

SKRIPSI

TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF (Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung)

Oleh:

**HABIBATUL FAUZIAH
NPM. 1602040022**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M**

**TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH
TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF
(Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
Provinsi Lampung)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**HABIBATUL FAUZIAH
NPM. 1602040022**

Pembimbing I : Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
Pembimbing II : Hermanita, SE.MM.

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH
TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF
(Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi
Lampung)**

Nama : **HABIBATUL FAUZIAH**
NPM : 1602040022
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Mei 2020

Pembimbing I,



Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II,



Hermanita, SE, MM.
NIP. 19730220 199903 2 001

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Habibatul Fauziah**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _____
Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan
seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **HABIBATUL FAUZIAH**
NPM : 1602040022
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH
TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF
(Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi
Lampung)**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.
Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima
kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Mei 2020

Pembimbing II,

Pembimbing I,


Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003


Hermanita, SE,MM.
NIP. 19730220 199903 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. : 2012 / 11. 28. 3 / D / PP. 00. 9 / 09 / 2020

Skripsi dengan Judul: TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF (Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung), disusun Oleh: HABIBATUL FAUZIAH, NPM: 1602040022, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Kamis/25 Juni 2020.

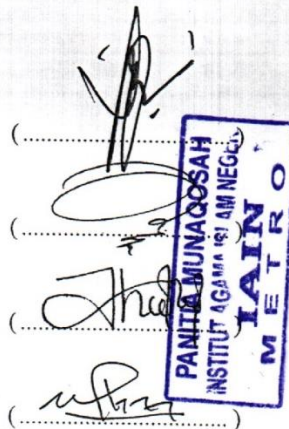
TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag

Penguji I : Suci Hayati, S.Ag. M.S.I

Penguji II : Hermanita, SE.MM.

Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF (Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung)

**Oleh
HABIBATUL FAUZIAH**

Banyaknya masyarakat Dusun Sumber Mulyo Desa Selo Rejo bermata pencaharian sebagai pengrajin gerabah. Hal tersebut didukung karena banyaknya tanah liat di daerah tersebut. Sebelum membuat gerabah tersebut para pengrajin mengambil tanah liat dengan menggantinya terlebih dahulu di lahan yang telah disewanya. Manfaat adanya suatu bisnis dari aspek lingkungan hidup adalah dapat memanfaatkan kekayaan lokal yang ada tetapi dengan pengambilan tanah liat secara terus menerus apakah akan menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan sekitar. Kerajinan gerabah di Desa Selo Rejo ini merupakan produk tradisional warisan dari nenek moyang dahulu, meskipun produk tradisional tetapi masih banyak konsumen yang menyukainya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tinjauan kelayakan bisnis syariah terhadap pengembangan ekonomi kreatif dari aspek lingkungan hidup serta aspek pemasaran tentang kerajinan gerabah. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan, sedangkan sifat penelitian ini adalah diskriptif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan 8 pengrajin gerabah dan 3 masyarakat yang menyewakan lahan. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder dengan metode analisis data secara induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tinjauan studi kelayakan bisnis syariah baik dari aspek lingkungan hidup serta pemasaran layak untuk dijalankan. Karena dalam pengambilan tanah liat tidak merusak struktur tanah serta mendatangkan dampak positif yang besar yaitu menambah pendapatan baik para pengrajin gerabah maupun yang menyewakan lahan. Begitu juga dengan aspek pemasaran sudah sesuai dengan pemasaran syariah dengan menerapkan empat karakteristik yaitu Teistis atau ketuhanan (*Toko Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqiiyyah*), dan Humanitis (*Al-Insaniyyah*).

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HABIBATUL FAUZIAH
NPM : 1602040022
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Mei 2020
Yang Menyatakan,



Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022

MOTTO

اللَّهُ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَن يَشَاءُ وَيَقْدِرُ وَفَرِحُوا بِالْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا فِي
الْآخِرَةِ إِلَّا مَتَعٌ ﴿٢٦﴾

Artinya: Allah meluaskan rezki dan menyempitkannya bagi siapa yang Dia kehendaki. mereka bergembira dengan kehidupan di dunia, Padahal kehidupan dunia itu (dibanding dengan) kehidupan akhirat, hanyalah kesenangan (yang sedikit).(Q.S. Ar-Ra'd: 26)¹

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2005),

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda Ahmad Khudori dan Ibunda Sujiam yang sangat peneliti sayangi, yang tanpa kenal lelah memberikan kasih sayang, mendo'akan, motivasi serta dukungan demi keberhasilan peneliti.
2. Adikku Desfita Rahmawati yang selalu memberikan doa dan dukungan untuk keberhasilan peneliti.
3. Kepada sahabatku, Miftakhul Kharima, Rodyatul Laili, Andesta Susanti, Dwi Cahyo, Lia Widya Listiawati, Tripawitan Ningrum, Siti Rohaya, Siti Nurjanah dan seluruh mahasiswa Esy kelas A yang telah memberikan semangat dan dukungannya.
4. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, sebagai Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Dharma Setyawan, MA, sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, sebagai Pembimbing I pada penelitian ini, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Ibu Hermanita, SE.MM., sebagai Pembimbing II pada skripsi ini, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Masyarakat selaku pengrajin Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur yang telah memberikan sarana dan

prasarana serta informasi kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Ekonomi Syariah.

Metro, 12 Mei 2020
Peneliti,



Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penelitian Relevan	8
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Studi Kelayakan Bisnis Syariah	11
1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis Syariah	11
2. Tahapan dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah	16
3. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis Syariah	17
B. Aspek Lingkungan Hidup Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah.....	19
1. Pengertian Lingkungan Hidup.....	19
2. Tujuan Analisis Lingkungan Hidup	20
3. Lingkungan dalam Pandangan Syariah Islam	21
C. Aspek Pasar dan Pemasaran dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah.....	25
1. Pengertian Aspek Pasar dan Pemasaran	25
2. Karakteristik Pemasaran Syariah.....	26
3. Kegiatan Aspek Pemasaran	29

D. Ekonomi Kreatif	33
1. Pengertian Ekonomi Kreatif.....	33
2. Jenis jenis Ekonomi Kreatif.....	35
E. Gerabah.....	39
1. Pengertian Gerabah	39
2. Proses Pembuatan Gerabah	40
BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	42
B. Sumber Data	43
C. Teknik Pengumpulan Data	44
D. Teknik Analisa Data	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	47
A. Gambaran Umum Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur.....	47
1. Sejarah Desa Selo Rejo	47
2. Letak Geografis Desa Selo Rejo.....	49
B. Sejarah Singkat Berdirinya Kerajinan Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur.....	50
C. Aspek Lingkungan Hidup Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah Tentang Produksi Kriya Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.....	51
D. Aspek Pasar dan Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah Tentang Produksi Kriya Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur	61
BAB V PENUTUP.....	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran	77

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Izin Research
7. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Foto-foto Penelitian
9. Surat Keterangan Bebas Pustaka
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini bermacam macam jenis bisnis berkembang dengan pesat. Bisnis ini dilakukan guna memenuhi kebutuhan manusia. Bisnis diartikan sebagai seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang orang yang berkecimpung di dalam bidang perniagaan (produsen, konsumen, pedagang, dan industri dimana perusahaan berada dalam rangka memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka).² Salah satu jenis dari suatu bisnis adalah bisnis yang memanfaatkan dari kekayaan alam.

Dalam menjalankan suatu bisnis dengan memanfaatkan kekayaan alam perlu adanya kreatifitas. Kreatifitas ini biasa disebut dengan ekonomi kreatif. Salah satu bisnis yang memerlukan kreatifitas adalah kerajinan tangan. Kerajinan tangan atau biasa disebut dengan kriya merupakan salah satu dari 16 sub sektor ekonomi kreatif. Ekonomi kreatif adalah suatu konsep untuk merealisasikan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan berbasis kreatifitas. Pemanfaatan sumber daya yang bukan hanya terbarukan, bahkan tidak terbatas, yaitu ide, gagasan, bakat atau talenta dan kreativitas.³ Salah satu bisnis yang memerlukan kreatifitas adalah kerajinan, seperti kerajinan dari bambu, tanah liat dan barang tidak terpakai lainnya.

²Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), 4.

³Rochmat Aldy Purnomo, Riawan, dan La Ode Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press, 2017), 26.

Ber macam macam peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan bisnis, menuntut perlu adanya penilaian tentang seberapa besar kegiatan ataupun kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (benefit) bila diusahakan kepada calon pengusaha.⁴ Dalam menjalankan suatu bisnis tentu perlu adanya studi kelayakan bisnis untuk melihat apakah bisnis yang dilakukan layak atau tidak untuk dijalankan serta yang paling penting adalah apakah bisnis yang sedang dijalankan bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah yang sudah ada dalam al-Qur'an dan Hadist.

Studi kelayakan bisnis syariah merupakan penelitian yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah ide bisnis layak untuk dilaksanakan atau tidak dalam pandangan syariat Islam.⁵ Sebuah ide bisnis dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika ide tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan.⁶ Dengan demikian perlu adanya studi kelayakan bisnis untuk melihat suatu produk yang dibuat akan berkembang dimasa yang akan datang serta apakah usaha tersebut akan memberikan keuntungan baik berupa materi maupun sosial atau manfaat jika dilihat dari berbagai aspek.

Husein Umar mengatakan dalam buku studi kelayakan bisnis bahwa belum ada keseragaman mengenai aspek-aspek bisnis apa saja yang harus dikaji dalam rangka studi kelayakan bisnis tetapi paling tidak mengacu pada aspek-aspek yang terdiri atas aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek

⁴Purnomo, Riawan, dan Sugianto, 9.,9.

⁵Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, cet,ke 2 (Depok:Rajawali, 2018), 21.

⁶Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2010), 3.

teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek ekonomi dan sosial serta aspek lingkungan hidup.⁷

Aspek hukum menganalisis tentang ketentuan hukum perizinan untuk menjalankan bisnis tersebut, aspek pasar dan pemasaran menganalisis strategi pemasaran, aspek teknis dan teknologi menganalisis ketersediaan teknologi untuk menjalankan bisnis, aspek manajemen dan SDM menganalisis tahap tahap pelaksanaan bisnis dan ketenaga kerjaan, aspek keuangan menganalisis modal dan pendapatan, aspek ekonomi dan sosial menganalisis manfaat yang dirasakan adanya bisnis serta aspek lingkungan hidup menganalisis dampak yang ditimbulkan dengan adanya bisnis tersebut.⁸ Melalui aspek-aspek tersebut dapat dinilai apakah bisnis yang dijalankan layak untuk dikembangkan dimasa yang akan datang seperti bisnis kerajinan gerabah yang memanfaatkan dari kekayaan alam.

Kriya gerabah atau kerajinan gerabah merupakan kegiatan kerajinan masyarakat pedesaan yang terbuat dari tanah liat.⁹ Rata-rata penduduk Dusun Sumbermulyo Desa Selo Rejo bermata pencaharian sebagai pengrajin gerabah. Berdasarkan hasil survey sebelum membuat kerajinan gerabah para pengrajin mengambil tanah liat dari alam. Dalam mengambil tanah liat tentunya harus memperhatikan keadaan alam sekitar apakah dapat merusak lingkungan atau tidak dimasa sekarang dan mendatang dengan pengambilan tanah secara terus menerus, serta harus memperhatikan lingkungan sekitar agar tidak

⁷Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, 24.

⁸Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 9.

⁹I Wayan Mudra dan Ni Made Rai Sunarini, "Fenomena Reproduksi Kerajinan Gerabah Serang Banten di Bali," *Jurnal "Segara Widya"* Volume 3, Nomor 1 (2015): 2.

menimbulkan kerugian bagi banyak orang. Dengan demikian dalam pengambilan tanah liat di alam harus memperhatikan lingkungan sekitar tidak boleh secara berlebihan dan tentunya harus menjaga kelestarian alam sekitar agar alam tidak mengalami kerusakan. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah QS. Al-A'raf ayat 56

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾

*“dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi setelah diciptakan dengan baik. Berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut dan penuh harap. Sesungguhnya rahmat Allah sangat dekat kepada orang yang berbuat kebaikan.”*¹⁰

Tafsir dari ayat ini Allah melarang manusia agar tidak membuat kerusakan di bumi. Larangan membuat kerusakan ini mencakup semua bidang, seperti merusak pergaulan, jasmani dan rohani orang lain, kehidupan dan sumber sumber penghidupan (pertanian, perdagangan, dan lain lain), merusak lingkungan dan lain sebagainya.¹¹

Berdasarkan tafsir dari ayat di atas dapat diambil salah satu aspek yaitu Allah melarang merusak lingkungan karena dapat mengancam kelangsungan hidup makhluk hidup, sehingga dalam melakukan suatu bisnis perlu memperhatikan dampak yang ditimbulkan dari bisnis tersebut apakah berdampak positif atau sebaliknya seperti bisnis kerajinan gerabah.

Para pengrajin sebelum membuat gerabah mengambil tanah liat terlebih dahulu di alam dengan sistem kontrak. Jika tanah liat tersebut sudah

¹⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya* (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), 362.

¹¹*Ibid.*,364

habis masa kontrak maka para pengrajin mencari tempat lain untuk pengambilan tanah liat, dulu tanah liat cukup mudah untuk didapatkan tapi sekarang sedikit susah karena sudah banyak dijadikan tempat persawahan.¹² Dari pengambilan tanah liat tersebut peneliti ingin mengetahui apakah kerajinan gerabah ini layak untuk dikembangkan dimasa yang akan datang apabila dilihat dari aspek analisis lingkungan hidup. Karena manfaat adanya suatu bisnis dari aspek lingkungan hidup adalah dapat memanfaatkan sumber daya lokal sehingga akan meningkatkan perekonomian daerah tersebut. Tetapi dalam memanfaatkan sumber daya lokal itu harus diperhatikan apakah akan terjadi eksploitasi terhadap sumberdaya lokal itu sendiri dan apakah akan berdampak pada lingkungan, oleh karena itu perlu dianalisis melalui aspek dampak lingkungan hidup untuk menentukan layak atau tidak bisnis kriya gerabah ini untuk dijalankan.

Selain dari aspek lingkungan hidup tetapi juga peneliti ingin mengetahui dari aspek pasar dan pemasaran. Berdasarkan wawancara menurut Ibu Ngadikem kriya gerabah di Desa Selo Rejo ini menjadi salah satu produk unggulan, pemasarannya pun sudah sampai daerah Kota Gajah, Mesuji, Metro, Palembang, Bengkulu, Jepara, Labuhan Ratu.¹³ Meskipun sudah banyak orang mengetahui tentang kerajinan gerabah ini tetapi para pengrajin gerabah belum pernah melakukan analisis untuk mengetahui kelayakan bisnisnya. Para pelaku usaha hanya mengandalkan dari pengalaman sehingga belum adanya perhitungan yang tepat mengenai kelayakan bisnis gerabah ini. Meskipun

¹²Wawancara dengan Bapak Yanto selaku pengrajin gerabah pada 15 September 2019.

¹³Wawancara dengan Ibu Ngadikem selaku pengrajin gerabah pada 15 September 2019.

kriya gerabah ini produk tradisional tetapi masih banyak orang yang memesannya, tidak jarang pula memesan dalam jumlah banyak untuk kebutuhan tertentu. Sehingga peneliti ingin mengetahui kelayakan bisnis syariah ini dari aspek pasar dan pemasaran untuk mengetahui bagaimana pelaku bisnis mempertahankan kerajinan gerabah ini meskipun sudah banyak barang pengganti seperti barang kebutuhan rumah tangga yang terbuat dari plastik atau aluminium.

Penelitian ini lebih difokuskan untuk mengetahui kelayakan bisnis kriya gerabah dari aspek lingkungan hidup dan aspek pasar dan pemasaran. Alasan peneliti memilih aspek lingkungan hidup karena sebelum membuat kerajinan gerabah para pengrajin memanfaatkan tanah liat yang ada di daerah tersebut sehingga peneliti ingin mengetahui apakah dalam pengambilan tanah liat tersebut terjadi kerusakan alam sehingga menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan tersebut. Sedangkan untuk aspek pasar dan pemasaran peneliti ingin mengetahui bagaimana para pengrajin gerabah mempertahankan kriya gerabah ini yang merupakan produk tradisional tetapi tetap eksis sampai sekarang ini dan masih banyak diminati oleh masyarakat. Berdasarkan penjelasan di atas peneliti ingin meneliti tentang studi kelayakan bisnis syariah kerajinan gerabah ini dari aspek lingkungan hidup dan pasar dan pemasaran. Sehingga peneliti ingin melakukan penelitian tentang Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis Syariah Terhadap Pengembangan Ekonomi Kreatif (Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung).

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana tinjauan studi kelayakan bisnis syariah terhadap pengembangan ekonomi kreatif dalam produksi kriya gerabah dari aspek lingkungan hidup ?
2. Bagaimana tinjauan studi kelayakan bisnis syariah terhadap pengembangan ekonomi kreatif dalam produksi kriya gerabah dari aspek pasar dan pemasaran?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah serta rumusan masalah yang sudah dijelaskan oleh peneliti maka dapat diambil tujuan masalah sebagai berikut:

- a. Mengetahui tinjauan studi kelayakan bisnis syariah terhadap pengembangan ekonomi kreatif dalam produksi kriya gerabah dari aspek lingkungan hidup.
- b. Mengetahui tinjauan studi kelayakan bisnis syariah terhadap pengembangan ekonomi kreatif dalam produksi kriya gerabah dari aspek pasar dan pemasaran.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari adanya penelitian tersebut diharapkan akan menambah nilai guna baik secara teoritis maupun praktis.

a. Manfaat secara teoritis

Hasil dari penelitian ini bagi akademisi diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan pentingnya studi kelayakan bisnis serta dapat dijadikan referensi untuk penelitian berikutnya.

b. Manfaat secara praktis

Hasil dari penelitian ini bagi para pengrajin gerabah diharapkan dapat memberi masukan untuk melakukan pengembangan serta perbaikan terhadap usaha yang dijalankan.

