunakan dalam peperangan. Sehingga secara sederhana, pengertian lokasi strategis adalah tempat usaha yang mana mempunyai pengaruh terhadap tujuan tertentu secara jangka panjang (Swastha, 2002).

b. Faktor Penentu Lokasi Strategis

Ada beberapa faktor yang menjadikan suatu lokasi bisa dikatakan lokasi yang strategis. Menurut Tjiptono, pemilihan tempat/lokasi fisik memerlukan beberapa pertimbangan, antarlain sebagai berikut:

1. Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transfortasiumum.
2. Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarakpandang normal.
3. Lalu lintas (*traffic*), menyangkut dua pertimbangan utama. Pertama: Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besarterhadap terjadinya buying, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadispontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus. Kedua: Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan.
4. Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
5. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan dikemudian hari.
6. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Sebagai contoh, restoran/rumah makan berdekatan dengan daerah pondokan,asrama, mahasiswa kampus, sekolah, perkantoran, dan sebagainya.
7. Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi restoran, perlu dipertimbangkan apakah dijalan/daerah yang sama terdapatrestoran lainnnya.
8. Peraturan pemerintah, misalnya ketentuan yang melarang rumah makan berlokasi terlalu berdekatan dengan pemukiman penduduk/tempat ibadah dan dalam penelitian Aprih Santoso dan Sri Widowati (2011: 183). Variable lokasi lebih memakai indikator

sebagai berikut: Keterjangkauan lokasi, kelancaran akses menuju lokasi dan kedekatan lokasi (Tjiptono, Fandy, 2002).

Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan sebuah lokasi strategis harus mempertimbangkan beberapa aspek penting yang mendukung aktivitas penjualan. Agar dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan itu sendiri. Karena dalam penelitian ini, lokasi strategis merupakan salah satu faktor penting dalam keberhasilan suatu usaha

c. Pemilihan Lokasi Strategis

Pemilihan lokasi strategis merupakan salah satu kunci dalam mewujudkan suatu keberhasilan usaha. Pemilihan lokasi strategis juga sangat erat hubungannya dengan keputusan konsumen dalam menentukan pembelian. Lokasi yang ideal bagi perusahaan adalah lokasi yang dapat mengoptimalkan segala aktifitas perusahaan dan dapat menekan biaya operasional perusahaan serendah-rendahnya. Dengan kata lain, pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak positif bagi jalannya perusahaan, namun sebaliknya pemilihan lokasi yang salah atau kurang tepat dapat memberikan hasil yang kurang optimal atau bahkan berakibat fatal yang berujung pada kerugian. Oleh karena itu, pemilihan lokasi yang tepat sudah menjadi bagian penting yang harus dipenuhi suatu perusahaan agar dapat tercapainya suatu keberhasilan. Oleh sebab itu proses pemilihan lokasi harus benar-benar dipertimbangkan dengan baik agar tidak terjadi kerugian dikemudian hari. Untuk menentukan lokasi yang strategis perlu mempertimbangkan hal-hal berikut:

1. Karakteristik demografi konsumen
2. Kondisi ekonomi setempat
3. Keadaan penduduk setempat
4. Persaingan

5. Iklim sosial dan perdagangan (Alma, 2014).

Melalui pemilihan lokasi yang tepat juga mempunyai beberapa keuntungan, antara lain :

1. Merupakan komitmen sumberdaya jangka panjang yang dapat mengurangi fleksibilitas masa depan.
2. Lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan bisnis pada masa yang akan datang.
3. Area yang dipilih harus mampu tumbuh dari segi ekonomi sehingga dapat mempertahankan keberlangsungan toko saat awal maupun masa yang akan datang (Utami, 2006).

Lainnya, lokasi berada ditangan top management sebuah perusahaan, baik pada usaha pabrik maupun pada usaha jasa. Dalam pemilihan lokasi itu, manajemen puncak perlu memperhatikan pertimbangan berikut:

1. Lokasi itu berkaitan dengan investasi jangka panjang yang sangat besar jumlahnya yang berhadapan dengan kondisi-kondisi yang penuh ketidakpastian.
2. Lokasi itu menentukan suatu kerangka pembatas atau kendala operasi yang permanen (mencakup undang-undang, tenaga kerja, masyarakat, dan lain-lain) dan kendala itu mungkin sulit dan mahal untuk diubah.
3. Lokasi mempunyai akibat yang signifikan dengan posisi kompetitif perusahaan, yaitu akan meminimumkan biaya produksi dan juga biaya pemasaran keluaran yang dihasilkan.
4. Dalam memilih lokasi harus mempertimbangkan berbagai aspek yang tentunya bertujuan untuk mendorong penjualan dan memberikan keuntungan bagi perusahaan (Murdifin, 2007).

d. Peran Lokasi Strategis Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha

Lokasi yang strategis merupakan salah satu kunci untuk menjadikan suatu usaha meraih keberhasilan. Hal ini tentu mengacu pada beberapa faktor penting, seperti: persaingan pasar dan segmentasi pasar. Jika lokasi perusahaan tersebut berada di tempat yang banyak pesaingnya dan perusahaan tersebut tidak mampu untuk bersaing, serta segmentasi pasarkurang jelas, maka besar kemungkinan perusahaan akan mengalami hal yang tidak diinginkan seperti kerugian yang berujung pada bangkrutnya perusahaan. Senada dengan apa yang telah dipaparkan diatas bahwa lokasi strategis sangat mempengaruhi tingkat profitabilitas dan keberhasilan usaha dalam jangka panjang (Foster, B., 2008). Lainnya Lamb, menyatakan bahwa memilih lokasi yang baik, strategis, merupakan keputusan yang penting. Pertama, lokasi yang strategis merupakan komitmen jangka panjang yang mengurangi fleksibilitas masa depan. Kedua, lokasi akan menjadi penentu dalam pencapaian tujuan suatu perusahaan (Charles W. Lamb, 2001). Di dalam bauran pemasaran-pun, lokasi menjadi elemen penting dalam strategi pemasaran untuk menggaet konsumen dan lokasi juga berpengaruh terhadap dimensi-dimensi strategik, seperti fleksibilitas, competitive positioning, manajemen permintaan, dan fokus strategik. Sehingga oleh sebab itu, keberadaan lokasi yang strategis bagi suatu usaha bisnis menjadi salah satu elemen penting untuk menuai suatu keberhasilan (Fitzsimmons, 2006).

e. Lokasi Strategis Dalam Pandangan Islam

Islam sebagai agama yang *rahmatan lil'alam* adalah agama yang mengatur serta menyeimbangi urusan dunia dan akhirat, antara *habblum minallah* (hubungan dengan Allah) dan *hablum minanas* (urusan dengan sesama manusia). Islam menghalalkan jual beli bagi para pemeluknya. Islam juga senantiasa mengatur segala detail aspek kehidupan bagi para penganutnya. Begitupun dengan urusan berniaga atau berwirausaha. Agar dapat memperoleh keuntungan tanpa harus menghinai nilai-nilai sosial

yang ada serta tidak hanya menguntungkan untuk satu golongan, sebagai agama *rahmatan lil'alam*, Islam sudah mencantumkan urusan berniaga secara spesifik dan jelas. Terkhusus dalam penentuan lokasi. Pandangan Islam terhadap penentuan lokasi strategis, bukan hanya bagaimana lokasi tersebut dapat menguntungkan bagi suatu instansi, melainkan lebih luas. Sebagaimana yang tertulis di dalam Al-Quran surat Al-A'raaf ayat 56 “Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (Tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik.”. Konsep lokasi dalam Islam adalah sebagaimana bisa manusia dapat melindungi dan menjaga lingkungan, serta tidak mencoba merusaknya (Sundari, 2017). Sebagaimana yang telah dipaparkan di atas, dalam perihal lokasi usaha, Islam memerintahkan kepada umatnya untuk saling menjaga dan melindungi atas apa yang sudah di diberikan oleh Allah SWT. Hal itu adalah bagian dari rahmatnya yang harus disyukuri. Dan Islam, mengenai lokasi usaha, juga melarang umatnya untuk merusak lingkungan dan menghancurkan apa yang ada di muka bumi, karena hal itu dapat merugikan orang lain.

6. Kafe

a. Definisi Kafe

Kata kafe berasal dari bahasa Perancis yang berarti kopi. Orang Perancis menyebut kedai kopi dengan istilah *cafe*. Perancis menjadi salah satu Negara yang dijuluki “Negeri *Caffe*” karena pesatnya perkembangan kafe disana, dan dari Perancislah kafe mulai tersebar luas di dunia. Jauh sebelum kafe yang nyaman dengan fasilitas yang memadai seperti halnya WiFi dan mesin espresso paling canggih belum ditemukan, kafe pertama di dunia bernama Kiva Han dan berada di Kota Konstantinopel (sekarang Istanbul) Turki. kafe pertama ini tercatat diketahui muncul pada 1475.

kafe ini melayani pengunjungnya dengan kopi khas Turki. Pada masa itu, kopi adalah unsur penting dalam kebudayaan Turki (Utami, 2006).

Di Indonesia, kafe identik dengan kedai kecil sederhana dengan menu khas kopi tubruk dan sajian pendamping roti. Kafe di Indonesia juga memiliki kekhasan yaitu menjadi tempat kaum lelaki atau bapak-bapak untuk sekadar minum kopi, berkumpul, berbincang, gurau, dan dari kedai kecil sederhana ini menghadirkan beragam cerita dibaliknya. Tidak hanya tentang meminum kopi dan melepas lelah tapi juga tentang interaksi dan berbagi informasi. Tidak heran jika selalu saja kedai kopi memiliki pengunjung yang setia. Menurut Sekjen Asosiasi Pengusaha kafe dan Restoran Indonesia (Akprindo) “industri yang menyediakan makanan dan minuman (*food and beverage*) seperti restoran dan kafe di Indonesia semakin meningkat pesat. Ia mengatakan bahwa saat ini bisnis kafe dan restoran tumbuh sampai mencapai 15-20%”. Adapun untuk perkembangan usaha kafe di Yogyakarta juga mengalami peningkatan yang pesat. Gaya hidup masyarakat modern yang semakin dinamis memicu pergeseran di berbagai hal, salah satunya dalam hal gaya hidup. Salahsatu bisnis yang sedang berkembang adalah bisnis kafe. Keberadaan bisnis kafe semakin bertambah menjadi bukti semakin ketatnya persaingan di wilayah Yogyakarta (Utami, 2006).

Rosul dalam tugas akhir-nya “Menikmati Kopi Sampai Mati: Studi Sosial atas Pergeseran Pola Konsumsi Kopi di Yogyakarta” menerangkan bahwa seiring perkembangan laju modernisasi dimana tumbuh pesatnya pusat pembelanjaan (*Mall*) di daerah kota Yogyakarta semakin marak, kedai kopi juga terus bermunculan di pinggiran sawah, selokan Mataram, dan Kali Code yang notabene merupakan daerah pinggiran yang tidak tersentuh hiruk-piruk keramaian kota. Bahkan di sepanjang jalan daerah Nologaten dan Selokan Mataram bisa kita temukan jarak antar satu kedai

kopi dengan kedai kopi lainnya hanya berjarak 10 sampai 20 meter saja, yang semakin malam semakin ramai dikunjungi (Rosul, 2010).

Di Yogyakarta, banyak kafe menawarkan produk dan fasilitas lengkap untuk memberikannya kenyamanan bagi konsumen dalam hal memilih kafe untuk dikunjungi. Hal itu dikarenakan, para pengunjung mempunyai beberapa pertimbangan ketika hendak memutuskan memilih sebuah kafe, lokasi kafe, menu yang ditawarkan kafe, fasilitas yang diberikan oleh kafe, serta harga yang ditawarkan oleh kafe (Rosul, 2010).

Setidaknya, terdapat ratusan lebih usaha kedai kopi yang terdapat di setiap sudut-sudut daerah Yogyakarta, mulai dari; Jl. Sorowajan Baru, Jl. Selokan Mataram, Kali Code, Jl. Perumnas Mundu, Jl. Bougenvil, Seturan dan Nogalaten Condongcatur, hingga di Jl. Kaliurang, dll. Menurut Agung (2016) yang merupakan tim penulis media massa Tirto.ID menerangkan bahwa realisasi ekonomi dari usaha kedai kopi di Kota Yogyakarta diperkirakan mencapai sebesar Rp262,8 miliar dalam setahun dari sebanyak 600 kedai kopi yang terdaftar di Kota Pelajar ini (Utami, 2006).

b. Perkembangan Kafe di Yogyakarta

Perkembangan kafe di Yogyakarta mengalami perkembangan yang sangat pesat, hal tersebut terbukti apabila melihat tema dan konsep, sebab konsep kafe di Yogyakarta saat ini menganut konsep kafe yang kekinian atau modern. Sebagai contoh kafe-kafe saat ini sudah menyediakan fasilitas seperti wifi, sofa yang empuk dan nyaman serta berbagai perlengkapan untuk kegiatan rapat dan sebagainya, bahkan ada juga yang mengadakan *event-event* seperti *live music* yang biasanya dihadirkan setiap akhir pekan. Tidak hanya sampai disitu, keberadaan kafe di Yogyakarta khususnya di daerah Sleman, kafe tak jarang dijadikan sarana untuk berdiskusi bagi kalangan mahasiswa, sehingga tak heran jika melihat para aktivis yang sedang membuka forum memimpin diskusi sambil menikmati sajian kopi.

