



**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM PADA BUTIK
TASYA KOTA PASURUAN**

*Diajukan untuk memenuhi Sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana pada
program studi Ekonomi Syariah.*

SKRIPSI

Oleh

**Ilmi Fitri Nahdliyah
170810102007**

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
EKONOMI SYARIAH
JEMBER
2023**



**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM PADA BUTIK
TASYA KOTA PASURUAN**

*Diajukan untuk memenuhi Sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana pada
program studi Ekonomi Syariah.*

SKRIPSI

Oleh

**Ilmi Fitri Nahdliyah
170810102007**

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
EKONOMI SYARIAH
JEMBER
2023**

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji bagi Allah Swt yang telah memberikan nikmat, rahmat, serta karunianya, dengan segala ketulusan hati dan rasa syukur skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. Ibu saya tercinta yakni Ibu Chumaidah, terimakasih atas segala doa yang telah engkau panjatkan, pengorbanan dari awal penulis menduduki bangku kuliah hingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
2. Guru-guru penulis sejak di Sekolah Dasar hingga Perguruan Tinggi yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat.
3. Teman-teman Program Studi S1 Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang telah memberikan semangat dan motivasinya hingga saat ini.
4. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang penulis banggakan.

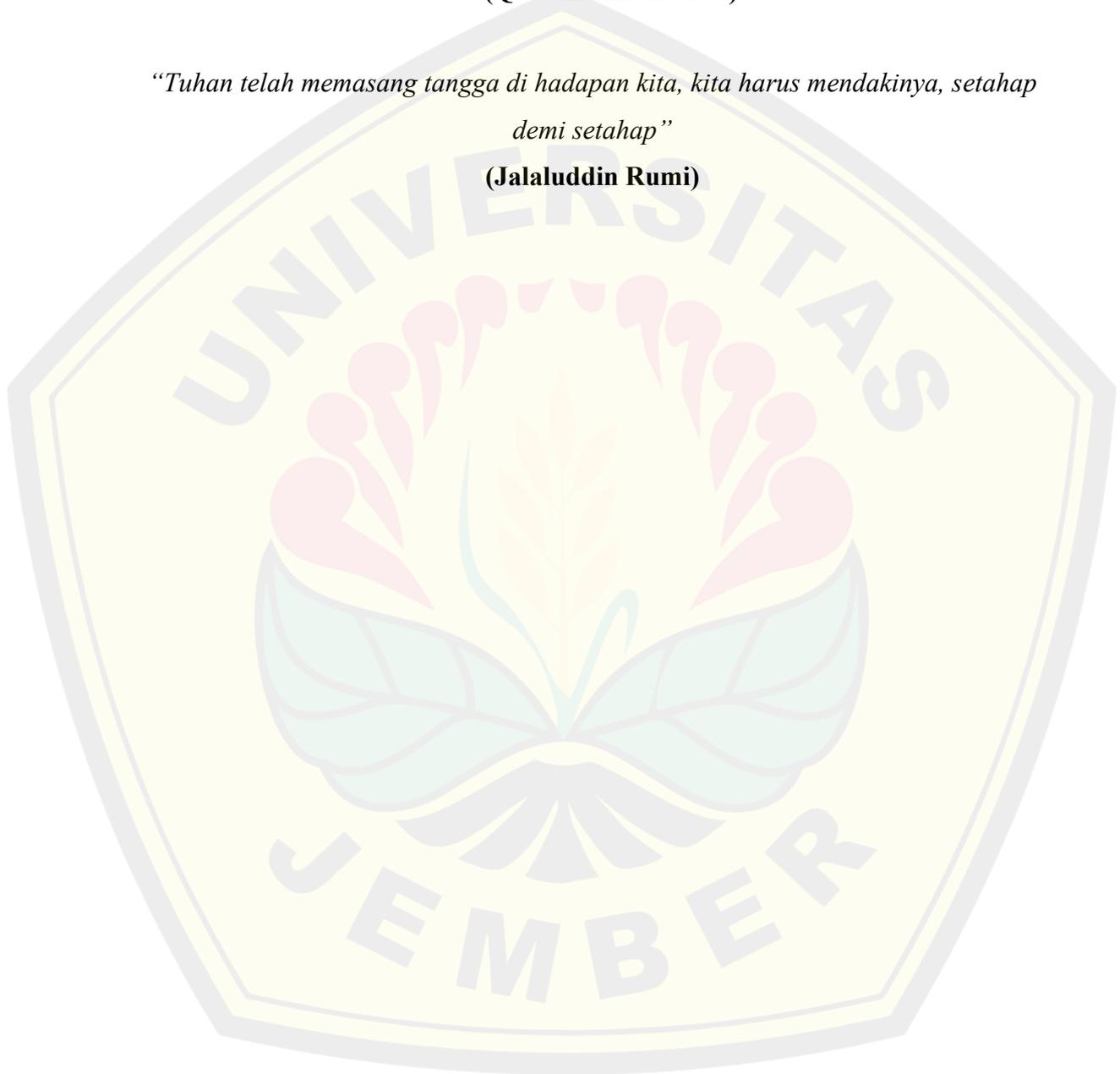
MOTTO

“Janganlah kamu bersikap lemah, dan jangan (pula) kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman”

(Q.S. Ali Imrah : 139)

“Tuhan telah memasang tangga di hadapan kita, kita harus mendakinya, setahap demi setahap”

(Jalaluddin Rumi)



PERSYARATAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ilmi Fitri Nahdliyah

NIM : 170810102007

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul *“Implementasi Etika Bisnis Islam pada Butik Tasya Kota Pasuruan”* adalah benar-benar hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 22 September 2023

Ilmi Fitri Nahdliyah
NIM : 170810102007

HALAMAN PERSETUJUAN

Nama Mahasiswa : Ilmi Fitri Nahdliyah
NIM : 170810102007
Jurusan : Ekonomi Syariah
Konsentrasi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Implementasi Etika Bisnis Islam pada Butik Tasya Kota
Pasuruan
Disetujui : 22 September 2023

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Agus Luthfi, M.Si.
NIP. 196505221990021001

Akhmad Munir, S.Th.I., MA.
NIP. 760015748

Mengetahui

Ketua Program Studi S1 Ekonomi Syariah

Dr. Zainuri, M.Si.
NIP. 196403251989021001

PENGESAHAN

**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM PADA BUTIK TASYA KOTA
PASURUAN**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama Mahasiswa : Ilmi Fitri Nahdliyah

NIM : 170810102007

Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal:

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

SUSUNAN TIM PENGUJI

**Ketua : Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si. (.....)
NIP. 196610201990022001**

**Anggota : Septarina Prita Dania S., S.E., M.SA, Ak. (.....)
NIP. 198209122006042002**

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Dekan,



**Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si.
NIP. 196610201990022001**

“IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM PADA BUTIK TASYA KOTA
PASURUAN”

Ilmi Fitri Nahdliyah

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Jember

ABSTRAK

Etika bisnis Islam merupakan norma, adab, atau aturan yang berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadist yang harus diterapkan oleh pelaku bisnis. Tidak semua pelaku bisnis menerapkan etika bisnis disela aktivitasnya, banyak darinya yang melakukan kecurangan atau menghalalkan segala cara untuk memperlancar bisnisnya. Hal tersebut sangat menyimpang dari prinsip etika bisnis Islam, bisa jadi bisnis tersebut tidak akan mendapatkan keberkahan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis implementasi etika bisnis Islam pada butik Tasya Kota Psuruan serta dampak etika bisnis Islam terhadap keberhasilan bisnis. Dalam penelitian ini yang menjadi faktor yang digunakan untuk menganalisis etika bisnis Islam yaitu lima prinsip etika bisnis Islam yang terdiri dari *tauhid*, keseimbangan/keadilan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan *ihsan*. Dilanjutkan dengan cara mengukur keberhasilan bisnis dengan empat faktor yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, dan tenaga kerja. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menganalisis data, menggunakan data primer dan sekunder untuk menggali data. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Teknik wawancara dilakukan dengan cara *purposive sampling*, yaitu dipilih berdasarkan pilihan tertentu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa butik Tasya Kota Pasuruan telah mengimplemntasikan etika bisnis Islam dengan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Selain itu, etika bisnis Islam membawa dampak keberhasilan bisnis pada butik Tasya, terbukti dari meningkatnya pendapatan dan volume penjualan di tiap tahunnya.

Kata Kunci : Etika Bisnis Islam, Butik Tasya, Keberhasilan Bisnis.

