

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai *Implementasi Karakter Entrepreneur di Kalangan Pengusaha Alumni PAI STAIN Mandailing Natal*, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Implementasi Karakter *Entrepreneur* Alumni PAI STAIN Mandailing Natal

Implementasi karakter *entrepreneur* pada alumni PAI STAIN Mandailing Natal telah berjalan dengan baik pada sebagian besar informan, sudah terlihat secara nyata dalam aktivitas usaha yang mereka jalankan. Karakter yang muncul yaitu tauhid dan orientasi ibadah serta jujur dan amanah. Alumni PAI STAIN Mandailing Natal tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi saja, tetapi juga menjaga etika bisnis sesuai syariat Islam. Hal ini menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan yang diperoleh selama perkuliahan, khususnya melalui mata kuliah kewirausahaan telah memberikan kontribusi yang begitu besar, dalam mendorong karakter *entrepreneur* yang kuat dan berlandaskan nilai-nilai Islam. Sementara itu, beberapa informan belum menerapkan karakter ke Islaman berupa nilai kejujuran dan amanah, serta tauhid dan orientasi ibadah dalam usahanya.

2. Tantangan dan Solusi dalam Mengimplementasikan Karakter *Entrepreneur*

Implementasikan karakter *entrepreneur* alumni PAI STAIN Mandailing Natal menghadapi beberapa tantangan, baik dari faktor internal maupun eksternal. Tantangan internal meliputi keterbatasan

modal usaha, kurangnya pengalaman, serta kemampuan manajemen yang masih perlu ditingkatkan. Selain itu, terdapat juga tantangan berupa rasa takut menghadapi risiko dan ketidakstabilan pendapatan. selanjutnya, tantangan eksternal meliputi persaingan usaha yang semakin ketat perubahan kebutuhan pasar, serta perkembangan teknologi yang menuntut adaptasi yang cepat.

Adapun solusi yang dilakukan oleh alumni dalam menghadapi tantangan tersebut antara lain dengan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan melalui belajar mandiri, memanfaatkan teknologi dalam pemasaran, serta membangun relasi atau jaringan usaha. Selain itu, alumni juga mengandalkan nilai-nilai ke Islaman seperti kesabaran, kejujuran dan tawakal sebagai landasan dalam menghadapi berbagai kendala usaha. Dengan demikian, tantangan yang dihadapi tidak menjadi penghambat, tetapi justru menjadi motivasi untuk terus berkembang dalam berwirausaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Program Studi PAI STAIN Mandailing Natal

Pengembangan kurikulum kewirausahaan yang lebih aplikatif dan berbasis praktik, sehingga mahasiswa tidak hanya memahami teori, tetapi juga memiliki pengalaman langsung dalam berwirausaha. Selain itu, perlu adanya pelatihan, workshop dan pendampingan usaha bagi mahasiswa dan alumni untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan. Seterusnya menginternalisasikan karakter tauhid dan orientasi ibadah serta jujur dan amanah pada RPS secara lebih jelas, sehingga pembelajaran kewirausahaan tidak hanya berfokus pada keterampilan usaha, tetapi juga membentuk karakter *entrepreneur* yang sesuai dengan nilai-nilai Islam.

2. Bagi Alumni PAI

Perlu mengembangkan usaha dengan meningkatkan kreativitas, inovasi, serta kemampuan manajerial. Alumni juga diharapkan tetap

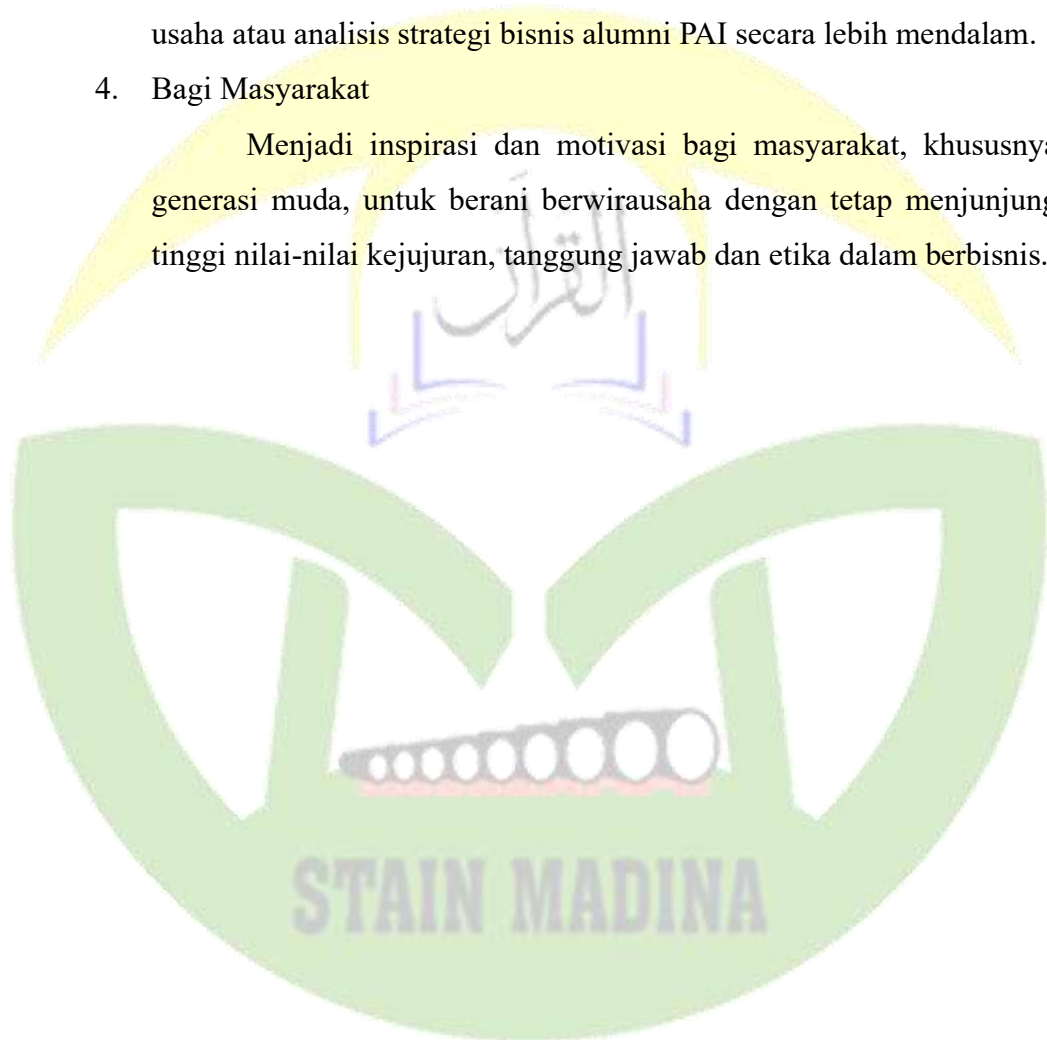
menjaga konsistensi nilai-nilai keislaman dalam menjalankan usaha, sehingga tidak hanya memperoleh keuntungan secara ekonomi, tetapi juga keberkahan dalam kehidupan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat mengembangkan penelitian ini dengan cakupan yang lebih luas, baik dari segi jumlah informan maupun variabel penelitian, seperti pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha atau analisis strategi bisnis alumni PAI secara lebih mendalam.

4. Bagi Masyarakat

Menjadi inspirasi dan motivasi bagi masyarakat, khususnya generasi muda, untuk berani berwirausaha dengan tetap menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, tanggung jawab dan etika dalam berbisnis.



DAFTAR PUSTAKA

- Al-Kahfi, M. F., Nafiah, F. H., & Karmanto, G. D. (2025). Kewirausahaan Dalam Perspektif Islam di Era Digital. *Jurnal Muamalat Indonesia - Jmi*, 5(1). <https://doi.org/10.26418/jmi.v5i1.91330>
- Alauf, A., Wildan Munawar, & Muhammad Amin. (2024). Implementasi Karakteristik Entrepreneur Muslim Pada Pengelolaan Umkm Rancamaya Bogor Selatan. *Veteran Economics, Management & Accounting Review*, 3(1), 30. <https://doi.org/10.59664/vemar.v3i1.9536>
- A, M, 2026. Mengutamakan Prinsip Syariah, Serta Prinsip Ke Islaman. *Hasil Wawancara*. 9 Maret 2026, STAIN Mandailing Natal.
- Ananda & Rafida. (2016). *Pengantar Kewirausahaan Rekayasa Akademik Melahirkan Entrepreneurship* (M. Rifai (ed.); Cetakan pe). PERDANA PUBLISHING.
- ArZuhaili, W. (2016). *Tafsir Al-Munir*.
- A, R, 2026, Amanah dan Kejujuran Dalam Usaha. *Hasil Wawancara*. 8 April 2026, STAIN Mandailing Natal.
- A,W, 2026. Kejujuran Dan Tanggung Jawab. *Hasil Wawancara*, 11 Maret 2026, STAIN Mandailing Natal.
- Barkudin, B. (2025). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa dalam Berwirausaha*. 4(1).
- B, M, 2026. Transparansi Pelayanan. *Hasil Wawancara*. 9 Maret 2026, STAIN Mandailing Natal.
- Eko, H. dan. (2019). *Membangun Tradisi Entrepreneurship Pada Masyarakat*. 03(02), 300–309.
- Fadilah, L. N. U. R. (2024). *Implementasi Pendidikan Islamic Entrepreneurship Dalam Membentuk Sikap Kewirausahaan Siswa di SMPIT Harapan Bunda Purwokerto*.
- Gusti, E. D. (2021). *Implementasi Karakteristik Entrepreneur Muslim Dalam Mendukung Keberhasilan UKM Di Kecamatan Seluma Kota*.
- H, A, 2026. Kejujuran dan Amanah. *Hasil Wawancara*. 6 Maret 2026, STAIN Mandailing Natal.
- Hesti. (2021). *Pengaruh Pemahaman, Motivasi Berwirausaha dan Latar Belakang Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa*.
- H, M, 2026. Edukasi Tindakan Yang Bertentangan Dengan Nilai-Nilai Agama. *Hasil Wawancara*. 8 April 2026, STAIN Mandailing Natal.