Karena hal tersebut potensi ekonomi usaha kedai kopi di Kota Yogyakarta juga meningkat pesat. Diperkirakan mencapai sebesar Rp350,4 miliar dalam setahun dari sebanyak 800 kedai kopi di seluruh Kota Pelajar ini. Realisasi ekonomi di tahun 2016 dari 600 kedai kopi yang terdaftar di Kota Yogyakarta mencapai kisaran Rp262,8 miliar per tahun. Realisasi ekonomi dari kedai kopi terhitung berdasarkan jumlah penjualan kopi setiap hari dikalikan dengan harga jual kopi untuk setiap cangkirnya. Contohnya, setiap hari terjual sebanyak 80 cangkir dari masing-masing kedai, dengan harga jual Rp15.000 per cangkir kopi. Jadi dari setiap kedai kopi bisa mendapatkan penghasilan sekitar Rp1,2 juta per hari. jika dikalikan untuk seluruh kedai kopi yang terdaftar, nilainya menjadi Rp720 juta per hari, jika dikalikan setahun, maka penerimaan dari seluruh kedai kopi yang terdaftar mencapai Rp262,8 miliar. Tentu ini angka yang sangat besar. Pada tahun 2017, jumlah kafe atau kedai kopi di Yogyakarta dan sekitarnya telah mencapai angka 1.200 kedai. Angka ini jauh lebih tinggi dari kota-kota besar terdekat seperti Semarang yang kurang lebih sekitar 700 kedai kopi dan Solo yang hanya 400 kedai kopi (Agung, 2017).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian pada hakikatnya merupakan suatu strategi untuk mencapai tujuan penelitian yang telah ditetapkan dan berperan sebagai pedoman atau penuntut peneliti pada seluruh proses penelitian (Nursalam, 2003). Hal senada juga dinyatakan oleh sarwono (2006) desain penelitian bagaikan sebuah peta jalan bagi peneliti yang menentun serta menentukan arah berlangsungnya proses penelitian secara benar dan tepat sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan, tanpa desain yang benar seorang peneliti tidak akan dapat melakukan penelitian dengan baik karena yang bersangkutan tidak mempunyai pedoman arah yang jelas. Penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif*, yaitu melakukan kegiatan penelitian lapangan dengan cara dilakukan wawancara langsung dengan pihak Kafe Bento Kopi, sehingga mendapatkan gambaran tentang peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi islam yang kemudian diformulasikan dan dianalisa melalui teori-teori yang relevan dengan masalah yang diangkat (Supardi, 2005).

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yaitu pada Kafe Bento Kopi Jl. Kaliurang Km.12,5 Sleman, Yogyakarta.

C. Objek Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penyusun adalah penelitian lapangan (*field reseach*), yaitu penelitian yang menggunakan wawancara dan observasi

lapangan. Dalam hal ini, objek penelitian adalah Kafe Bento Kopi Jl. Kaliurang Km.12,5 Yogyakarta.

D. Sumber Data

Dalam setiap penelitian, peneliti dituntut untuk menguasai teknik pengumpulan data sehingga menghasilkan data yang relevan dengan penelitian. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer berupa data yang didapatkan secara langsung pada lokasi penelitian dalam bentuk wawancara berupa pertanyaan terkait keuangan, pengalaman dan lokasi dalam meningkatkan keberhasilan usaha kepada pihak manajer pusat (Bento Group) dan yang menjadi objek penelitian dalam hal ini adalah kafe Bento Kopi (Sugiyono, 2005).
2. Data Sekunder adalah data yang didapatkan melalui studi kepustakaan yang mendukung data primer diatas, yaitu merupakan dokumentasi karya ilmiah yang baik sebagai bahan referensi penulisan seperti jurnal, tesis, penelitian tentang Strategi pengembangan produk yang bersangkutan, atau internet (Sugiyono, 2005).

E. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini digunakan beberapa metode yang tepat untuk mengumpulkan data, yaitu :

1. Wawancara/ *Interview*

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan penyusun untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui tatap muka dan beberapa pertanyaan mengenai fokus pembahasan penelitian dengan empat orang dari pihak yang terkait yaitu : *Owner, general manager* dan dua karyawan Kafe Bento Kopi dapat memberikan keterangan kepada penyusun. Wawancara ini berguna untuk melengkapi (Mardalis, 2002). Metode ini digunakan untuk mendapatkan informasi secara langsung tentang bagaimana peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha Kafe Bento Kopi D.I Yogyakarta menurut perspektif ekonomi Islam.

2. Dokumentasi

Suatu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian social, pada intinya metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis yakni mencari data mengenai hal-hal berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, agenda dan sebagainya (Burhan, 2009).

F. Instrumen Penelitian

Instrumen merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data demi tujuan tertentu (Periantalo, 2016). Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur dan memperoleh data terhadap variabel penelitian yang dipermasalahkan. Instrumen penelitian dapat berupa pertanyaan yang disertai jawaban alternatif atau tanpa jawaban alternative (Tika, 2006). Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara. Wawancara digunakan untuk mengetahui lebih mendalam terkait peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi.

G. Teknik Analisis Data

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif, dengan lebih banyak bersifat uraian dari hasil wawancara dan studi pustaka dari data yang telah diamati. Data yang telah diperoleh akan dianalisis secara kualitatif serta diuraikan dalam bentuk deskriptif. Yaitu menjelaskan dan memaparkan tentang sesuatu, dalam hal ini Penyusun menjelaskan dan memaparkan tentang peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Dan metode analisis yaitu suatu metode dimana penyusun berdasarkan data-data yang ada menganalisa hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi (Bungin, 2007).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM PROFIL KAFE BENTO KOPI

1. Sejarah Kafe Bento Kopi

Kafe Bento Kopi yang bertempat di Jalan Kaliurang Km.12,5 ini didirikan pada tahun 2016 dan merupakan anak cabang dari Kafe Bento Kopi yang berada di Jalan Nologaten, yang berdiri pada tahun 2015. Secara struktur organisasi manajemen Kafe Bento Kopi berada dalam satu naungan manajemen yang dinamakan “Bento Group” yang memiliki visi: “menjadikan Kafe bento kopi bermanfaat bagi orang lain, dan bisa memberikan pengaruh yang baik untuk masyarakat”. Bermanfaat bagi orang lain disini, menurut hasil wawancara dengan pihak manajemen Kafe Bento Kopi adalah bagaimana keberadaan kafe bisa memberikan dampak yang positif yang tentunya bermanfaat bagi masyarakat dan kepada warga sekitar, seperti halnya membuka lapangan pekerjaan, meningkatkan perekonomian masyarakat serta dapat membagi sebagian profit keuntungan dengan adanya lahan parkir yang dikelola oleh pihak karang taruna setempat dan lain sebagainya (Bento Kopi, 2016).

Kafe Bento Kopi memiliki sesuatu yang menarik baik secara historis saat pertamakali dibangun, maupun dalam segi keberhasilan dalam perjalanannya. Sehingga penulis tertarik untuk meneliti kafe ini. Diketahui pemilik membangun usahanya ini mulai dari nol, namun dengan semangat dan kerja kerasnya tersebut mampu mendirikan beberapa anak cabang kafe yang lain. Sehingga omset yang di dapatpun terbilang lumayan besar. Hal ini membuktikan bahwa terdapat sebuah peran yang membuat usahanya terus meningkat (Bento Kopi, 2016).

Bento Group saat ini mencakup tiga buah kedai kopi yaitu Bento Kopi Nologaten, Bento Kopi jalan Kaliurang dan terakhir Bento Kopi Condong Catur. Ada juga beberapa kafe yang dikelola namun tidak dalam satu naungan Bento Group seperti Ayumi kafe, dan Nemo kafe. Seperti yang sudah dijelaskan di atas Bento Group atau Bento Kopi memiliki 3 cabang kafe yaitu:

- 1) Bento Kopi 1 : Jl. Nologaten, RT.04/RW.01, Caturtunggal, Depok, Tempel, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Yogyakarta (55281).
- 2) Bento Kopi 2 : Jl. Kaliurang KM. 12.5, Sardonoarjo, Ngaglik, Kabupaten Sleman, Yogyakarta (55581).
- 3) Bento Kopi 3 : Jl. Ringin Raya No.18, Condongcatur, Depok, Ngringin Condongcatur, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Yogyakarta (55281).

2. Visi Misi Dan Tujuan Kafe Bento Kopi (Bento Kopi, 2016)

a) Visi Kafe Bento kopi

Secara umum, visi yang ingin dikembangkan oleh Kafe Bento kopi adalah “Menjadikan Kafe Bento Kopi bisa bermanfaat bagi masyarakat serta mampu memberikan pengaruh yang baik bagi warga setempat ”.

b) Misi Kafe Bento Kopi

Untuk dapat mewujudkan visi tersebut maka misi yang dikembangkan oleh Kafe Bento Kopi adalah :

- 1) Menjadikan Kafe Bento kopi sebagai lapangan pekerjaan agar selalu dapat memberikan manfaat bagi masyarakat.
- 2) Menumbuh kembangkan perekonomian masyarakat sekitar, bangsa dan negara.

3. Tujuan

- a) Menghasilkan manfaat bagi masyarakat serta terbangunnya perekonomian yang lebih baik.
- b) Terciptanya lapangan pekerjaan yang dapat mengurangi jumlah pengangguran.
- c) Memperoleh suatu keuntungan dan pendapatan dari usaha yang didirikan untuk mensejahterakan pemilik dan tenaga kerja.
- d) Memperoleh kepercayaan yang optimal dari konsumen, sehingga dengan adanya kepercayaan yang diberikan tersebut diharapkan usaha yang dijalankan dapat meningkatkan pendapatan.
- e) Terbentuknya jaringan kerjasama dengan lembaga lokal, nasional maupun internasional.

4. Sumber Daya Manusia

Adapun sumber daya manusia yang terdapat dalam Kafe Bento Kopi adalah sebagai berikut (Bento Kopi, 2016) :

a. Susunan organisasi Kafe Bento Kopi 1

Owner	: Hairul Umam, SE
General Manager	: Khoirul Anwar
MSDM	: Hakam
Manager	: M. Rosi
HRD	: Hakam
Kasir	: Aanita Triana
Karyawan	: Ilyas Musa
	: Junaidi Fahmi
	: Wafi Hidayat
	: Wawan Suherman
	: Jufri Heri Murdani

