

**FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB KEGAGALAN BISNIS
PADA RUMAH MAKAN HDS CAFE AND EATERY**

Skripsi

*Digunakan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

NURUL ASHIRA

1904030158

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2023**

**FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB KEGAGALAN BISNIS
PADA RUMAH MAKAN HDS CAFE AND EATERY**

Skripsi

*Digunakan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

NURUL ASHIRA

1904030158

Pembimbing :

NURDIN BATJO, S.Pt., M.Si., M.M.

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2023**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nurul Ashira
NIM : 1904030158
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggungjawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 20 Juni 2023

Yang membuat pernyataan,



Nurul Ashira

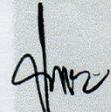
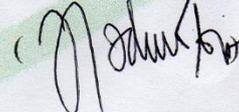
1904030158

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada Rumah Makan HDS Cafe And Eatery yang ditulis oleh Nurul Ashira Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 19 0403 0158, mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Jumat, tanggal 11 Agustus 2023 Miladiyah bertepatan dengan 24 Muharram 1445 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

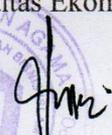
Palopo, 03 Oktober 2023

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. | Ketua Sidang | () |
| 2. Akbar Sabani, S.El., M.El. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Dr. Fasiha, S.El., M.El. | Penguji I | () |
| 4. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M. | Penguji II | () |
| 5. Nurdin Batjo, S.Pt., M.M. | Pembimbing | () |

Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP 19820124 200901 2 006

Ketua Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah


Akbar Sabani, S.El., M.E.
NIDN 2005048501

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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 وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah menganugerahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Usaha pada Rumah Makan HDS Café and Eatery.” setelah melalui proses yang panjang.

Shalawat serta Salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada para keluarga, sahabat dan serta para pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana ekonomi dalam program studi Manajemen Bisnis Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan.

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan kepada orang tua tercinta Ayahanda Said dan Ibunda Mariani yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil, selalu memohon keselamatan dan kesuksesan dunia dan akhirat untuk putrinya dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya. Terima kasih juga untuk saudara-saudari dan juga teman-teman serta keluarga besar penulis yang

selama ini telah membantu dan mendoakan. Mudah-mudahan Allah SWT mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak.

Selanjutnya, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yaitu:

1. Dr. Abbas Langaji, M.Ag, selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. Munir Yusuf, M.Pd., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Masruddin, S.S., M.Hum., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat peneliti menimba ilmu pengetahuan.
2. Dr. Hj Anita Marwing, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Fasiha, S.EI., M.EI., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Muzayyanah Jabani, S.T., M.M., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Muhammad Ilyas, S.Ag., M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah banyak memberikan motivasi serta mencurahkan perhatiannya dalam membimbing dan memberikan petunjuk sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Akbar Sabani, S.EI., M.EI. selaku Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah, Muh. Shadri Kahar Muang, S.E., M.M. selaku sekretaris Prodi Manajemen Bisnis Syariah beserta para dosen, asisten dosen Prodi Manajemen Bisnis Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Manajemen Bisnis Syariah.

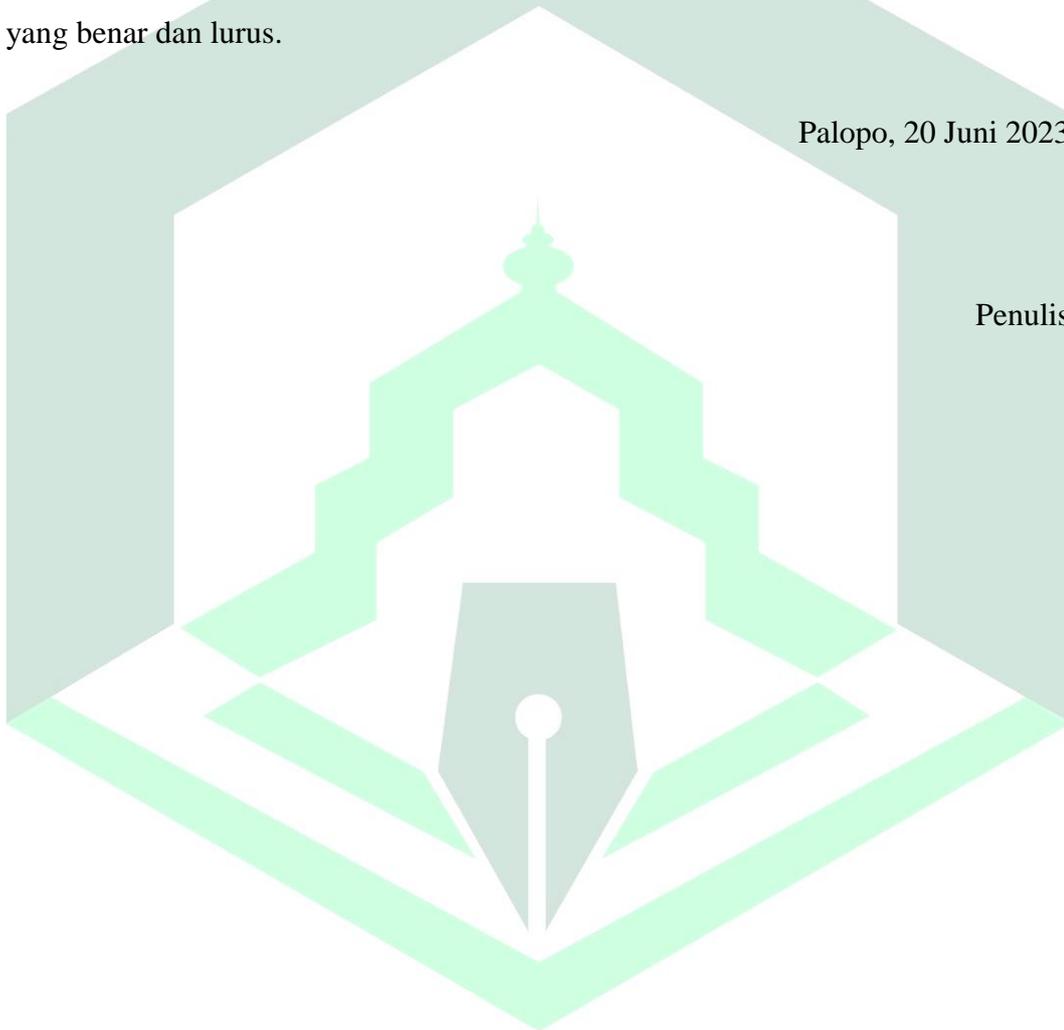
4. Nurdin Batjo S.Pt., M.Si., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa memberikan bimbingan, motivasi dan semangat kepada peneliti selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat menyusun skripsi ini.
5. Dr Fasiha, M. EI. selaku penguji I dan Edi Indra Setiawan, S.E., M.M selaku penguji II yang telah banyak memberikan arahan dan masukan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Madehang, S.Ag., M.Ag. dan segenap karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah memberikan peluang untuk peneliti dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
7. Kepada Ketua Komite Olahraga Nasional Indonesia (KONI) Luwu Utara Pribadi Bapak Hamrullah Dhuha Saymar, saudari Nurul Hana, Nilam, dan Ramandafani yang telah memberikan izin dan meluangkan waktunya dalam membantu proses penelitian.
8. Kepada Kepala Bidang Sumber Daya Kesehatan yang juga Kepala Markas PMI Luwu Utara kak Andi Bahtiar, SKM., M.M.Kes. yang senantiasa memberikan motivasi dan arahan serta banyak membantu peneliti selama menjadi mahasiswa.
9. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Angkatan 2019 (khususnya Nur Khatimah, Nirwana, Anafia, Nurmala, Muh.Akram, Amar Awwal, Ahmad Gunawan, Suherni, Tiara, Nurul Iftitah Sari dan yang lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu) yang

selama ini memberikan motivasi dan bersedia membantu serta senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini peneliti menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan. Akhir kata, peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan semoga Allah SWT. senantiasa menuntun kearah yang benar dan lurus.

Palopo, 20 Juni 2023

Penulis



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	Ḥ	ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ya
ص	Šad	Š	es dengan titik di bawah
ض	Ḍaḍ	Ḍ	de dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	te dengan titik di bawah
ظ	Ža	Ž	zet dengan titik di bawah
ع	'Ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa

ق	Qaf	Q	Qi
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	Ya

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	a	a
اِ	<i>kasrah</i>	i	i
اُ	<i>damamah</i>	u	u

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيَّ	<i>fathah dan yā'</i>	ai	a dan i
اَوَّ	<i>fathah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوَّلَ : *hauila*

3. Maddah

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ ... اِ ...	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>yā'</i>	ā	a dan garis di atas
اِ ...	<i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>	ī	i dan garis di atas
اُ ...	<i>ḍammah</i> dan <i>wau</i>	ū	u dan garis di atas

مَاتَ	: māta
رَمَى	: rāmā
قِيلَ	: qīla
يَمُوتُ	: yamūtu

4. *Tā' marbūtah*

Transliterasi untuk *tā' marbūtah* ada dua, yaitu *tā' marbūtah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah [t], sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: raudah al-atfāl
الْمَدِينَةُ الْفَائِضِلَةُ	: al-madīnah al-fādilah
الْحِكْمَةُ	: al-hikmah

5. Syaddah (*Tasydīd*)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	: rabbanā
نَجَّيْنَا	: najjainā

الْحَقُّ	: <i>al-haqq</i>
نُعْمَ	: <i>nu'ima</i>
عُدُوْ	: <i>'aduwwun</i>

Jika huruf *ح* ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ـِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

عَلِيٌّ	: 'Alī (bukan 'Aliyy atau A'ly)
عَرَبِيٌّ	: 'Arabī (bukan A'rabiyy atau 'Arabiy)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma'rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsi yah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalzalāh</i> (bukan <i>az-zalzalāh</i>)
الفَلْسَفَةُ	: <i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	: <i>al-bilādu</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ	: <i>ta'murūna</i>
النَّوْءُ	: <i>al-nau'</i>
شَيْءٌ	: <i>syai'un</i>
أُمِرْتُ	: <i>umirtu</i>

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim

digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī
Risālah fī Ri'āyah al-Maslahah

9. *Lafz al-Jalālah*

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *dīnullāh* بِاللَّهِ *billāh*

Adapun *tā' marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, diteransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *hum fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan
Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū)

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	= subhanahu wa ta,,ala
saw.	= sallallahu ,,alaihi wa sallam
as	= ,,alaihi al-Salam
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
QS .../...: 4	= QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali ,,Imran/3: 4
HR	= Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
PRAKATA	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	ix
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR KUTIPAN AYAT	xvii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
ABSTRAK	xxiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	4
BAB II KAJIAN TEORI	5
A. Kajian Terdahulu yang Relevan	5
B. Deskripsi Teori	8
C. Kerangka Pikir.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	28
B. Fokus Penelitian.....	29

C. Definisi Istilah	29
D. Desain Penelitian	30
E. Lokasi dan waktu penelitian	32
F. Data dan Sumber Data	32
G. Instrumen Penelitian	34
H. Teknik Pengumpulan Data	35
I. Pemeriksaan Keabsahan Data.....	36
J. Teknik Analisis Data	38
BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA.....	41
A. Deskripsi Data.....	41
B. Analisis Data	47
C. Pembahasan.....	59
BAB V KESIMPULAN.....	65
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	71

DAFTAR KUTIPAN AYAT

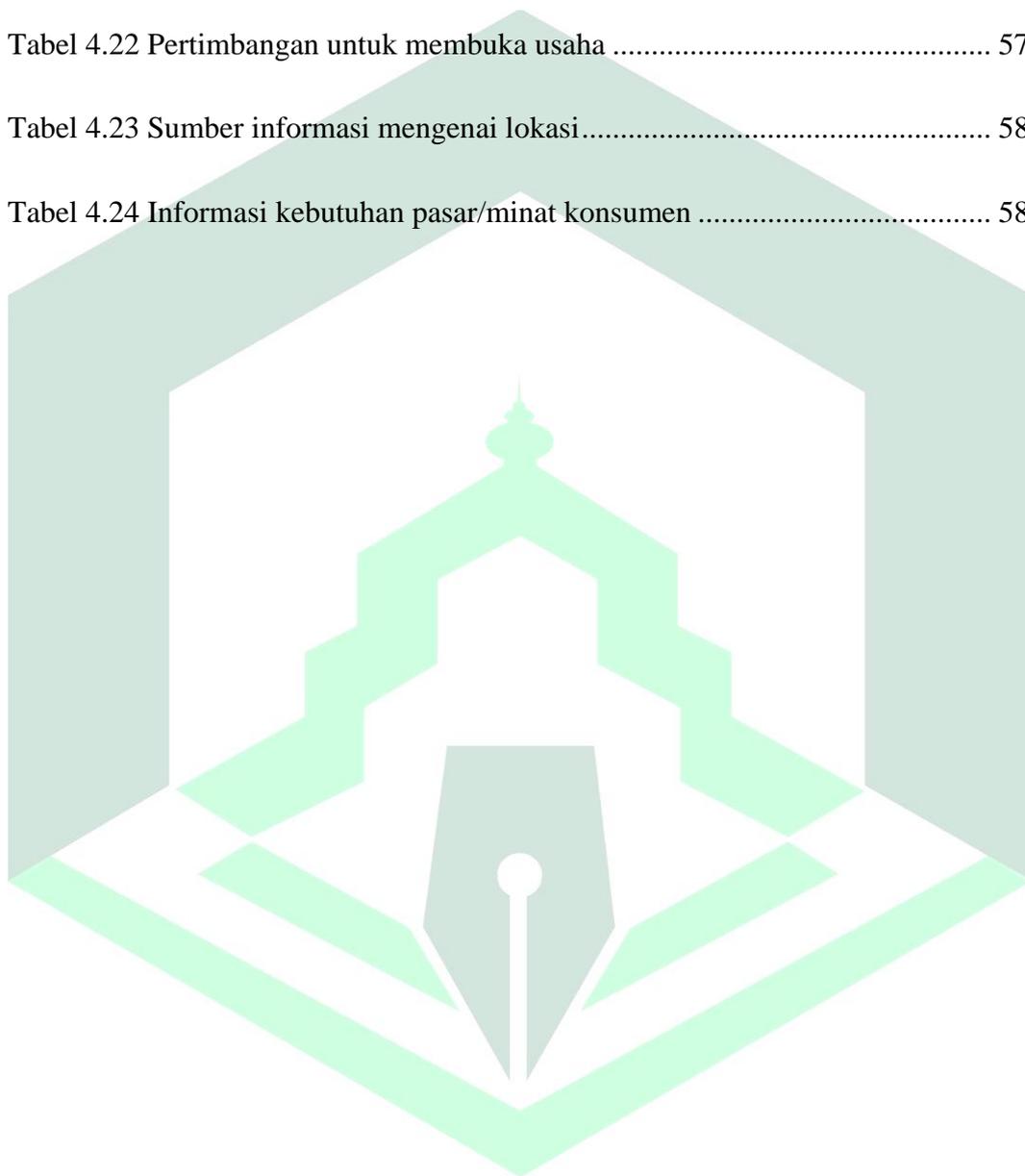
Q.S Ali Imran ayat 139	20
Q.S Asy-Syarh (Al-Insyirah) ayat 5.....	22



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	5
Tabel 4.1 Narasumber Berdasarkan Umur.....	45
Tabel 4.2 Narasumber Berdasarkan Jenis Kelamin	45
Tabel 4.3 Narasumber berdasarkan jenis pendidikan	46
Tabel 4.4 Narasumber berdasarkan jabatan	46
Tabel 4.5 Mengikuti pelatihan	47
Tabel 4.6 Motivasi menjalankan usaha.....	48
Tabel 4.7 Memiliki usaha lain.....	49
Tabel 4.8 Senang dengan bisnis	49
Tabel 4.9 Nyaman dengan bisnis	50
Tabel 4.10 Dasar pengambilan keputusan menjalankan usaha.....	51
Tabel 4.11 Pengetahuan tentang bisnis	52
Tabel 4.12 Cara mengelola usaha	53
Tabel 4.13 Cara mengatasi masalah.....	54
Tabel 4.14 Strategi pengendalian usaha.....	54
Tabel 4.15 Mengikuti perubahan minat konsumen setiap waktu.....	55
Tabel 4.16 cara mempertahankan produk	55
Tabel 4.17 Cara memilih lokasi	56
Tabel 4.18 Strategi pemilihan lokasi.....	56

Tabel 4.19 Lokasi strategis	56
Tabel 4.20 Jangkauan konsumen	57
Tabel 4.21 Kendala pemilihan lokasi.....	57
Tabel 4.22 Pertimbangan untuk membuka usaha	57
Tabel 4.23 Sumber informasi mengenai lokasi.....	58
Tabel 4.24 Informasi kebutuhan pasar/minat konsumen	58



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	43



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	72
Lampiran 2 Transkrip Hasil Wawancara Penelitian.....	84
Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian.....	92
Lampiran 4 Izin Penelitian	93
Lampiran 5 SK Penguji.....	93
Lampiran 6 Kartu Kontrol.....	95
Lampiran 7 Buku Kontrol	98
Lampiran 8 Keterangan MBTA	99
Lampiran 9 Keterangan Lunas UKT	101
Lampiran 10 Persetujuan Pembimbing	102
Lampiran 11 Nota Dinas Pembimbing.....	103
Lampiran 12 Persetujuan Tim Penguji.....	104
Lampiran 13 Nota Dinas Tim Penguji	105
Lampiran 14 Sertifikat PBAK.....	106
Lampiran 15 Sertifikat Ma'had Al-Jamiah.....	107
Lampiran 16 Sertifikat TOEFL.....	108
Lampiran 17 Hasil Turnitin.....	109
Lampiran 18 Keterangan Bebas Mata Kuliah.....	110

Lampiran 19 Nota Dinas Tim Verifikasi 111



ABSTRAK

Nurul Ashira, 2023. *“Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada Rumah Makan HDS Café and Eatery”*. Skripsi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Nurdin Batjo.

Skripsi ini membahas tentang faktor-faktor penyebab kegagalan bisnis pada rumah makan HDS Café and Eatery. Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah apa saja yang menjadi faktor-faktor penyebab gagalnya usaha rumah makan HDS Café and Eatery sehingga tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab kegagalan bisnis pada rumah makan HDS Café and Eatery.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara semi terstruktur terhadap beberapa narasumber. Para narasumber tersebut terdiri dari satu orang pemilik café dan tiga orang lainnya adalah mantan karyawan yang pernah bekerja di café tersebut.

Hasil dari penelitian ini, kegagalan bisnis pada rumah makan HDS Café and Eatery disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Dimana faktor internal gagalnya usaha ini adalah karena tidak ada yang dapat mengelola usaha ini lagi. Sedangkan faktor eksternal gagalnya usaha ini adalah karena survey pasar yang kurang akurat, adanya bencana non alam yaitu pandemic Covid19, dan banyaknya persaingan dengan café-café lain yang sudah lebih dulu dikenal oleh masyarakat.

Kata kunci: Bisnis Kuliner, Kegagalan, Wirausaha

ABSTRACT

Nurul Ashira, 2023. *"Factors Causing Business Failure at HDS Café and Eatery Restaurants"*. Thesis for the Sharia Business Management Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, Palopo State Islamic Institute. Supervised by Nurdin Batjo.

This thesis discusses the factors that cause business failure at the HDS Café and Eatery restaurant. The problem formulation of this research is what are the factors that cause the failure of the HDS Café n Eatery restaurant business so that the purpose of this research is to find out what are the factors that cause business failure at the HDS Café and Eatery restaurant.

The method used in this research is descriptive qualitative method. Data collection was carried out by means of semi-structured interviews with several informants. The sources consisted of one café owner and three other people who were former employees who had worked at the café.

The results of this study, business failure at HDS Café and Eatery restaurants are caused by internal factors and external factors. Where the internal factor of the failure of this business is because no one can manage this business anymore. While the external factors for the failure of this business were due to inaccurate market surveys, non-natural disasters, namely the Covid19 pandemic, and lots of competition with other cafes that were already known to the public.

Keywords: Culinary Business, Failure, Entrepreneur

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berbisnis adalah suatu pekerjaan yang sangat diminati oleh banyak orang saat ini. Di Indonesia sendiri, bisnis mengalami perkembangan yang sangat pesat baik dari industri yang berskala kecil maupun industri yang berskala besar sehingga kita dapat menemukannya dimanapun.

Bisnis adalah keseluruhan rangkaian kegiatan menjalankan investasi terhadap sumber daya yang ada yang dapat dilakukan baik secara individu maupun secara kelompok, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan meningkatkan taraf hidup dengan menciptakan barang atau jasa guna mendapatkan laba / keuntungan yang sebesar-besarnya.¹

Suatu kegiatan bisnis pada dasarnya harus senantiasa disertai dengan penyusunan rencana yang strategis dalam rangka perolehan keberhasilan suatu usaha secara berkelanjutan. Tidak jarang, pemilik usaha begitu optimis dan antusias dalam melakukan kegiatan bisnisnya, Namun pada akhirnya mengalami kegagalan karena kurang atau bahkan tidak meluangkan waktu untuk menyusun strategi yang dapat membedakannya dari para pesaingnya.

Kegagalan adalah hal yang lumrah dalam berusaha. Statistik membuktikan hampir 50% usaha pemula mengalami kegagalan, terutama di

¹ Aswand Hasoloan, "Peranan Etika Bisnis Dalam Perusahaan Bisnis," *Jurnal Warta Edisi 57* (2019): h. 5,
<https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/juwarta/article/viewFile/141/136>.

lima tahun pertama memutar roda usaha. Namun demikian kegagalan bisa menjadi tonggak awal menuju sukses. Kegagalan adalah awal dari kesuksesan dan apabila seseorang menyerah dari kegagalan berarti dia tidak tahu bahwa kesuksesan sudah sangat dekat. Dua kalimat ini seharusnya bisa menyadarkan kita untuk tidak pernah menyerah. Dengan kegagalan, kita dapat belajar dari kesalahan dan lebih mapan pengalaman sehingga keberhasilan dapat tercapai.

Salah satu usaha yang akhirnya mengalami penutupan bisnis adalah HDS Café & Eatery. HDS Café & Eatery merupakan sebuah rumah makan yang terletak di Jln. Jend. Ahmad Yani, Kelurahan Kappuna, Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara. HDS mulai dibuka pada awal tahun 2020 dan berhasil menarik minat orang banyak karena fasilitasnya yang cukup baik dan lokasinya yang cukup strategis karena terletak di tengah Kota Masamba. Harga-harga makanan yang cukup terjangkau dan suasana rumah makan yang cukup nyaman menjadi daya tarik dari rumah makan ini.

Belum cukup beberapa bulan usaha ini berdiri, usaha ini terhantam dengan munculnya Covid-19. Namun, usaha ini masih bisa bertahan namun harus mengurangi jumlah karyawannya dan melakukan promosi menggunakan media sosial yaitu facebook tetapi pemanfaatan digital marketing ini masih belum cukup efektif.

HDS Café & Eatery ini cukup berdekatan dengan beberapa Café seperti Soft Coffee, Yum-Yum, Tea House, Topten, dan beberapa café lainnya.. Salah satu Café yang cukup dekat dengan HDS adalah Soft Coffee yang hanya diantara 1 bangunan saja. Dibanding dengan HDS, Soft Coffee bisa dikatakan

selalu ramai dengan pengunjung setiap harinya. Selain karena makanannya yang bervariasi, Soft Coffee juga memiliki live music yang menjadi penarik konsumen apalagi bagi kalangan remaja hingga dewasa.

