

**ANALISIS PENGELOLAAN ANTARA
KAFE KONVENSIONAL DAN SYARIAH
DI KOTA PONTIANAK**



Oleh:

**TEGUH HARYONO
2164200022**

Disusun Dalam Rangka Memenuhi Persyaratan
Program Studi Magister Ekonomi Syariah

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONTIANAK
TAHUN 2022**



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK
PASCASARJANA**

Gedung Pascasarjana Jl. Letjen. Soeprpto Nomor 19 Telp. (0561) 734170 / 740601
Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121

LEMBAR PENGESAHAN TESIS

Tesis yang berjudul: Analisis Pengelolaan Antara Kafe Konvensional dan Syari'ah Di Kota Pontianak, disusun oleh Teguh Haryono, NIM: 2164200022, telah dinyatakan lulus ujian tesis yang diselenggarakan pada hari/tanggal senin/8 Agustus 2022.

Tesis ini telah diperbaiki sesuai saran dan komentar para penguji sehingga disetujui untuk diajukan sebagai syarat pengurusan Ijazah.

Pontianak, 6 Oktober 2022

Tim Penguji:

No.	Nama/Pembimbing/Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. Ali Hasmy, M.Si Pembimbing 1/Ketua Sidang		6 Oktober 2022
2	Dr. Prihantono, M.Ag Pembimbing II/Sekreteris Sidang		6 Oktober 2022
3	Dr. Firdaus Achmad, M.Hum Penguji I		6 Oktober 2022
4	Dr. Syahbudi, M.Ag Penguji II		6 Oktober 2022
5	Dr. Ismail Ruslan, M.Si Mengetahui Direktur Pascasarjana		7 Oktober 2022



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK
PASCASARJANA**

Gedung Pascasarjana Jl. Letjen. Soeprapto Nomor 19 Telp. (0561) 734170 / 740601
Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121

PERSETUJUAN REVISI HASIL UJIAN TESIS

Tesis yang berjudul: Analisis Pengelolaan Antara Kafe Konvensional dan Syari'ah Di Kota Pontianak, disusun oleh Teguh Haryono, NIM: 2164200022, telah dinyatakan lulus ujian tesis yang diselenggarakan pada hari/tanggal senin/8 Agustus 2022.

Tesis ini telah diperbaiki sesuai saran dan komentar para penguji sehingga disetujui untuk diajukan sebagai syarat pengesahan tesis.

Pontianak, 6 Oktober 2022

Dewan Penguji:

No.	Nama/Pembimbing/Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. Ali Hasmy, M.Si Pembimbing I/Ketua Sidang		6 Oktober 2022
2	Dr. Prihantono, M.Ag Pembimbing II/Sekretaris Sidang		6 Oktober 2022
3	Dr. Firdaus Achmad, M.Hum Penguji I		6 Oktober 2022
4	Dr. Syahbudi, M.Ag Penguji II		6 Oktober 2022



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONTIANAK
PASCASARJANA

Gedung Prof. KH. Saifuddin Zuhri 11.2 IAIN Pontianak | Jl. Letjend. Soeprpto No. 19
Telp. (0561) 734170 / 740601 Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121 Kalimantan Barat

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Teguh Haryono
NIM : 2169200022
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Pengelolaan Antara kafe konvensional
dan Syariah di Kota Pontianak.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Tesis yang saya serahkan ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya, dan apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan Tesis saya ini hasil jiplakan, maka saya rela bila gelar dan ijazah yang diberikan Institut kepada saya akan batal saya terima.

Pontianak, 12 Juli 2022
:buat pernyataan,

TEGUH HARYONO
Nama



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONTIANAK
P A S C A S A R J A N A

Jl. Letjend. Soepranto No. 19 | Gedung Prof. KH. Saifuddin Zuhri IAIN Pontianak
Telp/HP. +62 812-5359-4710 Fax. (0561) 573496 Pontianak 78121 Kalimantan Barat

NOTA PEMBIMBING I

Dr. Ali Hasmy, M.Si
Dosen IAIN Pontianak

Nota Dinas
Hal : Tesis Saudara Teguh Haryono

Kepada Yth.
Direktur Pascasarjana
Institut Agama Islam Negeri Pontianak

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis saudara:

Nama	: Teguh Haryono
NIM	: 2164200022
Dosen Pembimbing I	: Dr. Ali Hasmy, M.Si
Program Studi	: Magister Ekonomi Syari'ah (MES)
Judul Tesis	: Analisis Pengelolaan Antara Kafe Konvensional dan Syari'ah Di Kota Pontianak.

Dengan ini kami menilai Tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam Sidang Ujian Tesis pada Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Pontianak.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pontianak, 13 Juli 2022
Pembimbing I,



Dr. Ali Hasmy, M.Si
NIP. 196610102000031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONTIANAK
P A S C A S A R J A N A

Jl. Letjend. Soeprapto No. 19 | Gedung Prof. KH. Saifuddin Zuhri IAIN Pontianak
Telp/HP. +62 812-5359-4710 Fax. (0561) 573496 Pontianak 78121 Kalimantan Barat

NOTA PEMBIMBING II

Dr. Prihantono, M.Ag

Dosen IAIN Pontianak

Nota Dinas

Hal : Tesis Saudara Teguh Haryono

Kepada Yth.

Direktur Pascasarjana

Institut Agama Islam Negeri Pontianak

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis saudara:

Nama	: Teguh Haryono
NIM	: 2164200022
Dosen Pembimbing II	: Dr. Prihantono, M.Ag
Program Studi	: Magister Ekonomi Syari'ah (MES)
Judul Tesis	: Analisis Pengelolaan Antara Kafe Konvensional dan Syari'ah Di Kota Pontianak.

Dengan ini kami menilai Tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam Sidang Ujian Tesis pada Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Pontianak.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pontianak, 13 Juli 2022
Pembimbing II,



Dr. Prihantono, M.Ag
NIP. 197602192006041003

**PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING
DIPERSYARATKAN UNTUK UJIAN TESIS**

Pembimbing I



Dr. Ali Hasmy, M.Si
Tanggal :

Pembimbing II



Dr. Prihantono, M.Ag
Tanggal :

PERSETUJUAN PANITIA UJIAN TESIS

Dr. Ismail Ruslan, M. Si
(Direktur)¹



(Tanda Tangan)

6 Oktober 2022

(Tanggal)

Dr. Samsul Hidayat, MA
(Wakil Direktur)²



(Tanda Tangan)

6 Oktober 2022

(Tanggal)

Nama : Teguh Haryono

NIM : 2164200022

Angkatan : 2016

¹Direktur Pascasarjana IAIN Pontianak

² Wakil Direktur Pascasarjana IAIN Pontianak

PEDOMAN TRANSLITERASI

Sesuai dengan Lampiran Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pembakuan pedoman Transliterasi Arab-Latin.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel. Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Şa	ş	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	ĥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Żal	ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Şad	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	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
ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

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

Tabel. Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	Dammah	u	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel. Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...ي	Fathah dan ya	ai	a dan u
...و	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel. Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...ا...ى	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
...ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
...و	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

- a. Ta' marbutah hidup

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

b. Ta' marbutah mati

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

c. 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 “h”.

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu
- شَيْئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ / Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

-

I. 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:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- اللَّهُ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

ABSTRAK

Teguh Haryono, *Analisis Pengelolaan Antara Kafe Konvensional dan Syariah di Kota Pontianak* : Pasca Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pontianak, 2020.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) Realitas pengelolaan antara Kafe konvensional dan Syariah di Kota Pontianak, 2) Mengetahui output pengelola antara Kafe konvensional dan Syariah di kota Pontianak.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penentuan informan tetap berlangsung sampai data yang dihasilkan mencapai titik jenuh/teknik *snowball sampling*. Berdasarkan teknik ini, maka ditetapkan informan sebanyak 5 orang pemilik kafe.

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah teknik wawancara dan observasi. Teknik yang digunakan untuk menganalisis data pada penelitian ini antara lain: pengumpulan data, reduksi data, display data, penarikan kesimpulan verifikasi. Untuk pengecekan keabsahan data, maka peneliti menggunakan teknik, memperpanjang masa observasi, dan *member chek*, triangulasi.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut: 1) Realitas kafe di kota Pontianak, didukung adanya sistem pengelolaan usaha yang tepat. Bentuk sistem pengelolaannya yaitu a) manajemen produksi pada pengelolaan kafe pada pemilik kafe yaitu mengelola barang dan jasa yang tidak melanggar syariat Islam. Bentuk barang yang dikelola berupa menu-menu yang dianggap sebagai menu khas dan halal untuk dikonsumsi konsumen. Sedangkan jasa berupa hiburan, suasana, fasilitas yang disediakan seperti jaringan internet, dekorasi

yang menarik, b) manajemen pemasaran pada pengelolaan kafe pada pemilik kafe yaitu dengan kemajuan teknologi seperti media cetak dan media elektronik, c) manajemen finansial pada pengelolaan kafe pada pemilik kafe yaitu dengan sirkulasi modal dengan tujuan memperluas kafe, menginovasi kafe hingga bisa menjadi aset dan investasi produktif. 2) Yang melatari pengusaha muslim menjalani usaha kafe adalah karena adanya peluang bisnis. Kafe sebagai peluang bisnis karena kafe merupakan usaha jangka panjang. Kegemaran akan kopi dan tempat tongkrong menjadikan kafe tempat diminati oleh para konsumen. Terlebih kafe kini bukan sekedar tempat tongkrong, melainkan bisa menjadi tempat mempermudah menyelesaikan tugas kerja dan tugas pendidikan. 3) Upaya yang dilakukan pengusaha kafe muslim dalam menghadapi persaingan usaha kafe. Dengan menjadikan kafe semenarik mungkin dan sebagai daya tarik konsumen. Untuk memberikan daya tarik konsumen pengusaha memberikan berbagai macam inovasi berupa jasa maupun produk untuk memberikan daya tarik konsumen.

Kata Kunci: Manajemen Pengelolaan Kafe

ABSTRACT

Teguh Haryono, *Analysis of Management Between Conventional and Sharia Cafes in Pontianak City*: Postgraduate Study Programme in Sharia Economics, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pontianak, 2020.

The purpose of this study was to find out: 1) The reality of management between conventional and Sharia Cafes in Pontianak City, 2) Knowing the output of managers between conventional and Sharia Cafes in Pontianak city.

This research uses a descriptive method with a qualitative approach. Determination of informants continues until the data generated reaches a saturation point/snowball sampling technique. Based on this technique, 5 café owners were selected as informants.

The techniques used to collect data are interview and observation techniques. Techniques used to analyse data in this study include: data collection, data reduction, data display, conclusion verification. To check the validity of the data, the researchers used techniques, extended observation periods, and member checks, triangulation.

The results of this study can be summarised as follows: 1) The reality of cafes in Pontianak city is supported by an appropriate business management system. The form of the management system is a) production management in cafe management on cafe owners, namely managing goods and services that do not violate Islamic law. The form of goods managed in the form of menus that are considered a typical and halal menu for consumer consumption. While services in the form of entertainment, atmosphere, facilities provided such as internet networks, attractive decorations, b) marketing management in cafe management on cafe owners, namely with technological advances such

as print media and electronic media, c) financial management in cafe management on cafe owners, namely by circulating capital with the aim of expanding the cafe, innovating the cafe so that it can become an asset and productive investment. 2) What motivates Muslim entrepreneurs to run a cafe business is because of business opportunities. Cafe as a business opportunity because the cafe is a long-term business. The craze for coffee and hangout places makes cafes a place of interest to consumers. Moreover, cafes are now not just a place to hang out, but can be a place to facilitate completing work assignments and educational assignments. 3) Efforts made by Muslim café entrepreneurs in facing café business competition. By making the cafe as attractive as possible and as a consumer attraction. To provide consumer attractiveness, entrepreneurs provide various kinds of innovations in the form of services and products to provide consumer attractiveness.

Keywords: *Café Management*

ملخص

تكوه حريونوا، تحليل إدارة المقاهي التقليدية والشرعية في مدينة بونتياك، دراسة العليا قسم الاقتصاد الإسلامي الجامعة الإسلامية الحكومية بونتياك ، 2020.

اهدف هذه الدراسة إلى معرفة: (1) واقع إدارة المقاهي التقليدية والشرعية في مدينة بونتياك، (2) معرفة نتائج إدارة المقهي التقليدية والشرعية في مدينة بونتياك. استخدم الباحث هذه الدراسة هي المنهج الوصفي بالتوجيه النوعي. استمرار تحديد المعلومات الثابتة حتى وصول البيانات المولدة إلى نقطة التشبع او اساليب *Snowball Sampling*. استناداً إلى هذه الأساليب، تم تعيين 5 نفر مالكي المقاهي كمعلومات.

تم استخدام الباحث اسلوب المقابلة والملاحظة لجمع البيانات. تم استخدام اساليب مختلفة لتحليل البيانات في هذه الدراسة، بما في ذلك جمع البيانات، وتقليل البيانات، وعرض البيانات، واستنتاج البيانات، والتحقق. للتحقق من صحة البيانات، استخدم الباحث اسلوب التمديد الزمني للملاحظة والتحقق والثلثة.

كانت نتائج هذه الدراسة هي: (1) حقيقة المقاهي في مدينة بونتياك، مع دعم نظام إدارة الأعمال المناسبة. صورة نظام الإدارة هي: (أ) إدارة الإنتاج في إدارة المقاهي لمالكها وهو إدارة السلع والخدمات التي لا تخالف الشريعة الإسلامية. تمت إدارة السلع المعروضة على شكل قوائم طعام يعتبرون قائمة خاصة وحلال للاستهلاك من قبل العملاء. بينما تتكون الخدمات من الترفيه والأجواء والمرافق المقدمة مثل الشبكة الدولية والديكور المثير. (ب) إدارة التسويق في إدارة المقاهي لمالكها وذلك باستخدام التقدم التكنولوجي مثل الوسائل التعليمية

المطبوعة والوسائل التعليمية الإلكترونية. (ج) إدارة المال في إدارة المقهى لمالكها وذلك عن طريق تداول رأس المال بغرض توسيعها والابتكار فيها حتى يمكن أن يصبح أسلوباً واستثماراً منتجاً. (2) ما يحفز رجال الأعمال المسلمين على ممارسة أعمالها هو وجود فرصة تجارية. المقاهي تعتبر فرصة تجارية لأنه يمثل عملاً طويل الأجل. شغف الناس بالقهوة وأماكن التجمع يجعلها مكاناً مرغوباً لدى العملاء. ولا سيما أنها ليس مجرد مكان للتجمع، بل يمكن أن يكون مكاناً يسهل فيه إنجاز المهام العملية والتعليمية. (3) الجهود التي يبذلها رجال الأعمال المسلمين للتعامل مع منافسة أعمال المقاهي. عن طريق جعلها جاذباً قدر الإمكان ومثيراً للاهتمام للعملاء. لجذب العملاء، يقدم رجال الأعمال الابتكارات المختلفة في شكل خدمات ومنتجات لجذب العملاء.

الكلمات المفتاحية: إدارة المقاهي.

KATA PENGANTAR

Assalamu 'laikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ
 أَنْفُسِنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ وَمَنْ يَضِلَّ فَلَا هَادِيَ لَهُ
 أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ صَلَّى
 اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَأَصْحَابِهِ وَسَلَّمَ

Segala puji hanya bagi Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*, kita memuji-Nya, memohon pertolongan dan ampunan kepada-Nya, kita berlindung kepada-Nya dari kejahatan diri kita dan kejelekan amalan-amalan kita, barangsiapa yang Allah beri petunjuk, maka tidak ada yang dapat menyesatkannya, dan barangsiapa yang Allah sesatkan, maka tidak ada yang dapat memberinya hidayah.

Aku bersaksi bahwa tidak ada yang berhak diibadahi dengan benar kecuali Allah semata, tidak ada sekutu bagi-Nya, dan aku bersaksi bahwasannya Muhammad *Shalallahu 'alaihi Wasallam* adalah hamba dan utusan Allah.

Alhamdulillah Rabbil 'alamin, kata yang pantas peneliti lisankan, karena dengan keagungan-Nya, peneliti dapat menyelesaikan penelitian tesis ini.

Peneliti menyadari bahwa, penelitian tesis ini masih perlu masukan dan arahan dari para dosen pembimbing yaitu, Dr. Ali Hasmy, M.Si., selaku pembimbing utama dan Dr. Prihantono, M.Ag., selaku pembimbing kedua. Semoga ilmu yang beliau-beliau berikan kepada peneliti, menjadi ilmu yang bermanfaat serta Allah jadikan sebagai

pemberat timbangan ‘amal kebaikan untuk mereka berdua. ***Aamiin Ya Rabbal ‘alamin.***

Wa’alaikumussalam Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pontianak, Juli 2022
Peneliti,

Teguh Haryono
NIM.2164200022

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Lembar Pengesahan Tesis	iii
Lembar Persetujuan Revisi Hasil Ujian Tesis	iv
Pernyataan Keaslian Tesis	v
Nota Pembimbing I	vi
Nota Pembimbing II	vii
Lembar Persetujuan Komisi Pembimbing	viii
Pedoman Transliterasi	ix
Abstrak	xv
Kata Pengantar	xxi
Daftar Isi.....	xxiii

BAB I

PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Ruang Lingkup Penelitian.....	4
C. Perumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	4

BAB II

KAJIAN TEORI.....	7
A. Pengertian Manajemen.....	7
B. Pengertian Pengelolaan.....	8
C. Pengertian Kafe.....	9
D. Fenomena Kafe Dalam Kontek Kehidupan Dunia Ekonomi	13
E. Masalah Yang Muncul Dunia Ekonomi Kemasyarakatan	15
F. Pengertian Usaha Dan Wirausaha.....	18
G. Menurut Para Ahli	20

H. Pemasaran	22
--------------------	----

BAB III

METODE PENELITIAN	27
A. Jenis Penelitian	27
B. Subjek Penelitian	28
C. Lokasi Penelitian.....	29
D. Teknik dan Alat Pengumpul Data.....	29

BAB IV

DATA, HASIL, ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	35
A. Pengelolaan Antara Kafe Konvensional Dan Syar'i Di Kota Pontianak	35
1. Kafe Sebagai Bentuk Wirausaha	35
2. Bekerja Dalam Pandangan Agama Islam	37
3. Pengertian Kewirausahaan	39
4. Manfaat Kewirausahaan	40
5. Pengertian Wirausaha.....	41
6. Ciri- ciri dan Sifat-sifat Wirausaha	42
7. Motivasi Berwirausaha	45
8. Etika Wirausaha.....	46
B. Output Pengelola Antara Kafe Konvensional Dan Syar'i	56

BAB V

PENUTUP.....	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran	71

Daftar Pustaka	72
Lampira-Lampiran	75
Daftar Riwayat Hidup	93

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pontianak adalah kota khatulistiwa yang terkenal dengan banyak suku, adat istiadat dan budaya, apalagi dengan makanan dan minuman. Dewasa ini di Kota Pontianak sudah menjamur akan Kafe, sehingga usaha ini menarik perhatian banyak orang dan sangat menjanjikan dari segi pendapatan atau omzet. karena budaya hidup orang pontianak sering menghabiskan waktu di kafe atau warung kopi. Berbagai topik atau tema yang dibincangkan, mulai dari politik, bisnis dan lain sebagainya. Budaya ini hampir semua lapisan masyarakat dari tingkat ekonomi yang rendah sampai yang tinggi, dari instansi pemerintah maupun swasta.

Kafe atau warung kopi tempat orang menghabiskan waktu, bersantai dan berbisnis ini banyak sekali terdapat di Kota Pontianak. Hampir disemua ruas jalan terdapat kafe-kafe atau warung kopi di kota Pontianak ini, baik itu jalan protokol bahkan dalam gang-gang pun terdapat kafe atau warung kopi tersebut. Contohnya jalan Gajahmada, Gajahmada termasuk jalan utama yang terletak di Kecamatan Pontianak Selatan. Jalan ini banyak sekali terdapat kafe atau warung kopi, salah satunya Kafe atau warung kopi Update dan warung kopi Upgrade.