b. Susunan organisasi Kafe Bento Kopi 2

Owner	: Hairul Umam, SE
-------	-------------------

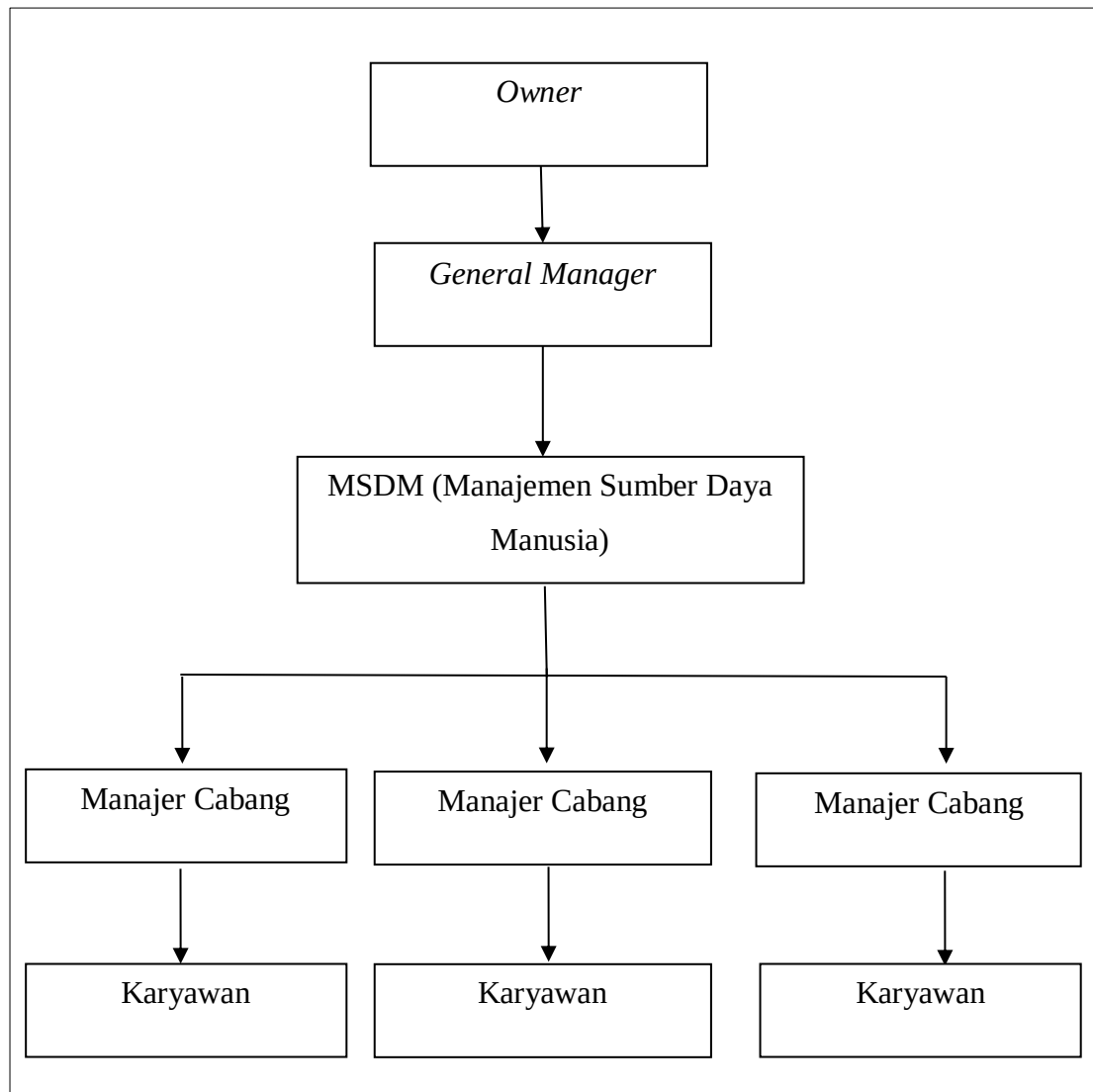
General Manager	: Khoirul Anwar
MSDM	: Hakam
Manager	: M. Syahrandi
HRD	: Danil
Kasir	: Marfilliana Hulwin
Karyawan	: Chandra Gilbert Simanjuntak
	: Nuris Al faris
	: Hayat Juniat Amri
	: Irul Walid
	: Widi syahbandi
	: Wicak Kusuma
	: Dani Arfani

c. Susunan organisasi Kafe Bento Kopi 3

Owner	: Hairul Umam, SE
General Manager	: Khoirul Anwar
MSDM	: Hakam
Manager	: Hermanto
HRD	: Hakam
Kasir	: Husnul Khotimah
Karyawan	: Sulhan Harun
	: Hasibullah
	: Aminullah
	: Nafir Wakfi
	: Deri Amri Syafi
	: Gilang Suhendar
	: Juli Husni
	: Subandi

Berikut adalah tabel struktur organisasi yang dimiliki oleh Kafe Bento Kopi Yogyakarta :

4.1 Struktur Organisasi Kafe Bento Kopi

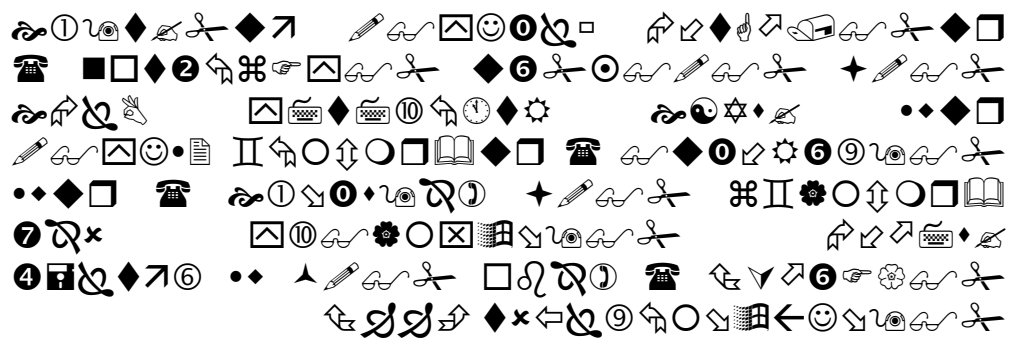


Sumber: hasil wawancara (Bento Kopi, 2016)

B. Keberhasilan Usaha Kafe Bento Kopi Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Seorang wirausaha di dalam menekuni usahanya bertujuan untuk meraih keberhasilan. Dimana dalam keberhasilan tersebut, seorang wirausahawan harus dapat mengorganisir, memanfaatkan, dan meningkatkan sumber daya yang tersedia sedemikian rupa. Sehingga dari itu, wirausahawan

mampu bersaing dan berkompetitif dengan pelaku usaha lain, serta dapat pula memanfaatkan setiap kesempatan yang ada (Moeliono, 1993). Islam menekankan pentingnya keberhasilan ekonomi untuk memperoleh kesejahteraan dengan tanpa menabrak rambu-rambu syariah (aturan agama). Secara umum makna kesejahteraan mencakup aspek materi dan nonmateri, tetapi masyarakat modern cenderung berpandangan parsial. Kesejahteraan seringkali dilihat dari aspek tertentu saja, dimana aspek materi dan nonmateri dianggap sebagai dua hal yang terpisah. Perbedaan perspektif ini kemudian mempengaruhi cara bagaimana mewujudkan kesejahteraan tersebut (Tim P3EI UII, 2009). Dalam QS. Al-Qasash ayat: 77 Allah berfirman :



Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”

Kafe Bento Kopi sebagai unit usaha yang bergerak dibidang kuliner, tentu memiliki beberapa tujuan, agar usaha yang dikelola tersebut mampu bersaing secara kompetitif dengan para kompetitornya. Selain keberhasilan dalam menjalankan usaha, salah satu tujuan dari Kafe Bento Kopi adalah menjadikan kafe tersebut bisa bermanfaat bagi orang banyak. Dalam hasil wawancara yang dilakukan penyusun dengan pihak Kafe Bento Kopi bahwa

terdapat beberapa faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha dilihat dari perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi yaitu :

1. Kejujuran, Kafe Bento Kopi menerapkan nilai-nilai islam dalam menjalankan usahanya, yaitu kejujuran. Tidak hanya untuk para karyawan melainkan juga kepada para konsumen, dengan cara melakukan tranparansi harga produk yang ditawarkan kepada setiap konsumen. Tentu hal ini sangat baik untuk dilakukan karna hal tersebut dapat meminimalisir terjadinya kecurangan dan kesalah pahaman antara konsumen dan karyawan terkait harga produk makanan dan minuman yang ditawarkan.
2. Amanah, menjaga kepercayaan yang sudah diberikan merupakan komitmen yang dijalankan Kafe Bento Kopi dengan cara mempertahankan cita rasa produk unggulan yang dicintai loyalitas pelanggannya, yaitu olahan minuman kopi sehingga menjadikan Kafe Bento Kopi mampu mencapai keberhasilan.
3. Kesejahteraan, dengan hadirnya Kafe Bento Kopi di tengah masyarakat yang sedang membutuhkan pekerjaan, tentu hal tersebut sangat membantu perekonomian karna mampu menghadirkan lapangan pekerjaan khususnya bagi karyawan.
4. Keadilan, berlaku adil kepada setiap karyawan yang bekerja sesuai prosedur yang ditetapkan perusahaan seperti: Jam kerja, gaji karyawan yang diterima sesuai dengan apa yang karyawan kejakan dan membayarnya sebelum keringatnya kering artinya tepat waktu, sesuai dengan kesepakatan yang sudah disepakati.
5. Zakat, infaq dan shodaqoh, mengalokasikan sebagian pendapatan perusahaan untuk berzakat, bershodaqoh dan memberikan santunan kepada anak yatim, merupakan suatu kegiatan yang rutin dilakukan Kafe Bento Kopi setiap tahunnya. Hal tersebut menghadirkan manfaat bagi masyarakat luas sekaligus menjadikan kunci keberhasilan bagi usaha itu sendiri.

Selain faktor keberhasilan usaha yang telah dijelaskan di atas, terdapat indikator-indikator yang bisa menjelaskan bahwa Kafe Bento Kopi bisa dikatakan berhasil dalam menjalankan usahanya menurut perspektif ekonomi Islam. Indikator tersebut antara lain :

1. Usaha berjalan lancar

Usaha yang dijalankan Kafe Bento Kopi ini bisa dikatakan berjalan dengan lancar, hal tersebut bisa dilihat dari omset yang didapat oleh kafe ini yang bisa mencapai Rp.100.000.000/bulan. Bahkan 1 milyar rupiah dalam pertahunnya.

2. Usaha berkembang

Kafe Bento Kopi mengalami perkembangan, hal tersebut terlihat dengan kasat mata bahwa perkembangannya anak cabang kafe tersebut

3. Adanya peningkatan modal

Menurut hasil wawancara yang dilakukan penyusun dengan pemilik dari Kafe Bento Kopi, bahwa belum ada peningkatan modal yang dilakukan, karna saat ini masih berfokus pada perbaikan serta biaya-biaya yang dibutuhkan seperti renovasi dan lain-lain.

4. Bisa bertahan

Berdiri sejak tahun 2016 dan masih bertahan sampai saat ini, merupakan suatu komitmen besar yang dijalankan Kafe Bento Kopi. Dengan cara menjaga loyalitas para pelanggan dan mampu bersaing dengan kompetitornya merupakan bukti bahwa kafe ini mampu untuk bertahan.

5. Adanya peningkatan asset

Dengan adanya perluasan pembangunan dan penambahan tempat-tempat duduk bagi para konsumen yang datang, tentu membuat asset yang dimiliki Kafe Bento Kopi mengalami peningkatan.

6. Adanya keuntungan lebih perhitungan akhir tahun

Menurut hasil wawancara, Kafe Bento Kopi memiliki omset pendapatan sebesar Rp.100.000.000/bulan. Hal tersebut jauh melebihi target yang ditetapkan yaitu sebesar Rp.70.000.000-Rp.80.000.000/bulan.

7. Bisa berzakat, infak dan sedekah

Secara rutin Kafe Bento Kopi mengalokasikan pendapatannya untuk zakat, infak dan sedekah. Bahkan memberikan sumbangan untuk pembangunan pesantren. Begitulah menurut penuturan pemilik dari kafe ini.

8. Memiliki kesalehan/kecerdasan sosial

Pemilik kafe ini memiliki visi misi agar kafe yang dibangun tersebut dapat memberikan manfaat bagi orang lain.

9. Menjalankan syariat islam dalam berbisnis

Berlaku jujur, amanah, memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) dengan hadirnya Kafe Bento Kopi serta mengadakan kegiatan keagamaan seperti yasinan pada malam jumat bagi setiap karyawannya. Hal tersebut menjadi bukti bahwa dalam menjalankan usahanya tidak meninggalkan syariat islam.

10. Bisa berhaji

Walaupun pemilik dari Kafe Bento Kopi belum melaksanakan rukun Islamnya yang ke lima, yaitu berhaji. Namun dengan jumlah pendapatan serta keuntungan yang diperoleh Kafe yang sudah dijelaskan penyusun di atas tentu dengan nominal tersebut sangat bisa untuk memenuhi biaya untuk berhaji jika panggilan itu datang.

C. Peran Keuangan Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Kafe Bento Kopi

Setiap usaha yang dikelola tentu memiliki transaksi keuangan, baik dilakukan harian, bulanan atau tahunan. Untuk meningkatkan keberhasilan, pengusaha harus mampu mengelola keuangan dengan baik, untuk melihat biaya apa saja yang masuk dan keluar di dalam usaha tersebut. Peran keuangan sendiri sangat penting kaitannya untuk mengetahui informasi yang menyangkut kondisi keuangan, kinerja karyawan, dan perubahan kondisi keuangan perusahaan yang dapat dimanfaatkan pengusaha untuk mengambil keputusan di kemudian hari. Sayangnya, banyak pengusaha yang belum menyadari pentingnya peran keuangan bagi perusahaan.

Kafe Bento Kopi yang juga menggeluti bisnis di bidang kafe yang berada di Jl. Kaliurang, Sleman Yogyakarta, terus melakukan upaya dan strategi agar usahanya tetap mampu bersaing. Sebagaimana hasil wawancara penulis dengan pihak manajemen Kafe Bento Kopi yang memaparkan bahwa salah satu upaya untuk dapat bersaing serta upaya untuk meningkatkan keberhasilan usahanya, yaitu dengan mengoptimalkan peran keuangan dengan cara melakukan pencatatan pada setiap pemasukan dan pengeluaran yang dilakukan perusahaan.