Berbeda dengan HDS yang semakin lama semakin mengurangi jumlah karyawannya, Soft Coffee justru semakin menambah jumlah karyawannya. Sejalan dengan itu, Soft Coffee juga sekarang sudah memperluas bangunannya dengan membangun lantai 3 yang semula hanya 1 lantai dan menambah sarana-prasarananya.

HDS Café and Eatery semakin lama semakin sepi pengunjung. Sehingga, pada akhir bulan Maret 2022 kemarin, HDS akhirnya gulung tikar dan rukonya pun dijual. Berdasarkan hal tersebut, maka perlu dilakukan penelitian dengan judul **“Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Rumah Makan HDS Café and Eatery”**

B. Batasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Agar penelitian ini lebih terfokus dan tidak meluas dari pembahasan yang dimaksudkan, maka proposal ini membataskan ruang lingkup penelitian kepada faktor-faktor yang menjadi penyebab gagalnya usaha rumah makan HDS Café & Eatery.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan apa yang menjadi latar belakang permasalahan yang akan dibahas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan gagalnya usaha rumah makan HDS Café & Eatery.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diungkapkan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan memahami apa saja yang menjadi faktor penyebab kegagalan pada rumah makan HDS Café & Eatery.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi wirausaha, penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai faktor yang biasanya menjadi penyebab kegagalan suatu usaha sehingga para pebisnis dapat lebih memperhatikan faktor-faktor tersebut dan kegagalan dalam berwirausaha dapat dihindari atau tidak akan terjadi.
2. Bagi peneliti, manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah untuk menambah wawasan dan pemahaman dalam menjalankan bisnis serta mampu mengimplementasikannya dengan baik.
3. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu rujukan untuk memperdalam wawasan mengenai faktor-faktor penyebab kegagalan bisnis.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Kajian Terdahulu yang Relevan

Untuk mendukung permasalahan terhadap bahasan, peneliti berusaha malacak berbagai literatur dan penelitian terdahulu yang masih relevan terhadap masalah yang menjadi obyek penelitian saat ini. Selain itu yang menjadi syarat mutlak bahwa dalam penelitian ilmiah menolak yang namanya plagiatisme atau mencontek secara utuh hasil karya tulisan orang lain. Oleh karena itu, untuk memenuhi kode etik dalam penelitian ilmiah maka sangat diperlukan eksplorasi terhadap penelitian-penelitian terdahulu yang relevan. Tujuannya adalah untuk menegaskan penelitian, posisi penelitian dan sebagai teori pendukung guna menyusun konsep berpikir dalam penelitian.

Berdasarkan hasil eksplorasi terhadap penelitian-penelitian terdahulu, peneliti menemukan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini. Adapun beberapa penelitian terdahulu tersebut yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti dan Judul	Jenis, Teknik, Lokasi Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Dessy Puspita Sari, "Identifikasi Faktor-Faktor Kegagalan Bisnis Pada Le Crème."	Kualitatif, deskriptif, Kecamatan Kejaksan, Kota Cirebon	Kurangnya pengalaman bisnis, rendahnya kinerja anggota, pengelolaan keuangan yang kurang baik, dan ketidakmampuan mengatur sistem manajemen. ²	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, meneliti tentang faktor kegagalan bisnis Perbedaan : tempat penelitian, indikator

² Dessy Puspita Sari, "Identifikasi Faktor– Faktor Kegagalan Bisnis Pada Le Creme," *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis* 2 (2019): 704–5, <https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/610/534>.

2.	Fahrul Husaini, Alliny Namilana Rambu Hutar, "Analisis Faktor Kegagalan Wirausaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro, Kecil & Menengah)"	Kualitatif, deskriptif, Kecamatan Kota Waingapu, Kabupaten Sumba Timur, Provinsi Nusa Tenggara Timur	Faktor Internal: ketidakmampuan melakukan manajemen, kurangnya pengalaman berwirausaha, pengendalian terhadap keuangan yang buruk, lemahnya usaha pemasaran, pertumbuhan yang tidak terkendali dengan baik, piutang usaha yang tidak dapat ditagih kepada konsumennya. Faktor Eksternal: lokasi berwirausaha ³	yang digunakan selain faktor eksternal. Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, meneliti tentang faktor kegagalan usaha Perbedaan : tempat penelitian
3.	Muhammad Yusri Ali, David Sukardi Kodrat, "Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Perusahaan Mitra Jaya Abadi"	Kualitatif, Deskriptif, lingkup Universitas Ciputra Surabaya.	Faktor kegagalan bisnis dipengaruhi oleh tujuh faktor yaitu faktor ekonomi, faktor keuangan, faktor pengalaman, faktor strategi, faktor bencana, faktor penipuan, dan faktor lain-lain. ⁴	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, meneliti tentang faktor kegagalan bisnis Perbedaan : tempat penelitian, instrumen penelitian yang digunakan
4.	Ajeng Nur Malisa, "Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Online"	Kualitatif, deskriptif, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya	Kegagalan bisnis dipengaruhi oleh 12 faktor yaitu manajemen operasional, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen strategi, manajemen waktu, manajemen pemasaran, pengalaman bisnis, perencanaan bisnis, permodalan, pesaing, motivasi, dan konsisten. ⁵	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, meneliti tentang faktor kegagalan bisnis Perbedaan : tempat penelitian, instrumen penelitian yang digunakan, meneliti tentang bisnis online
5.	Ivan Surya Wijaya, "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan	Kualitatif, Deskriptif, Universitas Ciputra Surabaya	Woles Chips memiliki kelemahan dari sisi perencanaan,	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, meneliti tentang faktor kegagalan bisnis

³ Fahrul Husaini And Alliny Namilana Rambu Hutar, "Analisis Faktor Kegagalan Wirausaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro, Kecil & Menengah)" 1, no. 1 (2021): 123.

⁴ Muhammad Yusri, David Sukardi, and C P M Asia, "Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Perusahaan Mitra Jaya Abadi," *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 2020, 129, file:///C:/Users/user/Downloads/445-Article Text-835-1-10-20171002.pdf.

⁵ Ajeng Nur Malisa, "Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Online," 2020.

	Bisnis Perusahaan Woles Chips"		pemasaran dan pengalaman. ⁶	Perbedaan : tempat penelitian, instrumen penelitian yang digunakan
6.	Mukhlisotul Jannah, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha"	Kualitatif, deskriptif, IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten	Yang menjadi penyebab kegagalan adalah faktor ekonomi, kesalahan manajemen, dan bencana alam. Perusahaan yang mengalami kegagalan dalam operasinya akan berdampak pada kesulitan keuangan perusahaan. ⁷	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, Perbedaan : tempat penelitian, instrumen penelitian yang digunakan, merincikan faktor
7.	Agnes Dini Mardani, "Analisis kegagalan bisnis pelaku usaha daerah pariwisata Kabupaten Trenggalek"	Kualitatif deskriptif, Daerah Pariwisata Kabupaten Trenggalek	Faktor penyebab kegagalan bisnis di bagi menjadi dua faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal. ⁸	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, meneliti tentang faktor kegagalan bisnis Perbedaan : tempat penelitian
8.	Ivan Miracle, "Penyebab Kegagalan Berwirausaha Pada Bisnis 45 Cao"	Kualitatif deskriptif, Citraland Surabaya Barat.	Faktor penyebab kegagalan perusahaan 45 Cao yaitu: modal, perencanaan, pemasaran, kinerja karyawan dan kompetisi. ⁹	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif Perbedaan : tempat penelitian, instrumen penelitian yang digunakan
9.	Aditya Wisnu Hidayat, "Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal Penyebab Kegagalan Usaha Pada Industri Tahu Di Kelurahan	Kualitatif deskriptif, Kelurahan Citeureup, Kota Cimahi	faktor internal utama penyebab kegagalan usaha adalah lemahnya kompetensi wirausaha. Faktor eksternal utama penyebab kegagalan usaha adalah tidak adanya kebijakan subsidi bahan baku kedelai langsung. ¹⁰	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, meneliti tentang faktor kegagalan bisnis Perbedaan : tempat penelitian, instrumen penelitian yang digunakan

⁶ Ivan Surya Wijaya, "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Perusahaan Woles Chips," n.d., <https://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1353>.

⁷ Mukhlisotul Jannah, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha, Islamiconomic: Jurnal Ekonomi Islam*, n.d., <https://doi.org/10.32678/ijej.v6i1.29>.

⁸ Agnes Dini Mardani, "Analisis Kegagalan Bisnis Pelaku Usaha Daerah Pariwisata Kabupaten Trenggalek / Agnes Dini Mardani," 2019, <http://repository.um.ac.id/61003/>.

⁹ Ivan Miracle, "Penyebab Kegagalan Berwirausaha Pada Bisnis 45 Cao," N.D., <https://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1352>.

¹⁰ Aditya Wisnu Hidayat, "Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal Di Kelurahan Citeureup Kota Cimahi Identification Of Internal And External Factors Cause Of Business Failure

10.	Delvin, Vionasari, Dian, Prima Safitr, Edison, "Analisis Faktor Program Kegagalan Kelompok Usaha Bersama (Kube) Di Kelurahan Dompok"	Kualitatif deskriptif, Kelurahan Dompok	Peran serta kelompok KUBE selama pelaksanaan program masih pasif dan kurangnya kemampuan anggota dalam melakukan pemasaran. ¹¹	Persamaan : menggunakan jenis penelitian kualitatif, Perbedaan : tempat penelitian, instrumen penelitian yang digunakan,
-----	--	---	---	--

Sumber : Rangkuman beberapa penelitian terdahulu

B. Deskripsi Teori

1. Bisnis

a. Definisi bisnis menurut para ahli

Secara terminologi bisnis adalah suatu aktivitas usaha. Dalam arti luas, bisnis adalah sebuah istilah yang umum untuk menggambarkan seluruh kegiatan pribadi dan organisasi yang memproduksi barang atau jasa dalam hidup sehari-hari.

Secara etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Kata "bisnis" sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung ruang lingkupnya; penggunaan singular kata bisnis 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

In Citeureup Tofu Industry At Cimahi (Case Study Of Tofu Business At Sukaresmi Village In 2020),” *E-Proceeding Of Management* 2, No. 2019 (N.D.): 1–8, <https://core.ac.uk/download/pdf/299899682.pdf>.

¹¹ Edison Delvin, Vionasari, Dian, Prima Safitri, “Analisis Faktor Program Kegagalan Kelompok Usaha Bersama (Kube) Di Kelurahan Dompok,” 2019, <http://repositori.umrah.ac.id/247/>.

tertentu, misalnya "bisnis pertelevisian. Penggunaan yang paling luas merujuk pada seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyediaan barang dan jasa. Namun definisi "bisnis" yang tepat masih menjadi bahan perdebatan hingga saat ini.¹²

Bisnis adalah sebuah usaha perseorangan atau kelompok, yang bertujuan memperoleh keuntungan. Bisnis tidak hanya bergantung pada modal uang, tetapi juga banyak faktor yang mendukung terlaksananya bisnis, misalnya reputasi, keahlian, ilmu, sahabat, dan kerabat dapat menjadi modal bisnis.¹³

Bisnis adalah usaha perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Bisnis dalam arti luas adalah semua aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis adalah suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat.¹⁴

Terdapat beberapa pengertian bisnis menurut para ahli, yaitu sebagai berikut:

1) Bisnis adalah kegiatan ekonomis dengan maksud memperoleh untung.

Dalam bisnis modern untung diekspresikan dalam bentuk uang, tetapi hal itu tidak hakiki untuk bisnis. Yang penting ialah kegiatan antar manusia dan

¹² Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis - Google Books, Uwais Inspirasi Indonesia*, 2019, accessed December 11, 2022, h. 8, https://www.google.co.id/books/edition/Pengantar_Bisnis/E-b8DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengantar+bisnis&printsec=frontcover.

¹³ Tadjuddin et. al, Analisis Kelayakan Usaha pada Bisnis Pengelolaan Sagu (Usaha Sagu Pak Subadir di Desa Malimbu Kec. Sabbang Kab. Luwu Utara), vol 4, no 1 (2021), <http://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/dinamis/article/view/3412>

¹⁴ Dadang Husen Sobana, *Studi Kelayakan Bisnis*, 1st ed. (Bandung: CV Pustaka Setia, 2019).

bertujuan mencari untung dan karena itu menjadi kegiatan ekonomis. Jadi bisnis selalu bertujuan mendapat keuntungan dan perusahaan dapat disebut organisasi yang didirikan dengan tujuan sekali lagi, di antara tujuan-tujuan lain meraih keuntungan.¹⁵

2) Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam industri.¹⁶

3) *Business is an institution which produces goods and services demanded by people.* Artinya, bisnis ialah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.¹⁷

Berdasarkan pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai (*create value*) melalui penciptaan barang

¹⁵ Onky Ardian, "Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Pasar Depok Gandusari Trenggalek Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam," 2019, 29, [http://repo.uinsatu.ac.id/13699/5/BAB II.pdf](http://repo.uinsatu.ac.id/13699/5/BAB%20II.pdf).

¹⁶ Suwarso, "Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi Dan Minat Wirausaha (Study Kasus Mahasiswa Akademi Akuntansi Pgrj Jember)," *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia* 4, no. 2 (2018): 98, <https://doi.org/10.32528/jmbi.v4i2.1755>.

¹⁷ Rheza Aditya Gradianto, "Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli, Ketahui Tujuan Dan Fungsinya - Ragam Bola.Com," 2022, <https://www.bola.com/ragam/read/5056538/pengertian-bisnis-menurut-para-ahli-ketahui-tujuan-dan-fungsinya>.

dan jasa (*create of good and service*) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi.¹⁸

b. Etika Bisnis

Etika (Yunani Kuno: "ethikos", berarti "timbul dari kebiasaan") menurut Wahyu dan Ostaria adalah cabang utama filsafat yang mempelajari nilai atau kualitas. Etika mencakup analisis dan penerapan konsep seperti benar, salah, baik, buruk, dan tanggung jawab. Etika adalah ilmu yang berkenaan tentang yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral. Menurut Bekum etika dapat didefinisikan sebagai seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dari yang buruk. Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normative karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu.

Dari hasil analisis Bertens disimpulkan bahwa etika memiliki tiga posisi, yaitu sebagai sistem nilai, yakni nilai-nilai dan norma-norma yang menjadi pegangan bagi seseorang atau suatu kelompok dalam mengatur tingkah lakunya, kode etik, yakni kumpulan asas atau nilai moral, dan filsafat moral, yakni ilmu tentang yang baik atau buruk. Dalam poin ini, akan ditemukan keterkaitan antara etika sebagai sistem filsafat sekaligus artikulasi kebudayaan. Di samping itu, filsafat menganalisa tentang mengapa dan bagaimana manusia

¹⁸ Hadion Wijoyo et al., *Pengantar Bisnis: Pengantar Bisnis*, ed. Hadion Wijoyo, 1st ed. (Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021).

itu hidup di dunia serta mengatur level mikrokosmos (antar manusia) dan makrokosmos (antar Alam dan Tuhan).

Sebagai sistem pemikiran tentunya konsep dasar filsafat digunakan dalam mengkaji etika dalam sebuah hubungan keseimbangan antara cipta, rasa, dan karsa. Hubungan tersebut didasari landasan pemikiran bahwasanya ontologi, epistemologi, dan aksiologi.¹⁹

Bisnis menurut Sukirno merupakan kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Semua pribadi maupun individu dan kelompok melakukan kegiatan bisnis pastinya untuk mencari laba/keuntungan supaya dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Tidak ada satupun individu yang melakukan bisnis untuk mencari kerugian.²⁰

Etika bisnis merupakan studi yang dikhususkan mengenai moral yang benar dan salah. Studi ini berkonsentrasi pada standar moral sebagaimana diterapkan dalam kebijakan, institusi, dan perilaku bisnis. Pengertian dan prinsip etika bisnis merupakan studi standar formal dan bagaimana standar itu diterapkan ke dalam sistem dan organisasi yang digunakan masyarakat modern untuk memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dan diterapkan kepada orang-orang yang ada di dalam organisasi.

Etika bisnis diartikan sebagai pengetahuan tentang tata cara ideal pengaturan dan pengelolaan bisnis yang memerhatikan norma dan moralitas

¹⁹ Bosman Butarbutar, "Peranan Etika Bisnis Dalam Bisnis" 1, no. September (2019): 187–95, <https://doi.org/10.31933/JIMT>.

²⁰ Pratantia Aviatri and Ayunda Putri Nilasari, "Analisis Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kelangsungan Usaha Perusahaan Dagang," *Accounthink : Journal of Accounting and Finance* 6, no. 02 (2021): 194–205, <https://doi.org/10.35706/acc.v6i02.5621>.

yang berlaku secara universal dan secara ekonomi/sosial, dan penerapan norma dan moralitas ini menunjang maksud dan tujuan kegiatan bisnis. Bisnis mesti mempertimbangkan unsur norma dan moralitas yang berlaku di masyarakat.

Secara umum, pengertian etika bisnis adalah cara-cara yang dilakukan oleh suatu bisnis dalam menjalankan kegiatan bisnisnya yang mencakup berbagai aspek, baik itu individu, perusahaan, maupun masyarakat. Etika bisnis dapat juga diartikan sebagai suatu pengetahuan mengenai tata cara ideal dalam mengelola bisnis dengan memperhatikan norma dan moralitas yang berlaku secara universal, ekonomi, dan sosial.²¹

Etika bisnis itu mencakup hubungan antara suatu perusahaan dengan orang yang menginvestasikan uangnya dalam perusahaan, dengan konsumen, pegawai, kreditur, pesaing dan sebagainya. Etika adalah hal penting yang sangat diperlukan untuk membantu mengelola serta menjalankannya (bisnis).

Menjaga etika adalah suatu hal yang sangat penting untuk melindungi reputasi perusahaan. Masalah etika selalu dihadapi oleh para manajer dalam keseharian kegiatan bisnisnya, namun hal tersebut harus selalu dijaga terus menerus, sebab reputasi perusahaan yang etis tidak dibentuk dalam waktu yang pendek (singkat), tapi akan terbentuk dalam waktu jangka panjang. Dan ini merupakan asset yang tak ternilai sebagai *goodwill* bagi sebuah perusahaan. Oleh karena itu etika bisnis dapat didefinisikan sebagai aturan, pedoman, dan

²¹ Saban Echdar and Maryadi, *Business Ethics And Entrepreneurship: Etika Bisnis Dan Kewirausahaan*, 1st ed. (Yogyakarta: Deependublish, 2019), https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=S7rODwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=buku+etika+bisnis+adalah&ots=g2A2Duvs0d&sig=Q1ETdj5DZc0jjh8_daev4rG-ETw&redir_esc=y#v=onepage&q=buku+etika+bisnis+adalah&f=false.

standar etika yang berlaku yang tujuannya adalah untuk kebaikan dalam berbisnis.²²

Seorang *entrepreneur* haruslah memiliki etika bisnis dalam menjalankan profesinya, karena menyangkut berbagai pihak dan kepentingan orang banyak, bukan hanya sekedar mencari keuntungan semata. Bisnis hendaknya dikembangkan sebagai profesi yang luhur yang harus tetap dijaga karena bisnis mempunyai tujuan dan usaha untuk mengangkat harkat dan martabat manusia.²³

c. Entitas Bisnis

Menurut penjelasan di Kamus Besar Bahasa Indonesia, entitas diartikan sebagai satuan yang berwujud. Sementara itu dalam buku “Manajemen Basis Daya Menggunakan MySQL”, *entity* atau entitas adalah objek di dunia nyata yang bisa dibedakan dengan objek lain. Objek tersebut bisa berupa orang, benda, atau hal lain.

Dalam bidang ekonomi entitas dimaknai sebagai sebagai unit usaha yang menjalankan kegiatan ekonomi untuk mendapatkan keuntungan. Sementara itu makna dari entitas bisnis adalah organisasi yang dibuat dengan tujuan untuk menjalankan aktivitas ekonomi, terlibat dalam perdagangan, atau menjadi bagian dalam aktivitas sejenis.²⁴

²² Fachrurazi and Ita Nurcholifah, *Kewirausahaan (Teori Dan Praktek)*, ed. Yulida (Kalimantan Barat: IAIN Pontianak Press, 2021).

²³ Kusnadi and Novita Yulia, *KEWIRAUSAHAAN*, ed. Salmiah, 3rd ed. (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2020).

²⁴ Admin, “Business Entity Are Business Form, These Are the Types,” schmu.id, 2022, <https://schmu.id/entitas-bisnis-adalah-bentuk-usaha-ini-jenis-jenisnya/>.

Konsep entitas bisnis adalah ketika entitas tersebut berdiri tersendiri sebagai suatu kesatuan yang terpisah. Konsep entitas bisnis ini adalah untuk mempermudah mengetahui apakah entitas mengalami perkembangan atau bahkan sebaliknya. Konsep entitas bisnis membatasi data ekonomi pada sistem akuntansi dengan data yang terkait secara langsung dengan kegiatan akuntansi. Dengan kata lain, konsep jenis bisnis ini dipandang secara terpisah dari pemilik, kreditor, dan juga pihak-pihak bisnis lainnya. Contohnya, seorang akuntan di sebuah perusahaan dengan pemilik usaha maka akuntan tersebut hanya mencatat kegiatan bisnis saja dan tidak mencatat kegiatan-kegiatan perseorangan, properti, ataupun utang pemilik.²⁵

Berdasarkan konsep ekonomi, entitas bisnis merupakan suatu unit ekonomi yang menjalankan kegiatan finansial untuk kepentingan sendiri. Unit ekonomi dapat terdiri atas satu badan hukum dan juga dua atau lebih badan hukum yang bekerja sama dalam membentuk suatu grup dan masing-masing dari mereka menjalankan usaha demi kepentingan grup tersebut.

Ada berbagai macam bentuk bisnis atau usaha di Indonesia. Pada umumnya bentuk usaha tersebut berupa perusahaan perseorangan, persekutuan, perseroan dan juga koperasi. Pada masing-masing bentuk usaha, terdapat karakteristik yang berbeda. Berikut akan dijelaskan tentang masing-masing bentuk usaha yang ada beserta dengan karakteristiknya:

²⁵ Ahmad Sholikin and Ade Setiawan, "Kesiapan UMKM Terhadap Implementasi SAK EMKM (Studi UMKM Di Kota Blora)," *Journal Of Islamic Finance and Accounting* 1, no. 1 (2018): 39, <http://ejournal.iainsurakarta.ac.id/index.php/jifa>.

1) Perusahaan Perseorangan (*Proprietorship*) yang dimiliki oleh satu individu.

Bentuk usaha ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- Perusahaan perseorangan ini merupakan bentuk usaha yang banyak dijalankan Indonesia bahkan di seluruh dunia.
- Biaya yang harus dikeluarkan untuk pendirian dan pengelolaan cukup rendah.
- Operasionalitasnya bergantung pada sumber daya keuangan pemilik usaha.
- Pada umumnya diterapkan oleh usaha kecil.

2) Persekutuan (*Partnership*), bentuk usaha ini hampir sama dengan perusahaan perseorangan hanya saja usaha ini dimiliki oleh dua atau lebih individu. Berikut adalah karakteristik bentuk usaha persekutuan:

- Di Indonesia bentuk usaha persekutuan ini terdiri dari firma dan juga CV.
- Menggabungkan sumber daya atau kemampuan lebih dari satu individu.

