

LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Surat Permohonan Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Pahlawan KM. 6 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161

www.feb.ulungusduri.ac.id email: febl@uinpekalongan.ac.id

Nomor : B-229/Un.27/TU.IV/TL.00/02/2023 08 Februari 2023
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Owner Seblak Mami Khairani Kab. Pemalang
Ditempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Tria Alfa Salima
NIM : 4119004
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul

"Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus pada Usaha Seblak Mami Khairani Pemalang)"

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:

Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H
NIP. 197502201999032001

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan Sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN) sehingga tidak diperlukan tanda tangan dan stempel basah.



Lampiran 1. 2 Surat Bukti Penelitian

	<p style="text-align: center;">SEBLAK MAMI Alamat: Jl. Kol. Sugiono No. 61 RT 02/ RW 02 Taman – Pemalang Hp. 0857 2764 6046</p>
<p style="text-align: center;">SURAT KETERANGAN PENELITIAN No. 013/ SM/ VI/ 2023</p>	
<p>Yang bertanda tangan di bawah ini</p>	
Nama	: Hardian Surya
Jabatan	: Owner Seblak Mami Khairani
<p>Dengan ini menyatakan bahwa :</p>	
Nama	: Tria Alfa Salima
NIM	: 4119004
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas	: UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
<p>adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul :</p>	
<p style="text-align: center;">Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Seblak Mami Khairani Pemalang)</p>	
<p>Demikian keterangan ini dibuat, untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.</p>	
<p style="text-align: right;">Pemalang, 8 Juli 2023</p>	
<p style="text-align: right;"><i>OWNER</i> SEBLAK MAMI KHAIRANI</p>	
	
<p style="text-align: right;">Hardian Surya</p>	

DRAF WAWANCARA

A. Gambaran Umum

1. Usaha ini di mulai tahun berapa ya Pak?
2. Pendirinya siapa?
3. Lalu apa alasan bapak memilih bisnis seblak
4. Bagaimana kondisi pada awal-awal merintis bisnis ini? Apakah mengalami penurunan yang cukup lama, naik turun, Cuma lurus-lurus saja (tidak laba/rugi), atau selalu ada peningkatan
5. Saat masih membuka usaha martabak mini, jam berapa usaha bapak buka dari pukul berapa sampai pukul berapa?
6. Untuk dikatakan bahwa usaha ini sudah mulai stabil itu pada bulan berapa atau pada tahun berapa?
7. Selama usaha ini berdiri, apa saja yang menjadi hambatannya, dan bagaimana bapak mengatasi /menghadapi hambatan-hambatan tersebut
8. Untuk sekarang jumlah karyawannya berapa ya pak? Dan bagainnya apa saja

B. Strategi Yang Diguanakan pada Usaha Seblak Mami Khairani

1. Pada awal membuka usaha seblak, bapak memakai strategi apa?
2. Pada awal membuka usaha sampai usaha ini mengalami stabil, apakah strategi-strategi yang di gunakan itu sama?
3. Pada awal usaha, kedai ini buka pukul berapa sampai berapa ya pak?

4. Seblak mami khairani kan terkenal dengan cita rasa yang khas dan enak. Kira-kira bapak pakai strategi tersendiri buat produknya tidak? Jika ada strateginya seperti apa
5. Untuk menu yang ditawarkan mempunyai harga yang berbeda-beda. Apakah setiap harga yang di tentukan sudah melalui perhitungan secara rinci? Dan apakah dengan harga segitu sudah masuk dalam strategi harga?
6. Apa alasan bapak memilih lokasi usaha disini? Apakah bapak sudah melakukan survei tempat terlebih dahulu? Atau karena alasan tempat tinggal
7. Untuk sekarang, produk apa yang tersedia disini?
8. Apa yang membedakan produk yang bapak jual dengan produk sejenis lainnya?
9. Apakah seblak mami khairani memberi jaminan kepada konsumen jika produk yang di beli/ dipesan tidak sesuai dengan keinginan konsumen?
10. Apa saja media yang digunakan seblak mami khairani dalam mempromosikan produknya? Serta apa alasan memilih promosi menggunakan media tersebut