D. Penelitian Relevan

Agar tidak terjadi pengulangan pembahasan maupun pengulangan penelitian dan juga dapat melengkapi wacana yang berkaitan dengan penelitian maka diperlukan wacana atau pengetahuan tentang penelitian-penelitian sejenis yang telah diteliti sebelumnya. Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada beberapa penelitian yang mengangkat tema yang sama, yakni sebagai berikut:

1. Skripsi karya Fatimah Az-Zahra dengan judul Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm(Studi Kasus Pada Industri Kecil Unit Pengolah Dan Pemasar Ikan “ Fatimah Az-Zahra” Borobudur Kab. Magelang) pada tahun 2016.¹⁴Tujuan dari penelitian relevan ini adalah untuk mengetahui kelayakan bisnis dari industri“Fatimah Az-Zahra” untuk mengetahui kelayakan dari aspek non-keuangan, dan kelayakan dari aspek keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa

¹⁴Fatimah Az-Zahra, “*Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm (Studi Kasus Pada Industri Kecil Unit Pengolah Dan Pemasar Ikan “ Fatimah Az-Zahra” Borobudur Kab. Magelang)*”, Skripsi, Semarang: UIN walisongo, 2016

industri “Fatimah Az-Zahra” dari aspek non keuangan layak untuk dijalankan dari aspek teknik dan produksi, hukum dan lingkungan, pasar dan pemasaran, sedangkan dari aspek manajemen dan sumber daya manusia belum bisa dikatakan layak, dan harus adanya perbaikan manajemen dari segi kepengurusan dan karyawan dan pemaksimalan dalam hal produksi dan pemasaran.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Fatimah Az-Zahra adalah sama sama meneliti tentang studi kelayakan bisnis sedangkan perbedaanya adalah penelitian ini hanya menganalisis dari aspek manajemen sumber daya manusia dan aspek lingkungan hidup menurut studi kelayakan bisnis yariah.

2. Skripsi karya Putra Afriyanto dengan judul Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar (Studi Aspek Pemasaran dan Manajemen Operasional pada PT COCA-COLA Amatil Indonesia) tahun 2016.¹⁵ Penelitian relevan ini bertujuan untuk memenuhi kelayakan bisnis dari segi aspek pemasaran dan manajemen operasional baik itu menurut konsep ekonomi pada umumnya dan menurut konsep ekonomi Islam. Hasil penelitian ini menunjukkan layak jika ditinjau berdasarkan konsep ekonomi umum. apabila ditinjau dari sudut pandang Islam aspek pemasaran CCAI masih terdapat cacat

¹⁵Putra Afriyanto, ”*Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar (Studi Aspek Pemasaran dan Manajemen Operasional pada PT COCA COLA Amatil Indonesia)*”, Skripsi, Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2016. Diunduh dalam [http://repository .uin-alauddin.ac.id/4993/1/PUTRA AFRİYANTO.pdf](http://repository.uin-alauddin.ac.id/4993/1/PUTRA_AFRİYANTO.pdf)

informasi bisnis akan tetapi bisnis CCAI bisa dikatakan layak secara Islam jika ditinjau dari manajemen operasionalnya.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Putra Afriyanto adalah sama-sama meneliti SKB dari aspek pemasaran menurut Islam sedangkan perbedaanya penelitian Putra hanya terfokus pada aspek pemasaran dan operasional menurut ekonomi Islam sedangkan penelitian ini melihat kelayakan bisnis secara syariah baik dari aspek pasar dan pemasaran serta dari aspek lingkungan hidup.

3. Skripsi karya Endang Apriyanti dengan judul Studi Kelayakan Usaha dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Usaha Parfum Non-Alkohol di Chandra Metro) tahun 2016.¹⁶ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha isi ulang parfum non-alkohol di Chandra Metro. Hasil penelitian ini menunjukkan toko parfum isi ulang non alkohol secara konvensional layak untuk dijalankan sementara menurut ekonomi Islam kegiatan usaha ini kurang sesuai dengan dasar-dasar nilai instrumental ekonomi Islam,.

Persamaan penelitian ini dengan Endang Apriyanti adalah sama-sama meneliti kelayakan bisnis dari segala aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi serta aspek manajemen dan operasional menurut ekonomi Islam sedangkan perbedaanya terletak penelitian Endang lebih fokus pada etika bisnis sedangkan penelitian ini lebih fokus untuk melihat kelayakan bisnis dalam pengembangan ekonomi kreatif.

¹⁶Endang Apriyanti, "Studi Kelayakan Usaha dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Usaha Parfum Non-Alkohol di Chandra Metro)", Skripsi, Metro: IAIN Metro, 2016.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Studi Kelayakan Bisnis Syariah

1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis Syariah

a. Bisnis syariah

Kata bisnis berasal dari kata inggris "*busy*" yang artinya "sibuk". Sedangkan "*busies*" artinya "kesibukan". Bisnis dalam arti luas sering didefinisikan sebagai keseluruhan kegiatan yang direncanakan dan dijalankan oleh perorangan atau kelompok secara teratur dengan cara menciptakan, memasarkan barang maupun jasa, baik dengan tujuan mencari keuntungan maupun tidak mencari keuntungan.¹

Pengertian bisnis menurut Hughes dan Kapoor yaitu sebagai berikut: Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisir untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Sedangkan menurut Brown dan Petrello mengatakan bisnis adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat, termasuk jasa dari pihak pemerintah dan swasta yang disediakan untuk melayani anggota masyarakat.²

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa bisnis adalah kegiatan perorangan atau kelompok dalam rangka menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh orang banyak guna memperoleh keuntungan.

¹Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 2.

²Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2014), 111–112.

Bisnis syariah adalah bisnis yang berdasarkan pada Al-Qur'an dan hadis di mana terdapat kesesuaian kegiatan bisnis dengan syariah Islam sebagai ibadah kepada Allah SWT untuk mendapat ridha-Nya. Bentuk bisnis syariah tidak jauh beda dengan bisnis pada umumnya yaitu upaya memproduksi/mengusahakan barang dan jasa guna memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi aspek menjalankan aturan syariah yang membedakannya.³ Menurut syariah dalam melakukan bisnis tidak boleh hanya untuk mencari keuntungan atau laba semaksimal mungkin melainkan keuntungan yang diperoleh harus proposional dengan tidak memberikan kerugian kepada orang lain.⁴

Dapat dikatakan bahwa bisnis syariah adalah bisnis yang menjalankan semua kegiatannya bentuk ibadah kepada Allah dan untuk mendapatkan ridha-Nya dan tentunya bisnis yang dijalankan tidak boleh merugikan bagi pihak lain. Bisnis itu sendiri merupakan salah satu usaha manusia dalam mencari harta, dan Allah SWT mewajibkan manusia untuk mencari harta sesuai (QS.al-Mulk[67]: 15) yang berbunyi:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ
وَالِيهِ النُّشُورُ ﴿١٥﴾

“Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-

³Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 7.

⁴Alma dan Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 112.

Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.”⁵

Tafsir dari ayat di atas adalah “ajakan bahkan dorongan kepada umat manusia agar memanfaatkan bumi sebaik mungkin dan menggunakannya untuk kenyamanan hidup mereka tanpa melupakan generasi sesudahnya”.⁶

Berdasarkan tafsir ayat di atas dapat dikatakan bahwa kita diperbolehkan untuk memanfaatkan bumi dengan sabaik baiknya salah satu dengan mengelola sumber daya alam yang tersedia dan dijadikannya sebagai suatu bisnis.

b. Kelayakan

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam, dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Dengan kata lain layak dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan baik finansial maupun non finansial.⁷

Berdasarkan pengertian di atas kelayakan merupakan sebuah penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk menentukan bisnis yang akan dijalankan. Suatu bisnis dikatakan layak apabila

⁵M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an* (Jakarta: Lentera Hati, 2002), 357

⁶*Ibid.*

⁷Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, cet:2 (Malang: UIN-Maliki Press, 2011).

mendatangkan manfaat yang jauh lebih besar dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan.

Subagyo menyatakan bahwa studi kelayakan adalah penelitian yang mendalam terhadap suatu ide bisnis tentang layak atau tidaknya ide tersebut untuk dilaksanakan.⁸

Pengertian studi kelayakan menurut Jumingan merupakan penilaian yang menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek mempunyai tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.⁹

Berdasarkan pengertian di atas dapat dikatakan bahwa studi kelayakan adalah bentuk penilaian secara mendalam dan menyeluruh untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis untuk didirikan atau dikembangkan.

c. Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Pengertian studi kelayakan bisnis menurut Wikipedia adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek, baik dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, sampai dengan aspek manajemen dan keuangan, yang digunakan sebagai dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan, ditunda, atau bahkan tidak dijalankan.¹⁰

⁸Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 3.

⁹Abidatul Alfiah, Saifi Muhammad, dan Dwiatmanto, "Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat 'Cozy' Kademangan Blitar)," *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 23 No. 1 (Juni 2015): 3.

¹⁰Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 3.

Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha/proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit*.¹¹ Suatu bisnis dapat dikatakan layak apabila mendatangkan manfaat baik secara materi maupun non materi.

Studi kelayakan bisnis syariah adalah analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis yang halal menurut pandangan syariah Islam dalam rangka rencana investasi perusahaan. Studi kelayakan bisnis syariah merupakan salah satu bentuk ikhtiar kepada Allah yang mengharapkan bantuan dan kasih sayang kepada Allah agar usahanya nanti memperoleh keuntungan baik material maupun non material.¹²

Dengan begitu dalam menjalankan suatu bisnis perlu adanya studi kelayakan bisnis syariah untuk melakukan analisis secara mendalam yang digunakan untuk melihat layak atau tidaknya suatu bisnis atau proyek untuk dijalankan tentunya berdasarkan syariah Islam. Layak atau tidaknya bisnis tersebut dapat dilihat dari aspek aspek studi kelayakan bisnis syariah.

Manfaat adanya studi kelayakan bisnis syariah adalah untuk membuat pilihan keputusan menerima atau menolak suatu usulan usaha bisnis. Usulan bisnis tersebut bisa berupa bisnis baru atau

¹¹M. Yakob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), 1.

¹²Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 21.

pengembangan usaha yang sedang dijalankan.¹³ Sehingga studi kelayakan bisnis syariah ini boleh dilakukan saat ingin mendirikan usaha atau saat ingin melakukan pengembangan usaha yang sudah berjalan.

2. Tahapan Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis syariah, ada beberapa tahapan studi yang dikerjakan diantaranya:

- a. Berdo'a kepada Allah SWT
Sebelum rencana bisnis dibuat hendaknya meminta kepada Allah SWT untuk memberikan petunjuk atas usaha yang dijalankan serta meminta keberkahan atas usaha yang dijalankan.
- b. Menemukan ide
Mencoba menggali beberapa ide bisnis yang berpotensi memiliki peluang untuk bertahan dimasa yang akan datang.
- c. Mengumpulkan data dan informasi
Setelah menemukan ide bisnis yang memiliki prospek dimasa yang akan datang selanjutnya mengumpulkan ide serta informasi untuk bisnis yang akan dijalankan.
- d. Pengolahan data
Setelah semua data terkumpul selanjutnya dilakukan pengolahan data untuk mengetahui sejauh mana data terkumpul untuk memenuhi kebutuhan yang ingin dicapai.
- e. Menganalisis data
Setelah melakukan pengolahan data maka selanjutnya dilakukan analisis data untuk melihat sejauh mana ide tersebut dapat diterima.
- f. Evaluasi
Evaluasi berarti melakukan perbandingan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria baik bersifat kualitatif maupun kuantitatif.
- g. Pengurutan usulan yang layak
Jika setelah dilakukan beberapa tahapan sebelumnya, selanjutnya mengambil usulan bisnis yang benar benar layak untuk prioritas dikerjakan atau direncanakan pelaksanaannya. Atau mempertimbangkan usulan yang paling layak untuk dilakukan rencana pelaksanaan.
- h. Shalat istikharah
Shalat istikharah ini dilakukan untuk menentukan usaha mana yang akan dipilih.
- i. Rencana pelaksana

¹³*Ibid*, 21.

Setelah didapat prioritas usaha mana yang layak dikerjakan selanjutnya dilakukan rencana kerja pelaksanaan studi guna menjadi pedoman dalam pelaksana selanjutnya.

j. Pelaksanaan

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap pelaksanaan bisnis pun dimulai. Semua tenaga pelaksana bisnis mulai dari pemimpin bisnis sampai tingkat yang paling bawah harus bekerja sama dengan baik sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.¹⁴

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa sebelum mendirikan suatu bisnis perlu adanya penilaian untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis, serta ada beberapa tahapan dalam studi kelayakan bisnis syariah. Tahapan yang pertama dilakukan dan yang paling penting adalah berdo'a kepada Allah agar bisnis yang akan dijalankan atau dikembangkan mendapat ridha dari Allah SWT dan keberkahan dalam setiap usahanya. Dengan berdo'a kepada Allah SWT selain meminta ridha tetapi juga meminta petunjuk untuk menjalankan suatu bisnis agar bisnis yang dijalankan tetap berkembang dimasa yang akan datang.

3. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Tujuan studi kelayakan menurut Kasmir dan Jakfar adalah:

Paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu: menghindari resiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan, memudahkan pengendalian".¹⁵ Sedangkan dalam studi kelayakan bisnis syariah adanya unsur ikhtiar untuk kesuksesan usaha agar usaha yang dibuat nantinya mendapat keuksesan dan ridha Allah SWT dan berdo'a merupakan tindakan yang paling utama dengan

¹⁴Agustin, 25–26.

¹⁵Irham Fahmi, Syahiruddin, dan Yovi Lavianti Hadi, *Studi kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2010), 16–17.

meminta kepada Allah semoga usaha yang akan dibuat dimudahkan dalam menjalankannya.¹⁶

Dengan demikian tujuan diadakan studi kelayakan bisnis syariah adalah untuk mengurangi resiko kegagalan yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang selain itu juga untuk melihat bisnis yang akan dijalankan layak atau tidak untuk berkembang dimasa sekarang dan yang akan datang, disebutkan juga dalam firman Allah dalam Al-Qur'an surat Al-Hasyr ayat 18, yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ
 إِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”*.¹⁷

Tafsir dari ayat ini adalah kerjakanlah apa yang diperintahkan dan tinggalkan apa yang dilarang. Itulah dasar bertakwa, dan hendaknya masing masing diri memperhitungkan semua perbuatannya sebelum Allah nanti memperhitungkannya. Ayat ini mengandung anjuran supaya kita senantiasa memperhatikan apa yang berguna bagi kita pada masa yang akan datang.¹⁸

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa perencanaan yang baik diyakini akan dapat mengurangi kesalahan pada tataran praktis dan yang terpenting adalah bukan bagaimana masa depan yang terjadi tapi sejauh

¹⁶Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 23.

¹⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, 73.

¹⁸Teungku Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'anul Majid An-Nuur* (Semarang: PT Pustaka Rizky Putra, 2000), 4178.

mana kita menyiapkan diri untuk menghadapi masa depan tersebut.¹⁹ Sehingga sebelum melakukan suatu bisnis perlu adanya perencanaan yang baik agar tidak terjadi kesalahan dimasa yang akan datang, serta mengatasi segala resiko yang mungkin terjadi dimasa depan dan bagaimana cara kita menghadapi resiko tersebut.

B. Aspek Lingkungan Hidup Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah

1. Pengertian Lingkungan Hidup

Lingkungan hidup adalah kesatuan ruang dengan semua benda, daya, keadaan dan makhluk hidup, termasuk di dalamnya manusia dan perilakunya, yang mempengaruhi kelangsungan perikehidupan dan kesejahteraan manusia serta makhluk hidup lainnya.²⁰ Dapat dikatakan bahwa lingkungan hidup merupakan semua bentuk kehidupan di alam dan bentuk timbal baliknya.

Aspek lingkungan merupakan aspek yang perlu dianalisis karena lingkungan yang akan dijadikan suatu bisnis akan dapat menjadi peluang atau justru ancaman. Aspek lingkungan menganalisis kesesuaian lingkungan sekitar (baik lingkungan operasional, lingkungan dekat, dan lingkungan jauh) dengan ide bisnis yang akan dijalankan. Dalam aspek ini dampak bisnis bagi lingkungan yang dianalisis.²¹ Sehingga dengan begitu aspek lingkungan hidup dalam studi kelayakan meliputi lingkungan

¹⁹Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, 7.

²⁰Sunarji Harahap, *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Integratif* (Sumatera: FEBI UIN-SU Press, 2018), 194.

²¹Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 9.

operasional, lingkungan dekat serta lingkungan jauh yang semua itu berkaitan dengan bisnis yang akan dijalankan.

2. Tujuan Analisis Lingkungan Hidup

Analisis aspek lingkungan dalam kelayakan investasi bisnis bertujuan untuk:

- a. Menganalisis kondisi lingkungan operasional yang terdiri dari pesaing, pemasok, pelanggan, kreditor dan pegawai untuk memperoleh jawaban apakah kondisi lingkungan operasional memungkinkan atau tidak untuk menjalankan suatu bisnis.
- b. Menganalisis kondisi lingkungan industri yang terdiri dari persaingan antar perusahaan, kekuatan pemasok, kekuatan konsumen, barang substitusi dan hambatan masuk untuk memperoleh jawaban apakah kondisi lingkungan industri memungkinkan atau tidak untuk menjalankan suatu bisnis.
- c. Menganalisis kondisi lingkungan jauh yang terdiri dari lingkungan ekonomi, sosial, politik, ekologi, teknologi dan global untuk memperoleh jawaban apakah kondisi lingkungan jauh memungkinkan atau tidak untuk menjalankan suatu ide bisnis.
- d. Menganalisis dampak positif maupun dampak negatif bisnis terhadap lingkungan, baik lingkungan operasional, lingkungan industri maupun lingkungan jauh.
- e. Menganalisis usaha-usaha yang dapat dilakukan untuk meminimalkan dampak negatif bisnis terhadap lingkungan

lingkungan operasional, lingkungan industri maupun lingkungan jauh.²²

Lingkungan ekologi merupakan salah satu bagian dari lingkungan jauh. Dengan menganalisa pada lingkungan ekologi, maka kita memiliki pandangan terhadap dampak yang timbul dari usaha atau kegiatan yang kita lakukan terhadap ruang alami seperti tingkat potensi pencemaran yang dapat terjadi ketika kita menjalankan usaha yang mengeluarkan limbah tertentu.²³ Sehingga dalam menjalankan suatu bisnis perlu memperhatikan dampak yang ditimbulkan dari bisnis tersebut terhadap lingkungan sekitar apakah akan berdampak positif atau negatif. Banyak pula bisnis yang memanfaatkan dari kekayaan alam salah satunya menjadikan tanah sebagai sumber produksi untuk dijadikan suatu bisnis.

3. Lingkungan Dalam Pandangan Syariah Islam

Bumi atau tanah merupakan permukaan tanah yang di atasnya kita dapat berjalan, mendirikan bangunan, rumah dan perusahaan. Dalam al-Qur'an banyak memberikan tekanan pada pemanfaatan dan pengolahan tanah secara baik dan juga dalam al-Qur'an menaruh perhatian perlunya mengubah tanah kosong untuk dijadikan kebun kebun dengan mengadakan pengairan.²⁴ Seperti QS As-Sajadah: 27 yang berbunyi:

²²*Ibid*,9-10

²³Purnomo, Riawan, dan Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 129.