*IMPLEMENTATION OF ISLAMIC BUSSINESS ETHIC AT THE TASYA
BOUTIQUE IN PASURUAN CITY*

Ilmi Fitri Nahdliyah

Sharia Economic Study Program Faculty of Economics and Business
University of Jember

ABSTRACT

Islamic business ethics are norms, manners, or rules based on the Qur'an and Hadith that must be applied by business people. Not all business people apply business ethics in their activities, many of them commit fraud or justify all means to facilitate their business. This is very deviant from the principles of Islamic business ethics, it could be that the business will not get blessings. This research aims to describe and analyze the implementation of Islamic business ethics in Tasya Kota Psuruan boutique and the impact of Islamic business ethics on business success. In this research, the factors used to analyze Islamic business ethics are the five principles of Islamic business ethics consisting of tawhid, balance/justice, free will, responsibility, and ihsan. Followed by how to measure business success with four factors, namely capital, income, sales volume, and labor. This research uses descriptive qualitative method to analyze the data, using primary and secondary data to explore the data. Data collection was carried out by means of observation, in-depth interviews and documentation. The interview technique was carried out by purposive sampling, which is selected based on certain choices. The result shows that Tasya Boutique Pasuruan has implemented Islamic business ethics by applying the principles of Islamic business ethics. In addition, Islamic business ethics has an impact on the success of the business at Tasya boutique, as evidenced by the increase in revenue and sales volume each year.

Keywords : *Islamic Business ethics, Tasya Boutique, Business Success.*

RINGKASAN

Implementasi Etika Bisnis Islam pada Butik Tasya Kota Pasuruan; Ilmi Fitri Nahdliyah; 2023; 92 Halaman; Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Bisnis merupakan kegiatan yang didalamnya terdapat pembeli dan penjual dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Namun tidak semua bisnis diperbolehkan dalam Islam, ada beberapa hal yang dilarang seperti suap, mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya, terdapat bahan yang tidak halal, dan yang lainnya. Terdapat beberapa aturan bisnis yang telah ada dalam al-quran maupun hadits. Bisnis juga telah diterapkan sejak zaman kenabian, Rasulullah merupakan pebisnis yang layak untuk dicontoh. Dalam bisnis Islam terdapat etika bisnis Islam yang dapat membantu para pebisnis melakukan aktivitas bisnisnya sesuai dengan ajaran Islam. Etika bisnis Islam juga menjaga para *stakeholder* agar sama-sama saling mendapatkan keuntungan sehingga tidak ada salah satu pihak yang dirugikan. Adapun beberapa prinsip etika bisnis Islam yang harus dijalankan yaitu *ihsan*, keseimbangan/keadilan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan *ihsan*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi etika bisnis Islam di butik Tasya dan apakah etika bisnis tersebut membawa manfaat dalam mencapai keberhasilan bisnis. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk mengetahui kondisi dan peristiwa yang terjadi pada butik Tasya. Teknik sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer digunakan untuk menggali informasi seputar butik Tasya dengan cara wawancara kepada informan, informan yang dipilih yaitu manager, marketing, *frontliner*, dan konsumen. Sedangkan data sekunder digunakan untuk menggali informasi mengenai visi misi butik Tasya, struktur organisasi, dan tugas setiap karyawan. Peneliti juga melakukan observasi langsung ke lapangan untuk menggali data serta membandingkan hasil wawancara dengan kondisi yang ada, observasi dilakukan beberapa kali untuk memastikan bahwa data yang telah digali memang benar-benar dapat dipercaya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa butik Tasya Kota Pasuruan telah mengimplementasikan etika bisnis Islam dengan menerapkan lima prinsip etika bisnis Islam yaitu *tauhid*, keseimbangan/keadilan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan *ihsan*. Selain menerapkan prinsip etika bisnis Islam, butik tasya juga telah meraih keberhasilan bisnis, terbukti dari pendapatan tiap tahunnya selalu meningkat dan tidak pernah mengalami kerugian. Dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa etika bisnis Islam membawa dampak untuk keberhasilan bisnis.



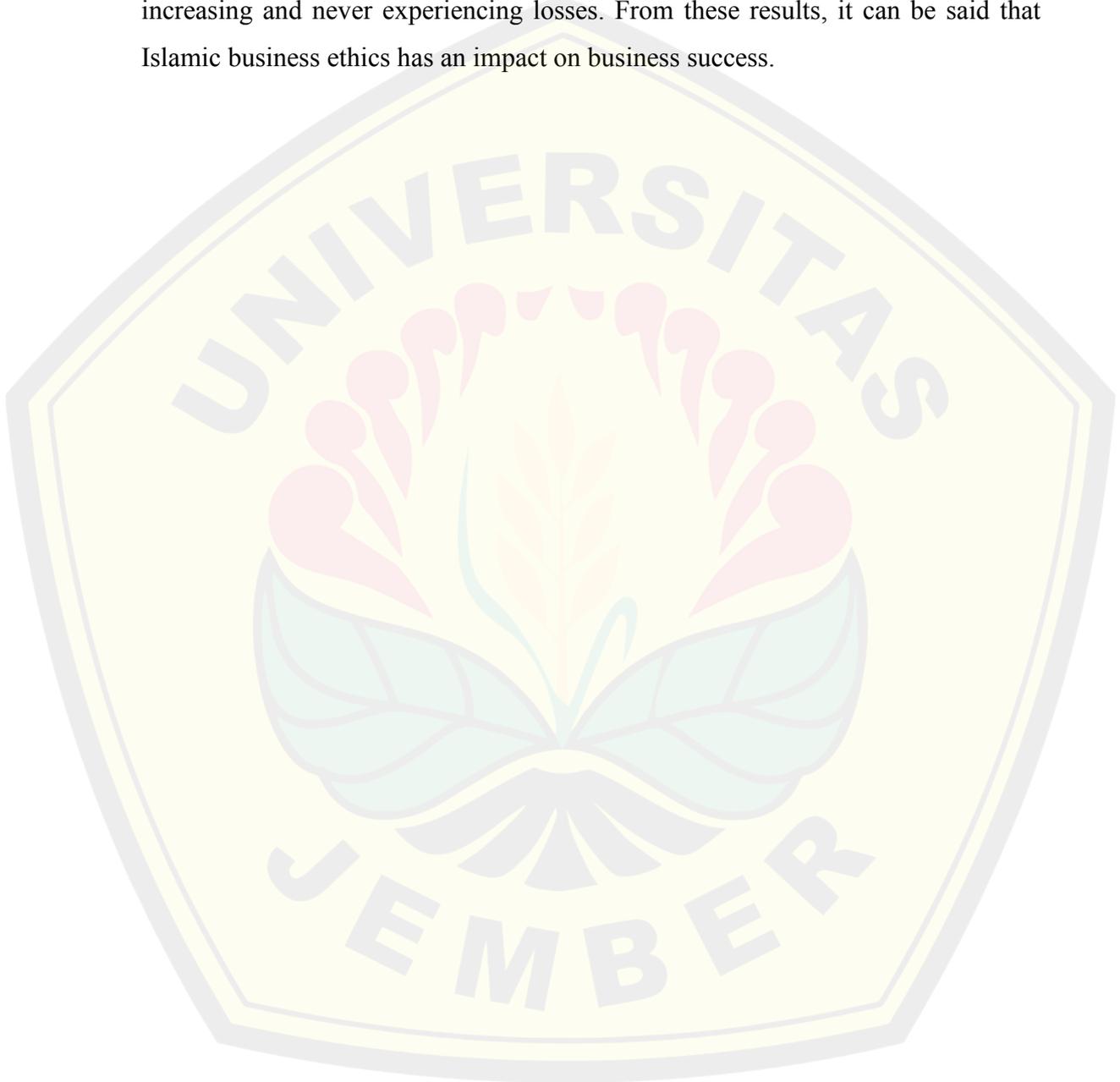
SUMMARY

Implementation Of Islamic Bussiness Ethic At The Tasya Boutique In Pasuruan City; Ilmi Fitri Nahdliyah; 2023; 92 pages; Islamic Economics Study Program, Faculty of Economics and Business, University of Jember.

Business is an activity in which there are buyers and sellers with the aim of making a profit. But not all businesses are allowed in Islam, there are some things that are prohibited such as bribery, taking as much profit as possible, there are ingredients that are not halal, and others. There are several business rules that already exist in the Koran and hadith. Business has also been applied since prophetic times, the Prophet is a businessman who deserves to be emulated. In Islamic business, there are Islamic business ethics that can help business people carry out their business activities in accordance with Islamic teachings. Islamic business ethics also safeguards stakeholders so that they both benefit from each other so that no one party is harmed. There are several principles of Islamic business ethics that must be implemented, namely ihsan, balance/justice, free will, responsibility, and ihsan.