- I, M, 2026. Pelayanan Tanpa Diskriminasi. *Hasil Wawancara*. 10 April 2026, STAIN Mandailing Natal.
- Istifadah, D. (2020). Pendidikan Islam Berbasis Entrepreneur Academy Dalam Membentuk Jiwa Wirausaha Santri Pondok Pesantren Mahasiswa Entrepreneur Nuris 2 Jember. *Digilib.Uinkhas.Ac.Id*. http://digilib.uinkhas.ac.id/30455/1/MuhammadAhsaniTaqwim_T20151369.pdf
- Khoirunnisa, S. K. (2022). Analisis Manajemen Pendidikan Sekolah Dasar Berorientasi Multikultural. *Jurnal Eduscience*, 9(1). <https://doi.org/10.36987/jes.v9i1.2624>
- Khoirunnisa Sholiha Luthfi. (2024). *Pengembangan Diri Mahasiswa Magister Pendidikan Agama Islam FTIK UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Dalam Kewirausahaan Melalui Mata Kuliah Edupreneurship*. 2024.
- Mahayani, D. (2022). *Tanggung Jawab Pelaku Usaha Terhadap Barang Yang Cacat Setelah Melakukan Transaksi Ditinjau Dari Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen*. 2(1).
- Mahfud. (2023). Penguatan Nilai-Nilai Pendidikan Agama Islam Melalui Integrasi Mata Pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan (PKWU) di SMA Muhammadiyah Purwodadi. *Syntax Idea*, 5(12)
- N, A, 2026. Pelayanan Tanpa Diskriminasi. *Hasil Wawancara*. 17 Maret 2026, STAIN Mandailing Natal.
- N, N, 2026. Konsistensi Dalam Ibadah. *Hasil Wawancara*, 10 April 2026, STAIN Mandailing Natal.
- R, M, 2026. Karakter Disiplin dan Amanah. *Hasil Wawancara*. 10 Maret 2026, STAIN Mandailing Natal.
- Maskinah, & Hamim. (2020). *Implementasi Islamic Entrepreneurship Di SMP IT Alibrah Gresik*. 21(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.30587/tamaddun.v21i1.1382>
- Mendah Nur Kumala jati, Mei Santi, H. S. (2021). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Mahasiswa STAI Muhammadiyah Tulungagung. *Jurnal Studi Ekonomi Syariah*, 5(1).
- M, 2026. Orientasi Ibadah. *Hasil Wawancara*. 21 Agustus 2026, STAIN Mandailing Natal.
- Nizar. (2017). *Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Al-Qur'an*. 2(November), 309–320.
- Nurjannah, F. (2020). *Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Agama Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan IAIN Metro (Vol. 2)*.

- Ode, W., & Ismi, I. (2021). *Pengambilan Risiko dan Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa*. 10(1), 34–41.
- Poerwanti, S. D., Makmun, S., & Dewantara, A. D. (2024). Jalan Panjang Menuju Inklusi Digital bagi Penyandang Disabilitas di Indonesia. *Journal of Urban Sociology*, 7(1). <https://doi.org/10.30742/jus.v1i1.3536>
- Qomaruddin, H. S. (2024). Kajian Teoritis tentang Teknik Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif Spradley, Perspektif Huberman, Miles Spradley, Perspektif Huberman, Miles. *Journal of Management, Accounting and Administration*, 1(2). <https://doi.org/10.52620/jomaa.v1i2.93>
- Rahmawati, F., & Ridlwan, A. A. (2022). Implementasi Islamic Entrepreneurship Dalam Mengelola Usaha. *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economics*, 8(1), 86. <https://doi.org/10.19109/ieconomics.v8i1.12504>
- Rizal. (2019). *MENURUT AL- QUR ' AN (Studi Terhadap Tafsir al-Azhar Karya Hamka)*.
- Samrin. (2016). Pendidikan Karakter (Sebuah Pendekatan Nilai). *Jurnal Al-Ta'dib*, 9(1), 122.
- Saputra Adnan Nur Muhammad. (2021). Karakter Entrepreneur dalam Islam. *Wahana Islamika: Jurnal Studi Keislaman*, 7(1). <http://www.wahanaislamika.ac.id/index.php/WahanaIslamika/article/view/149>
- Sugeng, A. (2023). *Buku Ajar Kewirausahaan Dimensi Vertikal dan Horizontal* (A. Triwibowo (ed.)). PT. Literasi Nusantara Abadi Grup.
- Sumual, B. M. (2022). Urgensi Entrepreneurship Education Bagi Mahasiswa Perguruan Tinggi. *Pembangunan Ekonomi Dan Keuangan Daerah*, 23(1), 1.
- Suprpto, D., & Riyono, B. (2025). *Bisnis dan Kewirausahaan : Upaya dalam Membentuk Kemandirian Anak*. 9(3), 939–948. <https://doi.org/10.31004/obsesi.v9i3.6121>
- Wati, A. S. & N. R. (2025). *Kilas Balik: Keterkaitan Pendidikan Islam Dalam Membangun Karakter Entrepreneur*. 01(01).
- Wayan, L. &. (2017). Keberanian Mengambil Risiko Memediasi Pengaruh Efikasi Diri dan Kebutuhan akan Prestasi Terhadap Niat Berwirausaha. *Manajemen Unud*, 6(10), 5377–5404.
- Yana, N. &. (2022). Pola Lingkungan Keluarga Pada Keputusan Mahasiswa Dalam Memulai Usaha. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan*, 201–211. <https://doi.org/10.33603/ejpe.v12i2.9445>

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Pertanyaan yang diajukan:

1. Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?
2. Sejauh mana prinsip amanah memengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?
3. Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!
4. Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?
5. Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?
6. Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?
7. Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?
8. Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?
9. Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?
10. Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?
11. Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?
12. Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?
13. Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?
14. Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga, dan pekerjaan?
15. Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?
16. Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?
17. Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?

18. Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter *entrepreneur* muslim dalam diri Anda?
19. Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?



Lampiran 2. Wawancara dengan 10 orang Alumni PAI STAIN Mandailing Natal
Informan Ke-1

Nama : WA
 Nim : 20010064

Tahun Alumni : 2024

Nama Usaha : PT. Willy Print Art

Alamat : Jl. Syeikh Abdul Fattah Kecamatan Natal Desa Setia Karya
 Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Seperti biaya jasa disampaikan dengan jelas agar adanya transparansi kepada pelanggan. Begitu sudah disepakati, pas pelanggan ingin membayar, saya berikan daftar harga barang yang sudah dikerjakan atau struk pembayaran. Kalau dalam percetakan semisal warna tulisan kurang tebal karena kehabisan stok tinta, itu saya sampaikan dari awal sebelum kesepakatan. Apabila sedang beroperasi tiba-tiba hasil Tulisan kertas kurang tebal dan pelanggan tidak mau menerima, tidak apa-apa. Namun kalau pelanggan mau, saya kurangi harganya. Dalam harga kita tidak ada membedakan pelanggan, bila pelanggan menggunakan jasa dalam jumlah lebih banyak saya kasih diskon.
2	Sejauh mana prinsip amanah memengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Kalau dipersenkan 98% sangat mempengaruhi. Amanah itu kan harus dijaga, dalam usaha ini apa yang diperintahkan atau dipercayakan pelanggan berarti itulah Amanah yang harus dijaga. Bukan berarti pelanggan menyuruh seenaknya, tetapi mereka memakai jasa kita. Amanah ini dapat dilihat pada penjiliran, ada misalnya 10 orang mau dikerjakan. Saya menyampaikan bahwa memang sedang mengerjakan 10 orang, jadi kita sampaikan bahwa pengerjaannya memakan waktu sekian hari, jadi dari segi urutan pelanggan datang disesuaikan. Jadi pada pelanggan yang datang berikutnya disampaikan bahwa lama pengerjaan ada 2 atau 3 hari, bila disepakati baru diterima.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Mencari nafkah itu wajib, kalau yang dikerjakan ini memang ibadah. Sebab ibadah itu bukan hanya shalat, tetapi dalam usaha ini ada istiqamah. Kalau tidak istiqamah akan rugi, rugi

		besar ini semua. Usaha ini juga membantu kuliah S2 saya alhamdulillah.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Karena ini usaha pribadi, perkataan dilapangan terbawa-bawa bahwa saya ownernya saya yang mengatur. Tetapi kalau segi kedisiplinan selalu saya terapkan 4-5 Jam harus bekerja setiap hari. karena kita yang punya usaha sekaligus kita yang mengontrol, jadi kita yang tau kemana arah usaha ini.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Mau pelanggan orang dekat maupun orang jauh, tidak ada perbedaan atau harga kawan. Yang penting kita kasih harga, tetapi kalau pelanggan betul-betul mengatakan “gak ada lagi uangku, gak ada lagi peganganku” dan orang yang seperti ini apakah dia betul-betul orang yang punya banyak uang atau tidak pasti kita tau dan kenal, dikarenakan pelanggan yang banyak itu dari kawan-kawan kita juga, jadi sesekali kita bantu semacam diskon atau pengurangan harga. Jadi dari segi pelayanan sama semua.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Kalau dari awal buka usaha, alhamdulillah kita membantu masyarakat sekitar seperti perlengkapan berkas-berkas penerima dana sosial, itu kita bantu kerjakan. Usaha inikan ada izin operasionalnya, jadi berkolaborasi dengan sekolah. Kami membuat kegiatan dan masyarakat sekitar juga terlibat, kita juga mengurus surat izin untuk kegiatan itu dan mengundang masyarakat dalam mensukseskan acara itu.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Dengan mengontrol setiap hari. Namun terkadang ada pelajar mintak tolong untuk dipercepat penyelesaian tugasnya dengan alasan jadwal pengumpulan dan tidak bisa lagi ditoleransi guru ataupun dosen. Pelanggan ini udah bersikeras mintak tolong sekali. Jadi kita berusaha membantu dengan niat membantu dia dalam pemngumpulan tugas kuliah agar tetap diterima dosennya. Saya menganggap masalah seperti ini adalah darurat. Jadi saya beranggapan itu boleh dengan catatan membantu.
8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Karenakan percetakan, penerbitan dan publikasi sudah jelas dibutuhkan, lebih lagi dikalangan mahasiswa. Usaha ini bukan hanya mahasiswa saja, tetapi mencakup lapisan masyarakat. Jadi saya membaca menyesuaikannya seperti itu.
		Usah kita izin operasionalnya sudah jelas. Di Mandailing Natal kita menjadi salah-satu