Pihak manajemen dari Kafe Bento Kopi sendiri menjelaskan bahwa keuangan merupakan faktor penting di dalam suatu perusahaan. Jika peran keuangan yang dijalankan di dalam suatu usaha atau bisnis tersebut kurang optimal, maka bisnis atau usaha yang dijalankan pun hasilnya tidak akan maksimal. Bahkan jika hal ini terus berlanjut maka usaha tersebut bisa anjlok alias mengalami kebangkrutan. Tentu hal inilah yang sangat dihindari atau bahkan cenderung di takuti oleh siapapun wirausaha yang ingin mencapai kesuksesan di dalam bidang usaha yang digelutinya. Lebih lanjut pihak manajemen Kafe Bento kopi juga memberikan beberapa poin penting dalam mewujudkan kondisi keuangan yang baik diantaranya :

1. Mengoptimalkan pemasukan

Setiap pemasukan yang didapat oleh suatu perusahaan, itu akan sangat mempengaruhi setiap operasional yang ada di dalamnya. Karena hal tersebut berkenaan dengan penyaluran dana yang nantinya berdampak pada persediaan stok seperti bahan-bahan baku dan lain sebagainya. Cara yang dilakukan Kafe Bento Kopi untuk mengoptimalkan pemasukannya yaitu salah satunya dengan cara menjual produk lebih banyak atau dengan cara menaikkan harga produk tertentu.

2. Menentukan setiap pengeluaran

Berkaitan dengan poin di atas bahwa menentukan pengeluaran juga sangat penting kaitannya untuk menjaga umur perusahaan. Agar usaha yang kita jalani tersebut memiliki umur yang panjang, kita harus

mengetahui apa saja kebutuhan yang harus di penuhi di dalam perusahaan. Artinya, jangan sampai pengeluaran-pengeluaran yang sudah banyak kita keluarkan tersebut ternyata selama ini bukan sesuatu yang dibutuhkan oleh perusahaan.

3. Pencatatan

Dengan mencatat setiap pengeluaran dan pemasukan dengan baik, maka akan memudahkan bagi kita untuk memonitori setiap perputaran arus keuangan perusahaan yang kita jalani.

Peran keuangan yang baik juga memeberikan beberapa manfaat penting bagi pengusaha untuk meningkatkan keberhasilan usahanya, yaitu :

1. Memisahkan Aset Usaha Dengan Aset Pribadi

Di dalam peran keuanagan tentu memiliki pencatatan dan laporan berupa pembukuan keuangan hal itu dapat membuat aset pribadi tidak bercampur dengan aset usaha, sehingga meminimalkan risiko bisnis atau usaha ke dalam kehidupan pribadi. Selain itu, dengan menggunakan laporan ini pengusaha bisa menjalankan perusahaan dengan lebih profesional.

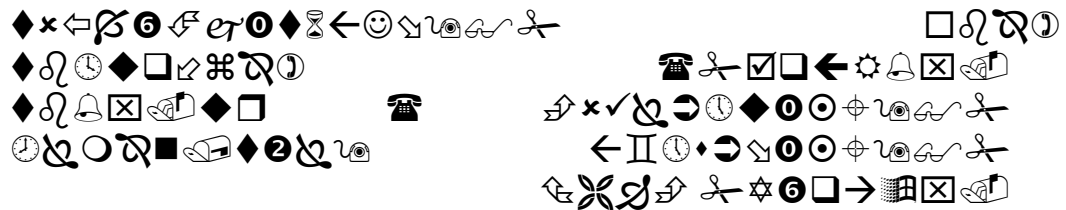
2. Acuan Dalam Mengambil Keputusan

Manajemen perusahaan dapat melihat kondisi keuangan bisnis pada periode tertentu untuk memastikan apakah kondisinya sehat, kritis, atau bangkrut. Dengan demikian, manajemen perusahaan dapat membuat keputusan terkait pembelian aset, kenaikan gaji karyawan, mencari modal, menambah pinjaman, pembagian bonus, dan masih banyak lagi.

3. Melihat Jumlah Keuntungan

Dalam suatu usaha tentu akan ada fase di mana kita memiliki pendapatan yang banyak atau sedikit. Melalui peran keuangan juga kita bisa melihat dan menganalisa berapa jumlah keuntungan dari usaha yang dijalani, apakah memiliki keuntungan yang tinggi atau malah mengalami kerugian.

Mengoptimalkan kinerja keuangan dengan membelanjakan segala sesuatunya sesuai dengan apa yang dibutuhkan, agar tidak terjadinya pemborosan yang mengakibatkan kerugian, merupakan hal yang sebetulnya sudah diajarkan dalam agama islam. Allah SWT berfirman di dalam Al-quran surat Al-Isra' Ayat 27 yang berbunyi :



Artinya: “Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya. (QS. Al-Isra: 27)

D. Peran Pengalaman Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Bento Kopi

Setiap wirausaha tentu selalu ingin mencapai suatu target yang sudah ditetapkan untuk mencapai sebuah kesuksesan. Karna itu diperlukan upaya yang maksimal agar usaha yang dijalani terus mendapat kepercayaan dari para konsumen. Ada banyak sekali peranan atau upaya yang bisa dilakukan wirausaha agar usahanya bisa terus bertahan di era ketatnya persaingan globalisasi seperti saat ini. Tentu hal ini pula yang memotori pihak Bento Kopi melakukan suatu terobosan-terobosan baru agar bisa melawan deras arus globalisasi. Dan salah satu peranan yang dimaksilamlkan oleh pihak manajemen Bento Kopi adalah dengan cara mengandalkan pengalaman-pengalaman yang dimiliki.

Menurut keterangan yang diterima oleh penulis, Bento Kopi juga pernah mengalami pasang surut dalam menjalankan roda usahanya, namun hal tersebut disikapi dengan cara yang positif, dimana setiap kegagalan yang dialami diambil sebagai pembelajaran baru untuk meraih keberhasilan. Hal itu terbukti ampuh dengan melihat lahirnya beberapa anak cabang yang dimiliki Bento Kopi. Kembali ke topik utama dimana tidak sedikit dari pelaku

usaha yang mengalami hambatan dalam menjalankan usahanya, lantaran tidak memiliki pengalaman atau bahkan cenderung minim pengalaman, akibatnya terjadilah kebuntuan yang berujung pada kebangkrutan. Tentu saja hal tersebut tidak ingin dialami oleh setiap pelaku usaha yang ingin meraih keberhasilan.

Menurut hasil wawancara dengan pihak manajemen Kafe Bento kopi penyusun menjelaskan beberapa poin positif tentang bagaimana peran pengalaman berkerja dalam meningkatkan keberhasilan usaha diantaranya yaitu :

1. Menentukan Keputusan

Seorang wirausaha yang sudah memiliki pengalaman dalam menjalankan usahanya, akan jauh lebih peka dalam melihat situasi dan kondisi serta cepat dalam mengambil keputusan. Akan sangat jauh berbeda dengan orang yang baru pertamakali memulai usaha.

2. Media Pembelajaran

Pengalaman mengajarkan untuk bisa lebih baik dalam mengelola usaha yang kita jalani, karena dapat menjadikan suatu kegagalan sebelumnya menjadi pelajaran agar kedepannya tidak terjadi lagi hal yang sama.

3. Inovatif dan Kreatif

Seorang wirausaha dengan segudang pengalaman yang dimiliki cenderung memiliki ide-ide kreatif dan inovatif untuk mendukung usahanya agar tetap mampu bersaing, tentu hal ini adalah poin plus yang tidak dimiliki oleh pengusaha yang tidak memiliki pengalaman.

4. Pengembangan

Pengalaman juga mengajarka kepada kita untuk tidak cepat berpuas diri, karena sabagian dari mereka yang mengaggap usahanya sudah berhasil cenderung akan nyaman dan bersikap tenang. Dia melupakan faktor persaingan. Akibatnya usaha yang selama ini dia kerjakan akan mengalami kemunduran. Berbeda dengan orang yang berpengalaman dia akan terus menegmbangkan usahanya,

memperluas jaringan kerjanya dan mempertahankan apa yang sudah dia capai selama ini.

Jika melihat dari hasil pemaparan di atas, bagaimana pengalaman memiliki peran penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha Kafe Bento Kopi, hal tersebut sangat relevan dengan apa yang pernah disampaikan oleh Rosulullah SAW dalam satu haditsnya yang berbunyi :

إِذَا وُسِدَ الْأَمْرُ إِلَى غَيْرِ أَهْلِهِ فَانْتَظِرِ السَّاعَةَ

Artinya: “Apabila suatu perkara diserahkan kepada yang bukan ahlinya maka tunggulah kehancurannya”.

Maka perlu sekiranya bagi setiap muslim yang ingin sukses dan berhasil dalam menjalankan roda usahanya, agar memperdalam ilmu pengetahuan dan memperbanyak pengalaman sebelum terjun langsung ke lapangan. Tujuannya untuk mempermudah dalam mencapai suatu keberhasilan.

E. Peran Lokasi Strategis Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Bento Kopi

Lokasi usaha yang mudah dijangkau dan mudah di akses oleh transportasi umum tentu memiliki keuntungan tersendiri bagi pemilik usaha, bila di bandingkan dengan lokasi usaha yang jauh dari pemukiman penduduk dan sulit untuk di akses walaupun secara konsep usaha memiliki kesamaan. Lokasi usaha juga merupakan tempat yang menjadi pusat kegiatan oprasional , baik secara teknis, administrasi, maupun manajerial. Lokasi akan sangat bererperan penting dalam meningkatkan keberhasilan. Sebab, dengan lokasi yang strategis tersebut dapat memperbesar peluang pendapatan yang lebih maksimal. Sebaliknya, apabila lokasi usaha yang kurang strategis maka hasil dari penjualannyapun kurang maksimal. Selain itu situasi dan kondisi yang tepat juga akan berperan penting pada produk atau jasa yang ditawarkan.

Menurut hasil wawancara penulis dengan pihak manajemen Bento Kopi, faktanya tidak mudah mendapatkan lokasi usaha yang strategis, apalagi dengan kendala modal usaha atau budget dana yang terbatas. Oleh karenanya sebelum menentukan lokasi yang akan dipilih, sebaiknya terlebih dahulu menyesuaikan dan mempertimbangkan jenis atau kategori usaha apa yang akan dijalankan. Lebih jauh lagi pihak manajemen Bento Kopi memberikan beberapa poin penting dalam memilih lokasi yang strategis diantaranya adalah:

1. Peluang Usaha

Faktor ini penting untuk diperhatikan, karena kita harus mengetahui lokasi yang akan dijadikan sebagai lokasi usaha tersebut memiliki peluang yang baik untuk mendapatkan keuntungan atau pendapatan atau tidak. Oleh karenanya kita harus memiliki target pasar atas apa yang mau kita jual belikan, seperti : kampus, kos-kosan, pemukiman penduduk dan lain-lain.

2. Transportasi

Akses transportasi dalam menentukan lokasi juga sangat penting kaitannya dalam meningkatkan keberhasilan usaha, karena konsumen akan memilih lokasi yang mudah untuk diakses karena dapat mengefisien waktu, tenaga dan juga biaya, karena jika akses untuk pergi ke lokasi saja sulit maka minat konsumenpun akan berkurang.

3. Tenaga Kerja

Faktor tenaga kerja juga dibutuhkan ketika memilih lokasi yang strategis. Karena suatu usaha membutuhkan tenaga kerja, maka faktor tenaga kerja ini dilihat dari mudah atau tidaknya mencari tenaga kerja di daerah tersebut, bagus atau tidaknya kualitas kinerja dari para tenaga yang ada disana, berapa bayaran yang biasanya diberikan untuk para tenaga kerja di daerah tersebut, dan sebagainya. Karena hal itu akan berdampak pada pengeluaran yang nantinya dikeluarkan oleh perusahaan.

4. Tempat Parkir

Tempat parkir kendaraan yang mencukupi bagi setiap para konsumen yang datang membawa kendaraan pribadinya tentu sangat diperlukan untuk kemajuan usaha yang dijalani. Karena apabila ada konsumen yang ingin datang ke lokasi dan tidak mendapatkan lahan parkir, tentu para konsumen akan merasa kecewa, apalagi tidak memiliki lahan untuk tempat parkir.

5. Ketersediaan Bahan Baku

Lokasi usaha yang dekat dengan tempat penyediaan bahan baku tentu memiliki keuntungan tersendiri, karena dapat meminimalisir biaya transportasi perusahaan. Tentu hal itu dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan atau usaha yang kita jalani.

Di dalam surat Al-A'raf Ayat 56 Allah SWT berfirman :



Artinya: “Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik”.

Dari firman Allah SWT dalam surat Al-A'raf di atas, dapat dipahami bahwa lokasi strategis dalam pandangan islam bukan hanya bagaimana lokasi usaha tersebut dapat memberikan keuntungan, melainkan lebih luas. Karna sesungguhnya konsep lokasi dalam islam adalah bagaimana manusia bisa melindungi dan menjaga lingkungannya serta tidak mencoba untuk merusaknya.