This research aims to find out how the implementation of Islamic business ethics in Tasya boutique and whether the business ethics bring benefits in achieving business success. This research uses descriptive qualitative method to find out the conditions and events that occur at Tasya boutique. The data source techniques used are primary data and secondary data. Primary data is used to dig up information about Tasya's boutique by interviewing informants, the informants chosen are managers, marketing, frontliners, and consumers. While primary data is used to explore information about the vision and mission of Tasya boutique, organizational structure, and the duties of each employee. Researchers also made direct observations to the field to dig up data and compare the results of interviews with existing conditions, observations were made several times to ensure that the data that had been extracted was truly reliable.

The result of this research shows that Tasya Boutique Pasuruan City has implemented Islamic business ethics by applying five principles of Islamic business ethics, namely tawhid, balance/justice, free will, responsibility, and ihsan. In addition to applying the principles of Islamic business ethics, Tasya boutique has also achieved business success, as evidenced by the revenue each year always increasing and never experiencing losses. From these results, it can be said that Islamic business ethics has an impact on business success.



PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Implementasi Etika Bisnis Islam pada Butik Tasya Kota Pasuruan**”. Skripsi ini diajukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Stata Satu (S1) pada Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini, tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu saya sebagai penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah Swt yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
2. Ibu Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
3. Bapak Dr. Zainuri, M.Si. selaku Koordinator Program Studi S1 Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
4. Bapak Dr. Agus Luthfi, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Bapak Akhmad Munir, S.Th.I., MA. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah banyak memberikan motivasi, semangat, saran, dan bimbingan selama penulis mengerjakan skripsi.
5. Bapak Agus Mahardiyanto, S.E., MA. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selalu memberikan semangat dari awal semester kepada penulis.
6. Ibu Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si. dan Ibu Septarina Prita Dania S.,S.E., M.SA, Ak. selaku dosen penguji yang telah memberikan saran dan masukan yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan staff administrasi yang telah memberikan ilmu dan bantuannya sampai akhirnya penulis dapat menyelesaikan studi ini di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

8. Orang tua yang sangat saya cintai, Ibu Chumaidah. Terima kasih atas doa, pengorbanan, kasih sayang yang telah Ibu berikan kepada penulis hingga saat ini.
9. Keluarga besar Ibu Mukminah yang telah memberikan dukungan selama menjalani studi.
10. Sahabat saya Syarifah Nur Laila, Defie Sri Herawati, Nur Laili. Terimakasih atas dukungan dan bantuannya kepada penulis hingga saat ini.
11. Teman-teman Program Studi S1 Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang selalu memberikan semangat dan motivasinya sampai saat ini.
12. Almamater Universitas Jember yang saya banggakan.
13. Semua pihak yang telah membantu dan memperlancar penulis dalam proses penyusunan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 26 September 2023

Penulis

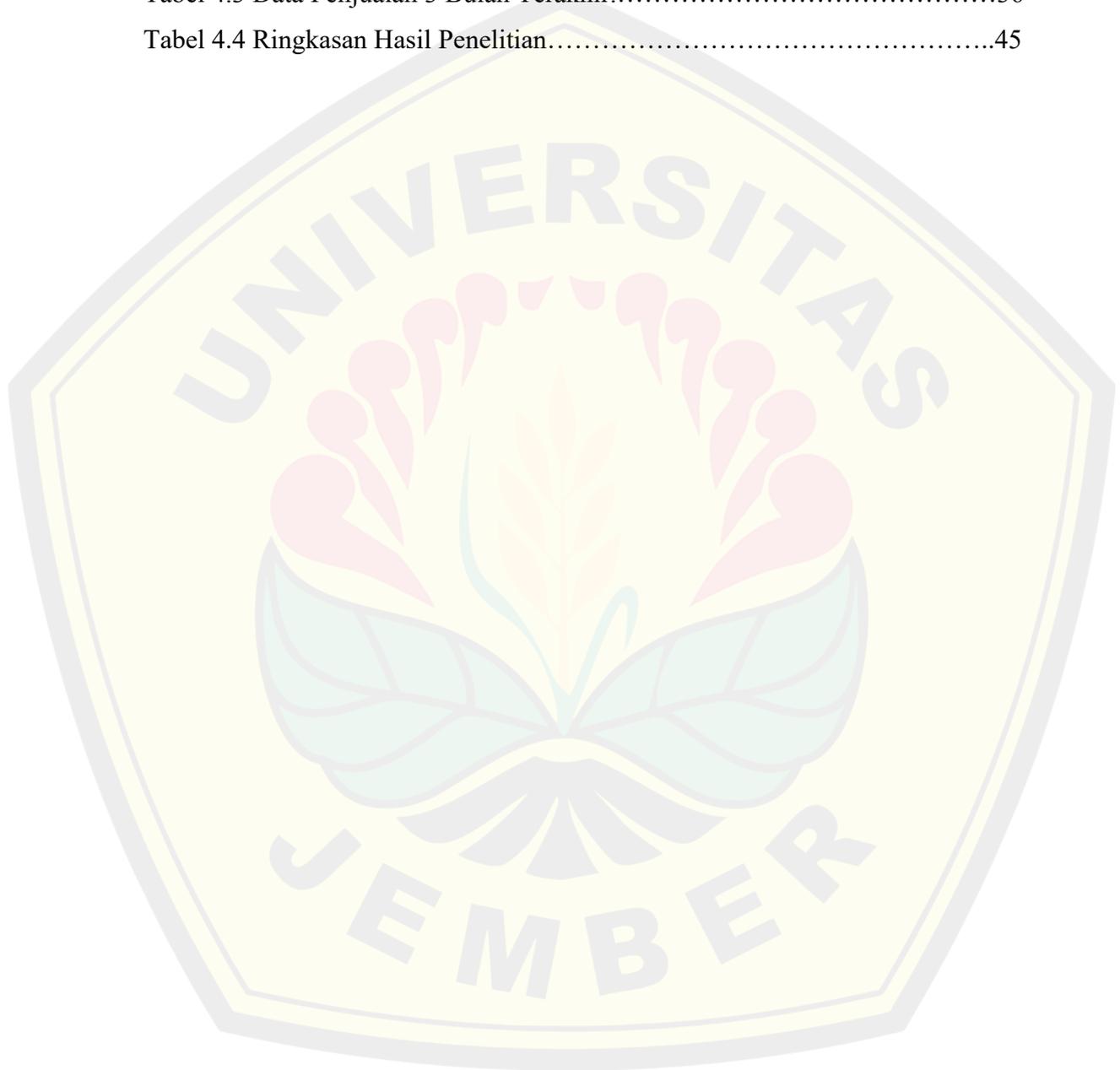
DAFTAR ISI

PERSEMBAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSYARATAN ORISINALITAS	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
PENGESAHAN	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
RINGKASAN	x
SUMMARY	xii
PRAKATA	xiv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Konteks Penelitian	1
1.2 Fokus Penelitian	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Landasan Teori	5
2.1.1 Pengertian Implementasi	5
2.1.1 Pengertian Etika	5
2.1.2 Pengertian Bisnis	6
2.1.3 Pengertian Etika Bisnis Islam.....	7
2.1.4 Prinsip – Prinsip Etika Bisnis Islam	8
2.1.5 Indikator Keberhasilan Bisnis.....	11
2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	14
2.3 Kerangka Konseptual	15
BAB 3. METODE PENELITIAN	17

3.1 Pendekatan Penelitian.....	17
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	17
3.3 Situasi Sosial	17
3.4 Desain Penelitian atau Rancangan Penelitian	18
3.5 Teknik dan Sumber Data.....	18
3.6 Teknik Analisa Data.....	19
3.7 Keabsahan Data.....	21
BAB 4. PEMBAHASAN	23
4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian.....	23
4.1.1 Sejarah Butik Tasya.....	23
4.1.2 Visi Misi Perusahaan	24
4.1.3 Profil Perusahaan	25
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan.....	25
4.2 Pemaparan Hasil Data Lapangan	27
4.2.1 Implementasi Etika Bisnis Islam pada Butik Tasya Kota Pasuruan... ..	27
4.2.2 Indikator Keberhasilan Bisnis.....	38
4.3 Analisis Hasil Data Lapangan	42
4.4 Keterbatasan Penelitian	46
BAB 5. PENUTUP.....	47
5.2 Kesimpulan.....	47
5.3 Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	52