Kemudian di kecamatan Pontianak Barat yaitu jalan Gusti Hamzah atau dikenal dengan jalan Pancasila disana banyak juga terdapat kafe-kafe yang rata-rata letaknya berdekatan satu dengan yang lain. Contohnya kafe “Pegasus”, kafe “Kayu Manis”, kafe “Blok-M”, kafe “GH. Corner” dan lain sebagainya. Kafe tersebut banyak menyediakan makanan-makanan ringan seperti roti bakar, dimsum, pisang goreng srikaya, pisang rebus dan masih banyak lagi menu yang lainnya,

Sedangkan minumannya, ada kopi, kopi susu, kopi es, teh panas, teh es, capucino milk, jahe gula aren, buble es, green tea dan masih banyak lagi jenis minuman yang ditawarkan di kafe tersebut.

Dari sekian banyak kafe atau warung kopi yang menjadi objek penelitian ini, peneliti turun ke lapangan dengan berpindah-pindah kafe atau warung kopi. Hampir semua kafe peneliti mencoba melakukan penelitian dengan mencari data yang terkait dengan kebutuhan peneliti. Dalam penelitian ini, peneliti lebih fokus pada manajemen pengelolaan kafe atau warung kopinya saja.

Kafe atau warung kopi yang ramai pengunjungnya di Kota Pontianak ini, menurut peneliti warung kopi “Aming”. Kenapa ?, karena hampir semua peneliti coba tanya kepada penikmat kopi mengatakan tempat dan rasa kopinya lebih enak dan berasa dari warung kopi lainnya. Selain tempat dan rasa kopinya, warung kopi Aming banyak sekali para pebisnis-pebisnis yang mampir di warung kopi tersebut. Bukan hanya warga kota Pontianak, yang dari daerah ketika datang ke Pontianak, dipastikan mampir di warung kopi ini (aming).

Pelanggan warung kopi Aming ini, bukan hanya dari dalam kota saja, dari luar kota juga ada, bahkan warung kopi ini dikunjungi oleh pejabat daerah, seperti Kapolda, Walikota Pontianak, mantan Walikota Pontianak, Pangdam Kota Pontianak, bahkan pejabat dari pusat, seperti mantan Presiden (wanita) pertama, Ibu Megawati Soekarno Putri pernah duduk minum di warung kopi Aming ketika datang berkunjung ke Pontianak.

Pelanggan warung kopi Aming ini dari berbagai suku dan agama, usia remaja, muda bahkan yang tua. Warung kopi Aming dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas pendukung seperti wifi dengan kecepatan yang lumayan stabil. Fasilitas wifi sangat dibutuhkan bagi penikmat kopi, terutama pelanggan

yang remaja dan kaulamuda yang sibuk dengan kesibukannya masing-masing. Bagi mahasiswa dan pelajar mereka belajar dan mencari bahan kuliah dari internet, dan sebagian besar pelanggan menggunakan fasilitas tersebut digunakan untuk menghibur diri dengan bermain *game online*, *chatting*, *Instagram (IG)* dan *Whatshap (WA)*. Sedangkan bagi pelanggan yang notabene sebagai pengusaha atau pebisnis, mereka memanfaatkan fasilitas tersebut untuk mencari informasi tentang indeks harga saham, jual beli online, cek harga ongkir (ongkos kirim) ke daerah tertentu dan lain-lain sebagainya.

Sistem atau prosedur pembayaran di warung kopi Aming ini dengan cara, pelanggan datang langsung memilih tempat duduk atau meja, lalu karyawan kafe datang menghampiri dengan membawa menu makanan dan minuman, lalu pelanggan pesan yang diinginkan, kemudian karyawan mencatat orderan tersebut. Setelah beberapa menit kedepan, karyawan tersebut mengantarkan pesanan dengan membawa struk pesanan beserta harga total pemesanan.

Bagi pelanggan baru, biasanya karyawan langsung meminta bayaran setelah pesanan disuguhkan. Sedangkan bagi pelanggan yang lama, yang sudah biasa nongkrong disitu dan sudah kenal dengan karyawannya, setelah selesai ngopinya, baru menuju kasir untuk membayar tagihan tersebut.

Menjamurnya Kafe yang ada di Kota Pontianak ini menjadi ketertarikan saya untuk melakukan penelitian dengan melihat pengelolaan Kafe yang diusahakan. Hal ini diharapkan dalam upaya memperoleh data secara fakta dan riil bagaimana perkembangan serta manajemen dari pemilik usaha tersebut dalam mengembangkan usahanya.

B. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian ini ada hal yang menjadi kajian utama yaitu menganalisis pengelolaan antara Kafe konvensional dan Syariah di Kota Pontianak. Ruang lingkup ini bermaksud membatasi dan memberikan titik tekan kejelasan dari batasan-batasan penelitian dan menghindari akan perbedaan penafsiran dari berbagai elemen dalam sosial ekonomi kemasyarakatan. Oleh karena itu, dalam ruang lingkup penelitian ini difokuskan pada pengelolaan Kafe konvensional dan syariah yang ada di Kota Pontianak.

C. Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini akan melihat bagaimana pengelolaan antara Kafe konvensional dan syariah yang ada di Kota Pontianak. Dari penelitian ini akan merumuskan fokus dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimanakah realitas pengelolaan antara Kafe konvensional dan Syar'i di Kota Pontianak?
2. Bagaimana output pengelola antara Kafe konvensional dan Syar'i?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui Realitas pengelolaan antara Kafe konvensional dan Syariah di Kota Pontianak.
2. Mengetahui output pengelola antara Kafe konvensional dan Syariah di kota Pontianak

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini, manfaat yang diharapkan adalah:

1. Manfaat Teoritis

- a. Mendapatkan penjelasan dan gambaran Realitas pengelolaan antara Kafe konvensional dan Syariah di Kota Pontianak.
- b. Mendapatkan gambaran tentang pengelolaan antara Kafe konvensional dan Syariah di Kota Pontianak

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi pemerintah, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk izin usaha Kafe yang akan didirikan.
- b. Bagi pengusaha yang bersangkutan dapat meningkatkan kemampuan dalam mengelola antara Kafe konvensional dan syariah.
- c. Bagi masyarakat dapat dijadikan tempat untuk melepaskan rasa capek dan lelah dalam menjalankan kerja untuk membuat suasana mencair dan kembali segar kembali dalam mulai kerja lagi.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Pengertian Manajemen

Pegertian Manajemen adalah sebuah *proses* yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan suatu organisasi dengan cara bekerja dalam team. Manajemen ialah sebuah seni untuk mengatur sesuatu, baik orang ataupun pekerjaan.

Dalam sebuah penerapannya manajemen memiliki subyek dan obyek. Subyek adalah orang yang mengatur sedangkan obyek adalah yang diatur. Manajemen adalah ilmu yang sangat luas, bahkan belum jelas asal-usul ilmu ini mulai ada. Karena ilmu manajemen adalah ilmu yang sangat berguna bukan hanya dalam ilmu kafe tetapi juga dalam kehidupan sehari-hari. Secara bahasa atau etimologi manajemen disadur dari bahasa Perancis Kuno yaitu *ménagement* yang artinya adalah seni melaksanakan serta mengatur. Dari asal usul katanya saja sudah dapat kita terka bahwa sebenarnya manajemen adalah sebuah seni. Mengapa seni? Simple, karena jika kita sudah memasuki dunia manajemen maka akan kita temukan keindahannya

Ada 5 teori dalam fungsi utama manajemen, yaitu :

1. **Planning (Perencanaan);** Proses ini untuk menentukan tujuan dari perusahaan/organisasi dalam bentuk visi dan misi baik jangka panjang dan jangka pendek. Selain itu, strategi-strategi yang harus ditempuh juga sudah harus ditentukan dari awal. Supaya mudah dalam pelaksanaannya untuk mencapai tujuan perusahaan.
2. **Organizing (Mengorganisasi);** Fungsi ini berguna untuk mengorganisasi/mengatur orang-orang yang ada dalam organisasi/perusahaan tersebut. Supaya, mereka dapat menjalankan peran dan fungsinya masing-masing dengan maksimal. Istilah kerennya adalah *the right man at the right place*.

3. **Staffing (Penempatan);** Tidak jauh berbeda dengan organizing, staffing ini lebih luas. Kalau organizing lebih ke manajemen sumber daya manusia sedangkan staffing lebih ke sumber daya secara umum. Misalkan, peralatan dan inventaris yang dimiliki.
4. **Coordinating (Mengkoordinasi);** Coordinating ialah fungsi yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas kinerja, membuat suasana dalam lingkungan kerja menjadi dinamis, sehat, nyaman, dll. Fungsi ini diemban ditangan manajer, jadi manajer memiliki fungsi utama untuk mengkoordinasi bawahannya supaya dapat meningkatkan performa kerja masing-masing.
5. **Controlling (Mengontrol);** Ini adalah fungsi terakhir manajemen, setelah semuanya dilakukan maka langkah terakhir adalah mengontrolnya. Dalam fungsi ini terdapat elemen-elemen penting, misalkan evaluasi dan pembuatan kebijakan baru. Fungsi controlling ini penting, supaya kinerja orang-orang didalamnya tidak menurun minimal standard kalau bisa ya meningkat.

B. Pengertian Pengelolaan

Kata “Pengelolaan” merupakan arti kata dari manajemen, secara etimologi kata manajemen berasal dari bahasa Inggris *to manage* yang berarti mengurus, mengatur, melaksanakan, mengelola, dan memperlakukan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, manajemen diartikan sebagai proses penggunaan sumberdaya secara efektif untuk mencapai sasaran. Sedangkan dalam Islam, terdapat pengertian yang sama dengan hakikat pengelolaan adalah al-tabdir (pengaturan)

Berdasarkan terminologi kata pengelolaan tidak memiliki keseragaman di antara para ahli. Berikut ini beberapa pendapat para ahli mengenai definisi pengelolaan/ manajemen.

1. Menurut George R. Terry, pengelolaan merupakan sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan; perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumberdaya manusia serta sumber-sumber lain.
2. Menurut Sodang P. Siagian, pengelolaan adalah kemampuan atau keterampilan untuk memperoleh sesuatu hasil dalam rangka pencapaian tujuan melalui kegiatan-kegiatan orang lain.
3. Menurut Muljani A. Nurhadi, pengelolaan adalah suatu kegiatan atau rangkaian kegiatan yang berupa proses pengelolaan usaha kerjasama sekelompok manusia yang tergabung dalam organisasi pendidikan, untuk mencapai tujuan pendidikan yang telah ditetapkan sebelumnya, agar efektif dan efisien.
4. Menurut Kath M. Bartol dan David C. Martin, pengelolaan adalah proses untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan melakukan kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan pengelolaan adalah proses yang dilakukan dengan melalui perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan yang bertujuan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan dengan efektif dan efisien.

C. Pengertian Kafe

Menurut bahasanya sendiri Kafe berasal dari kata *busy* artinya sibuk atau *business* yang berarti kesibukan. Artinya semua orang yang terlibat dalam Kafe pasti sibuk untuk mengurus usahanya agar mendapatkan keuntungan yang semaksimal mungkin. Kafe itu sendiri dilihat dari barang dagangannya ada 2 hal yaitu barang real nyata dan jasa.

Secara terminologinya Kafe adalah suatu aktivitas usaha. Dalam arti luas, Kafe adalah sebuah istilah yang umum untuk menggambarkan seluruh kegiatan dan institusi yang memproduksi barang atau jasa dalam hidup sehari-hari. Kata Kafe berasal dari bahasa Inggris (*Business*), dan berasal dari kata dasar *busy* yang artinya sibuk. Sibuk disini bisa diartikan dengan mengerjakan aktivitas ataupun melakukan pekerjaan yang tujuannya adalah untuk memperoleh keuntungan.

Dalam ilmu ekonomi, Kafe adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau Kafe lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata Kafe dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti “sibuk” dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.

Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan Kafe dimiliki oleh pihak swasta, Kafe dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah Kafe mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan. Namun tidak semua Kafe mengejar keuntungan seperti ini, misalnya Kafe koperatif yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Model Kafe seperti ini kontras dengan sistem sosialistik, dimana Kafe besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja.

Secara etimologi, Kafe berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Kata “Kafe” sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skopnya penggunaan singular kata Kafe dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Penggunaan yang lebih luas dapat merujuk pada

sektor pasar tertentu, misalnya “Kafe pertelevisian”. Penggunaan yang paling luas merujuk pada seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyedia barang dan jasa. Meskipun demikian, definisi “Kafe” yang tepat masih menjadi bahan perdebatan hingga saat ini.

Tujuan utama orang buka usaha Kafe yaitu mencari profit/laba semaksimal mungkin dengan segala sumber daya yang ada. Sedangkan fungsi Kafe itu sendiri bisa dikatakan ada 4, yaitu:

1. *Form Utility*, adalah fungsi produksi.
2. *Place Utility*, adalah fungsi distribusi
3. *Possesive Utility*, adalah fungsi penjualan
4. *Time Utility*, adalah fungsi pemasaran atau marketing.

Dari keempat fungsi tersebut memang tidak bisa saling untuk dilepaskan, karena semuanya saling mendukung satu dengan yang lain. Misal, seseorang bisa membuat sebuah produk yang luar biasa hebatnya tetapi dalam hal marketing mungkin dia tidak berpengalaman, maka seseorang tersebut tidak bisa mendapatkan profit dari produk yang Dia buat.

Menurut Marsum (2005) Kafe adalah tempat untuk makan dan minum sajian cepat saji dan menyuguhkan suasana santai atau tidak resmi, selain itu juga merupakan suatu tipe dari restoran yang biasanya menyediakan tempat duduk didalam dan diluar restoran. Kebanyakan Kafe tidak menyajikan makanan berat namun lebih berfokus pada menu makanan ringan seperti kue, roti, sup, dan minuman. Kafe merupakan tempat yang enak digunakan sebagai tempat untuk berkumpul atau sekedar bersantai untuk melepas lelah sehabis beraktivitas. Kafe biasanya menyediakan makanan dan minuman ringan sebagai hidangan dan juga ada live musik sebagai tambahan untuk hiburan bagi para pengunjung yang datang. Yang membedakan Kafe dengan tempat makan yang lain adalah kafe yang lebih mengutamakan hiburan dan kenyamanan pengunjung. Saat ini sudah banyak kafe-kafe yang menghadirkan *live music*. Hiburan tersebut dapat membuat pengunjung kafe tidak

cepat bosan. Jam buka kafe secara umum dimulai dari pagi sampai malam (10.00-22.00) atau ada pula kafe yang dibuka mulai dari sore hari (18.00-02.00). Tempat yang biasanya dipakai untuk membuka kafe adalah Rumah yang didekorasi dan ditata dengan baik, dan gerai atau ruang pusat belanja, perkantoran, ruang publik dan lain sebagainya.

Pengertian kafe (Kafe) menurut Longman, restoran kecil yang melayani atau menjual makanan ringan dan minuman, kafe biasanya digunakan orang untuk rileks (*Dictionary of English Language and Culture*). Sebuah kafe mempunyai beberapa persyaratan ruang yang dilihat dari segi keamanan, keselamatan, kenikmatan, dan kesehatan. Dengan adanya perkembangan jaman, kafe ini semakin luas, artinya kafe tidak saja menjadi tempat menikmati makanan dan minuman tetapi juga menjadi tempat bersosialisasi dan mencari teman baru. Dalam perancangan interior, desain mebel juga harus dipikirkan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Dimensi mebel pun bisa mempengaruhi pengunjung untuk berlama-lama duduk ataupun datang, duduk, makan lalu pergi.

Kafe merupakan suatu tipe restoran yang biasanya menyediakan tempat duduk didalam dan diluar ruangan. Kafe tidak menyajikan makanan berat namun lebih berfokus pada menu makanan ringan seperti kue, roti, dan sup. Untuk minuman biasanya disajikan teh, kopi, juice, serta susu coklat. Minuman beralkohol tidak disediakan dikafe. Kafe pertama muncul di daerah barat. Istilah kafe paling umum dijumpai di Negara Perancis yang kemudian diadopsi oleh kota-kota di Inggris pada akhir abad ke-19. Istilah kafe (Kafe) berasal dari kata coffee yang berarti kopi. Kafe merupakan tempat yang cocok untuk bersantai, melepas kepenatan, serta bertemu dengan kerabat.

D. Fenomena Kafe Dalam Kontek Kehidupan Dunia Ekonomi

Kafe merupakan organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau Kafe lainnya, untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Secara historis, Kafe berasal dari kata business yang berasal dari kata dasar busy yang berarti “sibuk”. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam ekonomi kapatalis, kebanyakan Kafe dimiliki oleh pihak swasta, Kafe dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya.

Dalam berkafe atau berwirausaha tentu kita mempunyai tujuan, untuk sebelumnya kita harus berusaha mengolah bahan untuk dijadikan produk yang diperlukan oleh konsumen yaitu berupa barang dan jasa. Sedangkan, tujuan dari perusahaan adalah mendapatkan laba maksimum, yakni suatu imbalan yang diperoleh oleh perusahaan dari penyediaan suatu produk bagi para konsumen.

Dalam melakukan kegiatan kafe dalam kehidupan perlu sekali akan pengorganisasian atau organizing. Pengorganisasian dilakukan dengan tujuan membagi suatu kegiatan besar menjadi kegiatan-kegiatan yang lebih kecil. Pengorganisasian mempermudah manajer dalam melakukan pengawasan dan menentukan orang yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas-tugas yang telah dibagi-bagi tersebut. Pengorganisasian dapat dilakukan dengan cara menentukan tugas apa yang harus dikerjakan, siapa yang harus mengerjakannya, bagaimana tugas-tugas tersebut dikelompokkan, siapa yang bertanggung jawab atas tugas tersebut, pada tingkatan mana keputusan harus diambil.

Pengarahan atau directing adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha-usaha. Jadi actuating artinya adalah menggerakkan orang-orang agar mau bekerja dengan sendirinya atau penuh kesadaran

secara bersama-sama untuk mencapai tujuan yang dikehendaki secara efektif. Dalam hal ini yang dibutuhkan adalah kepemimpinan (leadership). Pengevaluasian atau evaluating adalah proses pengawasan dan pengendalian performa perusahaan untuk memastikan bahwa jalannya perusahaan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Seorang manajer dituntut untuk menemukan masalah yang ada dalam operasional perusahaan, kemudian memecahkannya sebelum masalah itu menjadi semakin besar.

Dalam pelaksanaan Kafe juga dituntut untuk disiplin, sehingga disiplin merupakan perasaan taat dan patuh terhadap pekerjaan yang menjadi tanggung jawab. Disiplin ini berhubungan erat dengan wewenang. Apabila wewenang tidak berjalan dengan semestinya, maka disiplin akan hilang. Oleh karena ini, pemegang wewenang harus dapat menanamkan disiplin terhadap dirinya sendiri sehingga mempunyai tanggung jawab terhadap pekerjaan sesuai dengan wewenang yang ada padanya.

Perencanaan adalah memikirkan yang akan dikerjakan dengan sumber yang dimiliki. Perencanaan dilakukan untuk menentukan tujuan perusahaan secara keseluruhan untuk memenuhi tujuan yang terbaik. Manajer mengevaluasi berbagai rencana alternatif sebelum mengambil tindakan dan kemudian melihat apakah rencana yang dipilih cocok dan dapat digunakan untuk memenuhi tujuan perusahaan. Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan, fungsi-fungsi lainnya tak dapat berjalan.

Kafe yang dilakukan dengan perencanaan yang matang akan menghasilkan sesuatu yang sesuai tujuan, sehingga memperkuat ekonomi kerakyatan itu diperlukan kemampuan dari individu-individu dalam kehidupan yang memiliki kemampuan serta kualitas yang matang sehingga pada akhirnya hasil yang didapatkan sesuai rencana dan harapan dari kegiatan Kafe yang ada. Kafe dilakukan dalam upaya menciptakan perekonomian yang

baik sehingga masyarakat dapat melakukan dengan baik, tentunya sesuai etika serta peningkatan ekonomi masyarakat secara global.

Market atau pasar adalah tempat di mana organisasi menyebarluaskan (memasarkan) produknya. Memasarkan produk akan barang tentu sangat penting sebab bila barang yang diproduksi tidak laku, maka proses produksi barang akan berhenti. Artinya, proses kerja tidak akan berlangsung. Oleh sebab itu, penguasaan dalam arti menyebarkan merupakan faktor menentukan dalam perusahaan. Agar pasar dapat dikuasai maka kualitas dan harga barang harus sesuai dengan selera konsumen dan daya beli (kemampuan) konsumen. sehingga peningkatan ekonomi dapat disesuaikan dengan tujuan Kafe dalam dunia ekonomi yang ada.