9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	penerbit. Jadi cakupan kita lebih luas. Kita bukan hanya membantu tugas mahasiswa saja, namun dosen-dosenpun kita kerjakan. Itulah inovasi yang kita lakukan.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Inovasi yang saya buat di izin operasional atau legalitas usaha. Dengan begitu bila ada sesuatu yang harus dipertanyakan dan dipertanggungjawabkan kita bisa bertanggung jawab. Seperti misalnya ada tuntutan keabsahan stempel dan lain sebagainya saya siap dan mempertanggungjawabkan
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Keputusan saya dari segi harga. Kalau biaya langganan perbulannya naik, misalnya cek turnitin maka saya naikan kepada pelanggan, yang tadinya 3 ribu menjadi 5 ribu. Namun setelah saya berfikir dalam upaya tidak memberatkan pelanggan, saya turunkan Kembali harganya dan ditetapkan 3 ribu. Alasan saya, ada masanya pelanggan banyak menjilid skripsi dan lain-lain. Jadi saya perhitungann, ternyata dari biaya jilidan skripsi itu dapat menutupi harga cek turnitin tadi, karena kalau orang menjilid skripsi pasti dia cek turnitin terlebih dahulu, dengan begitu pendapatan jadi dobel.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Kalau berhasil kita penyebarluaskan informasi. Kita sampaikan bahwa sudah menyelesaikan publikasi jurnal, dalam menarik perhatian pelanggan. Kita ada tiga kali percobaan dalam pendaftaran penerbit jurnal. Kita selalu berusaha dan revisi. Sampai akhirnya diterima. Kalau menyikapi keuntungan kita bersedekah dan beli peralatan dalam upaya mengembangkan usaha ini.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Tidak pernah, karena kita alumni PAI sudah mengetahui seperti apa saja hal yang dilarang dalam usaha. Tetapi terkadang ada juga yang memaksa minta tolong mengerjakan tugas kuliah atau disebut joki karena mereka menganggap kami joki. Dalam usaha ini kita memang tidak menerima joki, karena melanggar SOP kita. Namun karena betul-betul mintak tolong, jadi kita kasih ke kawan atau mitra kerja dalam pengerjaannya. Kita mengambil bagian printnya saja.
	Bagaimana Anda mengatur waktu antara	Kalau ibadah selalu kita utamakan, tetapi kalau keluarga kurang karena kitakan jauh dari keluarga, paling kita telponan. Karena sewaktu-

14	ibadah, keluarga dan pekerjaan?	waktu yang mau dikerjakan banyak sekali. Tetapi kalau ibadah selau kita usahakan, terkadang memang ada keterlambatan waktu dalam mengerjakannya disebabkan banyaknya pekerjaan.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Mendengar pembicaraan orang. Seperti orang-orang mengatakan, kamukan jurusan PAI kok kerjanya dibidang ini?, ada yang mengatakan kamu PAI kok bisa pandai mengerjakan ini? dan terkadang apalah yang kamu buat ini, macam betul aja, ini resmi tidak?. Kalau dari segi bersaing kita tidak pernah merasa bersaing, karena kita punya nilai sendiri yaitu kita legal. Semisal ada pemeriksaan kita aman. Jadi kita fokus diusaha kita aja dan tidak pernah menjatuhkan usaha sekitar.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Bodoh amatla, Misalnya joki. Jokikan kurang baik, karena dilihat dari segi kejujuran jelas menyalahi. Kita biarkan saja, kita fokus usaha sendiri.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Alhamdulillah respon masyarakat sangat positif, semua kalangan mendukung.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Kejujuran harus kita tanamkan. Agar pelanggan senang dengan pelayanan kita.
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Alhamdulillah sangat tinggi, karena kawan-kawan datang menggunakan jasa kita, kadang membagi job juga.

Informan Ke-2

Nama : MR

Nim : 1601070

Tahun Alumni : 2021

Nama Usaha : Fotocopy Murah

Alamat : Jl. Williem Iskandar Kecamatan Panyabungan Pidoli Lumbang
Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Saya memberikan jasa dengan apa yang dipercayakan pelanggan, apabila jasa yang digunakan dalam jumlah yang banyak maka saya kasih bonus.
2	Sejauh mana prinsip amanah memengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Ketika saya melayani pelanggan sesuai keinginan mereka, pelanggan mengajak orang terdekatnya untuk menggunakan jasa kita. Dengan cara seperti ini alhamdulillah usaha ini semakin lancar.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Jelas, saya memandang usaha ini bagian dari ibadah. Dengan usah ini saya dapat membantu suami dalam memenuhi kebutuhan kami sehari-hari.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Dengan cara membuka usaha ini dengan waktu yang telah ditentukan, demikian juga menutupnya. Apabila saya memiliki kesibukan di luar pekerjaan (tidak bukak), saya memberitahukan kepada pelanggan melalui WA.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Apabila pelanggan datang dengan jasa print dalam jumlah yang banyak, saya utamakan itu terlebih dahulu. Namun apabila ada diselang waktu yang datang memprint 1 atau 2 lembar, saya meminta izin kepada pelanggan sebelumnya.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Jelas, apalagi masyarakat sekitar.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Dengan menerapkan kepada diri saya sendiri terlebih dahulu. Apabila ada orang yang meminta Daftar bon kosong, saya tidak memberikan begitu saja dan saya tidak menambahkan daftar harga yang tidak digunakan sama-sekali.

8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Apabila pelanggan bertanya suatu barang dan barang itu kehabisan stok atau tidak ada sama sekali, saya akan meminta waktu 1 atau 2 hari untuk mengadakan barang itu. Sehingga apa yang diminta tetap terlayani.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Apabila pelanggan bertanya suatu barang dan barang itu kehabisan stok atau tidak ada sama sekali, saya akan meminta waktu 1 atau 2 hari untuk mengadakan barang itu. Sehingga apa yang diminta tetap terlayani.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Apabila suatu barang sudah ditahan untuk pelanggan lain, tiba-tiba datang pelanggan berikutnya ingin membeli barang itu dan kebetulan tinggal pesanan pelanggan sebelumnya, saya akan mengarahkan pelanggan yang baru agar membeli ke tempat lain saja.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Saya tidak mengeluh dalam turunnya penghasilan, karena saya yakin kedepannya Allah berikan rezeki yang lebih
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Apabila saya gagal, mungkin hari esoknya Allah akan mengganti kegagalan saya itu dengan keberhasilan. Apabila saya berhasil saya mengulurkan sedikit pada orang membutuhkan atau orang yang meminta sedekah. Kalau uang saya bersisa seribu atau duaribu saya akan ikhlasnkan.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Pernah, apabila ada pelanggan yang tetap tetapi dia meminta bon kosong tanpa ada keterangan yang jelas, saya ragu untuk memberikannya. Kalau saya memberikannya saya berdosa, bila tidak diberikan saya takut kehilangan pelanggan tersebut.
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Diselang waktu pekerjaan saya beribadah dan waktu dengan keluarga setiap hari karena kebetulan saya bukak usah ini di rumah dan sambil kerjapun disempatkan karena usaha kita sendiri.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Untuk saat ini modal masih terbatas, orang melihat usaha ini kurang menarik. Terkadang orang hanya berfikir toko obat dan lain sebagainya.

16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Kalau memang saya melihatnya ada waktu untuk cerita-cerita, saya akan mengingatkannya dengan cara islami. Tetapi kalau tidak ada waktu untuk mengingatkan secara langsung, maka cukup dalam hati saja. Seperti ada hadits yang saya pelajari: selemah-lemah iman dengan cara membenci perbuatan orang tersebut.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Masyarakat sangat mendukung dengan datang menjadi pelanggan dan mereka memberitahukan dan menawarkan agar menggunakan jasa kita dan mereka mengatakan bahwa fotocopy kita dapat dipercaya.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Apabila ada pelanggan menunggu dengan gelisah, saya akan menanyakan mengapa gelisah, bila ada pelanggan bercerita mengenai masalah-masalah ringan maka saya akan menawarkan solusi dengan nilai-nilai Islam
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Selama ini jaringan alumni PAI misalnya yang jadi guru, mereka percayakan kepada kita dalam membantu tugas-tugas mereka yang berkaitan dengan print, fotocopy dan sebagainya.



Informan Ke 3

Nama : MA

Nim : 20010033

Tahun Alumni : 2024

Nama Usaha : Namora Visual

Alamat : Jl. Sibanggor Desa Maga Dolok Kecamatan Lembah Sorik Marapi
Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Memberikan produk sesuai dengan yang saya tawarkan.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Sampai saat ini karena dengan pelayanan yang baik sesuai dengan permintaan pelanggan, mereka percaya.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Ya, usaha ini merupakan bagian dari ibadah. Sebab ini salah-satu upaya dalam meraih rezeki/ Dengan usaha ini yang menjanjikan penghasilan, saya merasa lebih terpanggil untuk bersedekah juga.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Saya buat planning untuk setiap harinya, agar lebih rajin dan tidak lupa. Jadi kita tau apa saja yang mau dikerjakan besok misalnya dan saya buat planningnya di buku yang saya bawa setiap hari.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Saya tidak ada membedakan karyawan dan pelanggan.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Membantu dari segi media dokumentasi pada acara mereka.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Dengan melayani pelanggan dengan jasa yang diminta atau dipercayakan, saya belum pernah melalaikan permintaan pelanggan.