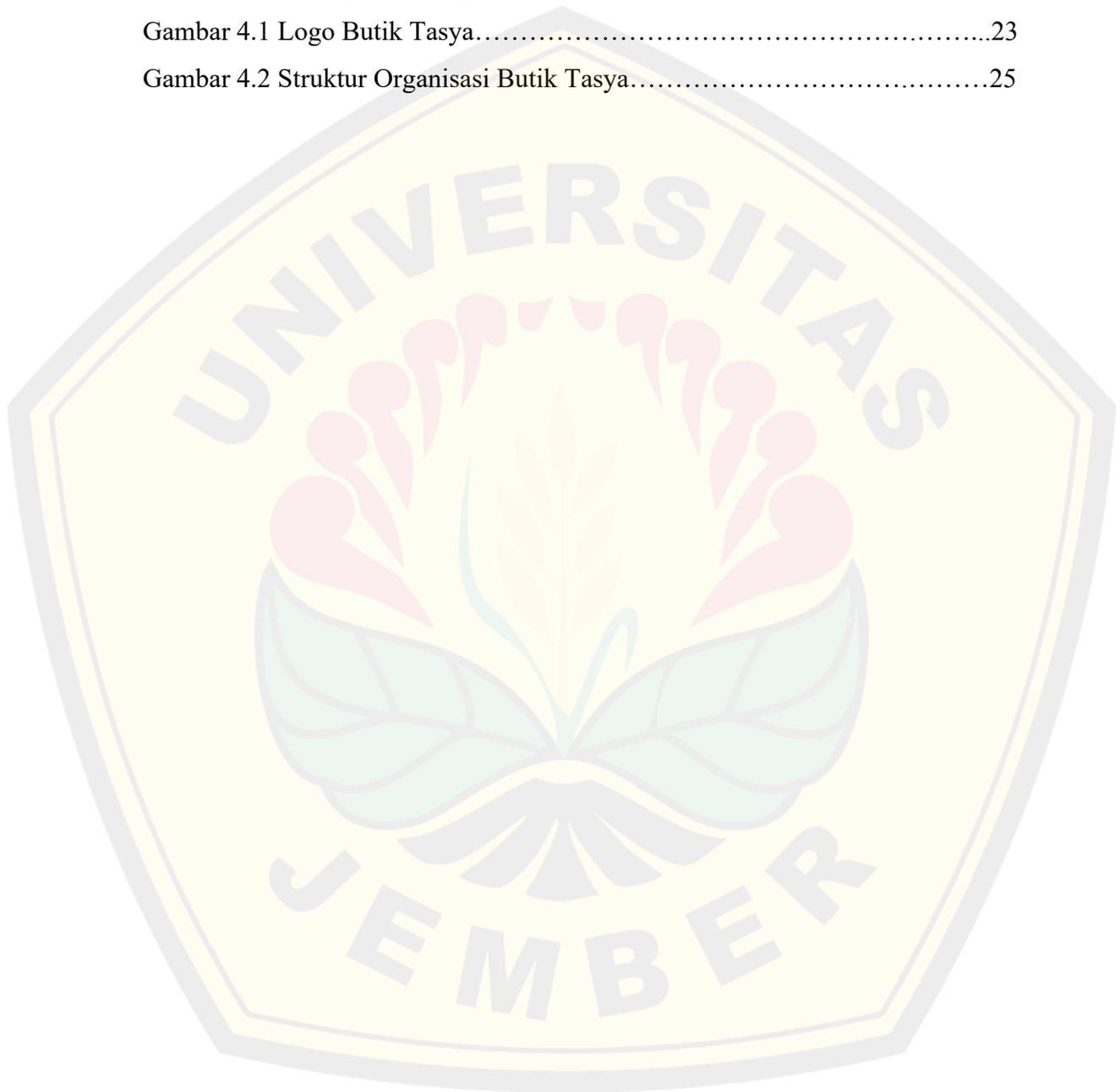
DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 4.1 Informan Peneliti.....	18
Tabel 4.2 Laporan Keuangan Tahun 2020-2022	40
Tabel 4.3 Data Penjualan 3 Bulan Terakhir.....	36
Tabel 4.4 Ringkasan Hasil Penelitian.....	45



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	16
Gambar 4.1 Logo Butik Tasya.....	23
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Butik Tasya.....	25



BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Konteks Penelitian

Etika adalah cabang filsafat yang mencari hakikat nilai-nilai baik dan buruk yang berkaitan dengan perbuatan serta tindakan seseorang yang dilakukan dengan penuh kesadaran berdasarkan pertimbangan pemikirannya (Abdul Aziz, 2013). Pada dasarnya etika bisnis merupakan turunan dari sistem ekonomi. Ekonomi Islam adalah ilmu yang mempelajari tentang ekonomi yang sesuai dengan prinsip syariah. Tujuannya yakni untuk mencapai *falah* melalui kehidupan baik dan terhormat (Lidian et al., 2019). Penerapan etika bisnis Islam juga harus mampu dilaksanakan dalam dunia bisnis seperti dalam kegiatan produksi, konsumsi dan distribusi.

Etika menjunjung tinggi prinsip moral yang membedakan antara yang benar dan salah, sedangkan bisnis merupakan kegiatan yang menyertakan pelaku bisnis, maka etika dibutuhkan dalam dunia bisnis. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa etika bisnis adalah norma-norma yang dianut dalam dunia bisnis, baik sebagai institusi atau organisasi, maupun dalam interaksi bisnisnya dengan “*stake holders*”nya (Darmawati, 2013). Bisnis merupakan segala bentuk kegiatan yang dilakukan dalam produksi, menyalurkan, memasarkan barang dan jasa yang diperlukan oleh konsumen baik dengan cara berdagang maupun dengan cara yang lain dan tidak hanya mengejar laba (*profit oriented-socialoriented*) (Abdul Aziz, 2013).

Tidak semua bisnis diperbolehkan dalam Islam, dan banyak darinya yang tidak dibenarkan oleh agama, baik dari cara pelaksanaannya ataupun jenis barang yang diproduksi. Secara langsung, Islam mengharamkan orang yang memakan harta dengan cara yang tidak sesuai dengan aturan syariat (Sasnita et al., 2019). Hal yang paling penting dalam Islam mengenai bisnis yaitu tentang pemenuhan akad antara pembeli dan penjual ataupun antara dua orang yang akan melakukan kerjasama bisnis agar mencapai kata sepakat. Allah SWT berfirman dalam Surat Al-Maidah ayat 1 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ ٱلْأَنْعَامِ ٱلْأَمَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ ٱللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

“*Hai orang-orang yang beriman, patuilaqad-aqad itu,*”(QS. Al-Maidah (5):1).

Sebagai seorang muslim, tentunya wajib mengikuti aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh hukum Islam yang telah ada di dalam Al-Qur'an maupun Hadits, sehingga umat muslim diharapkan dapat menjalankan bisnisnya sesuai dengan hukum Islam, karena Islam tidak akan membiarkan umat muslim menghalalkan segala cara seperti curang, korupsi, menipu, atau hal lainnya dalam menjalankan bisnisnya (Anggraini, 2018). Widyastuti (2019), mengatakan bahwa ada hubungan yang kuat antara etika bisnis dengan persaingan usaha. Adanya aspek hukum dan aspek etika bisnis dapat menentukan terciptanya persaingan yang tidak sehat dikarenakan peran hukum dan etika bisnis di dunia persaingan usaha belum berjalan dengan baik. Etika bisnis Islam menjamin, baik pembisnis maupun konsumen masing-masing akan mendapatkan keuntungan. Etika bisnis menjamin jalannya kegiatan bisnis dalam jangka panjang, tidak hanya fokus terhadap keuntungan jangka pendek. Selain itu, etika bisnis juga akan meningkatkan kepuasan para pegawai yang merupakan *stakeholders* yang penting untuk diperhatikan. (Abdul Aziz, 2013)

Peneliti melakukan penelitian di butik Tasya Kota Pasuruan. Butik Tasya merupakan pusat perbelanjaan pakaian Islami yang ada di Pasuruan dengan menciptakan pakaian yang Islami namun masih tetap modern, pemilik butik Tasya membangun usahanya dalam rangka agar masyarakat kota Pasuruan terutama wanita yang beragama Islam dapat menjalankan kewajibannya yaitu menutup aurat. Butik ini dibangun pada tahun 2003 yang saat itu wanita muslim masih jarang memakai pakaian secara lengkap, bahkan saat itu tak sedikit orang-orang yang beranggapan bahwa memakai pakaian lengkap adalah kuno. Adanya butik Tasya tersebut akan mengubah pandangan masyarakat bahwa berpakaian lengkap bukanlah hal yang kuno, karena butik tersebut menciptakan pakaian Islami bernuansa modern. Kelebihan dari butik Tasya yang menyebabkan butik tersebut berkembang hingga detik ini yakni pemasaran yang tepat, serta memiliki *branding* yang bagus. *Branding* dari butik Tasya tidak hanya mengenai nama butik saja, melainkan butik tersebut juga menciptakan desain tempat yang unik yang tentu

berbeda dengan toko atau butik lainnya, dari segi interior, dilihat dari depan sudah dapat menjelaskan bahwa butik Tasya merupakan butik yang Islami. Menurut (Badan Pusat Statistik Kota Pasuruan, n.d.), jumlah masyarakat kota Pasuruan yang telah dilakukan dengan sensus penduduk 2020 yakni sebesar 208.006 jiwa dengan rincian jumlah penduduk perempuan mencapai 103.960 jiwa sedangkan penduduk laki-laki berjumlah 104.046 jiwa dan mayoritas beragama Islam. Hal tersebut sangat mendukung untuk meningkatkan penjualan butik Tasya.