3) Perseroan (*Corporation*), bentuk usaha ini diatur berdasarkan perundang-undangan sebagai bentuk hukum terpisah yang dikenakan pajak. Berikut adalah beberapa karakteristik bentuk usaha perseroan atau korporasi:

- Kepemilikan bentuk usaha ini didasarkan pada jumlah dasar (sero) yang dijual ke pemegang saham.
- Bisa mendapatkan sumber dana dalam jumlah yang besar dengan cara mengeluarkan saham.
- Bentuk usaha ini diterapkan oleh suatu usaha yang memiliki skala yang besar.

4) Koperasi, bentuk usaha ini dimiliki oleh sekelompok orang yang telah diakui sebagai anggota. Koperasi hanya dapat dijalankan oleh para anggota yang ada di dalamnya. Koperasi menjadi salah satu pilar perekonomian Indonesia. Contoh koperasi adalah koperasi karyawan, koperasi pengusaha pengrajin susu, dan juga koperasi pengusaha batik.

Jenis usaha baik jasa maupun manufaktur sebenarnya dapat dijalankan dalam bentuk usaha perseorangan, persekutuan, maupun perseroan. Namun, untuk mengelola usaha di bidang manufaktur yang membutuhkan sumber dana yang cukup besar maka kebanyakan bentuk usaha adalah perseroan terbatas.²⁶

d. Keberhasilan Bisnis

Semua orang pasti ingin bisnis yang dijalaninya berhasil. Berbagai cara dan strategi terbaik selalu dilakukan dengan maksimal demi kesuksesan bisnis mereka. Salah satu kunci keberhasilan bisnis yang perlu dilakukan adalah menentukan *market* atau pasar. Jika kita tidak tahu kemana dan kepada siapa bisnis kita akan dijual tentu saja bisnis kita tidak akan berjalan dengan baik. Oleh karena itu, sebelum bisnis kita beroperasi tentu saja kita harus menentukan market bisnis kita. Segmentasikan kategori-kategori konsumen yang nantinya akan cocok untuk bisnis kita, dari segmentasi tersebut kita dapat mengetahui dengan tepat siapa target market kita dan memposisikan bisnis kita secara benar. Setelah mendapatkan target *market*, kita dapat dengan mudah menentukan produk kita akan dikembangkan seperti apa, strategi promosi yang terbaik agar

²⁶ Admin, "Business Entity Are Business Form, These Are the Types," schmu.id, 2022, <https://schmu.id/entitas-bisnis-adalah-bentuk-usaha-ini-jenis-jenisnya/>.

bisnis kita sampai kepada target *market* kita, harga yang pas untuk bisnis kita agar memperoleh profit yang maksimal, dan dimana kita dapat menjual bisnis kita.

Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya.

Menurut Henry Faizal, keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah "keberhasilan bisnis mencapai tujuannya." Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil jika bisnis tersebut mendapatkan laba, walaupun laba bukan termasuk satu-satunya aspek yang dapat di nilai dari keberhasilan suatu usaha. Akan tetapi, alasan laba yang menjadi faktor penting karena laba merupakan tujuan dari orang yang berbisnis. Jika terjadi penurunan laba atau ketidakstabilan laba, maka suatu bisnis tersebut akan mengalami kesulitan untuk menjalankan aktivitas dalam usahanya.

Selain itu, keberhasilan usaha dapat dilihat dari peningkatan modal, jumlah produksi, pelanggan, perluasan usaha dan perbaikan sarana fisik dari usaha yang dijalankan. Untuk mencapai keberhasilan usaha tersebut ada banyak faktor yang dapat dimaksimalkan seorang wirausaha diantaranya, yaitu memaksimalkan kreativitas yang telah dimiliki, menciptakan inovasi-inovasi baru.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha merupakan tujuan utama, dapat dilihat dari aktivitas-aktivitas dalam suatu

bisnis berjalan dengan sangat baik serta terdapat peningkatan- peningkatan dalam usahanya.²⁷

Terdapat beberapa faktor penentu keberhasilan sebuah bisnis, diantaranya adalah:

1) Pemanfaatan Peluang yang Baik

Terdapat banyak peluang bisnis di sekitar kita, namun penting untuk memilah peluang yang dirasa tepat untuk dimanfaatkan. Definisi pemanfaatan peluang yang baik adalah menyelaraskan peluang usaha dengan kemampuan, potensi, keahlian serta sumber daya yang dimiliki. Apabila memutuskan untuk berbisnis, pastikan untuk memahami bidang usaha yang akan dijalankan. Hal ini akan mempermudah dalam proses perencanaan dan persiapan sumber daya penyokong usaha. Lebih lanjut, pengusaha akan lebih mudah untuk menentukan visi, misi, tujuan, sasaran, dan strategi pencapaian usaha.

2) Perencanaan yang Matang

Seorang pengusaha sukses tidak hanya berbekal keberanian untuk memulai usaha tanpa adanya dasar. Perlu diperhatikan berani bukan berarti maju tanpa berpikir panjang dan hanya mengandalkan nasib semata. Namun, penting untuk dibekali dengan perencanaan dan persiapan yang matang. Perencanaan dilakukan dalam rangka meminimalisir risiko serta potensi kegagalan yang akan muncul. Perencanaan harus dilakukan secara menyeluruh

²⁷ A N Andriana, *Peran Wirausaha Dalam Pengembangan UMKM Dan Desa Wisata* (Lakeisha, 2021), <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=w74-EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=pengembangan+umkm&ots=0vDNjDnsuy&sig=F2nqOcQnuNv5X88JoWf6ifLmCbQ>.

mulai dari penentuan pangsa pasar, target konsumen, harga produk yang realistis, strategi pemasaran, hingga penentuan lokasi usaha.

3) Tekad Kuat dan Kemauan Keras.

Keberhasilan ditentukan oleh faktor internal seorang wirausahawan. Memiliki jiwa wirausahawan menjadi salah satu kunci penting untuk menggapai kesuksesan. Tidak penting seberapa kali ia jatuh, namun yang terpenting adalah seberapa kali ia bangkit dan berusaha menjadi lebih baik.

Hal ini juga dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Ali Imran ayat 139, sebagai berikut:

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ۝ ١٣٩

Terjemahnya:

“Janganlah kamu (merasa) lemah dan jangan (pula) bersedih hati, padahal kamu paling tinggi (derajatnya) jika kamu orang-orang mukmin.”²⁸

Inilah yang dinamakan bertekad kuat dan memiliki kemauan yang keras. Keberadaan tekad dan kemauan yang keras akan membuat seorang entrepreneur untuk terus berusaha demi tercapainya target yang telah ditetapkan.

4) Modal dan Keuangan yang Baik

Tidak bisa dipungkiri salah satu komponen penting dalam usaha adalah faktor keuangan yakni modal. Tanpa dukungan modal yang cukup, akan sulit bagi pengusaha untuk memulai usaha, atau bahkan mengembangkan usahanya. Selain itu, faktor perencanaan kas dan keuangan, kemampuan dalam mengelola

²⁸ <https://quran.kemenag.go.id/surah/3/139> (diakses tanggal 01-02-2023, pukul 20.49 WITA)

keuntungan dan kerugian, serta keterampilan dalam mengatur pengeluaran agar lebih efisien juga menjadi penentu kesuksesan sebuah usaha.

5) Pemasaran yang Efektif

Faktor keberhasilan berikutnya adalah strategi *marketing* yang efektif. Pemasaran mencakup penentuan pangsa pasar yang tepat, hingga proses pengenalan produk kepada konsumen. Terdapat beragam strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk menggaet calon konsumen, mulai dari promosi *sampling*, hingga gebyar diskon berhadiah. Kelancaran usaha bergantung pada seberapa efektif strategi pemasaran dan promosi yang dilakukan.

6) Sumber Daya Manusia yang Kompeten

Karyawan atau pegawai dalam sebuah usaha bukanlah sebuah beban, melainkan asset yang penting untuk dijaga keberadaannya. Sehingga penting untuk memperlakukan karyawan dengan baik. Terlebih lagi menjaga kompetensi mereka dengan menyertakan pada diklat atau pelatihan secara rutin. Maka dari itu, diperlukan pula manajer yang mampu mengelola sumber daya manusia dengan baik. Semua hal tersebut dilakukan semata-mata demi kelancaran usaha.

7) Jaringan yang Luas

Networking memiliki keberadaan yang penting dalam sebuah usaha. Melalui relasi dan jaringan yang luas, akan memudahkan pengusaha untuk mendistribusikan produk atau jasa yang dihasilkan. Jaringan yang luas bahkan memungkinkan pengusaha untuk melakukan ekspansi usaha yang lebih luas.

8) Inovasi dan Kreatifitas Tinggi

Persaingan yang ketat menuntut pengusaha untuk selalu berinovasi dan berkreaitivitas. Tujuannya adalah agar produk yang dihasilkan tidak monoton. Seorang pengusaha wajib untuk mengikuti keinginan dan kebutuhan konsumen, sehingga tidak terkesan ketinggalan zaman. Inovasi yang berbeda akan membuat produk kita muncul kepermukaan dan mulai dikenal masyarakat. Tentu harus tetap memperhatikan kualitas agar produk yang telah mulai dikenal masyarakat menjadi diminati.

9) Pengorganisasian dan Pengelolaan Usaha yang Baik

Standar hierarki penting pada sebuah usaha. Pembagian tugas dan wewenang serta tugas pokok dan fungsi yang jelas wajib untuk diperhatikan. Tujuannya adalah agar karyawan paham sejauh mana kewajiban yang diemban. Pengorganisasian dan pengelolaan usaha juga penting untuk mengarahkan seluruh komponen usaha pada satu tujuan yang ingin dicapai.²⁹

Untuk mencapai kesuksesan tentu saja tidak mudah, karena anda harus menyikapi kegagalan dengan baik, jika memang anda menghadapi kegagalan dalam mencapai sukses kerap kali kita harus melewati kesalahan serta kegagalan dalam hidup. Banyak orang yang ingin sukses tapi hanya sedikit dari mereka yang berani untuk menghadapi kegagalan.³⁰

²⁹ I Gst. B Ngr P Putra, Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani, and Dewi Soraya, *Kewirausahaan* - Google Books, 2021, <https://www.google.co.id/books/edition/Kewirausahaan/v1FEEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+penyebab+kegagalan+bisnis&pg=PA22&printsec=frontcover>.

³⁰ Muhammad Hasan et al., *Kewirausahaan*, ed. Hartini, 1st ed. (Jawa Barat: Media Sains Indonesia, 2021), https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=V6A3EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=buku+kewirausahaan&ots=IH9F0rsUSu&sig=7nPxFU2Io5ji1WLay3C6Lwx75M&redir_esc=y#v=onepage&q=buku+kewirausahaan&f=false.

Seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah Asy-Syarh (Al-Insyirah) ayat 5

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ٥

Terjemahnya :

“Maka, sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan.”³¹

e. Kegagalan Bisnis

Kegagalan dengan kata asal “gagal” merupakan kondisi di mana ketidakmampuan kita dalam menuju tujuan yang sudah ditetapkan ataupun mewujudkan keinginannya. Kegagalan juga bisa diartikan beragam oleh setiap individu manusia. Kegagalan yang sebenarnya apabila seseorang tidak segera bangkit dari keadaan yang dialaminya tersebut. Letak perbedaan antara kegagalan dengan kekalahan yang sifatnya sementara yakni melihat penafsiran mentalnya. Tidak akan sampai ke ranah kegagalan apabila kita dapat mengakui dan kita dapat memilih situasi apa yang bisa diambil.³²

Kegagalan bisnis (*business failure*) adalah ketika bisnis tidak dapat beroperasi secara menguntungkan, yang mana bisa mengarah pada gagal bayar, kebangkrutan, atau penutupan bisnis. Karena hal tersebut, perusahaan ini tidak dapat menghasilkan uang karena pendapatannya tidak dapat menutupi biaya³³.

2. Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis

³¹ <https://quran.kemenag.go.id/surah/94/5> (diakses pada tanggal 15-02-2023, pukul 15.30 WITA)

³² Raden Fatah, “Pengertian Kegagalan Dan Model Penelitian Tematik” 10 (n.d.), <http://repository.radenfatah.ac.id/20167/2/2.pdf>.

³³ Ahmad Nasrudin, “Kegagalan Bisnis: Definisi, Tingkat Kegagalan, Dan Alasannya - Cerdasco,” 2019, accessed December 15, 2022, <https://cerdasco.com/kegagalan-bisnis/>.

Setiap wirausaha pasti menghendaki bisnis yang dimilikinya berjalan dengan baik dan lancar. Namun, ada kalanya sebuah usaha tidak dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Bahkan, tidak sedikit usaha yang berujung pada kegagalan (kebangkrutan). Arasti pernah melakukan penelitian menarik tentang faktor-faktor penyebab kegagalan bisnis. Menurutnya, penyebab kegagalan bisnis pada umumnya tidak disebabkan oleh faktor tunggal. Faktor-faktor tersebut bisa berasal dari situasi internal maupun dari situasi eksternal.³⁴

Adapun faktor-faktor internal kegagalan bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya pengalaman berwirausaha. Seorang wirausahawan setidaknya mempunyai pengetahuan tentang ciri usaha yang dijalankannya. Pengetahuan ini mampu menjadi titik awal bagi wirausahawan untuk mengambil keputusan bisnis dan sebagai bahan untuk mengambil risiko. Jika pengusaha tidak berpengalaman dengan bisnis barunya, ia sering kurang percaya diri dalam mengambil risiko bisnis yang besar.
- b. Tidak konsisten dalam bisnis. Hal kedua yang juga menjadi faktor dalam kegagalan bisnis adalah karena sikap tidak konsisten. Bahasa islamnya tidak istiqomah, tidak ajek/tetap. Kalau anak zaman sekarang bilang labil, mudah berpindah dari satu keputusan menuju keputusan lain. Tidak konsisten dalam bisnis, tentu dikarenakan banyak hal. Salah satunya tidak merasa nyaman dengan bisnisnya. Tidak kunjung sukses, merasa ingin mencoba bisnis lain yang

³⁴ Suwanto, *Manajemen Kewirausahaan Panduan Menghadapi Disrupsi Bisnis*, ed. Hari Mulyadi, 1st ed. (Jakarta: Kencana, 2021), https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Kewirausahaan/pi1EEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+internal+penyebab+kegagalan+bisnis&pg=PA143&printsec=frontcover.

dijalankan orang, dan alasan lain yang sering diucapkan untuk mendukung sikap dalam mengubah keputusannya dalam berbisnis.

Tidak konsisten biasanya dilandasi karena tidak menyukai bisnis yang dijalani. Sesuatu yang tidak didasari dengan rasa senang, otomatis akan mudah untuk berpindah.

- c. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
- d. Sistem Pengendalian yang Lemah. Sistem pengendalian yang efektif diperlukan untuk membantu sebuah bisnis agar dapat tetap berada di jalur yang tepat, dan memungkinkan bagi manajer untuk memonitor masalah- masalah yang mungkin timbul. Sistem pengendalian yang lemah tidak dapat memberikan sinyal mengenai adanya potensi masalah, sehingga akhirnya timbul persoalan yang benar-benar serius.
- e. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melaksanakan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Sedangkan faktor eksternal penyebab kegagalan bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Lokasi kurang memadai. Lokasi usaha yang tidak strategis dapat menjadi salah satu faktor penyebab kegagalan usaha. Akses lokasi usaha yang sulit untuk

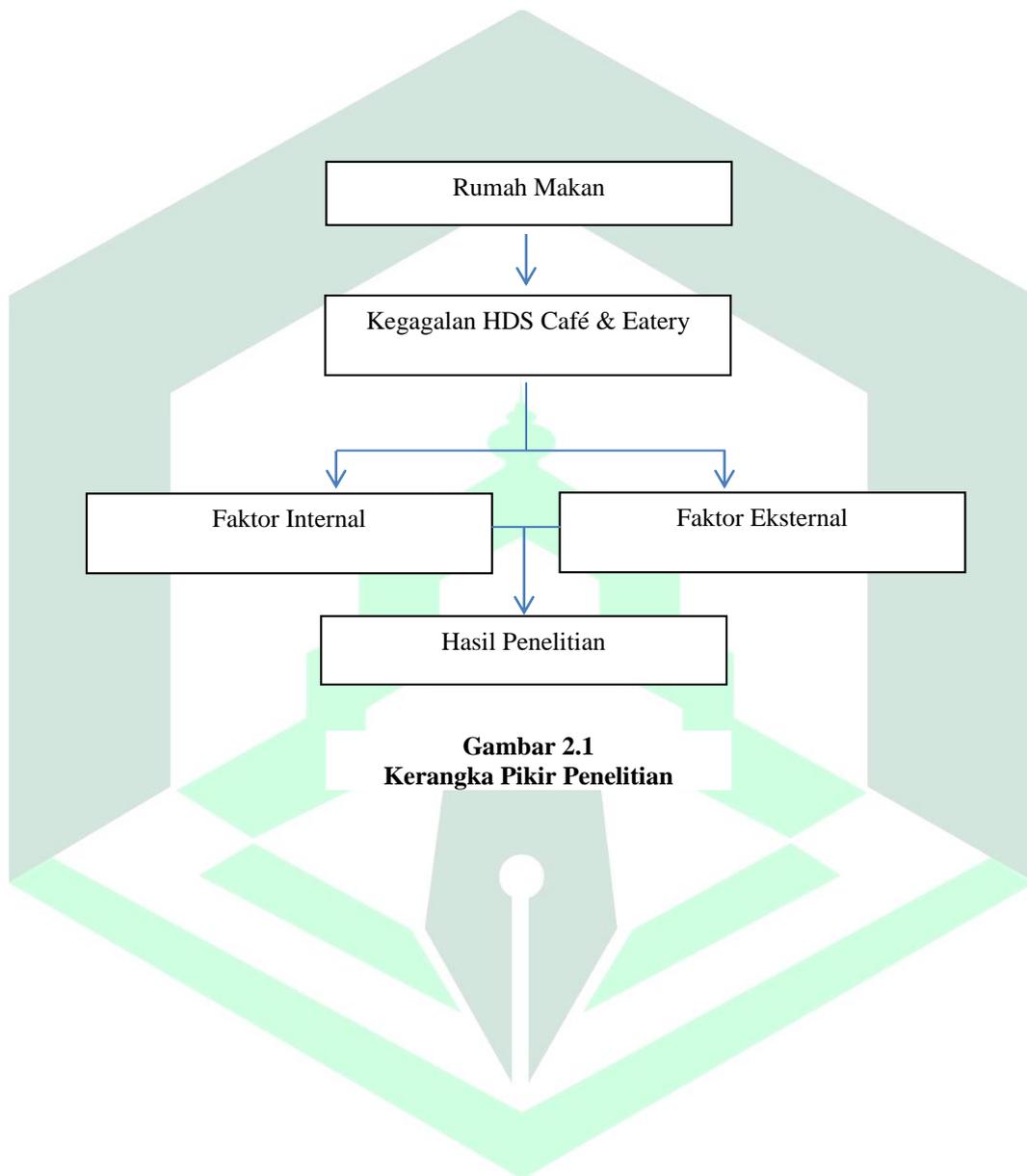
dijangkau menjadi salah satu pertimbangan bagi konsumen untuk berbelanja pada kita. Oleh karena itu, lokasi usaha menjadi salah satu faktor krusial yang patut untuk diperhatikan sebelum mendirikan sebuah usaha.

- b. Survei pasar tidak akurat, artinya hal itu hanya sekedar persepsi yang menyatakan bahwa peluang itu sangat potensial lalu segera dilaksanakan begitu saja menyebabkan produk itu tidak laku di pasar.³⁵

C. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran adalah alur pikir peneliti sebagai dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat sub fokus yang menjadi latar belakang dari penelitian ini. Di dalam penelitian kualitatif, dibutuhkan sebuah landasan yang mendasari penelitian agar penelitian lebih terarah. Oleh karena itu dibutuhkan kerangka pemikiran untuk mengembangkan konteks dan konsep penelitian lebih lanjut sehingga dapat memperjelas konteks penelitian, metodologi, serta penggunaan teori dalam penelitian. Penjelasan yang disusun akan menggabungkan antara teori dengan masalah yang diangkat dalam penelitian ini. Kerangka berpikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila penelitian tersebut berkenaan atau berkaitan dengan fokus penelitian.

³⁵ Muhammad Dwi Andika, *Panduan Merencanakan, Mengawasi, Dan Mengeksekusi Bisnis*, ed. Th. Arie Prabawati, 1st ed. (Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2018), https://www.google.co.id/books/edition/Panduan_Merencanakan_Mengawasi_dan_Menge/ZYhJDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+kegagalan+bisnis&pg=PA1&printsec=frontcover.



Gambar 2.1
Kerangka Pikir Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif karena penelitian ini berisi penjelasan menggunakan kata-kata tulisan dan bukan angka.

Penelitian kualitatif adalah suatu jenis pendekatan penelitian dalam ilmu sosial yang menggunakan paradigma alamiah, berdasarkan teori fenomenologis (dan sejenisnya) untuk meneliti masalah sosial dalam suatu kawasan dari segi latar dan cara pandang obyek yang diteliti secara holistik.

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang diarahkan untuk memberikan gejala-gejala, fakta-fakta atau kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat, mengenai sifat-sifat populasi atau daerah tertentu. Dalam penelitian deskriptif cenderung tidak perlu mencari atau menerangkan saling hubungan dan menguji hipotesis.³⁶

Metode kualitatif deskriptif merupakan analisis isi yang menggambarkan secara detail suatu pesan atau suatu teks tertentu. penelitian ini tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi. beberapa penulis memperluas penelitian deksriptif kepada segala penelitian selain penelitian historis ataun eksperimental, mereka

³⁶ Kusumastuti and Ahmad Mustamil Khoiron, "Metode Penelitian Kualitatif."2019

menyebut metode yang deksriptif sebagai penelitian survai atau penelitian observasional.³⁷

B. Fokus Penelitian

Penelitian kualitatif ditingkat awal biasanya hanya menyatakan fokus atau pokok masalah yang kadarnya masih cukup umum. Fokusnya yang lebih spesifik/selektif akan berkembang di saat proses berlangsungnya penelitian itu sendiri. Dalam penelitian kualitatif, penentuan fokus dalam proposal lebih di dasarkan pada tingkat kebaruan informasi yang akan diperoleh dari situasi sosial (lapangan). Kebaruan informasi itu bisa berupa upaya untuk memahami secara lebih luas dan mendalam tentang situasi sosial, tetapi juga ada keinginan untuk menghasilkan hipotesis atau ilmu baru dari situasi sosial yang diteliti.

Fokus yang sebenarnya dalam penelitian kualitatif diperoleh setelah peneliti melakukan *grand tour observation* dan *grand tour question* atau yang disebut dengan penjelajahan umum. Dari penjelajahan umum ini peneliti akan memperoleh gambaran umum menyeluruh yang masih pada tahap permukaan tentang situasi sosial. Untuk dapat memaham secara lebih luas dan mendalam, maka diperlukan pemilihan fokus penelitian.³⁸

C. Definisi Istilah

Dalam memberikan suatu pemahaman dalam memahami skripsi yang berjudul “Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada Rumah Makan HDS

³⁷ Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, ed. Patta Rapanna, 1st ed. (CV Syakir Media Press, 2021), <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>.

³⁸ Hardani Ahyar et al., *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2020.

Café & Eatery”, maka diperlukan penegasan mengenai istilah-istilah yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Kegagalan bisnis (*business failure*) adalah ketika bisnis tidak dapat beroperasi secara menguntungkan, yang mana bisa mengarah pada gagal bayar kebangkrutan, atau penutupan bisnis. Mereka tidak dapat menghasilkan uang karena pendapatannya tidak dapat menutupi biaya. Kegagalan bisnis biasanya terjadi karena adanya faktor internal dan faktor eksternal.
2. Rumah Makan HDS Café & Eatery adalah sebuah rumah makan yang terletak di Luwu Utara tepatnya di jalan Jendral Ahmad Yani, Kelurahan Kappuna, Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara. HDS sudah buka sejak tahun 2019 dan menjual berbagai macam menu makanan dan minuman.