8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Kita berusaha memberikan harga jasa lebih murah daripada usaha pada umumnya dibidang fotografer ini.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Saya lebih mengikuti yang kekinian, lebih estetik dan selalu berusaha mengikuti kesukaan Gen Z.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Saya tidak mau mengerjakan jasa apabila pelanggan yang datang merupakan pasangan yang belum menikah, bila mereka meminta di foto dengan mesra layaknya foto pernikahan. Jadi selalu saya tanya sebelum dikerjakan dan saya arahkan ke jasa lain saja.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Pelanggannya harus sudah pasti, baik itu jasa yang digunakan, waktu yang sudah disepakati tanpa dibatalkan maupun harga dan uang muka. karena akan berpengaruh kepelanggan selanjutnya. Jadi saya selalu pastikan dengan ketat dengan meminta uang muka 30%.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Keterlambatan percetakan pelanggan mendesak penyelesaiannya, ini disebabkan banyaknya pelanggan yang menggunakan jasa percetakan ditempat saya berlangganan. Misalnya waktu yang diberikan ke saya 2 minggu ternyata selesainya menjadi 3 minggu. Untuk pertanggungjawaban seperti ini saya akan melebihi hasil percetakan dari yang disepakati. Kalau saya berhasil saya mengutamakan berbagi dengan orang tua, saudara dan orang terdekat baru orang lain.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Tidak pernah, karena saya selalu memilih dan mengajak teman yang mau memegang nilai-nilai kesilaman.
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Saya selalu gunakan waktu pulang kerja untuk bersama keluarga. Kalau ibadah, sebisa mungkin tidak saya tinggalkan.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Tentang harga, jasa lain membuat harga dengan begitu rendah. Jadi saya berusaha pada harga yang biasa dibuat, tidak terlalu meraih pelanggan dengan menurunkan harga juga, tetapi bagi pelanggan yang mau dan percaya dengan jasa saya saja. Silahkan pelanggan lain mengambil jasa yang lain dengan harga yang murah itu. Jadi

		prinsip saya tidak mau mengikuti promo-promo dengan harga yang sangat murah.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Banyak saya temui memang tetapi saya tidak menegur, tetapi saya doakan mereka ada timbul kesadaran. Karena kalau diingatkan secara langsung, nanti malah kita yang diledengin sok suci dan lain sebagainya.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Masyarakat sangat mendukung, mereka mengapresiasi bahwa anak PAI bisa mengerjakan usaha seperti ini. Karena memang di PAI kita tidak hanya belajar keagamaan saja, tetapi Mahasiswa PAI juga belajar bagaimana membaca peluang usaha. Jadi kalau belajar dan mampu memiliki suatu skil menjadi nilai lebih (harga jual dalam meraih rezeki). Saya juga mengajar di sekolah dan usaha ini menjadi sampingan saya dalam membantu penghasilan. Kita bebas berekspresi tetapi jangan kita tinggalkan perilaku alumni PAI yang sesungguhnya. Kita juga harus memiliki niat mengedukasi masyarakat dalam berbagai hal.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Saya selalu tanamkan prinsip tidak menerima jasa fotografer selayaknya orang yang sudah menikah, padahal orang pacaran atau yang belum menikah. Saya juga tidak biarkan tim saya dibidang menghias pengantin kalau tidak sesama jenis. Jadi yang pengantin laki-laki, harus dihiasi dengan laki-laki dan begitu juga sebaliknya.
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Ya ada, seperti teman sekelas menggunakan jasa fotografer kita.

Informan Ke-4

Nama : AH

Nim : 20010001

Tahun Alumni : 2025

Nama Usaha : Isonma D'sain

Alamat : Jl. Medan Padang Desa Purba Baru Kecamatan Lembah Sorik
Marapi Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Jujur adalah yang paling utama. Kalau tidak sempat dalam permintaan pelanggan, kita sampaikan secara langsung tanpa memaksakan mengerjakannya agar pelanggan tidak kecewa.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Dengan menerapkan prinsip tepat waktu dalam pengerjaan, kita kerjakan secepatnya sesuai waktu yang disepakati dan tidak menunda-nunda pengerjaannya. Dengan begitu pelanggan percaya.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Ya, saya memandangnya sebagai bagian dari ibadah. Karena salah-satu tujuan saya dalam usaha ini untuk mencari mahar, mahar adalah perintah Rasulullah SAW. Menikah adalah perintah Rasulullah.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Dengan tepat waktu dalam pengerjaan. Jangan mengecewakan pelanggan, kalau memang tidak sempat tidak memaksakan menerima dan mengerjakannya. Atau dibagi job dengan teman-teman yang lain.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Kalau untuk karyawan jasanya dibagi rata sesuai pendapatan. Untuk pelanggan memberikan pelayanan terbaik dan tidak membedakan
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Kita bantu-bantu spanduk-spanduk Desa, acara-acara yang memerlukan spanduk dan dokumentasi kegiatan Desa.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Kita sudah menerima suatu job katakanlah suatu spanduk pilkada, tentunya kita sesuaikan jasa yang kita berikan dengan yang dipercayakan pelanggan.

8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Tentunya kebutuhan pasar selalu kita lihat, di era digital ini tentunya kebutuhan dalam editing meningkat. Apalagi dilkada mendatang 2029 orang-orang lebih fokus melihat informasi dari HP dibanding dengan spanduk-spanduk dipinggir jalan. Sepertinya para caleg lebih fokus mengiklankan diri dari informasi media sosial daripada spanduk-spanduk dipinggir jalan.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Kita fokus editing di media sosial daripada spanduk-spanduk dipinggir jalan. Karena orang-orang lebih fokus bermain hp.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Tentunya kita berani mengambil resiko, semisal editing dan pembuatan spanduk kita harus berani memberikan modal kita terlebih dahulu, apakah setelah itu kita memperoleh keuntungan atau sebaliknya. Itu merupakan resiko besar dan saya berusaha menerima dengan sabar.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Berani mengambil risiko dan menanggung konsekuensi. Karena dalam pembuatan spanduk kita modal awal dulu. Bisa jadi mendapat untung bisa jadi rugi.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Berani mengambil risiko dan sabar menghadapinya apabila gagal. Apabila berhasil Saya berbagi dengan keluarga terutama orang tua, adik, saudara laik-laki dan perempuan baru ke orang lain dalam bersedekah.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Terdapat diwaktu, karena editing itu butuh waktu dan kefokuskan. Saya sulit menyeimbangkan antar bisnis dengan ibadah, saya lalai bahkan sering tertinggal shalatnya.
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Kalau sudah masuk waktu shalat, diusahakan sebisa mungkin. Untuk keluarga sangat terganggu juga karena banyaknya pekerjaan yang mau diselesaikan, tapi kita selalu usahakan. Demikian juga dengan pekerjaan, selalu diusahakan membagi waktunya.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Ada pelanggan meminta editing dsain, ketika sudah dikerjakan dan dikirim pelanggan ini menghindar dan tidak dapat dihubungi lagi untuk pembayaran, itu sering terjadi.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Saya ingatkan dengan perkataan yang baik. Kalau diterima alhamdulillah, kalau tidak ya kita doakan saja.

17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Masyarakat sangat mendukung dengan skil yang kita punya dan mereka mengatakan terus kembangkan usaha ini. Mereka tidak pernah menjatuhkan atau mencela.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Kita harus bisa menyelaraskan antara agama dengan usaha. Kita jadikan usaha ini sebagai ajang untuk meningkatkan ibadah untuk mencari nafkah, mahar, membantu orang lain. Artinya usaha ini bukan hanya untuk diri sendiri, tetapi untuk agama dan orang-orang sekitar.
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Tentunya dalam alumni PAI banyak yang mendukung dan saling berbagi job.



Informan Ke-5

Nama : MB

Nim : 20010034

Tahun Alumni : 2024

Nama Usaha : Basri Cell

Alamat : Jl. Hayuraja Kecamatan Panyabungan Selatan Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Dengan memberikan pelayanan terbaik sesuai permintaan pelanggan tanpa membedakan pelanggan.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Menjaga kepercayaan dan menghadapi kegagalan dalam pengiriman pulsa, paket dan lain-lain. Kadang dalam pengiriman saya tidak dapat cepat karena saya mengajar juga. Jadi saya meminta waktu kepada pelanggan dalam proses pengirimannya.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Ya bagian dari ibadah. Karena usaha ini sangat membantu uang minyak atau transfort saya pergi mengajar ke sekolah. Bagi saya kalau kita tidak bekerja sama saja kita mempersulit diri.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Kalau disiplin tidak ada, karena ini kerja sampingan, saya juga mengajar di sekolah. Kalau ada yang membeli kita layani dengan online, pembayaran juga bisa online. Kita jualan di rumah dan dimana saja karena online.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Kalau karyawan belum ada. Untuk pelanggan pelayanan tidak saya beda-bedakan, sekalipun dalam service hp walaupun pelanggan ada yang tidak tau harga dan biaya kerusakan dan jasa tetap saya berikan harga sebenarnya.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Jelas, karena kita melayani kebutuhan masyarakat dibidang jaringan dan service hp. Karena jaringan ini sangat dibutuhkan masyarakat.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Tergantung kesulitan hp yang kita perbaiki. Misal biaya kerusakan ditambah jasa menjadi 150 ribu, jadi kita tetap menyampaikan segitu walapun pelanggan tidak mengerti tentang pembiayaan service itu. Kita tidak pernah menipu dalam menambah-nambah pembayaran.

8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Usaha yang kita kerjakan ini sangat sesuai dengan kebutuhan pasar, karena jaringan dan service hp adalah kebutuhan masyarakat. Baik itu pulsa, paket data, isi token listrik, transfer bank, service hp dan lain-lain.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Metode pembayaran lebih praktis bisa pakai kris dan transfer. Kalau ada yang komplain kita selesaikan dengan baik seperti gagal dalam mengirim pulsa, jadi kita kembalikan uangnya.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Dalam pelanggan yang berhutang kita tidak membuat bunga.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Bila saya yang melakukan kesalahan seperti salah kirim atau salah ketik nomor, saya bertanggung jawab. Tetapi kalau pelanggan yang salah sampaikan nomor, harus dia yang tanggung jawab.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Pernah ditipu dalam transaksi sudah sukses tetapi tidak dibayar dan menghilang. Kita terima konsekuensinya karena dalam usaha ya pasti ada kegagalan atau kerugian. Kalau berhasil saya bersedekah kepada yang membutuhkan.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Tidak pernah.
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Pekerjaan ini sangat mudah, bila pelanggan ngechat meminta pulsa langsung kita kirim. Jadi tidak mengganggu pekerjaan utama yaitu mengajar. Begitu juga dengan keluarga.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Paling dibidang jumlah penghasilan. Sangat berpengaruh di bidang service hp, karena kita tidak selalu di rumah.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Kita membiarkan saja. Karena masih takut dengan konsekuensinya apabila kita ingatkan atau kita tegur.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Masyarakat sangat mendukung, buktinya mereka datang membeli dan menggunakan jasa kita. Masyarakat tidak pernah mempermasalahkan walaupun kita alumni PAI, kecuali kita buka usaha judi atau pekerjaan haram lainnya.