C. Strategi Yang Digunakan pada Usaha Seblak Mami Khairani Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

a. Prinsip Tauhid

1. Berapa lama bapa mengurus sertifikasi hahal MUI? Dan bagaimana prosesnya?
2. Untuk waktu solat biasanya karyawan disini mempunyai jam khusus atau kondisional ya Pak?
3. Seblak mami khairani kan mengkonsep seblak ala café, lalu biasanya untuk lagu yang di putar itu yang ber genre apa ya Pak?

b. Prinsip Tanggung Jawab

1. Apakah Bapak pernah mendapatkan keluhan dari konsumen? Jika ada apa keluhan tersebut dan bagaimana cara mengatasinya
2. Apakah hak dan kewajiban antara *owner* dan para karyawan itu sudah berjalan dengan baik?

c. Prinsip Keseimbangan

1. Bagaimana sikap Bapak terhadap para karyawan disini?
2. Apakah para karywan selalu mendahulukan pembeli sesuai antrian?
3. Apakah seblak mami khairani selalu menyajikan porsi yang yang sama sesuai dengan takaran dan harga yang sudah di tetapkan?

d. Prinsip Kejujuran

1. Bagaimana proses akad/transaksi yang digunakan? Baik itu dari segi offline yang langsung datang ke tempat usaha, melalui pesan online/*Delivery Order* (DO), ataupun melalui reservasi tempat
2. Bagaimana karyawan dalam melayani para pembeli / konsumen ? apakah dari Bapak mengarahkan karyawannya untuk selalu bersikap ramah dan sopan santun?

e. Prinsip Kehendak Bebas

1. Semisal ada pengusaha baru yang mau berjualan seblak disekitar usaha Bapak, bagaimana respon Bapak?
2. Jika ada konsumen yang berisik dan berpotensi mengganggu konsumen lain, bagaimana responnya?

TRANSKRIP WAWANCARA

A. Gambaran Umum

1. Usaha ini di mulai tahun berapa ya Pak?

Jawab : “Dimulai sejak tahun 2017, tepatnya pada tanggal 7 Mei 2017.”

2. Pendirinya siapa?

Jawab : “Saya sendiri.”

3. Lalu apa alasan bapak memilih bisnis seblak

Jawab : “Awal mula saya membuka usaha ini karna untuk sampingan saya dan istri. Karena kebetulan kami berdua sebernarnya sudah memiliki pekerjaan. Awalnya usaha yang kami jual bukan seblak tapi martabak mini atau di singkat menjadi mami. Lambat laun sekitar satu tahun berjualan martabak mini saya menemukan inovasi baru yaitu seblak. Saya memilih seblak karna kondisi pada saat itu, sepertinya kalau seblak itu enak dan cocok, dan setelah menu seblak hadir dalam usaha saya ternyata orang-orang pada suka dan alhamdulilah penghasilannya pun mengalami peningkatan.”

4. Bagaimana kondisi pada awal-awal merintis bisnis ini? Apakah mengalami penurunan yang cukup lama, naik turun, cuma lurus-lurus saja (tidak laba/rugi), atau selalu ada peningkatan

Jawab : “Awal merintis usaha penghasilan perharinya mendapatkan seratus sampai duaratus ribu. Kondisi tersebut masuk dalam kategori

yang lurus-lurus saja. Setelah saya berfikir dan menemukan solusi maka menu seblak hadir dalam bisnis saya.

5. Saat masih membuka usaha martabak mini, jam berapa usaha bapak buka dari pukul berapa sampai pukul berapa? Apakah ada perbedaan saat awal dengan yang sekarang?