²⁴Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 76.

أَوَلَمْ يَرَوْا أَنَّا نَسُوقُ الْمَاءَ إِلَى الْأَرْضِ الْجُرُزِ فَنُخْرِجُ بِهِ زَرْعًا تَأْكُلُ
 مِنْهُ أَنْعَامُهُمْ وَأَنْفُسُهُمْ أَفَلَا يُبْصِرُونَ ﴿٦٧﴾

Artinya: dan tidaklah mereka memperhatikan, bahwa kami mengarahkan (awan yang mengandung) air ke bumi yang tandus, lalu Kami tumbuhkan (dengan air hujan itu) tanam tanaman sehingga hewan hewan ternak mereka dan mereka sendiri dapat makan darinya. Maka mengapa tidak memperhatikan?²⁵

Tafsir dari ayat ini adalah mempertanyakan apakah orang orang kafir itu buta sehingga tidak dapat melihat bukti bukti kebesaran dan kekuasaan Allah? Bukanlah Allah yang mneghalau awan ke tempat yang kering dan tandus serta tidak mempunyai tumbuh tumbuhan? Awan itu berubah menjadi air hujan yang menyirami tanah itu sehingga memungkinkan manusia mengalirkannya ketanah tanah yang kering. Tanah itu lalu menjadi subur dan ditumbuhi oleh bermacam macam tumbuh tumbuhan dan tanam tanaman. Sebagian tanaman itu dimakan oleh manusia dan sebagian lagi oleh binatang ternak piaraan mereka. Apakah mereka tidak melihat bukti bukti yang demikian itu sehingga mereka dapat mengakui kebesaran dan kekuasaan Allah dan menghidupkan manusia yang telah mati dan membangkitkan mereka dari kuburnya? Jika mau memperhatikan, mereka tentu akan sampai kepada keyakinan bahwa Allah maha kuasa, tidak ada yang sukar bagi-Nya. Jika Dia menghendaki, cukuplah Dia mengatakan “kun”(jadilah), maka jadilah yang dikehendaki-Nya itu.²⁶

Berdasarkan tafsir ayat di atas bahwa Islam memperbolehkan untuk mengelola lahan kosong utuk dijadikan suatu sumber pendapatan yaitu dengan menjadikannya suatu bisnis dengan cara mengelola tanah dengan cara yang baik dan benar.

Keberadaan tanah itu sendiri dibagi menjadi dua sisi yaitu tanah sebagai sumber daya alam dan tanah sebagai sumber daya alam yang dapat habis. Sumber daya alam yang dapat habis adalah sumber daya alam miliki

²⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, 598.

²⁶*Ibid*, 601.

generasi kini dan generasi yang akan datang sehingga generasi ini tidak berhak menyalahgunakan sumber daya alam yang dapat habis yang dapat membahayakan generasi yang akan datang.²⁷ Sehingga dalam menjalankan suatu bisnis yang memanfaatkan sumber daya lokal tidak boleh secara berlebihan dan sembarangan agar tidak terjadi bahaya atau kerusakan dimasa sekarang dan mendatang.

Dalam syariah Islam dijelaskan bahwa manusia memiliki tanggung jawab untuk memelihara lingkungan hidup, larangan merusak lingkungan, serta peringatan mengenai kerusakan lingkungan hidup yang terjadi karena ulah manusia dan pengelolaan yang mengabaikan petunjuk Allah serta solusi pengelolaan lingkungan.²⁸ Hal ini sesuai dengan firman Allah QS Al- Baqarah: 11 yang berbunyi

وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ لَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ قَالُوا إِنَّمَا نَحْنُ مُصْلِحُونَ ﴿١١﴾

Artinya: “Dan bila dikatakan kepada mereka: janganlah kamu membuat kerusakan di bumi, mereka menjawab: “sesungguhnya kami orang-orang yang mengadakan perbaikan”²⁹

Tafsir dari ayat di atas adalah bila mereka dinasehati agar meninggalkan kerusakan di bumi, mereka selalu membuat dalih dan alasan dengan mengatakan kepada mereka sebenarnya berusaha mengadakan perbaikan. Mereka bahkan menganggap apa yang mereka kerjakan sebagai usaha untuk kebaikan orang-orang Islam dan untuk menciptakan perdamaian antara kaum muslimin dengan golongan lainnya. Mereka mengatakan bahwa tindakan

²⁷Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 77.

²⁸Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, 231.

²⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, 46.

tindakan mereka yang merusak itu sebagai suatu usaha perbaikan untuk menipu kaum muslimin.³⁰

Maksud dari ayat di atas adalah Allah melarang membuat kerusakan di bumi yang disebabkan karena bentuk keserakahan manusia sehingga menyebabkan bencana alam dan kerusakan di bumi. Oleh sebab itu sebagai muslim kita harus pandai dalam merawat bumi dan memanfaatkan sumber daya alam dengan tidak berlebih lebihan.

Untuk mengatasi kerusakan lingkungan pendekatan yang dapat dilakukan adalah dengan pengembangan sumber daya manusia yang handal, pembangunan lingkungan yang berkelanjutan dan kembali kepada petunjuk Allah dan rasul-Nya dalam pengelolaan lingkungan. Adapun syarat sumber daya manusia yang handal adalah SDM yang sadar akan lingkungan hidup.³¹ Sehingga dalam memanfaatkan sumber daya alam kita harus memperhatikan keadaan alam agar tidak terjadi kerusakan alam sehingga terjadi bencana alam serta generasi selanjutnya tidak dapat menikmati karena terjadi eksploitasi terhadap sumber daya alam yang ada.

C. Aspek Pasar Dan Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah

1. Pengertian Aspek Pasar Dan Pemasaran

Menurut Stanton pasar merupakan kumpulan orang orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk belanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Jadi ada tiga faktor utama yang menunjang terjadinya pasar, yaitu orang dengan segala keinginannya, daya belinya, serta tingkah

³⁰Departemen Agama RI, 46.

³¹Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, 234.

laku dalam pembeliannya.³² Aspek pasar menganalisis potensi pasar, intensitas persaingan, *market share* yang dapat dicapai, serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk menacapai *market share* yang diharapkan.³³ Dengan demikian terjadinya pasar karena adanya seseorang untuk memiliki sesuatu dan adanya seseorang untuk membelanjakannya.

Menurut Herman Kertajaya dan Muhammad Syakir pemasaran syariah (*syariah marketing*) adalah sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *stakeholders*-nya yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip prinsip mu'amalah (bisnis) dalam islam.³⁴

Konsep pemasaran syariah menekankan bahwa kompetitor bukanlah merupakan suatu penghalang yang harus ditakuti atau dimusuhi. Kompetitor dapat dijadikan sebagai sumber motivasi untuk dapat memperbaiki kinerja pemasaran. Pesaing dapat mendorong pihak perusahaan dalam hal ini adalah pemasaran untuk dapat bekerja lebih kreatif dalam memasarkan produk berupa barang maupun jasa.³⁵

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa pemasaran syariah merupakan proses menciptakan dan menawarkan suatu keproduk kepada konsumen dengan berdasarkan prinsip syariah. Dalam pemasaran syariah kompetitor bukanlah musuh melainkan dapat dijadikan sebagai motivasi untuk mengembangkan suatu produk lebih baik lagi serta dapat

³²Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, 35.

³³Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 9.

³⁴Halimatus Sahla, "Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Pionir LPPM Universitas Asahan* Vol. 5 N0.2 (Juni 2019): 59.

³⁵*Ibid.*, 59

menciptakan inovasi baru yang tentunya akan disukai oleh konsumen.

2. Karakteristik Pemasaran Syariah

Dalam Islam ada empat karakteristik pemasaran atau syariah marketing yaitu:

- a. Teistis (religius) adalah ciri khas pemasar syariah yang religius, pemasar syariah menyakini bahwa hukum syariat yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah hukum yang paling sempurna karena adanya Allah yang selalu mengawasi segala macam bentuk bisnis.
- b. Etis (Akhlaqiyyah) adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai nilai moral dan etika, tidak peduli apapun agamanya. Karena etika merupakan nilai yang bersifat universal yang diajarkan oleh semua agama.
- c. Realistis (Al-Waqi'iyah) adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluwesan syariah Islamiyah yang melandasinya. Bekerja dengan profesional dan mengedepankan nilai nilai religius, kesalehan, aspek moral, dan kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya.
- d. Humanistis (Al-Insaniyyah) adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat sifat kehewananya dapat terkekang dengan panduan syariah.³⁶

³⁶Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 89.

Berdasarkan penjelasan di atas dalam Islam seorang pembisnis dalam memasarkan barangnya harus memiliki sifat-sifat seperti religius yang artinya setiap bisnis yang dijalankan selalu diawasi oleh Allah dengan begitu pembisnis akan selalu berbuat jujur, etis yang berarti dalam berbisnis itu harus memiliki etika atau sikap kita terhadap orang lain karena dalam berbisnis perlu memiliki sikap yang baik, kemudian memiliki sifat religius yang artinya harus bekerja secara profesional dan yang terakhir adalah humanistik yang artinya menjadi manusia yang tidak serakah dengan menghalalkan berbagai cara untuk meraih keuntungan, serta menjadi manusia yang tidak membedakan warna kulit, ras serta suku.

Selain 4 karakter *syariah marketing* terdapat 9 etika (akhlak) yang menjadi prinsip-prinsip bagi *syariah marketing* dalam menjalankan fungsi fungsi pemasaran yaitu:

- a. Memiliki kepribadian spiritual (*takwa*)
- b. Berperilaku baik dan simpatik (*shidq*)
- c. Berperilaku adil dalam bisnis (*ad- 'adl*)
- d. Bersikap melayani dan rendah hati (*khidmah*)
- e. Menepati janji dan tidak curang
- f. Jujur dan terpercaya (*al-amanah*)
- g. Tidak suka berburuk sangka (*su'uzh-zhann*)
- h. Tidak suka menjelek-jelekkan (*ghibah*)
- i. Tidak melakukan sogok (*riswah*)³⁷

Dalam melakukan suatu bisnis atau usaha seperti memasarkan suatu produk dalam Islam dianjurkan untuk mengikuti sifat Rasulullah

³⁷Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, 72.

dalam berbisnis yaitu: *Shiddiq* (jujur atau benar), *fathanah* (cerdas), *tabligh* (komunikatif).³⁸

- a. *Shiddiq* (jujur atau benar) dalam berdagang Nabi Muhammad selalu dikenal sebagai seorang pemasar yang jujur dan benar dalam menginformasikan produknya.
- b. *Fathanah* (cerdas) dalam hal ini pemimpin yang mampu memahami, menghayati, dan mengenal tugas dan tanggung jawab bisnisnya dengan sangat baik.
- c. *Tabligh* (komunikatif) jika seorang pemasar harus mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tetap sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran.³⁹

Dari penjelasan di atas dalam menjalankan suatu bisnis perlu mengikuti sifat Rasulullah yaitu *shiddiq* yang artinya dalam menjalankan suatu bisnis perlu adanya sifat jujur dan tidak memberikan informasi yang palsu tentang bisnis yang dijalaninya, yang selanjutnya perlu memiliki sifat cerdas yang artinya harus mampu menempatkan posisi yang sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya dan karyawan miliki sehingga tujuan dari bisnisnya akan segera tercapai, dan yang terakhir *tabligh* atau komunikatif sehingga dalam menjalankan suatu bisnis perlu menyampaikan tentang keunggulan dari produknya tetapi juga tetap harus dengan kejujuran dan kebenaran dalam menyampikannya.

3. Kegiatan Aspek Pemasaran

Menurut Husein Umar, ada 3 kegiatan besar dalam aspek pemasaran, yaitu:

³⁸Nurul Mubarak dan Eriza Yolanda Maldina, "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista," *I-Economic* Vol.3. No 1 (Juni 2017): 80.

³⁹*Ibid.*,

a. Segmentasi, Target dan Posisi di Pasar

Setelah diketahui pasar dimana produk atau jasa akan ditawarkan, selanjutnya adalah melakukan segmentasi pasar. Langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan memilih target yang lebih jelas. Hal ini perlu dilakukan karena keterbatasan sumber daya yang dimiliki perusahaan sehingga tidak dapat memenuhi pasar walaupun telah disegmentasikan. Setelah target pasar yang ingin dituju lebih terarah, produk hendaknya memiliki posisi yang jelas di pasar. Karena dengan asumsi pasar adalah persaingan sempurna, maka pesaing tetap ada, sehingga tindakan melakukan posisi yang berbeda dengan pesaing adalah penting.⁴⁰ Dalam memasarkan suatu barang perlu dilakukan segmentasi pasar untuk mengelompokkan jenis jenis pembeli, setelah mengelompokkan jenis pembeli langkah selanjutnya menentukan target sasaran yang ingin dituju untuk membeli barang tersebut kemudian menentukan posisi barang tersebut dengan barang pesaing lainnya agar barang yang dijual akan tetap laku dipasaran.

b. Sikap, Perilaku dan Kepuasan Konsumen

Sikap memegang peranan penting dalam pembentukan perilaku. Perilaku konsumen merupakan tindakan langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi, serta menghabiskan barang atau jasa, termasuk proses yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, yaitu

⁴⁰Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, 58.

sosial budaya dan psikologis. Kepuasan konsumen merupakan tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan apa yang diterima dan diharapkan. Seorang pelanggan jika merasa puas dengan produk atau jasa yang dipakai, sangat besar kemungkinannya menjadi pelanggan dalam waktu yang lama.⁴¹ Sikap, perilaku dan kepuasan konsumen penting dalam hal pemasaran, karena tujuan utama dalam hal pemasaran adalah memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Apabila keinginan dan kebutuhan konsumen mampu dipenuhi maka konsumen tersebut akan puas dengan produk yang dijual sehingga konsumen akan tetap menjadi pelanggan setia dari produk yang diperjual belikan.

c. Manajemen Pemasaran

Dalam hal pemasaran produk barang, ada lima kebijakan manajemen pemasaran atau disebut dengan bauran pemasaran, atau dalam syariah disebut sebagai marketing mix syariah yaitu pedoman pada syariah, kebijakan produk, harga, distribusi dan promosi.⁴² Berikut ini merupakan marketing mix syariah:

1) Pedoman pada syariah Islam

Kegiatan usaha yang dilakukan harus selalu berpedoman pada Al-Qur'an hadist agar mendapat keselamatan di dunia dan akherat. Dalam agama Islam sangat menganjurkan dan menekankan keutamaan berusaha mencari rezeki yang halal untuk

⁴¹*Ibid.* Umar, 58–73.

⁴²Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 93.

memenuhi kebutuhan keluarga.⁴³ Dengan begitu dalam menjalankan suatu bisnis harus sesuai dengan syariat Islam dan tentunya menjalankan bisnis yang halal.

2) Produk

Dalam syariah Islam ada 6 hal yang perlu dipenuhi ketika menawarkan produk yaitu: produk yang dijual dibutuhkan oleh semua orang, produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, ukuran dan komposisi, produk yang dijual tidak rusak dan cacat, produk yang dijual adalah produk yang halal, produk yang dijual tidak mengandung gharar dan penipuan, produk yang dijual tidak mencampur antara produk dengan kualitas rendah dan kualitas baik.

3) Nilai atau harga

Harga adalah sejumlah uang yang akan dikeluarkan untuk memperoleh atau menikmati sebuah barang atau jasa. Dalam Islam seorang pembisnis boleh menetapkan harga dalam suatu produk namun dalam penetapan harga tidak boleh terlalu tinggi karena dapat memberatkan konsumen.⁴⁴ Dalam menetapkan harga tentunya harus melihat kalitas barang yang ingin dijual dan tentunya dengan harga yang tidak membebankan terhadap konsumen.

⁴³*Ibid*, 94.

⁴⁴*Ibid*, 99.

4) Promosi

Promosi adalah sarana yang digunakan perusahaan untuk memikat konsumen. Salah satu bentuk promosi adalah periklanan. Dalam Islam tidak ada larangan mempromosikan barang atau jasa dengan sistem periklanan. Namun dalam Islam melarang bentuk periklanan yang berisis pernyataan yang dilebih-lebihkan karena masuk dalam bentuk penipuan. Promosi dalam tinjauan syariah harus sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat.

5) Tempat atau Distribusi

Dalam menentukan *place* atau saluran distribusi perusahaan Islami harus mengutamakan tempat tempat yang sesuai dengan target market sehingga dapat efektif dan efisien. Dalam perspektif syariah lokasi pemasaran bisa di mana saja asalkan tempat tersebut bukan tempat yang dipersengketakan. Namun Islam lebih menekankan pada kedekatan perusahaan dengan pasar. Hal ini untuk menghindari adanya pencegatan barang sebelum sampai ke pasar atau biasa di sebut dengan *talaqi rukban*.

Hal ini biasanya terjadi pada penjual di negeri Arab dengan berkendaraan membawa dagangan dari daerahnya masing masing, lalu meminta semua barang dagangannya diturunkan di situ dan dibeli dengan harga yang semurah mudahnya. Sebab si pembeli

akan memberitakan berita bohong kepada penjual agar memperoleh harga dengan semurah murahnya.⁴⁵ Dengan begitu dalam Islam lebih menganjurkan agar perusahaan dekat dengan pasar agar tidak terjadi pencegatan barang yang menyebabkan terjadi spekulasi oleh salah satu pihak.

D. Ekonomi Kreatif

1. Pengertian Ekonomi Kreatif

Istilah Ekonomi kreatif berkembang dari konsep modal berbasis kreatifitas yang dapat berpotensi meningkatkan pertumbuhan ekonomi di suatu daerah. Menurut Presiden Susilo Bambang Yudhoyono dalam Agung Pascasusesno, “ekonomi kreatif merupakan ekonomi gelombang ke-4 yang mana kelanjutan dari ekonomi gelombang ketiga dengan orientasi pada kreativitas, budaya, serta warisan budaya dan lingkungan”.⁴⁶

Ekonomi kreatif adalah suatu konsep untuk merealisasikan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan berbasis kreativitas. Pemanfaatan sumber daya yang bukan hanya terbarukan, bahkan tidak terbatas, yaitu ide, gagasan, bakat atau talenta dan kreativitas. Nilai ekonomi dari suatu produk atau jasa di era kreatif tidak lagi ditentukan oleh bahan baku atau sistem produksi seperti pada era industri, tetapi lebih kepada pemanfaatan kreativitas dan penciptaan inovasi melalui perkembangan teknologi yang semakin maju. Industri tidak dapat lagi

⁴⁵*Ibid*, 100–103.