18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Kita tidak membuat bunga dalam pembayaran.
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Kalau alumni PAI ada yang mendukung, tetapi ketika mereka terdesak saja baru mesan pulsa. Kalau tidak mendesak mereka membeli di tempat lain



Informan Ke-6

Nama : AN

Nim : 21010026

Tahun Alumni : 2025

Nama Usaha : Cemilan Adek Hasan

Alamat : Jl. Lintas Sumatera Kecamatan Siabu Kelurahan Pintu Padang Julu
Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Saya tidak membedakan harga termasuk kerabat dan kawan-kawan terdekat. Namun kalau mereka membeli dalam jumlah yang banyak saya berikan bonus atau diskon.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Harus jujur dalam berusaha dan menjaga penilaian pelanggan.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Ya, usaha ini merupakan bagian dari ibadah. Segala kegiatan yang baik dan diniatkan mengharap ridha-Nya Allah SWT akan menjadi nilai ibadah.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Saya membuat rutinitas jadwal kegiatan agar selalu konsisten.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Saya tidak ada membedakan harga antara pelanggan. Tetapi kalau pelanggan membeli dalam jumlah yang banyak, saya kasih diskon.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Iya, saya membantu dibagian konsumsi di acara-acara masyarakat dan sekolah-sekolah.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Dalam usaha ini kita harus menanamkan sifat-sifat Rasul seperti Siddik, Amanah, fathonah dan tabligh.
8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha	Jika harga barang mentahnya naik maka saya tidak menaikkan harga, tetapi saya kurangi porsi saja.

	dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Kalau sejauh ini belum ada inovasi, tetapi ada peluang besar bahwa ditempat saya baru saya aja yang buat makanan olahan seperti ini.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Tidak ada.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Saya tidak menaikkan harga dan keuntungan yang lebih banyak, prinsip saya biar untung sedikit tetapi laris atau lancar.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Saya tidak terlalu banyak memikirkan, karena saya orangnya sangat simpel sekali. Alhamdulillah sejauh ini saya belum pernah rugi, paling balik modal pernah. Kalau dapat untung atau keberhasilan saya kembangkan usaha ini saja.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Sulitnya bagi saya dalam menerapkan harga. Kerena untuk produk ini belum ada dikampung, jadi ada kebingungan dalam membuat harga pada masyarakat, agar dapat diterima di masyarakat tanpa memberatkan mereka. Dengan harapan tidak merugikan saya juga.
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Saya menggunakan jadwal.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Menghadapi manusia-manusia yang iri. Kalau kita naik mereka ada yang tidak suka. Tetapi saya simple, biarkan saja.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Sejauh ini belum ada.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Mereka sangat mendukung, buktinya mereka beli. Sejauh ini belum ada kritikan tentang alumni PAI yang buka usaha seperti ini.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter	Kita dari awal niat kita seperti apa. Usaha ini ada beberapa pertimbangan, bila dalam sistem usaha

	<i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	ada yang perlu diperbaiki maka saya perbaiki sesuai dengan kebutuhan.
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Ya bagus, mereka memesan dan mendukung.



Informan Ke-7

Nama : NN

Nim : 19010013

Tahun Alumni : 2024

Nama Usaha : Azra Ponsel

Alamat : Jl. Bermula VIII Keluharan Sipolu-polu Kecamatan Panyabungan
Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Selalu menyesuaikan harga, terkadang ada orang tua yang menyuruh anaknya di bawah umur untuk membeli kesini. Dalam hal ini walaupun anak ini tidak tau harga seperti biasa, tetapi kita tetap memberikan harga seperti biasanya.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Menyesuaikan harga kepada siapapun, walaupun anaknya dan adiknya yang membeli sekalipun orang-orang tidak tau harga seperti biasanya.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Ya termasuk bagian dari ibadah. Karena kita beribadah tidak mungkin hanya dengan shalat dan tidak bekerja.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Ini disiplin sangat perlu sekali. Kita buka pukul 08:00 pagi dan tutup pukul 22:00 malam begini setiap harinya. Karena kalau kita tidak konsisten dalam kedisiplinan waktu, pelanggan akan kecewa dan pergi membeli ketempat lain dan berkuranglah pelanggan kita.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Menyesuaikan harga kepada siapapun, walaupun anaknya dan adiknya yang membeli sekalipun orang-orang tidak tau harga seperti biasanya.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Kita tinggal bermasyarakatkan, jadi kita ikut serikat tolong-menolong, mambantu orang yang datang meminta bantuan anak yatim, masjid dan lain sebagainya.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Menghindari pelanggan yang menggunakan ke judi online semampu dan sepengetahuan kita. Kalalu memang diluar pengetahuan kita ya mau bagaimana lagi.

8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Kalau di perhatikan, tidak mungkin semua rumah tidak memiliki hp, tentu hp ini sudah menyeluruh pada masyarakat. Sekarang orang sudah jarang menggunakan telpon biasa dalam berkomunikasi. Namun kita juga menyediakan pulsa. Jadi kita menyediakan paket, vocer wifi misalnya untuk anak-anak dengan harga 2 ribu/jam. Kita mengikuti kebutuhan seperti itu.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Dengan sedikit menurunkan harga. Kitakan untuk modal tidak melalui banyak agen, jadi kita bisa dapat modal lebih murah dan dapat menjualnya dengan lebih murah dibanding konter-konter lain. Apalagi kita tinggal di pedalam tidak di pinggir jalan. Jadi kita turunkan harga sedikit. Terus untuk admin transfer uang, kita ambil untung sedikit-sedikit saja yang penting usahanya lancar. Kita ada ketetapan jasa seperti 50-149 ribu jasanya 3 ribu dan 150 ke atas baru jasanya 5 ribu. Itulah inovasinya.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Kita mengambil untungnya sedikit agar tidak menjadi riba.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Saya bedakan antara uang modal dan hasil pemabayaran agar untung atau ruginya mudah terlihat. Agar uangnya tidak terpakai.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Kalau berhasil, datang orang yang meminta sumbangan anak yatim, masjid dan lain sebagainya saya bantu dengan melebihi sedekah. Kalau untuk kegagalan alhamdulillah belum pernah, paling balik modal saja.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Masalah pelanggan yang menggunakannya ke judi online. Kalau saya tau saya berusaha menghindari pelanggan seperti itu dengan menolaknya menggunakan perkataan yang baik. Andai saya terima semua pelanggan kemungkinan saya akan mendapatkan banyak keuntungan, tetapi saya berusaha menghindari demi menyeimbangkan nilai-nilai agama. Tetapi mengingat

		keuntungan ini menjadi tantangan bagi saya.
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Karena saya buat usaha di rumah jadi belum ada gangguan sama sekali. Jadi waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan tetap seimbang dan terjaga.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Masalah pelanggan yang menggunakannya ke judi online. Kalau saya tau saya berusaha menghindari pelanggan seperti itu dengan menolaknya menggunakan perkataan yang baik. Andai saya terima semua pelanggan kemungkinan saya akan mendapatkan banyak keuntungan, tetapi saya berusaha menghindari demi menyeimbangkan nilai-nilai agama. Tetapi mengingat keuntungan ini menjadi tantangan bagi saya.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Nanti ada pelanggan yang datang memberitahu bahwa voucher yang dibelinya di konter lain tidak dapat digunakan. Saya berusaha membantu misalnya dengan aplikasi atau alternatif lain tanpa menjelek-jelekkan konter itu. Saya menyampaikan (“kemungkinan ada masalah gangguan jaringan atau sebagainya”) demi menghindari kata-kata menjatuhkan konter sebelumnya. Kalau mengingatkan ke orang yang punya konternya secara langsung saya belum berani dan saya biarkan saja. Karena mengingat konter mereka lebih awal buka dibanding konter saya. Jadi saya takut dikatakan sok paling benar dan sebagainya. Saya cenderung menjaga hubungan antar pengusaha saja karena kita bermasyarakat.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Masyarakat sekitar mendukung dengan membeli dan menggunakan jasa kita. Mereka tidak susah payah harus keluar untuk membeli atau menggunakan jasa konter karena disini sudah ada.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Saya selalu berusaha agar tetap tidak terpengaruh dengan untung yang besar seperti riba. Tetap menjaga iman. Saya tetap berprinsip bahwa uang yang riba itu tidak berkah.

19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Kalau untuk alumni PAI mereka mendukung, sampai sekarang masih berkomunikasi dan mereka membeli pulsa, paket dan lain sebagainya dengan metode pembayaran transfer.
----	---	---



Informan Ke-8

Nama : RA

Nim : 19010056

Tahun Alumni : 2023

Nama Usaha : Bagas godang Net

Alamat : Desa Guunung Tua Julu Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Kalau dalam usaha seperti ini kita tidak ada yang jujur, maksudnya tidak dapat dikatakan jujur. kecuali pada pelanggan yang mengerti tentang ini baru kita usahakan. Untuk harga kita sesuai perkembangan harga atau ada promo. Tetapi kalau untuk pelanggan lama saya tidak bisa naikkan harga mengingat jasa mereka sebagai pelanggan lama.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Karena saya usahanya internet, kalau ada kendala pada jaringan sekecil apapun saya perbaiki. Inilah upaya saya dalam menjaga kepercayaan pelanggan. Kalau dalam usaha seperti ini kita tidak ada yang jujur, maksudnya tidak dapat dikatakan jujur. kecuali pada pelanggan yang mengerti tentang ini baru kita usahakan. Untuk harga kita sesuai perkembangan harga atau ada promo. Tetapi kalau untuk pelanggan lama saya tidak bisa naikkan harga mengingat jasa mereka sebagai pelanggan lama. Kalau dalam usaha seperti ini kita tidak ada yang jujur, maksudnya tidak dapat dikatakan jujur. kecuali pada pelanggan yang mengerti tentang ini baru kita usahakan. Untuk harga kita sesuai perkembangan harga atau ada promo. Tetapi kalau untuk pelanggan lama saya tidak bisa naikkan harga mengingat jasa mereka sebagai pelanggan lama.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Ya bagian dari ibadah. Awalnya saya buka usaha wifi sewaktu covid. Saya bagi ke tetangganya anak sekolah. Tetapi orang tuanya gelisah karena sehabis dekat rumah terus, gimana kalau wifinya dibuat juga ke rumah kami kata tetangga. Jadi makin hari makin berkembang dan saya buka usaha. Banyak yang bilang dimasyarakat, kalian tidak usah ganggu anak itu (mengatakan saya), itu kerjanya termasuk ibadah