Jawab : “Saat masih berjualan martabak mini saya buka pada pukul 3 atau 4 sore sampai pukul 9 malam. Saat itu saya buka setelah saya selesai bekerja, namun saya memilih membuka pada sore hari karena martabak cocoknya makan di waktu sore hari, kalo siang hari menurut saya kurang cocok. Sedangkan pada saat martabak mini berubah menjadi seblak mami khairani saya buka pukul 11.00 sampai 20.00 WIB. Hal tersebut dikarenakan seblak cocok di makan saat siang hari jadi saya merubah jam operasional usaha saya”

6. Untuk dikatakan bahwa usaha ini sudah mulai stabil itu pada bulan berapa atau pada tahun berapa?

Jawab : “Dikatakan stabil itu setelah berubah menjadi seblak mami khairani. Karena saat masih martabak mini penghasilan yang diperoleh tidak terlalu banyak.

7. Selama usaha ini berdiri, apa saja yang menjadi hambatannya, dan bagaimana bapak mengatasi /menghadapi hambatan-hambatan tersebut

Jawab : pada perlatan dan bahan baku. Dulu peralatan yang di pakai masih sederhana, dengan berkonsep yang ada pakai saja. Contohnya ada kompor pakai kompor seadaanya, alat masak juga seadanya. Untuk

sekarang alhamdulilah sudah mulai memikirkan bagaimana agar yang di pakai itu nyaman dan bisa maksimal. Maka dari itu jika dulu misalnya pakai kompor sedaanya, sekarang mulai membeli kompor yang sesuai kebutuhan. Hal tersebut di maksudkan agar kegiatan masak memasaknya bisa maksimal, dengan begitu pelayanan yang kami berikan kepada konsumen pun diharapkan bisa meningkat. Untuk yang bahan baku hambatanya karna susah untuk membeli bahan baku premium di Pemalang, jadi saya harus pergi ke kota Tegal ataupun ke kota Semarang saat saya pulang kerumah.

8. Untuk sekarang jumlah karyawannya berapa ya pak? Dan bagainnya apa saja

Jawab : Untuk sekarang masih delapan karyawan, namun sekarang sedang proses menambah karyawan sebanyak 2 orang pada bagian memasak.

B. Strategi yang digunakan pada Usaha Seblak Mami Khairani

1. Pada awal membuka usaha ini, Bapak memakai strategi apa?

Jawab : “Saat masih awal jujur saja saya belum memakai strategi apapun, karena pada saat awal saya membuka usaha ini karena untuk kerja sampingan. Yang saya terapkan paling strategi waktunya, dalam hal ini saya membuka saat sore hari dimana waktu tersebut adalah waktu yang menurut saya cocok untuk menyantap martabak.”

2. Pada awal membuka usaha sampai usaha ini mengalami stabil, apakah strategi-strategi yang di gunakan itu sama?

Jawab : Beda, kalau yang awal ya seperti tadi belum memakai strategi yang serinci sekarang.

3. Seblak mami khairani kan terkenal dengan cita rasa yang khas dan enak. Kira-kira Bapak memakai strategi tersendiri buat produknya tidak ya? Jika ada strateginya seperti apa?

Jawab : Untuk strategi produk saya memakai bahan baku yang premium untuk menghasilkan cita rasa yang maksimal. Selain itu saya juga menawarkan menu-menu baru baik itu dari makanan ataupun minuman. Untuk menu yang tersedia sekarang sudah melalui analisis terlebih dahulu. Dulu pernah saya mencoba memasukkan varian minuman berbagai varian jus, milk shake, dan sejenis es campur, namun ternyata menu tersebut kurang diminati oleh konsumen. Setelah saya analisa mungkin itu kurang cocok jika disandingkan dengan seblak atau menu yang tersaji. Akhirnya saya mencari inovasi minuman lagi yang cocok untuk dinikmati dengan seblak dan macam-macam snack disini, dan munculah berbagai varian dan inovasi minuman teh yang sekarang tersedia.”

4. Untuk menu yang ditawarkan mempunyai harga yang berbeda-beda. Apakah setiap harga yang ditentukan sudah melalui perhitungan secara rinci? Dan apakah dengan harga segitu sudah masuk dalam strategi harga?

Jawab : “Sudah. Harga yang saya tawarkan merupakan hasil dari perhitungan bukan hanya sekedar mematok harga.”