Butik Tasya telah dikenal oleh masyarakat sebagai butik yang Islami dengan dasar karena menjual pakaian Islami, serta beberapa bingkisan haji. Namun butik Tasya tidaklah dapat disebut butik yang Islami hanya karena butik tersebut menjual barang-barang Islami, atau disebut butik Islami hanya karena interiornya yang menyerupai halaman masjid. Jika memang butik tersebut layak disebut sebagai butik yang Islami, maka butik tersebut tentunya menjalankan bisnisnya sesuai dengan syariat Islam seperti menerapkan etika bisnis Islam.

Berdasarkan ulasan di atas mengenai etika bisnis Islam, serta toko Tasya yang merupakan pusat perbelanjaan pakaian Islami di Kota Pasuruan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Implementasi Etika Bisnis Islam pada Butik Tasya Kota Pasuruan”**

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka dapat dikemukakan fokus pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana cara penerapan etika bisnis Islam pada butik Tasya?
2. Bagaimana bentuk pengembangan bisnis dengan menerapkan etika bisnis Islam pada butik Tasya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui implementasi etika bisnis Islam pada butik Tasya Kota Pasuruan dalam mencapai keberhasilan bisnis.

1.4 Manfaat Penelitian

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, diantaranya sebagai berikut :

1. Bagi pihak butik Tasya

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi praktisi toko Tasya untuk mengimplementasikan etika bisnis Islam agar untuk tercapainya tujuan perusahaan.

2. Bagi Universitas Jember

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan sebagai salah satu bahan bacaan yang dapat menambah wawasan tentang implementasi etika bisnis Islam.

3. Bagi penulis

Penulis dapat menerapkan ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama menempuh kuliah, menambah wawasan di bidang perdagangan dengan menerapkan etika bisnis Islam yang dapat dijadikan bekal untuk dunia kerja nanti.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Implementasi

Menurut Aditama (2020), manajemen adalah suatu proses khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumberdaya manusia dan sumber-sumber lainnya. Fungsi dalam manajemen dikenal dengan *planning, organizing, actuating, dan controlling* (POAC). Implementasi merupakan bagian dari manajemen yaitu *actuating* (pelaksanaan).

Implementasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berarti pelaksanaan atau penerapan. Istilah implementasi biasanya dikaitkan dengan suatu kegiatan yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Rosyad (2019), mengatakan bahwa implementasi merupakan proses untuk melaksanakan ide, proses atau seperangkat aktivitas baru dengan harapan orang lain dapat menerima dan melakukan penyesuaian dalam tubuh birokrasi demi tercapainya tujuan yang bisa tercapai dengan jarimngan pelaksana yang bisa dipercaya. Mulyadi (2015), mengatakan bahwa implementasi tertuju pada suatu kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tindakan tersebut bertujuan guna mengubah sebuah keputusan menjadi pola operasional dan berusaha mencapai perubahan yang besar maupun perubahan kecil yang telah diputuskan sebelumnya. Implementasi pada hakikatnya merupakan sebuah usaha pemahaman apa yang seharusnya terlaksanakan setelah program dirancang.

2.1.1 Pengertian Etika

Etika adalah aturan atau standar yang mengatur keputusan kita setiap hari. Banyak yang menyamakan “etika” dengan moral atau pengertian sederhananya tentang “benar” dan “salah”. Orang lain akan mengatakan bahwa etika adalah kode internal yang mengatur perilaku individu, tertanam ke dalam setiap orang oleh

keluarga, iman, tradisi, komunitas, hukum, dan adat istiadat pribadi. (Sudarso et al., 2021).

Etika diartikan dengan usaha yang sistematis untuk memahami pengalaman individu dan masyarakat yang sedemikian rupa sehingga menentukan aturan-aturan yang seharusnya dalam mengatur tingkah laku manusia, nilai-nilai yang dikembangkan, dan sifat-sifat yang perlu dikembangkan dalam menjalani kehidupan (Nasir, 2020). Etika merupakan ajaran tentang baik dan buruk, benar dan salah, atau ajaran tentang moral khususnya dalam perilaku dan tindakan-tindakan ekonomi, bersumber terutama dari ajaran agama (Widyastuti, 2019). Sedangkan menurut Zamzam dan Aravik (2020), etika diartikan sebagai rambu-rambu dalam kelompok masyarakat yang bisa memberikan arahan dan mengingatkan para anggotanya kepada tindakan yang terpuji (*good conduct*) yang harus dipatuhi. Dari penjelasan tersebut dapat dikatakan bahwa etika dimiliki oleh setiap manusia, tergantung bagaimana manusia tersebut bertindak baik atau yang buruk. Selain itu, masyarakat juga berhak untuk menilai tingkah laku seseorang dan juga memberi arahan agar seseorang tetap mempunyai moral yang baik.

2.1.2 Pengertian Bisnis

Secara histori kata bisnis berasal dari bahasa Inggris yaitu *business*, dari kata dasar yang berarti “sibuk”. Sibuk disini bisa jadi sibuk seseorang atau komunitas atau masarakat yang sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang bisa mendatangkan manfaat, laba atau keuntungan. (Sembiring, 2014). Bisnis mengacu pada pekerjaan barang dan jasa diproduksi dan dijual dengan imbalan uang. Hal ini dilakukan secara teratur dengan tujuan utama menghasilkan keuntungan (Sudarso et al., 2021). Fauzia (2013), mengatakan bahwa bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial. Dari sekian banyak tujuan yang ada dalam bisnis, *profit* memegang peranan yang sangat berarti dan banyak dijadikan alasan tunggal di dalam memulai bisnis.

Istilah bisnis dalam Islam disebut dengan *tijarah*, yaitu perniagaan atau usaha yang tujuannya untuk mendapatkan keuntungan yang didasarkan kepada nilai-nilai

syariat Islam. Nilai-nilai syariat Islam tersebut yaitu semua aturan yang ada di dalam Al-Qur'an dan hadits. Dalam bisnis Islam tidak hanya keuntungan menjadi tujuan yang paling utama, melainkan menjadikan aktivitas bisnis sebagai ibadah dan tujuan utamanya yakni mendapatkan ridha Allah Swt (Misno et al., 2020).

2.1.3 Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika bisnis adalah bentuk etika terapan atau etika professional yang membahas prinsip-prinsip etika serta masalah moral yang ada dalam lingkungan bisnis (Sudarso et al., 2021). Etika bisnis merupakan aplikasi pemahaman kita mengenai apa yang baik dan benar untuk beragam institusi, teknologi, transaksi, aktivitas dan usaha yang kita sebut dengan bisnis (Darmawati, 2013). Etika bisnis bisa menjadi pedoman untuk para karyawan dan juga manajemen serta menjadikan etika bisnis sebagai pedoman untuk melaksanakan pekerjaan yang dilandasi dengan moral yang luhur, jujur, transparan dan sikap profesional (Mufqi Arief, 2019). Etika bisnis dipelajari bukan hanya untuk mengetahui apa itu etika, tetapi etika bisnis mempunyai tujuan yaitu membantu pebisnis untuk mengambil keputusan bisnis yang beretika (Lidian et al., 2019).