D. Desain Penelitian

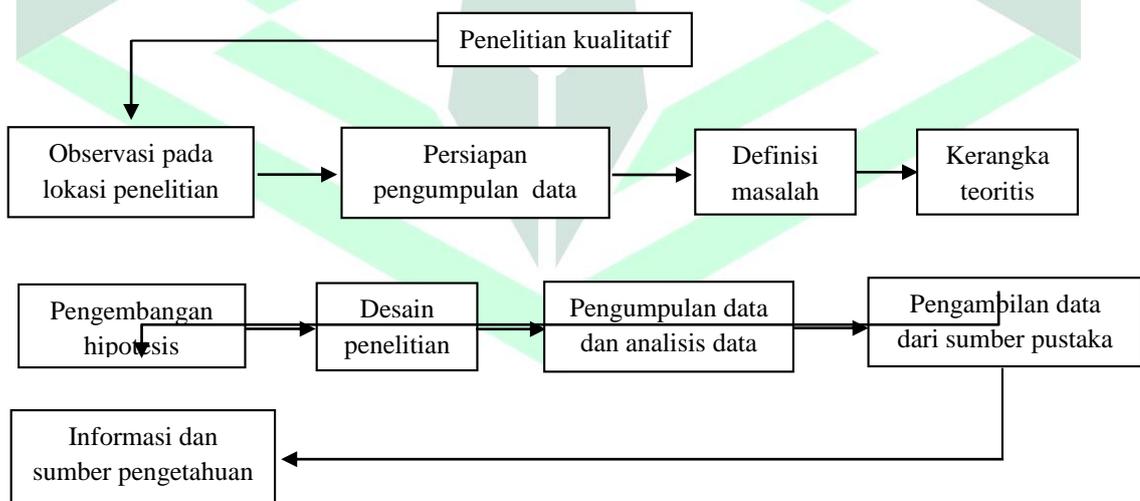
Kata desain dan kata penelitian mengandung arti: kerangka bentuk atau rancangan; dan motif (corak), sedangkan penelitian berarti: Pemeriksaan yang teliti; penyelidikan; dan Kegiatan pengumpulan, pengolahan, analisis, dan penyajian data yang dilakukan secara sistematis dan obyektif, untuk memecahkan suatu persoalan atau menguji suatu hipotesis untuk mengembangkan prinsip umum.

Jadi arti dari kata desain penelitian mengandung makna rancangan kegiatan pengumpulan, pengolahan, analisis, dan penyajian data yang dilakukan

secara sistematis dan obyektif, untuk memecahkan suatu persoalan atau menguji suatu hipotesis untuk mengembangkan prinsip umum.

Desain penelitian adalah rangkaian prosedur dan metode yang dipakai untuk menganalisis dan menghimpun data untuk menentukan variabel yang akan menjadi topik penelitian. Selain pengertian tersebut, juga bisa didefinisikan sebagai strategi yang dilakukan peneliti untuk menghubungkan setiap elemen penelitian dengan sistematis sehingga dalam menganalisis dan menentukan fokus penelitian menjadi lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan masalah yang muncul, maka dalam penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dimana penelitian deskriptif adalah penelitian yang digunakan untuk menjelaskan atau menguraikan fenomena atau gejala sosial yang diteliti dengan cara mendeskripsikan nilai variabel mandiri, yang terdiri dari satu variabel atau lebih berdasarkan indikator dari variabel yang diteliti tanpa membuat perbandingan ataupun menghubungkan antara variabel yang diteliti untuk eksplorasi dan klasifikasi dengan variabel yang diteliti.



E. Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dilaksanakannya penelitian. Adapun lokasi penelitian ini terletak di HDS Café and Eatery tepatnya di Jln. Jend. Ahmad Yani Kappuna, Kecamatan Masamba Kabupaten Luwu Utara. Waktu penelitian berisi interval waktu pelaksanaan penelitian. Waktu interval tersebut dapat dihitung mulai dari peneliti melakukan observasi pendahuluan sampai dengan selesainya penelitian. Dalam melakukan penelitian ini, waktu yang digunakan peneliti adalah selama 1 bulan dimulai dari tanggal 27 Februari sampai 27 Maret 2023.

Informan dalam penelitian ini terdiri dari 4 orang narasumber. Narasumber pertama yaitu pemilik dari HDS Café n Eatery yang bernama Hamrullah Dhuha Saymar, S.E. yang berusia 37 tahun. Informan kedua yaitu mantan karyawan bernama Nilam Sari berusia 20 tahun yang dulunya bekerja sebagai *waiters* di HDS. Informan kedua bernama Nurul Hana berusia 21 tahun dan dulunya bekerja sebagai chef di HDS. Informan terakhir bernama Ramandafani berusia 19 tahun dan dulunya bekerja sebagai chef.

F. Data dan Sumber Data

1. Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber atau dapat disebut sebagai data utama. Sedangkan data sekunder merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti dari sumber yang telah tersedia sehingga peneliti dapat disebut sebagai tangan kedua. Di dalam peneletian

ini data primer di peroleh dari wawancara. Sedangkan data sekunder akan diambil dari dokumen, observasi, foto, data serta penelitian terdahulu yang relevan.

2. Sumber data

Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video/audio tapes, pengambilan foto, atau film. Sedangkan sumber data tambahan yang berasal dari sumber tertulis dapat dibagi atas sumber buku dan majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi, dan dokumen resmi.³⁹ Sumber data akan diambil dari dokumen, hasil wawancara, catatan lapangan dan hasil dari observasi.

Berdasarkan sumber pengambilan data, dapat dibedakan menjadi dua yaitu sebagai berikut:

- a. Sumber data primer, yaitu data diperoleh secara langsung melalui hasil wawancara, dan merupakan data utama yang di harapkan dapat menjawab pokok permasalahan yang diteliti. Adapun beberapa informan dalam penelitian ini adalah pemilik rumah makan dan beberapa mantan karyawan yang pernah bekerja di rumah makan tersebut.
- b. Sumber data sekunder, yaitu data yang berasal dari dokumen, arsip atau buku-buku yang terdapat info mengenai hal-hal yang ada kaitanya dengan penulisan skripsi ini, data sekunder di peroleh dari dukemen- dukumen yang

³⁹ Ahmad Rijali, "Analisis Data Kualitatif," *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17, no. 33 (2019): 81, <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>.

dapat mendukung penelitian seperti buku, majalah, internet, serta dokumentasi.

G. Instrumen Penelitian

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa instrumen adalah alat yang diperlukan untuk mengerjakan sesuatu. Berdasarkan pengertian tersebut dapat didefinisikan bahwa instrument penelitian merupakan alat bantu yang digunakan peneliti dalam pengumpulan data dalam proses penelitian. Instrument berkaitan erat dengan metode yang digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, instrument penelitian adalah peneliti itu sendiri.

Oleh sebab itu peneliti selaku instrumen yang harus divalidasi sejauh apa peneliti kualitatif sedia melaksanakan penelitian dan kemudian terjun ke lapangan. Yang melaksanakan validasi merupakan peneliti sendiri, lewat penilaian diri seberapa jauh pemahaman terhadap metode kualitatif, penguasaan teori, pengetahuan terhadap aspek yang diteliti, kesiapan dan bekal dalam memasuki lapangan.

Peneliti kualitatif selaku human instrumen berperan untuk menentukan fokus penelitian, memilah informan sebagai sumber informasi, melakukan pengumpulan data serta membandingkannya dengan data yang lain

melalui wawancara dan observasi, analisis informasi, menguraikan data, dan membuat kesimpulan berdasarkan temuannya.⁴⁰

H. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan metode dokumentasi.

1. Observasi

Observasi adalah cara mengumpulkan data dengan jalan mengamati langsung terhadap objek yang diteliti. Peneliti menggunakan observasi non partisipatif yang artinya peneliti hanya melakukan pengamatan biasa. Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan peneliti secara teliti, serta pencatatan secara sistematis.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang memiliki suatu tujuan tertentu oleh dua pihak, yaitu pewawancara dan narasumber yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga

⁴⁰ Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, Syakir Media Press, 2021.h.307

apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

3. Studi Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang, selain itu dokumen juga bisa merupakan rekaman kejadian masa lalu yang di tulis atau di cetak, dapat berupa catatan anekdot, surat, buku harian, dan dokumen-dokumen.

Berdasarkan pengertian tersebut, peneliti dalam pengumpulan data dengan teknik dokumentasi berarti melakukan pencarian dan pengambilan informasi yang sifatnya berupa gambar maupun teks yang menjelaskan dan menguraikan mengenai hubungan dengan arah penelitian.

I. Pemeriksaan Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian, hanya ditekankan pada uji validitas dan reliabilitas. Dalam pengujian keabsahan data, metode penelitian kualitatif menggunakan istilah yang berbeda dengan penelitian kuantitatif.

1. Uji Kredibilitas

Cara pengujian kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif diantaranya dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *member check*.

2. Uji Transferability

Transferability dalam penelitian kualitatif dikenal sebagai validitas eksternal. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi di mana sampel tersebut diambil. Bagi peneliti naturalistik, nilai transfer bergantung pada pemakai, hingga manakah hasil penelitian tersebut dapat digunakan dalam konteks dan situasi sosial lain. Peneliti sendiri tidak menjamin "validitas eksternal" ini.

Supaya orang lain dapat memahami hasil penelitian kualitatif sehingga ada kemungkinan untuk menerapkan hasil penelitian tersebut, maka peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya. Dengan demikian maka pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut, sehingga dapat memutuskan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tersebut di tempat lain

3. Pengujian Dependability

Dalam penelitian kualitatif, uji dependability dilakukan dengan menggunakan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Dalam kata lain pengujian dependability ini, seorang peneliti harus dapat mengulangi/mereplikasi proses penelitian yang peneliti lakukan di lapangan.

4. Uji Konfirmability

Dalam penelitian kualitatif, uji konfirmability mirip dengan uji dependability, sehingga pengujiannya dapat dilakukan secara bersamaan. Menguji konfirmability berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses

penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konformability. Dalam penelitian, jangan sampai proses tidak ada, tetapi hasilnya ada.⁴¹

J. Teknik Analisis Data

Sesuai dengan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu penelitian kualitatif, maka data yang terkumpul dalam penelitian dianalisis dengan menggunakan metode analisis data kualitatif. Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan tahapan analisis data yaitu Data Collection (Pengumpulan Data), Data Reduction (Reduksi Data), Data Display (Penyajian Data), data dapat berbentuk uraian singkat, bagan, diagram, atau tabel.

1. Reduksi Data

Reduksi data dimulai dengan meringkas informasi bersumber pada hal yang penting kemudian melakukan seleksi data ada yang terseleksi selama proses reduksi dilakukan dan ada data yang terbuang . seperti yang sudah dinyatakan sebelumnya proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti dengan cara terus menerus pada saat melaksanakan penelitian guna menghasilkan

⁴¹ Abdussamad, Metode Penelitian Kualitatif, 2021.

catatan inti dari informasi yang didapat dari hasil penggalian data, oleh karenanya informasi yang lebih sedikit akan memberikan cerminan yang lebih jelas dan memudahkan peneliti dalam mengumpulkan tambahan informasi bila diperlukan.

2. Penyajian data

Tahap ini dilakukan dengan menyajikan sekumpulan data yang tertata, biasanya data yang diperoleh selama proses penelitian berbentuk naratif sehingga ditanya ditata untuk mendapat penarikan kesimpulan, dalam menyajikan data dilakukan dengan cara sederhana dalam bentuk kata dan kalimat dengan tujuan data yang telah dikumpulkan sebagai landasan untuk membuat penilaian yang tepat.

3. Kesimpulan atau verifikasi

Setelah menyajikan data langkah terakhir yaitu menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi. Penarikan kesimpulan bisa dilakukan dengan teknik membandingkan kesesuaian pernyataan dari objek penelitian dengan arti yang tercantum dengan konsep dasar dalam penelitian tersebut. Tetapi ketika belum ada cukup bukti yang kuat untuk mendukung dalam tahap pengumpulan data berikutnya, kesimpulan awal akan direvisi. Namun ketika kembali ke lapangan guna mengumpulkan bukti, kesimpulan yang ditarik dapat dipercaya dan memberikan bukti yang valid dan konsisten⁴²

⁴² Syarida Hafni Sahir, *Metodologi Penelitian*, 2022.h.47

BAB IV

DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 27 Februari sampai 27 Maret 2023. Tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang faktor-faktor penyebab kegagalan bisnis yang terjadi pada rumah makan HDS Café & Eatery.

1. Gambaran umum lokasi penelitian

a. Sejarah singkat HDS Café & Eatery

Masamba adalah sebuah kota kecil yang terletak di Kabupaten Luwu Utara, Provinsi Sulawesi Selatan dengan luas wilayahnya sekitar 7.503 km² dan jumlah penduduk sekitar 321.979 jiwa dengan sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani.⁴³

Sebelum masuknya Covid-19 ke Indonesia, khususnya di Masamba sendiri sedang booming-boomingnya angkringan pinggir jalan dan juga café. Banyak masyarakat yang gemar untuk ke café maupun angkringan untuk berburu kuliner, berdiskusi, atau sekedar menghabiskan waktunya. Melihat fenomena tersebut, banyak pebisnis yang tertarik untuk membuka usaha café ataupun angkringan di area ini.

Salah satu pebisnis yang juga tertarik untuk menjalankan usaha kuliner tersebut adalah Hamrullah atau kerap disapa dengan Kak Uje. Beliau membuka sebuah café yang di beri nama HDS Café & Eatery. HDS Café & Eatery adalah

⁴³ https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Luwu_Utara (diakses tanggal 20 Juli 2023)

sebuah rumah makan yang terletak di Jl. Jend. Ahmad Yani, Kelurahan Kappuna, Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara. Nama HDS sendiri diambil dari singkatan nama lengkap pemiliknya yaitu Hamrullah Dhuha Saymar. HDS Café & Eatery didirikan pada awal Januari 2020. Awal dibukanya rumah makan ini, banyak masyarakat yang tertarik untuk datang. Selain karena makanan dan minumannya yang enak dan harganya terjangkau, tempatnya pun cukup nyaman dan menarik. Lokasi dari rumah makan ini juga cukup strategis karena berada di pusat kota Masamba.

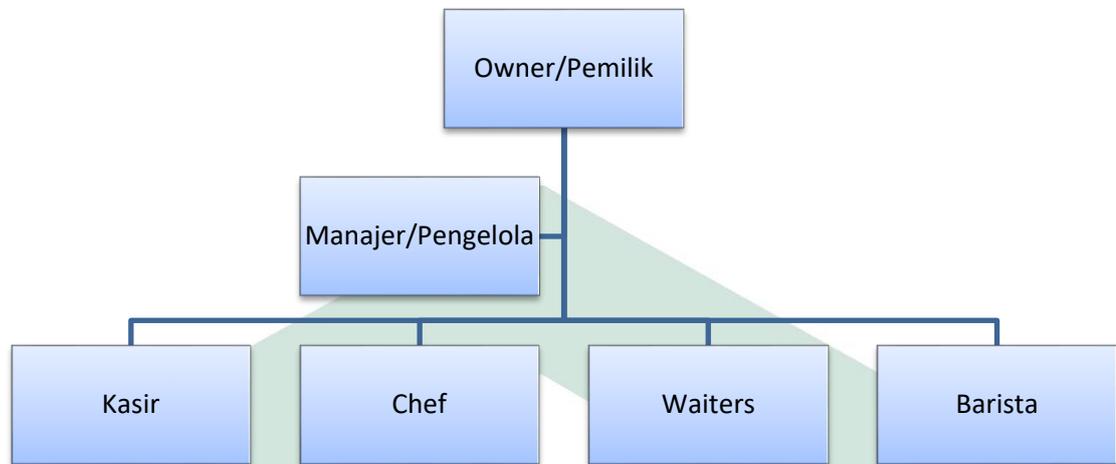
b. Visi HDS Café & Eatery

Menjadi café dan rumah makan pilihan yang mengutamakan kenyamanan pelanggan dan mempertahankan kualitas makanan maupun minuman.

c. Misi HDS Café & Eatery

- 1) Memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh pelanggan.
- 2) Berkomitmen untuk menyajikan makanan dan minuman yang berkualitas kepada pelanggan baik dari sisi bahan makanan maupun dari sisi penyajiannya.
- 3) Menetapkan harga makanan dan minuman yang terjangkau bagi semua kalangan
- 4) Menyediakan tempat yang nyaman dan menarik
- 5) Menjaga nuansa dan suasana yang cozy pada café
- 6) Menyediakan tempat rapat ataupun berdiskusi yang nyaman

d. Struktur Organisasi HDS Café & Eatery



Gambar 4.1
Struktur Organisasi HDS Café & Eatery

Uraian tugas :

1) Pemilik/Owner

Pemilik merupakan pengambil keputusan tertinggi dalam suatu perusahaan. Pemilik bertanggung jawab kepada seluruh sumber daya dalam perusahaan dan bertanggung jawab untuk mengawasi seluruh kegiatan dalam perusahaan tersebut.

2) Pengelola/ Manajer

Adapun tugas dan tanggung jawab pengelola pada rumah makan HDS Café & Eatery adalah sebagai berikut:

- a) Mengawasi seluruh kegiatan operasional pada rumah makan.
- b) Sebagai tempat koordinasi karyawan
- c) Memantau kinerja karyawan
- d) Menawarkan solusi terhadap masalah yang dihadapi
- e) Menerima saran dan kritik dari para karyawan maupun konsumen
- f) Menjadi jembatan penghubung antara karyawan dan pemilik

3) Kasir

Seorang kasir mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a) Bertanggungjawab untuk melayani proses transaksi pembayaran oleh konsumen.
- b) Mencatat dan membuat laporan penjualan
- c) Memberikan informasi jika pelanggan membutuhkannya
- d) Memberikan bukti transaksi kepada pelanggan.

4) Chef

Seorang chef atau koki memiliki tanggung jawab untuk menakar bahan-bahan yang akan dimasak, membuat dan menyajikan hidangan yang enak dan berkualitas untuk para konsumennya.

5) Waiter/waitress

Seorang waiter/waitress memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- a) Melakukan persiapan sebelum rumah makan dibuka
- b) Melayani para pelanggan
- c) Merekomendasikan menu kepada pelanggan
- d) Mencatat pesanan pelanggan dan memastikannya kembali agar pesanan sudah tepat sesuai keinginan pelanggan
- e) Memperhatikan pelanggan dan stand by setiap saat jika pelanggan membutuhkan bantuan
- f) Membersihkan area rumah makan
- g) Menangani dan menghadapi karyawan jika ada yang complain

6) Barista

Barista memiliki tugas dan tanggungjawab untuk membuat dan menyajikan minuman sesuai dengan pesanan konsumen. Selain itu, barista juga bertanggungjawab untuk memastikan bahwa minuman yang dibuat itu sudah sesuai dengan takaran yang seharusnya serta menyajikannya dengan seenak dan semerarik mungkin.

e. Umur

Tabel 4.1
Narasumber Berdasarkan Umur

No	Usia (Tahun)	Σ	%
1	37	1	25
2	20	1	25
3	19	1	25
4	21	1	25
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan data yang disajikan pada table 2.1 di atas, satu orang memiliki persentase 25% yang berusia 37 tahun, satu orang memiliki persentase 25% yang berusia 20 tahun, satu orang memiliki persentase 25% yang berusia 19 tahun, dan satu orang lainnya memiliki persentase 25% yang berusia 21 tahun.

f. Jenis Kelamin

Tabel 4.2
Narasumber Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Σ	%
1	Laki-laki	1	25
2	Perempuan	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan data yang disajikan pada table 2.2 di atas, terdapat informasi yang terdiri dari 1 informasi laki-laki sebesar 25% dan 3 informasi perempuan sebesar 75%.

g. Pendidikan

Tabel 4.3
Narasumber berdasarkan pendidikan

No	pendidikan	Σ	%
1	S1	1	25
2	SMA/SMK	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan data yang disajikan pada table 2.3 di atas, terdapat 1 orang yang berpendidikan S1 sebesar 25% dan 3 orang berpendidikan SMA/SMK sebesar 75%.

h. Jabatan

Tabel 4.4
Narasumber berdasarkan jabatan

No	Jabatan	Σ	%
1	Pemilik Usaha	1	25
2	Chef	2	50
3	Waiters	1	25
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan data yang disajikan pada table 2.4 di atas, terdapat satu orang narasumber yang bernama Hamrullah Dhuha Saymar menjabat sebagai pemilik usaha sehingga persentasenya sebesar 25%, dua orang narasumber yang bernama Nurul Hana dan Ramandafani sebagai chef sehingga persentasenya sebesar 50%, dan satu orang narasumber yang bernama Nilam Sari sebagai waiters dengan persentase sebesar 25%.

B. Analisis Data

1. Faktor Internal

a. Kurangnya pengalaman berwirausaha

1) Mengikuti pelatihan

Tabel 4.5
Mengikuti pelatihan

No	Mengikuti pelatihan	Σ	%
1	Pernah	4	100
2	Tidak Pernah	0	0
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.5 diatas, dapat diketahui bahwa ada 4 informan yang menyatakan bahwa pemilik cafe pernah mengikuti pelatihan mengenai bisnis dengan persentase 100%. Responden pertama (pemilik usaha) menyatakan bahwa ia sudah pernah mengikuti berbagai pelatihan mengenai bisnis dan sudah cukup berpengalaman dalam berbisnis. Hal ini dapat dibuktikan dengan beberapa bisnis yang sedang dijalankan.

Tiga responden lainnya (Karyawan 1, Karyawan 2, Karyawan 3) menyatakan bahwa saat masih bekerja di HDS mereka pernah mendengar bahwa pemilik café telah mengikuti pelatihan. Informasi ini mereka dapatkan melalui saudara pemilik café yang diamanahkan oleh pemilik cafe untuk mengelola café tersebut. Sayangnya, ketiga karyawan ini tidak mengetahui secara mendetail pelatihan apa saja yang telah diikuti oleh pemilik café tersebut.

2) Motivasi menjalankan usaha

Tabel 4.6
Motivasi menjalankan usaha

No	Motivasi menjalankan usaha	Σ	%
1	Melihat adanya peluang bisnis	1	25
2	Tidak Tau	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.6 diatas, dapat diketahui bahwa ada satu orang informan yang menjawab melihat adanya peluang bisnis dengan persentase 25% dan ada tiga orang informan yang menjawab tidak tau dengan persentase 75%. Responden pertama yaitu pemilik café menyatakan bahwa yang menjadi motivasinya dalam menjalankan usaha ini adalah karena beliau melihat adanya peluang bisnis untuk usaha tersebut. Hal ini berawal dari sebelum adanya Covid-19 dimana usaha-usaha café seperti ini sedang *booming* di kalangan masyarakat. Dengan adanya fenomena tersebut, beliau akhirnya mengambil keputusan untuk menjalankan usaha café ini. Yang membuatnya semakin yakin adalah karena beliau sangat ingin mencoba membuka usaha kuliner seperti ini dimana usaha kuliner merupakan usaha yang belum pernah ia jalankan sebelumnya.

Sedangkan untuk ketiga responden lainnya yang dulunya adalah mantan karyawan di café ini menyatakan tidak mengetahui apa yang memotivasi pemilik usaha menjalankan usaha tersebut. Hal ini disebabkan karena ketiga mantan karyawannya itu tidak pernah mencari tahu atau menggali informasi mengenai hal yang memotivasi pemilik café mendirikan HDS.