5. Apa alasan bapak memilih lokasi usaha disini? Apakah bapak sudah melakukan survei tempat terlebih dahulu? Atau karena alasan tempat tinggal

Jawab : “saya membuka usaha disini karena saya ingin buka usaha dan kebetulan ada tempatnya. Dulu luas usaha ini hanya 5x5 meter sekarang alhamdulilah sudah seluas ini. Untuk lokasi awalnya saya tidak melakukan analisis terlebih dahulu karena dulu awalnya usaha ini adalah usaha untuk sampingan saja. Namun setealh saya mengetahu teorinya dan saya mencoba untuk menganalisi ternyata lokasi ini cukup strategis. Hal ini dikarenakan lokasi ini merupakan jalur yang sering di lewati oleh para pelajar yang berasal dari wilayah Selatan yang bersekolah ke arah SMA Negeri 2 Pemalang ataupun pelajar yang berasal dari wilayan Utara yang bersekolah di SMA 1 PGRI Taman dan SMK 2 PGRI Taman. Serta lokasi ini juga dekat dengan kantor dan PT.”

6. Untuk sekarang, produk apa yang tersedia disini?

Jawab : “Ada berbagai varian seblak lengkap dengan tambahan topping dan seblak dengan paket koplit, boci, berbagai macam snack, banana roll, banana nugget, dan berbagai macam minuman yang menyegarkan.”

7. Apa yang membedakan produk yang bapak jual dengan produk sejenis lainnya?

Jawab : “Seblak yang saya tawarkan menggunakan rempah-rempah asli tanpa bumbu instan dan di masak dadakan setelah melakukan transaksi.”

8. Apakah seblak mami khairani memberi jaminan kepada konsumen jika produk yang di beli/ dipesan tidak sesuai dengan keinginan konsumen?

Jawab : “Jika kesalahan itu murni dari karyawan saya maka kami berani untuk menggantinya, namun jika dari pihak konsumen maka kami memberi pengertian/ penjelasan terlebih dahulu.”

9. Apa saja media yang digunakan seblak mami khairani dalam mempromosikan produknya? Serta apa alasan memilih promosi menggunakan media tersebut

Jawab : menggunakan media online seperti *whatsapp*, *instagram*, dan *endors*. Jika offline memakai diskon dengan ketentuan minimal belanja. Alasannya memakai online karena zaman sekarang sudah serba digital. Hampir semua remaja sampai orang dewasa memiliki akun media sosial. Hal tersebut menjadikan pemasaran dengan sistem online lebih cepat menyebar dan lebih efektif untuk diterapkan. Sedangkan untuk offline tetap saya promosikan walaupun promosi dengan cara online lebih efektif.

C. Strategi Yang Digunakan pada Usaha Seblak Mami Khairani Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

a. Prinsip Tauhid

1. Berapa lama bapa mengurus sertifikasi hahal MUI? Dan bagaimana prosesnya?

Jawab : “Prosesnya sekitar dua sampai tiga bulan. Untuk prosesnya sesuai prosedur yaitu melengkapi persyaratan yang di sediakan sesuai from.

2. Untuk waktu solat biasanya karyawan disini mempunyai jam khusus atau kondisional ya Pak?

Jawab : “Kalau laki-laki saya ajak ke masjid untuk ikut berjamaah, tetapi kalau perempuan paling solat disini, nanti sistemnya gantian ada yang solat ada yang jaga barangkali nanti ada pembeli yang datang pada saat waktu solat bisa tetap dilayani.”

3. Seblak mami khairani kan mengkonsep seblak ala café, lalu biasanya untuk lagu yang di putar itu yang ber genre apa ya Pak?