		(membantu). Alasannya juga harga sama saya yang lebih murah dibanding ditempat lain 100 ribu 1 bulan dan kuat dalam 20 orang. Jadi memang dari awal niat saya adalah ibadah membantu orang dan mencari rezeki.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Kalau dari segi disiplin, saya tidak disiplin. Saya waktunya sering molor, begitu juga kepada pelanggan dalam pemasangan wifi.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Saya selalu berusaha adil pada karyawan dalam memberikan upah. Kalau pelanggan saya berusaha adil dalam pelayanan, tetapi tetap pelanggan pertama tidak saya samakan.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Iya sangat berkontribusi. Karena kita di masyarakat selalu saling membantu terutama di bidang jaringan internet ini. Kita berusaha membuat mereka terbantu dan nyaman. Selanjutnya kalau ada acara besar Islam saya bantu dalam pendanaan, beda bantuan dari saya dan beda dari khusus usaha saya.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Kalau dalam usaha seperti ini tidak dapat dikatakan terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pelanggan. Karena saya dapat dikatakan menipu. Karena dalam jaringan tidak dapat semua kita halalkan.
8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Meliha apa kebutuhan masyarakat seperti usaha ini dibidang internet. Karena usaha saya dibidang internet ya jelas sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan pasar. Saya berusaha agar harga tetap dibawah dibanding kawan-kawan. Jadi sudah berusaha sesuai kebutuhan mereka.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Saya buat pembayaran melalui QRIS.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Saya tidak bisa pastikan.
		Saya harus berani dalam mengikuti perkembangan usaha ini sesuai perkembangan zaman, kalau tidak berani saya akan ketinggalan

11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	dibanding usaha-usaha kawan-kawan dibidang jaringan ini. Juga tidak takut bersaing dalam meraih rezeki, karena rezeki mereka dan rezeki kita ada. Allah yang mengatur rezeki.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Kalau berhasil seperti tahun lalu pas lebaran saya berikan sebagian kepada orang tua dan anak yatim. Kalau gagal belum pernah gagal, tetapi hasil atau keuntungannya tidak drastis namun pelan perkembangannya,
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Tidak, paling di ibadah seperti shalat. Bukan kerjanya yang salah, tetapi saya yang sering meninggalkan. Kecuali kalau orang-orang yang betul rajin Shalatnya, tetapi saya usahakan maghrib sama isya.
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Kalau ibadah sering tinggal, kalau untuk keluarga pas hari libur saja, kecuali keluarga mengajak main-main keluar. Misal ada pelanggan nelpo minta pasang wifi, saya kerjakan setelah dengan keluarga.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Susah melewati dan memasang kabel di atas rumah orang. Mereka mengatakan “jangan di atas rumahku kabelnya nanti naik tagihan listrikku” padahal tidak hubungannya dengan tagihan listrik. Terus dalam saya membuat harga lebih murah. Sebagian masyarakat dan kawan-kawan mengatakan “Kenapa kamu buat harga begitu murah? memang tidak takut rugi dan lain sebagainya”.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Saya tidak bisa jawab karena saya juga seperti itu.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Selama internetnya stabil masyarakat mendukung. Namun beberapa bagian masyarakat ada juga yang kurang suka dikarekan harga yang saya buat sedikit di bawah dibanding mereka. Mereka mengatakan “Kenapalah kamu buat harga segitu, memang kamu tidak takut rugi?” Tetapi saya biarkan saja karena niat saya dari awal membantu masyarakat dan membuat usaha.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Saya belum ada. Karena usaha ini belum dapat dikatakan jujur, tetapi niat saya memabntu orang dan mencari rezeki.

19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Ada juga yang mendukung beberapa orang.
----	---	---



Informan Ke-9

Nama : MH

Nim : 19010015

Tahun Alumni : 2024

Nama Usaha : Panjojo Sumatera Travel

Alamat : Jl. Durian Kelurahan Sipolu-polu Kecamatan Panyabungan
Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Terutama dalam keterbukaan pembukuan atau laporan. Saya selalu mengontrol karyawan dalam hal ini. Kalau kepada pelanggan saya berikan pelayanan atau jasa sesuai yang saya promosikan atau saya informasikan.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Ketika jumlah keberangkatan penumpang 6 orang, tiba-tiba 2 diantaranya membatalkan keberangkatan, untuk menjaga kepercayaan yang 4 orangnya itu kita tetap berangkat walaupun kita tidak mendapatkan keuntungan lagi. Kita lakukan ini demi menjaga kepercayaan mereka. Jadi sangat berpengaruh.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Kalau usaha ini merupakan bagian dari ibadah. Karena ini sebagai upaya dalam mencari rezeki.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Saya melaksanakan terhadap diri sendiri seperti mengontrol pembukuan. Saya memberikan contoh kepada karyawan. Bila karyawan kurang disiplin, saya akan tegor dan saya berikan sanksi yang mendidik.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Saya memberikan hak karyawan masing-masing sesuai kebutuhan dan kesanggupannya. Karena tidak selamanya kata adil itu harus sama atau bagi rata. Karena kebutuhan dan kemampuan orang berbeda-beda. Jadi dalam usaha ini ada penilaian saya tersendiri dan ada juga anggota yang bagian menilai kinerja karyawan. Jadi walaupun saya tidak ikut dalam keberangkatan karena ada pekerjaan lain seperti saya mengajar di sekolah, tim atau karyawan yang bagian penilaian kinerja tetap saya berangkatkan demi menjaga kepuasan pelayanan terhadap penumpang. Artinya karyawan yang bekerja

		dengan sepenuh hati sesuai yang kita dan penumpang harapkan akan saya lebihkan atau saya kasih bonus. Begitu juga karyawan yang bekerja setengah hati yang tidak membuat kepuasan pelayanan dalam keberangkatan, akan saya kurangi jasa atau upahnya.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Bencana yang di Aek Garoga Tapanuli Selatan kami memberikan bantuan makanan dan pakaian dan perlengkapan bayi ada 2 kali. Kawan-kawan yang punya usaha dibidang travel ini ikut membantu juga.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Saya mengontrol karyawan yang bekerja dengan kita agar tetap memberikan pelayanan terbaik, agar penumpang atau pelanggan tidak merasa dirugikan. Jadi saya selalu supervisi demi menjaga nama baik travel kita dan kepuasan pelanggan.
8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Sebenarnya kalau penyesuaian saya cenderung memberikan pelayanan yang baik sehingga pelanggan puas dengan jasa kita, itu aja.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Kita kan jasa travel wisata, jadi kita siapkan juga fotografer untuk mengabadikan momen atau mendokumentasikan kegiatan penumpang bagi penumpang yang menggunakan jasa ini, itu saya sendiri yang langsung mengerjakannya. Dengan begitu penumpang tidak lagi kesusahan dalam membuat dokumentasi perjalanan dan kegiatan mereka, juga tidak kesusahan mencari jasa fotografer kesana-kemari.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Kalau di travel kita, penumpang tidak akan merasa tertekan, misalnya ingin berhenti sejenak dalam perjalanan seperti ingin shalat, ke kamar mandi dan lain sebagainya. Karena kita akan selalu tanya secara berkala demi menjaga kepuasan penumpang kita. Jadi shalat para penumpang tidak akan terganggu kalau dengan kita. Karena yang pertama dalam target kita itu bukan mengejar cepat sampai atau cepat pulang, tetapi kepuasan pelanggan adalah prioritas kita.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Kalau saya mengalami kerugian, saya berusaha sabar tanpa harus memaksakan atau menambahkan harga dan lain sebagainya. Karena bagi saya menjaga nama baik dan

		kepuasan pelanggan adalah prinsip utama dalam usaha ini.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Kalau berhasil saya akan berbagi kepada karyawan yang lebih membutuhkan, misalnya ada kebutuhan atau masalah mendadak 1 atau 2 orang karyawan yang membutuhkan uang sementara belum gaji atau sebagainya, maka saya utamakan karyawan saya dulu dalam berbagi. Karena bagaimanapun suksesnya usaha ini adalah bagian dari upaya mereka. Prinsip berbagi, utamakanlah orang terdekat dengan kita terlebih dahulu baru orang lain. Setelah itu baru saya berbagi kepada yang membutuhkan seperti anak yatim, masjid, acara besar islam dan orang yang meminta-minta. Jadi dalam usaha ini tidak semua yang diberikan Allah bulat semuanya untuk kita, tetapi ada rezeki orang lain melalui perantara kita. Bila mengalami kerugian atau kegagalan alhamdulillah belum pernah, seandainya terjadi saya akan introspeksi dan kami musyawarahkan dengan baik.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Sebetulnya kalau untuk kesulitan dalam menyeimbangkan nilai-nilai agama sering, karena masih banyak istilahnya diantara pengguna jasa kita memainkan bon kosong, kadang penumpang kita ada dari perusahaan, jadi demi mendapat uang atau bonus sama mereka, mereka meminta agar kita isikan atau kita tambahkan biaya transpot atau jasa travel kita. Misalnya biaya jasa kita 400 ribu sedangkan mereka meminta agar kita membuat bon struk pembayarannya menjadi 600 ribu, jadi kesulitannya disitu". Upaya saya dengan tidak menyampaikan kejadian yang sebenarnya. Karena alasan penumpang seperti itu, mereka mengkhawatirkan kurang biaya dalam perjalanan seperti makan dan biaya lainnya, artinya uang yang 200 ribu itu untuk jaga-jaga apabila ada pembayaran yang tidak terduga. Jadi saya sampaikan ke kantor mereka, bahwasanya ongkos travel naik pada saat ini. Jadi hal kebohongan yang saya lakukan ini menjadi kesulitan dalam menyelaraskan dengan nilai-nilai keagamaan".