3) Memiliki usaha lain

Tabel 4.7
Memiliki usaha lain

No	Memiliki usaha lain	Σ	%
1	Ada	4	100
2	Tidak ada	0	0
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.7 diatas, dapat diketahui bahwa 4 orang informan menjawab ada dengan persentase 100%. Informan pertama yaitu pemilik dari HDS Café n Eatery menyatakan bahwa ia sudah memiliki banyak usaha yang dijalankan sebelumnya. Namun, usaha kuliner merupakan bidang usaha yang baru ingin ia coba. Beliau juga menyebutkan bahwa usaha-usaha yang sudah dijalankan sebelumnya bermacam-macam mulai dari usaha percetakan, studio foto, peternakan ayam, dan lain sebagainya.

Informan kedua (K1) juga menyatakan bahwa pemilik HDS sudah memiliki usaha lain sebelum menjalankan café ini. Informasi ini K1 dapatkan dari rekan-rekan kerjanya saat itu. Informan ketiga (K2) menyatakan bahwa pemilik café memiliki usaha studio foto yang sampai saat ini masih berjalan. Lokasinya pun tidak terlalu jauh dari HDS. Sedangkan informan keempat (K3) menyatakan bahwa pemilik café memiliki usaha studio foto dan percetakan. Saat masih bekerja di HDS, K3 selalu ke percetakan dan studio foto tersebut untuk mengambil barang ataupun keperluan lain.

- b. Tidak konsisten dalam bisnis
 - 1) Senang dengan bisnis

Tabel 4.8
Senang dengan bisnis

No	Senang dengan bisnis	Σ	%
----	----------------------	---	---

1	Senang	3	75
2	Tidak Senang	0	0
3	Tidak tahu	1	25
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.8 di atas, dapat diketahui bahwa ada 3 orang yang menjawab senang dengan persentase 75% dan ada 1 orang yang menjawab tidak tahu dengan persentase 25%. Informan pertama (pemilik café) menyatakan bahwa ia sangat senang menjalankan bisnis ini. Namun, menurutnya dalam berbisnis kita tidak hanya perlu menyenangi bisnis yang dijalankan tetapi juga harus bisa menekuninya. Pada saat itu, pemilik usaha juga adalah seorang politikus. Tidak lama sebelum tutupnya HDS, pemilik cafe bisa dikatakan cukup sibuk di bidang politik sehingga beliau tidak bisa fokus kepada HDS. Sedangkan disaat yang bersamaan, saudarinya juga sudah tidak bisa mengelola HDS.

Selanjutnya, informan kedua (K1) menyatakan argumennya bahwa pemilik café pastinya sangat senang dengan bisnis ini apalagi beliau memang pada dasarnya adalah seorang pebisnis. Informan ketiga (K2) justru tidak mengetahui apakah pemilik café senang dengan usaha ini atau tidak. Hal ini karena K2 tidak ingin berargumen tentang kepribadian pemilik café. Sedangkan untuk informan keempat (K3) juga beranggapan bahwa pemilik HDS pasti awalnya sangat senang menjalankan bisnis ini.

2) Nyaman dengan usaha

Tabel 4.9
Nyaman dengan bisnis

No	Nyaman dengan bisnis	Σ	%
1	Nyaman	3	75

2	Tidak Nyaman	0	0
3	Tidak tahu	1	25
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.9 di atas, dapat diketahui bahwa ada 3 orang yang menjawab nyaman dengan persentase 75% dan ada 1 orang yang menjawab tidak tahu dengan persentase 25%. Informan pertama (pemilik usaha) menyatakan bahwa awalnya ia sangat nyaman dengan usaha ini. Ditambah lagi, saat awal dibukanya usaha ini omset penjualannya cukup tinggi. Namun, setelah munculnya berbagai permasalahan-permasalahan yang ada membuat usaha ini lengah dan sulit untuk dipertahankan.

Menurut informan kedua (K1) ia melihat bahwa pemilik usaha cukup nyaman dengan usaha ini. Hal ini dikarenakan tugas pemilik usaha yang cukup dimudahkan dengan adanya saudara yang mengelola HDS sehingga beliau hanya perlu datang memantau sesekali. Berbeda dengan K1, informan ketiga (K2) menyatakan bahwa ia tidak mengetahui apakah owner nyaman dengan usaha ini atau tidak karena ia tidak terlalu memperhatikan gerak gerik owner dan hanya fokus menjalankan tugasnya di dapur. Sedangkan bagi informan keempat (K3), usaha ini dikelola oleh saudara pemilik sehingga memudahkan owner untuk mengerjakan pekerjaan lain yang lebih *urgent*. Jadi, menurut K3 tidak ada alasan untuk owner tidak nyaman menjalankan usaha ini.

3) Dasar pengambilan keputusan menjalankan usaha

Tabel 4.10
Dasar pengambilan keputusan menjalankan usaha

No	Dasar pengambilan keputusan menjalankan usaha	Σ	%
----	---	----------	---

1	Peminat Café cukup tinggi	3	75
2	Tidak Tau	1	25
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.10 di atas, dapat diketahui bahwa ada 3 orang yang menjawab bahwa dasar pengambilan keputusan menjalankan usaha adalah karena peminat café yang cukup tinggi dengan persentase 75% dan ada 1 orang yang menjawab tidak tahu. Informan pertama (pemilik café), informan kedua (K1), dan informan keempat (K3) memiliki jawaban yang hampir sama dimana mereka menyatakan bahwa dasar pengambilan keputusan menjalankan usaha karena tingginya peminat tempat nongkrong seperti cafe.

Menurut pemilik café, saat itu ia melihat tingginya minat masyarakat untuk nongkrong dan menghabiskan waktu di café. Di sisi lain, beliau juga memiliki sebuah ruko yang berada di lokasi yang strategis serta memiliki modal yang memadai untuk membuka usaha ini. Hal inilah yang mendasari pengambilan keputusan dalam membuka HDS. Namun, berbeda dengan yang lain, K2 menyatakan bahwa ia tidak mengetahui apa yang menjadi dasar dari pengambilan keputusan untuk membuka dan menjalankan usaha ini.

c. Tidak kompeten dalam manajerial

1) Pengetahuan tentang bisnis

Tabel 4.11
Pengetahuan tentang bisnis

No	Pengetahuan tentang bisnis	Σ	%
1	Memiliki pengetahuan bisnis	3	75
2	Tidak memiliki pengetahuan bisnis	0	0
3	Tidak tahu	1	25

Jumlah	4	100
--------	---	-----

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.11, diketahui bahwa ada tiga orang yang menjawab memiliki pengetahuan bisnis dengan persentase 75% dan satu orang menjawab tidak tahu dengan persentase 25%. Menurut informan pertama (pemilik café), informan kedua (K1) dan informan keempat (K3), pemilik café itu sendiri tidak perlu untuk diragukan lagi mengenai pengetahuan tentang bisnis. Hal ini dapat dilihat dari beberapa bisnis yang sudah dijalankan sebelumnya. Sedangkan menurut informan ketiga (K2), pemilik café hanya selalu sibuk di bidang politik sehingga K2 tidak begitu mengetahui tentang kapasitas pemilik café tentang bisnis.

2) Cara mengelola usaha

Tabel 4.12
Cara mengelola usaha

No	Cara mengelola usaha	Σ	%
1	Mengelola sendiri	0	0
2	Memberi tanggung jawab saudara untuk mengelola	4	100
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan table 4.12 diatas, dapat diketahui bahwa ada 4 orang yang menjawab cara mengelola usaha dengan memberi tanggung jawab kepada saudara untuk mengelola usahanya dengan persentase 100%. Hal ini karena pemilik café meminta tolong kepada saudaranya untuk membantunya mengelola HDS. Pemilik café menyatakan bahwa awalnya ia sendiri yang mengelola HDS mulai dari mendekorasi, menyediakan sarana dan prasarananya, hingga pada promosinya. Namun, seiring berjalannya waktu ia mulai kewalahan karena juga sibuk di bidang

politik. Hal ini yang mengharuskannya untuk memberikan tanggung jawab untuk mengelola HDS kepada saudaranya.

d. Sistem pengendalian yang lemah

1) Cara mengatasi masalah

Tabel 4.13
Cara mengatasi masalah

No	Cara mengatasi masalah	Σ	%
1	Mengurangi jumlah karyawan saat pandemi dan menyediakan layanan pesan antar	2	50
2	Segera merenovasi interior jika ada yang bermasalah	1	25
3	Membuka lowongan kerja saat kekurangan karyawan	1	25
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 4.13 di atas, kita dapat mengetahui bahwa ada 2 orang yang menjawab cara mengatasi masalah adalah dengan mengurangi jumlah karyawan pada saat pandemic dan menyediakan layanan pesan antar (50%), 1 orang yang menjawab cara mengatasi masalah adalah dengan segera merenovasi interior jika ada yang bermasalah (25%), dan 1 orang menjawab cara mengatasi masalah adalah dengan membuka lowongan kerja saat kekurangan karyawan (25%).

2) Strategi pengendalian usaha

Tabel 4.14
Strategi pengendalian usaha

No	Strategi pengendalian usaha	Σ	%
1	Konsisten menggaji karyawan	1	25
2	Mengendalikan melalui saudaranya	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.14 di atas, dapat diketahui bahwa ada 1 orang yang menjawab strategi pengendalian usaha adalah dengan konsisten menggaji karyawan (25%), dan 3 orang lainnya menjawab strategi yang digunakan adalah dengan mengendalikan melalui saudaranya (75%).

e. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan

1) Mengikuti perubahan minat konsumen setiap waktu

Tabel 4.15
Mengikuti perubahan minat konsumen setiap waktu

No	Mengikuti perubahan minat konsumen setiap waktu	Σ	%
1	Konsisten dengan produk	4	100
2	Mengikuti perubahan dengan merubah menu	0	0
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.15 di atas, kita dapat mengetahui bahwa ada empat orang yang menjawab konsisten dengan produk sehingga persentasenya 100%.

2) Cara mempertahankan produk

Tabel 4.16
cara mempertahankan produk

No	Cara mempertahankan produk	Σ	%
1	Mempertahkannya dengan konsisten pada kualitas dan cita rasa	4	100
2	Tidak mempertahankan produk	0	0
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.16 di atas, ada 4 orang yang menjawab cara mempertahankan produk yaitu dengan konsisten pada kualitas dan cita rasa dan persentasenya 100%.

2. Faktor Eksternal

a. Lokasi kurang memadai

1) Cara memilih lokasi

Tabel 4.17
Cara memilih lokasi

No	Cara memilih lokasi	Σ	%
1	Telah dimiliki sejak awal	4	100
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.17 di atas, ada 4 orang yang menjawab telah dimiliki sejak awal dan persentasenya 100%.

2) Strategi pemilihan lokasi

Tabel 4.18
Strategi pemilihan lokasi

No	Strategi pemilihan lokasi	Σ	%
1	Tidak ada strategi	1	25
2	Tidak tau	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.18 di atas, dapat diketahui bahwa ada satu orang yang menjawab tidak ada strategi dalam pemilihan lokasi yang persentasenya 25% dan 3 orang lainnya menjawab tidak tau yang persentasenya 75%.

3) Lokasi strategis

Tabel 4.19
Lokasi strategis

No	Lokasi strategis	Σ	%
1	Strategis	4	100
2	Tidak strategis	0	0
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 4.19 diatas, dapat kita ketahui bahwa semua informan menjawab lokasinya strategis sehingga persentasenya 100%.

4) Jangkauan konsumen

Tabel 4 20
Jangkauan konsumen

No	Jangkauan konsumen	Σ	%
1	Mudah dijangkau	4	100
2	Tidak mudah dijangkau	0	0
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.20 diatas, dapat kita ketahui bahwa semua informan menjawab lokasinya mudah dijangkau konsumen sehingga persentasenya 100%.

5) Kendala pemilihan lokal

Tabel 4 21
Kendala pemilihan lokasi

No	Kendala pemilihan lokasi	Σ	%
1	Tidak ada kendala	4	100
2	Ada kendala	0	0
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.21 diatas, dapat kita ketahui bahwa semua informan menjawab tidak ada kendala dalam pemilihan lokasi sehingga persentasenya 100%.

b. Survey pasar kurang akurat

1) Pertimbangan untuk membuka usaha

Tabel 4.22
Pertimbangan untuk membuka usaha

No	Pertimbangan untuk membuka usaha	Σ	%
1	Miliki ruko kosong dan melihat peluang usaha	1	25
2	Tidak Tau	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.22 diatas, dapat kita ketahui bahwa ada satu informan yang menjawab pertimbangan untuk membuka usaha karena memiliki ruko kosong dan melihat adanya peluang bisnis (25%) dan ada tiga informan yang menjawab tidak tau (75%).

2) Sumber informasi mengenai lokasi

Tabel 4.23
Sumber informasi mengenai lokasi

No	Sumber informasi mengenai lokasi	Σ	%
1	Pengamatan pribadi dan rekomendasi	1	25
2	Tidak Tau	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.23 diatas, dapat kita ketahui bahwa ada satu informan yang menjawab dari pengamatan pribadi dan rekomendasi (25%) dan ada tiga informan yang menjawab tidak tau (75%).

3) Informasi kebutuhan pasar/minat konsumen

Tabel 4.24
Informasi kebutuhan pasar/minat konsumen

No	Informasi kebutuhan pasar/minat konsumen	Σ	%
1	Pengamatan pribadi	1	25
2	Dari relasi atau rekan	3	75
Jumlah		4	100

Sumber: Hasil penelitian setelah diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.24 diatas, dapat kita ketahui bahwa ada satu informan yang menjawab dari pengamatan pribadi (25%) dan ada tiga informan yang menjawab dari relasi atau rekan (75%).

C. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang faktor-faktor apa saja yang menjadi penyebab kegagalan usaha pada rumah makan HDS Café and Eatery yang meliputi faktor internal dan faktor eksternal. Dimana instrument dari faktor internalnya adalah kurangnya pengalaman berwirausaha, tidak konsisten dalam bisnis, tidak kompeten dalam manajerial, sistem pengendalian yang lemah, dan ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan. Sedangkan untuk faktor eksternal meliputi lokasi yang kurang memadai dan survey pasar yang kurang akurat. Selain dari faktor-faktor tersebut, peneliti juga ingin menemukan faktor yang lain yang menjadi penyebab kegagalan bisnis tersebut. Dalam penelitian ini, pemilik usaha dan beberapa mantan karyawan menjadi subjek atau informan dalam penelitian.

Gagalnya suatu usaha bisa disebabkan dari faktor internal usaha tersebut. Faktor internal penyebab kegagalan usaha sendiri merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan tersebut yang menjadi penyebab gagalnya usaha yang dijalankan.

Seorang wirausahawan setidaknya mempunyai pengetahuan tentang ciri usaha yang dijalankannya. Pengetahuan ini mampu menjadi titik awal bagi wirausahawan untuk mengambil keputusan bisnis dan sebagai bahan untuk mengambil risiko. Jika pengusaha tidak berpengalaman dengan bisnis barunya, ia sering kurang percaya diri dalam mengambil risiko bisnis yang besar.⁴⁴

⁴⁴ Husaini and Hutar, "Analisis Faktor Kegagalan Wirausaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro, Kecil & Menengah)."

1. Faktor Internal

Kegagalan bisnis pada HDS Café n Eatery dipengaruhi oleh faktor internal dimana faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan yang menjadi salah satu penyebab gagalnya suatu usaha. Pada rumah makan HDS Café n Eatery, faktor internal penyebab kegagalan bisnisnya adalah karena tidak ada yang dapat mengelola usahanya lagi.

Hamrullah Dhuha Saymar merupakan seorang wirausahawan sekaligus seorang politikus di Luwu Utara. Sebelum membuka usaha kuliner yaitu HDS Café n Eatery, beliau sudah memiliki beberapa usaha lain seperti percetakan, studio foto, peternakan ayam dan yang lainnya. Hamrullah juga sendiri adalah lulusan sarjana ekonomi.

Di awal berdirinya HDS, pemilik café mengelola sendiri usahanya dan mengawasi langsung para karyawan yang bekerja di café tersebut. Namun, dikarenakan latar belakangnya yang juga seorang politikus membuat beliau terpaksa harus membagi fokusnya. Ditambah lagi saat beliau dilantik menjadi ketua Komite Olahraga Nasional Indonesia (KONI) Luwu Utara membuat beliau semakin sibuk sehingga beliau tidak dapat terus menerus memantau bisnisnya.

Dengan adanya permasalahan tersebut membuat beliau harus menggunakan strategi lain jika ingin tetap menjalankan bisnisnya. Beliau mengambil keputusan untuk menggunakan metode pendelegasian wewenang dalam menjalankan bisnisnya. Beliau menyerahkan usahanya tersebut kepada saudaranya untuk dikelola. Dengan memberikan tanggung jawab kepada

saudaranya untuk mengelola HDS memudahkan beliau untuk menjalankan tugasnya sebagai ketua KONI Lutra sekaligus wirausahawan.

Namun, seiring berjalannya waktu saudaranya tersebut sudah tidak sanggup untuk mengelola usahanya karena ingin fokus dengan bisnisnya sendiri sehingga tidak ada lagi yang dapat mengelola HDS Café and Eatery. Hal inilah yang menjadi salah satu alasan pemilik menutup usahanya tersebut.

2. Faktor Eksternal

Bukan hanya faktor-faktor internal yang dapat menyebabkan gagalnya suatu usaha. Banyak faktor eksternal lainnya yang bisa saja menjadi sebab terjadinya kegagalan usaha. Faktor eksternal penyebab kegagalan usaha sendiri merupakan faktor-faktor dari luar perusahaan yang dapat membuat suatu usaha bisa gagal.

a. Survey pasar kurang akurat

Berdasarkan data pada tabel 4.22, 4.23, dan 4.24, dapat kita simpulkan bahwa pemilik café ini merupakan seorang pebisnis sekaligus politikus yang memiliki banyak relasi sehingga cukup mudah bagi beliau untuk mendapatkan informasi mengenai kebutuhan konsumsi konsumen di pasaran.

Namun setelah dianalisis lebih lanjut, hal ini belum cukup untuk mengetahui keakuratan survey pasar. Dalam menjalankan usaha, pemilik usaha seharusnya berfikir jauh kedepan mengenai usaha yang akan dijalankan sehingga usaha ini bisa tetap berjalan meski tren café sudah tidak ada lagi. Tetapi pada kenyataannya, saat tren café ini sudah mulai pudar pemilik café

juga mulai kewalahan mempertahankan usahanya tersebut. Ditambah lagi dengan pandemic Covid19 yang tidak kunjung berakhir.

Selain faktor-faktor di atas, responden menambahkan beberapa hal yang menjadi penyebab tutupnya usaha tersebut. Adapun hal lain yang menyebabkan responden dalam penelitian ini mengalami kegagalan dalam usahanya adalah sebagai berikut:

1) Bencana

HDS Café & Eatery merupakan sebuah rumah makan yang terletak di Jln. Jend. Ahmad Yani, Kelurahan Kappuna, Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara. HDS mulai dibuka pada awal tahun 2020 dan berhasil menarik minat orang banyak karena fasilitasnya yang cukup baik dan lokasinya yang cukup strategis karena terletak di tengah Kota Masamba. Harga-harga makanan yang cukup terjangkau dan suasana rumah makan yang cukup nyaman menjadi daya tarik dari rumah makan ini.

Selang beberapa bulan setelah HDS dibuka, masyarakat digemparkan dengan berita pandemic Covid-19 yang perlahan sudah mulai masuk ke Indonesia. Kemudian, muncullah berbagai kebijakan pemerintah mengenai *work from home* dan himbauan-himbauan lain seperti menjauhi keramaian dan lain sebagainya.

Seperti café-café lain, HDS berusaha bertahan dari dampak pandemic Covid-19. Awal munculnya Covid-19, HDS memanfaatkan sosial media dalam memasarkan produknya dan memberlakukan metode pesan antar sehingga para pelanggan bisa menikmati makanan dari HDS tanpa harus keluar rumah dan ke

café. Sama dengan HDS, café-café lain pun melakukan hal yang sama dalam proses pengendaliannya. Namun, pemilik café tidak putus asa dan terus berusaha untuk mempertahankan HDS dengan cara menjaga kualitas produknya. Beliau percaya bahwa hal ini dapat mempertahankan loyalitas pelanggannya.

Seiring berjalannya waktu dengan masa pandemic yang terus menerus diperpanjang, HDS mulai merasa bahwa keuntungan yang di dapatkan sangat sedikit dan hal tersebut akan menyulitkan pemilik HDS untuk tetap mempertahankan usaha. Untuk mengatasi hal tersebut, pemilik HDS terpaksa melakukan PHK kepada beberapa karyawan untuk mengurangi pengeluaran. Namun, dikarenakan pandemic yang tidak kunjung usai membuat pemilik usaha mulai kehabisan ide sehingga beliau mulai kewalahan dalam mempertahankan usahanya tersebut.

2) Persaingan

HDS berada tidak jauh dari titik nol Kota Masamba dimana lokasi ini merupakan lokasi yang cukup strategis. Di daerah tersebut terdapat beberapa café-café besar yang seperti HDS. HDS sendiri bisa dikatakan cukup berdekatan dengan beberapa Café besar lainnya yang sudah lebih dulu berdiri. Seperti Soft Coffee, YumYum, Challodo, Topten dan yang lainnya. Terutama Soft Coffee yang hanya diantarai satu Gedung dengan HDS.

Dibanding dengan HDS yang baru memulai karirnya, Soft Coffee bisa dikatakan selalu ramai dengan pengunjung setiap harinya. Selain karena makanannya yang bervariasi, Soft Coffee juga memiliki live music yang menjadi penarik konsumen apalagi bagi kalangan remaja hingga dewasa.

Sebenarnya, pada saat HDS ini baru di buka pemilik juga meyediakan live akustik. Namun, setelah beberapa bulan alat akustik ini sangat jarang digunakan lagi sehingga pemilik café memutuskan untuk memberikannya kepada rekannya.

Soft Coffee dan YumYum bahkan sudah memiliki tiga lantai dan akustik. Saat bulan Ramadhan, café-café ini selalu menjadi pilihan untuk berbuka puasa Bersama. Karena sudah lebih dahulu berdiri jauh sebelum HDS, Soft Coffee dan YumYum sudah sangat familiar di telinga masyarakat Luwu Utara. Berbeda dengan HDS yang semakin lama semakin mengurangi jumlah karyawannya, Soft Coffee justru semakin menambah jumlah karyawannya. Faktor persaingan inilah yang menjadi salah satu penyebab kegagalan HDS Café and Eatery.



BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat penulis tarik berdasarkan temuan penelitian yang telah dilakukan mengenai faktor-faktor penyebab kegagalan bisnis pada rumah makan HDS Café and Eatery adalah sebagai berikut:

1. Faktor Internal

a. Tidak ada yang dapat mengelola usaha. Dalam menjalankan usaha, pendelegasian wewenang menjadi salah satu solusi apabila kita tidak mampu untuk menjalankan usaha tersebut sendiri. Dalam penelitian ini, tidak ada lagi yang dapat mengelola usaha tersebut sehingga membuat pemilik café mengambil keputusan untuk menutup cafenya.