E. Masalah Yang Muncul Dunia Ekonomi Kemasyarakatan

Masalah-masalah yang muncul dalam dunia Kafe dalam aplikasi ekonomi kemasyaratan diantaranya seperti:

1. Pertumbuhan ekonomi dapat diartikan sebagai perkembangan kegiatan perekonomian yang menyebabkan bertambahnya jumlah barang dan jasa yang diproduksi masyarakat.
2. Perkembangan teknologi juga mendorong terjadinya pertumbuhan ekonomi. Teknologi produksi yang makin maju menyebabkan jumlah produksi bertambah dengan sangat baik.
3. Salah satu faktor penting penentu pertumbuhan ekonomi adalah pendapatan nasional. Bila pendapatan nasional terus-menerus meningkat dengan tajam bisa diharapkan pertumbuhan ekonomi juga meningkat.
4. Perekonomian selalu mengalami kondisi naik turun dari satu periode ke periode lainnya. Hal ini bisa diakibatkan oleh kondisi perusahaan-perusahaan yang berada dalam perekonomian tersebut.
5. Bila suatu Negara menerapkan sistem ekonomi liberal yang sepenuhnya diatur oleh mekanisme pasar, perkembangan

ekonomi di Negara tersebut cenderung labil. Para ahli ekonomi percaya bahwa dalam suatu perekonomian yang sepenuhnya diatur oleh mekanisme pasar/liberal perkembangan ekonomi memang labil.

6. Faktor utama penyebab pengangguran adalah kekurangan pengeluaran agregat. Dalam suatu perekonomian, pada umumnya pengeluaran agregat yang terjadi lebih rendah daripada pengeluaran agregat yang diperlukan untuk mencapai tingkat penggunaan tenaga kerja penuh (full employment). Hal ini menyebabkan terjadinya pengangguran. Selain itu, pengangguran bisa juga disebabkan oleh karena pekerja mencari pekerjaan yang lebih baik, penggunaan peralatan yang lebih modern. Pengangguran berdampak buruk terhadap perekonomian dan sosial individu yang mengalaminya. Seorang yang menganggur tidak memiliki pendapatan (penghasilan) sehingga tidak bisa memenuhi kebutuhannya dan kebutuhan keluarganya. Hal ini bisa menjadi tekanan bagi pelakunya dan bisa menimbulkan masalah sosial seperti kejahatan dan pencurian, bahkan pembunuhan.
7. Inflasi adalah suatu proses kenaikan harga-harga yang berlaku dalam suatu perekonomian. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya inflasi adalah sebagai berikut:
 - a. Tingkat pengeluaran agregat yang melebihi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa.
 - b. Tuntutan kenaikan upah dari pekerja.
 - c. Kenaikan harga barang impor.
 - d. Penambahan penawaran uang dengan cara mencetak uang baru.
 - e. Kekacauan politik dan ekonomi seperti yang pernah terjadi di Indonesia tahun 1998.
8. Ketidakseimbangan Neraca Perdagangan dan Pembayaran.

Kelemahan Ekonomi Kerakyatan adalah kurang diminati para pemilik modal besar karena keuntungan mereka perlu berbagi yang lebih proporsional dengan masyarakat banyak. Pemerintahan yang menerapkan prinsip ini memerlukan sosok Pemimpin yang pemberani, tegas, kuat dan visioner. Pemimpin seperti ini berkemampuan untuk menghimpun para pemilik modal besar yang mau berbagi keuntungan secara proporsional untuk kepentingan rakyat banyak dengan prinsip sinergi antara pemilik modal tersebut dan rakyat banyak. Pemerintahan yang menerapkan prinsip ini merupakan pemerintahan yang berpihak kepada rakyat banyak

Selain paparan diatas ada lagi masalah yang dihadapi yang dapat mempengaruhi proses Kafe dalam ekonomi kemasyarakatan seperti:

- a. Masalah pokok yang dihadapi konsumen adalah terbatasnya alat pemuas, padahal kebutuhan manusia tidak terbatas. Agar konsumen dapat memenuhi berbagai kebutuhannya maka konsumen akan menyusun skala prioritas. Adapun hal-hal yang mempengaruhi skala prioritas adalah tingkat pendapatan atau penghasilan, kedudukan seseorang, dan faktor lingkungan.
- b. Krisis finansial global yang terjadi sejak akhir tahun 2007 telah menyebabkan perlambatan ekonomi global secara bertahap. Diperkirakan daya beli masyarakat menurun. Banyak pihak mengatakan bahwa krisis hanya terjadi pada negara maju seperti Amerika Serikat dan Uni Eropa. Namun perlu diingat bahwa sebagian besar negara yang kekuatan pasarnya sedang tumbuh (engering market) menguasai 60% pangsa pasar ekspor ke Amerika Serikat dan negara-negara maju. Karena itu, jika terjadi penurunan permintaan, pasti akan berdampak terhadap permintaan barang-barang dari negara-negara yang sedang tumbuh (emerging countries). Tentu hal ini akan berakibat pada menurunnya kinerja berbagai sektor usaha, khususnya industri. Harapan untuk segera terlepas dari himpitan krisis ekonomi yang terjadi sejak akhir tahun 2007 nampaknya bukan

merupakan sesuatu yang berlebihan. Hal ini dapat dilihat dari beberapa indikator ekonomi, seperti tingkat suku bunga perbankan yang terus menurun, menyesuaikan suku bunga SBI, inflasi yang semakin terkendali serta transaksi di bursa efek yang semakin bergairah. Kondisi tersebut setidaknya dapat ditangkap sebagai sinyal bahwa Indonesia sudah mulai memasuki tahap recovery atau kebangkitan. Memang masih banyak faktor lain yang mempengaruhi dan sekaligus menentukan tingkat prosentase pemulihan ekonomi dan tingkat suku bunga bank, inflasi serta kondisi bursa efek pada umumnya dapat dijadikan sebagai barometer.

F. Pengertian Usaha Dan Wirausaha

Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang, Menurut Daryanto (2012:2).

Sedangkan menurut Hendro (2011:30) kewirausahaan adalah kemampuan diri untuk mengelola sesuatu yang sudah ada dalam diri seseorang untuk dimanfaatkan dan ditingkatkan sehingga akan berguna dimasa depan.

Menurut Eddy Soertyanto (2009:3) kewirausahaan adalah salah satu usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan pekerjaan dan hasilnya berguna bagi orang lain.

Sedangkan menurut Suryana (2010:2) kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju kesuksesan. Menurut Eman Suherman (2008:6-7) kewirausahaan adalah sikap dan prilaku wirausaha. Dalam instruksi Presiden (Inpres) Nomor 4 Tahun 1995 tanggal 30 Juni 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan ,

dikemukakan bahwa: kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produksi baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Sebelum Inpres tersebut terbit, Ahmad Sanusi (1998:291) telah menulis tentang arti kewirausahaan pada tanggal 19 Desember 1994, dan mengemukakan bahwa: kewirausahaan dapat dipandang sebagai institusi kemasyarakatan yang mengandung nilai-nilai dan dinyatakan dalam perilaku. Nilai dan perilaku ini merupakan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil Kafe.

Definisi tentang kewirausahaan tadi nampak memiliki kesamaan, yakni dua-duanya mengemukakan adanya sikap dan perilaku yang terkandung dalam kewirausahaan. Dari sini dapat diketahui bahwa kewirausahaan pada dasarnya merupakan sikap dan perilaku seseorang dalam melakukan suatu kegiatan.

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan salah satu usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menciptakan peluang dan dimanfaatkan dengan baik sehingga akan memperoleh keuntungan lebih besar dan hasilnya berguna bagi orang lain.

Wirausaha memiliki arti menjalankan usaha. Menurut Ating Tedjasutisna (2004:14) Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan Kafe, mengumpulkan sumber-sumber data yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan tindakan yang tepat guna dalam memastikan kesuksesan.

Menurut Suryana (2010:6) wirausaha adalah orang yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (Opportunity) dan perbaikan (Preparation) hidup.

Sedangkan menurut Buchari Alma (2011:24) wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa baru dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi Kafe yang baru atau dapat dilakukan dalam organisasi Kafe yang sudah ada.

Menurut Geoffrey G. Meredith (2002:27) berwirausaha adalah memadukan perwatakan pribadi, keuangan dan sumber daya, sehingga, berwirausaha merupakan suatu pekerjaan atau karier yang harus bersifat fleksibel dan imajinatif, mampu merencanakan, mengambil resiko, mengambil keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan.

Menurut Eman Suherman (2008:6) wirausaha adalah orang yang inovatif, antisipatif, inisiatif, pengambilan resiko, dan berorientasi laba. Dari pengertian yang dikemukakan beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa wirausaha merupakan seseorang yang memiliki sikap atau kepribadian yang unggul dan mempunyai kemampuan untuk menganalisis keadaan yang diikuti dengan keberanian untuk mengambil keputusan dengan memanfaatkan sumber-sumber yang ada dengan mengoptimalkan kemampuan sendiri.

G. Menurut Para Ahli

Menurut Eman Suherman (2008:6) wirausaha adalah orang yang inovatif, antisipatif, inisiatif, pengambilan resiko, dan berorientasi laba. Dari pengertian yang dikemukakan beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa wirausaha merupakan seseorang yang memiliki sikap atau kepribadian yang unggul dan mempunyai kemampuan untuk menganalisis keadaan yang diikuti dengan keberanian untuk mengambil keputusan dengan memanfaatkan sumber-sumber yang ada dengan mengoptimalkan kemampuan sendiri. Sejauh penelusuran peneliti, masih belum ditemukan penelitian yang secara khusus membahas tentang fenomena

menjamurnya usaha cafe di Kota Pontianak Provinsi Kalimantan Barat. Akan tetapi terdapat beberapa peneliti yang penelitiannya sejenis antara lain, Okki Rezeki (2015), “Pengaruh Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cafe Food Opera” (Studi Kasus pada Pelanggan Cafe Food Opera Dago Bandung). Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pengaruh harga pada cafe food opera di Kota Bandung, untuk mengetahui tanggapan konsumen tentang loyalitas konsumen di kafe food opera Bandung, untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga terhadap loyalitas konsumen di cafe food opera Bandung. Jenis penelitian kuantitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen dengan variabel dependen. Sedangkan metode yang digunakan adalah suatu survey, yaitu penelitian yang berfungsi mengetahui suatu fenomena, gejala yang khas atau unik dari suatu individu kelompok. Subjek dalam penelitian ini adalah konsumen cafe food opera di Kota Bandung. Teknik pengumpulan sampel adalah non probability sampling. Analisis data yang digunakan adalah analisis regresi sederhana yang bertujuan untuk menguji hipotesis. Terdapat pengaruh yang signifikan antara pengaruh harga dengan loyalitas konsumen di kafe food opera Bandung dengan tingkat pengaruh yang kuat dengan arah hubungan yang positif.

Hasrullah (2012), “Eksistensi Usaha Kafe di Kota Makassar” (Suatu Tinjauan Antropologis). Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana untuk mendeskripsikan pandangan pengusaha kafe di Kota Makassar tentang keberadaan teknologi WiFi sebagai suatu usaha di sebuah kafe, serta mendeskripsikan pula tentang bagaimana strategi pengusaha kafe di Kota Makassar dalam mempertahankan eksistensi usahanya. Penelitian ini juga menjelaskan bagaimana kepopuleran kafe yang ternyata juga didukung oleh gaya hidup masyarakat urban yang sangat gemar menghabiskan waktu senggangnya di sebuah kafe karena setiap

kafe selalu menawarkan akan kepraktisan serta tempat yang nyaman.

H. Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Konsep pemasaran merupakan hal yang sederhana dan secara intuisi merupakan filosofi yang menarik. Konsep ini menyatakan bahwa alasan keberadaan sosial ekonomi bagi suatu organisasi adalah memuaskan kebutuhan konsumen dan keinginan tersebut sesuai dengan sasaran perusahaan. Hal tersebut didasarkan pada pengertian bahwa suatu penjualan tidak tergantung pada agresifnya tenaga penjual, tetapi lebih kepada keputusan konsumen untuk membeli suatu produk.

Definisi pemasaran menurut American Marketing Association (AMA) seperti yang dikutip oleh Rhenald Kasali (1998:53) adalah: “Pemasaran adalah suatu proses perencanaan dan eksekusi, mulai dari tahap konsepsi, penetapan harga, promosi, hingga distribusi barang-barang, ide-ide dan jasa, untuk melakukan pertukaran yang memuaskan individu dan lembaga-lembaganya.”

Beberapa ahli juga mengemukakan pendapatnya mengenai definisi pemasaran. Nitisemito dalam Rambat Lupiyoadi (2001:31), mengemukakan pemasaran adalah “Semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan efektif”.

Konsep inti pemasaran menurut pendapat di atas menjelaskan bahwa ada beberapa hal yang harus dipenuhi dalam terjadinya proses pemasaran. Dalam pemasaran terdapat produk sebagai kebutuhan dan keinginan orang lain yang memiliki nilai sehingga diminta dan terjadinya proses permintaan karena ada yang melakukan pemasaran. Adapun

definisi pemasaran menurut Philip Kotler (2005: 10) yaitu: “Pemasaran adalah proses sosial yang dengan mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain”.

Menurut Kotler dan Keller (2008:9) ada beberapa jenis pemasaran adalah barang, ialah yang berbentuk fisik dan merupakan bagian terbesar dari produksi dan usaha pemasaran kebanyakan negara. Sedangkan jasa ialah ketika suatu negara perekonomiannya semakin maju, maka proporsi kegiatan yang ada terfokus pada produksi jasa. banyak produksi untuk pasar yang mengalami bauran antara barang dan jasa. Pengayaan pengalaman, yaitu dengan memadukan antara beberapa produk barang dan jasa, perusahaan dapat menciptakan, mempergelarkan dan memasarkan pengayaan pengalaman.

Penentuan sasaran perusahaan dalam memasarkan produknya sangat penting untuk diketahui, sehingga dapat disusun target yang akan dicapai melalui berbagai strategi pemasaran yang diterapkan nantinya. Jika tujuan perusahaan sudah diketahui, maka dapatlah disusun strategi pemasaran yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi inipun dapat bersifat jangka pendek, menengah maupun untuk jangka panjang sesuai dengan rencana yang telah disusun.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah sebuah proses sosial yang bertumpu pada pemenuhan kebutuhan individu dan kelompok dengan menciptakan pertukaran sehingga memberikan kepuasan yang maksimal.

2. Tujuan Pemasaran

Sebuah perusahaan yang didirikan mempunyai tujuan utama, yaitu mencapai tingkat keuntungan tertentu, pertumbuhan perusahaan atau peningkatan pangsa pasar. Di dalam pandangan konsep pemasaran, tujuan perusahaan ini dicapai melalui keputusan konsumen. Keputusan konsumen diperoleh setelah kebutuhan dan keinginan konsumen dipenuhi melalui kegiatan pemasaran yang terpadu.

Tujuan pemasaran adalah mengubah orientasi falsafah manajemen pemasaran lain yang ternyata telah terbukti tidak berhasil mengatasi berbagai persoalan, karena adanya perubahan dalam ciri-ciri pasar dewasa ini yang cenderung berkembang. Perubahan tersebut terjadi antara lain karena penambahan jumlah penduduk, penambahan daya beli, peningkatan dan meluasnya hubungan atau komunikasi, perkembangan teknologi, dan perubahan faktor lingkungan pasar lainnya. Kotler (2002:15) mengemukakan bahwa pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak yang memiliki kepentingan utama pelanggan, pemasok, distributor dalam rangka mendapatkan serta mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis jangka panjang mereka.

Buchari Alma (2004 :5) mengemukakan tujuan pemasaran adalah untuk mencari keseimbangan pasar, antara *buyer's market* dan *seller's market*, mendistribusikan barang dan jasa dari daerah surplus ke daerah minus, dan produsen ke konsumen, dari pemilik barang dan jasa ke calon konsumen.

Tujuan pemasaran yang utama ialah memberi kepuasan kepada konsumen. Tujuan pemasaran bukan komersial atau mencari laba. Tapi tujuan pertama ialah memberi kepuasan kepada konsumen, Dengan adanya tujuan memberi kepuasan ini, maka kegiatan marketing meliputi berbagai lembaga produsen. Istilah marketing meliputi

marketing yayasan, marketing lembaga pendidikan, marketing pribadi, marketing masjid, *marketing nonprofit organization*. Tujuan pemasaran lembaga-lembaga non profit ini ialah membuat satisfaction kepada konsumen, nasabah, jamaah, murid, rakyat, yang akan menikmati produk yang dihasilkannya. Oleh sebab itu lembaga-lembaga tersebut harus mengenal betul siapa konsumen, jamaah, murid yang akan dilayaninya. Jika konsumen merasa puas, maka masalah keuntungan akan datang dengan sendirinya. Produsen akan memetik keuntungan secara terus menerus, sebagai hasil dari memberi kepuasan kepada konsumennya.

BAB III

METODE PENELITIAN

Dalam sebuah penelitian diperlukan metode atau pendekatan untuk melakukan penelitian terhadap fenomena yang ada di lapangan dan prosedur pelaksanaan suatu penelitian haruslah didasari dengan metode penelitian yang ilmiah agar hasil yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yang dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan / melukiskan keadaan subyek / obyek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya (Hadari Nawawi 1985 : 63).

Memperhatikan fokus penelitian yang diajukan serta melihat tujuannya untuk memperoleh gambaran fenomena atau data secara utuh dan keseluruhan dalam konteks pemahaman holistik, dibutuhkan pendekatan yang sesuai. Pendekatan yang peneliti pakai yaitu pendekatan kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor mendefinisikan bahwa jenis pendekatan penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Lexy J. Moleong 2004: 3).

Peneliti berusaha sekuat tenaga untuk mendapatkan data dan gambaran keadaan dari obyek dan subyek yang diteliti dengan baik. Dalam hal ini diperlukan sekali kondisi yang terjadi dalam manajemen pengelolaan Kafe kekinian akan Kafe dikota Pontianak.

A. Jenis Penelitian

Berangkat dari sebuah tujuan penelitian akan jenis mengetahui seperti yang diketahui bahwa ciri dari pendekatan kualitatif adalah mengutamakan makna (*meaning*), melihat sesuatu dari konteksnya yang diperoleh dari wawancara, diperlukan teori untuk memperluas wawasan untuk membantu menginterpretasi-

kan hasil penelitian, menemukan sesuatu bukan untuk memverifikasi (Uray Husna, 2004: 53).

Bogdan dan Taylor (Moleong, 2004: 4) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Alasan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena permasalahan yang akan dibahas tidak berkenaan dengan angka-angka tetapi mendeskripsikan secara jelas dan terperinci serta memperoleh data yang mendalam dari fokus penelitian. Penelitian kualitatif selalu berusaha mengungkap suatu masalah, keadaan atau peristiwa sebagaimana adanya.

Hasil penelitian diarahkan dan ditekankan pada upaya memberi gambaran seobyektif dan sedetail mungkin tentang keadaan yang sebenarnya dari obyek studi. Pertanyaan dalam penelitian ini bersifat deskriptif, karena apa yang diharapkan melalui pertanyaan deskriptif adalah gambaran tentang populasi mengenai sesuatu (Harun Rasyid, 2000: 79). Ini menandakan jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk membuat deskripsi mengenai bagaimana manajemen pengelolaan Kafe konvensional dan syariah yang ada di Kota Pontianak.

B. Subjek Penelitian

Berdasarkan ruang lingkup penelitian di atas, maka yang menjadi subjek penelitian ini adalah para pengusaha Kafe konvensional dan kafe syariah yang ada di Kota Pontianak. Dalam hal ini peneliti ingin mengetahui bagaimana manajemen yang diterapkan antara kedua pengusaha kafe ini, sehingga kedepan bisa didapatkan gambaran secara global antara kedua kafe ini mana yang lebih berkembang dan maju secara pesat dalam menarik perhatian konsumen atau pelanggan dan dapat menampung karyawan yang skala besar.