14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Saya tidak terlalu rajin ibadah seperti shalat, namun selalu saya usahakan mengerjakannya walaupun terkadang tinggal juga. Kalau untuk keluarga hanya pada waktu tertentu saja, kalau memang dapat diupayakan, waktu maghrib itu termasuk waktu dengan keluarga.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Terutama pada harga. Kalau mobil sendiri kita belum punya, tetapi kita bukak usaha ini dan menggunakan mobil orang yang kita bayar jasanya juga, tetapi kita yang punya ide ataupun usaha. Jadi yang punya mobil membuat harga jasanya sendiri, jadi saya harus mengikut tanpa menaikkan harga kepada penumpang, Artinya untung-untung sedikit tidak jadi masalah yang penting berjalan dan berkembang walaupun tidak cepat.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Seperti bon kosong yang diminta pelanggan, saya menegor dan mengingatkan dengan lemah-lembut. Saya mengatakan “Sebenarnya yang kamu lakukan ini kurang baik, apa salahnya kita berperilaku jujur, jangan karena uang yang tidak terlalu banyak membuat malapetaka dikemudian hari”. Bila mereka menerima alhamdulillah, kalau pun tidak ya mau bagaimana lagi.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Dukungan masyarakat sebagai saya alumni PAI lumayan mendukung. Namun ada juga beberapa diantara mereka yang mencela dan menjatuhkan seperti berkomentar “masa alumni PAI usahanya dibidang ini”. Hal seperti itu saya biarkan saja. Karena pada awal membuat usaha ini yang tertanam dalam pikiran saya, saya punya hobi di fografer, jadi bagaimana saya bisa mewujudkan hobi saya dalam pekerjaan saya, jadi saya memutuskan melangsungkan hobi say aitu dengan membuat usaha seperti ini, Karena penumpang walaupun tidak semua akan menggunakan jasa fotografer saya juga. Sebagai alumni PAI kita juga membuktikan bahwa dalam pekerjaan yang kita lakukan ini bukanlah pekerjaan yang salah, sekiranya kita tidak bekerja itu mungkin lebih berdosa.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat	Selalu berupaya memperkuat dan mengutamakan ibadah kepada Allah SWT.

	karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Alhamdulillah mereka sangat mendukung dan menggunakan jasa kita dan menginformasikannya lagi kepada kawan-kawan yang lain. Baik secara langsung maupun online. Sejauh ini kalau mereka membutuhkan jasa travel, mereka akan mengutamakan menggunakan jasa kita.



Informan Ke-10

Nama : MI

Nim : 19010013

Tahun Alumni : 2024

Nama Usaha : Azra Ponsel

Alamat : Jl. Bermula VII Keluharan Sipolu-polu Kecamatan Panyabungan
Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Selalu menyesuaikan harga, terkadang ada orang tua yang menyuruh anaknya di bawah umur untuk membeli kesini. Dalam hal ini walaupun anak ini tidak tau harga seperti biasa, tetapi kita tetap memberikan harga seperti biasanya.
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Menyesuaikan harga kepada siapapun, walaupun anaknya dan adiknya yang membeli sekalipun orang-orang tidak tau harga seperti biasanya.
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Ya termasuk bagian dari ibadah. Karena kita beribadah tidak mungkin hanya dengan shalat dan tidak bekerja.
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Ini disiplin sangat perlu sekali. Kita buka pukul 08:00 pagi dan tutup pukul 22:00 malam begini setiap harinya. Karena kalau kita tidak konsisten dalam kedisiplinan waktu, pelanggan akan kecewa dan pergi membeli ketempat lain dan berkuranglah pelanggan kita.
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Menyesuaikan harga kepada siapapun, walaupun anaknya dan adiknya yang membeli sekalipun orang-orang tidak tau harga seperti biasanya.
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Kita tinggal bermasyarakatkan, jadi kita ikut serikat tolong-menolong, mambantu orang yang datang meminta bantuan anak yatim, masjid dan lain sebagainya.
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Menghindari pelanggan yang menggunakan ke judi online semampu dan sepengetahuan kita. Kalau memang diluar pengetahuan kita ya mau bagaimana lagi.
8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan	Kalau di perhatikan, tidak mungkin semua rumah tidak memiliki hp, tentu hp ini sudah menyeluruh pada masyarakat.

	kebutuhan dan perkembangan pasar?	Sekarang orang sudah jarang menggunakan telpon biasa dalam berkomunikasi. Namun kita juga menyediakan pulsa. Jadi kita menyediakan paket, vocer wifi misalnya untuk anak-anak dengan harga 2 ribu/jam. Kita mengikuti kebutuhan seperti itu.
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Dengan sedikit menurunkan harga. Kitakan untuk modal tidak melalui banyak agen, jadi kita bisa dapat modal lebih murah dan dapat menjualnya dengan lebih murah dibanding konter-konter lain. Apalagi kita tinggal di pedalam tidak di pinggir jalan. Jadi kita turunkan harga sedikit. Terus untuk admin transfer uang, kita ambil untung sedikit-sedikit saja yang penting usahanya lancar. Kita ada ketetapan jasa seperti 50-149 ribu jasanya 3 ribu dan 150 ke atas baru jasanya 5 ribu. Itulah inovasinya.
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Kita mengambil untungnya sedikit agar tidak menjadi riba.
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Saya bedakan antara uang modal dan hasil pemabayaran agar untung atau ruginya mudah terlihat. Agar uangnya tidak terpakai.
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Kalau berhasil, datang orang yang meminta sumbangan anak yatim, masjid dan lain sebagainya saya bantu dengan melebihi sedekah. Kalau untuk kegagalan alhamdulillah belum pernah, paling balik modal saja.
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Masalah pelanggan yang menggunakannya ke judi online. Kalau saya tau saya berusaha menghindari pelanggan seperti itu dengan menolaknya menggunakan perkataan yang baik. Andai saya terima semua pelanggan kemungkinan saya akan mendapatkan banyak keuntungan, tetapi saya berusaha menghindari demi menyeimbangkan nilai-nilai agama. Tetapi mengingat keuntungan ini menjadi tantangan bagi saya.

14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Karena saya buat usaha di rumah jadi belum ada gangguan sama sekali. Jadi waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan tetap seimbang dan terjaga.
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Masalah pelanggan yang menggunakannya ke judi online. Kalau saya tau saya berusaha menghindari pelanggan seperti itu dengan menolaknya menggunakan perkataan yang baik. Andai saya terima semua pelanggan kemungkinan saya akan mendapatkan banyak keuntungan, tetapi saya berusaha menghindari demi menyeimbangkan nilai-nilai agama. Tetapi mengingat keuntungan ini menjadi tantangan bagi saya.
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Nanti ada pelanggan yang datang memberitahu bahwa voucher yang dibelinya di konter lain tidak dapat digunakan. Saya berusaha membantu misalnya dengan aplikasi atau alternatif lain tanpa menjelek-jelekkan konter itu. Saya menyampaikan ("kemungkinan ada masalah gangguan jaringan atau sebagainya") demi menghindari kata-kata menjatuhkan konter sebelumnya. Kalau mengingatkan ke orang yang punya konternya secara langsung saya belum berani dan saya biarkan saja. Karena mengingat konter mereka lebih awal buka dibanding konter saya. Jadi saya takut dikatakan sok paling benar dan sebagainya. Saya cenderung menjaga hubungan antar pengusaha saja karena kita bermasyarakat.
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Masyarakat sekitar mendukung dengan membeli dan menggunakan jasa kita. Mereka tidak susah payah harus keluar untuk membeli atau menggunakan jasa konter karena disini sudah ada.
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter <i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	Saya selalu berusaha agar tetap tidak terpengaruh dengan untung yang besar seperti riba. Tetap menjaga iman. Saya tetap berprinsip bahwa uang yang riba itu tidak berkah.
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Kalau untuk alumni PAI mereka mendukung, sampai sekarang masih berkomunikasi dan mereka membeli

		pulsa, paket dan lain sebagainya dengan metode pembayaran transfer.
--	--	---



Informan Ke-11

Nama : MD

Nim : 21010053

Tahun Alumni : 2025

Nama Usaha : Es Kelapa

Alamat : Jl. Pantai Barat Kecamatan Natal Kabupaten Mandailing Natal

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana Anda menerapkan nilai kejujuran dalam aktivitas bisnis sehari-hari?	Mengenai kejujuran, saya selalu terbuka masalah harga masih terjangkau dimasyarakat, meskipun kerabat atau kawan dekat tetap kita samakan
2	Sejauh mana prinsip amanah mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap usaha Anda?	Amanah pelanggan yang saya terapkan, menunjukkan mereka percaya kepada saya, buktinya mereka datang lagi
3	Apakah Anda memandang usaha sebagai bagian dari ibadah? Jelaskan!	Pastinya menjadi bagian dari ibadah, namanya mencari rezeki ya, apalagi membantu keuangan orang tua. Berdagang ini juga sudah kebiasaan Rasulullah, tentu saya niatkanlah bagian dari ibadah
4	Bagaimana Anda menjaga kedisiplinan dan etos kerja dalam usaha Anda?	Kalau mengenai waktu pastinya saya buka warung jam 10:00, tetap jam segitu setiap harinya agar pelanggannya nanti tidak kecewa, tutupnya juga begitu
5	Bagaimana Anda menerapkan prinsip keadilan dalam memperlakukan karyawan dan pelanggan?	Kalau karyawan saya belum ada ya, tetapi kalau pelanggan saya selalu usahakan adil tanpa membeda-bedakan
6	Apakah usaha Anda memiliki kegiatan sosial atau kontribusi bagi masyarakat?	Kalau secara langsung tidak ada ya, tapi kalau ada yang minta bantuan seperti dari masjid kita bantu, kebetulan mereka juga sampai ke pantai ini untuk meminta bantuan
7	Bagaimana Anda memastikan usaha Anda terhindar dari praktik yang diharamkan atau merugikan pihak lain?	Harganya terjangkau, saya hitung berapa modal dan tidak mengambil terlalu banyak dalam menjualkannya
8	Bagaimana Anda menyesuaikan usaha dengan kebutuhan dan perkembangan pasar?	Pantai ini awalnya tidak terlalu banyak yang berjualan pada hari-hari biasa, kebetulan ada lahan atau tempat punya kita, begitu juga peluang dengan pengunjung-pengunjung yang datang, maka itulah yang menjadi penyesuaian