2. Faktor Eksternal

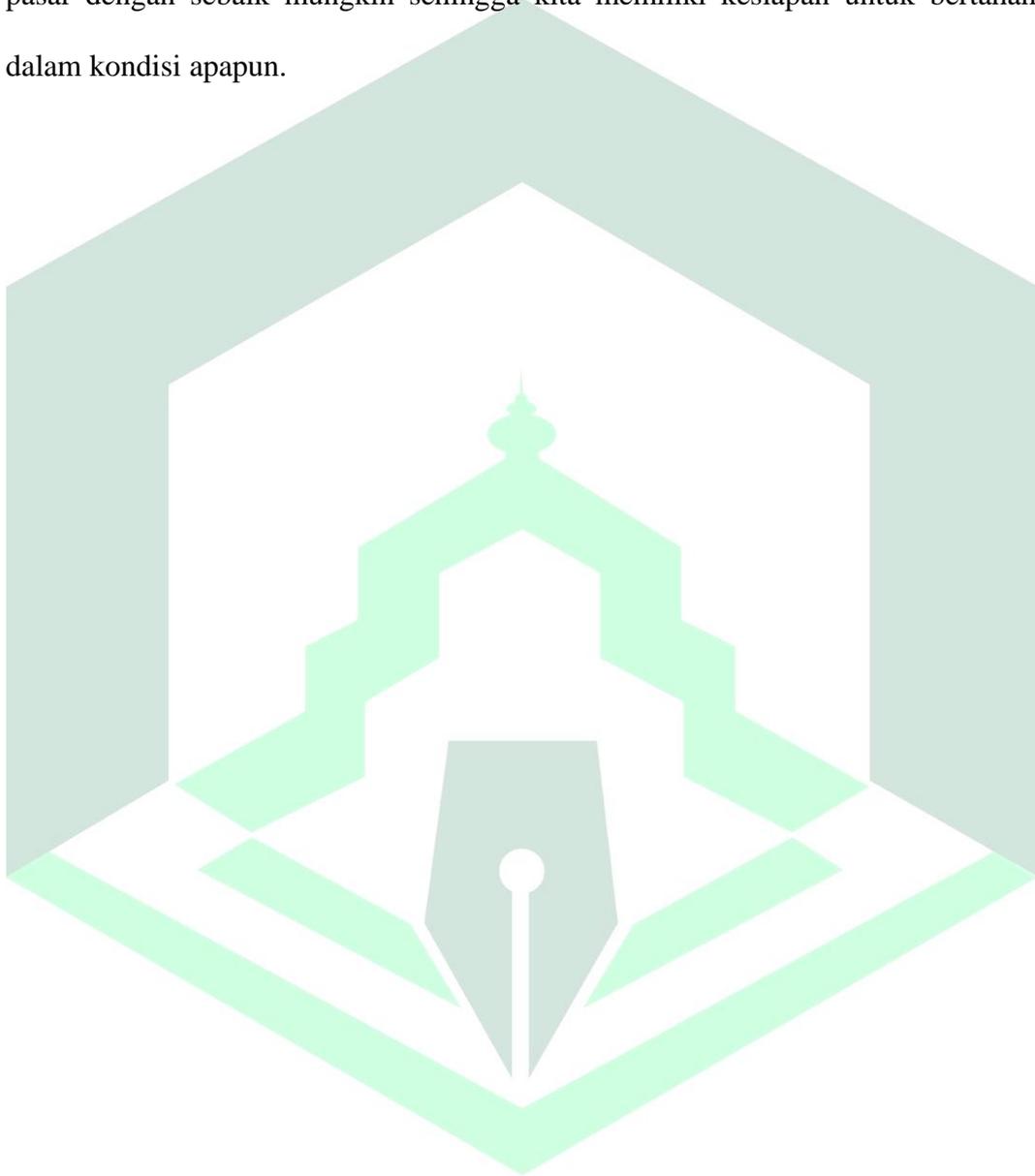
a. Survey pasar kurang akurat. Keakuratan dalam melakukan survey pasar merupakan salah satu permasalahan yang cukup serius dalam menjalankan usaha.

b. Bencana. Adanya pandemic Covid-19 yang tak kunjung selesai membuat pemilik usaha kesulitan untuk menggaji karyawan dan mempertahankan usahanya.

c. Persaingan dengan café lain yang sudah lebih dulu dikenal masyarakat.

B. Saran

Dalam menjalankan usaha, kita perlu memikirkan kemungkinan-kemungkinan apa saja yang bisa terjadi di masa mendatang dan melakukan survey pasar dengan sebaik mungkin sehingga kita memiliki kesiapan untuk bertahan dalam kondisi apapun.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Edited by Patta Rapanna. 1st ed. CV Syakir Media Press, 2021. <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>.
- Admin. "Business Entity Are Business Form, These Are the Types." schmu.id, 2022. <https://schmu.id/entitas-bisnis-adalah-bentuk-usaha-ini-jenis-jenisnya/>.
- Ahyar, Hardani, Universitas Sebelas Maret, Helmina Andriani, Dhika Juliana Sukmana, Universitas Gadjah Mada, M.Si. Hardani, S.Pd., Grad. Cert. Biotech Nur Hikmatul Auliya, et al. *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2020.
- Andika, Muhammad Dwi. *Panduan Merencanakan, Mengawasi, Dan Mengeksekusi Bisnis*. Edited by Th. Arie Prabawati. 1st ed. Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2018. https://www.google.co.id/books/edition/Panduan_Merencanakan_Mengawasi_dan_Menge/ZYhJDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+kegagalan+bisnis&pg=PA1&printsec=frontcover.
- Andriana, A N. *Peran Wirausaha Dalam Pengembangan UMKM Dan Desa Wisata*. Lakeisha, 2021. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=w74-EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=pengembangan+umkm&ots=0vDNjDnsuy&sig=F2nqOcQnuNv5X88JoWf6ifLmCbQ>.
- Ardian, Onky. "Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Pasar Depok Gandusari Trenggalek Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam," 2019, 29. [http://repo.uinsatu.ac.id/13699/5/BAB II.pdf](http://repo.uinsatu.ac.id/13699/5/BAB%20II.pdf).
- Aviatri, Pratantia, and Ayunda Putri Nilasari. "Analisis Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kelangsungan Usaha Perusahaan Dagang." *Accounthink : Journal of Accounting and Finance* 6, no. 02 (2021): 194–205. <https://doi.org/10.35706/acc.v6i02.5621>.
- Butarbutar, Bosman. "Peranan Etika Bisnis Dalam Bisnis" 1, no. September (2019): 187–95. <https://doi.org/10.31933/JIMT>.
- Delvin, Vionasari, Dian, Prima Safitri, Edison. "ANALISIS FAKTOR PROGRAM KEGAGALAN KELOMPOK USAHA BERSAMA (KUBE) DI KELURAHAN DOMPAK," 2019. <http://repositori.umrah.ac.id/247/>.
- Echdar, Saban, and Maryadi. *Business Ethics And Entrepreneurship: Etika Bisnis Dan Kewirausahaan*. 1st ed. Yogyakarta: Deeppublish, 2019. <https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=S7rODwAAQBAJ&oi=fnd>

&pg=PP1&dq=buku+etika+bisnis+adalah&ots=g2A2Duvs0d&sig=Q1ETdj5DZc0jjh8_daev4rG-ETw&redir_esc=y#v=onepage&q=buku etika bisnis adalah&f=false.

Fachrurazi, and Ita Nurcholifah. *Kewirausahaan (Teori Dan Praktek)*. Edited by Yulida. Kalimantan Barat: IAIN Pontianak Press, 2021.

Fatah, Raden. "PENGERTIAN KEGAGALAN DAN MODEL PENELITIAN TEMATIK" 10 (n.d.). <http://repository.radenfatah.ac.id/20167/2/2.pdf>.

Gradianto, Rheza Aditya. "Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli, Ketahui Tujuan Dan Fungsinya - Ragam Bola.Com," 2022. <https://www.bola.com/ragam/read/5056538/pengertian-bisnis-menurut-para-ahli-ketahui-tujuan-dan-fungsinya>.

Hasan, Muhammad, Astil Harli Roslan, Eka Hendrayani, Acai Sudirman, Muhammad Jamil, Rainier Hendrik Sitaniapessy, Unggul Basoeky, Fauziah, Ni Nyoman Kerti Yasa, and Aditya Wardhana. *Kewirausahaan*. Edited by Hartini. 1st ed. Jawa Barat: Media Sains Indonesia, 2021. https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=V6A3EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=buku+kewirausahaan&ots=IH9F0rsUSu&sig=7nPxFULU2Io5ji1WLay3C6Lwx75M&redir_esc=y#v=onepage&q=buku+kewirausahaan&f=false.

Hasoloan, Aswand. "Peranan Etika Bisnis Dalam Perusahaan Bisnis." *Jurnal Warta Edisi* 57, 2018, 5. <https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/juwarta/article/viewFile/141/136>.

Hidayat, Aditya Wisnu. "Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal Di Kelurahan Citeureup Kota Cimahi Identification of Internal and External Factors Cause of Business Failure in Citeureup Tofu Industry At Cimahi (Case Study of Tofu Business At Sukaresmi Village in 2014)." *E-Proceeding of Management* 2, no. 2009 (n.d.): 1–8. <https://core.ac.uk/download/pdf/299899682.pdf>.

Hidayat, Wastam Wahyu. *Pengantar Kewirausahaan Teori Dan Aplikasi*. 1st ed. Jawa Tengah: CV. Pena Persada, 2020. [http://repository.ubharajaya.ac.id/5961/1/BUKU KEWIRAUSAHAAN.pdf](http://repository.ubharajaya.ac.id/5961/1/BUKU%20KEWIRAUSAHAAN.pdf).

Husaini, Fahrul, and Alliny Namilana Rambu Hutar. "ANALISIS FAKTOR KEGAGALAN WIRAUSAHA (STUDI KASUS PADA USAHA MIKRO, KECIL & MENENGAH)" 1, no. 1 (2021): 123.

JANNAH, MUKHLISHOTUL. *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEGAGALAN USAHA. ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam*, n.d. <https://doi.org/10.32678/ije.v6i1.29>.

Kusnadi, and Novita Yulia. *KEWIRAUSAHAAN*. Edited by Salmiah. 3rd ed.

Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2020.

MALISA, AJENG NUR. "Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Online," 2020.

Mardani, Agnes Dini. "Analisis Kegagalan Bisnis Pelaku Usaha Daerah Pariwisata Kabupaten Trenggalek / Agnes Dini Mardani," 2018. <http://repository.um.ac.id/61003/>.

Miracle, Ivan. "PENYEBAB KEGAGALAN BERWIRAUSAHA PADA BISNIS 45 CAO," n.d. <https://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1352>.

Nasrudin, Ahmad. "Kegagalan Bisnis: Definisi, Tingkat Kegagalan, Dan Alasannya - Cerdasco." 2019. Accessed December 15, 2022. <https://cerdasco.com/kegagalan-bisnis/>.

Nathaniel, Raba. *Pengantar Bisnis - Google Books. Uwais Inspirasi Indonesia*, 2019. https://www.google.co.id/books/edition/PENGANTAR_BISNIS/E-b8DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengantar+bisnis&printsec=frontcover.

Ovi Hamidah Sari, Herta Manurung, Wa Ode Nur Ainun, Rasit Nugrahini Susantinah Wisnujati, Andreas Suwandi Rosalinda Septiani Sitompul, Joseph H Sianipar Andriasan Sudarso, Lalu Adi Permadi, Bonaraja Purba Sri Kartika Sari Antariksa, Mariana Simanjuntak, and Fajrillah Markus Patiung. *Kewirausahaan Dan Koperasi*. Edited by Matias Julyus Fika Sirait. Yayasan Kita Menulis, 2022. https://www.google.co.id/books/edition/Kewirausahaan_dan_Koperasi/tGmFEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+kegagalan+bisnis&pg=PA19&printsec=frontcover.

Putra, I Gst. B Ngr P, Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani, and Dewi Soraya. *Kewirausahaan - Google Books*, 2021. <https://www.google.co.id/books/edition/Kewirausahaan/v1FEEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+penyebab+kegagalan+bisnis&pg=PA22&printsec=frontcover>.

Rijali, Ahmad. "Analisis Data Kualitatif." *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17, no. 33 (2019): 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>.

Safitri, Mey Elisa, and Endang Maryanti. *Buku Ajar Kewirausahaan*. Edited by Moh. Nasrudin. 1st ed. Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management, 2022. https://www.google.co.id/books/edition/Buku_Ajar_Kewirausahaan/dYhjEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+kegagalan+bisnis&pg=PA101&printsec=frontcover.

Sari, Dessy Puspita. "IDENTIFIKASI FAKTOR- FAKTOR KEGAGALAN BISNIS PADA LE CREME." *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis* 2

(2018): 704–5. <https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/610/534>.

Sholikin, Ahmad, and Ade Setiawan. “Kesiapan UMKM Terhadap Implementasi SAK EMKM (Studi UMKM Di Kota Blora).” *Journal Of Islamic Finance and Accounting* 1, no. 1 (2018): 39. <http://ejournal.iainsurakarta.ac.id/index.php/jifa>.

Sobana, Dadang Husen. *Studi Kelayakan Bisnis*. 1st ed. Bandung: CV Pustaka Setia, 2018.

Suwanto. *Manajemen Kewirausahaan Panduan Menghadapi Disrupsi Bisnis*. Edited by Hari Mulyadi. 1st ed. Jakarta: Kencana, 2021. https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Kewirausahaan/pi1EEA AAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=faktor+internal+penyebab+kegagalan+bisnis &pg=PA143&printsec=frontcover.

Suwarso. “Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi Dan Minat Wirausaha (Study Kasus Mahasiswa Akademi Akuntansi Pgri Jember).” *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia* 4, no. 2 (2018): 98. <https://doi.org/10.32528/jmbi.v4i2.1755>.

Wijaya, Ivan Surya. “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Perusahaan Woles Chips,” n.d. <https://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1353>.

Wijoyo, Hadion, Denok Sunarsi, Yoyok Cahyono, and Aris Ariyanto. *Pengantar Bisnis: Pengantar Bisnis*. Edited by Hadion Wijoyo. 1st ed. Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021.

Yusri, Muhammad, David Sukardi, and C P M Asia. “Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Perusahaan Mitra Jaya Abadi.” *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 2020, 129. <file:///C:/Users/user/Downloads/445-Article Text-835-1-10-20171002.pdf>.

L

A

M

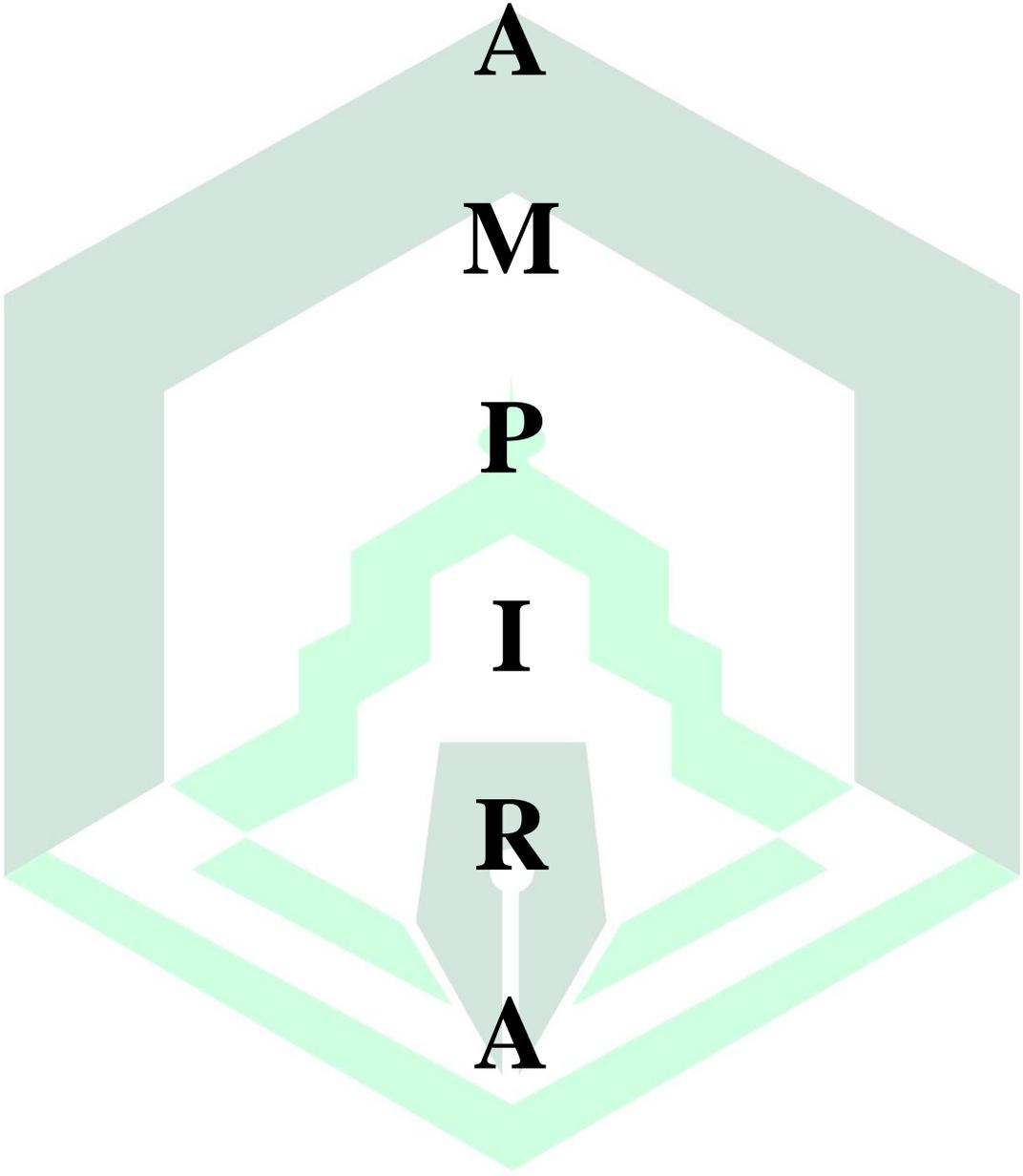
P

I

R

A

N



Lampiran 1 Pedoman Wawancara

A. Identitas Responden

1. Nama : Hamrullah Dhuha Saymar, S.E.
2. Tanggal Lahir : 12 Maret 1986
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Usia : 37
5. Pendidikan : S1
6. Pekerjaan : Wirausaha & Politikus
7. Status Pernikahan : Belum Menikah

B. Pertanyaan Untuk Responden

1. Faktor Internal

a. Kurangnya pengalaman berwirausaha

- 1) Apakah owner pernah mengikuti pelatihan mengenai bisnis?
- 2) Apa yang memotivasi owner untuk menjalankan usaha tersebut?
- 3) Apa ada usaha yang sudah dijalankan sebelum adanya usaha tersebut?

b. Tidak konsisten dalam bisnis

- 1) Apakah owner senang dengan bisnis yang dijelankannya tersebut?
- 2) Apakah owner nyaman dengan usaha yang dijelankannya tersebut?
- 3) Apa yang mendasari pengambilan keputusan dalam menjalankan usaha?

c. Tidak kompeten dalam manajerial

1) Apakah owner memiliki pengetahuan tentang bisnis yang dijalankan?

2) Bagaimana cara owner mengelola usaha tersebut?

d. System pengendalian yang lemah

1) Bagaimana cara owner melakukan problem solving (mengatasi masalah) saat terjadi permasalahan dalam menjalankan usaha?

2) Strategi apa yang digunakan dalam pengendalian selama usaha tersebut berjalan?

e. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan

1) Apakah owner langsung mengikuti perkembangan atau perubahan minat konsumsi konsumen setiap waktunya?

2) Bagaimana cara owner mempertahankan produknya pada saat terjadi perubahan situasi atau minat konsumsi konsumen?

2. Faktor Eksternal

a. Lokasi kurang memadai

1) Bagaimana cara owner memilih lokasi usaha ini sebelumnya?

2) Adakah strategi tertentu yang digunakan owner dalam pemilihan lokasi usaha?

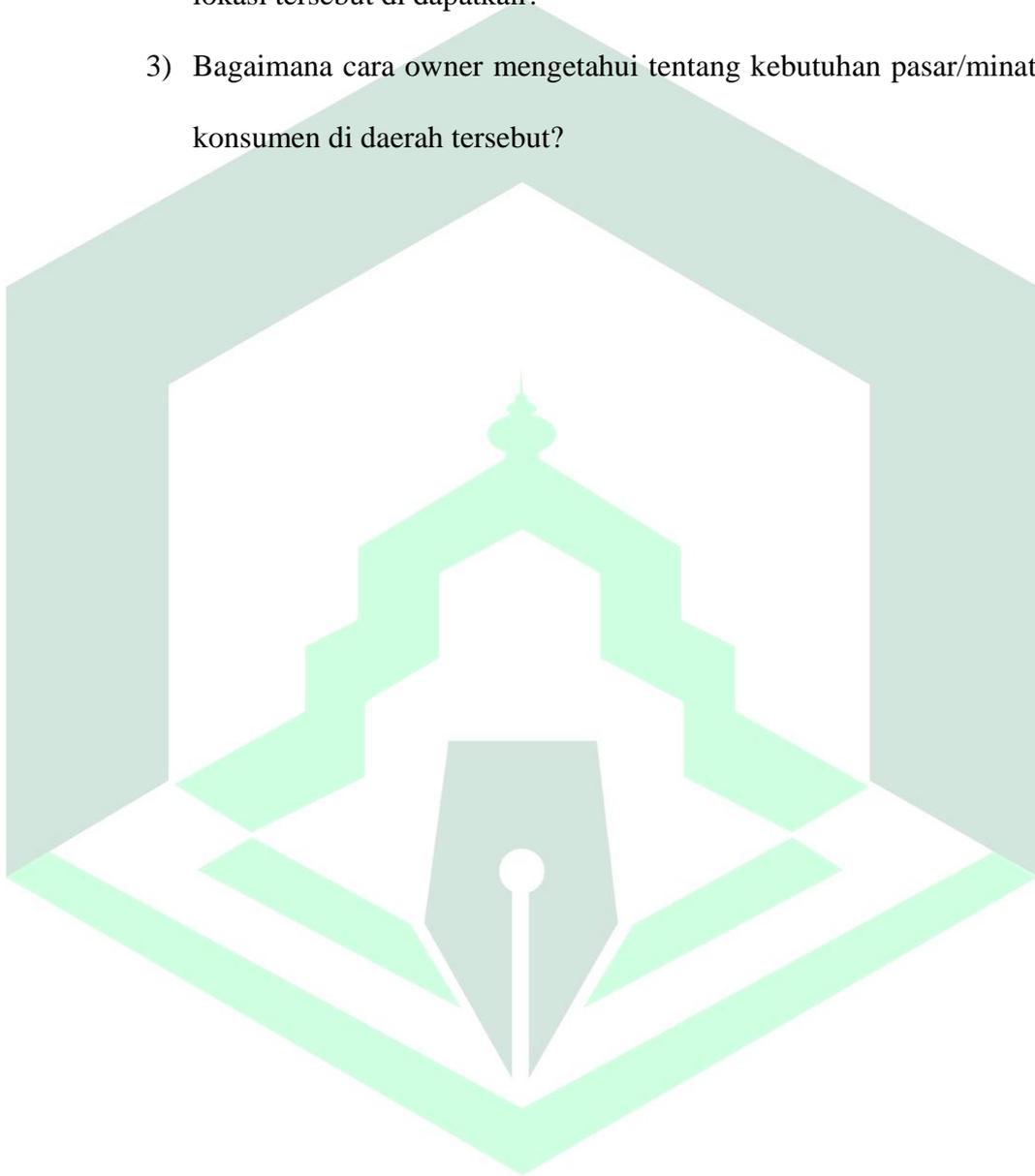
3) Menurut owner, apakah lokasi usaha cukup strategis untuk menjalankan usahanya?