C. Lokasi Penelitian

Dalam upaya tercapainya kevalitan data dilapangan peneliti juga melakukan komunikasi pribadi, wawancara dan observasi kepada para pengusaha Kafe yang ada di Kota Pontianak, baik konvensional maupun yang syariah, hal ini dilakukan oleh peneliti dalam upaya mendapatkan gambaran secara valid akan pengelolaan yang diterapkan dalam mengelola bisnis kekinian yang bergerak di dunia perkafean.

D. Teknik dan Alat Pengumpul Data

1. Teknik Pengumpul Data

Berdasarkan fokus penelitian di atas, penelitian dalam hal ini menggunakan dua teknik dan alat dalam pengumpulan data sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi dalam data penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai fakta atau informasi yang diperoleh dari yang diteliti, aktivitas dan tempat penelitian menjadi subjek penelitian (Harun Rasyid 2000: 36).

Observasi yang peneliti gunakan adalah observasi non-partisipan. Hal ini dilakukan peneliti dalam upaya untuk mengetahui secara nyata keadaan yang diteliti. Adapun alat yang digunakan dalam observasi non-partisipan adalah pedoman observasi.

Cara observasi non-partisipan yang peneliti lakukan untuk mendapatkan data yang sesuai dengan fakta di lapangan adalah:

- 1) Mengetahui realitas pengelolaan antara Kafe konvensional dan Syar'i di Kota Pontianak.
- 2) Mengetahui output antara Kafe konvensional dan Syar'i.

b. Wawancara Tak Berstruktur

Wawancara adalah suatu proses yang dilakukan peneliti dalam upaya mendapatkan data sesuai dengan kenyataan yang ada di lapangan dengan jawaban pada objek yang diteliti. Dalam penelitian kualitatif fenomena (gejala) dapat dimengerti maknanya secara baik jika dilakukan interaksi dengan subjek melalui wawancara dan teknik yang dipakai adalah wawancara langsung tak berstruktur.

Menurut Harun Rasyid (2000: 51) mengatakan bahwa teknik yang digunakan untuk mendapatkan data diskriptif yang sesuai dengan apa yang diharapkan bersama. Adapun alat yang digunakan dalam proses wawancara adalah tipe recorder.

Cara wawancara yang peneliti lakukan dilapangan adalah:

- 1) Datang langsung ke lokasi perpikiran.
- 2) Datang langsung ke Pemda yang menangani perpikiran.
- 3) Membuat panduan pertanyaan yang akan disampaikan.
- 4) Merekap ulang dan memberi kesimpulan terhadap hasil wawancara.

c. Alat Pengumpul Data

1. Pedoman observasi
2. Pedoman wawancara
3. Alat Dokumentasi berupa kamera dan tape recorder.

d. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses menyusun data agar dapat ditafsirkan. Menyusun data berarti menggolongkannya dengan pola, tema atau katagori (Harun Rasyid

1998: 126). Untuk menganalisis data dalam penelitian ini, ada beberapa hal yang peneliti lakukan di antaranya:

1. **Reduksi Data**

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan tranformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan. *Reduksi* data berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung. Bahkan sebelum data benar-benar terkumpulkan, antisipasi akan adanya reduksi data sudah tampak, yaitu sewaktu peneliti menetapkan kerangka konseptual, wilayah penelitian, permasalahan penelitian, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih (Harun Rasyid 2000: 70).

Dalam mereduksi data maka cara peneliti lakukan seperti: pemisahan data yang sesuai dengan wawancara dengan yang tidak sesuai. Kalau data yang seseuai dengan wawancara maka hasil datanya dapat disajikan secara sistematis. Sedangkan data yang tidak sesuai dengan wawancara dapat diarsipkan untuk menjaga kemungkinan-kemungkinan data tersebut diperlukan dikemudian hari maka dapat mempermudah bagi kita untuk mendapatkan.

2. **Display Data**

Display atau penyajian data adalah seperangkat informasi yang terorganisir, yang memungkinkan untuk dilakukan penarikan kesimpulan atau pengambilan tindakan. Penyajian data yang terfokus dapat berbentuk ringkasan-ringkasan terstruktur, sinopsis, sketsa, kerangka,

diagram, atau matriks-matriks dengan teks (Harun Rasyid 2000: 70).

Berdasarkan keterangan di atas, maka cara peneliti melakukan *display* data penelitian ini dengan penyajian data melalui rangkuman-rangkuman data penting yang bersifat ringkas dari data yang sudah *direduksi*. Maksudnya, setelah data yang ringkas melalui reduksi data maka selanjutnya dilihat lagi mana data yang harus disajikan dalam artianya memenuhi persyaratan menjadi data atau temuan penelitian dilapangan.

3. Penarikan Kesimpulan dan *Verifikasi* Data

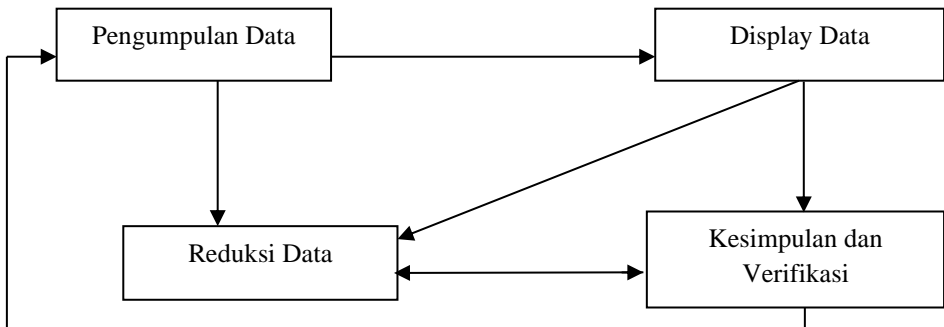
Penarikan kesimpulan dan *Verifikasi* data dapat diartikan sebagai penarikan arti dari data yang ditampilkan dengan melibatkan pemahaman peneliti. Banyak strategi yang digunakan dalam proses ini, anatara lain menggunakan perbandingan secara luas atau khusus, pencatatan pola-pola dan tema, pengelompokan, penggunaan metamor-metamor untuk taktik penegasan seperti triangulasi, pencarian kasus-kasus negatif, mengadakan tindakan lanjut hal-hal yang diluar dugaan serta pemeriksaan hasil-hasil dengan informan-informan (Harun Rasyid 2000: 71).

Dari penjelas di atas, cara peneliti melakukan proses verifikasi dan penarikan kesimpulan dalam penelitian ini adalah dilakukan setelah data temuan peneliti disajikan. Dari awal peneliti berusaha menyajikan data yang sesuai dengan fakta, dipahami, dikomentari menurut pemahaman penelitian atau sesuai dengan pemikiran para pakar

setelah itu baru ditarik kesimpulan dari data temuan peneliti.

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data menurut Miles dan Huberman (Harun Rasyid 2000: 123) dengan model ini analisis data interaktif diatas, maka proses analisis data kualitatif adalah sebagai berikut:

Gambar 1
Analisa data model Interaktif



Sumber: Harun Rasyid 2000: 70

Reduksi data dilakukan untuk memilih dan memusatkan data yang diperoleh oleh peneliti dalam melakukan penelitian. Karena kalau tidak diadakan reduksi maka data yang primer dan sekunder tidak dapat kelihatan secara jelas, maka dari itu reduksi data sangat di perlukan sekali dalam sebuah penelitian.

BAB IV

DATA, HASIL, ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Pengelolaan Antara Kafe Konvensional Dan Syar'i di Kota Pontianak

1. Kafe Sebagai Bentuk Wirausaha

Kafe adalah bentuk usaha yang bergerak dibidang makanan dan minuman yang dikelola secara terstruktur dengan menu yang bervariasi dan beraneka ragam. Sehingga mampu menarik perhatian kepada banyak orang. Kafe biasanya tempat pengunjung menghabiskan waktu luang mereka dengan bersantai dengan rekan kerja, sahabat, kolega dan lain-lain. Hal ini dilakukan dalam upaya memberikan istirahat sebentar dari kebuntuan dalam berkerja seharian dan bisa juga untuk mencari relasi usaha, serta membicarakan sesuatu yang bersifat pribadi akan usaha dan suasana nyaman, aman dan tenang.

Adapun tips agar menu yang disajikan dapat diterima oleh kantong orang Indonesia: 1. Memilih bahan berharga ekonomis disini kita dapat memilih barang yang harganya cukup ekonomis akan tetapi mempunyai kualitas yang baik itu perlu. Hal itu dapat diperoleh dengan kita mendatangi suppliernya sendiri, ataupun mengganti bahan yang berasal dari Indonesia tanpa kalah kualitasnya. 2. Mengurangi porsi, sehingga cafe kita mengusung menu yang khas harganya ekonomis, kita dapat mengurangi porsi agar dapat mengurangi harga. Sehingga pembeli dapat menjangkau menu tersebut, dan yang terpenting penjual tidak rugi. 3. Menyesuaikan cita rasa lokal, hal ini tak kalah pentingnya adalah menciptakan menu yang dapat diterima oleh lidah orang Indonesia. Karena belum tentu masakan luar negeri dapat diterima oleh lidah orang Indonesia. Karena konsumen kita adalah orang Indonesia maka harus dapat menyesuaikan. 4. Menambahkan menu khas Indonesia, Adapun kita harus dapat menambahkan menu cafe

kita dengan makanan khas Indonesia, karena terkadang orang lebih suka dengan masakan Indonesia daripada luar negeri. Sehingga cafe kita lebih banyak pengunjung dari beberapa pencinta makanan. 5. Memperjelas menu unggulan, Kita juga harus dapat menonjolkan salah satu menu kita. Sehingga kita dapat lebih fokus dengan menu tersebut. Akan tetapi kita juga tidak boleh melepas tangan dengan kualitas dari menu yang lainnya.

Kita juga harus menggunakan sistem manajemen Islam dalam mengelola kafe seperti sistem manajemen syariah pada umumnya serta manajemen syariah pada khususnya diharapkan untuk memberi rambu-rambu yang belum diketahui oleh pelaku ekonomi. Dengan rambu-rambu ini dapat mensejahterakan segala lapisan masyarakat. Kita ambil contoh manajemen syariah dalam jual beli. Dikatan dalam rambu-rambu itu bahwa orang kota tidak boleh mencegat serta memborong dagangan yang dimaksudkan agar orang desa tidak mengetahui harga pasar yang sebenarnya. Dalam Islam juga tak boleh mematok harga sehingga pasar tak dapat mengikut hukum “permintaan serta penyediaan”. Nah untuk mendorong kegigihan berusaha, dalam manajemen syariah terdapat dorongan yang mengatakan baha “dibalik kesulitan pastilah ada kemudahan”. Dengan contoh kecil tersebut dapat menunjukkan ada sistem yang gigih serta berpihak pada mereka yang sering dirugikan untuk menuju suatu sistem pasar bebas. Dengan dikenalnya rambu-rambu tadi diharapkan adanya gema kegigihan, kejujuran, pemerataan, serta perlindungan pada mereka yang lemah akan mewarnai perekonomian serta pemerintahan di Indonesia tercinta ini.

Menurut Marsum (2005) Kafe adalah tempat untuk makan dan minum sajian cepat saji dan menyuguhkan suasana santai atau tidak resmi, selain itu juga merupakan suatu tipe dari restoran yang biasanya menyediakan tempat duduk di dalam dan di luar ruangan. Kebanyakan kafe tidak menyajikan

makanan berat namun lebih berfokus pada makanan ringan seperti kue, roti, sup, dan minuman.

Biasanya kafe menyediakan menu yang lebih sedikit dibandingkan dengan restoran, karena tetapan pasarnya pada orang yang ingin melepaskan kepenatan sebentar dan bersantai melepaskan lelah. Tetapi kafe menawarkan suasana relaksasi bagi para konsumennya yang merasa lelah dan jenuh. Kafe harus menawarkan suasana dengan konsep yang dapat membuat nyaman tersendiri bagi konsumen yang datang, dengan menu makanan yang ada di dalamnya disajikan mirip seperti menu suatu restoran dengan piring dan gelas yang menarik dan menjadi ciri khas kafe tersebut.

Dalam agama Islam dianjurkan seseorang untuk bekerja dan memilih pekerjaan yang halal, salah satunya adalah berniaga atau berjualan. Usaha kafe merupakan suatu bentuk pekerjaan yang sifatnya berjualan atau berniaga. Sehingga kedepan diharapkan usaha café yang berbasis Islam maju dan menjadi terdepan dalam dunia usaha untuk meningkatkan kemampuan umatnya.

2. Bekerja Dalam Pandangan Agama Islam

a. Pekerjaan yang baik

Pekerjaan yang baik sangat dianjurkan dalam ajaran agama Islam dan wajib memperoleh nafkah atau hasil dengan cara yang baik dan halal. Pekerjaan yang baik dan halal Insya Allah akan menghasilkan faedah atau manfaat yang baik dan barakah dari Allah. Pekerjaan ini memerlukan juga strategi yang baik dalam upaya meraup minta orang datang dan kenyamanan dari pelanggan yang ada. Pekerjaan yang baik dengan cara benar dan mendapatkan dengan hasil yang halal, akan berdampak pada kehidupan individu tersebut.

b. Anjuran Mencari Rezeki

Alquran adalah kalamullah sebagai petunjuk bagi seluruh manusia yang di dalamnya tidak ada keraguan, sebagai pedoman dalam menjalankan kehidupan di dunia guna memperoleh bekal kembali kepada Allah Azza Wa Jalla. Yang telah memerintahkan kepada manusia untuk mencari rezeki dengan cara yang baik dan benar, halal serta thayyiban, karena banyak terdapat keberkahan didalamnya.

Sesungguhnya bukan merupakan ajaran Islam bila seseorang Muslim berusaha keras sekuat tenaga dan mengerahkan segala kemampuan dimiliki untuk mendapatkan kesenangan hidup, dan ia sukses memperolehnya dengan jalan yang tidak benar. Begitu pula ia tidak boleh hanya tekun dalam beramal kebaikan, tapi hendaklah juga berbuat untuk dunia dan akhiratnya.

Alquran mulia telah mengajak manusia untuk bekerja dan mendorong mereka melakukannya, serta mengarahkan mereka menjadi orang-orang yang berfikir positif dalam menemukan kebahagiaan kehidupannya dengan kesungguhan dan kerajinan agar dapat memberi dan memperoleh manfaat. Alquran Mulia tidak menyukai orang-orang menjalani kehidupan negatif, kemunduran, dan tidak mau bekerja keras. Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* berfirman, Berjalanlah kamu di penjuru-penjuru bumi dan makanlah sebagian rezekinya, hanya kepada-Nya kamu (kembali setelah) dibangkitkan. (al-Mulk:15). Hal ini merupakan upaya yang sangat bagus untuk meningkatkan kemampuan bertahan dan meningkatkan tarap hidup masyarakat Islam.

3. Pengertian Kewirausahaan

Menurut Daryanto (2012:2) kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

Sedangkan menurut Hendro (2011:30) kewirausahaan adalah kemampuan diri untuk mengelola sesuatu yang sudah ada dalam diri seseorang untuk dimanfaatkan dan ditingkatkan sehingga akan berguna dimasa depan.

Menurut Eddy Soertyanto (2009:3) kewirausahaan adalah salah satu usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan pekerjaan dan hasilnya berguna bagi orang lain.

Sedangkan menurut Suryana (2010:2) kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju kesuksesan.

Dalam instruksi Presiden (Inpres) Nomor 4 Tahun 1995 tanggal 30 Juni 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan , dikemukakan bahwa: kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produksi baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Sebelum Inpres tersebut terbit, Ahmad Sanusi (1998:291) telah menulis tentang arti kewirausahaan pada tanggal 19 Desember 1994, dan mengemukakan bahwa: kewirausahaan dapat dipandang sebagai institusi kemasyarakatan yang mengandung nilai-nilai dan dinyatakan

dalam perilaku. Nilai dan perilaku ini merupakan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis.

Definisi tentang kewirausahaan tadi nampak memiliki kesamaan, yakni dua-duanya mengemukakan adanya sikap dan perilaku yang terkandung dalam kewirausahaan. Dari sini dapat diketahui bahwa kewirausahaan pada dasarnya merupakan sikap dan perilaku seseorang dalam melakukan suatu kegiatan.

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan salah satu usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menciptakan peluang dan dimanfaatkan dengan baik sehingga akan memperoleh keuntungan lebih besar dan hasilnya berguna bagi orang lain.

4. Manfaat Kewirausahaan

Menurut Thomas W. Zimmereer dan Norman M. Scarborough (2005:6-7) adapun manfaat kewirausahaan sebagai berikut:

a) Peluang mengendalikan nasib anda sendiri

Memilik perusahaan sendiri memiliki kebebasan dan peluang bagi wirausahawan untuk mencapai tujuan penting baginya. Wirausahawan ingin mencoba memenangkan hidup mereka, dan mereka menggunakan bisnis mereka untuk mewujudkan keinginan itu.

b) Peluang melakukan perubahan

Semakin banyak wirausahawan memulai bisnis karena mereka melihat peluang untuk membuat perubahan yang menurut mereka penting. Mungkin berupa keinginan menyediakan perumahan murah yang layak huni untuk keluarga di negara sedang berkembang atau mendirikan program daur ulang untuk melestarikan sumber daya bumi yang terbatas, wirausahawan kini menemukan cara untuk mengkombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap

masalah-masalah sesuai dengan keinginan untuk menjalani kehidupan yang lebih baik.

c) Peluang untuk mencapai potensi sepenuhnya

Terlalu banyak orang menyadari bahwa pekerjaan mereka membosankan, tidak menantang dan tidak menarik. Akan tetapi hal itu tidak berlaku bagi wirausahawan. Bagi mereka, tidak banyak perbedaan antara bekerja dan bermain, keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang dimiliki wirausahawan merupakan alat untuk pernyataan dan aktualisasi diri. Mereka mengetahui bahwa satu-satunya batasan terhadap keberhasilan mereka adalah segala hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, dan visi mereka sendiri. Memiliki perusahaan sendiri memberikan kekuasaan pada mereka.

d) Peluang untuk meraih keuntungan tanpa batas

Walaupun uang bukan daya dorong utama bagi wirausahawan, keuntungan dari bisnis merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan perusahaan. Kebanyakan wirausahawan tidak pernah menjadi super kaya, tetapi banyak di antara mereka yang memang menjadi makmur. Pada kenyataannya, hampir 75 persen dari mereka yang termasuk dalam daftar forbes 400 merupakan wirausahawan generasi pertama.

5. Pengertian Wirausaha

Wirausaha memiliki arti menjalankan usaha. Menurut Ating Tedjasutisna (2004:14) Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber data yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan tindakan yang tepat guna dalam memastikan kesuksesan.

Menurut Suryana (2010:6) wirausaha adalah orang yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (Opportunity) dan perbaikan (Preparation) hidup. Sedangkan menurut Buchari Alma (2011:24) wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa baru dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru atau dapat dilakukan dalam organisasi bisnis yang sudah ada.

Menurut Geoffrey G. Meredith (2002:27) berwirausaha adalah memadukan perwatakan pribadi, keuangan dan sumber daya, sehingga, berwirausaha merupakan suatu pekerjaan atau karier yang harus bersifat fleksibel dan imajinatif, mampu merencanakan, mengambil resiko, mengambil keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan.

Menurut Eman Suherman (2008:6) wirausaha adalah orang yang inovatif, antisipatif, inisiatif, pengambilan resiko, dan berorientasi laba. Dari pengertian yang dikemukakan beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa wirausaha merupakan seseorang yang memiliki sikap atau kepribadian yang unggul dan mempunyai kemampuan untuk menganalisis keadaan yang diikuti dengan keberanian untuk mengambil keputusan dengan memanfaatkan sumber-sumber yang ada dengan mengoptimalkan kemampuan sendiri.

6. Ciri- ciri dan Sifat-sifat Wirausaha

Menurut Geofefrey G. Meredith dalam Dr. Eman Suherman (2008:10) mengemukakan daftar ciri-ciri dan sifat-sifat sekaligus sebagai profil wirausaha sebagaimana tersusun pada tabel berikut ini.