Jawab : ”karena seblak mami menerapkan etika sesuai Islami maka kami tidak memutar lagu yang bergenre DJ. Lagu yang diputar biasanya pop melow dan beberapa yang bernuansa Islami. Contohnya pada saat menjelang tutup lagu yang diputar yaitu hadroh, saat menjelang adzan lagu rohani, saat hari Jumat murotal ayat al-quran, dan untuk kesehariaannya pop melow.”

b. Prinsip Tanggung Jawab

1. Apakah Bapak pernah mendapatkan keluhan dari konsumen? Jika ada apa keluhan tersebut dan bagaimana cara mengatasinya

Jawab : “Pernah tapi sangat jarang, keluhannya tentang pesanan. Kebetulan dulu pernah salah menu akhirnya karna konsumennya komen jadinya kami ganti karna itu memang kesalahan dari kami.”

2. Apakah hak dan kewajiban antara owner dan para karyawan itu sudah berjalan dengan baik?

Jawab : “Alhamdulilah sudah. Walaupun semisal pendapatannya pas saya tetap menggaji karyawan sesuai kesepakatan awal dan jatuh tempo gajiannya, karena saya tidak boleh mendzolimi para karyawan yang sudah melaksanakan tugasnya. Jadi, selalu saya usahakan agar gaji karyawan tetap lancar tanpa tertunda.”

c. Prinsip Keseimbangan

1. Bagaimana sikap Bapak terhadap para karyawan disini?

Jawab : “Saya berprinsip untuk sama-sama masuk surga melalui jualan. Jadi kalau seperti itu saya harus bersikap sesuai aturan berbisnis secara Islami dan termasuk memperlakukan para karyawan yang bekerja di sini.”

2. Apakah para karyawan selalu mendahulukan pembeli sesuai antrian?

Jawab : “Kalau datang langsung ke lokasi insyaallah pasti urut, namun jika ada pesanan masuk lewat online/*Delivery Online* (DO) biasanya kami dahulukan. Alasan yang memesan *Delivery Online* (DO) biasanya kami dahulukan karena biasanya konsumen kan inginnya pesanan datang cepat. Namun walaupun demikian kami mempunyai koki khusus yang melayani sistem online sehingga yang pesan langsung ke lokasi tetap dimasakkan.”

3. Apakah seblak mami khairani selalu menyajikan porsi yang yang sama sesuai dengan takaran dan harga yang sudah di tetapkan?

Jawab : “Untuk porsi isi sama dan ada ukurannya, tetapi karena selera orang berbeda-beda walaupun porsi atau isi permenu itu sama namun yang disajikan itu beda. Contohnya itu begini ada orang yang suka nyemek dan pesan mba kuahnya di buat nyemen, ya nanti kami buatkan agar nyemek. Sebaliknya jika ada yang suka kuahnya banyak dan pesan agar kuahnya di banyakin ya nanti kami buatkan agar kuahnya banyak. Namun walaupun demikian untuk isi tetap sama sesuai takarannya.”

d. Prinsip Kejujuran

1. Bagaimana proses akad/transaksi yang digunakan? Baik itu dari segi offline yang langsung datang ke tempat usaha, melalui pesan online/*Delivery Order* (DO), ataupun melalui reservasi tempat.

Jawab : “Jika langsung ke lokasi sistemnya, pesan kemudian langsung melakukan transaksi atau langsung bayar lalu setelah itu kami buatkan dan konsumenpun menunggu. Untuk pemesanan lewat *Delivery Order* (DO) maka kami mengirimkan formatnya terlebih dahulu yang isinya ada nama, pesanan, alamat, nomor handphone, dan total bayarnya. Kemudian setelah itu kami meminta untuk mengirim sharlock untuk mengecek biaya ongkos kirimnya. Sedangkan untuk reservasi jika kami belum mengenal orangnya kami minta transfer terlebih dahulu namun jika sudah kenal boleh saat ke lokasi. Sistem reservasi biasanya ada ketentuannya, misalnya pesan tempat jam 15.00 namun jika sudah lebih dari 20 menit maka tempatnya boleh diisi dengan pelanggan yang sudah ada di lokasi, dan ketentuan inipun sudah kami beritahukan dari awal kepada pembeli yang akan memesan lewat reservasi. Diberlakukan demikian karena belajar dari pengalaman.”