4) Apakah rumah makan ini mudah dijangkau konsumen?

5) Adakah kendala yang dialami saat pemilihan lokasi usaha?

b. Survey pasar kurang akurat

- 1) Pertimbangan apa yang membuat owner memilih untuk membuka usaha tersebut?
- 2) Darimanakah informasi bahwa usaha ini cocok untuk dijalankan di lokasi tersebut di dapatkan?
- 3) Bagaimana cara owner mengetahui tentang kebutuhan pasar/minat konsumen di daerah tersebut?



Pedoman Wawancara

A. Identitas Responden

1. Nama : Nilam
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 20
4. Pendidikan : SMA Sederajat
5. Pekerjaan : -
6. Status Pernikahan : Belum Menikah
7. Masa Kerja di HDS : 9 Bulan (November 2020-Juli 2021)
8. Bagian Kerja : Waiters
9. Bagaimana Bisa Masuk : Saat itu sedang butuh pekerjaan dan kebetulan diinformasikan oleh teman kalau HDS butuh karyawan.
10. Alasan keluar : Karena ingin mencari pekerjaan lain yang gajinya lebih tinggi.

B. Pertanyaan Untuk Responden

1. Faktor Internal
 - a. Kurangnya pengalaman berwirausaha
 - 1) Menurut sepengetahuan anda, apakah owner pernah mengikuti pelatihan tentang bisnis?
 - 2) Apakah anda tahu atau pernah mendengar tentang alasan mengapa owner menjalankan usaha ini?
 - 3) Adakah usaha yang sudah dijalankan oleh owner sebelum membuka usaha rumah makan ini?

b. Tidak konsisten dalam bisnis

- 1) Menurut pandangan anda, apakah owner senang dengan bisnis yang ia jalankan tersebut?
- 2) Apakah anda pernah memperhatikan saat owner ada di rumah makan tersebut? Menurut anda, apakah beliau nyaman dengan bisnisnya ini?
- 3) Apakah anda tahu mengapa pemilik usaha akhirnya mengambil keputusan untuk menjalankan usaha ini?

c. Tidak kompeten dalam manajerial

- 1) Bagaimana menurut anda tentang kapasitas beliau dalam berwirausaha?
- 2) Menurut pandangan anda, bagaimana cara beliau mengelola usahanya tersebut?

d. System pengendalian yang lemah

- 1) Selama bekerja di HDS, tentu saja ada masalah yang dihadapi rumah makan tersebut. Menurut pandangan anda, apa yang dilakukan owner untuk mengatasi permasalahan yang terjadi?
- 2) Bagaimana cara pemilik usaha melakukan pengendalian selama usaha tersebut berjalan?

e. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan

- 1) Apabila terjadi perubahan minat konsumsi konsumen, apakah owner langsung mengikuti perubahan tersebut?
- 2) Saat terjadi perubahan situasi maupun minat konsumsi konsumen, apakah owner tetap mempertahankan produknya atau membuat produk baru yang sesuai dengan minat konsumen saat itu? Apabila beliau tetap

mempertahankan, strategi apa yang ia lakukan?

2. Faktor Eksternal

a. Lokasi yang kurang memadai

- 1) Apakah anda mengetahui bagaimana cara owner atau pemilik HDS memilih lokasi usaha ini sebelumnya?
- 2) Dalam pemilihan lokasi usahanya, strategi apa yang digunakan oleh beliau?
- 3) Menurut anda, apakah lokasi yang di pilih owner ini sudah tepat?
- 4) Menurut anda, apakah HDS cukup mudah untuk dijangkau konsumen?
- 5) Adakah kendala yang dialami saat pemilihan lokasi usaha ini?

b. Survey pasar kurang akurat

- 1) Menurut anda, apa yang membuat pemilik usaha memilih untuk membuka usaha kuliner ini?
- 2) Darimanakah informasi yang pemilik usaha dapatkan untuk menjalankan usaha di lokasi itu?
- 3) Menurut pandangan anda selama bekerja disana, bagaimana cara pemilik usaha mengetahui kebutuhan pasar atau minat konsumen di daerah itu?

Pedoman Wawancara

A. Identitas Responden

1. Nama : Ramandafani
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 19
4. Pendidikan : SMA Sederajat
5. Pekerjaan : IRT
6. Status Pernikahan : Menikah
7. Masa Kerja di HDS : 4 Bulan (Februari 2021-Mei 2021)
8. Bagian Kerja : Chef
9. Bagaimana Bisa Masuk : Diajak oleh teman
10. Alasan keluar : Kurang cocok dengan owner dan gajinya tidak sesuai dengan pekerjaan

B. Pertanyaan Untuk Responden

1. Faktor Internal
 - a. Kurangnya pengalaman berwirausaha
 - 1) Menurut sepengetahuan anda, apakah owner pernah mengikuti pelatihan tentang bisnis?
 - 2) Apakah anda tahu atau pernah mendengar tentang alasan mengapa owner menjalankan usaha ini?
 - 3) Adakah usaha yang sudah dijalankan oleh owner sebelum membuka usaha rumah makan ini?

b. Tidak konsisten dalam bisnis

- 1) Menurut pandangan anda, apakah owner senang dengan bisnis yang ia jalankan tersebut?
- 2) Apakah anda pernah memperhatikan saat owner ada di rumah makan tersebut? Menurut anda, apakah beliau nyaman dengan bisnisnya ini?
- 3) Apakah anda tahu mengapa pemilik usaha akhirnya mengambil keputusan untuk menjalankan usaha ini?

c. Tidak kompeten dalam manajerial

- 1) Bagaimana menurut anda tentang kapasitas beliau dalam berwirausaha?
- 2) Menurut pandangan anda, bagaimana cara beliau mengelola usaha tersebut?

d. System pengendalian yang lemah

- 1) Selama bekerja di HDS, tentu saja ada masalah yang dihadapi rumah makan tersebut. Menurut pandangan anda, apa yang dilakukan owner untuk mengatasi permasalahan yang terjadi?
- 2) Bagaimana cara pemilik usaha melakukan pengendalian selama usaha tersebut berjalan?

e. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan

- 1) Apabila terjadi perubahan minat konsumsi konsumen, apakah owner langsung mengikuti perubahan tersebut?
- 2) Saat terjadi perubahan situasi maupun minat konsumsi konsumen, apakah owner tetap mempertahankan produknya atau membuat produk baru yang sesuai dengan minat konsumen saat itu? Apabila beliau tetap

mempertahankan, strategi apa yang ia lakukan?

2. Faktor Eksternal

a. Lokasi yang kurang memadai

- 1) Apakah anda mengetahui bagaimana cara owner atau pemilik HDS memilih lokasi usaha ini sebelumnya?
- 2) Dalam pemilihan lokasi usahanya, strategi apa yang digunakan oleh beliau?
- 3) Menurut anda, apakah lokasi yang di pilih owner ini sudah tepat?
- 4) Menurut anda, apakah HDS cukup mudah untuk dijangkau konsumen?
- 5) Adakah kendala yang dialami saat pemilihan lokasi usaha ini?

b. Survey pasar kurang akurat

- 1) Menurut anda, apa yang membuat pemilik usaha memilih untuk membuka usaha kuliner ini?
- 2) Darimanakah informasi yang pemilik usaha dapatkan untuk menjalankan usaha di lokasi itu?
- 3) Menurut pandangan anda selama bekerja disana, bagaimana cara pemilik usaha mengetahui kebutuhan pasar atau minat konsumen di daerah itu?

Pedoman Wawancara

A. Identitas Responden

1. Nama : Nurul Hana
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 21
4. Pendidikan : SMA Sederajat
5. Pekerjaan : Wirausaha
6. Status Pernikahan : Belum Menikah
7. Masa Kerja di HDS : 5 Bulan (Maret 2021-Juli 2021)
8. Bagian Kerja : Chef
9. Gaji : Rp. 800.000
10. Bagaimana Bisa Masuk : Diajak oleh teman
11. Alasan keluar : Telah mendapatkan kerja baru

B. Pertanyaan Untuk Responden

1. Faktor Internal
 - a. Kurangnya pengalaman berwirausaha
 - 1) Menurut sepengetahuan anda, apakah owner pernah mengikuti pelatihan tentang bisnis?
 - 2) Apakah anda tahu atau pernah mendengar tentang alasan mengapa owner menjalankan usaha ini?
 - 3) Adakah usaha yang sudah dijalankan oleh owner sebelum membuka usaha rumah makan ini?

b. Tidak konsisten dalam bisnis

- 1) Menurut pandangan anda, apakah owner senang dengan bisnis yang ia jalankan tersebut?
- 2) Apakah anda pernah memperhatikan saat owner ada di rumah makan tersebut? Menurut anda, apakah beliau nyaman dengan bisnisnya ini?
- 3) Apakah anda tahu mengapa pemilik usaha akhirnya mengambil keputusan untuk menjalankan usaha ini?

c. Tidak kompeten dalam manajerial

- 1) Bagaimana menurut anda tentang kapasitas beliau dalam berwirausaha?
- 2) Menurut pandangan anda, bagaimana cara beliau mengelola usaha tersebut?

d. System pengendalian yang lemah

- 1) Selama bekerja di HDS, tentu saja ada masalah yang dihadapi rumah makan tersebut. Menurut pandangan anda, apa yang dilakukan owner untuk mengatasi permasalahan yang terjadi?
- 2) Bagaimana cara pemilik usaha melakukan pengendalian selama usaha tersebut berjalan?

e. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan

- 1) Apabila terjadi perubahan minat konsumsi konsumen, apakah owner langsung mengikuti perubahan tersebut?
- 2) Saat terjadi perubahan situasi maupun minat konsumsi konsumen, apakah owner tetap mempertahankan produknya atau membuat produk baru yang sesuai dengan minat konsumen saat itu? Apabila beliau tetap

mempertahankan, strategi apa yang ia lakukan?

2. Faktor Eksternal

a. Lokasi yang kurang memadai

- 1) Apakah anda mengetahui bagaimana cara owner atau pemilik HDS memilih lokasi usaha ini sebelumnya?
- 2) Dalam pemilihan lokasi usahanya, strategi apa yang digunakan oleh beliau?
- 3) Menurut anda, apakah lokasi yang di pilih owner ini sudah tepat?
- 4) Menurut anda, apakah HDS cukup mudah untuk dijangkau konsumen?
- 5) Adakah kendala yang dialami saat pemilihan lokasi usaha ini?

b. Survey pasar kurang akurat

- 1) Menurut anda, apa yang membuat pemilik usaha memilih untuk membuka usaha kuliner ini?
- 2) Darimanakah informasi yang pemilik usaha dapatkan untuk menjalankan usaha di lokasi itu?
- 3) Menurut pandangan anda selama bekerja disana, bagaimana cara pemilik usaha mengetahui kebutuhan pasar atau minat konsumen di daerah itu?

Lampiran 2 Transkrip Hasil Wawancara Penelitian

No.	Pertanyaan	Jawaban	Pertanyaan	Jawaban			Kesimpulan
		Owner (HDS)		Karyawan 1 (K1) Nilam	Karyawan 2 (K2) Ramandafani	Karyawan 3 (K3) Nurul	
1	Faktor Internal						
	a. Kurangnya pengalaman berwirausaha						
	Apakah owner pernah mengikuti pelatihan mengenai bisnis?	Saya sudah pernah mengikuti berbagai pelatihan bisnis dan sudah cukup berpengalaman dalam berbisnis.	Menurut sepengetahuan anda, apakah owner pernah mengikuti pelatihan tentang bisnis?	Saya pernah mendengar bahwa beliau pernah mengikuti pelatihan tetapi saya tidak tau pelatihan apa	Saya pernah mendengar bahwa beliau pernah mengikuti pelatihan tetapi saya tidak tau pelatihan apa	Saya pernah mendengar bahwa beliau pernah mengikuti pelatihan tetapi saya tidak tau pelatihan apa	Pernah mengikuti pelatihan
2	Apa yang memotivasi owner untuk menjalankan usaha tersebut?	Sebelum adanya Covid19, usaha yang sedang booming adalah usaha café. Saya mencoba untuk mengikuti perkembangan zaman dan melihat peluang bisnis sehingga saya ingin mencoba hal baru yaitu berbisnis di bidang kuliner. Hal inilah yang memotivasi saya untuk membuka usaha ini.	Apakah anda tahu atau pernah mendengar tentang alasan mengapa owner menjalankan usaha ini?	Tidak	Tidak	Tidak	
3	Apa ada usaha yang sudah dijalankan sebelum adanya usaha tersebut?	Saya memiliki banyak usaha yang sudah saya jalankan sebelum adanya usaha ini, namun saya baru kali ini mencoba menjalankan usaha kuliner. Usaha-usaha yang saya miliki adalah usaha percetakan, studio foto, dan yang lainnya. Bahkan saya juga memiliki usaha kandang ayam. Kemudian saya mulai mencoba merintis usaha baru yaitu di bidang kuliner.	Adakah usaha yang sudah dijalankan oleh owner sebelum membuka usaha rumah makan ini?	Setahu saya, selain HDS beliau punya usaha lain yang sudah lebih dulu berjalan yaitu foto studio dan percetakan.	Ada. Beliau punya usaha foto studio	Beliau punya usaha foto studio dan saya biasa kesana untuk mengambil barang.	
4	b. Tidak konsisten dalam bisnis						

	Apakah owner senang dengan bisnis yang dijalankannya tersebut?	Jika ditanya senang atau tidaknya menjalankan bisnis, tentu saja saya senang. Namun, dalam berbisnis kita juga harus bisa menekuni usaha yang kita jalankan. Sedangkan saya saat itu juga sibuk di bidang politik sehingga saya tidak bisa terlalu fokus menjalankan bisnis tersebut.	Menurut pandangan anda, apakah owner senang dengan bisnis yang ia jalankan tersebut?	Menurut saya, beliau pasti senang dengan bisnis tersebut apalagi beliau memanglah seorang pebisnis.	Tidak Tahu	Menurut saya, beliau pasti senang dengan bisnis tersebut apalagi beliau memanglah seorang pebisnis.
5	Apakah owner nyaman dengan usaha yang dijalankannya tersebut?	Awalnya saya nyaman dengan usaha ini apalagi saat awal dibukanya usaha ini omset penjualannya cukup stabil dan kadang bisa dikatakan cukup tinggi. Namun, setelah munculnya permasalahan-permasalahan yang ada membuat usaha ini langkah dan sulit untuk dipertahankan.	Apakah anda pernah memperhatikan saat owner ada di rumah makan tersebut? Menurut anda, apakah beliau nyaman dengan bisnisnya ini?	Menurut saya, beliau cukup nyaman dengan bisnisnya ini. Apalagi ada saudaranya yang mengelolanya sehingga dia hanya perlu memantau sesekali saja.	Tidak tau	Bisnisnya ini di kelola oleh saudaranya sehingga dia bisa dikatakan hanya datang sesekali saja untuk mengontrol. Jadi tidak ada alasan untuk dia tidak nyaman.
6	Apa yang mendasari pengambilan keputusan dalam menjalankan usaha?	Yang mendasari pengambilan keputusan dalam menjalankan usaha ini yang pertama adalah karena saya memiliki ruko di lokasi yang cukup strategis dan saya ingin mencoba menjalankan usaha baru yang belum pernah saya jalankan sebelumnya, kedua adalah karena pada saat itu minat masyarakat untuk nongkrong di sebuah café bisa dikatakan cukup tinggi. Modal yang saya miliki untuk membangun usaha ini pun sudah cukup. Inilah yang	Apakah anda tahu mengapa pemilik usaha akhirnya mengambil keputusan untuk menjalankan usaha ini?	Setahu saya, usaha ini beliau jalankan pada saat café-café yang seperti ini sedang banyak diminati di Masamba. Mungkin itu yang membuat beliau membuka usaha ini.	Tidak Tau	Setahu saya, usaha ini beliau jalankan pada saat café-café yang seperti ini sedang banyak diminati di Masamba. Mungkin itu yang membuat beliau membuka usaha ini.

		mendasari saya menjalankan usaha ini.				
7	c. Tidak kompeten dalam manajerial					
	Apakah owner memiliki pengetahuan tentang bisnis yang dijalankan?	Bisnis kuliner ini merupakan bisnis yang baru pertama kali ingin saya coba karena saya melihat pada saat itu bisnis seperti ini banyak digemari masyarakat. Maka dari itu, saya belum memiliki banyak pengetahuan khususnya tentang bisnis kuliner ini.	Bagaimana menurut anda tentang kapasitas beliau dalam berwirausaha?	Kalau untuk kapasitas, saya rasa dia cukup baik. Apalagi usahanya bukan hanya HDS tapi banyak usaha yang sudah dia jalankan sebelumnya. Namun, karena sekarang dia juga adalah seorang politikus sehingga dia lebih fokus di bidang itu dan memberi tanggung jawab kepada saudaranya untuk mengelola usaha kulinernya ini.	Sebenarnya saya tidak tau soal itu karena beliau sibuk di bidang politik.	cukup baik. Beliau juga punya banyak kenalan yang kemudian menjadi pelanggan di HDS.
8	Bagaimana cara owner mengelola usaha tersebut?	Awalnya, saya sendiri yang mengelola bisnis ini mulai dari mendekorasi ruangan, menyediakan sarana dan prasarana, melakukan promosi, hingga pada proses perputaran modal di dalamnya. Namun, karena saya juga sibuk di bidang politik pada saat itu maka saya memberikan tanggung jawab kepada saudara saya untuk mengelola bisnis saya tersebut.	Menurut pandangan anda, bagaimana cara beliau mengelola usahanya tersebut?	Saat saya masuk kerja disini, usaha ini sudah dikelola oleh saudaranya sehingga saya jarang bertemu dengan beliau. Yang saya tau, saudaranya yang mengelola HDS itu selalu berkoordinasi dengan beliau.	Saat saya masuk kerja disini, usaha ini sudah dikelola oleh saudaranya sehingga saya jarang bertemu dengan beliau. Yang saya tau, saudaranya yang mengelola HDS itu selalu berkoordinasi dengan beliau.	Saat saya masuk kerja disini, usaha ini sudah dikelola oleh saudaranya sehingga saya jarang bertemu dengan beliau. Yang saya tau, saudaranya yang mengelola HDS itu selalu berkoordinasi dengan beliau.
9	d. System pengendalian yang lemah					

<p>Bagaimana cara owner melakukan problem solving (mengatasi masalah) saat terjadi permasalahan dalam menjalankan usaha?</p>	<p>HDS mulai saya buka di bulan Januari 2020 sebelum masuknya Covid19. Saat itu, usaha café seperti ini sedang banyak diminati oleh masyarakat sehingga banyaknya persaingan dimana-mana menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi. Café-café yang bisa dikatakan lumayan besar seperti HDS ini memiliki pasar tertentu atau konsumen tertentu. Dan ternyata yang lebih banyak diminati masyarakat khususnya remaja itu adalah tempat-tempat untuk kelas menengah ke bawah seperti yang ada di pelataran Sentra Bisnis. Dalam perjalanannya, muncullah lagi masalah covid19 yang masuk ke Indonesia sehingga membuat usaha-usaha kuliner seperti ini lengah karena adanya kebijakan-kebijakan pemerintah seperti work from home, social distancing, dan lain sebagainya. Saat adanya masalah tersebut, saya berusaha untuk terus menjalankan usaha dengan mengurangi jumlah karyawan dan menyediakan layanan pesan antar dan take away.</p>	<p>Selama bekerja di HDS, tentu saja ada masalah yang dihadapi rumah makan tersebut. Apa yang dilakukan owner untuk mengatasi permasalahan yang terjadi?</p>	<p>Selama bekerja di HDS, setau saya memang ada beberapa masalah yang dihadapi rumah makan ini selama ia berjalan. Salah satunya adalah masalah Covid 19 yang membuat usaha-usaha seperti ini sepi sehingga beliau kesulitan untuk menggaji karyawan. Hal yang dilakukan owner setelah berkordinasi dengan saudaranya yang mengelola cafe ini salah satunya adalah dengan mengurangi jumlah karyawannya dan menyediakan layanan pesan antar.</p>	<p>Seingat saya, jika terjadi masalah di café ini saudaranyalah yang menginformasikan kepada beliau. Contohnya saat ada interior ruangan yang perlu di renovasi, maka beliau akan segera mengarahkan untuk memanggil tukang renovasi</p>	<p>Salah satu permasalahan yang pernah terjadi selama saya bekerja adalah kekurangan karyawan. Kemudian beliau segera mengarahkan untuk mencari orang yang mau bekerja di cafenya tersebut.</p>
--	--	--	--	--	---

10	Strategi apa yang digunakan dalam pengendalian selama usaha tersebut berjalan?	Tidak ada strategi khusus yang saya gunakan dalam pengendalian selama usaha tersebut saya jalankan. Saya hanya berusaha konsisten dalam menggaji karyawan dan memberikan tunjangan disaat tertentu. Saat terjadinya krisis akibat Covid19, strategi pengendalian yang saya gunakan adalah mengurangi jumlah karyawan agar usaha saya bisa tetap berjalan. Selain itu, kami juga menyediakan jasa pesan antar agar konsumen tidak perlu datang dan makan langsung di café ini.	Bagaimana cara pemilik usaha melakukan pengendalian selama usaha tersebut berjalan?	Beliau mengendalikan usaha ini melalui saudaranya	Beliau mengendalikan usaha ini melalui saudaranya	Beliau mengendalikan usaha ini melalui saudaranya
e. Ketidakkampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan						
11	Apakah owner langsung mengikuti perkembangan atau perubahan minat konsumsi konsumen setiap waktunya?	Selama rumah makan ini dibuka, kami cukup konsisten dengan menu yang ada sejak awal. Di tengah perjalanan café ini, saya baru menyadari bahwa konsumen lebih cenderung tertarik pada angkringan-angkringan yang ada di Sentra Bisnis Masamba. Sehingga saya memperuntukan café ini kepada pejabat-pejabat atau masyarakat dengan ekonomi kelas menengah ke atas. Namun, saya mulai menyadari bahwa pejabat-pejabat yang datang hanyalah orang-orang politik yang sejalan dengan pilihan saya. Kemudian, pada saat	Apabila terjadi perubahan minat konsumsi konsumen, apakah owner langsung mengikuti perubahan tersebut?	Tidak, beliau cukup konsisten dengan menunya	Tidak, beliau cukup konsisten dengan menunya	Tidak, beliau cukup konsisten dengan menunya

		musim pemilihan umum sudah selesai, orang-orang politik tadi juga beralih dan lebih memilih tongkrongan di angkringan Sentra Bisnis Masamba.					
12	Bagaimana cara owner mempertahankan produknya pada saat terjadi perubahan situasi atau minat konsumsi konsumen?	Kami berusaha untuk mempertahankan cita rasa dan kualitas produk kami. Makanan dan minuman yang kami sajikan pun dibuat semenarik mungkin agar konsumen lebih loyal kepada produk kami.	Saat terjadi perubahan situasi maupun minat konsumsi konsumen, apakah owner tetap mempertahankan produknya atau membuat produk baru yang sesuai dengan minat konsumen saat itu? Apabila beliau tetap mempertahankan, apa yang ia lakukan?	Tidak, dia tetap mempertahankan produknya dengan tetap konsisten dengan kualitas bahan-bahan yang diolah.	Tidak, dia tetap mempertahankan produknya dengan tetap konsisten dengan kualitas bahan-bahan yang diolah.	Tidak, dia tetap mempertahankan produknya dengan tetap konsisten dengan kualitas bahan-bahan yang diolah.	
13	Faktor Eksternal						
	a. Lokasi kurang memadai						
	Bagaimana cara owner memilih lokasi usaha ini sebelumnya?	Kebetulan pada saat itu saya memang sudah memiliki ruko yang masih kosong dan belum digunakan. Dan saya melihat bahwa lokasinya cukup strategis karena berada di jalan poros kota Masamba.	Apakah anda mengetahui bagaimana cara owner atau pemilik HDS memilih lokasi usaha ini sebelumnya?	Setau saya, lokasi ini memang milik beliau sebelum dia menjalankan usaha ini.	Setau saya, lokasi ini memang milik beliau sebelum dia menjalankan usaha ini.	Setau saya, lokasi ini memang milik beliau sebelum dia menjalankan usaha ini.	
14	Adakah strategi tertentu yang digunakan owner dalam pemilihan lokasi usaha?	sebelumnya tidak ada strategi tertentu dalam memilih lokasi usaha ini karena lokasi ini memang sudah saya miliki sejak lama.	Dalam pemilihan lokasi usahanya, strategi apa yang digunakan oleh beliau?	Tidak Tau	Tidak Tau	Tidak Tau	
15	Menurut owner, apakah lokasi usaha cukup strategis untuk menjalankan usahanya?	Iya, menurut saya lokasi ini cukup strategis untuk menjalankan usaha.	Menurut anda, apakah lokasi yang di pilih owner ini sudah tepat?	Iya, sudah tepat	Iya, sudah tepat	Iya, sudah tepat	