		dengan kebutuhan pasar, lebihnya lagi saya menjual kelapa muda, minuman-minuman dan makanan ringan
9	Apa bentuk inovasi yang pernah Anda lakukan dalam usaha Anda?	Kita mempertahankan kualitas ya, itu yang membuat pelanggan datang kembali. Begitu juga dengan pelayanan tetap konsisten dalam membuka dan menutup sesuai waktu yang sudah ditentukan dari awal
10	Bagaimana Anda memastikan inovasi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip Islam?	Saya kira kepercayaan yang dijalankan dalam melayani pelanggan
11	Bagaimana Anda mengambil keputusan penting dalam bisnis?	Pastinya mengutamakan kenyamanan pelanggan ini, baik kebersihan tempat, makanan dan pelayanannya. Saya usahakan agar pelanggan tidak pergi ke tempat lain
12	Apa bentuk tanggung jawab Anda terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha?	Kalau Namanya jualan pasti ada sepi dan ramai, kalau lagi ramainya saya bersyukurlah dengan bersedekah dan kalau lagi sepi saya tetap baik sangka kepada Allah SWT
13	Pernahkah Anda merasa kesulitan menyeimbangkan nilai-nilai agama dengan tuntutan bisnis?	Kalau pelanggan sedang ramai, kadang saya lupa mengerjakan shalat, tetapi kalau pelanggan sedang normal (tidak terlalu ramai), saya selalu usahakan untuk mengerjakan shalat
14	Bagaimana Anda mengatur waktu antara ibadah, keluarga dan pekerjaan?	Kalau waktu untuk keluarga pasti ada, ibadah juga saya usahakan bagaimana saya bisa beribadah
15	Apa bentuk tantangan dari lingkungan usaha yang paling sering Anda hadapi?	Ada cuaca yang kurang mendukung seperti hujan dan badai, menyebabkan pengunjung pulang dan warung menjadi sepi
16	Bagaimana Anda menghadapi praktik bisnis yang tidak sesuai dengan nilai Islam di sekitar Anda?	Saya mengingatkan semampunya, selebihnya itu di luar kendali
17	Seberapa besar dukungan masyarakat atau lembaga terhadap usaha Anda sebagai pengusaha alumni PAI?	Sebagian masyarakat mendukung dan sebagian lagi mempertanyakan karena saya latar belakang PAI kan, tapi saya ambil sisi positifnya saja
18	Apa langkah yang Anda ambil untuk memperkuat karakter	Harus diperbaiki lagi, mengupayakan melaksanakan shalat lima waktu. Kedepannya saya usahakan menambah

	<i>entrepreneur</i> muslim dalam diri Anda?	karyawan agar bisa shalat dan menjaga warung bergantian
19	Bagaimana peran jaringan alumni PAI dalam mendukung usaha Anda?	Ya sebagian mendukung dan sebagian lagi menyayangkan. Tetapi kita mengikuti minat saja tanpa terlalu menghiraukan komentar-komentar yang kurang mendukung



Lampiran 3. Hasil Validasi Instrumen

INSTRUMEN VALIDATOR

Nama Validator : Dr. H. KASMAN. S.Pd.I., M.A
 NIP : 197007191997121001
 Jabatan : Dosen / Wk. III. Bidang Kemahasiswaan & Kerjasama
 Instansi : STAIN. Mandailing Natal

A. Pengantar

Lembar validasi data Lembar Observasi dan Pedoman wawancara dengan judul penelitian Implementasi Karakter Entrepreneur di Kalangan Pengusaha Alumni STAIN Mandailing Natal

B. Petunjuk

Lembar ini digunakan untuk memperoleh penilaian bapak/ibu terhadap validitas data yang saya peroleh. Saya ucapkan banyak terima kasih atas kesediaan bapak/ibu menjadi validator lembar validasi saya.

1. Bapak/Ibu dimohon untuk memberikan skor pada pada setiap butir pernyataan dengan memberikan tanda cek (✓) pada kolom dengan skala penilaian sebagai berikut.

5= Sangat Baik

2= Kurang Baik

4= Baik

1= Tidak Baik

3= Cukup Baik

2. Bapak/Ibu di mohon untuk memberikan kritik dan saran perbaikan pada baris yang telah disediakan.

C. Penilaian

Aspek	Indikator	Skor Penilaian					Ket
		1	2	3	4	5	
Kejelasan	Kejelasan judul lembar instrumen					✓	
	Kejelasan butir pertanyaan						
	Kejelasan petunjuk instrumen						
Ketepatan isi	Ketepatan pernyataan yang jawaban yang diharapkan				✓		
Relevansi	Pernyataan berkaitan dengna tujuan penelitian					✓	
	Pernyataan sesuai dengan aspek yang ingin dicapai					✓	
Kevalidan isi	Pernyataan mengungkapkan informasi yang benar					✓	
Tidak ada	Pernyataan berisi suatu gagasan yang					✓	

bias	lengkap					✓		
Ketepatan bahasa	Bahasa yang digunakan mudah dipahami					✓		
	Bahasa yang digunakan efektif					✓		
	Penulisan sesuai dengan kaedah Panduan Umum Ejaan Bahasa Indonesia (PUEBI)					✓		

D. Komentar dan Saran

- 1) Dapat dilampirkan kepada Bapak Selanjutnya (Penelitian)
- 2) Semoga Penelitiannya Cepat Selesai

E. Kesimpulan

Berdasarkan penilaian yang telah dilakukan, penelitian ini dinyatakan:

- 1) Layak diteliti tanpa revisi
2. Layak diteliti setelah revisi
3. Tidak layak untuk diteliti

Mohon diberi tanda silang (X) pada nomor yang sesuai dengan kesimpulan Bapak/Ibu.

Panyabungan, 5 Maret 2026

Validator

Dr. H. HASMAN S. Pd. I., M. A.
NIP. 19700719 1997121001

Lampiran 4. Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
Jalan Prof. Dr. Andi Hakim Nasution, Panyabungan 22978
Website: www.stain-madina.ac.id
Email : stainmandailingnatal@yahoo.com

Nomor : B- 94 /Sti.21/F.1/TL.00/03/2026 04 Maret 2026
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Ketua Ikatan Alumni PAI STAIN Mandailing Natal
di-

Tempat

Dengan hormat, bersama surat ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa :

Nama : Ikman Baktarudin
NIM : 22-01-0016
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Pendidikan Agama Islam (PAI)
Instansi : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal

Mahasiswa yang bersangkutan akan melakukan penelitian guna untuk memperoleh data/informasi dalam penyusunan skripsi dengan data-data sebagai berikut:

Judul Penelitian : Implementasi Karakter Entrepreneur di Kalangan Pengusaha Alumni STAIN Mandailing Natal
Tempat Penelitian : Ikatan Alumni Prodi PAI STAIN Mandailing Natal
Waktu Penelitian : Maret s/d Mei 2026

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
Pusat Penelitian dan
Pengabdian Masyarakat (P3M)
Andi Hakim Nasution, M.Pd

Terbaca:
1. Ketua STAIN MADINA
2. Ketua Prodi PAI
3. Arsip

Lampiran 5. Surat Balasan Penelitian



IKATAN ALUMNI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM (IKA PAI)
STAIN MANDAILING NATAL
 Sekretariat : Desa Padang Bulan Kecamatan Kotanopan, Kabupaten Mandailing Natal, Sumatera Utara, Kode Pos 22994
 Email: ikapainpai@gmail.com

Motto: "Bersatu dalam Ukhuwah, Berkarya Untuk Umat, Berkhidmat Bagi Bangsa."



SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN
 Nomor: 001/IA-PAI/VII/2026

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Amir Mahmud Nasution
 Jabatan : Ketua Ikatan Alumni PAI STAIN Mandailing Natal

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Ikman Bakhtudin
 NIM : 22010016
 Program Studi : Pendidikan Agama Islam (PAI)
 Perguruan Tinggi : STAIN Mandailing Natal

Telah melaksanakan penelitian di lingkungan Ikatan Alumni PAI STAIN Mandailing Natal dengan judul: "Implementasi Karakter Entrepreneur di Kalangan Pengusaha Alumni STAIN Mandailing Natal."

Penelitian tersebut telah dilaksanakan pada tanggal 5 Maret sampai dengan 25 April 2026 dengan melibatkan 10 (sepuluh) orang alumni PAI STAIN Mandailing Natal yang berprofesi sebagai pengusaha sebagai informan penelitian.

Selama pelaksanaan penelitian, peneliti telah melakukan kegiatan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi sesuai dengan kebutuhan penelitian.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mandailing Natal, 20 Juli 2026



Amir Mahmud Nasution
 Ketua Ikatan Alumni PAI STAIN Mandailing Natal

Lampiran 6. Dokumentasi



Wawancara dengan Bapak AH



Wawancara dengan Bapak MA



Wawancara dengan Bapak WA



Wawancara dengan Ibu AN



Wawancara dengan Bapak RA



Wawancara dengan Bapak MH



Wawancara dengan Ibu NN



Wawancara dengan Bapak MI



Wawancara dengan Bapak MB



Wawancara dengan Ibu MR



Wawancara dengan Bapak MD

Lampiran Hasil Cek Turnitin

PERBAIKI CAPTION LAMPIRAN (4).docx

ORIGINALITY REPORT

23%

SIMILARITY INDEX

PRIMARY SOURCES

1	repository.stain-madina.ac.id	566 words — 2%
2	wahanaislamika.ac.id	482 words — 2%
3	ejournal.yasin-alsys.org	454 words — 2%
4	pai.iainpontaloe.ac.id	339 words — 1%
5	pai.stain-madina.ac.id	267 words — 1%
6	digilib.uinkhas.ac.id	260 words — 1%
7	etheses.uin-malang.ac.id	240 words — 1%
8	repository.feb.uns.ac.id	225 words — 1%
9	repository.ar-raniry.ac.id	158 words — 1%
10	etd.uinsyahada.ac.id	115 words — < 1%
11	idoc.pub	102 words — < 1%
12	eprints.uny.ac.id	88 words — < 1%

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ikman Baktarudin
 Tempat, Tanggal Lahir : Tapus, 13 Agustus 1998
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Alamat : Desa Bintuas, Kec. Natal
 Kab. Mandailing Natal
 Agama : Islam
 Status : Belum Kawin
 No. HP : 0812-6529-3832
 Email : @ibaktarudin@gmail.com
 Hoby : Tenis Meja



B. Nama Orang Tua

Ayah : Babang
 Ibu : Suharti
 Alamat Orang Tua : Desa Bintuas, Kec. Natal Kab. Mandailing Natal
 Pekerjaan Ayah : Petani
 Pekerjaan Ibu : IRT

C. Riwayat Pendidikan

1. SD Negeri 369 Bintuas Natal Mandailing Natal Tahun 2005-2011
2. MTs Muhammadiyah 20 Natal Mandailing Natal Tahun 2011-2014
3. MAN Natal Tahun 2014-2017
4. STAIN Mandailing Natal Tahun 2022-2026