Dilihat dari hasil wawancara di atas menerangkan bahwa bagaimana peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi Islam di Kafe Bento Kopi dan hasil tersebut dapat dikaitkan dengan landasan teori yang telah dikemukakan oleh beberapa ahli sebagai berikut :

1) Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Pandangan ekonomi Islam tentang keberhasilan (kesejahteraan) didasarkan pada pandangan komprehensif tentang kehidupan. Istilah umum yang banyak digunakan untuk menggambarkan kesejahteraan hakiki ini suatu keadaan hidup yang sejahtera secara material-spiritual pada kehidupan dunia dan akhirat dalam bingkai ajaran Islam adalah *falah*

Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam : Manajemen keuangan yang baik, usaha bisnis halal, penunaian ZIS (zakat, infaq dan shodaqoh), pengalaman/keahlian, sikap kejujuran, sikap keramahan, kemampuan bersaing sehat, perlakuan baik terhadap pekerja, modal usaha yang cukup, lokasi usaha yang strategis, keberanian mengambil risiko (Muhaimin, 2007).

Indikator Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam

- 1) Adanya keuntungan lebih perhitungan akhir tahun
- 2) Memiliki kesalehan/kecerdasan sosial
- 3) Menjalankan syariah Islam dalam berbisnis
- 4) Adanya peningkatan asset
- 5) Bisa bertahan
- 6) Adanya peningkatan modal
- 7) Bisa berzakat, infak dan sedekah
- 8) Bisa berhaji
- 9) Usaha berkembang dan usaha berjalan lancar (Muhaimin, 2007).

2) Keuangan

Keuangan (*arus kas/cash flow*), merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam kelangsungan suatu usaha. Arus kas itu bagaikan

aliran darah dalam tubuh kita. Bila arus kas tidak mengalir, maka bisnis yang dijalankan pasti akan berhenti dan mati. Tujuan dari peran keuangan sendiri adalah untuk mengendalikan biaya dan anggaran (*budget*), pencarian dana modal kerja, investasi, perencanaan dan penetapan harga produk dan lain sebagainya (Hendro, 2011).

3) Pengalaman

Pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan predictor terbaik bagi keberhasilan, terutama bila bisnis baru tersebut berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Kebutuhan akan pengalaman mengolah usaha semakin diperlukan dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan (Staw, 1991).

4) Lokasi Strategis

lokasi usaha adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan, segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan sangat menunjang perkembangan usahanya. Keuntungan-keuntungan yang bisa diperoleh dari pemilihan lokasi usaha yang tepat antara lain adalah unggul dalam posisi persaingan memudahkan pengadaan bahan/barang dan meningkatkan kemampuan pelayanan terhadap konsumen (Handoko Hani.T , 1997).

Dengan hasil diatas maka terdapat beberapa peran dalam meningkatkan keberhasilan usaha, yaitu dengan cara mengoptimalkan kinerja keuangan agar dapat menopang segala kebutuhan oprasional perusahaan, pengalaman yang membantu memecahkan setiap persoalan dan lokasi strategis. Tentu hal inilah diinginkan dan diharapkan oleh para konsumen. Sehingga terciptalah suatu keberhasilan usaha yang selama ini diharapkan oleh para pelaku usaha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan di atas penyusun dapat menyimpulkan bahwa :

Selain keuangan, pengalaman dan lokasi strategis terdapat peran kejujuran, amanah kesejahteraan, keadilan dan zakat, infaq shodaqoh (ZIS) dalam meningkatkan keberhasilan usaha di Kafe Bento Kopi. Sedangkan keuangan yang merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut yang dipaparkan oleh *owner*, *general manager* dan karyawan dari pihak Kafe Bento Kopi, yaitu berfungsi untuk mengatur dan mengelola biaya dari setiap oprasional yang dijalankan oleh suatu perusahaan. Seperti mengatur biaya apa saja yang dibutuhkan oleh perusahaan, melihat jumlah keuntungan dan kerugian, untuk mengetahui biaya masuk dan keluar di dalam perusahaan, menganalisa berapa jumlah keuntungan dari usaha yang dijalankan yang nantinya dijadikan acuan dalam mengambil sebuah keputusan. Kemudian faktor pengalaman juga memiliki peran penting di dalam meningkatkan keberhasilan usaha Kafe Bento Kopi, karena pengalaman dapat memberikan suatu keuntungan khusus bagi wirausaha di dalam mengembangkan usahanya. Seperti memiliki ide-ide yang kreatif dan inovatif untuk mendukung usahanya agar tetap mampu bersaing, cepat dalam mengambil keputusan dan menjadikan suatu kegagalan sebelumnya menjadi pelajaran agar kedepannya tidak terjadi lagi hal yang sama. Semua hal tersebut disampaikan saat wawancara dengan ketiga pihak

dari Kafe Bento Kopi. Kemudian faktor terakhir yang berperan dalam meningkatkan keberhasilan usaha Kafe Bento Kopi adalah lokasi strategis. Karena lokasi yang strategis akan memperbesar peluang keberhasilan suatu usaha semakin besar, karena dekat dengan target pasar, yaitu para konsumen. Apalagi lokasi tersebut juga dekat dengan produsen persediaan bahan baku.

B. Saran

Berdasarkan data dan informasi yang telah didapat oleh penyusun, maka penyusun hendak memberikan saran-saran kepada pihak-pihak yang terkait yaitu :

1. Manajemen Kafe Bento Kopi agar meningkatkan pelayanannya, khususnya disaat konsumen ingin melakukan pemesanan, agar nantinya para konsumen tidak mengantri sendiri yang menyebabkan antrian yang panjang.
2. Pihak manajemen Kafe Bento Kopi harus lebih memperhatikan ketersediaan stok bahan baku disaat pengunjung mengalami peningkatan yang tidak terprediksi.
3. Menghadirkan sistem oprasional yang canggih seperti mesin tik pada kasir, agar meminimalisir kesalahan baik dalam jumlah pesanan dan pengembalian uang.
4. Meminimalisir keterlambatan karyawan dalam mengantarkan pesanan untuk para konsumen
5. Menambah infrastruktur, seperti toilet agar para konsumen tidak kelamaan menganteri ketika ingin menggunakannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B, Priansa, dan J. Donni. (2014), *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: CV. Alfabeta.
- Basu Swastha. (2002), *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua. Cetakan Kedelapan. Jakarta: Penerbit Liberty.
- Bungin Burhan. (2007), *Metodologi Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodologis Kearah Ragam Varian Kontemporer*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Burhan Bungin. (2009), *Penelitian Kualitatif*, Cet. 3, Jakarta : Kencana Perdana Media Group.
- Charles W. Lamb, Joseph F. Hair, Carl Mcdaniel. (2001), yang berjudul *Pemasaran*. Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Foster, B. (2008). *Manajemen Ritel (Edisi Kesatu)*. Bandung. Alfabeta.
- Fitzsimmons, James A dan Mona J Fitzsimmons, (2006), *Service Management (Opration, Strategy, Informastion Techlology)*, The McGraw-Hill International Edition.
- Fandy tjiptono, (2002), *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta penerbit : andi
- Handoko Hani.T, (1997) : *Manajemen*, BPFE, Yogyakarta
- Hendro, (2011) : *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta Penerbit : Erlangga

Murdifin, Mahfud, (2007), Manajemen Produksi Modern Oprasi Manufaktur dan Jasa. Jakarta : Bumi aksara.

Moeliono, M Anton. (1993), Tata bahasa Baku Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka.

Mardalis. (2002), *Metode Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara.

Oentoro, Deliyanti. (2010), Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Laksbang Pressindo.

Riyanti, Benedicta Prihatin Dwi. (2003). Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian. Jakarta : PT Grasindo.

Robbins, Stephen P. (1996), Perilaku Organisasi Jilid II, Alih Bahasa Hadayana Pujaatmaka, Jakarta, Prenhalindo

Staw, B.M. 1991. "Psychological Dimensions of Organizational Behavior". Sidney: MacMillan Publishing Company.

Steers, M. Richard. (1985), Efektifitas Organisasi. Jakarta: Erlangga.

Sugiyono. (2005), Memahami Penelitian Kualitatif, Bandung: Alfabeta.

Supardi. (2005), Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis, Yogyakarta : UII Press.

Tim P3EI UII. (2009) Ekonomi Islam, Jakarta : Rajawali Pers

Utami, Christina Whidya. (2006), Manajemen Ritel. Strategi dan Implementasi Ritel Modern.Jakarta: Salemba Empat.

JURNAL DAN TESIS

Al-Maqassary, Ard, (2016) yang berjudul Pengertian Pengalaman Kerja
Copyright 2016 E-Jurnal. Jurnal.

Adwinta, (2016) yang berjudul Faktor-faktor pendukung keberhasilan wirausaha Ekonomi, Management. Jurnal.

Alfina Dewi Ratnasari (2017) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online Shop Di Kota Samarinda”. Jurnal.

Fuad (2015) yang berjudul: “Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara”, Jurnal.

Handayani, Intan Septi, (2013) yang berjudul Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan faktor keberhasilan usaha. Jurnal.

Indriyatni (2013) yang berjudul “Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat)”. Jurnal.

Kadek Agus Suarmawan , Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka Di Desa Bulian, Kec. Kubutambahan). Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi (JJPE) Volume: 5 Nomor:1 Tahun: (2015).

Mahmuddin, (2010) yang berjudul Faktor-faktor Pendorong Kewirausahawan Nilai-nilai dan Karakter Kewirausahaan. Jurnal

Muhaimin, (2007) yang berjudul Bisnis Wirausahawan Muslim Alabio. Jurnal.

Nuraiman, Rialdi. (2014). Pengaruh Profitabiliitas, likuiditas dan leverage terhadap dividend payout ratio pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia. Tesis.

Nuritha,Irfrina.,Saiful B, dan Windi E. (2013). “Identifikasi Pengaruh Lokasi usaha terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Minimarket Waralaba di Kabupaten Jember dengan Sistem Informasi

Geografis”. Dalam Jurnal Sainstek UNEJ, Volume I No. 1. Hal 825-835. Jember: Universitas Jember.

Norvadewi, (2015) yang berjudul Bisnis Dalam Islam Dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam.

Pamungkas (2014) berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pemegang Usaha Warlaba.” Jurnal.

Parta Setiawan (2015) “Manajemen Keuangan”. Jurnal.

Purwanto (2007) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Pendukung keberhasilan Usaha Elektronik di Kota Semarang”. Jurnal.

Rosul, (2011) yang berjudul Menikmati Kopi Sampai Mati: Studi Sosiologi Atas Pergeseran Pola Konsumsi Kopi Di Yogyakarta. Skripsi Thesis.

Setiawan, (2015). Yang berjudul “Manajemen Keuanagan”. Jurnal

Suarmawan pada tahun (2015) yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha mikro dan kecil studi pada usaha kerajinan ingka di desa Bulian, kec. Kabutambahan”. Jurnal.

Septika (2015) yang berjudul “Pengaruh Modal, Pemilihan Lokasi Dan Pengetahuan Yang Mendorong Keberhasilan Usaha Mobil Data Internet Di Sepanjang Jl. Dr Mansyur Medan”. Jurnal.

Sjahbandhyni (2001) yang berjudul “Pengalaman Dalam kerja”. Jurnal.

Sri Nathasya Br Sitepu (2017) yang berjudul “Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya”. Jurnal.

Sitepu (2017). yang berjudul pengaruh faktor internal terhadap keberhasilan Jurnal Manajemen Teori dan Terapan. Jurnal.

Sundari, (2017) yang berjudul Pengaruh Lokasi Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Tesis.