16	Apakah rumah makan ini mudah dijangkau konsumen?	Rumah makan ini berada tidak jauh dari titik nol kota Masamba dan berada di samping jalan poros trans Sulawesi sehingga bisa dikatakan bahwa rumah makan ini cukup mudah dijangkau konsumen.	Menurut anda, apakah HDS cukup mudah untuk dijangkau konsumen?	Menurut saya cukup mudah karena terletak di pertengahan kota dan sangat dekat dengan lokasi titik nol kilometer.	Menurut saya cukup mudah karena terletak di pertengahan kota dan sangat dekat dengan lokasi titik nol kilometer.	Menurut saya cukup mudah karena terletak di pertengahan kota dan sangat dekat dengan lokasi titik nol kilometer.
17	Adakah kendala yang dialami saat pemilihan lokasi usaha?	Kalau untuk kendala saat memilih lokasi saya rasa tidak ada	Adakah kendala yang dialami saat pemilihan lokasi usaha ini?	Tidak Tau	Tidak Tau	Tidak Tau
18	b. Survey pasar kurang akurat					
	Pertimbangan apa yang membuat owner memilih untuk membuka usaha tersebut?	yang menjadi alasan mengapa saya memilih untuk membuka usaha ini sebab pada saat itu saya melihat adanya peluang bisnis untuk usaha kuliner seperti ini. Apalagi, saat itu masyarakat sedang menggemari tongkrongan-tongkrongan seperti café-café ini. Sedangkan pada saat itu, saya memiliki sebuah ruko yang bisa dikatakan sedang nganggur sehingga saya berinisiatif untuk memanfaatkan tempat itu untuk membuka sebuah café.	Menurut anda, apa yang membuat pemilik usaha memilih untuk membuka usaha kuliner ini?	Yang itu saya tidak tau	Yang itu saya tidak tau	Yang itu saya tidak tau
19	Darimanakah informasi bahwa usaha ini cocok untuk dijalankan di lokasi tersebut di dapatkan?	Kebetulan saya ini adalah seorang pebisnis sekaligus politikus. Saya memiliki banyak kenalan yang juga berpengalaman di bidang bisnis dan mereka merekomendasikan saya untuk membuka usaha ini. Selain itu, saya juga mengamati sendiri bahwa tempat atau ruko yang saya	Darimanakah informasi yang pemilik usaha dapatkan untuk menjalankan usaha di lokasi itu?	Tidak Tau	Tidak Tau	Tidak Tau

		miliki ini cukup strategis untuk menjalankan sebuah bisnis.					
20	Bagaimana cara owner mengetahui tentang kebutuhan pasar/minat konsumen di daerah tersebut?	Saat itu saya sering mendatangi café-café yang ada di Masamba dan saya mengamati bahwa banyak masyarakat yang senang mendatangi café-café sehingga saya juga termotivasi untuk membuka usaha ini.	Menurut pandangan anda selama bekerja disana, bagaimana cara pemilik usaha mengetahui kebutuhan pasar atau minat konsumen di daerah itu?	Karena beliau punya banyak relasi, menurut saya mungkin beliau mendapatkan informasi tersebut dari kenalan-kenalannya itu	Karena beliau punya banyak relasi, menurut saya mungkin beliau mendapatkan informasi tersebut dari kenalan-kenalannya itu	Karena beliau punya banyak relasi, menurut saya mungkin beliau mendapatkan informasi tersebut dari kenalan-kenalannya itu	



Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian



Gambar 1 : Lokasi penelitian yang beralamatkan di Jl. Jend. Ahmad Yani Kelurahan Kappuna, Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara, Sulawesi Selatan.



Gambar 2 : proses wawancara kepada pemilik HDS Café and Eatery yaitu bapak Hamrullah Dhuha Saymar, SE.

Lampiran 4 Izin Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN LUWU UTARA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU (DPMPTSP)

Jalan Simpursiang Kantor Gabungan Dinas No.27 Telp/Fax 0473-21536 Kode Pos 92961 Masamba

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 00243/00095/SKP/DPMPPTSP/II/2023

- Membaca : Permohonan Surat Keterangan Penelitian an. Nurul Ashira beserta lampirannya.
Menimbang : Hasil Verifikasi Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Luwu Utara Nomor 070/073/II/Bakesbangpol/2023
Mengingat :
1. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara;
 2. Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah;
 3. Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2017 tentang Pembinaan dan Pengawasan Penyelenggaraan Pemerintah Daerah;
 4. Peraturan Presiden Nomor 97 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu;
 5. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 3 tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
 6. Peraturan Bupati Luwu Utara Nomor 27 Tahun 2022 tentang Pendelegasian Wewenang Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko dan Non Perizinan kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : Memberikan Surat Keterangan Penelitian Kepada :
- Nama : Nurul Ashira
Nomor Telepon : 082293060613
Alamat : Dsn.Bone, Desa Radda Kecamatan Baebunta, Kab. Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan
Sekolah / Instansi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo
Judul Penelitian : Analisis Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Rumah Makan HDS Cafe dan Eatery
Lokasi Penelitian : Jl. Jend. Ahmad Yani , Kelurahan Kappuna Kecamatan Masamba, Kab. Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan

Dengan ketentuan sebagai berikut

1. Surat Keterangan Penelitian ini mulai berlaku pada tanggal 27 Februari- 27 Maret 2023.
2. Mematuhi semua peraturan Perundang-Undangan yang berlaku.
3. Surat Keterangan Penelitian ini dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila pemegang surat ini tidak mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Surat Keterangan Penelitian ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya dan batal dengan sendirinya jika bertentangan dengan tujuan dan/atau ketentuan berlaku.

Diterbitkan di : Masamba
Pada Tanggal : 28 Februari 2023



Retribusi : Rp. 0,00
No. Seri : 00243

Lampiran 5 SK Penguji



SURAT KEPUTUSAN
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
NOMOR : 520 TAHUN 2023

TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

- Menimbang : a. bahwa demi kelancaran proses penyusunan dan penulisan skripsi bagi mahasiswa strata SI, maka dipandang perlu bentuk Pembimbing Penyusunan dan Penulisan Skripsi.
b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas pembimbing sebagaimana dimaksud dalam butir a di atas, maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.
- Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

Memperhatikan : Penunjukan Pembimbing dan Penguji dari Ketua Prodi

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
- Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas.
- Kedua : Tugas Dosen pembimbing skripsi adalah memberikan arahan, saran dan masukan kepada mahasiswa bimbingan mulai pembuatan proposal penelitian hingga skripsi selesai diujikan berdasarkan panduan penyusunan skripsi dan pedoman akademik yang di tetapkan Institut Agama Islam Negeri Palopo serta berusaha menyelesaikan bimbingan tepat waktu.
- Ketiga : Tugas Dosen penguji adalah : mengoreksi, mengarahkan, menilai/mengevaluasi, menguji dan memberikan penilaian atas skripsi mahasiswa yang diujikan.
- Keempat : Pelaksanaan seminar proposal dihadiri oleh pembimbing dan penguji II (kedua) dan pelaksanaan Ujian Hasil dan Ujian Munaqasyah dihadiri oleh Pembimbing, penguji I (pertama) dan penguji II (kedua)
- Kelima : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2023.
- Keenam : Surat Keputusan berlaku sejak tanggal di tetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pembimbingan atau penulisan skripsi mahasiswa selesai dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terhdapat kekeliruan didalamnya.
- Ketujuh : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palopo
Pada Tanggal : 23 Juni 2023



Rektor
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

- embusan :
1. Kabiro AUAK;
 2. Pertinggal;
 3. Mahasiswa yang bersangkutan;

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO
NOMOR : 520 TAHUN 2023
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA INSTITUT AGAMA ISLAM
NEGERI (IAIN) PALOPO

- I. Nama Mahasiswa : Nurul Ashira
NIM : 19 0403 0158
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
- II. Judul Skripsi : **Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Usaha pada Rumah Makan HDS
Cafe and Eatery.**
- III. Dosen Pembimbing dan Penguji :
- Ketua Sidang : Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI.
Sekretaris : Muzayyanah Jabani, ST., M.M.
Pembimbing : Nurdin Batjo, S.Pt., M.M.
Penguji Utama (I) : Dr. Fasiha, M.El.
Pembantu Penguji (II) : Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.

Palopo, 23 Juni 2023

Rektor
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Lampiran 6 Kartu Kontrol



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Bitti Kota Palopo 91914 Telepon 085243175771
 Email: febi@iainpalopo.ac.id; Website: <https://febi.iainpalopo.ac.id/>

KARTU KONTROL SEMINAR PROPOSAL

Nama : Nurul Ashira
 NIM : 1904030158
 Prodi : Manajemen Bisnis Syariah

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	Jumat, 13 Jan 2023	Siti Amiroh Afifah	Strategi pemasaran dan perluasan pangsa pasar produk air mineral Aini Di kota Palopo		
2	Jumat, 13 Jan 2023	Mutiara Zulfanur	Pembelian produk pada platform Belanja Online Shopee Sebagai bentuk perubahan Gaya Hidup.	/	
3	Jumat, 13 Jan 2023	Amar Auwal	Pengaruh Brand Equity Terhadap Keputusan pembelian konsumen pada Toko Kue Gombang Hj. Naderah di kec. Suli kab. Luwu	f	
4	Selasa, 10 Jan 2023	Tiara	Faktor Bauran pemasaran dan Tahapan putusan pembelian produk kosmetik	fo	
5	Selasa, 10 Jan 2023	Nurul Iftitah sari	Rantai distribusi komoditas Ikan Perairan ikan desa Tinuwali Kab. Luwu	fo	
6	Selasa, 10 Jan 2023	Ashalindayati Muhammad	Pengaruh kualitas pelayanan dan kualitas produk terhadap loyalitas konsumen Indihome Kota Palopo.	fo	
7					
8					
9					
10					
11					
12					

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Dr. Takdir S.H., M.H.
 NIP 197907242003121002

NB.:

- Kartu ini dibawa setiap mengikuti ujian
- Setiap mahasiswa wajib mengikuti minimal 10 kali seminar sebelum seminar proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Bitti Kota Palopo 91914 Telepon 085243175771
Email: febi@iainpalopo.ac.id; Website: <https://febi.iainpalopo.ac.id/>

**KARTU KONTROL
SEMINAR HASIL SKRIPSI**

Nama : Nurul Ashira
NIM : 1904030158
Prodi : Manajemen Bisnis Syariah

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	Senin, 16 Jan 2023	Nurhaisa	Pengaruh kualitas produk & komunikasi pemasaran terhadap pengambilan keputusan pembelian kosmetik Mselaw pada kalangan mahasiswa IAIN Palopo		
2	Rabu, 21 Juni 2023	Nurul Iftitah Sari	Rantai Distribusi Komoditas Ikan di Pelayaran Ikan Desa Tirowali Kabupaten Luwu.	<i>[Signature]</i>	
3	Rabu, 21 Juni 2023	Ashalindaqti Muhammad	Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk terhadap Loyalitas konsumen Indhome di Kota Palopo	<i>[Signature]</i>	
4	Jumat, 23 Juni 2023	Muh. Akram	Pengadaan Karyawan pada PT. Purnama putra Bahagia Bersama kec. Bua Kab. Luwu	<i>[Signature]</i>	
5	Selasa, 11 Juli 2023	Ahmad Gunawan	Pengaruh Lingkungan Kerja dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Tirta Manuuh Mandiri	<i>[Signature]</i>	
6					
7					
8					
9					
10					

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Dr. Takdir S.H., M.H.
NIP 197907242003121002

NB.:

- Kartu ini dibawa setiap mengikuti ujian
- Setiap mahasiswa wajib mengikuti minimal 5 kali seminar sebelum seminar hasil.

Lampiran 7 Buku Kontrol

1

Buku Kontrol Penulisan Skripsi

BIODATA PEMILIK BUKU

Nama : Nurul Ashira

NIM : 1904030158

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

No. IIP : 082 293 060 613

Judul Skripsi

Analisis Faktor - Faktor Penyebab
Kegagalan Usaha pada
Rumah Makan HDS Cafe
& Eatery

PEMBERITAHUAN

Mohon agar siapa saja yang menemukan buku ini agar memberitahu dan mengembalikan kepada pemilik atau ke petugas tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Buku Kontrol Penulisan Skripsi**DOSEN PEMBIMBING**

Pembimbing	Nama/NIP	TTD
I	<p>Nurdin Batjo, S.Pt., M.Si., M.M.</p> <hr/> <p>NIP, 19037601</p>	
II	<hr/> <p>NIP,</p>	

Tugas Pembimbing

1. Pembimbing I memiliki tugas untuk mengarahkan,, membimbing, dan mengoreksi substansi penelitian.
2. Pembimbing II memiliki tugas untuk mengarahkan, membimbing, dan mengoreksi aspek teknis seperti metode penelitian, penulisan, tata bahasa, dan gaya selingkung.



Lampiran 8 Keterangan MBTA



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Agatis Balandi Telp. 0471-22076.
Website: <http://www.iainpalopo.ac.id/> / <http://febi-iainpalopo.ac.id/>

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen penguji dan Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut membaca dan menulis al-Qur'an dengan ~~kurang/baik/ lancar~~ **coret yang tidak sesuai dengan kemampuan mahasiswa.*

Nama : Nurul Ashira
NIM : 1904030158
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui :
Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah

Muzayyanah Jabani, ST.,MM

Palopo, 21 Juni 2023
Dosen Penguji

Muzayyanah Jabani, ST.,MM

Lampiran 9 Keterangan Lunas UKT



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Bitti Kota Palopo 91914 Telepon/HP 085243175771
Email: febi@iainpalopo.ac.id; Website: <https://febi.iainpalopo.ac.id/>

SURATKETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Saepul, S.Ag., M. Pd.I
NIP : 19720715 200604 1 001
Jabatan : Kepala Bagian Tata Usaha
Unit Kerja : FEBI IAIN Palopo

menerangkan bahwa:

Nama : MURUL ASHIRA
NIM : 19 0403 0158
Semester/Prodi : V / MBS
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Yang bersangkutan benar telah melunasi pembayaran Uang Kuliah Tunggal (UKT) semester I s.d V.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 23 Juli 2023

an Dekan
Kepala Bagian Tata Usaha



Saepul, S.Ag., M.Pd.I.
NIP. 19720715 200604 1001

Lampiran 10 Persetujuan Pembimbing

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan seksama skripsi berjudul :

“Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada Usaha Rumah Makan HDS Cafe and Eatery”

Yang ditulis oleh :

Nama : Nurul Ashira

Nim : 19 0403 0158

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada Ujian Munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Palopo, 26 Juli 2023

Dosen Pembimbing



Nurdin Batjo, S.Pt., M.Si., M.M.

NIP : 19037601



Lampiran 11 Nota Dinas Pembimbing

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : -
Hal : Skripsi an. Nurul Ashira
Yth Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Palopo

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Nurul Ashira
NIM : 19 0403 0158
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada
Rumah Makan HDS Cafe and Eatery

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada Ujian Munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Palopo, 26 Juli 2023

Dosen Pembimbing



Nurdin Batjo, S.Pt., M.Si., M.M.

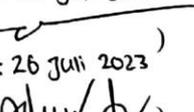
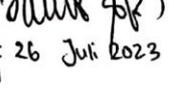
NIP : 19037601

Lampiran 12 Persetujuan Tim Penguji

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi Berjudul Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada Rumah Makan HDS Cafe and Eatery yang ditulis oleh Nurul Ashira Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 19 0403 0158, mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang telah diujikan dalam seminar hasil pada hari Selasa, tanggal 18 Juli 2023 telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan tim penguji, dan dinyatakan layak untuk diajukan pada sidang ujian munaqasyah.

TIM PENGUJI

- | | |
|--|--|
| 1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI.
Ketua sidang/Penguji | ()
Tanggal: _____ |
| 2. Dr. Fasiha, M.EI.
Sekertaris sidang/Penguji | ()
Tanggal: 26 Juli 2023 |
| 3. Dr. Fasiha, M.EI.
Penguji I | ()
Tanggal: 26 Juli 2023 |
| 4. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.
Penguji II | ()
Tanggal: 26 Juli 2023 |
| 5. Nurdin Batjo, S.Pt., M.M., M.Si.
Pembimbing/Penguji | ()
Tanggal: 26 Juli 2023 |



Lampiran 13 Nota Dinas Tim Penguji

Dr. Fasiha, M.EI.
Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.
Nurdin Batjo, S.Pt., M.M., M.Si.

NOTA DINAS TIM PENGUJI

Lamp. :
Hal : skripsi an. Nurul Ashira
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di

Palopo

Assalamu `alaikum wr. Wb

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, lakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa dibawah ini:

Nama : Nurul Ashira

NIM : 19 0403 0158

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Judul Skripsi : Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada Rumah Makan HDS Cafe and Eatery

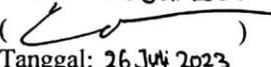
Maka naskah skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian munaqasyah.

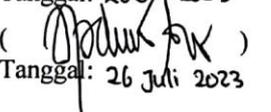
Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu `alaikum wr. wb

1. Dr. Fasiha, M.EI.
Penguji I
2. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.
Penguji II
3. Nurdin Batjo, S.Pt., M.M., M.Si.
Pembimbing/Penguji

()
Tanggal: 26 Juli 2023

()
Tanggal: 26 Juli 2023

()
Tanggal: 26 Juli 2023

Lampiran 14 Sertifikat PBAK



Lampiran 15 Sertifikat Ma'had Al-Jamiah



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Syahadah

Nomor : In.19/PP/UPT/MA'HAD AL-JAMI'AH/581 /VII/2020

Diberikan kepada :

NURUL ASHIRA

NIM : 19

Setelah mengikuti Program Ma'had Al-Jami'ah Institut Agama Islam Negeri Palopo
Sebagai tanda bukti diberikan Syahadah ini berikut hak sesuai dengan peraturan yang berlaku
Dikeluarkan di Palopo pada tanggal Empat Juli Dua Ribu Dua Puluh



Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag.
NIP 19691104 199403 1 004



Dr. Mardli Takwim, M.HI
NIP 19680503 199803 1 005

Lampiran 16 Sertifikat TOEFL



CENTRAL COURSE

NO. SK Diknas 421.9/ 2938 /418.20/2021
Glagah Street No. 4, Tulungrejo, Pare, Kediri, East Java
Cp. 082234441495. Pos Code 64212

CERTIFICATE OF ACHIEVEMENT

This is to certify that

NURUL ASHIRA

achieved the following scores on the

TOEFL PREDICTION Test

Listening Comprehension:	52
Structure & Written Expression:	58
Reading Comprehension:	51
Score Toefl:	520

Test Date : January 28, 2023
Valid Until : January 28, 2025


CENTRAL COURSE, Pare, Kediri, East Java
JEMAM SHAIROZI
DIRECTOR

Lampiran 17 Hasil Turnitin

NURUL ASHIRA 13JULI2023

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

16%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	5%
2	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1%
3	Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	1%
4	makassar.tribunnews.com Internet Source	<1%
5	Submitted to Universitas Ibn Khaldun Student Paper	<1%
6	Submitted to Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Student Paper	<1%
7	Submitted to UIN Sultan Maulana Hasanudin Student Paper	<1%
8	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	<1%
9	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1%

Lampiran 18 Keterangan Bebas Mata Kuliah



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
Jalan Bitti Kota Palopo 91914 Telepon 085243175771
Email: febi@iainpalopo.ac.id; Website: <https://febi.iainpalopo.ac.id/>

SURAT KETERANGAN

NOMOR: B 074/In.19/FEBI.04/KS.02/MBS/07/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa mahasiswa (i) :

Nama : Nurul Ashira

NIM : 1904030158

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

benar telah mengikuti perkuliahan sesuai dengan kurikulum program studi Manajemen Bisnis Syariah dan dinyatakan bebas mata kuliah yang diprogramkan sejak semester I tahun akademik 2019/2020 s.d semester VII tahun akademik 2022/2023 berdasarkan data nilai prodi.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 26 Juli 2023
Ketua Prodi
Manajemen Bisnis Syariah

Akbar Sabani, S.El., M.E
NIDN 2005048501

Lampiran 19 Nota Dinas Tim Verifikasi

TIM VERIFIKASI NASKAH SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALOPO

NOTA DINAS

Lamp : 1 (Satu) Skripsi
Hal : Skripsi an. Nurul Ashira

Yth Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'alaikum wr.wb

Tim Verifikasi Naskah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo setelah menelaah naskah skripsi sebagai berikut:

Nama : Nurul Ashira
NIM : 19 0403 0158
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Bisnis pada
Rumah Makan HDS Cafe and Eatery

menyatakan bahwa penulisan naskah skripsi tersebut.

1. Telah memenuhi ketentuan sebagaimana dalam *Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis, dan Artikel Ilmiah* yang berlaku pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.
2. Telah sesuai dengan kaidah tata bahasa sebagaimana diatur dalam Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'alaikum wr. wb

Tim Verifikasi

1. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.
Tanggal: Juli 2023

2. Fadilla, S.AP
Tanggal: 21 Juli 2023



Handwritten signatures of the verification team members, including a signature that appears to be 'Fadilla'.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nurul Ashira, lahir di Petambua pada tanggal 29 Maret. Penulis merupakan anak pertama dari 2 bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Said dan ibu Mariani. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Jln. Lingkar Utara, Dusun Touba, Desa Radda, Kecamatan Baebunta, Kabupaten Luwu Utara. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2013 di SDN 041 Petambua. Kemudian, ditahun yang sama menempuh pendidikan di SMPN 4 Masamba hingga tahun 2016. Pada saat menempuh Pendidikan di SMP, penulis merupakan salah satu anggota OSIS dan aktif dalam berbagai kegiatan ekstrakurikuler diantaranya Pramuka dan Volly. Pada tahun 2016 melanjutkan Pendidikan di SMAN 8 Luwu Utara. Saat SMA, penulis juga mengikuti berbagai kegiatan ekstrakurikuler seperti Palang Merah Remaja (PMR), PIK-R, Jurnalistik, dan Remaja Musholah. Setelah lulus SMA di tahun 2019, penulis melanjutkan Pendidikan di bidang yang ditekuni, yaitu di prodi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.

Contact person penulis : nurulashira1213@gmail.com