2. Bagaimana karyawan dalam melayani para pembeli / konsumen ? apakah dari Bapak mengarahkan karyawannya untuk selalu bersikap ramah dan sopan santun?

Jawab : “Untuk para karyawan sudah saya ajarkan bagaimana cara melayani pembeli dan sudah ada Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku.”

e. Prinsip Kehendak Bebas

1. Semisal ada pengusaha baru yang mau berjualan seblak disekitar usaha Bapak, bagaimana respon Bapak?

Jawab : “Saya malah senang mba, karena saya ada kawan tanding.

Jika tidak ada saingan sebenarnya saya malah takut kalau saya terlalu nyaman dengan kedaan sekarang. Jika ada yang sama-sama menjual seblak secara otomatis saya berusaha untuk menjadi lebih baik dan bisa belajar lagi.”

2. Jika ada konsumen yang berisik dan berpotensi mengganggu konsumen lain, bagaimana responnya?

Jawab : “Untuk berisik si alhamdulilah tidak ada ya mba, paling ana-anak kecil yang main lari-larian. Kalaupun ada ya sya biarkan soalnya kan tidak enak juga jika saya tegur, nanti takutnya malah nggak mau kesini lagi, kapok.”

HASIL DOKUMENTASI SAAT PENELITIAN DI SEBLAK MAMI KHAIRANI



RIWAYAT HIDUP PENULIS

A. IDENTITAS

1. Nama : Tria Alfa Salima
2. Tempat tanggal lahir : Pemalang, 26 Agustus 2001
3. Alamat rumah : Desa Jrakah, RT 08 RW 03, Kec. Taman, Kab. Pemalang
4. Alamat tinggal : Desa Jrakah, RT 08 RW 03, Kec. Taman, Kab. Pemalang
5. Nomor handphone : 083128798881
6. Email : triaalfasalima@gmail.com
7. Nama ayah : Rasjo
8. Pekerjaan ayah : Pedagang
9. Nama ibu : Siti Mukaromah
10. Pekerjaan ibu : Pedagang

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD : SD Negeri 02 Jrakah, (2007-2013)
2. SMP : SMP Negeri 04 Taman, (2013-2016)
3. SMA : MAN Pemalang, (2016-2019)

C. PENGALAMAN ORGANISASI

1. Ikatan Mahasiswa Pelajar Pemalang (IMPP) - Pekalongan

Pekalongan, 21 Juli 2023

Penulis



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Pahlawan – Rowolaku KM.5 Kajen, Pekalongan. Telp.(0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website :perpustakaan.uingsdur.ac.id |Email : perpustakaan@uingsdur.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : TRIA ALFA SALIMA
NIM : 4119004
Fakultas/Prodi : FEBI / EKONOMI SYARIAH

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KULINER DALAM
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus pada Usaha Seblak Mami Khairani Pemalang)**

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan. Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 10 Agustus 2023



TRIA ALFA SALIMA
NIM. 4119004

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Pahlawan KM. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161

www.febi.uingsdur.ac.id email: febi@iainpekalongan.ac.id

Nomor : B-229/Un.27/TU.IV/TL.00/02/2023

08 Februari 2023

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Owner Seblak Mami Khairani Kab. Pemalang
Ditempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Tria Alfa Salima

NIM : 4119004

Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul

"Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus pada Usaha Seblak Mami Khairani Pemalang)"

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Balai
Sertifikasi
Elektronik



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:

Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H
NIP. 197502201999032001

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



SEBLAK MAMI

Alamat: Jl. Kol. Sugiono No. 61 RT 02/ RW 02
Taman – Pemalang
Hp. 0857 2764 6046

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

No. 013/ SM/ VI/ 2023

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Hardian Surya

Jabatan : *Owner* Seblak Mami Khairani

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Tria Alfa Salima

NIM : 4119004

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas : UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan

adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul :

Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Seblak Mami Khairani Pemalang)

Demikian keterangan ini dibuat, untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pemalang, 8 Juli 2023

OWNER
SEBLAK MAMI KHAIRANI

Hardian Surya