LAMPIRAN GUIDE INTERVIEW

(OWNER)

No	Variabel	Indikator	Pertanyaan
1.	Keuangan (Hendro)	Pendanaan (James Van Home)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Darimana modal yang didapat saat pertamakali membuka usaha ini ? 2. Berapa modal awal saat membuka usaha kafe bento kopi ? 3. Apakah dengan modal tersebut cukup ideal untuk membuka usaha kafe bento kopi ? apa alasannya ? 4. Adakah pertambahan modal secara <i>periodic</i> (pertahun) ?
		Manajemen (Suad Husnan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda apakah keuangan merupakan faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ? 2. Bagaimana pihak kafe bento kopi mengatur keuangan agar terhindar dari kerugian ? 3. Bagaimana kafe bento mencapai sebuah target keuangan yang telah ditetapkan ? 4. Apakah kafe ini sudah melakukan tranparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ? 5. Bagaimana cara kafe bento menjaga kepercayaan (amanah) para pelanggannya ?
			<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapa omset kafe bento kopi

		Keuntungan (Bambang Riyanto)	<p>perbulan ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ? 3. Bagaimana cara kafe bento kopi meningkatkan keuntungan ? 4. Selain mencari keuntungan, apakah dengan hadirnya kafe bento kopi bisa memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) bagi orang lain ? apa alasannya ? 5. Sebagai pemimpin bagaimana cara anda berlaku adil kepada karyawan (keadilan) ? 6. Selama ini dialokasikan kemana keuntungan yang diperoleh kafe bento kopi? apakah untuk menambah modal, bonus karyawan, zis- (zakat, infaq, shodaqoh) atau yang lainnya ?
2.	Pengalaman (Staw)	Latar Belakang Pendidikan (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ? 2. Apakah latar belakang pendidikan karyawan juga berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha anda ? 3. Menurut anda disiplin ilmu apa yang membuat usaha anda bisa terus meningkat ? 4. Menurut anda apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? 5. Apakah pengalaman menjadi syarat kafe bento kopi dalam memilih karyawan ? jika iya pengalaman seperti apa ? 6. Adakah training khusus untuk karyawan kafe bento kopi ? jika ada apa saja ?
		Motivasi (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa motivasi yang anda tanamkan kepada diri anda ketika memulai usaha kafe ini ? 2. Apa visi misi dari kafe bento kopi ? 3. Jika karyawan anda memiliki

			motivasi dan visi misi yang berbeda dengan perusahaan, bagaimana cara anda mengarahkan karyawan tersebut agar sejalan dengan tujuan dari perusahaan ?
		Penerimaan Risiko (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil sebuah risiko ? 2. Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko yang dapat merugikan perusahaan?
		Akses (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ? 2. Aspek apa yang perlu dipertimbangkan dalam memilih sebuah lokasi ? 3. Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ? 4. Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?
3.	Lokasi Strategis (T. Hani Handoko)	Tempat parkir (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ? 2. Bagaimana kafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?
		Ekspansi (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ? 2. Adakah rencana kafe bento kopi untuk membuka cabang baru ? 3. Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan kafe bento kopi ketika ingin membangun cabang

			perusahaan ?
		Persaingan (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ? 2. Apa pertimbangan kafe bento kopi terkait adanya lokasi pesaing ? 3. Apa strategi kafe bento kopi agar tetap mampu bersaing ?

LAMPIRAN GUIDE INTERVIEW

(GENERAL MANAGER)

No	Variabel	Indikator	Pertanyaan
1.	Keuangan (Hendro)	Pendanaan (James Van Home)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah anda mengetahui darimana modal awal kafe bento kopi ? 2. Jika mengetahui berapa modal awal saat membuka usaha kafe ini? 3. Adakah penambahan modal secara <i>periodic</i> (pertahun) ?
		Manajemen (Suad Husnan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah keuangan merupakan faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha? apa alasannya ? 2. Apakah kafe ini sudah melakukan transparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ? 3. Bagaimana cara kafe bento menjaga kepercayaan (amanah) para pelanggannya ?
		Keuntungan (Bambang Riyanto)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapa besar omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ? 2. Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ? 3. Bagaimana cara anda berlaku adil bagi karyawan (keadilan) ?
2.	Pengalaman		<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan

	(Staw)	Latar Belakang Pendidikan (Handayani)	<p>keberhasilan usaha? apa alasannya ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Apakah latar pendidikan karyawan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? 3. Apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya? 4. Apakah pengalaman menjadi syarat kafe bento kopi dalam memilih karyawan ? 5. Adakah training khusus untuk karyawan kafe bento kopi ? jika ada apa saja ?
		Motivasi (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa visi misi dari kafe bento kopi ? 2. Jika karyawan anda memiliki motivasi dan visi misi yang berbeda dengan perusahaan, bagaimana cara anda mengarahkan karyawan tersebut agar sejalan dengan tujuan dari perusahaan ?
		Penerimaan Risiko (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil sebuah risiko ? 2. Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko yang dapat merugikan perusahaan?
3.	Lokasi Strategis (T. Hani Handoko)	Akses (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya? 2. Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ? 3. Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?
		Tempat parkir (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ? 2. Bagaimana kafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?

		Ekspansi (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ? 2. Adakah rencana kafe bento kopi untuk membuka cabang baru ?
		Persaingan (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ? 2. Apa strategi kafe bento kopi agar tetap mampu bersaing ?

LAMPIRAN GUIDE INTERVIEW

(KARYAWAN)

No	Variabel	Indikator	Pertanyaan
1.	Keuangan (Hendro)	Pendanaan (James Van Home)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda berapa kira-kira modal awal untuk membuka usaha kafe seperti ini ? 2. Apakah dengan modal tersebut sudah cukup ideal untuk membuka usaha kafe ? apa alasannya ?
		Manajemen (Suad Husnan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda apakah keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ? 2. Apakah kafe ini sudah melakukan transparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?
		Keuntungan (Bambang)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapa besar omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ? 2. Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ?

		Riyanto)	<ol style="list-style-type: none"> Menurut anda bagaimana cara kafe bento kopi dalam meningkatkan keuntungan ? Selain mencari keuntungan, apakah menurut anda dengan hadirnya bento kopi bisa memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) bagi orang lain ? apa alasannya ?
2.	Pengalaman (Staw)	Latar Belakang Pendidikan (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> Menurut anda apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ? Menurut anda apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya
		Motivasi (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> Apa motivasi anda bekerja di kafe ini ? Apakah motivasi tersebut sejalan dengan visi misi dari kafe bento kopi ?
		Penerimaan Risiko (Handayani)	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko dari segi pelanggan dan kualitas pelayanan yang dapat merugikan perusahaan ?
3.	Lokasi Strategis (T. Hani Handoko)	Akses (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ? Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ? Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps?
		Tempat parkir (Fandy Tjiptono)	<ol style="list-style-type: none"> Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ? Bagaimana cafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk

			kendaraan roda dua maupun roda empat ?
		Ekspansi (Fandy Tjiptono)	1. Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?
		Persaingan (Fandy Tjiptono)	1. Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ? 2. Menurut anda apa strategi kafe bento kopi agar tetap mampu bersaing ?

DATA RESPONDEN

1. Nama : Hairul Umam Bento

Usia : 25 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Kelahiran : Sumenep Madura, Jawa Timur

Jabatan : Owner

Pendidikan : S1

Pendapatan : Rp.150.000.000

Pengeluaran : Rp. 15.000.000

2. Nama : Khairul Anwar

Usia : 28 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Kelahiran : Madura, Jawa Timur

Jabatan : General Manager

Pendidikan : S1

Pendapatan : Rp.7.000.000

Pengeluaran : Rp.3.000.000

3. Nama : Chandra Gilbert Simanjuntak

Usia : 25 Tahun

Jenis kelamin : Laki-Laki

Kelahiran : Jambi

Jabatan : Karyawan

Pendidikan : S1 (proses)

Status : Mahasiswa

Pendapatan : gaji karyawan Rp.700.000

Dari orang Tua Rp.1.000.000

Pengeluaran : Rp.1.500.000

4. Nama : Marfilliana Hulwin

Usia : 29 Tahun

Jenis kelamin : Perempuan

Kelahiran : Purwokerto

Jabatan : Karyawan

Pendidikan : SMA

Pendapatan : Gaji karyawan Rp.700.000

Pengeluaran : Rp.700.000

Lampiran Panduan Wawancara

(Owner)

1. Dari mana modal yang didapat saat pertamakali membuka usaha kafe bento kopi ?
2. Berapa modal awal saat membuka usaha kafe bento kopi ?
3. Apakah dengan modal tersebut cukup ideal untuk membuka usaha kafe bento kopi ? apa alasannya ?
4. Adakah pertambahan modal secara periodic (pertahun) ?
5. Menurut anda apakah keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?
6. Bagaimana cara kafe bento mencapai target keuangan yang telah ditetapkan ?
7. Apakah kafe ini sudah melakukan tranparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?
8. Bagaimana cara kafe bento menjaga kepercayaan (amanah) para pelanggannya ?
9. Berapa omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ?
10. Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ?
11. Bagaimana cara kafe bento dalam meningkatkan keuntungan ?
12. Selain mencari keuntungan, apakah menurut anda dengan hadirnya bento kopi bisa memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) bagi orang lain ? apa

alasannya ?

13. Sebagai pemimpin bagaimana cara anda berlaku adil kepada karyawan (keadilan) ?
14. Selama ini dialokasikan kemana keuntungan yang diperoleh kafe bento kopi ?
apakah untuk menambah modal, bonus karyawan, zis atau yang lainnya ?
15. Menurut anda apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?
16. Apakah latar belakang pendidikan karyawan juga berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha anda ?
17. Menurut anda disiplin ilmu apa yang membuat usaha anda bisa terus meningkat ?
18. Menurut anda apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha?
19. Apakah pengalaman menjadi syarat kafe bento kopi dalam memilih karyawan ? jika iya pengalaman seperti apa ?
20. Adakah training khusus untuk karyawan kafe bento kopi ? jika ada apa saja ?
21. Apa motivasi yang anda tanamkan kepada diri anda ketika memulai usaha kafe ini ?
22. Apa visi misi dari kafe bento kopi ?
23. Jika karyawan anda memiliki motivasi dan visi misi yang berbeda dengan perusahaan, bagaimana cara anda mengarahkan karyawan tersebut agar sejalan dengan tujuan dari perusahaan ?
24. Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil sebuah risiko ?
25. Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko yang dapat merugikan perusahaan ?
26. Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha? apa alasannya ?
27. Aspek apa yang perlu dipertimbangkan dalam memilih sebuah lokasi ?
28. Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ?
29. Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?
30. Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ?
31. Bagaimana kafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?
32. Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?
33. Adakah rencana kafe bento kopi untuk membuka cabang baru ?
34. Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan kafe bento kopi ketika ingin membangun cabang perusahaan ?
35. Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ?
36. Apa pertimbangan kafe bento kopi terkait adanya lokasi pesaing ?

37. Apa strategi kafe bneto kopi agar tetap mampu bersaing ?

Lampiran Panduan Wawancara

(General Manager)

1. Apakah anda mengetahui darimana modal awal kafe bento kopi ?
2. Jika mengetahui, berapa modal awal saat membuka usaha cafe ini ?
3. Adakah pertambahan modal secara periodic (pertahun) ?
4. Menurut anda apakah keuangan merupakan faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?
5. Apakah kafe ini sudah melakukan tranparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?
6. Bagaimana kara cafe bento menjaga kepercayaan (amanah) para pelanggannya ?
7. Berapa besar omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ?
8. Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ?
9. Sebagai Manager bagaimana cara anda berlaku adil bagi karyawan (keadilan) ?
10. Menurut anda apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?
11. Apakah menurut anda latar pendidikan karyawan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ?

12. Menurut anda apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha?
13. Apakah pengalaman menjadi syarat kafe bento kopi dalam memilih karyawan ?
14. Adakah training khusus untuk karyawan kafe bento kopi ? jika ada apa saja ?
15. Apa visi misi dari cafe bento kopi ?
16. Jika karyawan anda memiliki motivasi dan visi misi yang berbeda dengan perusahaan, bagaimana cara anda mengarahkan karyawan tersebut agar sejalan dengan tujuan dari perusahaan ?
17. Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil sebuah risiko ?
18. Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko yang dapat merugikan perusahaan?
19. Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?
20. Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ?
21. Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?
22. Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ?
23. Bagaimana kafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?
24. Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?
25. Adakah rencana kafe bento kopi untuk membuka cabang baru ?
26. Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ?
27. Apa strategi kafe bento kopi agar tetap mampu bersaing ?

Lampiran Panduan Wawancara

(Karyawan)

1. Menurut anda berapa kira-kira modal awal untuk membuka usaha kafe seperti ini ?
2. Apakah dengan modal tersebut sudah cukup ideal untuk membuka usaha kafe ? apa alasannya ?
3. Menurut anda apakah keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?
4. Apakah kafe ini sudah melakukan transparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?
5. Berapa besar omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ?
6. Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ?
7. Menurut anda bagaimana cara kafe bento kopi dalam meningkatkan keuntungan ?
8. Selain mencari keuntungan, apakah menurut anda dengan hadirnya bento kopi bisa memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) bagi orang lain ? apa alasannya ?
9. Menurut anda apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

10. Menurut anda apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha?
11. Apa motivasi anda bekerja di kafe ini ?
12. Apakah motivasi tersebut sejalan dengan visi misi dari kafe bento kopi ?
13. Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko dari segi pelanggan dan kualitas pelayanan yang dapat merugikan perusahaan ?
14. Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha? apa alasannya ?
15. Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ?
16. Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?
17. Apakah area parkir kafe bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ?
18. Bagaimana kafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?
19. Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?
20. Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ?
21. Menurut anda apa strategi kafe bento kopi agar tetap mampu bersaing ?

Lampiran Hasil Wawancara

(Owner)

Hari : Selasa, 05 Juni 2018

Durasi : 20.15-21.00 WIB

Nama : Hairul Umam Bento, S.E

Jabatan : Owner

Penyusun : Dari mana modal yang didapat saat pertamakali membuka usaha kafe bento kopi?

Owner : kalo dulu dari awal buka usaha dapet pinjaman dari orang tua sama dapat dari investor, tapi kalau untuk yang di jakal ini pure dari investor

Penyusun : Berapa modal awal saat membuka usaha kafe ini ?

Owner : modal awal dulu sekitar Rp. 200.000.000

Penyusun : Apakah dengan modal tersebut cukup ideal untuk membuka usaha kafe bento kopi ? apa alasannya ?