⁴⁶Purnomo, Riawan, dan Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 24.

bersaing di pasar global dengan hanya mengandalkan harga atau kualitas produk saja, tetapi harus bersaing berbasiskan inovasi, kreativitas dan imajinasi.⁴⁷

Dapat dikatakan bahwa ekonomi kreatif merupakan suatu konsep yang mengandalkan kreatifitas dan inovasi dalam menciptakan sesuatu yang tentunya memiliki nilai ekonomi yang tinggi serta nilai guna yang tinggi dan tentunya dapat membantu perekonomian serta kesejahteraan Indonesia.

Terdapat 3 hal pokok yang menjadi dasar ekonomi kreatif yaitu kreativitas, inovasi dan penemuan.

a. Kreativitas (*Creativity*)

Dapat dijabarkan sebagai suatu kapasitas atau kemampuan untuk menghasilkan atau menciptakan sesuatu yang unik, *fresh*, dan dapat diterima umum.

b. Inovasi (*Innovation*)

Suatu transformasi dari ide atau gagasan dengan dasar kreativitas dengan memanfaatkan penemuan yang sudah ada untuk menghasilkan suatu produk ataupun proses yang lebih baik, bernilai tambah, dan bermanfaat.

c. Penemuan (*Invention*)

Istilah ini lebih menekankan pada menciptakan sesuatu yang belum pernah ada sebelumnya dan dapat diakui sebagai karya yang

⁴⁷Purnomo, Riawan, dan Sugianto, 26.

mempunyai fungsi yang unik atau belum pernah diketahui sebelumnya.⁴⁸

Berdasarkan penjelasan di atas dalam ekonomi kreatif perlu adanya kreativitas, inovasi dan penemuan. Dengan ketiga hal tersebut maka akan mampu menciptakan suatu barang atau produk yang memiliki keunikan tersendiri dan tentunya belum ada sebelumnya dan mampu bertahan dalam waktu yang lama. Dengan kreativitas, inovasi dan penemuan hal baru maka setiap produk akan selalu berkembang sesuai dengan berkembangnya zaman sehingga mampu menyesuaikan dengan zaman yang terus maju serta teknologi yang semakin canggih.

2. Jenis jenis ekonomi kreatif

Menurut The Government's Department for Culture, Media and Sport (DCMS) of The United Kingdom pada tahun 2001 ada 13 sub sektor ekonomi kreatif yaitu periklanan, arsitektur, pasar seni & barang antik, kerajinan, desain, desainer fesyen, film & video, piranti lunak permainan interaktif, musik, seni pertunjukan, penerbitan, piranti lunak & layanan komputer, televisi & radio.⁴⁹ Pengertian dari 13 sub sektor itu sendiri adalah:

- a. Periklanan: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan jasa periklanan, yakni komunikasi satu arah dengan menggunakan medium tertentu.
- b. Arsitektur : kegiatan kreatif yang berkaitan dengan desain bangunan secara menyeluruh, baik dari level makro sampai level mikro.

⁴⁸Purnomo, Riawan, dan Sugianto, 27–28.

⁴⁹Herie Saksono, "Ekonomi Kreatif: Talenta Baru Pemicu Daya Saing Daerah," *Jurnal Bina Praja* Volume 4 No. 2 (Juni 2012): 95.

- c. Pasar Barang Seni: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan perdagangan barang-barang asli, unik dan langka serta memiliki nilai estetika seni dan sejarah yang tinggi.
- d. Kerajinan: Kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi, produksi dan distribusi produk yang dibuat dan dihasilkan oleh tenaga pengrajin mulai dari desain awal sampai dengan proses penyelesaian produknya, antara lain barang kerajinan yang terbuat dari: batu berharga, kulit, rotan, bambu, kayu, kaca, logam.
- e. Desain: kegiatan kreatif yang terkait dengan kreasi desain grafis, desain interior, desain produk, desain industri, konsultasi identitas perusahaan dan jasa riset pemasaran serta produksi kemasan dan jasa pengepakan.
- f. Fesyen: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi desain pakaian, desain alas kaki, dan desain aksesoris mode lainnya, produksi pakaian mode dan aksesorisnya, konsultasi lini produk fesyen, serta distribusi produk fesyen.
- g. Video, Film dan Fotografi: Kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi produksi video, film, dan jasa fotografi, serta distribusi rekaman film dan video.
- h. Permainan interaktif: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi, produksi dan distribusi permainan komputer dan video yang bersifat hiburan, ketangkasan, edukasi.
- i. Musik: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi/komposisi, pertunjukan, reproduksi, dan distribusi dari rekaman suara.
- j. Seni pertunjukan: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan usaha pengembangan konten, produksi pertunjukan seperti: balet, tari-tarian, drama, musik tradisional, musik teater, opera, desain dan pembuatan busana pertunjukan, tata panggung dan tata pencahayaan.
- k. Penerbitan dan percetakan: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan penulisan konten dan penerbit buku, jurnal, koran, majalah, tabloid, dan konten digital serta kegiatan kantor berita dan pencari berita.
- l. Layanan komputer dan piranti lunak: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan pengembangan teknologi informasi.
- m. Televisi dan radio: kegiatan kreatif yang berkaitan dengan usaha kreasi, produksi dan pengemasan acara televisi (seperti games, kuis, reality show, infotainment dan lainnya), penyiaran, dan transmisi konten acara televisi dan radio.⁵⁰

Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) pada tahun 2006 ada 14 sub sektor ekonomi kreatif karena ada tambahan penelitian dan pengembangan yang masuk dalam sub sektor ekonomi

⁵⁰Purnomo, Riawan, dan Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 53–57.

kreatif.⁵¹ Riset dan pengembangan adalah kegiatan kreatif yang berkaitan dengan usaha inovatif yang menawarkan penemuan ilmu dan teknologi dan penerapan ilmu dan pengetahuan tersebut untuk perbaikan produk dan kreasi produk baru, proses baru, material baru, alat baru, metode baru, dan teknologi baru yang dapat memenuhi kebutuhan pasar.⁵²

Menurut Instruksi Presiden Nomer 6 Tahun 2009 tentang pengembangan ekonomi kreatif terdapat 15 subsektor yang merupakan bagian dari industri ekonomi kreatif karena kuliner masuk ke dalam subsektor ekonomi kreatif. Pengertian kuliner sebagai subsektor ekonomi kreatif itu sendiri merupakan kegiatan kreatif dengan usaha inovatif yang menawarkan produk-produk kuliner yang menarik mulai dari penyajian, cara pembuatan, sampai dengan komposisi makanan atau minuman yang disajikan.⁵³

Sedangkan berdasarkan hasil listing sensus ekonomi 2016 (SE2016) menurut Badan Ekonomi Kreatif (BEKraf) subsektor ekonomi kreatif dibagi menjadi 16 yang tersebar di 34 provinsi Indonesia yang terdiri dari aplikasi dan game, arsitektur, disain interior, disain komunikasi visual, disain produk, fashion, filmanimasi-video, fotografi, kriya, kuliner,

⁵¹Saksono, "Ekonomi Kreatif: Talenta Baru Pemicu Daya Saing Daerah," 95.

⁵²Purnomo, Riawan, dan Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 57

⁵³Rochmat Aldy Purnom, *Ekonomi Kreatif Pilar Pembangunan Indonesia* (Ziyad Visi Media: Surakarta, 2016), 16.

musik, penerbitan, periklanan, seni pertunjukan, seni rupa, serta televisi dan radio.⁵⁴

Sub sektor ekonomi kreatif pada tahun 2016 untuk periklanan tidak masuk ke dalam sub sektor ekonomi kreatif karena digantikan dengan disain komunikasi visual. Sub sektor ekonomi kreatif disain dibagi menjadi 3 yaitu disain interior, disain komunikasi visual, disain produk. Pengertian dari disain produk adalah sebuah bidang keilmuan atau profesi yang menentukan bentuk atau form dari sebuah produk manufaktur, mengolah bentuk tersebut agar sesuai dengan pemakainya dan sesuai dengan kemampuan proses produksinya pada industri yang memproduksinya. Sedangkan desain interior merancang suatu ruang hunian agar sesuai dengan individu yang menghuni dan menggunakannya. Sedangkan untuk desain komunikasi visual merupakan ilmu yang mempelajari konsep komunikasi dengan memanfaatkan elemen visual sebagai cara untuk mencapai tujuan tertentu.⁵⁵

Dari pengertian di atas dapat dikatakan bahwa perkembangan sub sektor ekonomi kreatif mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2001 sub sektor ekonomi kreatif berjumlah 13 sedangkan pada tahun tahun 2006 sub sektor sudah berjumlah 14, pada tahun 2009-2015 sub sektor ekonomi kreatif menjadi 15 karena ada penambahan kuliner dan untuk saat ini berdasarkan Badan Ekonomi Kreatif (BEKraf) tahun 2016

⁵⁴Sri Murni Setyawati dkk., "Analisis Potensi Pengembangan Purbalingga Kota Kreatif Berbasis Industri Kreatif Berdasarkan Persepsi Stakeholder Aparat Pemerintah," *Purwokerto*, 18 November 2017, 1593., Badan Pusat Statistik, XXVii

⁵⁵Rahmawan D. Prasetya, "Peran Aktif Desain Interior Dalam Pengembangan Industri Kreatif," *Lintas Ruang*, ISSN 1978-0702 Vol 3, No 1 (2013): 23.

sub sektor ekonomi kreatif terdiri dari 16 yang tersebar di seluruh provinsi Indonesia.

Berbagai jenis sub sektor dalam ekonomi kreatif, salah satunya kriya. Kriya atau kerajinan merupakan kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi, produksi sampai distribusi yang tentunya mengandalkan kreatifitas dan keterampilan dalam membuatnya sehingga akan menghasilkan suatu barang yang memiliki nilai daya guna yang tinggi. Salah satu produk kriya itu sendiri seperti kriya atau kerajinan gerabah. Dalam membuat kerajinan gerabah perlu adanya keterampilan dan daya kreatifitas yang tinggi yang dapat mengubah tanah liat menjadi barang barang kebutuhan rumah tangga.

E. Gerabah

1. Pengertian Gerabah

Menurut Murniati gerabah adalah peralatan yang terbuat dari tanah liat yang dibakar. Contohnya seperti kendi, belanga (alat-alat untuk masak) dan lain-lain. Sedangkan menurut Surjana gerabah merupakan hasil budaya materi manusia yang ditemukan hampir di seluruh negara. Gerabah atau tembikar dalam kajian arkeologi memiliki peran yang cukup penting. selain dapat mengungkap unsur materi seperti bentuk, teknologi, seni, material penyusun, juga segala yang dapat teramati dari gerabah dapat menggambarkan ide, kehidupan sosial, maupun komunikasi dengan kehidupan lain.⁵⁶

Gerabah digunakan untuk menyebut jenis-jenis atau bentuk bentuk benda pecah-belah terbuat dari tanah liat. Istilah gerabah di Indonesia juga dikenal dengan keramik tradisional sebagai hasil dari kegiatan kerajinan

⁵⁶Alfazri, Rida Safuan Selian, dan Cut Zuriana, "Kerajinan Gerabah di Desa Ateuk Jawo Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Program Studi Pendidikan Seni Drama, Tari dan Musik Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Unsyiah* Volume 1, Nomor 3:174-180 (Agustus 2016): 177.

masyarakat pedesaan dari tanah liat, ditekuni secara turun temurun.⁵⁷ Jenis gerabah yang dikenal dalam tradisi gerabah di Indonesia yaitu jenis wadah dan jenis bukan wadah.⁵⁸

Sehingga dapat dikatakan bahwa gerabah merupakan kerajinan tangan yang memanfaatkan tanah liat sebagai bahan utamanya yang hasilnya dapat dimanfaatkan manusia sebagai peralatan kebutuhan rumah tangga. Dari zaman dahulu hingga sekarang gerabah masih digunakan masyarakat untuk membantu memenuhi kebutuhan manusia.

2. Proses Pembuatan Gerabah

Prinsip dasar tentang pembuatan gerabah hampir tidak berubah sejak manusia membuatnya pertama kali pada masa neolitik, ribuan tahun yang lalu hingga kini. Proses dasarnya adalah tanah liat dibentuk menjadi benda yang diinginkan, lalu dikeringkan dan dibakar untuk membuat benda permanen. Dalam proses pembuatan gerabah terdapat tahapan-tahapan yang harus dikerjakan, tahapan-tahapan itu adalah pengadaan dan pengolahan (pencampuran) bahan, proses dan teknik pembentukan, dan pembakaran.⁵⁹

Sedangkan tahapan dalam pembuatan gerabah berdasarkan jurnal yang ditulis oleh Yuni Faridatul Fatimah adalah sebagai berikut:

⁵⁷Mudra dan Rai Sunarini, "Fenomena Reproduksi Kerajinan Gerabah Serang Banten di Bali," 2.

⁵⁸Hari Suroto, "Tradisi Pembuatan Gerabah Di Desa Ngrecak Kabupaten Trenggalek," *Jurnal Papua* Volume 9, No. 2 (November 2017): 230.

⁵⁹*Ibid.*, 230.

a. Tahap Persiapan

Pada tahapan ini yang dilakukan pengrajin adalah mempersiapkan bahan baku tanah liat dan alat produksi.

b. Tahap Pengolahan Bahan

Pada tahap ini bahan diolah sesuai dengan alat pengolahan bahan. Tanah liat dicampur dengan pasir halus dan air sehingga membentuk bahan yang siap dipakai untuk membentuk badan gerabah.

c. Tahap Pembentukan Badan Gerabah

Teknik pembentukan badan gerabah yang digunakan pengrajin yaitu teknik putar dan teknik cetak.

d. Tahap Pengeringan

Proses pengeringan dapat dilakukan dengan bantuan panas matahari. Gerabah yang dikeringkan dengan panas matahari dapat dilakukan sehari setelah proses pembentukan badan gerabah selesai.

e. Tahap Pembakaran

Proses pembakaran gerabah dilakukan satu kali selama 10 – 12 jam. Pembakaran gerabah dilakukan dengan tungku pembakaran yang ditutup rapat agar pembakarannya sempurna. Tungku pembakaran dibuat dari tumpukan bata yang disusun menyerupai ruangan yang dilekatkan dengan tanah liat agar mudah dibongkar dan dipasang lagi. Pembakaran gerabah menggunakan kayu bakar dan sekam.

f. Tahap *Finishing*

Tahap *finishing* merupakan tahap akhir dalam pembuatan gerabah setelah proses pembakaran. Tahap *finishing* dapat dilakukan dengan berbagai macam cara misalnya mewarnai dengan cat warna, melukis, serta menempel dengan bahan lain seperti kaca.⁶⁰

Dari penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa dalam pembuatan gerabah dari zaman dahulu sampai sekarang tidak mengalami perubahan, yaitu mulai dari tahap pengolahan bahan baku kemudian tahap pembentukan gerabah setelah itu dikeringkan dan tahap yang terakhir adalah pembakaran untuk menghasilkan gerabah secara permanen.

⁶⁰Yuni Faridatul Fatimah, "Studi Industri Kerajinan Gerabah Kosongan Di Desa Bangunjiwo Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul," *Studi Industri Kerajinan Gerabah (Yuni Faridatul Fatimah)*, t.t., 5.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah *field research* atau penelitian lapangan. Penelitian Lapangan merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat.¹ Dapat dikatakan bahwa jenis dari penelitian ini adalah penelitian lapangan di mana peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melakukan survey. Penelitian ini dilakukan di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur.

2. Sifat Penelitian

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.² Sehingga sifat dari penelitian ini adalah penelitian deskriptif di mana peneliti melihat fakta-fakta yang terjadi di lapangan serta memberikan gambaran secara terperinci tentang layak atau tidak bisnis kerajinan gerabah untuk dikembangkan dimasa yang akan datang.

¹Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial* (Bandung: CV Mandar Maju, 2006), 32.

²Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, cetakan ke 3 (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), 47.

B. Sumber Data Penelitian

Sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber Data Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data atau diperoleh langsung dari survey lapangan.³ Dalam hal ini peneliti menggunakan teknik *snowball* sampling. Teknik *snowball* sampling adalah penentuan sampel yang mula mula jumlahnya kecil menjadi membesar seperti bola salju yang menggelinding yang lama lama menjadi besar. Dalam penentuan sampel pertama tama dipilih satu atau dua orang, tetapi karena dengan dua orang ini belum merasa lengkap terhadap data yang diberikan, maka peneliti mencari orang lain yang dianggap lebih tahu dan dapat memberikatan data yang lebih lengkap. Begitu seterusnya sehingga jumlah sampel semakin banyak.⁴

Dalam penelitian ini sumber primer didapatkan langsung dari proses wawancara kepada 8 pengrajin gerabah diantaranya Bapak Suwadi, Bapak Yanto, Ibu Mugirah, Ibu Sarti, Ibu Ngadinem, Ibu Ngadikem, Mbah Niek, dan Bapak Ngadiono. Serta wawancara kepada 3 masyarakat yang menyewakan lahan untuk diambil tanah liat, diantaranya Mbah Jono, Bapak Selo dan Ibu Srilestari.

³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, cet. ke-13 (Bandung: Alfabeta, 2011), 225.

⁴*Ibid.*, 123

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁵ Sumber data sekunder didapat dari buku-buku, jurnal maupun skripsi yang berhubungan dengan studi kelayakan bisnis syariah.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian karena tujuan dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam melakukan penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi.

1. Wawancara

Wawancara atau interview adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁶ Wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur dimana pertanyaan telah dirumuskan dengan cermat⁷ sehingga peneliti dapat memperoleh data secara tepat dan pasti sesuai informasi yang dibutuhkan dengan melakukan wawancara kepada para pengrajin gerabah dan masyarakat yang menyewakan lahan untuk diambil tanah liatnya.

⁵*Ibid.*

⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* (Bandung: Alfabeta, 2013), 384.

⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, cet. ke-13 (Bandung: Alfabeta, 2011), 233.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi biasa berbentuk tulisan, gambar, atau karya karya monumental dari seseorang.⁸Dokumentasi yang dipakai dalam penelitian ini berkaitan dengan para masyarakat yang memiliki usaha kerajinan gerabah. Dokumentasi juga berfungsi sebagai sumber informasi hanya saja bentuk dari informasi ini adalah informasi yang sudah jadi atau sudah dibukukan.

D. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif. Analisis data kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan bahan lain sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan akan yang dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁹

Data tersebut dianalisis dengan cara berfikir induktif. Berfikir induktif adalah suatu cara berfikir yang berawal dari fakta-fakta yang khusus dan kongkrit kemudian dari fakta tersebut ditarik kesimpulan.¹⁰ Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Data tersebut dianalisis

⁸*Ibid.*, 240.

⁹*Ibid.*, 244.

¹⁰Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta: Andi Offset, 2000), 42.

dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berawal dari informasi yang didapat dari wawancara kepada pengrajin gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari, wawancara kepada orang yang mengontrakkan lahan dan wawancara kepada aparaturnya desa untuk mengetahui kelayakan bisnis kerajinan gerabah ini.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur

1. Sejarah Desa Selo Rejo

Desa Selo Rejo telah mengalami pergantian kepala Desa sebanyak 11 kali kepemimpinan, pada tahun 1941-1945 Desa Selo Rejo dipimpin oleh Arjo Sentono (Sanistat) yang pada waktu itu jumlah penduduknya sebanyak 1.200 jiwa dengan jumlah KK sebanyak 220.

Pada tahun 1942, Desa Selo Rejo belum mempunyai nama seperti sekarang, Desa ini hanya disebut dengan nama bedeng (Asrama) dengan nomor 52 berkode SR yang sampai sekarang Desa Selo Rejo ini lebih dikenal dengan nama (Bedeng Seket Loro). Baru pada tahun 1943 diberi nama Desa Selo Rejo yang diambil dari huruf S.R yang mengandung arti: *S. SELO* yang berarti *batuR*. *REJO* yang berarti *ramai*. Jika digabungkan menjadi satu Selo Rejo artinya Desa yang mempunyai kesuburan tanah menuju kemakmuran rakyatnya dengan keselamatan. Bagaikan batu makhluk hidup yang ada di Desa Selo Rejo. Pada tahun 1941-1943 Desa Selo Rejo masuk wilayah Kecamatan Sekampung dan pada tahun 1943 sampai sekarang mengalami perpindahan menjadi masuk dalam wilayah Kecamatan Batanghari.¹

¹Data Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, tanggal 26 Desember 2019, 1

Desa Selo Rejo mengalami beberapa kali masa kepemimpinan pada tahun 1946-1951 desa Selo Rejo dipimpin oleh Suraji, kemudian pada tahun 1952-1954 dipimpin oleh Sutopo, tahun 1955-1960 dipimpin oleh Kasiran, Tahun 1961-1971 dipimpin oleh Amad Dahanan, tahun 1972-1980 dipimpin oleh Amat Sukemi, tahun 1981-1991 dipimpin oleh Mukadi. Pada masa kepemimpinan Mukadi tahun 1988 Desa Selo Rejo mengadakan pemekaran wilayah dusun yang dulunya tiga dusun menjadi enam dusun. Dusun baru tersebut oleh Bapak Mukadi diberi nama Dukuan.²

Pada perkembangannya Desa Selo Rejo kemudian terbagi menjadi 6 Dusun dan 13 RT yaitu:

- a. Dusun I diberinama Dusun Sumber Mulyo terdiri atas RT 1, 2, 3
- b. Dusun II diberinama Dusun Sidodadi terdiri atas RT 4, 5
- c. Dusun III diberinama Dusun Sukorejo terdiri atas RT 6.7
- d. Dusun IV diberinama Dusun Sumber Rahayu terdiri atas RT 8.9
- e. Dusun V diberinama Dusun Sidorejo terdiri atas RT 10, 11
- f. Dusun VI diberinama Dusun Sukomakmur terdiri atas RT 12, 13

Dengan begitu dapat dikatakan bahwa Desa Selo Rejo pada saat ini sudah terdiri atas 6 Dusun. Pada tahun 1992-1999 dipimpin oleh Bapak Maksum, pada masa pemerintahan Bapak Maksum terdapat pemekaran wilayah kabupaten yang diadakan oleh pemerintahan daerah. Desa Selo Rejo yang dulunya ikut Lampung Tengah sekarang menjadi ikut

²Data Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, tanggal 26 Desember 2019, 2

Kabupaten Lampung Timur sampai sekarang. Kemudian pada tahun 2000-2007 Desa Selorejo dipimpin oleh Bapak Sukardi, tahun 2008-2013 Desa Selorejo dipimpin oleh Bapak Mahmud Sugito, dan pada Tahun 2014-Sekarang dipimpin oleh Bapak Supriono.³ Sehingga dapat dikatakan bahwa Desa Selo Rejo dari tahun 1992 sampai sekarang sudah mengalami empat kali pergantian kepala desa. Pada periode 2019-2024 dipimpin oleh Bapak Supriono.

2. Letak Geografis Desa Selo Rejo

Selo Rejo merupakan salah satu Desa yang berada di Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur. Desa ini dibuka pada tanggal 15 Maret 1941 oleh Pemerintah Belanda yang dikenal dengan nama Kolonisasi. Pembukaan Desa Selo Rejo berasal dari Jawa Tengah dan Jawa Timur, memiliki luas sebar 404.663 Ha ang meliputi pemukiman seluas 199.10 Ha, pertanian sawah atau irigrasi seluas 191, 03 Ha, tanah kering atau lading seluas 14 Ha, tanah fasilitas umum seluas 0, 50 Ha. Dengan batas wilayah sebelah utara berbatasan dengan Desa Sribasuki, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Sidodadi, sebelah barat berbatasan dengan Desa Bumi Mas dan sebelah timur berbatasan dengan Desa Sumbergede.⁴

Orbitrasi (jarak dari pusat pemerintahan Desa/Kelurahan), Desa Selo Rejo memiliki jarak dari pusat Pemerintahan Kecamatan sepanjang 5

³Data Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, tanggal 26 Desember 2019, 3

⁴Data Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, tanggal 26 Desember 2019, 3

Km, Jarak dari pusat Pemerintahan Kabupaten sepanjang 28 Km, jarak dari pusat Pemerintahan Provinsi sepanjang 70 Km, dan jarak dari ibu Kota Negara Sepanjang 457 Km.⁵

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Desa Selo Rejo ini merupakan desa yang dibuka pada zaman penjajahan dan rata-rata penduduknya berasal dari Jawa Tengah dan Jawa Timur, sehingga rata-rata orangnya bersuku Jawa. Desa Selo Rejo ini merupakan Desa yang terletak di Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.

B. Sejarah Singkat Berdirinya Kerajinan Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur

Masyarakat Dusun Sumber Mulyo Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur memanfaatkan tanah liat yang ada di sekitarnya untuk pembuatan gerabah sebagai mata pencaharian mereka. Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Mugirah yang saat ini berusia 60 tahun, beliau merupakan salah satu pengrajin gerabah yang dapat terbilang cukup tua dalam memproduksi kerajinan gerabah ini. Beliau mengatakan bahwa kerajinan gerabah sudah berdiri sekitar 60 tahunan yang lalu, karena ketika beliau pindah dari pulau Jawa ke Desa Selo Rejo sudah ada yang memproduksi kerajinan gerabah ini. Kerajinan gerabah di Desa Selo Rejo ini merupakan bentuk kerajinan turun-temurun dengan keahlian dalam membuat kriya gerabah yang diwariskan dari nenek moyang. Bentuk kerajinan gerabah

⁵Data Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, tanggal 26 Desember 2019, 3

yang dihasilkan dari zaman dahulu sampai sekarang diantaranya berupa gentong, kereweng, vas bunga, cobek, tempat ari-ari, dan asbak.⁶

Bentuk usaha kerajinan gerabah pada saat ini dikelola secara mandiri yang saat ini berjumlah 30 keluarga pembuat gerabah. Sekitar tahun 2010 bentuk kerajinan gerabah ini pernah dikelola secara kelompok namun sekarang sudah tidak aktif lagi karena kekurangan pengurus sehingga pada saat ini dikelola secara mandiri. Dalam pembuatan kerajinan gerabah ini dari zaman dahulu sampai sekarang peralatan yang digunakan masih sama yaitu berupa batu putar manual. Bentuk pemasaranyapun pada saat ini dipasarkan secara langsung dan diambil oleh distributor.⁷

Berdasarkan hasil penjelasan di atas dapat diketahui bahwa bisnis kerajinan gerabah ini merupakan bisnis hasil turun-temurun yang sudah berjalan kurang lebih selama 60 tahun yang lalu dengan memanfaatkan kekayaan alam berupa tanah liat. Pada tahun 2010 sempat dikelola secara kelompok namun karena kurangnya pengurus sehingga pada saat ini kerajinan gerabah ini dikelola secara mandiri dengan jumlah pengrajin sebanyak 30 pengrajin.

C. Aspek Lingkungan Hidup Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah Tentang Produksi Kriya Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur

Studi kelayakan bisnis merupakan bentuk penilain layak atau tidaknya suatu bisnis tersebut untuk dijalankan atau dikembangkan apabila dilihat dari

⁶Wawancara kepada Ibu Mugirah selaku pengrajin gerabah pada tanggal 13 Oktober 2019

⁷Wawancara kepada Bapak Suwadi pada tanggal 13 Oktober 2019

beberapa aspek.⁸ Suatu bisnis tersebut dikatakan layak apabila mendatangkan manfaat baik secara sosial maupun material.⁹ Sehingga dalam menjalankan atau mengembangkan suatu bisnis perlu adanya penilaian untuk menentukan layak atau tidaknya bisnis tersebut dijalankan agar dapat mengatasi resiko resiko yang mungkin akan terjadi dalam bisnis tersebut.

Studi kelayakan bisnis syariah merupakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis yang halal menurut pandangan syariah Islam dalam rangka rencana investasi perusahaan.¹⁰ Dengan begitu dalam menjalankan bisnis perlu adanya penilaian tentang studi kelayakan bisnis syariah untuk melihat layak atau tidaknya bisnis tersebut untuk dijalankan atau dikembangkan berdasarkan syariah Islam.

Masyarakat di Dusun Sumber Mulyo Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, rata-rata bermata pencaharian sebagai pengarajin gerabah untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.¹¹

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Mugirah dalam memproduksi kerajinan gerabah ini bahan yang digunakan adalah tanah liat dan pasir. Tanah liat yang digunakan langsung di ambil dari sawah oleh para pengarajin gerabah dengan sistem sewa. Sedangkan pasir didapat dari membeli dengan harga Rp 500.000, 00 per mobil.¹² Mbah Niek mengatakan bahwa untuk pasir selain membeli bisa di dapat dari kali belakang rumah, tetapi sekarang jarang

⁸Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2010), 3.

⁹M. Yakob Ibrohim, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), 1

¹⁰Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, cet, ke 2 (Depok: Rajawali, 2018), 21.

¹¹Wawancara kepada Bapak Suwadi selaku Kepala Dusun Sumbermulyo pada tanggal 13 Oktober 2019

¹²Wawancara kepada Ibu Mugirah pada tanggal 13 Oktober 2019

untuk mengambil pasir di kali karena susahnya akses untuk mengangkat pasir dari kali.¹³

Cara pengambilan tanah liat berdasarkan wawancara kepada Bapak Ngadiono¹⁴ dan Bapak Yanto¹⁵ adalah dengan mengambil langsung ke sawah yang sudah disewa dengan menggunakan cangkul. Dalam pengambilan tanah liat tersebut tidak semua tanah yang ada di sawah tersebut dapat diambil semua, hanya tanah liat dengan kualitas yang baik yang dapat diolah dan dijadikan kerajinan gerabah. Ibu Ngadinem dan Ibu Sarti mengatakan bahwa tanah liat yang dapat dijadikan kerajinan gerabah hanya tanah liat yang halus tanpa adanya campuran batu, sehingga tak jarang para pengrajin gerabah tersebut mengalami kerugian karena sawah yang sudah disewa tersebut tidak terdapat tanah liat dengan kualitas baik.¹⁶ Begitu pula dengan Bapak Suwadi dan Ibu Ngadikem mengambil tanah liat secara langsung di sawah dengan cangkul¹⁷ serta Ibu Ngadinem dan Ibu Mugirah mengatakan mengambil tanah liat secara langsung di sawah dengan menggunakan cangkul dan cikrak dan tanah liat yang halus tanpa campuran kerikil yang bisa diambil.¹⁸

Berdasarkan wawancara kepada Ibu Mugirah dalam mengambil tanah liat tersebut sawah dengan bentuk perengan atau gundukan yang bisa di sewa untuk diambil tanah liatnya, tanah liat tersebut akan digali sampai rata atau sama dengan dataran sawah tersebut, apabila tidak ada tanah liat dalam

¹³Wawancara kepada Mbah Niek pada tanggal 13 Oktober 2019

¹⁴Wawancara kepada Bapak Ngadiono pada tanggal 19 Januari 2020

¹⁵Wawancara kepada Bapak Yanto pada tanggal 15 September 2019

¹⁶Wawancara kepada Ibu Ngadinem dan Ibu sarti pada tanggal 19 Januari 2020

¹⁷Wawancara kepada Bapak Suwadi dan Ibu Ngadikem pada tanggal 19 Januari 2020

¹⁸Wawancara kepada Ibu Ngadinem dan Ibu Mugirah pada tanggal 19 Januari 2020

penggalian tanah tersebut maka para pengrajin akan berpindah tempat untuk mendapatkan tanah liat. Tanah yang sisa galian yang bukan termasuk tanah liat tadi dibiarkan karena akan diratakan oleh sang pemilik lahan untuk diratakan menjadi sawah.¹⁹ Sedangkan Ibu Ngadikem mengatakan bahwa lahan yang berbentuk gundukan tidak rata yang dapat digali.²⁰ Sedangkan Bapak Yanto dan Mbah Niek lahan yang berbentuk perengan dekat dengan sawah dan lahan gundukan dapat digali untuk diambil tanah liatnya.²¹

Cara pengambilan tanah liat berdasarkan wawancara kepada Bapak Suwadi hanya lahan yang berbentuk gundukan atau perengan yang bisa di sewa dan diambil tanah liatnya, sedangkan tanah liat yang berada dalam tanah yang sudah menjadi sawah tidak diperbolehkan untuk disewakan karena akan membentuk lubang dan susah untuk diratakan menjadi sawah.²² Menurut Ibu Sarti kendala yang dihadapi dalam pengambilan tanah liat tersebut adalah jika musim panas akan susah digali karena tidak adanya air sedangkan jika musim hujan maka jalanan akan menjadi licin sehingga susah untuk mengangkut tanah liat tersebut, hal tersebut terjadi karena peralatan yang digunakan masih sangat tradisional serta akses jalan yang masih sangat minim.²³

Mengeluti suatu bisnis tidak jarang akan menghasilkan limbah. Berdasarkan wawancara kepada Ibu Sarti limbah yang dihasilkan dalam produksi kerajinan gerabah ini berupa pecahan gerabah, dan abu sisa dari

¹⁹Wawancara kepada Ibu Mugirah pada tanggal 13 Oktober 2019

²⁰Wawancara kepada Ibu Ngadikem pada tanggal 19 Januari 2020

²¹Wawancara kepada Bapak Yanto dan Mbah Niek pada tanggal 15 September 2019

²²Wawancara kepada bapak Suwadi Pada tanggal 13 Oktober 2019

²³Wawancara kepada Ibu sarti pada tanggal 19 Januari 2020

pembakaran gerabah tersebut. Hasil limbah dari pecahan gerabah tersebut menurut Ibu Sarti bisa dijadikan untuk meratakan tanah hanya saja beliau lebih suka membuang pecahan gerabah ini dipekarang rumah, sedangkan untuk sisa abu pembakaran bisa dijadikan pupuk pertanian.²⁴ Sedangkan menurut Bapak Ngadiono dan Ibu Ngadinem limbah berupa abu sisa pembakaran jika ada yang meminta untuk dijadikan pupuk dipersilakan untuk mengambil tetapi jika tidak ada maka hanya akan dibuang di pekarangan rumah,²⁵ begitu juga menurut Ibu Ngadikem sisa limbah baik berupa abu dan pecahan gerabah akan dibuang di pekarangan rumah.²⁶ Sedangkan menurut Bapak Suwadi hasil abu dari sisa pembakaran tersebut dijadikan pupuk sawah.²⁷ Begitu pula menurut Mbah Niek dan Bapak Yanto pecahan gerabah tersebut dapat dijadikan untuk meratakan tanah yang rusak seperti untuk meratakan jalan depan rumah begitu juga abunya dapat dijadikan pupuk.²⁸

Dari hasil wawancara di atas dapat dikatakan bahwa bisnis kerajinan gerabah ini dilakukan di Dusun Sumber Mulyo Desa Selo Rejo. Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan kerabah ini berupa tanah liat dan pasir, dimana tanah liat diambil langsung di sawah dengan sistem sewa lahan sedangkan untuk pasir diperoleh dengan sistem membeli. Dalam mengambil tanah liat tersebut menggunakan peralatan berupa cangkul dan tidak semua lahan yang disewa terdapat tanah liat. Kendala yang dihadapi dalam pengambilan tanah liat tersebut berupa cuaca, jika cuaca sangat panas susah

²⁴Wawancara kepada Ibu Sarti pada tanggal 19 Januari 2020

²⁵Wawancara kepada Bapak Ngadiono dan Ibu Ngadinem pada tanggal 19 Januari 2020

²⁶Wawancara kepada Ibu Ngadikem pada tanggal 15 September 2019

²⁷Wawancara kepada Bapak Suwadi pada tanggal 13 Oktober 2019

²⁸Wawancara kepada Mbah Niek dan bapak Yanto pada tanggal 15 September 2019

dalam pengambilan tanah liat tersebut, tetapi jika hujan secara terus menerus susahnyanya mengangkut tanah liat karena tanah menjadi licin. Sedangkan limbah dihasilkan dari kerajinan gerabah ini adalah pecahan gerabah dan abu sisa pembakaran.

Berdasarkan wawancara kepada para pemilik lahan yang menyewakan lahanya untuk diambil tanah liatnya, menurut Bapak Jono dengan adanya kerajinan gerabah ini memberikan dampak yang positif karena dengan adanya kerajinan gerabah ini akan meningkatkan pendapatan,²⁹ selain meningkatkan pendapatan maka sawah yang dipunya akan semakin lebar karena para pengrajin gerabah akan menggali lahan sampai batas dataran sawah.³⁰ Sehingga dengan begitu akan memberikan keuntungan baik bagi pengrajin gerabah maupun sang pemilik lahan. Berdasarkan wawancara kepada Bapak Selo hasil dari pengambilan tanah liat tersebut menyebabkan tanah menjadi tidak rata itu tidak menjadi masalah, karena bisa di ratakan sampai rata seperti sawah, selain sawah yang dimiliki menjadi lebar beliaupun bisa mendapatkan uang sekitar 2 juta sampai 3 juta dengan menyewakan lahan 12m x 2m dengan jangka waktu 1, 5 tahun sampai 2 tahun.³¹

Berdasarkan wawancara kepada pemilik lahan dengan adanya kerajinan gerabah ini memberikan dampak positif yaitu dapat meningkatkan pendapatan serta dapat memperlebar sawah yang dipunya tanpa harus mengerjakan orang dalam perataan lahan untuk dijadikan sawah.