Etika bisnis Islam merupakan sejumlah perilaku etis bisnis (*akhlak al islamiyah*) yang didampingi dengan nilai-nilai syariah serta mengedepankan halal dan haram. Sedangkan yang dimasud dengan perilaku yang etis ialah perilaku yang mengikuti perintah Allah serta menjauhi larangannya (Zamzam & Arafik, 2020). Ketika suatu bisnis menerapkan etika bisnis Islam, maka bisnis tersebut haruslah melakukan aktifitasnya berdasarkan syariat Islam seperti halnya akad, kepemilikan harta, cara mengambil keuntungan, serta sumber modal yang berasal dari harta yang halal. Seperti dalam Q.S An-Nisa' (29) yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku

dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu ; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S An-Nisa’ (4) : 29)

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam merupakan suatu yang sangat penting bagi jalannya kegiatan bisnis khususnya pebisnis muslim, etika bisnis Islam juga berdampak pada beberapa aspek yang akan menjadikan kegiatan bisnis dapat berjalan sesuai dengan peraturan yang berlaku atau norma-norma yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

2.1.4 Prinsip – Prinsip Etika Bisnis Islam

Menurut Syed Nawab Haider Naqvi yang dikutip oleh Badroen (2015), persyaratan untuk meraih keberkahan dalam berbisnis harus memperhatikan beberapa prinsip etika yang telah digariskan dalam Islam. Prinsip-prinsip etika bisnis Islam diantaranya yaitu :

a. Tauhid (*Unity*)

Tauhid mempunyai arti mengesakan terhadap Allah dalam sesuatu hal yang merupakan kekhususan bagi-Nya, yaitu berupa *Rububiyah, Uluhiyah, dan Asma’ Wa Shifat* (Sanrego dan Ismail, 2015). Dalam pandangan Al-Quran, filsafat fundamental dari ekonomi Islam adalah *tauhid*. Dalam pandangan *tauhid*, manusia sebagai pelaku ekonomi hanyalah sekedar *trustee* (pemegang amanah). Oleh sebab itu, manusia harus mengikuti ketentuan Allah dalam segala aktivitasnya, termasuk aktivitas ekonomi (Fauzia, 2013). Hal ini sesuai dengan Q.S Maryam ayat 65 yang berbunyi :

رَبُّ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَا فَاعْبُدْهُ وَاصْطَبِرْ لِعِبَادَتِهِ هَلْ تَعْلَمُ لَهُ سَمِيًّا

“Dialah Tuhan (yang menguasai) langit dan bumi dan segala yang ada di antara keduanya, maka sembahlah Dia dan berteguh hatilah dalam beribadah kepada-Nya. Apakah engkau mengetahui ada sesuatu yang sama dengan-Nya?” (Maryam : 65)

Praktik prinsip *tauhid* dalam dunia bisnis dapat digambarkan ketika bisnis tersebut tidak semata-mata mencari keuntungan atau kepuasan materi saja,

melainkan kepuasan spiritual yang berhubungan kepuasan sosial atau masyarakat. Karena, pada dasarnya sebuah bisnis yang menerapkan prinsip tauhid memiliki motivasi yang kuat yaitu ibadah, atau menyerahkan bisnis sepenuhnya kepada Allah swt.

b. Keadilan dan Keseimbangan (*Equilibrium*)

Keadilan dalam bahasa arab yaitu *'adl* yang mempunyai arti bersikap dan berlaku dalam keseimbangan. Keseimbangan ini meliputi keseimbangan antara hak dan kewajiban serta keserasian antar sesama makhluk. Keadilan pada dasarnya yakni memperlakukan seseorang sesuai haknya atas kewajiban yang telah dilakukan (Rangkuti, 2017). Keadilan merupakan salah satu prinsip yang juga termasuk penting dalam mekanisme perekonomian Islam. Adil dalam ekonomi dapat diterapkan seperti penentuan harga, kualitas produk, perlakuan kepada pekerja, dan dampak yang muncul dari berbagai kebijakan ekonomi lainnya yang telah dikeluarkan (Kholid, 2018). Dapat disimpulkan bahwa prinsip keadilan ini bertujuan supaya di dalam bisnis tidak ada salah satu pihak yang dirugikan, kedua belah pihak atau penjual dan pembeli harus saling ridho.

Etika bisnis Islam juga menerapkan prinsip keseimbangan, sehingga dalam aktivitas bisnisnya akan selalu dilaksanakan dengan menjaga keseimbangan pasokan barang termasuk juga harga yang sesuai dengan harga pasar bagi kemampuan ekonomi konsumen (Hasan, 2020). Menurut Nawawi dalam Pramitasari (2019), menjelaskan bahwa wujud dalam praktek keseimbangan dalam bisnis ialah dengan tidak ada kecurangan dalam takaran dan timbangan serta penentuan harga berdasarkan mekanisme pasar yang normal. Allah Swt. Berfirman dalam Q.S An-Nahl ayat 90 yang artinya :

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil, berbuat kebajikan, memberi pada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan” (An-Nahl : 90)

c. Kehendak Bebas (*Free Will*)

Islam memperbolehkan manusia untuk berkreasi dalam bidang muamalah atau kata lain berbisnis, akan tetapi Islam tidak memperbolehkan untuk melakukan hal-hal yang telah diharamkan oleh Al-Qur'an. Dengan demikian, para pelaku bisnis tetap dapat melakukan kegiatannya sesuai dengan apa yang ia mau tetapi tetap pada jalan yang telah di atur oleh Allah Swt (Haryanti & Wijaya, 2019). Kebebasan dalam Islam bukan kehendak mutlak, karena kebebasan seperti itu hanya akan mengarah kepada paradigma kapitalis mengenai *laissez faire* dan kebebasan nilai (*value free*).

Kebebasan dalam pengertian Islam adalah kebebasan yang terkendali *al-hurriyahal-muqayyadah* (Khoir & Naili, 2018). Dalam setiap transaksi selalu diberi kebebasan memilih (*khiyar*), antara melanjutkan transaksinya atau bahkan membatalkannya. Dalam dunia bisnis terdapat prinsip untuk mencari keuntungan sebanyak-banyaknya. Namun, bisnis dalam Islam terikat dengan iman serta etika sehingga tidak bebas secara menyeluruh dalam menginvestasikan modalnya atau membelanjakan hartanya (Badruzaman, 2018).

d. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Tanggung jawab memiliki pengertian bahwa bertanggung jawab menurut hukum atas suatu kesalahan dari suatu perbuatan maupun keputusan. Dasar dari tanggung jawab yaitu sebuah wewenang yang berhubungan dengan tugas serta wewenang kekuasaan melekat pada tugas dan pekerjaan, sehingga setiap orang akan bertanggung jawab dalam segala tindakan maupun perbuatannya. Prinsip tanggung jawab dalam bisnis mementingkan kelangsungan hidup perusahaan, kepentingan *stakeholders*, dan menghindari cara menciptakan keuntungan sementara, serta perusahaan haruslah patuh terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku (Susanto & Sumiyati, 2020).

Tanggung jawab juga merupakan kewajiban bagi setiap pihak dalam melakukan transaksi. Bagi pihak penjual haruslah bertanggung jawab atas barang yang dijual, sedangkan untuk pembeli juga bertanggung jawab untuk membayar barang yang ingin dia beli. Sikap tanggung jawab ini haruslah dimiliki oleh semua pihak dalam bertransaksi agar tidak ada pihak yang dirugikan. Oleh karena itu setiap pihak

haruslah memiliki rasa tanggung jawab atas apa yang telah ia perbuat (Estijayandono et al., 2019).

e. *Ihsan (Benevolence)*

Ihsan merupakan melakukan perbuatan baik tanpa adanya kewajiban tertentu untuk melakukan hal tersebut. Islam menyuruh dan mendorong dalam berbuat kebaikan terhadap sesama agar amal yang telah dilakukan oleh manusia dapat memberikan nilai tambah dan menaikkan derajat manusia baik individu maupun kelompok (Mayndarto & Jagakarsa, 2022). Allah Swt. Berfirman dalam Q.S Al-Isra' ayat 7 yang berbunyi :

إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ وَإِنْ أَسَأْتُمْ فَلَهَا فَإِذَا جَاءَ وَعْدُ الْآخِرَةِ لَيْسُ لَكُمْ مِنْهَا دَخْلُوهُ أَوْلَ مَرَّةٍ وَلِيَتَّبِعُوا مَا عَلَّمُوا تَنْبِيْرًا

“Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik untuk dirimu sendiri. Dan jika kamu berbuat jahat, maka (kerugian kejahatan) itu untuk dirimu sendiri” (Al-Isra' : 7).

Ihsan atau kebaikan dalam konteks bisnis dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku yang benar yang meliputi proses transaksi, proses menari atau mendapatkan komodias pengembangan maupun dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan (Abdul Aziz, 2013).