Tabel 2.1
Ciri-ciri dan Sifat-sifat Wirausaha

Ciri-ciri	Watak
Percaya Diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas, optimisme
Berorientasikan Tugas dan Hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan, ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetic, dan inisiatif
Pengambilan	Kemampuan mengambil resiko, suka pada tantangan
Kepemimpinan	Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
Keorisinilan	Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, mengetahui banyak
Orientasi masa depan	Pandangan jauh kedepan dan Perseptif

Sumber: Geofefrey G. Meredith dalam Dr. Eman Suherman (2008:10)

Kemudian menurut Astamoen dalam Dr. Eman Suherman (2008:10) menyebutkan: Ciri orang yang berjiwa entrepreneurship, antara lain:

- a) Mempunyai visi
- b) Kreatif dan inovatif
- c) Mampu melihat peluang
- d) Orientasi pada kepuasan konsumen atau pelanggan, laba dan pertumbuhan
- e) Berani menanggung resiko dan berjiwa kompetisi
- f) Cepat tanggap dan gerak cepat
- g) Berjiwa sosial dengan menjadi dermawan (phylantrophis) dan berjiwa altruis

Winardi dalam Dr. Eman Suherman (2008:10-11) mengemukakan pendapat Hornaday tentang ciri-ciri para

enterpreneur yang berhasil sebagaimana tersusun dalam tabel berikut ini.

Tabel 2.2
Ciri-ciri Para Enterpreneur yang Berhasil Menurut Hornaday

No	Ciri-ciri Para Enterpreneur yang Berhasil Menurut Hornaday
1.	Memiliki reaksi positif terhadap tantangan yang dihadapi
2.	Memiliki jiwa yang dinamis dan kepemimpinan
3.	Memiliki kemampuan untuk bergaul dengan orang-orang
4.	Memiliki kepekaan untuk menerima saran-saran
5.	Memiliki kepekaan terhadap kritik yang dilontarkan terhadapnya
6.	Memiliki pengetahuan (memahami) pasar
7.	Ulet dan memiliki kebulatan tekad untuk mencapai sasaran (<i>perseverance, determination</i>)
8.	Memiliki banyak akal (<i>resourcefulness</i>)
9.	Memiliki rangsangan/ kebutuhan akan prestasi
10.	Memiliki inisiatif
11.	Memiliki kemampuan untuk berdiri sendiri (<i>independent</i>)
12.	Memiliki pandangan tentang masa yang akan datang (<i>foresight</i>)
13.	Berorientasi pada laba
14.	Memiliki sifat perspektif (<i>perceptiveness</i>)
15.	Memiliki jiwa optimisme
16.	Memiliki keluwesan
17.	Memiliki pengetahuan/ pemahaman tentang produk dan teknologi

Sumber: Winardi dalam Dr. Eman Suherman (2008:10-11)

Ciri-ciri wirausaha yang dikemukakan oleh para ahli tersebut menunjukkan bahwa intisari karakteristik seorang wirausaha ialah kreatifitas. Jadi, seorang pastilah merupakan orang yang kreatif. Bukan seorang wirausaha jika tidak kreatif.

Winardi dalam Dr. Eman Suherman (2008:11) menyebutkan “kreatifitas tidak terjadi begitu saja”. Berarti kreatifitas memerlukan proses. Sejalan dengan aspek proses

kreatifitas itu Suryana dalam Dr. Eman Suherman mengemukakan:

Proses kreatifitas hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan, yaitu orang yang percaya diri (yakin, optimis, dan penuh komitmen), berinisiaif (energik dan percaya diri), memiliki motif berprestasi (berorientasi hasil dan berwawasan ke depan), memiliki jiwa kepemimpinan (berani tampil berbeda), dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan (karena itu suka dengan tantangan).

7. Motivasi Berwirausaha

Faktor-faktor yang memotivasi seseorang untuk berwirausaha ada tiga,yaitu:

1. *Personal*, yaitu menyangkut aspek-aspek kepribadian yang ada pada diri seseorang, misalnya rajin, mau bekerja keras, percaya diri, bisa dipercaya/jujur, bisa bergaul dengan orang lain dan sebagainya.
2. *Sociological*, yakni partisipasi dari keluarga, mereka mau membantu dan sangat menyokong kegiatan wirausaha tersebut.
3. *Environmental*, artinya ada lingkungan yang kondusif, lingkungan yang dapat di contoh dan menjadi tempat belajar, mencari pengalaman dalam berbisnis (Buchari Alma, 2003:121).

Selain faktor-faktor yang ada di atas, adapula faktor-faktor lain yang memicu seseorang untuk berwirausaha, antara lain:

1. Adanya pemutusan hubungan kerja (PHK), sehingga terjadi pengangguran
2. Tidak puas dengan kondisi pekerjaan yang sekarang sedang digeluti
3. Dorongan dari keluarga

4. Karena terdesak oleh kebutuhan hidup, lalu mencoba-coba berwirausaha lalu berhasil
5. Memang memiliki minat tinggi terhadap bisnis
6. Adanya sumber-sumber yang dapat dimanfaatkan seperti mempunyai rumah atau bangunan yang letaknya strategis untuk bisnis, memperoleh warisan yang dapat dijadikan modal
7. Adanya peluang-peluang mengikuti family yang sudah berhasil dalam bisnis
8. Ada kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh pemerintah, seperti bantuan modal, perizinan dan sebagainya
9. Ada teman yang mengajak berkongsi
10. Memiliki keahlian tertentu, misalnya ahli elektronik, bengkel, mobil atau memasak (Buchari Alma, 2003:121-122).

8. Etika Wirausaha

Adapun ketentuan yang diatur dalam etika wirausaha secara umum adalah sebagai berikut:

1. Sikap dan perilaku seorang pengusaha harus mengikuti norma yang berlaku dalam suatu negara atau masyarakat
2. Penampilan yang ditunjukkan seorang pengusaha harus selalu apik, sopan, terutama dalam menghadapi situasi atau acara tertentu.
3. Cara berpakaian pengusaha juga harus sopan dan sesuai dengan tempat dan waktu yang berlaku
4. Cara berbicara seorang pengusaha juga mencerminkan usahanya, sopan, penuh tata karma, tidak menyinggung atau mencela orang lain.
5. Gerak-gerik seorang pengusaha juga dapat menyenangkan orang lain, hindarkan gerak-gerik yang mencurigakan (Kasmir, 2011: 24-25).

Persaingan bisnis pada intinya disebabkan oleh kesalahan strategi yang mana kesalahan tersebut dapat dipelajari dan dimanfaatkan oleh pelaku bisnis lainnya sebagai peluang yang mampu mencuri perhatian konsumen. Akan tetapi, diluar itu semua persaingan menjadi hal yang wajar dalam dunia bisnis dan pelaku bisnis pun sudah sadar penuh akan risiko tersebut. Untuk itu, tidak heran jika sudah sewajarnya pelaku bisnis mengerti, memahami dan menyusun strategi dengan hati-hati serta bijak. Hal itu dikarenakan persaingan dalam berbisnis bukan suatu hal yang mengerikan yang harus selalu dihindari begitu saja tanpa ada sisi positifnya.

Dalam menjalankan wirausaha, pengusaha harus siap menghadapi segala macam kendala-kendala yang menyertai perjalanan usahanya. Segala jenis usaha tidak akan luput darinya, baik itu usaha dengan kecil, menengah, hingga besar pasti akan dihadapkan dengan berbagai macam permasalahan.

Untuk itu setiap pebisnis wajib memiliki mental yang kuat, agar saat mendapatkan kendala, mereka bisa dengan mudah mengatasinya. Mental yang kuat dapat di miliki jika pebisnis memiliki pengalaman yang banyak dalam dunia usaha, oleh karena itu dalam berusaha jangan setengah-setengah jalankan serius dan hadapi segala rintangan yang akan menghampiri.

Ada baiknya kita mengetahui seperti apa kendala yang sering terjadi dari para pelaku usaha yang sudah berhasil meraih sukses, agar nantinya kita bisa mengenali dan mengatasi kendala tersebut sehingga tidak menjadi masalah yang besar yang dapat mengancam bisnis yang kita bangun.

Dari persaingan bisnis cafe harusnya memiliki sebuah kendala peneliti menemukan beberapa kendala yang peneliti tanyakan kepada pengusaha cafe tersebut. Jawaban dari bapak Rozali? “Kendala yang saya hadapi adalah timbulnya para para pebisnis café yang baru sehingga orang orang ingin mencoba

café baru tersebut tapi saya yakin dengan usaha saya yang saya jalani saat ini setiap usaha pasti memiliki pesaing-pesaing”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “kendala yang saya hadapi ketika saya membuka bisnis cafe ini ialah timbunya para pebisnis baru sehingga pelanggan yang dulu nya ramai menjadi berkurang”. Jawaban dari bapak Indra? “setiap usaha pasti memiliki sebuah kendala dan kendala yang saya hadapi adalah saat membuka cafe pelanggannya sangat sepi saya sempat pasrah dengan usaha saya tapi setiap kendala pasti memiliki solusi”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “kendala yang saya rasakan hanyalah ketika harga bahan baku naik yang membuat saya bingung untuk menentukan harga”. Jadi, dapat disimpulkan dari pertanyaan tentang kendala persaingan bisnis cafe adalah beberapa informan menjawab kendala yang mereka hadapi seperti timbulnya para pebisnis cafe baru dan kenaikan harga bahan baku yang membuat mereka bingung dalam menentukan harga pada produk yang mereka jual sehingga membuat pelanggan menjadi sepi dan pendapatan kurang maksimal.

Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan kepada informan dalam berusaha dan berbisnis haruslah memiliki modal yang cukup besar dan cara pebisnis mendapatkan modal tersebut jawaban dari bapak Rozali? “Lumayan sulit di karenakan dulu ini toko orang tua saya jadi saya tidak ingin mengambil langsung toko tersebut jadi saya meminjam uang dan membeli toko orang tua saya tersebut dan saya kelolah menjadi café hingga saat ini”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “kalau bicara modal lumayan susah tapi modal yang saya dapatkan dulu diberikan oleh orang tua saya sendiri untuk memulai usaha ini”. Jawaban dari bapak Indra? “dulu untuk memulai sebuah usaha harus lah mempunyai modal yang cukup besar saya memberanikan diri untuk meminjam uang ke bank”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “sulit bagi saya ingin memulai usaha ini dan saya memberanikan diri meminjam dana dari keluarga terdekat saya sebagai syarat ketika usaha saya maju saya akan mengganti uang yang saya pinjam tersebut”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pengusaha dulu sulit untuk mendapatkan modal yang cukup besar untuk memulai usaha yang dijalannya saat ini berbagai macam cara mereka lakukan dengan melakukan pinjaman ke bank dan keluarga terdekat dan ada pula yang mendapatkan modal dari orangtuanya untuk memulai usaha yang mereka jalani.

Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan kepada informan mengenai usaha yang dijalani saat ini ikut-ikutan atau bermula dari niat sendiri untuk menjalankan usaha mereka jawaban dari bapak Rozali? “Usaha yang saya jalani saat ini berawal dari niat saya sendiri dan saya juga hobi awalnya hobi menjadi sebuah kebiasaan”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “usaha yang saya jalani ini berawal dari melihat orang saja karena banyaknya café yang bermunculan sehingga saya berniat juga membuka usaha café ini”. Jawaban dari bapak Indra? “usaha ini bermula dari niat saya sendiri karena saya ingin membuat usaha ini dari dulu saya senang dengan usaha yang saya jalani saat ini makanya saya membuat usaha ini”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “usaha yang saya jalani saat ini bermula dari usul keluarga saya karena kata keluarga saya usaha ini cukup menjanjikan untuk dimasa kedepannya”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa usaha yang informan jalani saat ini bermula dari niat, ikut-ikutan dan usulan dari keluarganya untuk menjalani bisnis café ini.

Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan setiap usaha pastilah ada kata menyerah dan jawaban dari bapak Rozali? “Jelas pernah karena setiap wirausaha atau pebisnis pernah menyerah dalam menjalankan sebuah usaha penyebabnya dikarenakan omset yang tidak sesuai dengan

operasional yang membuat saya tidak mudah menyerah mungkin café saya ini belum di kenal orang jadi saya berusaha agar bisnis yang saya jalani agar bisa diketahui banyak orang”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “kalau di bilang nyerah jelas pernah tapi ya nama nya usaha pasti ada susah senang nya jalani aja dulu selagi bisa”. Jawaban dari bapak Indra? “menyerah itu pasti ya nama nya berbisnis pasti ada jatuh dan bangun susah dan senang tidak selalu kita berada di atas tapi karena saya yakin dengan usaha yang saya jalani saya anggap menyerah itu biasa saja”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “menyerah itu biasa karena tidak ada yang senang dulu baru susah yang ada susah dulu baru senang”.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa setiap pengusaha pernah merasakan menyerah dalam menjalani usaha karena kurangnya ide, membuka, memperkenalkan usahanya tersebut. Dalam proses ini, banyak sekali tantangan dan rintangan baik dari internal pebisnis sendiri maupun yang datang dari eksternal tantangan ini tidak jarang menyebabkan pebisnis layu sebelum berkembang tidak kuat dan stress melihat usaha yang dibangun lambat tumbuh, penjualan seret, sementara dana dan tenaga sudah banyak dikeluarkan.

Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan kepada informan tentang perhitungan biaya operasional di awal sehingga membuat usaha menjadi tidak baik jawaban dari bapak Rozali? “Pasti pernah tetapi itu dulu Cuma beberapa tahun saja saya olah kembali keawal dan sampai saat ini alhamdulillah biaya operasional dan lainnya berjalan sesuai keinginan saya”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “jelas pernah karena saya dulu tidak tau cara berbisnis yang baik dan benar saya menanyakan kepada kawan saya dan sampai sekarang berjalan dengan lancar”. Jawaban dari bapak Indra? “perhitungan saya dulu pernah salah karena saya belum mengetahui cara memulai

usaha café ini dan saya meminta saran kepada orang terdekat saya”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “perhitungan biaya operasional di awal jelas pernah karena saya baru menggeluti bisnis ini dan di pertengahan mulai kacau sampai saya meminta saran kepada keluarga saya dan sampai saat ini berjalan lancar”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa setiap pengusaha café jelas pernah salah dalam menghitung biaya operasional di awal sehingga di pertengahan usahanya menjadi kurang baik.

Hasil penelitian yang peneliti lakukan kepada beberapa informan peneliti menemukan strategi pengusaha cafe menghadapi persaingan bisnis antar cafe di jalan Panglima Aim Kecamatan Pontianak Timur Kota Pontianak. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara informan yaitu bapak Rozali? “Di dalam menghadapi persaingan sebuah usaha saya memiliki satu prinsip nya adalah kalau kita memberikan yang terbaik kepada pelanggan karena kepuasan pelanggan lah yang nomor satu kalau kita berhasil memberikan yang terbaik kepada pelanggan maka insyaallah kita bisa menghadapi persaingan tersebut”.

Selanjutnya dari bapak Hendri? “menghadapi sebuah persaingan ini pengusaha harus memiliki strategi dan strategi yang saya lakukan adalah kepuasan konsumen terutama dari segi fasilitas, fasilitas lah yang saya utamakan untuk menghadapi persaingan cafe”. Jawaban dari bapak Indra? “persaingan bisnis cafe sangat lah ketat jadi menurut saya pribadi saya lebih mengutamakan kepuasan konsumen karena bagi saya kalau konsumen puas saya dapat mengimbangi persaingan bisnis cafe yang saya jalani saat ini”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “persaingan dalam berbisnis harus lah memiliki strategi karena dalam menjalani sebuah usaha ada strategi yang kita gunakan agar konsumen merasa puas dengan apa yang kita tawarkan kepada

mereka bagi saya yang lebih saya unggulkan adalah fasilitas seperti jaringan dan tempat duduk”.Jadi, dapat disimpulkan bahwa strategi pengusaha cafe untuk menghadapi persaingan bisnis cafe ini setiap pengusaha memiliki strategi yang berbeda mulai dari kepuasan konsumen, mengutamakan rasa minuman yang mereka jual dan fasilitas yang diutamakan ialah jaringan wifi dan tempat duduk sehingga konsumen merasa nyaman untuk bersantai di cafe tersebut.

Persaingan bisnis yang ketat cenderung membuat kondisi yang tidak nyaman atau keras yang sering kali membuat para pelaku bisnis cenderung pesimis dengan keadaan. Padahal mereka belum tentu akan tergeser dengan produk yang baru asalkan adanya keinginan untuk selalu memperbaiki, dan membuat bagaimana produk tersebut tidak dapat disaingi seperti misalnya dengan terus menonjolkan sisi positif atau keunggulan yang menjadi ciri khas dan berbeda dari produk atau jasa lain. Hal tersebut tentu menjadi pertimbangan tersendiri bagi para konsumen yang berniat berpaling dan menggunakan produk atau jasa yang lain.

Berikutnya peneliti melontarkan pertanyaan mengenai produk dan jasa yang pebisnis tawarkan kepada konsumen hingga dapat menarik minat konsumen tersebut jawaban dari bapak Rozali? “produk yang saya tawar kan yang biasa di jual café pada umum nya seperti kopi dan minuman yang lain nya ciri khas dari café saya adalah rasa dari rasa lah orang bisa mengenal dan berminat mengunjingi café saya”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “produk yang saya tawarkan hanya lah produk-produk café yang biasa kita jumpai pada café-café lainnya”. Jawaban dari bapak Indra? “produk dan jasa yang saya tawarkan seperti café-café biasa nya yang saya tawarkan hanya kopi dan minuman yang lain nya yang berbeda dari café kami hanyalah makanan yang jarang dijumpai pada café lainnya seperti pisang coklat, tela-tela dan nasi goreng spesial cafe an”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “produk yang saya pasarkan hanyalah kopi dan minuman yang umum dijual di café atau warkop”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa setiap cafe menjual produk yang umum dijual pada cafe keunggulan yang khas yang dimiliki seperti makanan yang unik seperti pisang coklat, tela-tela goreng dan nasi goreng khas cafe mereka sendiri selain pemilik cafe peneliti juga mengajukan pertanyaan pada beberapa konsumen bahwa cafe yang mereka kunjungi memiliki ciri khas masing masing dan berbeda beda.

Menjalankan sebuah bisnis jual-beli tidak akan terlepas dari permasalahan harga. Harga memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual-beli dari produsen ke tangan konsumen. Melalui penetapan harga, akan terlihat posisi kelayakan produk dari nilai ekonomisnya. Karena permasalahan ini, perusahaan biasanya mengadakan penetapan harga yang disepakati sebelum barang beredar di pasaran.

Menurut Machfoedz 2005, tujuan dari penetapan suatu harga adalah untuk mencapai target perusahaan, mendapatkan laba dari penjualan, meningkatkan serta mengembangkan produksi produk, serta meluaskan target pemasaran. Penetapan harga suatu produk atau jasa tergantung dari tujuan perusahaan atau penjual yang memasarkan produk tersebut.

Pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada informan mengenai penetapan harga yang mereka terapkan jawaban dari bapak Rozali? “Bicara soal harga saya menetapkan harga dengan cara melihat harga bahan baku terlebih dahulu karena setiap tahun harga bahan baku berbeda-beda tidak selamanya tetap”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “penetapan harga yang saya terapkan hanyalah bergantung dengan harga barang yang saya akan jual kepada konsumen”. Jawaban dari bapak Indra? “penetapan harga yang saya tetapkan Pertama,

memilih tujuan penetapan harga. Kedua, menentukan permintaan. Ketiga, memperkirakan biaya. Keempat, menganalisis biaya, harga, dan penawaran pesaing. Kelima, memilih metode penetapan harga. Keenam, memilih harga akhir”. Jawaban dari bapak Chandra? “harga yang saya terapkan hanya lah melihat dari permintaan yang ada di pasar dan tergantung dari harga jual bahan baku yang akan saya jual”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga yang pengusaha terapkan berasal dari kenaikan dan turunnya harga bahan baku seperti harga kopi, gula, susu kaleng, minuman sachet, makanan ringan (snack) yang mereka jual dari harga bahan baku lah pengusaha menetapkan harga produk yang mereka jual.