²⁹Wawancara kepada Bapak Jono pada tanggal 19 Januari 2020

³⁰Wawancara kepada Ibu Srilestari pada tanggal 19 Januari 2020

³¹Wawancara kepada Bapak Selo pada tanggal pada tanggal 19 Januari 2020

Dari hasil wawancara di atas baik kepada pengrajin gerabah maupun kepada pemilik lahan dapat ditinjau studi kelayakan bisnis syariah mengenai aspek lingkungan hidup untuk mengetahui layak atau tidak bisnis kerajinan ini untuk dijalankan. Dalam menjalankan suatu bisnis tentunya akan membawa dampak positif atau negatif bagi lingkungan sekitar. Aspek lingkungan hidup ini bermanfaat untuk mengidentifikasi kelayakan bisnis yang dijalankan sesuai dengan standar lingkungan hidup yang ada. Salah satu media dalam lingkungan hidup adalah lingkungan ekologi. Dengan menganalisa lingkungan ekologi maka akan diketahui dampak yang timbul dengan adanya bisnis tersebut.

Berdasarkan wawancara kepada beberapa para pengrajin gerabah dan pemilik lahan maka para pengrajin gerabah mengambil tanah liat secara langsung di lahan atau sawah yang sudah disewa. Para pengrajin gerabah tersebut mengambil tanah liat dengan menggunakan cangkul untuk menggali, dan tidak semua unsur tanah tersebut dapat dijadikan kerajinan gerabah, hanya tanah liat lah yang halus tanpa adanya kerikil yang dapat diambil. Sedangkan untuk tanah yang tidak mengandung tanah liat ditinggalkan yang kemudian diratakan oleh sang pemilik lahan untuk dijadikan sawah. Meskipun dari pengambilan tanah liat memberi dampak yaitu permukaan tanah menjadi tidak rata dan terjadi lubang-lubang kecil yang menyebabkan tanah terlihat tidak tapi karena tidak semua unsur tanah dapat diambil.

Cara pengambilan tanah yang seperti itu menurut para pengrajin gerabah maupun pemilik lahan tidak merusak unsur kesuburan dari tanah

tersebut, justru membantu para pemilik lahan dalam meratakan lahannya untuk dijadikan sebagai sawah, serta pemilik lahan mendapatkan penghasilan dari menyewakan lahan tersebut.

Cara pengambilan tanah liat tanpa merusak unsur tanah merupakan tanggung jawab sebagai manusia untuk tetap menjaga lingkungan. Dalam syariah Islam dijelaskan dimana manusia memiliki tanggung jawab untuk memelihara lingkungan dan tidak merusak lingkungan sehingga tidak merugikan lingkungan sekitar.³² Hal tersebut dibuktikan oleh para pengrajin gerabah yang tidak mengambil seluruh unsur tanah hanya tanah liat yang memiliki kandungan yang bagus lah yang diambil.

Tujuan dari analisis lingkungan hidup diantaranya adalah menganalisis lingkungan ekologi. Lingkungan ekologi ini untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan dari adanya suatu bisnis terhadap ruang alami seperti potensi pencemaran dan limbah yang dikeluarkan.³³ Pada bisnis kerajinan gerabah ini berdasarkan wawancara kepada para pengrajin gerabah adanya limbah yang dihasilkan yaitu berupa pecahan gerabah dan abu sisa pembakaran. Berdasarkan wawancara kepada Mbah Niek dan Bapak Yanto selaku pengrajin gerabah sisa pecahan gerabah dapat dimanfaatkan untuk meratakan jalan yang berlubang tetapi banyak pula yang membuang pecahan gerabah ini di pekarangan rumah. Hal tersebut terjadi karena kurang kesadaran masyarakat untuk memanfaatkan hasil limbah dari kriya gerabah tersebut.

³²Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, cet: 2 (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), 231.

³³Rochmat Aldy Purnomo, Riawan, dan La Ode Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press, 2017), 129.

Sedangkan abu sisa dari pembakaran dapat dimanfaatkan untuk membuat pupuk, tetapi kebanyakan sisa abu tersebut hanya berserakan di depan rumah atau hanya diletakkan di pekarangan rumah hal ini terjadi karena sedikitnya masyarakat setempat yang memiliki sawah sehingga kesulitan untuk mengelola limbah abu tersebut.

Tujuan dari analisis lingkungan hidup selain untuk menganalisis lingkungan ekologi tetapi juga untuk menganalisis dampak positif dan negatif serta bagaimana meminimalisir dampak negatif yang ditimbulkan.³⁴ Dampak positif yang ditimbulkan dari adanya suatu bisnis kerajinan gerabah ini tentunya meningkatkan pendapatan masyarakat sebagai pengrajin gerabah serta menambah pendapatan dari orang yang telah menyewakan sawahnya untuk diambil tanah liatnya. Sedangkan dampak negatif yang ditimbulkan berupa limbah pecahan gerabah dan abu sisa pembakaran serta lubang-lubangan kecil dari pengambilan tanah liat. Cara mengelola limbah yang dihasilkan adalah dapat memanfaatkan pecahan gerabah untuk meratakan jalan sedangkan abu sisa pembakaran gerabah dapat dijadikan sebagai pupuk bagi masyarakat yang memiliki sawah. Bentuk lubang-lubangan kecil dari pengambilan tanah liat ini dapat diratakan oleh sang pemilik lahan untuk dijadikan sawah, sehingga dampak negatif yang ditimbulkan dari kerajinan gerabah ini dapat diminimalisir.

³⁴Irham Fahmi, Syahiruddin, dan Yovi Lavianti Hadi, *Studi kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2010), 9–10.

Suatu bisnis dikatakan layak apabila memberikan *benefit* baik *social benefit* maupun *financial benefit*. Serta memberikan keuntungan yang jauh lebih besar dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan.³⁵ Keuntungan yang dirasakan dari adanya bisnis kerajinan gerabah ini terutama dalam pengambilan tanah liat dapat memberikan keuntungan bagi orang yang menyewakan lahanya dapat membantu dalam melebarkan sawahnya melalui pengambilan tanah liat oleh si pengrajin gerabah serta mendapatkan keuntungan berupa peningkatan pendapatan dari hasil menyewakan lahan tersebut. Sedangkan keuntungan yang dirasakan oleh pengrajin gerabah bisa tetap mendapatkan bahan baku berupa tanah liat untuk tetap bisa memproduksi kerajinan kriya gerabah.

Dengan begitu keuntungan yang diperoleh dari pengambilan tanah liat tersebut tidak merugikan bagi pemilik lahan, justru saling menguntungkan antara pemilik lahan dan pengrajin gerabah. Hal tersebut sesuai dengan bisnis syariah dimana tidak boleh hanya mencari keuntungan atau laba semaksimal mungkin melainkan keuntungan yang diperoleh tidak memberikan kerugian kepada orang lain.³⁶ Para pengrajin gerabah bisa mengambil tanah yang mengandung tanah liat tanpa mengambil unsur unsur tanah yang subur untuk pertanian sedangkan pemilik lahan tetap bisa bercocok tanam dengan lahan hasil pengambilan tanah liat.

Berdasarkan hasil penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa tinjauan studi kelayakan bisnis syariah terhadap pengembangan ekonomi kreatif dalam

³⁵M. Yakob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), 1.

³⁶Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2014), 112.

produksi kriya gerabah dari aspek lingkungan hidup layak untuk dikembangkan. Hal ini karena memberikan dampak positif baik kepada pihak yang menyewakan lahan maupun pengrajin gerabah. Pihak yang menyewakan lahan dapat meningkatkan pendapatan serta sawahnya menjadi lebar sedangkan untuk pengrajin gerabah tetap bisa mendapatkan bahan baku untuk memproduksi kerajinan gerabah. Meskipun cara pengambilan tanah liat ini akan membentuk lubang-lubang tetapi pada dasarnya tidak merusak struktur tanah karena tanah yang subur untuk pertanian tidak diambil justru untuk meratakan tanah sehingga akan membentuk sawah baru. Limbah yang dikeluarkan dengan adanya bisnis kerajinan gerabah ini berupa pecahan gerabah dan sisa abu pembakaran. Untuk pengolahan limbah tersebut sebagian pengrajin sudah mampu mengelola untuk meratakan jalan dan pupuk sedangkan sebagian besar lagi masih belum dimanfaatkan secara benar dan hanya berserakan dipekarangan. Dengan begitu dampak yang ditimbulkan dari kerajinan gerabah ini lebih besar dampak positif dibandingkan dengan dampak negatif, sehingga bisa tetap dikembangkan lebih lagi untuk bisnis kerajinan gerabah ini.

D. Aspek Pasar dan Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah Tentang Produksi Kriya Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur

Salah satu unsur yang penting dalam suatu bisnis adalah aspek pemasaran. Dalam bisnis syariah biasanya dikenal dengan *marketing syariah*. Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Ngadikem selaku pengrajin gerabah mengatakan bahwa beliau sudah menjalani profesi sebagai pengrajin

gerabah sejak 25 tahun yang lalu, dari awal pembuatan gerabah sampai sekarang kriya gerabah ini masih dicari oleh para konsumen dan cara mempertahankan produk kriya gerabah ini dengan menggunakan kualitas tanah liat yang baik agar tidak mudah pecah serta memberi takaran yang pas antara mencampurkan tanah liat dan pasir agar kriya gerabah tersebut tidak mudah pecah ketika di bakar.³⁷

Sedangkan menurut Ibu Sarti dalam mempertahankan kriya gerabah ini dengan tidak memberi harga yang terlalu mahal, karena jika harga terlalu mahal maka para agen akan mencari kerajinan gerabah di tempat lain dengan harga yang jauh lebih murah tetapi memiliki kualitas yang hampir sama.³⁸ Berdasarkan wawancara kepada Bapak Suwadi untuk mempertahankan kerajinan gerabah ini dengan berusaha memenuhi pesanan konsumen dengan tepat waktu dengan kualitas dengan baik, dengan begitu konsumen akan merasa puas dengan hasil yang diberikan.³⁹

Sedangkan menurut Bapak Ngadiono dalam mempertahankan produksi kriya gerabahnya dengan membuat produk yang berbeda dengan yang lain yaitu dengan memperhalus permukaan gerabah sehingga akan terlihat mengkilat dan tentunya akan memberikan harga yang berbeda dengan yang lain, serta dengan mempertahankan keaslian dari warna serta menggunakan tanah liat dengan kualitas yang baik, selain itu juga berusaha memenuhi pesanan dari agen untuk disetorkan ke pasar-pasar dengan memberikan

³⁷Wawancara kepada Ibu Ngadikem pada tanggal 15 September 2019

³⁸Wawancara kepada Ibu Sarti pada tanggal 19 Januari 2020

³⁹Wawancara kepada Bapak Suwadi pada tanggal 13 Oktober 2020

pelayanan yang ramah.⁴⁰ Menurut Ibu Mugirah dan Bapak Yanto persaingan antar para pengrajin gerabah ini bukan merupakan ancaman karena sudah memiliki rezekinya masing-masing malah antar pengrajin bergotong royong dalam memenuhi kebutuhan konsumen selain itu juga bergotong royong dalam hal pembakaran kriya gerabah ini.⁴¹

Produk terbaru dalam pembuatan kriya gerabah dari dahulu sampai sekarang tidak mengalami perubahan yang berarti, berdasarkan wawancara kepada Ibu Mugirah jenis kriya gerabah yang dihasilkan berupa kereweng, gentong, vas bunga, kendi ari-ari, piring, kekep, asbak. Hanya saja jika ada orang yang memesan dalam bentuk lain maka akan dibuatkan sesuai dengan permintaan, beliau juga membuat kerajinan berupa patung seperti patung kuda, dan kucing serta membuat guci yang sudah mulai dihias. Dari 30 para pengrajin gerabah hanya beliaulah yang hanya bisa membuat kerajinan dengan berbagi bentuk. Hanya saja untuk jenis patung kuda dan kucing jarang untuk dibuat hanya untuk orang yang memintanya saja, beliau mengatakan bahwa sulitnya memasarkan untuk kerajinan berupa patung.⁴² Begitu pula dengan Mbah Niek dan Bapak Yanto produk kriya gerabah ini tidak mengalami perubahan dari zaman dahulu sampai sekarang.⁴³

Jumlah barang yang dipasarkan setiap minggunya tidak menentu, berdasarkan wawancara kepada Bapak Ngadiono jumlah barang yang dipasarkan sekitar 5 hari bisa mendapat uang Rp500.000, 00, dengan menjual

⁴⁰Wawancara kepada Bapak Ngadiono pada tanggal 19 Januari 2020

⁴¹Wawancara kepada Ibu Mugirah dan Bapak Yanto pada tanggal 13 Oktober 2019

⁴²Wawancara kepada Ibu Mugirah pada tanggal 13 Oktober 2019

⁴³Wawancara kepada Mbah Niek dan Bapak Yanto pada tanggal 15 September 2019

jenis kriya gerabah berupa 5 kodi kereweng.⁴⁴ Menurut Ibu Sarti dalam setiap penjualan barang yang diambil oleh agent setiap minggunya bisa memperoleh uang kurang lebih Rp1.000.000 tetapi hasil yang didapat tidak menentu karena tergantung cuaca.⁴⁵ Begitu pula dengan Bapak Yanto dan Ibu Ngadikem gerabah yang diambil oleh agent setiap minggunya tidak menentu, jika cuaca panas tidak sampai 2 minggu bisa memperoleh uang sekitar 2 juta, tetapi jika musim hujan bisa sampai satu bulan menjual kerajinan gerabah tersebut.⁴⁶

Untuk harga yang ditawarkan berdasarkan wawancara kepada Ibu Sarti dan Ibu Ngadinem sudah sesuai dengan kualitas yang diberikan, dengan harga satu kereweng seharga Rp7.500, - satu buah kekep seharga Rp10.000, - kuali jamu dengan harga Rp7.500, - kendi ari-ari dengan harga Rp4.000, - padasan atau gentong dengan harga Rp20.000, -. Pendistribusianya atau penjualanya di ambil oleh seorang agen. Lebih memilih diambil oleh seorang agen karena tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi.⁴⁷ Sedangkan menurut Bapak Ngadiono dan Bapak Suwadi harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas produk tersebut, karena Bapak Ngadiono dan Bapak Suwadi menyetorkan sendiri produk kerajinan gerabah tersebut maka harga yang diberikanpun berbeda yaitu 1 buah kereweng bisa mencapai Rp12.500, - serta menurut beliau gerabah yang dihasilkan lebih mengkilap dibandingkan dengan

⁴⁴Wawancara kepada Bapak Ngadiono pada tanggal 19 Januari 2020

⁴⁵Wawancara kepada Ibu Sarti pada Tanggal 19 Januari 2020

⁴⁶Wawancara kepada Bapak Yanto dan Ibu Ngadikem 15 September 2019

⁴⁷Wawancara kepada Ibu Sarti dan Ibu Ngadinem 19 Januari 2020

gerabah tetangganya. Beliau lebih memilih untuk dipasarkan secara sendiri karena harganya jauh lebih mahal serta disana sudah ada pasarnya.⁴⁸

Sedangkan menurut Ibu Nagdikem dan Bapak Yanto harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas, dan terbilang cukup murah karena jika lebih mahal sedikit para agen akan berpindah tempat yaitu mengambil di daerah Pringsewu sehingga para pengrajin cukup berhati hati dalam menentukan harga. Pendistribusian kriya gerabah ini memilih untuk diambil oleh agen karena menurut Ibu Ngadikem dan Bapak Yanto lebih mudah karena tidak harus mengeluarkan biaya transportasi.⁴⁹ Begitu pula dengan Mbah Niek yang mengatakan bahwa harga yang diberikan sudah sesuai dengan pasaran yang berlaku dan lebih memilih diambil oleh agen karena keadaan yang tidak memungkinkan untuk dipasarkan sendiri.⁵⁰

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Ngadiono⁵¹ dan Ibu Ngadikem⁵² promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut. Menurut beliau tanpa melakukan promosi sudah kualahan dalam memenuhi pesanan. Sedangkan menurut Bapak Yanto tidak ada promosi yang dilakukan karena sudah pada mengenal produk kerajinan gerabah ini.⁵³ Begitu pula berdasarkan wawancara kepada Ibu Sarti dan Ibu Ngadinem promosi yang dilakukan hanya dari mulut kemulut.⁵⁴

⁴⁸Wawancara kepada Bapak Ngadiono dan Bapak Suwadi pada tanggal 19 Januari 2020

⁴⁹Wawancara kepada Bapak Yanto dan Ibu Ngadikem pada tanggal 15 September 2019

⁵⁰Wawancara kepada Mbah Niek pada tanggal 15 September 2019

⁵¹Wawancara kepada Bapak Ngadiono pada tanggal 19 Januari 2020

⁵²Wawancara kepada Ibu Ngadikem pada tanggal 15 September 2019

⁵³Wawancara kepada Bapak Yanto pada tanggal 15 September 2019

⁵⁴Wawancara kepada Ibu Sarti dan Ibu Ngadinem pada tanggal 19 Januari 2020

Menurut Bapak Ngadiono kerajinan gerabah ini sudah memiliki pasarnya tersendiri di hati konsumen, karena dibuktikan setiap harinya selalu berproduksi dalam membuat kerajinan gerabah.⁵⁵ Sedangkan berdasarkan wawancara dengan Ibu Ngadikem dan Bapak Yanto target yang paling utama disasar adalah rumah sakit, dan rumah makan. Sedangkan menjelang bulan Ramadhan maka produksi kerajinan gerabah ini mengalami peningkatan karena banyaknya masyarakat yang memesan kerajinan bernama kekep untuk membuat kue.⁵⁶ Begitu pula Ibu Sarti mengatakan bahwa kerajinan gerabah ini sudah memiliki pasarnya sendiri sehingga tidak mengalami kekhawatiran dalam berproduksi malah sering kuwalahan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Target utama konsumen yang dituju adalah rumah sakit, karena banyak rumah sakit yang membutuhkan kendi ari-ari.⁵⁷ Begitu juga dengan Bapak Ngadiono dan Ibu Ngadinem tidak khawatir dalam mencari konsumen kerajinan gerabah ini, bahkan untuk pemasaran kriya gerabah ini sudah mencapai hampir seluruh daerah Lampung seperti Metro, Jepara, Pekalongan, Kota Gajah, Palembang, Kota Bumi, Tanjung Karang, Labuhan Ratu.⁵⁸

Berdasarkan wawancara di atas dalam aspek pasar terdapat potensi pasar, intensitas persaingan, serta *market share* yang harus dianalisis. Menurut para pengrajin gerabah bisnis kerajinan gerabah ini untuk potensi pasar yang tersedia masih jarang, serta berdasarkan wawancara daerah yang memproduksi kriya gerabah ini daerah Pringsewu yang dapat dikatakan sebagai pesaing.