Prinsip *ihsan* yang berarti kebajikan ini meliputi unsur niat, sikap, dan perilaku seperti proses akad (transaksi), proses mencari atau memperoleh komoditas, proses pengembangan, maupun proses upaya meraih dan menetapkan keuntungan. Termasuk dalam kebajikan dalam bisnis ialah sikap kesukarelaan dan kasih sayang (Muis & Solihah, 2019).

2.1.5 Indikator Perkembangan Bisnis

Bisnis dikatakan berhasil apabila perusahaan tersebut mendapatkan laba, walaupun laba bukanlah suatu aspek yang dinilai dari keberhasilan sebuah usaha. Namun alasan laba menjadi faktor penting adalah karena laba merupakan tujuan dari seseorang yang melakukan bisnis. Apabila perusahaan mengalami penurunan laba yang tidak stabil, maka perusahaan akan kesulitan untuk mengoperasikan

kegiatan usahanya dan menjaga ketahanan usahanya (Harahap, 2018). Menurut Assauri, (2016), keberhasilan usaha dapat ditinjau dari sudut pandang kualitatif dan kuantitatif. Dari sudut pandang kualitatif, keberhasilan usaha dilihat dari hal-hal non finansial, yang berarti meliputi kecepatan pengembangan produk, reputasi, maupun paten. Dari sudut pandang kuantitatif, keberhasilan berkaitan dengan keuangan. Pelaku bisnis dapat mengukur keberhasilan usaha melalui bukti kinerja yang sudah dicapai atau pertumbuhan perusahaan yang dikelola.

Suryana (2014), mengatakan bahwa keberhasilan usaha merupakan sebuah usaha yang mampu mencapai tujuan dalam bisnisnya, selain itu sebuah perusahaan yang di dalam aktivitas bisnisnya merujuk untuk mencapai suatu keberhasilan. Indikator dalam tercapainya keberhasilan usaha yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, dan pertumbuhan tenaga kerja.

1. Modal, merupakan aspek yang memiliki peran cukup penting dalam proses produksi, karena modal dibutuhkan jika seseorang ingin membuka usaha ataupun untuk memperluas usaha yang ada. Tanpa modal yang memadai maka akan mempengaruhi keberlangsungan usaha dan akan mempengaruhi pendapatan (Herawaty & Yustien, 2019). Pengertian modal menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah uang yang bisa digunakan sebagai pokok untuk berdagang, harta benda (uang, barang) yang bisa digunakan dalam menghasilkan sesuatu yang mampu menambah kekayaan dan sebagainya. Modal diperlukan untuk menjalankan usaha sehingga usaha yang dijalankan berjalan dengan baik. Modal juga dapat diartikan dengan sejumlah uang yang digunakan untuk menjalankan bisnis. Namun, modal usaha tidak seterusnya tentang uang, modal juga dapat berupa barang dan fasilitas usaha lainnya. Modal merupakan faktor usaha yang harus ada sebelum melakukan bisnis (Sirait & Ani, 2022).
2. Pendapatan, merupakan semua yang diterima oleh penjual barang dan jasa yang diperoleh dalam sebuah bisnis. Pendapatan berbeda dengan penghasilan (*income*). Pendapatan adalah pendapatan murni yang belum dikurangi oleh biaya dan pengeluaran, sedangkan penghasilan adalah pendapatan yang sudah dikurangi oleh biaya dan pengeluaran. Pendapatan seseorang dapat dikaitkan dengan jenis pekerjaan yang dilakukan sesuai dengan pekerjaannya (Yuri et al.,

2023) Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari aktivitas perusahaan dalam suatu periode. Pendapatan merupakan hal yang penting, karena pendapatan merupakan objek atas aktivitas perusahaan. Pendapatan disebabkan oleh peristiwa ekonomi seperti penjualan barang dan jasa, penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain yang menghasilkan keuntungan, royalti dan deviden (Liawan & Harling, 2019). Pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor produksi yang dimiliki kepada sektor produksi (Gustina et al., 2022).

3. Volume Penjualan. Penjualan merupakan seni dalam mempengaruhi dan membujuk pribadi atau seseorang yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain membeli barang atau jasa yang telah ditawarkan. Sedangkan volume penjualan merupakan banyaknya barang atau jasa yang telah terjual pada saat proses tukar-menukar (Effendy, 2019). Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan didapatkan oleh perusahaan (Sumartini & Tias, 2019). Volume penjualan merupakan jumlah barang yang terjual dibandingkan dengan jumlah barang yang tersedia, sehingga akan menghasilkan suatu deretan angka (*numeric*). Volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan laba (Yulia et al., 2020).
4. Tenaga Kerja. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yang terdapat dalam Pasal 1 Ayat 2 menjelaskan bahwa setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat. Menurut Simanjuntak dalam Sabihi et al., (2021), menjelaskan bahwa tenaga kerja mencakup tenaga kerja yang sedang terikat dalam suatu hubungan kerja dan tenaga kerja yang belum bekerja. Sedangkan pengertian pekerja adalah setiap orang yang bekerja dan telah menerima upah. Dengan kata lain, pekerja adalah tenaga kerja yang sedang dalam ikatan hubungan kerja.

2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian ini membutuhkan literatur dan penelitian terdahulu yang relevan serta memiliki kaitan dengan masalah yang dibahas oleh peneliti. Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan peneliti mengenai etika bisnis Islam.

Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

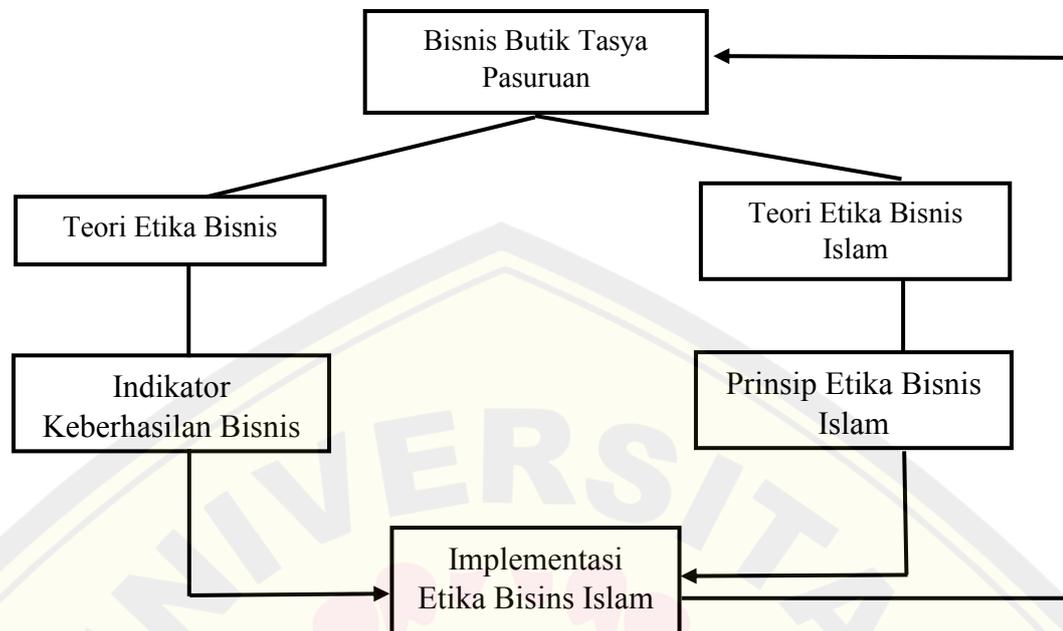
Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Ira Puspitasari (2019)	Analisis Praktik Etika Bisnis Syariah (Studi Kasus Pasar Leuwilang)	Belum sepenuhnya faham tentang etika bisnis Islam, namun telah menjaga kehalalan produk dan menjaga kepercayaan pelanggan	Menggunakan metode kualitatif dan membahas tentang etika bisnis Islam	Objek penelitian di pasar, sedangkan peneliti di butik. Selain itu peneliti juga membahas indikator keberhasilan bisnis
Ivana Anggraini (2018)	Pengaruh Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Pasar Rukoh Banda Aceh	Terdapat hubungan positif antara variable keadilan dan ihsan dengan minat beli konsumen.	Membahas tentang etika bisnis Islam	Menggunakan metode kuantitatif, sedangkan peneliti kualitatif. Menggunakan etika bisnis Islam untuk minat beli konsumen, sedangkan peneliti untuk keberhasilan bisnis
Titik Pramitasari (2019)	Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi Pada Home Industri	Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa home industri tenun tika Nies Collection telah menerapkan empat prinsip	Membahas tentang etika bisnis Islam dan juga menggunakan metode kualitatif	Objek penelitian pada home industry tenun tika sedangkan peneliti pada butik. Selain itu juga berfokus pada persaingan bisnis