Memilih atau menentukan lokasi tempat usaha yang strategis akan mempengaruhi kesuksesan dari bisnis yang akan dilaksanakan. Selain itu situasi dan kondisi yang tepat ini juga akan berperan penting pada produk atau jasa yang akan ditawarkan. Memang tidak mudah dalam mendapatkan lokasi tempat usaha pada spot yang strategis, apalagi dengan kendala modal usaha atau budget dana terbatas. Sebelum menentukan lokasi yang akan dipilih, sebaiknya juga menyesuaikan atau mempertimbangkan jenis atau kategori usaha apa yang akan dijalankan.

Dicontohkan semisal akan membuka sebuah bisnis cafe, maka memilih tempat yang ramai dan banyak dilalui orang adalah salah satu faktor yang perlu digaris bawahi. Selain itu, pertimbangkan juga mengenai akses menuju lokasi tempat usaha tersebut apakah mudah dijangkau dan berada pada lingkungan yang aman.

Pertanyaan berikutnya peneliti tanyakan kepada informan mengenai lokasi yang mereka tentukan dalam memulai sebuah usaha jawaban dari bapak Rozali? “Lokasi ini cukup ramai yang dulu nya usaha orang tua saya yaitu toko

kelontong kemudian saya ubah menjadi café di karenakan tempat bersantai dan ngumpul dulu tidak ada maka saya ingin mencari suasana baru”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “saya lihat tempat ini dari sebelum saya membuka café sampai saya membuka café tempat ini cukup ramai dan banyak diminati banyak orang untuk memulai usaha terutama saya sendiri ingin memulai usaha di tempat ini”. Jawaban dari bapak Indra? “lokasi ini sangat lah menjanjikan untuk memulai sebuah usaha karena lokasi ini sering dilewati kendaraan dari luar kota yang menuju ke kota jadi tempat ini yang biasa mereka jadikan tempat singgah dan berhenti untuk menghilangkan lelah sewaktu di perjalanan”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “tempat ini merupakan tempat yang bagus untuk memulai sebuah usaha karena tempat ini banyak mahasiswa yang tinggal sehingga saya berminat memulai usaha di tempat atau lokasi ini”.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa lokasi yang dipilih oleh pengusaha café ini sangat menjanjikan untuk mereka yang ingin memulai usaha di lokasi ini tempat yang begitu ramai dan menjadi tempat melintas orang yang dari luar kota yang ingin menuju ke kota. Promosi bisnis adalah bagian yang diperlukan untuk mensukseskan bisnis apa pun, karena melalui promosi sebuah bisnis dapat mengembangkan basis pelanggannya dan membuka pintu-pintu kesempatan yang baru. Ada banyak cara untuk mempromosikan sebuah bisnis, dan masing-masing cara berbeda dalam hal waktu, pengerjaan, dan biaya banyak perencanaan bisnis menggunakan kombinasi beberapa metode, berdasarkan setiap kebutuhan dan situasinya.

Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan mengenai cara mempromosikan cafe mereka tersebut jawaban dari bapak Rozali? “Dulu saya pernah memasarkan café saya melalui nama yang saya buat di kaos bola dan korek api yang saya logo kan café orange kemudian saya jual di café saya dari situ lah saya

menarik minat konsumen agar tau café orange dan dimana letaknya café orange tersebut”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “saya memasarkan produk dan café saya ini melalui keluarga dan orang-orang terdekat saya bahwa saya membuka usaha baru yaitu café tempat untuk kumpul dan bersantai”. Jawaban dari bapak Indra? “cara saya memasarkan produk yang saya jual melalui media online seperti facebook”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “saya memasarkan produk yang saya jual melalui dari banner”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa dari motivasi yang tinggi dalam menghadapi persaingan dan mempertahankan bisnisnya, dapat berpengaruh pada kinerja bisnis. Seperti misalnya, pelaku bisnis dapat lebih maksimal lagi dalam melakukan kegiatan promosi agar meningkatkan angka penjualan, dan melakukan strategi bisnis lainnya yang mampu meningkatkan dan mempertahankan bisnisnya. Mengingat adanya persaingan mendorong seseorang untuk melakukan hal yang lebih baik dari sebelumnya, dan hal ini juga berlaku pada saat menghadapi persaingan bisnis contoh promosi yang mereka gunakan mulai dari membuat kaos bola, banner, hingga dari akun sosial media yang mereka punya untuk mempromosi cafe mereka tersebut gambar jelasnya terletak pada bagian lampiran tesis ini.

B. Output Pengelola Antara Kafe Konvensional Dan Syar’i

Persaingan bisnis menjadi salah satu risiko besar yang harus dihadapi para pelaku bisnis. Minat untuk menjalankan bisnis saat ini sangat besar bahkan banyak sekali yang menjalankan bisnis di bidang yang sama. Tentu hal tersebut tidak dapat dipungkiri dan dicegah oleh mereka yang telah menjalankan bisnis, karena kreativitas dan inovasi juga terus berkembang. Persaingan bisnis selain terjadi karena adanya seseorang yang menjalankan bisnis di bidang yang sama dengan lainnya juga dapat disebabkan karena beberapa hal seperti, ketidakmampuan pelaku bisnis sebelumnya

untuk menciptakan produk atau jasa yang lebih memenuhi kebutuhan konsumen. Seorang pesaing dapat muncul karena mereka menemukan celah untuk masuk, menciptakan produk atau jasa yang lebih unggul dari yang sudah ada sebelumnya dan tentunya lebih memenuhi kebutuhan konsumen. Mengingat dalam hal berbisnis saat ini konsumen memegang kekuasaan yang cukup tinggi sehingga banyak pelaku bisnis berlomba-lomba untuk tetap menarik perhatian konsumen agar tidak berpaling.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan yakni para pengusaha kafe yang menjalani bisnis di jalan Panglima Aim, maka peneliti menemukan kondisi persaingan bisnis antar kafe. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara informan yaitu bapak Rozali? “kondisi persaingan bisnis di jalan panglima aim saat ini cukup sulit banyaknya kafe dan warkop yang baru saja buka sehingga persaingan bisnis kafe di jalan panglima aim saat ini bisa dikatakan sangat ketat karena banyaknya para pesaing-pesaing yang bermunculan”.

Dalam dunia bisnis tantangan, peluang, resiko, keuntungan, juga masalah. Masalah bisnis bisa berupa masalah financial, masalah sumberdaya manusia, masalah persaingan, masalah marketing, masalah penjualan dan sebagainya. Menghadapi masalah dalam bisnis pun harus penuh perhitungan, pemahaman mendalam juga analisa yang tepat terkait segala kemungkinan, peluang, hambatan tantangan dan konsekuensi. Seorang pebisnis harus memiliki kemampuan dan kekuatan diri agar mampu eksis dalam bisnisnya. Meski begitu masalah dalam bisnis akan selalu ada dan akan datang silih berganti. Pebisnis yang tangguh pasti memiliki cara menghadapi masalah dalam bisnis yang strategis.

Agar masalah dalam bisnis cepat teratasi dan tidak menimbulkan masalah lainnya maka, Anda harus segera menemukan solusi. Solusi dan cara mengatasi masalah dalam bisnis yang tepat sehingga masalah cepat teratasi.

Dari pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada informan tentang solusi untuk menghadapi persaingan kafe adalah jawaban dari bapak Rozali? “Solusinya menurut saya dengan cara meningkatkan daya tarik dan konsep kafe agar pelanggan tidak bosan dengan kualitas pelayanan serta fasilitas yang kita punya saat ini”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “solusinya bagi saya hanyalah dengan cara meningkatkan fasilitas dan menambah menu yang unik pada kafe sehingga pelanggan berminat mengunjungi kafe saya”. Jawaban dari bapak Indra? “saya hanya harus meningkatkan kualitas, fasilitas dan meningkatkan jasa pelayanan kafe sehingga kafe saya cukup diminati banyak orang”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “solusinya hanyalah saya harus meningkatkan kepuasan konsumen dan minat konsumen dan memasarkan kafe saya dimedia social agar kafe saya dapat terus berkembang”. Jadi dapat disimpulkan bahwa solusi yang harus di terapkan oleh pengusaha kafe adalah meningkatkan konsep kafe, menambah menu dan cita rasa yang unik, memanfaatkan social media untuk memasarkan kafe dan memberikan tawaran dan fasilitas yang menarik serta meningkatkan jasa pelayanan.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “persaingan bisnis kafe di jalan Panglima Aim Pontianak Timur Kota Pontianak bisa dikatakan ketat karena banyaknya para pesaing baru yang bermunculan”. Jawaban dari bapak Indra? “berbisnis pasti ada yang namanya pesaing yang dimana kita harus siap menghadapi persaingan yang akan datang di Panglima Aim ini persaingan cukup ketat karena banyaknya para pebisnis baru yang menjalani bisnis ini”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “kalau di kata kan ketat lumayan ketat untuk menjalani persaingan bisnis kafe ini karena kafe merupakan salah satu ikon untuk anak muda bersantai dan berkumpul bersama teman mereka kafe juga menjadi trend masa sekarang yang sedang naik daun dan merupakan banyak nya para pebisnis baru yang ingin menjalankan bisnis ini”. Jadi, dapat

disimpulkan bahwa kondisi persaingan bisnis kafe di Jalan Panglima Aim Kecamatan Pontianak Timur Kota Pontianak ini merupakan jenis persaingan yang cukup ketat karena banyaknya para pebisnis baru yang menjalankan usaha bisnis kafe tersebut.

Hasil yang peneliti dapatkan dari observasi peneliti melihat banyaknya kafe yang sedang menjamur belakangan ini awalnya ada lima kafe yang ada di jalan Panglima Aim dan terus berkembang sampai saat ini menjadi lima belas kafe, dapat dikatakan di jalan tersebut merupakan persaingan yang ketat karena banyaknya pebisnis baru yang menekuni usaha kafe ini dan di jalan ini juga merupakan peluang usaha yang cukup bagus untuk memulai usaha kafe tersebut.

Dalam menjalani bisnis tentu pernah mendengar persaingan bisnis sehat dan peneliti melontarkan pertanyaan kepada informan tentang mengenai kondisi bisnis persaingan yang ada di jalan Panglima Aim dan jawaban informan yang pertama yaitu bapak Rozali?, “jelas sehat karena persaingan bisnis yang saya jalani benar benar sehat karena saya telah di ajarkan oleh orang tua saya ketika mau menjalani suatu usaha maka harus secara sehat karena dalam sebuah usaha yang sehat akan mendapatkan hasil yang sehat pula”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “dalam menjalani suatu usaha haruslah kita bersaing secara sehat karena dalam berusaha rezeki sudah di tentukan jadi mulai lah yang baik pasti akan mendapatkan yang terbaik pula”. Jawaban dari bapak Indra “dalam berbisnis atau berusaha kita haruslah bersaing secara sehat karena tidak hanya kita yang memiliki usaha orang lain juga memiliki usaha jadi kita jalani apa yang kita bisa”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “di dalam dunia bisnis kita haruslah menerapkan bersaing secara sehat agar bisnis yang kita jalani tidak mendapat kritikan dari orang lain”.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa persaingan usaha café yang ada di jalan Panglima Aim Pontianak Timur ini merupakan persaingan yang sehat karena dari hasil observasi yang peneliti

lakukan pengusaha cafe bisa bersaing secara sehat tanpa adanya menjelek-jelekan antar pebisnis dan mereka memiliki cara masing masing untuk melakukan persaingan bisnis dengan cara yang sehat.

Persaingan tidak sehat adalah jenis persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau menghambat persaingan usaha, peneliti melontarkan pertanyaan tentang cara anda mengatasi persaingan bisnis yang tidak sehat Jawaban dari bapak Rozali? “caranya mengatasainya ada tapi karena saya yakin dengan bisnis yang saya jalani saat ini dan saya tetap yakin dengan Allah karena rezeki sudah di atur yang di olehnya”.

Jawaban dari bapak Hendri? “dalam berusaha pasti kita menemukan jenis persaingan yang tidak sehat karena dalam berusaha ada yang suka dan ada yang tidak suka dengan usaha yang kita jalani jadi cara mengatasinya dengan cara memberikan promosi agar bisa menarik minat konsumen”. Selanjutnya jawaban dari bapak Indra? “cara menghadapi persaingan tidak sehat dengan cara menggali ide ide baru agar dapat menarik minat konsumen kembali”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “persaingan tidak sehat sudah menjadi kebiasaan dalam berbisnis banyak cara yang mereka lakukan agar usaha yang kita jalani tidak berjalan cara mengatasinya kita sebagai pebisnis tidak boleh gegabah dalam menghadapi persaingan karena salah sedikit kita sendiri yang bisa mendapatkan dampak negatif bagi usaha kita”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa cara mengatasi jenis persaingan bisnis yang tidak sehat ini ada beberapa cara untuk mengatasinya yang pertama dengan cara menggali ide baru untuk kebutuhan konsumen seperti memberikan menu dan fasilitas yang baru, memberikan promosi serta tidak boleh gegabah dalam segala hal agar tidak mendapatkan hasil yang kurang baik. Pertanyaan selanjutnya peneliti tanyakan kepada informan selama pengusaha menjalankan bisnis ada yang

tidak suka kepada usaha yang mereka jalani saat ini jawaban dari bapak Rozali? “Di dalam menjalani sebuah usaha pasti ada yang suka dan tidak suka dengan usaha yang kita jalani tetapi saya yakin dengan Allah karena Allah tidak akan menguji hambanya di luar batas kemampuannya”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “dalam berbisnis pasti ada yang tidak suka dengan bisnis yang kita jalani tapi saya sebagai pengusaha tidak ambil pusing dalam hal ini karena saya yakin akan bisnis yang saya jalani”. Jawaban dari bapak Indra? “bermulai usaha pasti ada yang suka dan tidak suka nama nya juga berbisnis pasti ada tantangan yang kita hadapi contohnya ada pebisnis yang tidak suka dengan apa yang kita lakukan”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “berusaha atau berbisnis pasti ada yang tidak suka ya nama nya juga bersaing pastilah sifat iri dan dengki itu ada”. Jadi, dapat di simpulkan bahwa dalam setiap usaha pastilah ada yang dihadapi di dalam berbisnis, sifat iri dengki atau tidak suka pasti ada dan pernah dirasakan oleh pebisnis.

Pertanyaan yang peneliti lontarkan berikutnya dalam menjalani bisnis pasti setiap pengusaha pernah merasakan jatuh bangun dalam berusaha dan jawaban dari bapak Rozali? “jelas pernah karena di dalam menjalani sebuah usaha pasti ada namanya jatuh bangun susah dahulu senang kemudian dulu saya pernah ingin menutup usaha saya dan saya termotivasi dari orang tua saya dan sampai saat ini Alhamdulillah usaha saya sampai saat ini berjalan dengan lancar”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “jatuh bangun itu pasti nama nya juga berusaha jatuh bangun sudah biasa dalam sebuah usaha”. Jawaban dari bapak Indra? “jelas pernah karena setiap usaha tidak selalu naik pasti ada yang nama nya turun jadi saya sebagai pengusaha sudah biasa menghadapi hal seperti itu”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “setiap usaha pasti pernah merasakan jatuh bangun karena tidak selalu kita berada di atas suatu saat atau suatu hari kita pasti berada di posisi bawah”. Jadi, dapat di simpulkan bahwa meraih kesuksesan memang

membutuhkan pengorbanan demi mencapai kesuksesan, seseorang harus mencapai berbagai rintangan dan kegagalan dulu untuk mencapai titik yang diinginkan

Dalam menjalankan wirausaha, pengusaha harus siap menghadapi segala macam kendala-kendala yang menyertai perjalanan usahanya. Segala jenis usaha tidak akan luput darinya, baik itu usaha dengan kecil, menengah, hingga besar pasti akan dihadapkan dengan berbagai macam permasalahan. Untuk itu setiap pebisnis wajib memiliki mental yang kuat, agar saat mendapatkan kendala, mereka bisa dengan mudah mengatasinya. Mental yang kuat dapat dimiliki jika pebisnis memiliki pengalaman yang banyak dalam dunia usaha, oleh karena itu dalam berusaha jangan setengah-setengah jalankan serius dan hadapi segala rintangan yang akan menghampiri.

Ada baiknya kita mengetahui seperti apa kendala yang sering terjadi dari para pelaku usaha yang sudah berhasil meraih sukses, agar nantinya kita bisa mengenali dan mengatasi kendala tersebut sehingga tidak menjadi masalah yang besar yang dapat mengancam bisnis yang kita bangun.

Dari persaingan bisnis cafe harusnya memiliki sebuah kendala peneliti menemukan beberapa kendala yang peneliti tanyakan kepada pengusaha cafe tersebut. Jawaban dari bapak Rozali? “Kendala yang saya hadapi adalah timbulnya para pebisnis café yang baru sehingga orang-orang ingin mencoba café baru tersebut tapi saya yakin dengan usaha saya yang saya jalani saat ini setiap usaha pasti memiliki pesaing-pesaing”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “kendala yang saya hadapi ketika saya membuka bisnis cafe ini ialah timbulnya para pebisnis baru sehingga pelanggan yang dulu nya ramai menjadi berkurang”. Jawaban dari bapak Indra? “setiap usaha pasti memiliki sebuah kendala dan kendala yang saya hadapi adalah saat membuka cafe pelanggannya sangat sepi saya sempat pasrah dengan usaha saya tapi setiap kendala pasti memiliki solusi”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “kendala yang saya rasakan hanyalah ketika harga bahan baku naik yang membuat saya bingung untuk menentukan harga”. Jadi, dapat disimpulkan dari pertanyaan tentang kendala persaingan bisnis cafe adalah beberapa informan menjawab kendala yang mereka hadapi seperti timbulnya para pebisnis cafe baru dan kenaikan harga bahan baku yang membuat mereka bingung dalam menentukan harga pada produk yang mereka jual sehingga membuat pelanggan menjadi sepi dan pendapatan kurang maksimal.

Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan kepada informan dalam berusaha dan berbisnis haruslah memiliki modal yang cukup besar dan cara pebisnis mendapatkan modal tersebut jawaban dari bapak Rozali? “Lumayan sulit di karenakan dulu ini toko orang tua saya jadi saya tidak ingin mengambil langsung toko tersebut jadi saya meminjam uang dan membeli toko orang tua saya tersebut dan saya kelolah menjadi café hingga saat ini”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “kalau bicara modal lumayan susah tapi modal yang saya dapatkan dulu diberikan oleh orang tua saya sendiri untuk memulai usaha ini”. Jawaban dari bapak Indra? “dulu untuk memulai sebuah usaha harus lah mempunyai modal yang cukup besar saya memberanikan diri untuk meminjam uang ke bank”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “sulit bagi saya ingin memulai usaha ini dan saya memberanikan diri meminjam dana dari keluarga terdekat saya sebagai syarat ketika usaha saya maju saya akan mengganti uang yang saya pinjam tersebut”.Jadi, dapat disimpulkan bahwa pengusaha dulu sulit untuk mendapatkan modal yang cukup besar untuk memulai usaha yang dijalannya saat ini berbagai macam cara mereka lakukan dengan melakukan pinjaman ke bank dan keluarga terdekat dan ada pula yang mendapatkan modal dari orangtuanya untuk memulai usaha yang mereka jalani. Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan kepada informan mengenai usaha yang dijalani saat ini ikut-ikutan atau bermula dari niat sendiri untuk

menjalankan usaha mereka jawaban dari bapak Rozali? “Usaha yang saya jalani saat ini berawal dari niat saya sendiri dan saya juga hobi awalnya hobi menjadi sebuah kebiasaan”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “usaha yang saya jalani ini berawal dari melihat orang saja karena banyaknya café yang bermunculan sehingga saya berniat juga membuka usaha café ini”. Jawaban dari bapak Indra? “usaha ini bermula dari niat saya sendiri karena saya ingin membuat usaha ini dari dulu saya senang dengan usaha yang saya jalani saat ini makanya saya membuat usaha ini”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “usaha yang saya jalani saat ini bermula dari usul keluarga saya karena kata keluarga saya usaha ini cukup menjanjikan untuk dimasa kedepannya”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa usaha yang informan jalani saat ini bermula dari niat, ikut-ikutan dan usulan dari keluarganya untuk menjalani bisnis café ini. Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan setiap usaha pastilah ada kata menyerah dan jawaban dari bapak Rozali? “Jelas pernah karena setiap wirausaha atau pebisnis pernah menyerah dalam menjalankan sebuah usaha penyebabnya dikarenakan omset yang tidak sesuai dengan operasional yang membuat saya tidak mudah menyerah mungkin café saya ini belum di kenal orang jadi saya berusaha agar bisnis yang saya jalani agar bisa diketahui banyak orang”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “kalau di bilang menyerah jelas pernah tapi ya nama nya usaha pasti ada susah senang nya jalani aja dulu selagi bisa”. Jawaban dari bapak Indra? “menyerah itu pasti ya nama nya berbisnis pasti ada jatuh dan bangun susah dan senang tidak selalu kita berada di atas tapi karena saya yakin dengan usaha yang saya jalani saya anggap menyerah itu biasa saja”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “menyerah itu biasa karena tidak ada yang senang dulu baru susah yang ada susah dulu baru senang”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa setiap pengusaha pernah merasakan menyerah dalam menjalani

usaha karena kurangnya ide, membuka, memperkenalkan usahanya tersebut. Dalam proses ini, banyak sekali tantangan dan rintangan baik dari internal pebisnis sendiri maupun yang datang dari eksternal tantangan ini tidak jarang menyebabkan pebisnis layu sebelum berkembang tidak kuat dan stress melihat usaha yang dibangun lambat tumbuh, penjualan seret, sementara dana dan tenaga sudah banyak dikeluarkan. Pertanyaan berikutnya yang peneliti tanyakan kepada informan tentang perhitungan biaya operasional di awal sehingga membuat usaha menjadi tidak baik jawaban dari bapak Rozali? “Pasti pernah tetapi itu dulu Cuma beberapa tahun saja saya olah kembali keawal dan sampai saat ini alhamdulillah biaya operasional dan lainnya berjalan sesuai keinginan saya”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “jelas pernah karena saya dulu tidak tau cara berbisnis yang baik dan benar saya menanyakan kepada kawan saya dan sampai sekarang berjalan dengan lancar”. Jawaban dari bapak Indra? “perhitungan saya dulu pernah salah karena saya belum mengetahui cara memulai usaha café ini dan saya meminta saran kepada orang terdekat saya”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “perhitungan biaya operasional di awal jelas pernah karena saya baru menggeluti bisnis ini dan di pertengahan mulai kacau sampai saya meminta saran kepada keluarga saya dan sampai saat ini berjalan lancar”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa setiap pengusaha café jelas pernah salah dalam menghitung biaya operasional di awal sehingga di pertengahan usahanya menjadi kurang baik.