⁵⁵Wawancara kepada Bapak Ngadiono pada tanggal 13 Oktober 2019

⁵⁶Wawancara kepada Ibu Ngadikem dan Bapak Yanto pada tanggal 15 September 2019

⁵⁷Wawancara kepada Ibu Sarti pada tanggal 19 Januari 2020

⁵⁸Wawancara kepada Bapak Ngadiono dan Ibu Ngadinem pada tanggal 19 Januari 2020

Berdasarkan Konsep pemasaran syariah menekankan bahwa kompetitor atau pesaing bukanlah merupakan suatu penghalang yang harus ditakuti atau dimusuhi. Kompetitor dapat dijadikan sebagai sumber motivasi untuk dapat memperbaiki kinerja pemasaran.⁵⁹

Para pengrajin tersebut dalam menghadapi pesaing atau kompetitor berupa kriya gerabah dari daerah Pringsewu dengan mempertahankan kerajinan gerabah dengan memberikan kualitas yang bagus dan tidak mudah pecah, karena menurut para pengrajin gerabah di Dusun Sumber Mulyo hasil gerabah Pringsewu mudah pecah karena tanah yang digunakan tidak terlalu bagus tetapi produk gerabah Pringsewu memiliki bentuk yang bagus oleh karena itu para pengrajin gerabah Dusun Sumber Mulyo mematok harga yang tidak terlalu mahal agar tetap laku di pasaran serta menggunakan tanah liat yang tidak mudah pecah untuk digunakan.

Dalam aspek pemasaran adanya bauran pemasaran yang biasa disebut dengan 4P yaitu Produk, Price, Place dan Promotion. Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dianalisis bahwa untuk mempertahankan kriya gerabah ini baik dari barang substitusi maupun antar pengrajin yaitu dengan memberikan produk dengan kualitas yang baik sehingga kriya gerabah tersebut tidak mudah pecah. Produk yang dihasilkan dari zaman dahulu sampai sekarang tidak mengalami perbedaan, yaitu berupa kereweng, gentong, kekep, kendi ari-ari dan vas bunga. Hanya saja jika ada konsumen yang memesan dalam bentuk berbeda maka akan dibuatkan.

⁵⁹Halimatus Sahla, "Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Pionir LPPM Universitas Asahan* Vol. 5 N0.2 (Juni 2019): 59.

Ada 3 hal pokok dalam ekonomi kreatif untuk menciptakan suatu produk yaitu kreativitas, inovasi dan penemuan.⁶⁰ Para pengrajin gerabah dapat dikatakan sebagai masyarakat yang kreatif karena mampu menciptakan suatu produk yang tidak semua orang mampu melakukan hal tersebut. Para pengrajin gerabah mampu membuat suatu produk sesuai dengan pesanan konsumen dengan memanfaatkan tanah liat sebagai sumber daya alam yang sudah tersedia. Hanya saja para pengrajin gerabah kurang mampu mengembangkan inovasi inovasi yang baru di zaman yang modern seperti saat ini. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil produk yang dihasilkan dari zaman dahulu sampai sekarang tetap sama padahal para pengrajin bisa lebih mengembangkan lagi seperti memberi hiasan dan warna dalam memproduksi kerajinan gerabah ini.

Berdasarkan wawancara kepada para pengrajin gerabah sudah memberikan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan semakin rumit pembuatan dan bagus barang maka harga yang diberikan juga akan menyesuaikan. Untuk harga mengalami perbedaan berdasarkan wawancara kepada Bapak Ngadiono dan Bapak Suwadi harga yang diberikan jauh lebih tinggi karena kualitas gerabah jauh lebih bagus yaitu terlihat mengkilap dari yang lain, selain kualitas yang diberikan berbeda namun untuk pendistribusianya dipasarkan secara langsung sehingga harganya pun jauh lebih tinggi. Harganya pun bisa selisih sampai lima ribu rupiah per satu produk. Sedangkan untuk Bapak Yanto, Mbah Niek, Ibu Ngadinem, Ibu

⁶⁰Purnomo, Riawan, dan Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis*, 27–28.

Ngadikem, Ibu Sarti dan Ibu Mugirah mematok harga yang sama karena pendistribusianya diambil langsung oleh agen. Jika diambil oleh agen maka harga yang dipatok antar pengrajin sama dan tidak boleh mematok harga yang lebih rendah karena akan merusak pasaran yang ada.

Kemudian untuk jenis promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut karena menurut para pengrajin gerabah, kriya gerabah ini sudah memiliki pasarnya sendiri. Dalam memproduksi kerajinan gerabah ini banyak para pengrajin membuat kendi ari-ari untuk memenuhi pesanan rumah sakit serta kekep jika dimusim Ramadhan karena banyak konsumen yang memesan untuk pembuatan kue saat lebaran. Promosi dalam syariah Islam harus sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat.⁶¹ Para pengrajin gerabah melakukan promosi hanya dari mulut ke mulut dan selalu mempromosikan produknya apa adanya tanpa melebih lebihkan, dan jika ada konsumen ingin membeli dapat langsung melihat produknya serta tidak pernah menjelek jelekkan produk pengrajin lain meskipun produk yang dihasilkan sama, justru para pengrajin lain ikut mempromosikan produk pengrajin lainnya jika tidak mampu diproduksi oleh pengrajin satunya.

Berdasarkan hasil analisis di atas maka dapat diketahui studi kelayakan bisnis syariah dari aspek pemasaran untuk menentukan layak atau tidaknya bisnis kerajinan gerabah ini. Menurut Herman Kertajaya dan Muhammad Syakir pemasaran syariah adalah sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang

⁶¹Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 100–103.

mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *stakeholders*-nya yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip mu'amalah (bisnis) dalam Islam.⁶² Dengan begitu dalam menjalankan suatu bisnis kriya gerabah ini harus adanya strategi untuk mengembangkan serta mempertahankan produk kriya gerabah ini. Karakteristik pemasaran syariah dalam produksi kriya gerabah ini antara lain:

1. Ketuhanan, dimana dalam memasarkan setiap produk harus mengedepankan kejujuran dan kebenaran.⁶³ Berdasarkan hasil wawancara kepada para pengrajin gerabah sudah menerapkan karakteristik ini dengan produk yang dihasilkan halal yaitu dengan bahan baku yang diperoleh tidak didapat dengan mencuri atau mendzolimi pihak lain. Bahan baku berupa tanah liat didapatkan dengan sistem sewa sedangkan bahan-bahan lain seperti pasir, daun bambu dan daun kelapa untuk proses pembakaran didapat dari membeli. Strategi pemasaran dalam aspek produk yaitu selalu berperilaku jujur dan tidak curang, tidak memaksa konsumen untuk membeli produknya, tidak menjelekkkan produk orang lain dalam memasarkan produknya, bersifat ramah dalam melayani konsumen serta berusaha untuk memenuhi pesanan konsumen tepat waktu.

Hal tersebut dibuktikan dengan berdasarkan wawancara kepada para pengrajin gerabah tidak pernah melebih-lebihkan produk yang dibuatnya dan berkata jujur sesuai dengan produk yang ada disitu serta

⁶²Sahla, "Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam," 59.

⁶³Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 89.

apabila ada konsumen yang ingin mencari produk lain dan tidak mampu untuk dipenuhi maka pengrajin gerabah itu menunjukkan tempat ke pengrajin gerabah lain dan selalu bergotong royong dalam memenuhi kebutuhan konsumen apabila tidak mampu dipenuhi sendiri.

Promosi yang dilakukan berdasarkan wawancara kepada pengrajin gerabah hanya dari mulut ke mulut atau *personal selling*. Serta dalam mempromosikan produk berdasarkan syariah Islam adalah dengan memenuhi nilai kebenaran, keadilan serta kejujuran kepada manusia. Para pengrajin gerabah dalam mempromosikan produknya tidak melebih-lebihkan serta barang yang dijual dapat dilihat secara langsung.

2. Etis (Akhlaiyyah) adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan pada etika dan moral, serta bersifat universal tanpa membeda bedakan agamanya.⁶⁴ Berdasarkan wawancara kepada para pengrajin gerabah dalam menarik konsumen atau agen tidak dengan menjelekkkan produk sesama pengrajin gerabah justru saling membantu atau bergotong royong dalam memenuhi keinginan konsumen atau agen. Serta dalam menentukan harga sesuai dengan kualitas yang diberikan, dimana harga dengan kualitas barang lebih bagus dan didistribusikan secara langsung maka harganya jauh lebih tinggi daripada diambil oleh agen. Seperti hasil kerajinan gerabah produksi Bapak Ngadiono dan Bapak Suwadi memiliki harga yang jauh lebih tinggi dan hampir dua kali lipat dengan harga milik pengrajin lain. Memiliki harga yang lebih tinggi karena kriya gerabah

⁶⁴Agustin, 89.

yang dihasilkan mengkilap serta produknya pun di distribusikan secara langsung tanpa melalui agen. Sedangkan untuk pengrajin gerabah yang lain memiliki harga yang lebih rendah karena produk gerabah yang dihasilkan tidak sebagus milik Bapak Ngadiono dan Bapak Suwadi serta barangnya pun diambil langsung oleh agen.

Untuk menentukan harga yang diberikan disesuaikan dengan keadaan persaingan pasar dengan barang yang sejenis serta kemampuan konsumen dalam membeli produk tersebut terutama untuk masyarakat pedesaan. Berdasarkan wawancara kepada Ibu Sarti mengatakan bahwa harga diberikan sudah cukup dibidang terjangkau karena apabila mematok harga yang sedikit lebih tinggi maka para agen akan mencari produk ditempat lain seperti daerah Pringsewu yang mengasilkan produk yang sama meskipun kualitas produk yang dihasilkan lebih bagus di daerah sini.⁶⁵ Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dikatakan bahwa untuk harga yang di berikan sudah terjangkau dan dapat dibeli oleh semua kalangan, karena apabila harga lebih mahal sedikit maka para agen akan berpindah tempat untuk mencari harga yang lebih terjangkau.

3. Realistis merupakan karakteristik dari konsep pemasaran Islam yang menyatakan bahwa seorang pemasar haruslah fleksibel. Yaitu dengan bekerja secara profesional, mengedepankan aspek moral serta mengedepankan aspek kejujuran dalam segala aktivitas pemasaran.⁶⁶ Para pengrajin gerabah dalam memasarkan kerajinan gerabah selalu bersikap

⁶⁵Wawancara kepada Ibu Sarti tanggal 19 Januari 2020

⁶⁶Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, 89.

jujur dengan tidak menjelek-jelekan antar pengrajin gerabah sehingga tercipta kerukunan dan sikap saling gotong royong antar pengrajin gerabah. Serta setiap agen yang ingin membeli produk gerabah ini dapat melihat secara langsung hasil gerabah yang dihasilkan.

4. Humanistis

Pada nilai humanistis (*insaniyyah*) yang didapat dari proses pemasaran produk kriya gerabah tidak membedakan konsumen dari ras, warna kulit, kebangsaan atau status, melainkan bersifat universal dimana dari berbagai kalangan boleh membeli produk tersebut. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengrajin gerabah selalu berpegang pada nilai ini yang artinya berperikemanusiaan, hormat menghormati sesama, terutama dengan konsumen dengan bersikap ramah dalam melayani konsumen. Berdasarkan wawancara kepada Bapak Suwadi selalu melayani konsumen siapa saja dengan ramah dan jika ada konsumen yang ingin memesan dalam bentuk khusus maka pengrajin gerabah itu sendiri menjelaskan tentang kualitas bahan baku yang digunakan serta kemampuan pengrajin gerabah dalam membuat produk pesanan konsumen tersebut. Para pengrajin dalam melayani pesanan menjelaskan kemampuan waktu yang diperlukan untuk menyelesaikannya serta menjelaskan juga harga yang diberikan.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa tinjauan studi kelayakan bisnis syariah terhadap pengembangan ekonomi kreatif dalam produksi kriya gerabah dari aspek pasar dan pemasaran layak untuk dijalankan

atau dikembangkan. Dapat dikatakan layak karena kriya gerabah ini untuk potensi pasar yang tersedia masih sedikit serta para pengrajin mampu mempertahankan produk kriya gerabah ini untuk tetap laku dipasaran. Selain itu juga para untuk produk yang dihasilkan dari zaman dahulu sampai sekarang tetap saja dengan kualitas yang bagus. Harga yang diberikan bervariasi tergantung tingkat kualitas barang yang dihasilkan, Bapak Ngadiono dan Bapak Suwadi memberikan harga yang sedikit tinggi dan berbeda dengan pengrajin lain karena kualitas gerabah yang dihasilkan lebih mengkilap dan pendistribusiannya diantar sendiri tanpa melalui agen. Kemudian promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut karena menurut para pengrajin gerabah sudah memiliki pasar sendiri sehingga tetap diminati oleh konsumen.

Berdasarkan pemasaran syariah maka pemasaran kriya gerabah ini sudah menerapkan karakteristik syariah seperti karakteristik ketuhanan dimana para pengrajin gerabah menerapkan prinsip kejujuran dengan bahan baku yang digunakan didapat dari proses halal serta tidak menjelakkan produk milik pengrajin lain. Selanjutnya menerapkan prinsip etis dimana mengedepankan sikap etika dan nilai moral dimana para pengrajin gerabah selalu mengedepankan bergotong royong dalam memenuhi kebutuhan konsumen, serta menerapkan prinsip realistik dimana para pengrajin mempromosikan apa adanya produk yang dibuat tanpa melebih lebihkan serta menerapkan prinsip humanistik yang dapat dilihat para pengrajin gerabah tidak pernah membeda bedakan antar konsumen dengan konsumen lainnya.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa bisnis kerajinan gerabah dari aspek pasar dan pemasaran layak untuk dijalankan karena sudah menerapkan *marketing* syariah yang sesuai dengan empat karakteristik *marketing* syariah yaitu, Teistis atau ketuhanan (*Toko Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqiyyah*), dan Humanitis (*Al-Insaniyyah*). Strategi pemasaran yang diterapkan untuk mempertahankan kriya gerabah ini dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas baik, memenuhi pesanan konsumen tepat waktu, memberikan harga yang sesuai dengan kualitas. Serta pendistribusiannya bisa diantar secara langsung maupun diambil oleh agen. Meskipun promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut tetapi para pengrajin gerabah selalu bersikap ramah kepada konsumen dan mampu mempertahankan produksi kriya gerabah sampai sekarang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terhadap skripsi dengan judul “Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis Syariah Terhadap Pengembangan Ekonomi Kreatif (Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung)” dapat disimpulkan:

1. Ditinjau dari aspek lingkungan hidup bahwa kerajinan gerabah ini layak untuk dijalankan, karena memberikan dampak positif baik kepada pihak yang menyewakan lahan maupun pengrajin gerabah. Pihak yang menyewakan lahan dapat meningkatkan pendapatan serta sawahnya menjadi lebar sedangkan untuk pengrajin gerabah tetap bisa mendapatkan bahan baku untuk memproduksi kerajinan gerabah. Meskipun cara pengambilan tanah liat ini akan membentuk lubang-lubang tetapi pada dasarnya tidak merusak struktur tanah karena tanah yang subur untuk pertanian tidak diambil justru untuk meratakan tanah sehingga akan membentuk sawah baru.
2. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran bahwa kerajinan gerabah ini layak untuk dijalankan, karena sudah menerapkan *marketing* syariah yang sesuai dengan empat karakteristik *marketing* syariah yaitu, Teistis atau ketuhanan (*Toko Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqiyyah*), dan Humanitis (*Al-Insaniyyah*). Strategi pemasaran yang

diterapkan untuk mempertahankan kriya gerabah ini dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas baik, memenuhi pesanan konsumen tepat waktu, memberikan harga yang sesuai dengan kualitas. Serta pendistribusiannya bisa diantar secara langsung maupun diambil oleh agen. Meskipun promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut tetapi para pengrajin gerabah selalu bersikap ramah kepada konsumen.

B. Saran

Berkaitan dengan penelitian di atas peneliti ingin memberikan saran kepada pengrajin gerabah:

1. Meskipun sudah dikatakan layak apabila ditinjau dari studi kelayakan bisnis syariah dari aspek lingkungan hidup, sebaiknya para pengrajin gerabah dapat mengelola limbah yang dihasilkan yaitu pecahan gerabah yang dapat digunakan untuk meratakan jalan sekitar, serta abu yang dihasilkan dapat diberikan kepada masyarakat yang memiliki sawah sehingga bisa dijadikan pupuk atau bahkan bisa dikelola sendiri sehingga menghasilkan pupuk organik dengan kualitas bagus.

Sebaiknya ada perjanjian tertulis dalam sistem sewa lahan antara pemilik lahan dengan pihak yang menyewakan lahan agar tidak terjadi masalah atau dampak negatif dikemudian hari.