Owner : Ya untuk model kafe menengah kebawah sih sekitar 200-400 jutaan, jadi masih ideal. Karna memang kita juga konsepnya pakai yang sederhana cukup dengan bambu-bambu seperti ini dan yang terpenting para mahasiswa bisa nyaman disini.

Penyusun : Adakah pertambahan modal secara periodic (pertahun) ?

Owner : Kalau itu belum ada, tapi untuk renovasi atau perbaikan itu pasti ada jadi masuknya ke biaya renovasi tiap bulan, seperti perbaikan genteng bocor atau apalah yang lain-lain.

Penyusun : Menurut anda apakah keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Owner : Iya, kalau tidak ada atau keuangan tidak benar ya bisnis atau usaha bisa anjlok, karena keuangan itu berkaitan dengan oprasional kafe yang berkenaan dengan stok dan kalo setiap hari kafe ini mau berjalan ya harus memiliki keuangan yang bagus kalau tidak bisa mengacaukan manajemen dan lain-lain. Jadi menurut saya sangat penting karna banyak usaha kafe yang bangkrut karna keuangannya yang kurang bagus.

Penyusun : Bagaimana pihak kafe bento kopi mengatur keuangan agar terhindar dari kerugian ?

Owner : Ya dengan cara mengatur keuangan sebaik mungkin, salah satunya dengan membelanjakan setiap kebutuhan kafe sesuai aja dengan kebutuhan artinya tidak banyak dan tidak kurang. Jadi kita atur benar-benar setiap pendapatan dan pengeluarannya.

Penyusun : Bagaimana kafe bento mencapai sebuah target keuangan yang telah ditetapkan ?

Owner : Setiap bulan Alhamdulillah usaha ini mencapai target, jadi untuk mencapai target keuangan kafe sebagai pihak manajemen itu harus apa namanya saling menguatkan misal antara manajemen pemasaran, keuangan, manajemen oprasional dan lain-lain.

Penyusun : Apakah cafe ini sudah melakukan tranparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?

Owner : Iya sudah

Penyusun : Bagaimana cara kafe bento menjaga kepercayaan (amanah) para pelanggannya ?

Owner : Dengan menjaga dan mempertahankan produk unggulan kita, seperti kopi dan harga kopinya yang standard menengah kebawah sehingga membuat orang tertarik, ya walaupun tempatnya tidak terlalu bagus tapi dengan produk yang murah dan kualitas bagus sehingga orang betah disini.

Penyusun : Berapa omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ?

Owner : Untuk omset Rp.100.000.000

Penyusun : Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ?

Owner : Ya, sudah bahkan lebih karna target kita cuma Rp.70.000.000 - Rp.80.000.000

Penyusun : Bagaimana cara kafe bento kopi dalam meningkatkan keuntungan ?

Owner : Dengan menjual produk lebih banyak atau bisa juga dengan menaikkan harga dan menambah tempat.

Penyusun : Selain mencari keuntungan, apakah dengan hadirnya kafe bento kopi bisa memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) bagi orang lain ? apa alasannya ?

Owner : Jelas, karna kita bisa memperkerjakan banyak orang itu dalam hal karyawan, lalu dalam segi customer kita menyediakan fasilitas seperti wifi tempat diskusi yang luas dan lain-lain dan itu manfaatnya lebih banyak, juga untuk masyarakat sekitar bisa mengelola tempat parkir yang ada dan juga ada sumbangan untuk kegiatan para pemudanya.

Penyusun : Sebagai pemimpin bagaimana cara anda berlaku adil kepada karyawan (keadilan) ?

Owner : Adil kepada karywan ya dengan memperkjakan sesuai dengan prosedurnya seperti jam kerja, gaji, bonus dan lain-lain. Jadi apa yang dia kerjakan itu nantinya sesuai dengan gaji yang mereka dapat.

Penyusun : Selama ini dialokasikan kemana keuntungan yang diperoleh kafe bento kopi ? apakah untuk menambah modal, bonus karyawan, zis atau yang lainnya ?

Owner : Yang pertama menambah modal untuk membuka cabang baru, zakat infak dan shodaqoh juga rutin kepada anak yatim, juga kepada pesantren dan lain-lain.

Penyusun : Menurut anda apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Owner : Ya pasti, pasti karna pendidikan merupakan kunci utama karena pembelajaran itu dimulai dari pendidikan, seperti dalam tahap negosiasi, mendidik karyawan agar lebih baik, jadi karyawan tidak hanya karywan saja tapi bagaimna dia bisa tumbuh lebih baik saat bekerja disini, ada tatakrama, sopan santun dan lain-lain.

Penyusun : Apakah menurut anda latar pendidikan karyawan juga berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ?

Owner : Ya jelas berpengaruh, karna karyawan disini juga minimal harus menengah ke atas, agar bagaimana dia mengangani *custemer* lebih baik dan cara bekerjanya juga lebih professional.

Penyusun : Menurut anda disiplin ilmu apa yang membuat usaha anda bisa terus meningkat ?

Owner : Manajemen

Penyusun : Menurut anda apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ?

Owner : Ya jelas sangat berpengaruh, dengan pengalaman kita sendiri dan dengan pengalaman yang dimiliki oleh orang lain kita bisa menggerakan usaha lebih cepat dan maksimal, kita juga dapat mngetahui mana yang menguntungkan dan mana yang dapat merugikan artinya suatu kegagalan dimasalalu itu bisa kita jadikan pembelajaran untuk usha kita lebih baik dan berhasil.

Penyusun : Apakah pengalaman menjadi syarat cafe bento kopi dalam memilih karyawan ? jika iya pengalaman seperti apa ?

Owner : Kalau untuk karyawan kita belum ada standard pengalaman tertentu, karna yang dicari disini yang pertama kejujuran, ketaatan, kemauan

untuk bekerja dan belajar ya intinya psikologinya bagus mau bekerja sama untuk meningkatkan dan memajukan usaha ini.

Penyusun : Adakah training khusus untuk karyawan kafe bento kopi ? jika ada apa saja ?

Owner : Ya ada banyak, jadi tergantung dimana karyawan tersebut di tempatkan, kalau dia waiters ada sendiri seperti bagaimana cara memberikan pelayanan yang baik dan untuk kopi juga ada sendiri baristanya bagaimana cara membuat kopinya yang sesuai jadi semuanya ada training atau pelatihan khususnya.

Penyusun : Apa motivasi yang anda tanamkan ketika anda memulai usaha kafe ini ?

Owner : Motivasi yang pertama khoirunnas anfa'uhum linnas jadi sebagai manusia harus bermanfaat untuk orang lain, jadi dengan cafe ini kita bisa memperkrjakan orang lain itukan sebuah manfaat dan yang kedua banyak mahasiswa yang membutuhkan tempat untuk diskusi dan belajar itu juga suatu manfaat, bisa saling silaturahmi karna menurut saya bisa menjalin silaturahmi dengan baik itu bisa menjadi kunci kesuksesan.

Penyusun : Apa visi misi dari kafe bento kopi ?

Owner : visi misinya ingin menjadikan usaha kafe ini bermanfaat bagi orang lain dan bisa memberikan pengaruh yang baik untuk masyarakat sekitar dan untuk lapangan pekerjaan bagi orang yang tidak mampu dan visi bento kopi kedepan ingin membangun pesantren karna itu akan sangat bermanfaat dalam kehidupan sosial dan warga sekitar.

Penyusun : Jika karyawan anda memiliki motivasi dan visi misi yang berbeda dengan perusahaan, bagaimana cara anda mengarahkan karyawan tersebut agar sejalan dengan tujuan dari perusahaan ?

Owner : Untuk saat ini kan kita lebih ke spiritual company (penerapan nilai-nilai spiritual) di dalam perusahaan, jadi agar kita bisa sejalan dan itu benar-benar terealisasi biasanya kita memiliki kegiatan-kegiatan keagamaan dan banyak kegiatan-kegiatan yang memang mendukung untuk kemajuan perusahaan, sehingga menjadikan perusahaan itu baik.

Penyusun : Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil sebuah risiko ?

Owner : Ya terkait risiko seperti halnya pesaing, karna usaha tanpa adanya pesaing itu kan kurang asik, jadi karna adanya pesaing kita jadi bisa berinovasi

Penyusun : Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko yang dapat merugikan perusahaan ?

Owner : Untuk meminimalisir terjadinya risiko biasanya kita main di kontrak perusahaan, jadi misalkan kita menyewa tempat sepuluh tahun dan misalkan bangkrut di tahun kedua kita bisa menjualnya kita bisa jual lagi di tujuh tahun jadi itu disewakan lagi dan itu salah satu cara kami meminimalisir terjadinya risiko perusahaan.

Penyusun : Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Owner : Ya, lokasi yang strategis itu mempengaruhi, misal kita membuka usahanya jauh dari ruang lingkup mahasiswa itu akan sulit, jadi kita harus mendekat dengan target pasar. Karena target pasar kita itu mahasiswa.

Penyusun : Aspek apa yang perlu dipertimbangkan dalam memilih sebuah lokasi ?

Owner : Untuk memilih sebuah lokasi kita harus pertimbangkan luasnya tanah, ekspansi tanah (Perluasan Pembangunan) dan lain-lain.

Penyusun : Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum atau transportasi online ?

Owner : Mudah

Penyusun : Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?

Owner : Sudah ada

Penyusun : Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ?

Owner : Sangat mencukupi.

Penyusun : Bagaimana kafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?

Owner : Tempat parkir kita itu 30% dari tempat dan kita juga memiliki juru parkirnya khusus untuk mengatur kendaraan roda dua maupun roda empat agar aman, nyaman dan luas.

Penyusun : Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?

Owner : Ya, ada.

Penyusun : Adakah rencana kafe bento kopi untuk membuka cabang baru ?

Owner : Ada.

Penyusun : Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan kafe bento kopi ketika ingin membangun cabang perusahaan ?

Owner : Salah satu aspeknya adalah customer dan lokasi, jadi kita spekulasikan apakah akan ada banyak customer di lokasi tersebut atau tidak.

Penyusun : Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ?

Owner : Pastilah.

Penyusun : Apa pertimbangan kafe bento kopi terkait adanya lokasi pesaing ?

Owner : Kita bisa lihat dari para pelanggan atau para pengunjung yang datang.

Lampiran Hasil Wawancara

(General Manager)

Hari : Rabu, 06 Juni 2018

Durasi : 20.10-21.00 WIB

Nama : Khoirul Anwar

Jabatan : General Manager

Penyusun : Apakah anda mengetahui berapa modal awal kafe bento kopi ?

Manager : Ya, saya mengetahui

Penyusun : Berapa modal awal tersebut pak ?

Manager : Kurang lebih sekitar Rp. 200.000.000

Penyusun : Adakah penambahan modal secara *periodic* (pertahun) ?

Manager : Iya ada

Penyusun : Menurut anda pak apakah keuangan merupakan faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Manager : Sangat penting, menurut saya sangat penting karena tanpa adanya keuangan yang diatur dengan baik suatu perusahaan apapun tidak akan bertahan lama dan yang jelas cepat atau lambat perusahaan tersebut akan mengalami kebangkrutan.

Penyusun : Apakah kafe ini sudah melakukan transparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?

Manager : Ya, hal itu sudah tercantum di dalam buku menu untuk para konsumen agar juga nantinya tidak terjadi kekeliruan.

Penyusun : Bagaimana cara kafe bento menjaga kepercayaan (amanah) para pelanggannya ?

Manager : Tetap memberikan kualitas terbaik dengan harga yang baik, dalam artian murah agar nantinya dapat dijangkau oleh para pelanggan setia kafe bento kopi

Penyusun : Berapa besar omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ?

Manager : Rp.100.000.000

Penyusun : Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target ?

Manager : Sudah

Penyusun : Sebagai pemimpin bagaimana cara anda berlaku adil bagi karyawan (keadilan) ?

Manager : Dengan cara memberikan gaji yang sesuai atas apa yang sudah dikerjakan itu menurut saya bagian dari berlaku adil kepada setiap karyawan, bisa juga memberikan bonus atau juga memberikan libur pada hari tertentu sesuai prosedur.

Penyusun : Menurut anda apakah latar belakang pendidikan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Manager : Menurut saya itu sangat berpengaruh, karena untuk melakukan suatu pekerjaan baik itu usaha kafe atau bisnis lainnya kita harus tau dulu

ilmunya agar mengeti bagaimana menelola modal, mengatur keuangan, manajemen karyawan dan lain sebagainya. Kan kalau kita tidak tau ilmunya itu sangat berbahaya bagi usaha kita.

Penyusun : Apakah menurut anda latar pendidikan karyawan berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ?

Manager : Jelas itu juga berpengaruh, karna akan sangat terlihat berbeda mana karyawan yang memiliki latar pendidikan yang baik dan mana yang tidak.