Persaingan bisnis menjadi salah satu risiko besar yang harus dihadapi para pelaku bisnis. Minat untuk menjalankan bisnis saat ini sangat besar bahkan banyak sekali yang menjalankan bisnis di bidang yang sama. Tentu hal tersebut tidak dapat dipungkiri dan dicegah oleh mereka yang telah menjalankan bisnis, karena kreativitas dan inovasi juga terus berkembang. Persaingan bisnis selain terjadi karena adanya seseorang yang menjalankan bisnis di

bidang yang sama dengan lainnya juga dapat disebabkan karena beberapa hal seperti, ketidakmampuan pelaku bisnis sebelumnya untuk menciptakan produk atau jasa yang lebih memenuhi kebutuhan konsumen. Seorang pesaing dapat muncul karena mereka menemukan celah untuk masuk, menciptakan produk atau jasa yang lebih unggul dari yang sudah ada sebelumnya dan tentunya lebih memenuhi kebutuhan konsumen. Mengingat dalam hal berbisnis saat ini konsumen memegang kekuasaan yang cukup tinggi sehingga banyak pelaku bisnis berlomba-lomba untuk tetap menarik perhatian konsumen agar tidak berpaling.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan yakni para pengusaha café yang menjalani bisnis di jalan Panglima Aim, maka peneliti menemukan kondisi persaingan bisnis antar café. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara informan yaitu bapak Rozali? “kondisi persaingan bisnis di jalan panglima aim saat ini cukup sulit banyaknya café dan warkop yang baru saja buka sehingga persaingan bisnis café di jalan panglima aim saat ini bisa dikatakan sangat ketat karena banyaknya para pesaing-pesaing ketat yang bermunculan”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “persaingan bisnis cafe di jalan Panglima Aim Pontianak Timur Kota Pontianak bisa dikatakan ketat karena banyak nya para pesaing baru yang bermunculan”. Jawaban dari bapak Indra? “berbisnis pasti ada yang nama nya pesaing yang dimana kita harus siap menghadapi persaingan yang akan datang di Panglima Aim ini persaingan cukup ketat karena banyak nya para pembisnis baru yang menjalani bisnis ini”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “kalau di kata kan ketat lumayan ketat untuk menjalani persaingan bisnis café ini karena café merupakan salah satu ikon untuk anak muda bersantai dan berkumpul bersama teman mereka café juga menjadi trend masa sekarang yang sedang naik daun dan merupakan banyak nya para pebisnis baru yang ingin menjalankan bisnis ini”. Jadi, dapat

disimpulkan bahwa kondisi persaingan bisnis café di Jalan Panglima Aim Kecamatan Pontianak Timur Kota Pontianak ini merupakan jenis persaingan yang cukup ketat karena banyaknya para pebisnis baru yang menjalankan usaha bisnis café tersebut.

Hasil yang peneliti dapatkan dari observasi peneliti melihat banyaknya cafe yang sedang menjamur belakangan ini awalnya ada lima café yang ada di jalan Panglima Aim dan terus berkembang sampai saat ini menjadi lima belas café, dapat dikatakan di jalan tersebut merupakan persaingan yang ketat karena banyaknya pebisnis baru yang menekuni usaha cafe ini dan di jalan ini juga merupakan peluang usaha yang cukup bagus untuk memulai usaha cafe tersebut.

Dalam menjalani bisnis tentu pernah mendengar persaingan bisnis sehat dan peneliti melontarkan pertanyaan kepada informan tentang mengenai kondisi bisnis persaingan yang ada di jalan Panglima Aim dan jawaban informan yang pertama yaitu bapak Rozali?, “jelas sehat karena persaingan bisnis yang saya jalani benar benar sehat karena saya telah di ajarkan oleh orang tua saya ketika mau menjalani suatu usaha maka harus secara sehat karena dalam sebuah usaha yang sehat akan mendapatkan hasil yang sehat pula”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “dalam menjalani suatu usaha haruslah kita bersaing secara sehat karena dalam berusaha rezeki sudah di tentukan jadi mulai lah yang baik pasti akan mendapatkan yang terbaik pula”. Jawaban dari bapak Indra “dalam berbisnis atau berusaha kita haruslah bersaing secara sehat karena tidak hanya kita yang memiliki usaha orang lain juga memiliki usaha jadi kita jalani apa yang kita bisa”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “di dalam dunia bisnis kita harus lah menerapkan bersaing secara sehat agar bisnis yang kita jalani tidak mendapat kritikan dari orang lain”.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa persaingan usaha café yang ada di jalan Panglima Aim Pontianak Timur ini merupakan

persaingan yang sehat karena dari hasil observasi yang peneliti lakukan pengusaha cafe bisa bersaing secara sehat tanpa adanya menjelek-jelekan antar pebisnis dan mereka memiliki cara masing masing untuk melakukan persaingan bisnis dengan cara yang sehat.

Persaingan tidak sehat adalah jenis persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau menghambat persaingan usaha, peneliti melontarkan pertanyaan tentang cara anda mengatasi persaingan bisnis yang tidak sehat Jawaban dari bapak Rozali? “caranya mengatasainya ada tapi karena saya yakin dengan bisnis yang saya jalani saat ini dan saya tetap yakin dengan Allah karena rezeki sudah di atur yang di olehnya”.

Jawaban dari bapak Hendri? “dalam berusaha pasti kita menemukan jenis persaingan yang tidak sehat karena dalam berusaha ada yang suka dan ada yang tidak suka dengan usaha yang kita jalani jadi cara mengatasinya dengan cara memberikan promosi agar bisa menarik minat konsumen”. Selanjutnya jawaban dari bapak Indra? “cara menghadapi persaingan tidak sehat dengan cara menggali ide ide baru agar dapat menarik minat konsumen kembali”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “persaingan tidak sehat sudah menjadi kebiasaan dalam berbisnis banyak cara yang mereka lakukan agar usaha yang kita jalani tidak berjalan cara mengatasinya kita sebagai pebisnis tidak boleh gegabah dalam menghadapi persaingan karena salah sedikit kita sendiri yang bisa mendapatkan dampak negatif bagi usaha kita”. Jadi, dapat disimpulkan bahwa cara mengatasi jenis persaingan bisnis yang tidak sehat ini ada beberapa cara untuk mengatasinya yang pertama dengan cara menggali ide baru untuk kebutuhan konsumen seperti memberikan menu dan fasilitas yang baru, memberikan promosi serta tidak boleh gegabah dalam segala hal agar tidak mendapatkan hasil yang kurang baik. Pertanyaan selanjutnya peneliti tanyakan

kepada informan selama pengusaha menjalankan bisnis ada yang tidak suka kepada usaha yang mereka jalani saat ini jawaban dari bapak Rozali? “Di dalam menjalani sebuah usaha pasti ada yang suka dan tidak suka dengan usaha yang kita jalani tetapi saya yakin dengan Allah karena Allah tidak akan menguji hambanya di luar batas kemampuannya”.

Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “dalam berbisnis pasti ada yang tidak suka dengan bisnis yang kita jalani tapi saya sebagai pengusaha tidak ambil pusing dalam hal ini karena saya yakin akan bisnis yang saya jalani”. Jawaban dari bapak Indra? “bermulai usaha pasti ada yang suka dan tidak suka nama nya juga berbisnis pasti ada tantangan yang kita hadapi contohnya ada pebisnis yang tidak suka dengan apa yang kita lakukan”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “berusaha atau berbisnis pasti ada yang tidak suka ya nama nya juga bersaing pastilah sifat iri dan dengki itu ada”. Jadi, dapat di simpulkan bahwa dalam setiap usaha pastilah ada yang dihadapi di dalam berbisnis, sifat iri dengki atau tidak suka pasti ada dan pernah dirasakan oleh pebisnis.

Pertanyaan yang peneliti lontarkan berikutnya dalam menjalani bisnis pasti setiap pengusaha pernah merasakan jatuh bangun dalam berusaha dan jawaban dari bapak Rozali? “jelas pernah karena di dalam menjalani sebuah usaha pasti ada namanya jatuh bangun susah dahulu senang kemudian dulu saya pernah ingin menutup usaha saya dan saya termotivasi dari orang tua saya dan sampai saat ini Alhamdulillah usaha saya sampai saat ini berjalan dengan lancar”. Selanjutnya jawaban dari bapak Hendri? “jatuh bangun itu pasti nama nya juga berusaha jatuh bangun sudah biasa dalam sebuah usaha”. Jawaban dari bapak Indra? “jelas pernah karena setiap usaha tidak selalu naik pasti ada yang nama nya turun jadi saya sebagai pengusaha sudah biasa menghadapi hal seperti itu”. Selanjutnya jawaban dari bapak Chandra? “setiap usaha pasti pernah merasakan jatuh bangun karena tidak selalu kita berada di atas suatu saat atau suatu hari kita pasti berada di posisi bawah”.

Jadi, dapat di simpulkan bahwa meraih kesuksesan memang membutuhkan pengorbanan demi mencapai kesuksesan, seseorang harus mencapai berbagai rintangan dan kegagalan dulu untuk mencapai titik yang di inginkan.

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan secara sederhana dari data yang didapatkan bahwa:

1. Realitas pengelolaan antara kafe konvensional dan syar'i di kota Pontianak sehingga didapatkan bahwa mereka yang berkunjung dan mendatangi Kafe banyak diminati semua kalangan, lebih-lebih para pemuda dan pemudi yang mencari banyak hal, ada yang mencari berbagai materi untuk kuliah dan banyak juga mendatangi kafe untuk melepaskan rasa bosan di kantor dan di rumah, dalam upaya mencairkan sesuana.
2. Output pengelola antara kafe konvensional dan syar'i didapatkan banyak hal diantaranya adalah peningkatan pendapatan atau keuntungan serta kepuasan tersendiri atau pengalaman dalam mengelola usaha kafe tersebut.

B. SARAN

Kedepannya usaha kafe baik itu konvensional maupun syar'i itu benar-benar melihat secara baik pangsa pasar sehingga kafe yang didirikan itu banyak pengunjung dan dapat bertahan serta bersaing dengan sehat. Dalam hal ini dimungkinkan sekali melihat kafe-kafe yang sudah ada sehingga kita dapat kesimpulan dalam mendirikan kafe kedepannya. Banyak hal yang harus dilakukan untuk mendirikan kafe yang harus dipersiapkan secara matang diantaranya: lokasi harus strategis, para pelayan harus ramah tamah, barang yang dijual harga terjangkau, tempat kafe bersih dan mungkin memiliki wifi yang sinyalnya baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anur Shabrina. 2014. *"Persaingan Usaha (Studi kasus pada Pedagang Pasar Klewer, Solo)"*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Anseim Strausdan Juliet Corbin. 2003. *"Dasar-dasar Penelitian Kualitatif"*. Yogyakarta: PustakaPelajar.
- Ating Tedjasutisna. 2004. *"Memahami Kewirausahaan SMK Tingkat I"*. Bandung: ARMICO.
- Budiarto, Kustoro. 2009. *"Pengantar Bisnis"*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Bungin, Burhan. 2008. *"Penelitian Kualitatif"*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Deddy Mulyana. 2004. *"Metodologi Penelitian Kualitatif"*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Eddy Soertyanto S. 2009. *"Entrepreneurship Menjadi PeKafe Ulung"*. Jakarta: PT. ELEX Media Komputindo.
- EmanSuherman. 2008. *"Desain PembelajaranKewirausahaan"*. Bandung: Alfabeta
- Greogory J. Feist. 2011. *"Teori Kepribadian"*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Goldworthy dan Ashley. 1996. *"Pengambilan Keputusan Stratejik"*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Hadari Nawawi. 1985. *"Motode Penelitian Bidang Sosial"*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Harun Rasyid. 2000. *"Metode Penelitian Kualitatif Bidang Sosial dan Agama"*. Pontianak: BMT STAIN
- Hadari Nawawi. 1985. *"Motode Penelitian Bidang Sosial"*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Kartono. 2007. *"Analisis Usaha Kecil dan Menengah"*. Yogyakarta: CV. Andi offset.
- Lexy J. Moleong. 2004. *"Metodologi Penelitian Kualitatif"*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.

- Marrus. 2002). *“Strategic Management in Action”*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Marsum. 2005. *“Evaluasi Kinerja Perusahaan”*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Muhammad Saman. 2010. *“Persaingan Industri PT. Pancatana Centralindo (Perspektif Etika Bisnis dalam Islam)”*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Moleong, Lexy. 2002. *“Metodologi Penelitian Kualitatif”*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarta.
- Novita Sa’adatul Hidayah. 2015. *“Persaingan Bisnis Pedagang Pasar Ganefo Mranggen Demak”*. Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang.
- Philip Kotler dan Gary Armstrong. 2012. *“Prinsip-Prinsip Pemasaran”*. Jakarta: Erlangga.
- Prahalad. 1995. *“Strategi Sukses Para Ceo Dunia”*. Bandung: PT Mizan Pustaka.
- Pupu Saeful Rahmat. 2009. *“Jurnal Penelitian Kualitatif”*, volume 5. Jakarta. LPBES.
- Rhenald Kasali. 1998. *“Sembilan Fenomena Bisnis”*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Saladin, Djaslim. 2002. *“Intisari Pemasaran dan Unsur-Unsur Pemasaran”*. Bandung: Linda Karya.
- Satori, Djam’ah dan Komariah, Aan. 2009. *“Metode Penelitian Kualitatif”*. Bandung: Alfabeta.
- Scarborough. 2005. *“Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil”*. PT Indeks. Kelompok Gramedia.
- Suryana. 2006. *“Kewirausahaan: Pedoman, Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses”*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suryana. 2006. *“Kewirausahaan. Jakarta: Salemba Empat”*. W. Zimmereer Thomas dan M.
- Syafrizal. 2008. *“Ekonomi Regional”*. Padang: Niaga Swadaya.
- Sukardi, Paulus dan Evi Thelia Asri. 2007. *“Bisnis Internasional”*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

- Sugiyono. 2014. "*Metode Penelitian Bisnis*". Bandung: Alfabeta, CV. Pelita Jaya.
- Sutopo. 2003. "*Multimedia Interaktif dan flash*". Yogyakarta: PT Graha Ilmu.
- Tantri, Francis. 2009. "*Pengantar Bisnis*". Jakarta: Rajawali Pers.
- Tjiptono, Fandy. 1997. "*Strategi Pemasaran*". Yogyakarta: Andi.
- Yusanto, M Ismail dan M Karebet Widjajakusuma. 2002. "*Menggagas Bisnis Islami*". Jakarta: Gema Insani.

Lampiran 1

Identitas Responden

Nama Cafe : Cafe El-Classico Coffe

Nama Pemilik : Alex

Usia : 51 tahun

Status : Menikah

Hari/tanggal : Senin/ 15 Mei

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1	Bentuk manajemen produksi yang seperti apakah yang anda tawarkan pada cafe milik anda?	Sistem pengelolaan usaha dalam manajemen produksi yang saya lakukan selama saya membuka cafe ini, saya lebih mengutamakan untuk mendekor cafe saya dengan bermacam inovasi dengan mengambil nama-nama kabupaten di Kalbar sebagai daya tarik untuk konsumen
2	Dari kalangan manakah konsumen yang sering datang di cafe milik anda?	Semua kalangan sih, tapi yang paling banyak kalangan pelajar, mahasiswa dll
3	Bentuk pemasaran seperti apakah yang anda gunakan dalam mempromosikan cafe anda?	Dalam manajemen pemasaran pada cafe yang saya kelola pertama-pertama yang saya lakukan ialah mempublikasikannya lewat media sosial seperti facebook, instagram, dll. Dengan memanfaatkan media sosial saya dapat memasarkan cafe saya agar lebih cepat dikenal
4	Berapa modal pertama anda dalam membuka usaha cafe ini?	Kalau untuk modal awal pertama saya membuka cafe ini modal saya berkisar ratusan juta. Lalu karena

		sering renovasi jadi pembangunan cafe ini lebih dari ratusan juta
5	Berapakah penghasilan atau omset perhari yang anda dapat pada cafe milik anda dan apakah ada investasi yang didapatkan dari omset yang didapat dari cafe ini?	untuk omset perhari yang kita dapatkan dari hasil cafe ini sekitar satu juta, tapi jika disabtu dan minggu lagi ramai-ramainya omset yang saya dapatkan lebih dari dua juta. Untuk investasi haisl usaha café saya saat ini belum bisa karena masih, memutar modal untuk kelanjutan usaha ini lagi
6	Apakah alasan anda dalam membuka usaha cafe ini?	Bagi saya membuka cafe alasan utama ya, karena cefe ini sebagai usaha yang menjanjikan, banyak diminati oleh semua kalangan sebagai tempat tongkrong yang tentu saja bisa menjadi peluang bisnis untuk jangka panjang
7	Seperti apakah peluang yang anda lihat untuk kedepannya pada cafe yang anda miliki ini?	Peluangnya tentu bisa sukses untuk kedepannya
8	Bagaimanakah cara anda mengatasi kendala pada cafe milik anda?	cara mengatasinya itu dengan memberikan pelayanan semaksimal mungkin, contohnya dengan menambah fasilitas seperti hiburan maupun wifi
9	Menurut anda apakah yang menjadi daya tarik konsumen pada cafe milik anda?	Bagi saya, minat konsumen, sangat-sangatlah penting karena untuk menjamin keberhasilan usaha dilihat dari seberapa banyak seorang pengusaha bisa mempertahankan kesetiaan konsumen. Jadi hal yang saya lakukan utnuk mempertahankan konsumen saya memberikan hiburan musik dengan menyediakan kan band setiap malam minggunya, memberikan

		fasilitas jaringan internet yang luas, memberikan harga yang mudah terjangkau untuk semua kalangan
--	--	--

Lampiran 2

Identitas Responden

Nama Cafe : Qahwa Cafe dan Resto

Nama Pemilik : Habib

Usia : 44 tahun

Status : Menikah

Hari/tanggal : Minggu/ 21 Mei

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1	Bentuk manajemen produksi yang seperti apakah yang anda tawarkan pada cafe milik anda?	Untuk mengelola usaha cafe yang saya kelola, terutama dalam memajemen produksi yang saya lakukan adalah memberikan nuansa yang berbeda dan pastinya bermanfaat. Misalnya dalam memberikan pelayanan di cafe ini saya menyediakan sarana ruang belajar bagi para konsumen yang membutuhkan. Dengan menyediakan ruang baca, dan fasilitas ruang kerja buat miting, jadi selain café buat nongkrong café yang saya kelola ini, tidak sebatas ruang santai dan teman ngobrol tapi juga bisa sebagai wahana mencari wawasan dan bermanfaat bagi para pekerja sebagai tempat berkumpul untuk kebutuhan tugas kerja. Untuk menjadi cafe ini menarik dan menjadi daya tarik konsumen dalam menyediakan menu pun saya tidak sembarangan, seperti kopi yang saya sediakan juga saya racik sendiri dan kopi yang dipilih adalah kopi pilihan,

		hingga rasa kopinya akan menghasilkan khas yang berbeda dari cafe-cafe lainnya
2	Dari kalangan manakah konsumen yang sering datang di cafe milik anda?	Semua kalangan, dari anak-anak sampai orang dewasa
3	Bentuk pemasaran seperti apakah yang anda gunakan dalam mempromosikan cafe anda?	Yang saya lakukan untuk memasarkan cafe yang saya kelola ialah dengan memanfaatkan fasilitas teknologi seperti sekarang contohnya media cetak (brosur) maupun media sosial (facebook, instagram, dll)
4	Berapa modal pertama anda dalam membuka usaha cafe ini?	untuk modal usaha cafe ini sih sekitar ratusan juta dan sudah termasuk perlengkapannya
5	Berapakah penghasilan atau omset perhari yang anda dapat pada cafe milik anda dan apakah ada investasi yang didapatkan dari omset yang didapat dari cafe ini?	Dan omset perhari yang saya dapatkan dari cafe ini kurang lebihnya sekitar dua jutaan, karena cafe ini bisa dikatakan baru. Sedangkan untuk investasi yang saya dapatkan dari cafe ini untuk sementara belum ada karena cafe ini pun masih baru. Dan mudah-mudahan untuk kedepannya saya bisa berinvestasi dari hasil usaha cafe saya ini
6	Apakah alasan anda dalam membuka usaha cafe ini?	Bagi saya, membuka usaha cafe awalnya karena saya melihat bahwa kegeramaman orang-orang di kota Pontianak adalah menongkrong, sedangkan tempat tongkrongan identik dengan coffe, dari sinilah saya tertarik membuka cafe dan menjadikan cafe sebagai peluang yang sangat diminati.