2. Begitu pula dengan tinjauan studi kelayakan bisnis syariah dari aspek pemasaran dapat dikatakan layak sebaiknya para pengrajin lebih mengembangkan serta membuat inovasi produk baru serta mengembangkan promosi dan tidak hanya melalui mulut ke mulut tetapi dapat memanfaatkan media sosial sehingga tetap mampu bersaing dan laku

dipasaran di masa yang mendatang. Sebaiknya pula para pengrajin gerabah bisa mencontoh gerabah seperti yang dibuat oleh Bapak Ngadiono dan Ibu Mugirah agar harga gerabah lebih meningkat dengan kualitas yang bagus, serta produk yang dibuat akan jauh lebih kreatif dan inovatif. Dengan begitu konsumen akan bertambah serta dapat memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dengan bertambahnya pesanan gerabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriyanto, Putra, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Tinjauan Islam pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman di Makassar (Studi Aspek Pemasaran dan Manajemen Operasional pada PT COCA_COLA Amatil Indonesia)", Skripsi, Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2016. Diunduh dalam [http://repository .uin-alauddin.ac.id/4993/1/PUTRA Afriyanto.pdf](http://repository.uin-alauddin.ac.id/4993/1/PUTRA%20Afriyanto.pdf)
- Agustin, Hamdi. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Cet, ke 2. Depok: Rajawali, 2018.
- Aldy Purnom, Rochmat. *Ekonomi Kreatif Pilar Pembangunan Indonesia*. Ziyad Visi Media: Surakarta, 2016.
- Alfazri, Rida Safuan Selian, dan Cut Zuriana. "Kerajinan Gerabah di Desa Ateuk Jawo Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Program Studi Pendidikan Seni Drama, Tari dan Musik Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Unsyiah* Volume 1, Nomor 3: 174-180 (Agustus 2016).
- Alfiyah, Abidatul, Saifi Muhammad, dan Dwiatmanto. "Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry(Studi Kasus pada Home Industry Cokelat 'Cozy' Kademangan Blitar)." *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 23 No. 1 (Juni 2015).
- Alma, Buchari, dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Tafsirnya*. Jakarta: Lentera Abadi, 2010.
- Fahmi, Irham, Syahiruddin, dan Yovi Lavianti Hadi. *Studi kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Faridatul Fatimah, Yuni. "Studi Indusutri Kerajinan Gerabah Kosongan Di Desa Bangunjiwo Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul." *Studi Industri Kerajinan Gerabah (Yuni Faridatul Fatimah)*, t.t.
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Andi Offset, 2000.
- Harahap, Sunarji. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Integratif*. Sumatera: FEBI UIN-SU Press, 2018.
- Ibrohim, M. Yakob. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Ilyas, M. Muhtarom. "Lingkungan Hidup Dalam Pandangan Islam." *Jurnal Sosial Humaniora* Vol.1 No.2 (November 2008).

- Kartono, Kartini. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: CV Mandar Maju, 2006.
- Mubarok, Nurul, dan Eriza Yolanda Maldina. "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista." *I-Economic* Vol.3. No 1 (Juni 2017).
- Mudra, I Wayan, dan Ni Made Rai Sunarini. "Fenomena Reproduksi Kerajinan Gerabah Serang Banten di Bali." *Jurnal "Segara Widya"* Volume 3, Nomor 1 (2015).
- Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, Teungku. *Tafsir Al-Qur'anul Majid An-Nuur*. Semarang: PT Pustaka Rizky Putra, 2000.
- Murni Setyawati, Sri, Siti Zulaikha Wulandari, Weni Novandari, Titi Nurfitri, dan Sri Martini. "Analisis Potensi Pengembangan Purbalingga Kota Kreatif Berbasis Industri Kreatif Berdasarkan Persepsi Stakeholder Aparat Pemerintah." *Purwokerto*, 18 November 2017.
- Prasetya, Rahmawan D. "Peran Aktif Desain Interior Dalam Pengembangan Industri Kreatif." *Lintas Ruang*, ISSN 1978-0702 Vol 3, No 1 (2013).
- Purnomo, Rochmat Aldy, Riawan, dan La Ode Sugianto. *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press, 2017.
- Sahla, Halimatus. "Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Pionir LPPM Universitas Asahan* Vol. 5 N0.2 (Juni 2019).
- Saksono, Herie. "Ekonomi Kreatif: Talenta Baru Pemicu Daya Saing Daerah." *Jurnal Bina Praja* Volume 4 No. 2 (Juni 2012).
- Sucipto, Agus. *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*. Cet: 2. Malang: UIN-Maliki Press, 2011.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Cet. ke-13. Bandung: Alfabeta, 2011.
- . *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suliyanto. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2010.
- Suroto, Hari. "Tradisi Pembuatan Gerabah Di Desa Ngrecak Kabupaten Trenggalek." *Jurnal Papua* Volume 9, No. 2 (November 2017).
- Umar, Husein. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997.
- Zuriah, Nurul. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Cetakan ke 3. Jakarta: Bumi Aksara, 2009.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Ilirngulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimil (0725) 47296;

Website www.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1501/In.28.3/PP.00.9/11/2019

11 Juni 2019

Lampiran :-

Perihal : Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Dr. Siti Nurjanah, M.Ag
 2. Hermanita, MM
- di – Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Habibatul Fauziah
NPM : 1602040022
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)
Judul : Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis Islam Terhadap Pengembangan Ekonomi Kreatif Tentang Produksi Kriya Gerabah Di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi prop'osal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Wakil Dekan Bidang Akd &
Kelembagaan,

MUHAMMAD SALEH



OUTLINE

**TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH
TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF
(Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
Provinsi Lampung)**

**HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN
NOTA DINAS
HALAMAN PENGESAHAN
ABSTRAK
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR LAMPIRAN**

BAB I PENDAHULUAN

- E. Latar Belakang Masalah
- F. Pertanyaan Penelitian
- G. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- H. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- F. Studi Kelayakan Bisnis Syariah
 - 1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis Syariah
 - 2. Tahapan dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah
 - 3. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis Syariah
- G. Aspek Lingkungan Hidup dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah
 - 1. Pengertian Lingkungan Hidup
 - 2. Tujuan Analisis Lingkungan Hidup
 - 3. Lingkungan Dalam Pandangan Syariah Islam
- H. Aspek Pasar dan Pemasaran dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah
 - 1. Pengertian Aspek Pasar dan Pemasaran

2. Karakteristik Pemasaran Syariah
3. Kegiatan Aspek Pemasaran
- I. Ekonomi Kreatif
 1. Pengertian Ekonomi Kreatif
 2. Jenis-Jenis Ekonomi Kreatif
- J. Gerabah
 1. Pengertian Gerabah
 2. Proses Pembuatan Gerabah

BAB III METODE PENELITIAN

- E. Jenis dan Sifat Penelitian
- F. Sumber Data
- G. Teknik Pengumpulan Data
- H. Teknik Analisa Data

BAB IV ASPEK LINGKUNGAN HIDUP DAN PEMASARAN TERHADAP PRODUKSI KRIYA GERABAH DI DESA SELO REJO

- A. Gambaran Umum Desa Selo Rejo kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
- B. Sejarah Berdirinya Kerajinan Gerabah Desa Selo Rejo kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
- C. Aspek Lingkungan Hidup dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah Tentang Produksi Kriya Gerabah Desa Selo Rejo
- D. Aspek Pemasaran dalam Studi Kelayakan Bisnis Syariah Tentang Produksi Kriya Gerabah Desa Selo Rejo

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Metro, 2 Desember 2019

Mahasiswa Peneliti



Habibatul Fauziah
NPM: 1602040022

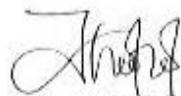
Mengetahui

Pembimbing I



Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II



Hermanita, S.P., M.M
NIP. 19590815 198903 1 004

ALAT PENGUMPULAN DATA
TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH TERHADAP
PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF (Studi Pada Produksi Kriya
Gerabah Di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung
Timur Provinsi Lampung)

A. WAWANCARA

1. Wawancara Kepada Pengrajin Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari dari Aspek Lingkungan Hidup:

- a. Bagaimana sejarah berdirinya bisnis kerajinan gerabah ini?
- b. Dimanakah tempat produksi kriya gerabah ini?
- c. Apa saja bahan baku yang digunakan untuk membuat kerajinan gerabah ini?
- d. Bagaimana cara pengambilan tanah liat untuk membuat kerajinan gerabah?
- e. Peralatan apa sajakah yang digunakan dalam pengambilan tanah liat?
- f. Apakah dalam pengambilan tanah liat memperhatikan keadaan sekitar?
- g. Kendala apakah yang dihadapi dalam pengambilan tanah liat?
- h. Apakah terdapat limbah dalam produksi kerajinan gerabah ini?

2. Wawancara Kepada Pengrajin Gerabah Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari dari Aspek Pasar dan Pemasaran

- a. Bagaimana cara mempertahankan produk kriya gerabah dari ancaman produk pesaing?
- b. Apakah terdapat produk terbaru dalam produksi kriya gerabah yang dapat meningkatkan hasil produk kriya gerabah ini?
- c. Berapakah jumlah produk gerabah yang dipasarkan setiap minggunya?
- d. Apakah harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas produk yang diberikan?
- e. Bagaimana cara pendistribusian produk kriya gerabah ini?
- f. Jenis promosi yang seperti apa yang dilakukan dalam memasarkan kriya gerabah ini?

- g. Bisnis kerajinan gerabah ini mengambil segmen seperti apa?
- h. Target konsumen yang ingin dicapai seperti apa?
- i. Bagaimana posisi pasar kerajinan gerabah ini?

3. Wawancara Kepada Pemilik Lahan

- a. Apakah dampak yang ditimbulkan dengan adanya para pengrajin gerabah?
- b. Apakah terjadi kerusakan lingkungan dengan cara pengambilan tanah liat secara terus menerus?
- c. Apakah pendapatan anda mengalami peningkatan dengan pengambilan tanah liat di lahan anda?

B. DOKUMENTASI

- 1. Dokumentasi tentang kerajinan gerabah di Desa Selo Rejo
- 2. Gambaran umum kerajinan gerabah di Desa Selo Rejo
- 3. Buku-buku dan jurnal yang berkaitan dengan penelitian.

Metro, 13 Januari 2020
Mahasiswi Peneliti



Habibatul Fauziah
NPM: 1602040022

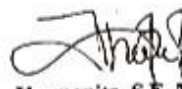
Mengetahui

Pembimbing I



Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II



Hermanita, S.E., M.M
NIP. 19590815 198903 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan PO Haji Darsafata Kampus 13 A Lingkarjo Metro, Kota Metro Lampung 36111
Telepon (0726) 41537; Faksimil (0725) 47298; Website: www.iainmetro.ac.id; e-mail: iain@iainmetro.ac.id

Nomor : 0301/In.28/D.1/TL.00/01/2020
Lampiran : -
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,
Kepala Desa Selo Rejo Kec.
Batanghari Kab. Lam. Tim
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0300/In.28/D.1/TL.01/01/2020,
tanggal 21 Januari 2020 atas nama saudara

Nama : **HABIBATUL FAUZIAH**
NPM : 1602040022
Semester : 6 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Desa Selo Rejo Kec. Batanghari Kab. Lam. Tim, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF (STUDI PADA PRODUKSI KRIYA GERABAH DI DESA SELO REJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR PROVINSI LAMPUNG)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, 21 Januari 2020
Dekan I,

Dr. K. W. Saleh MA
NIP. 1950111 199303 1 001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 0300/In.28/D.1/TL.01/01/2020

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : **HABIBATUL FAUZIAH**
NPM : 1602040022
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Desa Selo Rejo Kec. Batanghari Kab. Lam.Tim, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF (STUDI PADA PRODUKSI KRIYA GERABAH DI DESA SELO REJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR PROVINSI LAMPUNG)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 21 Januari 2020





**PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR
KECAMATAN BATANGHARI
DESA SELO REJO**

Nomor : 140/021/2014/2020
Lampiran : -
Hal : Surat Keterangan

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
Di -
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur menerangkan bahwa:

Nama : HABIBATUL FAUZIAH
NPM : 1602040022
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah melakukan penelitian/*research* di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur dalam rangka penyelesaian tugas akhir/skripsi dengan judul "TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF (Studi Pada Produksi Kriya Gerabah di Desa Selo Rejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung)".

Demikian surat keterangan ini dibuat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Selo Rejo, 27 Januari 2020
Kepala Desa Selo Rejo,





**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Habibatul fauziah** Jurusan/Prodi : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ESy (Ekonomi Syaiah)**
NPM : **1602040022** Semester/TA : **VII/2019/2020**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Senin - 18 Nov 19.	Ace and line lanjutan ke Reimbung I.	

Dosen Pembimbing II,

Hermanita, S.E., M.M
NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs,

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Habibatul fauziah** Jurusan/Prodi : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ESy (Ekonomi Syaiah)**
NPM : **1602040022** Semester/TA : **VII/2019/2020**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	06 Des 2019.	1. Dipertegas untuk alasan mengambil aspek lingkungan dan pemasaran. 2. Rumusan masalah jadi 2. 3. Jelaskan teknik pengumpulan.	

Dosen Pembimbing II,

Hermanita, S.E., M.M
NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs,

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Habibatul Fauziah**
NPM : 1602040022

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
Semester / TA : VII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 11-Desember- 2019.		Acc BAB I s/d III. Skripsi. Langgutan ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Hermanita, SE.MM.
NIP. 19730220 199903 2 001

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Habibatul fauziah** **Jurusan/Prodi** : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ESy (Ekonomi Syaiah)**
NPM : **1602040022** **Semester/TA** : **VII/2019/2020**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin / 16-12-19	Perbaikan cara penyempitan dan proses analisis di kemudian hari	hj

Dosen Pembimbing I,

Dr. Hj. Siti Nurjanah.M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs,

Habibatul Fauziah
1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Habibatul Fauziah**
NPM : 1602040022

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
Semester / TA : VII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin, 3 Jan 2020	✓	Pembahasan pengutipan sub sektor di awal secara bertahap di kelas penambah yang di kelas sebelumnya, sehingga tidak membikin satu dan lain	hy

Dosen Pembimbing I

Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs.

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

**Nama Mahasiswa : Habibatul fauziah Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ESy (Ekonomi Syaiah)**
NPM :1602040022 Semester/TA : VIII/2019/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa / 7-1-2020	Acc Bab I-III lanjut proses bimbingan	hj

Dosen Pembimbing I,

Dr. Hj. Siti Nurjanah.M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs,

Habibatul Fauziah
1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Habibatul fauziah** Jurusan/Prodi : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ESy(Ekonomi Syaiah)**
NPM : **1602040022** Semester/TA : **VIII/2019/2020**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Senin, 13 Jan 2020	ACC APD lanjutkan ke pembimbing. I.	

Dosen Pembimbing II,

Hermanita, S.E.,M.M
NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs,

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

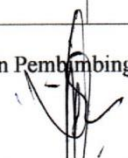
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Habibatul fauziah** Jurusan/Prodi : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ESy (Ekonomi Syaiah)**
NPM : **:1602040022** Semester/TA : **VIII/2019/2020**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu / 15-1-2020	Ace APD lanjut ke pembimbing II	dy.

Dosen Pembimbing I,


Dr. Hj. Siti Nurjanah.M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs,


Habibatul Fauziah
1602040022




**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Habibatul fauziah Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ESy (Ekonomi Syaiah)

NPM : 1602040022 Semester/TA : VIII/2019/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Rabu. 29. Jan 20	- Ditambahkan tentang price dan place di Analisis. - Ditambahkan kesimpulan proses pengambilan tanah Liat, sampai hasil limbah yang dihasilkan. - Aspek pemasaran ditambahkan Place untuk pendistribusian.	 /

Dosen Pembimbing II,

Hermanita, S.E., M.M
NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs,

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Habibatul fauziah Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ESy(Ekonomi Syaiah)
NPM : 1602040022 Semester/TA : VIII/2019/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	30 Jan '20 Kamis	ACC Revisi BAB. IV & Pembahasan BAB V sesuai Catatan	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Hermanita, S.E., M.M
NIP. 19590815 198903 1 004

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Habibatul fauziah** Jurusan/Prodi : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ESy (Ekonomi Syaiah)**
NPM : **:1602040022** Semester/TA : **VIII/2019/2020**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin / 10-2-2020	Partisan politik harus tegas dalam bab IV - dan disimpulkan di bab V Teori pada bab II harus digunakan untuk proses analisis yang ada yang diperoleh. Analisis harus lebih tajas lagi	Hy Hy Hy

Dosen Pembimbing I,

Dr. Hj. Siti Nurjanah.M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs,

Habibatul Fauziah
1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47298; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Habibatul Fauziah**
NPM : 1602040022

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
Semester / TA : VIII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa, 28-04-2020	✓	Lampirkan Bab I dan yang lainnya, untuk dasar koreksi kesimpulan	

Dosen Pembimbing I

Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs.

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47298; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Habibatul Fauziah**
NPM : 1602040022

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
Semester / TA : VIII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin 11-05-2020	✓	- Bertas yang perlu tanda tangan silahkan dilengkapi	

Dosen Pembimbing-I

Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs.

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0720) 41507, faksimil (0725) 47290; website: www.iaimetro.ac.id; e-mail: iaimetro@iaimetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Habibatul Fauziah**
NPM : 1602040022

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
Semester / TA : VIII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 12-5-20	✓	Alasan untuk diajukan ke sidang magang	

Dosen Pembimbing I

Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530199403 2 003

Mahasiswa Ybs.

Habibatul Fauziah
NPM. 1602040022



Foto 1. tanah liat sebagai bahan pembuatan kriya gerabah



Foto 2. wawancara kepada pengrajin gerabah



Foto 3. Wawancara kepada pengrajin gerabah



Foto 4. Wawancara kepada pengrajin gerabah



Foto 5. Wawancara kepada pengrajin gerabah



Foto 6. proses penjemuran gerabah



Foto 7. Proses penjemuran gerabah



Foto 8. proses pembakaran gerabah



Foto 9. hasil kriya gerabah



Foto 10. hasil kriya gerabah berupa patung



Foto 11. Proses pendistribusian gerabah dengan diambil oleh agen



Foto 12. Proses pendistribusian gerabah dengan diantar langsung oleh pengrajin



Foto 13. Hasil dari pecahan gerabah



Foto 14. Limbah dari abu sisa pembakaran gerabah



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507, Faks (0725) 47296, Website: digilib.metrouniv.ac.id, pustaka.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-358/n.28/SU.1/OT.01/06/2020**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : HABIBATUL FAUZIAH
NPM : 1602040022
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 1602040022.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



RIWAYAT HIDUP



Habibatul Fauziah lahir pada tanggal 21 Januari 1998 di Desa sribasuki. Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Putri pertama dari Bapak Ahmad Khudori dan Ibu Sujiam. Tinggal bersama kedua orangtua di Desa Sribasuki, Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur. Pendidikan yang ditempuh oleh peneliti adalah di TK PGRI 5 Sribasuki diselesaikan pada tahun 2004, selanjutnya melanjutkan Sekolah Dasar di SD Negeri 3 Sribasuki diselesaikan pada tahun 2010, selanjutnya di SMP Negeri 2 Batanghari diselesaikan pada tahun 2013, dan dilanjutkan kejenjang MA Ma'arif NU 5 Sekampung dengan mengambil jurusan IPA diselesaikan pada tahun 2016. Pada tahun 2016 peneliti terdaftar sebagai mahasiswi jurusan Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.