Penyusun : Menurut anda apakah pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Manager : Sangat berpengaruh, akan terlihat jauh berbeda orang yang sudah memiliki pengalaman dalam melakukan usaha dengan orang yang pertamakali memulai usaha tanpa adanya pengalaman. Karna pengalaman mengajarkan kita untuk lebih baik lagi mengelola usaha serta dapat menjadikan suatu kegagalan sebelumnya menjadi pelajaran agar kedepannya tidak terjadi hal yang sama, begitulah cara pengalaman bekerja.

Penyusun : Apakah pengalaman menjadi syarat kafe bento kopi dalam memilih karyawan ?

Manager : Untuk saat ini sih belum ada syarat khusus untuk karyawan yang ingin bekerja disini.

Penyusun : Adakah training khusus untuk karyawan kafe bento kopi ? jika ada apa saja ?

Manager : Kalau training sudah pasti ada, jadi setiap posisi atau jabatan memiliki pelatihannya masing-masing, seperti bagaimna acara melayani pelanggan dengan baik cara menyajikan kopi tau bahan-bahan manaknan dan minuman lainnya.

Penyusun : Apa visi misi dari kafe bento kopi ?

Manager : Visi msinya ingin agar kafe ini bisa bermanfaat bagi orang lain.

Penyusun : Jika karyawan anda memiliki motivasi dan visi misi yang berbeda dengan perusahaan, bagaimana cara anda mengarahkan karyawan tersebut agar sejalan dengan tujuan dari perusahaan ?

Manager : Jadi gini, setiap orang tentunya memiliki tujuan hidupnya masing-masing, kita tidak bisa menghendaki agar kemauan setiap orang harus sama dengan kemauan kita. Namun apabila tujuannya tersebut atau motivasinya tersebut dapat merugikan perusahaan mungkin dengan cara menegurnya karna kembali lagi ke awal setiap yang bekerja di bento kopi ya harus sama-sama ingin memajukan dan saling bermanfaat, kira-kira seperti itu.

Penyusun : Aspek apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil sebuah risiko ?

Manager : Dalam mengambil sebuah risiko harus dipastikan terlebih dahulu bahwa risiko yang akan diambil tidak akan sampai membuat usaha kita mengalami kerugian yang besar, walaupun kita harus mengambil risiko yang besar yang nantinya dapat merugikan perusahaan, kita harus memiliki anjang-angcang atau plan B lah ya kan, untuk meminimalisir apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan saat mengambil risiko tersebut.

Penyusun : Bagaimana pihak cafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko yang dapat merugikan perusahaan ?

Manager : Dengan bekerja sesuai dengan standard dan ketentuan yang telah ditetapkan bento kopi

Penyusun : Menurut anda apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Manager : Ya, faktor lokasi juga berpengaruh untuk meningkatkan keberhasilan dalam usaha karena dengan lokasi yang strategis itu dapat meningkatkan pendapatan. Apalagi lokasi kafe bento kopi ini berdekatan dengan kampus uii sehingga memudahkan kami dalam segi pemasaran dan keuntungan..

Penyusun : Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ?

Manager : sangat mudah karna lokasi berdekatan dengan jalan raya

Penyusun : Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?

Manager : Ya, sudah ada

Penyusun : Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung

kendaraan ?

Manager : Sangat mencukupi

Penyusun : Bagaimana kafe bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?

Manager : Kebetulan kami memiliki juru parkir dari masyarakat sekitar untuk mengatur setiap kendaraan, menjaga keamanan dan kenyamanan juga agar terlihat luas.

Penyusun : Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?

Manager : Ya, memiliki

Penyusun : Adakah rencana kafe bento kopi untuk membuka cabang baru ?

Manager : Ada

Penyusun : Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha ?

Manager : Memiliki

Lampiran Hasil Wawancara

(Karyawan I)

Hari : Senin, 04 Juni 2018

Durasi : 21.10-22.15 WIB

Nama : Chandra Gilbert Simanjuntak

Jabatan : Karyawan

Penyusun : Menurut anda mas berapa kira-kira modal awal untuk membuka usaha kafe seperti ini ?

Karyawan: Menurut saya mas perkiraan modal sekitar Rp.200.000.000 keatas.

Penyusun : Apakah dengan modal tersebut sudah cukup ideal untuk membuka usaha kafe ? apa alasannya ?

Karyawan: Bagi saya mas itu sudah cukup ideal, karena dengan modal tersebut sudah mampu untuk menggerakkan usaha untuk 6 bulan awal dan seterusnya.

Penyusun : Menurut mas apakah keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Karyawan : Iya mas sangat penting, karena tanpa adanya modal/uang sebuah usaha tidak akan bisa berjalan normal.

Penyusun : Apakah kafe ini sudah melakukan transparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?

Karyawan: Iya sudah sesuai yang ada di daftar menu

Penyusun : Berapa besar omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya ?

Karyawan: Omset bersihnya berkisaran sekitar Rp.30.000.000 - Rp.35.000.000

Penyusun : Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target mas ?

Karyawan: iya sudah mas

Penyusun : Menurut anda mas bagaimana cara kafe bento kopi dalam meningkatkan keuntungan ?

Karyawan: Menurut saya mas mungkin dengan cara memfasilitasi kegiatan-kegiatan kemahasiswaan

Penyusun : Selain mencari keuntungan, apakah menurut anda dengan hadirnya bento kopi bisa memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) bagi orang lain ? apa alasannya ?

Karyawan : Iya bisa mas alasannya ada dua, pertama memberikan pengalaman bekerja bagi mahasiswa seperti saya dan kedua, bisa memberikan pekerjaan bagi warga sekitar atau karang taruna setempat.

Penyusun : Menurut anda apakah latar belakang pendidikan itu berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha mas ? apa alasannya ?

Karyawan : Sangat berpengaruh mas, alasannya karna pendidikan difungsikan untuk bisa mencapai suatu target yang ditetapkan

Penyusun : Kemudian apakah menurut anda pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ?

Karyawan : Iya pengalaman juga sangat berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha, alasannya karena suatu pengalaman yang didapatkan mas itu dapat meminimalisir/mengurangi suatu risiko yang didapat oleh perusahaan.

Penyusun : Apa motivasi anda bekerja di kafe ini mas ?

Karyawan : Kalau saya pribadi mas saya ingin memberikan pengalaman yang saya miliki dan mencari pengalaman yang lebih.

Penyusun : Apakah motivasi tersebut sejalan dengan visi misi dari kafe bento kopi ?

Karyawan: Iya sejalan

Penyusun : Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko dari segi pelanggan dan kualitas pelayanan yang dapat merugikan perusahaan ?

Karyawan: Untuk kami sebagai karyawan, kami selalu diberikan pelatihan di dalam menanggapi dan melayani pelanggan untuk meminimalisir terjadinya risiko yang merugikan .

Penyusun : Menurut anda mas apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Karyawan :Iya berpengaruh mas, alasannya karena lokasi yang strategis dengan lingkungan mahasiswa atau masyarakat itu dapat meningkatkan keberhasilan usaha.

Penyusun : Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ?

Karyawan: Iya mudah diakses karena berdekatan dengan jalan raya.

Penyusun : Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?

Karyawan : Iya sudah ada mas

Penyusun : Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ?

Karyawan : Iya sangat mencukupi

Penyusun : Bagaiman bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat ?

Karyawan: Untuk tempat parkir sendiri sudah ada yang mengatur dari masyarakat setempat atau karang taruna mas sehingga keamanan, kenyamanan dan keluasaan sudah terjamin.

Penyusun : Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?

Karyawan :Iya mas memiliki

Penyusun : Apakah kafe bento kopi memiliki pesaing dalam menjalankan usaha mas ?

Karyawan: Untuk sejenis dengan cafe ini saya rasa tidak ada mas

Penyusun : Menurut anda apa strategi kafe bento kopi agar tetap mampu bersaing?

Karyawan: Menurut saya sih lebih sering mengadakan kegiatan yang bersifat positif yang membantu kegiatan mahasiswa seperti event music, memberikan potongan harga serta meminjamkan proyektor bagi mahasiswa yang ingin mengadakan diskusi atau rapat.

Lampiran Hasil Wawancara

(Karyawan II)

Hari : Senin, 04 Juni 2018

Durasi : 20.00-21.00 WIB

Nama : Marfilliana Hulwin

Jabatan : Karyawan

Penyusun : Menurut anda mbak berapa kira-kira modal awal untuk membuka usaha kafe seperti ini ?

Karyawan: Menurut saya mas mungkin sekitar Rp.250.000.000-Rp300.000.000.

Penyusun : Apakah dengan modal tersebut sudah cukup ideal untuk membuka usaha kafe ? apa alasannya ?

Karyawan: Ya itu cukup ideal mas, alasannya karena menurut saya untuk menjalankan usaha seperti ini dibutuhkan modal yang besar.

Penyusun : Menurut mbak, apakah keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Karyawan : Iya mas sangat penting, karena kalau tidak ada dana /modal tidak dapat menjalankan usaha dengan baik.

Penyusun : Apakah kafe ini sudah melakukan transparansi (kejujuran) terkait harga produk kepada konsumen ?

Karyawan: Iya sudah mas, sesuai yang ada di daftar menu karna disitu sudah ada harganya.

Penyusun : Berapa besar omset yang didapat kafe bento kopi perbulannya mbak?

Karyawan: Mungkin sekitar Rp.30.000.000 - Rp.35.000.000

Penyusun : Apakah dengan omset tersebut sudah mencapai target mbak ?

Karyawan: iya sudah mas

Penyusun : Menurut anda mbak bagaimana cara kafe bento kopi dalam meningkatkan keuntungan ?

Karyawan: Menurut saya mas mungkin dengan cara memberikan fasilitas yang memadai dan memberikan kualitas pelayanan yang lebih baik.

Penyusun : Selain mencari keuntungan, apakah menurut anda dengan hadirnya bento kopi bisa memberikan kemaslahatan (kesejahteraan) bagi orang lain ? apa alasannya ?

Karyawan : Iya bisa, contohnya seperti saya mas sebagai warga sini, saya dapat memiliki pekerjaan yang tetap.

Penyusun : Menurut anda mbak apakah latar belakang pendidikan itu berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha mas ? apa alasannya ?

Karyawan : Sangat berpengaruh mas, alasannya seperti saya dapat mengoperasikan mesin kasir.

Penyusun : Kemudian apakah menurut anda pengalaman berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha mbak ?

Karyawan : Iya pengalaman juga sangat berpengaruh, alasan saya sendiri karena ketika saat pertamakali masuk kerja sudah tidak merasa canggung.

Penyusun : Apa motivasi anda bekerja di kafe ini mbak ?

Karyawan : Motivasi saya sih untuk mencari tau bagaimana mendirikan dan mengelola usaha seperti ini dengan baik.

Penyusun : Apakah motivasi tersebut sejalan dengan visi misi dari kafe bento kopi ?

Karyawan: Iya sejalan

Penyusun : Bagaimana pihak kafe bento kopi dalam meminimalisir terjadinya risiko dari segi pelanggan dan kualitas pelayanan yang dapat merugikan perusahaan ?

Karyawan: Menurut saya mungkin dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan dan menerapkan pelatihan yang diberikan oleh atasan.

Penyusun : Menurut anda mbak apakah faktor lokasi berpengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha ? apa alasannya ?

Karyawan : Iya berpengaruh mas, alasannya karena lokasi yang dekat dengan pemukiman serta kos-kosan mahasiswa dapat meningkatkan keuntungan.

Penyusun : Apakah lokasi kafe ini mudah untuk diakses bagi sarana transportasi umum/transportasi online ?

Karyawan: Iya sangat mudah karena berdekatan dengan jalan utama.

Penyusun : Apakah lokasi kafe bento kopi sudah ada di aplikasi google maps ?

Karyawan : Iya sudah ada mas

Penyusun : Apakah area parkir bento kopi sangat mencukupi untuk menampung kendaraan ?

Karyawan : Iya sangat mencukupi

Penyusun : Bagaiman bento kopi mengatur tempat parkir yang aman, nyaman dan luas untuk kendaraan roda dua maupun roda empat mbak ?

Karyawan : Dengan menugaskan kepada warga sekitar untuk menjadi juru parkir untuk memberikan keamanan dan kenyamanan bagi para pelanggan.

Penyusun : Apakah kafe bento kopi memiliki lahan yang memadai kaitannya untuk perluasan pembangunan ?

Karyawan : Iya sangat memadai

Penyusun : Apakah kafe bento kopi ini memiliki pesaing dalam menjalankan usaha mbak ?

Karyawan: Untuk sejenis dengan kafe ini sih saya rasa tidak mas

Penyusun : Menurut anda apa strategi kafe bento kopi agar tetap mampu bersaing?

Karyawan: Dengan menambah fasilitas–fasilitas yang memadai untuk para pelanggan.

Dokumentasi :



Foto : (Bersama Owner Kafe Bento Kopi)



Foto : (Bersama Karyawan Kafe Bento Kopi)



Foto : Kafe Bento Kopi



Foto : Kafe Bento Kopi