7	Seperti apakah peluang yang anda lihat untuk kedepannya pada cafe yang anda miliki ini?	Untuk kedepannya sih berharap cafe ini bisa lebih maju dan sukses
8	Bagaimanakah cara anda mengatasi kendala pada cafe milik anda?	cara mengatasi kendala tersebut dengan cara kita memberikan semacam fasilitas yang agak berbeda dari cafe yang lainnya yaitu kita menyediakan fasilitas ruang baca dan tentunya menawarkan menu-menu unggulan di cafe saya ini.
9	Menurut anda apakah yang menjadi daya tarik konsumen pada cafe milik anda?	Daya tarik konsumen bagi saya sangat-sangatlah penting sebagai penggerak usaha yang dikelola baik itu usaha bersifat jasa maupun produk. Banyaknya konsumen tergantung bagaimana kita sebagai pengelola menyiasatinya dengan cara kita sendiri seperti memberikan banyak promosi berbentuk discount dan makanann gratis untuk hari-hari tertentu. Bisa juga dilakukan dengan berbagai ide-ide inovatif untuk memberikan daya tarik kepada konsumen. Ide-ide itu selalu saya kembangkan, salah satunya saya meberikan ruang baca khusus bagi konsumen yang gemar membaca, menyediakan sarana ruang miting yang lengkap dengan peralatan yang bisa menunjang untuk kebutuhan mereka. Menu-menu spesial juga bagian penentu pemilihan konsumen terhadap cafe, maka dari itulah saya menyediakan menu khas dicafe

		ini dengan meracik sendiri coffi yang kita jual dengan coffi-coffi pilihan yang original, dan menu-menu makanan yang kita sediakan tentunya makanan-makanan yang sehat, original tanpa bahan pengawet, tanpa MSG, sehingga cafe yang saya kelola menjadi tempat yang sangat bisa dipertimbangkan oleh konsumen
--	--	--

Lampiran 3

Identitas Responden

Nama Cafe : Cafe Serasan
 Nama Pemilik : Ana
 Usia : 37 tahun
 Status : Menikah
 Hari/tanggal :senin/24 April

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1	Bentuk manajemen produksi yang seperti apakah yang anda tawarkan pada cafe milik anda?	Menurut saya untuk masalah manajemen produksi dalam cafe yang saya kelola saya lebih mengutamakan menu-menu khas yang beda dengan cafe lainnya, misalnya saya memberikan masakan khas orang melayu
2	Dari kalangan manakah konsumen yang sering datang di cafe milik anda?	Semua kalangan
3	Bentuk pemasaran seperti apakah yang anda gunakan dalam mempromosikan cafe anda?	Untuk manajemen pemasarannya yang saya lakukan dulu sih pertama kali, dengan mempromosikannya lewat dari teman-teman dekat, istilahnya dari mulut kemulut. Lalu seiring dengan kecanggihan teknologi saya mempromosikannya lewat media social
4	Berapa modal pertama anda dalam membuka usaha cafe ini?	Modal pertama cafe ini karena usaha kita ini usaha turun menurun jadi sulit untuk saya ketahui, tapi setelah saya mengelola cafe ini saya bangun lagi, memperbesar bangunan cafe, dan merenovasi

		bangunan kira saya mengeluarkan modal sebesar seratus juta lebih.
5	Berapakah penghasilan atau omset perhari yang anda dapat pada cafe milik anda dan apakah ada investasi yang didapatkan dari omset yang didapat dari cafe ini?	omset yang saya dapat perharinya sekitar lima juta kalau sedang ramai-ramainya tapi kalau lagi sepi di bawah 5 juta. Kalau untuk investasi yang sudah dapatkan dari hasil usaha café saya ini, saya menginvestnya lewat rumah, mobil
6	Apakah alasan anda dalam membuka usaha cafe ini?	Alasan saya membuka cafe ini karena ingin meneruskan usaha keluarga yang sudah berdiri dan dari sinilah saya memperoleh pengalaman dan pengetahuan
7	Seperti apakah peluang yang anda lihat untuk kedepannya pada cafe yang anda miliki ini?	Usaha saya saat ini kan bisa dikatakan usaha turunan dan usahanya pun bisa dikatakan cukup lama jadi saya melihat ada peluang di dalamnya dan untuk kedepannya saya yakin usaha saya akan bisa maju dalam jangka panjang karena cafe yang saya buat berbeda dari cafe yang lainnya
8	Bagaimanakah cara anda mengatasi kendala pada cafe milik anda?	untuk mengatasi kendala tersebut yang saya lakukan dengan memberikan pelayanan, baik itu berupa barang maupun jasa misalnya menawarkan menu-menu khas yang terdapat di cafe saya.
9	Menurut anda apakah yang menjadi daya tarik konsumen pada cafe milik anda?	Bagi saya sebagai seorang pengusaha adanya daya tarik minat konsumen sangat dibutuhkan. Hal ini karena minat konsumen sebagai penentu keberhasilan usaha yang didirikan. Untuk itu, hal yang saya lakukan

		<p>untuk memberikan daya tarik konsumen terhadap cafe Serasan ini saya memberikan segala khas yang mungkin tidak bisa ditemui di cafe-cafe lainnya misalnya dengan menyediakan cafe terapung dengan menyediakan sebuah perahu untuk setiap konsumen yang mau berkeliling di sungai Kapuas kita ini. Selain itu, di cafe Serasan juga menyediakan berbagai menu khas Kota Pontianak hingga menambah minat konsumen tergadap cafe yang saya kelola ini</p>
--	--	--

Lampiran 4

Identitas Responden

Nama Cafe : Cafe Open House
 Nama Pemilik : Hendro
 Usia : 37 tahun
 Status : Menikah
 Hari/tanggal : Sabtu/ 13 Mei

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1	Bentuk manajemen produksi yang seperti apakah yang anda tawarkan pada cafe milik anda?	Bagi saya yang terpenting dalam pengelolaan usaha untuk manajemen produksi adalah saya lebih memberikan sensasi yang lebih nyaman dengan memilih tempat yang nyaman dan jauh dari kebisingan perkotaan, dari situlah saya memilih lokasi yang lebih mengutamakan ketenangan dan suasana fun bagi konsumen
2	Dari kalangan manakah konsumen yang sering datang di cafe milik anda?	Semua kalangan, yang paling sering sih anak club motor
3	Bentuk pemasaran seperti apakah yang anda gunakan dalam mempromosikan cafe anda?	Hal yang saya lakukan untuk memasarkan cafe yang saya kelola iyalah dengan mempromosikan lewat dari orang keorang, lewat teman dekat dan kerabat hingga cafe ini bisa dikenal oleh kalangan anak muda bahkan club-club motor
4	Berapa modal pertama anda dalam membuka usaha cafe ini?	Karena konsep cafe saya inikan konsep rumahan, jadi bangunannya pun awalnya rumah, jadi sangat-sangat banyak membutuhkan modal, apalagi banyak saya ubah saya renovasi

		bentuknya. Kalau untuk keseluruhan tentu banyak tapi kalau untuk renovasinya saya menghabiskan dana sekitar ratusan juta
5	Berapakah penghasilan atau omset perhari yang anda dapat pada cafe milik anda dan apakah ada investasi yang didapatkan dari omset yang didapat dari cafe ini?	Kalau untuk omset perharinya karena cafe ini baru jadi pendapatannya masih minim sekitar lima ratus ribu lah perharinya. Sedangkan untuk investasi dari hasil usaha cafe ini belum ada, tapi cafe inilah bagian dari investasi saya karena selain usaha café saya juga punya usaha lainnya
6	Apakah alasan anda dalam membuka usaha cafe ini?	Alasan membuka usaha ini karena usaha ini lebih menjanjikan untuk ke depannya
7	Seperti apakah peluang yang anda lihat untuk kedepannya pada cafe yang anda miliki ini?	Menurut saya peluang bisnis dari cafe ini di lihat dari prospek kedepannya sangat-sangat bagus untuk kemajuan bisnis. Melihat adanya kemajuan yang sangat pesat terhadap cafe-cafe yang ada di kota Pontianak, hingga menurut saya usaha cafe bukan hanya sekedar untuk menghasilkan keuntungan semata tapi bisnis cafe disini sangat-sangat berguna bagi pemilik cafe mejadikan usaha ini sebagai ladang investasi produktif
8	Bagaimanakah cara anda mengatasi kendala pada cafe milik anda?	untuk mengatasinya dengan menyiasatinya dengan berbagai ide seperti menambah fasilitas maupun suasana yang nyaman

		mungkin sehingga konsumen betah berada di cafe saya ini
9	Menurut anda apakah yang menjadi daya tarik konsumen pada cafe milik anda?	<p>Bagi saya untuk menarik hati konsumen salah satunya adalah dengan memberikan daya tarik yang mudah diingat konsumen misalnya dengan memberikan suasana yang fan, fasilitas yang memadai, menu-menu yang sesuai dengan keinginan konsumen. Dan yang pastinya masalah harga yang harus menyesuaikan dengan dompet mereka. Saya rasa harga pada suatu produk yang kita jual juga sangat-sangat mempengaruhi minat konsumen. Untuk itu, saya selalu berpikir untuk segala ide-ide kreatif yang harus saya kembangkan untuk cafe milik saya ini. Salah satunya dengan memberikan suasana nyaman untuk bersantai maka dari itu saya memilih tempat yang sedikit jauh dari hiruk pikuk keramaian kendaraan, dengan suasana nyaman ini saya rasa bisa dengan mudah memberikan kenyamanan bagi konsumen hingga cafe ini bisa sebagai tempat yang tepat bagi mereka yang membutuhkan suasana ini</p>

Lampiran 5

Identitas Responden

Nama Cafe : Mama Koffie
 Nama Pemilik : Tanti
 Usia : 38 tahun
 Status : Menikah
 Hari/tanggal : Sabtu/ 15 Juli

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1	Bentuk manajemen produksi yang seperti apakah yang anda tawarkan pada cafe milik anda?	Sistem pengelolaan usaha untuk manajemen produksi yang saya lakukan adalah lebih memberikan suasana anak muda, dengan memberikan hiburan band dalam seminggu 2 kali, bahkan ada event yang mengontrak cafe saya sebagai cafe untuk mempromosikan produk di salah satu produk rokok ternama di Indonesia. Dengan adanya even ini saya rasa sebagai ajang untuk menggait para konsumen lewat event hiburan untuk para anak muda bahkan bisa masuk kepada semua kalangan
2	Dari kalangan manakah konsumen yang sering datang di cafe milik anda?	Semua kalangan ada di sini
3	Bentuk pemasaran seperti apakah yang anda gunakan dalam mempromosikan cafe anda?	Untuk manajemen pemasaran pada cafe saya ini saya juga memanfaatkan fasilitas media sosial seperti facebook, twiter, instagram, bbm. Dengan media sosial saya mempromosikan cafe saya, selain itu semua berjalan dengan seiring waktu, dukungan

		dari kerabat, teman dan para sahabat juga turut mempromosikan cafe saya ini
4	Berapa modal pertama anda dalam membuka usaha cafe ini?	modal awal saya untuk membuka usaha cafe ini ya sekitar seratus jutaan lah
5	Berapakah penghasilan atau omset perhari yang anda dapat pada cafe milik anda dan apakah ada investasi yang didapatkan dari omset yang didapat dari cafe ini?	Sedangkan omset cafe ini perhari sekitar tiga jutaan kalau cafe ini lagi ramai, misal disaat lagi ada event. Jika untuk hari biasanya penghasilan normal yang bisa kita dapatkan sekitar satu juta perhari. Kalau untuk investasi dari hasil cafe saya ini untuk sementara belum ada karena saya masih harus mengganti kursi maupun meja dan peralatan lainnya yang rusak untuk diganti yang lebih layak sehingga untuk modal saya saja belum ada kembali
6	Apakah alasan anda dalam membuka usaha cafe ini?	Bagi saya sebagai pengusaha, usaha cafe termasuk peluang bisnis karena di dalam bisnis cafe kita kita tidak akan pernah takut namanya kekurangan pelanggan. Cafe sekarang sudah menjadi sarana ruang kumpul, nongkrong bagi anak-anak mudah bahkan bukan hanya sekedar tempat kumpul juga cafe sebagai tempat mengerjakan tugas-tugas baik sekolah maupun kantor, karena cafe terdapat layanan WIFI gratis bagi setiap konsumen yang datang sebagai sarana yang memudahkan mereka untuk menyelesaikan tugasnya

7	Seperti apakah peluang yang anda lihat untuk kedepannya pada cafe yang anda miliki ini?	Bisa lebih maju untuk yang akan datang
8	Bagaimanakah cara anda mengatasi kendala pada cafe milik anda?	bagi saya persaingan usaha itu sudah pasti adanya, cara saya mengatasinya itu dengan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin
9	Menurut anda apakah yang menjadi daya tarik konsumen pada cafe milik anda?	Untuk mendapatkan daya tarik konsumen terhadap cafe ini, yang saya lakukan adalah dengan memberikan harga jual untuk menu-menu disini saya menyesuaikan dengan kantong mereka agar mudah terjangkau, karena yang saya tahu rata-rata yang menjadi konsumen di cafe ini adalah kalangan pelajar, mahasiswa dan anak-anak klub motor, mobil dan kalangan muda lainnya. Memberikan rasa suka dan kenyamanan terhadap fasilitas seperti hiburan, jaringan internet yang cepat sehingga para konsumen tidak akan menyesal untuk memilih cafe Mama Koffie ini

Lampiran 6

Identitas Responden

Nama Cafe : Poligami
 Nama Pemilik : Ishak Bin Ali
 Usia : 38 tahun
 Status : Menikah
 Hari/tanggal : Sabtu/ 15 Juli

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1	Bentuk manajemen produksi yang seperti apakah yang anda tawarkan pada cafe milik anda?	Sistem pengelolaan usaha untuk manajemen produksi yang saya lakukan adalah lebih kepada pasangan muda yang sudah menikah, dengan memberikan kajian-kajian yang materinya berkaitan dengan kehidupan sehari-hari, seperti kajian tauhid, fiqih muamalah, fiqih ibadah, thaharah dan yang lainnya.
2	Dari kalangan manakah konsumen yang sering datang di cafe milik anda?	Lebih banyak dari kalangan jama'ah pengajian, akan tetapi ada juga yang dari umum
3	Bentuk pemasaran seperti apakah yang anda gunakan dalam mempromosikan cafe anda?	Untuk manajemen pemasaran pada cafe saya ini saya menggunakan Handphone (HP) via whatsApp (WA) melalui grup kajian-kajian serta secara lisan dari orang perorang.
4	Berapa modal pertama anda dalam membuka usaha cafe ini?	modal awal saya untuk membuka usaha cafe ini ya sekitar lima puluhan juta
5	Berapakah penghasilan atau omset perhari yang anda dapat pada cafe milik anda dan apakah ada investasi yang didapatkan	Untuk omset cafe saya perhari sekitar satu jutaan. kalau ada jadwal kajian ustadz, biasanya bisa lebih dari satu jutaan. Kalau untuk investasi dari hasil cafe

	dari omset yang didapat dari cafe ini?	saya ini sudah bisa membeli pickup untuk usaha saya yang lainnya, menjual produk herbal.
6	Apakah alasan anda dalam membuka usaha cafe ini?	Bagi saya sebagai wadah silaturahmi antar kaum muslimin yang lainnya serta tempat belajar ilmu syar'i yang disampaikan ustadz secara online ataupun langsung di lokasi.
7	Seperti apakah peluang yang anda lihat untuk kedepannya pada cafe yang anda miliki ini?	Berharap bisa berkembang. Akan tetapi semua itu atas kehendakNYA.
8	Bagaimanakah cara anda mengatasi kendala pada cafe milik anda?	bagi saya persaingan usaha itu sudah pasti adanya, cara saya mengatasinya itu memberikan kajian-kajian yang lebih disenangi ikhwan
9	Menurut anda apakah yang menjadi daya tarik konsumen pada cafe milik anda?	Menghadirkan ustadz-ustadz yang lebih disenangi ikhwan untuk memberikan kajian-kajian yang isinya sangat disenangi jama'ah, khususnya tentang poligami serta menambah ilmu yang bermanfaat.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama Teguh Haryono, lahir di Pontianak 02 Februari 1978, anak kedua dari lima bersaudara dari pasangan Bapak M. Tabrani SY (Rahimallah) dan Ibu Murhamah MS. Jenjang pendidikan penulis, Taman Kanak-kanak (TK) Aisyiah, jalan camar Pontianak Barat pada tahun 1982 sampai 1984, kemudian melanjutkan ke Sekolah Dasar DDI, jalan KH Ahmad Dahlan Gg. Belibis pada tahun 1984 sampai 1990, kemudian melanjutkan ke jenjang SMPN 9 Pontianak yang terletak di Jalan Pangeran Nata Kusuma Pontianak Kota pada tahun 1990 sampai 1993, kemudian melanjutkan ke jenjang SMA Swasta Mujahidin Pontianak Selatan pada tahun 1993 sampai 1996 , kemudian melanjut ke perguruan tinggi di UNTAN pada tahun 2010 sampai 2014, selanjutnya masuk perguruan tinggi jenjang Strata dua (S2) di IAIN Pontianak pada tahun 2017. Menikah dengan Setiawati pada tahun 2003, Alhamdulillah dikaruniai 3 orang anak, yang pertama (1) Muhammad Thoriq Alfaruqi, kedua (2) Muhammad Tsaqib Asqalany dan yang ketiga (3) Abdurrahman Yasir Abqory.