	Tenun Tikar Nies Collection)	etika bisnis Islam yaitu tauhid, keseimbangan, kebebasan, dan tanggung jawab.		sedangkan peneliti pada keberhasilan bisnis.
Harits Mufqi Arief (2019)	Business Ethic And Good Governance (Be & Gg) Etika Bisnis Pada Pt Sucaco Tbk	PT SUCACO Tbk. Menjalankan bisnis etik dengan adanya komitmen yang harus dijalani oleh perusahaan terhadap setiap elemen.	Membahas tentang etika bisnis dan juga menggunakan metode kualitatif	Padan jurnal tersebut membahas etika bisnis sedangkan peneliti membahas etika bisnis Islam
Nine Haryanti dan Trisna Wijaya (2019)	Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Di Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya	Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari para pedagang, pembeli dan pengelola pasar tradisional Pancasila menunjukkan bahwa prinsip-prinsip etika bisnis Islam belum sepenuhnya diterapkan oleh para pedagang.	Membahas etika bisnis Islam dan menggunakan metode kualitatif	Objek penelitian pada jurnal yaitu di pasar tradisional sedangkan peneliti di butik. Selain itu jurnal tersebut hanya berfokus pada prinsip etika bisnis Islam saja, sedangkan peneliti terdapat pembahasan keberhasilan bisnis.

2.3 Kerangka Konseptual

Untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sebagai kontrol dalam melakukan penelitian yang lebih lanjut, maka peneliti menggambarannya dalam bentuk kerangka konseptual seperti di bawah ini. Penelitian ini diawali dengan Butik Tasya Kota Pasuruan sebagai objek penelitian, tujuan penelitian ini untuk mengetahui implementasi etika bisnis Islam pada Butik Tasya Kota Pasuruan dengan melihat prinsip etika bisnis Islam dan apakah penerapan dari etika bisnis Islam tersebut memberi dampak terhadap keberhasilan bisnis.

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



Sumber : Olahan data penulis (2023)

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif bersifat deskriptif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *post positivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, serta digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna (Sugiyono, 2018).

Jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah studi lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara melakukan tinjauan langsung ke lapangan mengenai implementasi etika bisnis Islam pada butik Tasya Kota Pasuruan.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil lokasi penelitian di butik Tasya yang terletak di Jl. Alun-Alun Selatan No.9, Kota Pasuruan. Sedangkan waktu yang digunakan untuk penelitian yaitu bulan Maret 2023 sampai dengan selesai.

3.3 Situasi Sosial

Penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi, melainkan *sosial situation* atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu : tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara sinergis. Melalui situasi sosial, dapat dinyatakan sebagai obyek penelitian yang ingin diketahui “apa yang terjadi” di dalamnya. Pada situasi sosial atau obyek penelitian ini peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas (*activity*) orang-orang (*actors*) yang ada pada tempat (*place*) tertentu (Sugiyono, 2018).

Situasi sosial dalam penelitian ini peneliti akan mengamati aktivitas orang-orang yang berada di Butik Tasya untuk mendapatkan data yang jelas, serta melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang dipandang tahu

tentang situasi sosial tersebut yang dapat memberikan informasi mengenai Butik Tasya.

3.4 Desain Penelitian atau Rancangan Penelitian

Penelitian kualitatif menggunakan peneliti itu sendiri sebagai instrument atau alat penelitian atau bisa disebut dengan “*human instrumen*”, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya. Peneliti berperan sebagai instrumen utama yang tidak bisa diganti atau diwakilkan kepada orang lain. Dalam hal ini, peneliti berhubungan langsung dengan penelitian dan berperan sebagai pengumpul data melalui pengumpulan data pustaka, wawancara, observasi dan dokumentasi.

3.5 Teknik dan Sumber Data

Menurut Susanto dalam (Heryana et al., 2019), data adalah fakta atau apa saja yang dapat digunakan sebagai input dalam menghasilkan informasi. Data dapat berupa bahan untuk diskusi, pengambilan keputusan, perhitungan, atau pengukuran. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari tempat penelitian. Dalam penelitian ini data diperoleh langsung melalui penelitian studi lapangan (*field research*) dengan meneliti dan mengamati serta mengumpulkan data dan informasi di butik Tasya Kota Pasuruan. Informasi yang diperoleh dari data primer yakni informasi dari informan yaitu manajer, marketing, *frontliner*, dan konsumen yang tertera pada tabel di bawah ini :

Tabel 3. Informan Peneliti

No.	Nama	Umur	Jabatan
1.	Thalita Ahmad Attamimi	27 tahun	Manager Pemasaran
2.	Corryna	28 tahun	Marketing

3.	Aisyah	25 tahun	Frontliner
4.	Ruwaidah	46 tahun	Pelanggan
5.	Nur Laila	24 tahun	Pelanggan

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah bentuk dokumen yang telah ada yang dapat mendukung penelitian ini, seperti penelitian terdahulu, majalah, dan artikel yang ada di Internet seputar butik Tasya. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut :

- a. Observasi, peneliti melakukan observasi dengan mengunjungi butik Tasya di Kota Pasuruan sebagai objek penelitian untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan. Tujuan observasi ini yaitu untuk mengetahui bagaimana implementasi etika bisnis Islam yang dilakukan pada butik Tasya Kota Pasuruan.
- b. Wawancara Mendalam (*In Depth Interview*), dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara mendalam agar bisa mendapatkan informasi yang lebih mendalam serta menggunakan wawancara terstruktur dengan menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis. Sedangkan penentuan sumber data pada orang yang diwawancarai dilakukan secara *purposive*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu.
- c. Dokumentasi, merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam kualitatif (Sugiyono, 2018). Penelitian ini menggunakan metode dokumentasi untuk memperoleh data tulisan tentang butik Tasya, visi, misi, manajemen, dan hal lainnya tentang implementasi etika bisnis Islam pada butik Tasya Kota Pasuruan.

3.6 Teknik Analisa Data

Bodgam dalam Sugiyono (2018), mengatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil

wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Tujuan analisa data yakni untuk menjawab semua permasalahan dalam penelitian. Teknik analisa data yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah teknik analisis data deskriptif kualitatif. Tahapan pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan data yang diperoleh dari lapangan yang jumlahnya cukup banyak kemudian data tersebut dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Reduksi data merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi (Sugiyono, 2018).

2. Penyajian Data (*Display Data*)

Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2018), mengatakan bahwa penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

3. Kesimpulan/verifikasi

Langkah selanjutnya yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi lebih jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan

mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2018).

3.7 Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas) (Sugiyono, 2018).

1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *membercheck*. Dalam penelitian ini penulis menggunakan triangulasi untuk menguji kredibilitas. Triangulasi adalah suatu cara untuk mendapatkan data yang benar-benar jelas dengan menggunakan pendekatan metode ganda. Triangulasi ini meliputi triangulasi sumber, triangulasi metode, dan triangulasi data/analisis.

- a. Triangulasi sumber, dilakukan dengan cara *cross-check* data dengan fakta dari sumber yang lain serta menggunakan kelompok informan yang berbeda. Seperti membandingkan hasil pengamatan dengan hasil wawancara, membandingkan apa yang dikatakan umum dengan yang dikatakan secara pribadi.
- b. Triangulasi metode, dilakukan dengan cara menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data. Selain menggunakan wawancara mendalam terhadap informan, juga dilakukan observasi untuk memastikan kondisi yang sebenarnya.
- c. Triangulasi data/analisis, dilakukan dengan cara meminta umpan balik dari informan yang berguna untuk alasan etik serta perbaikan laporan, data, serta kesimpulan yang ditarik.

2. Uji *Transferability*

Transferability merupakan validitas eksternal dalam penelitian. Nilai transfer ini berkenaan dengan pertanyaan, hingga mana hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan dalam situasi lain. Penelitian kualitatif harus menyajikan laporannya

seacara rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya, agar pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut.

3. Uji *Dependability*

Dalam penelitian kualitatif, uji *dependability* dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Caranya dilakukan oleh auditor yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian.

4. Uji *Konfirmability*

Uji *konfirmability* mirip dengan uji *dependability*, sehingga pengujinya dapat dilakukan secara bersamaan. Menguji *konfirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *konfirmability*.

BAB 4. PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian

4.1.1 Sejarah Butik Tasya

Butik Tasya didirikan pada tahun 2003 yang terletak di Jl. Alun-Alun Selatan No.9 Kota Pasuruan. Nama Tasya sendiri diambil dari dua anak pendiri butik yaitu Talitha dan Sarah, dan di Pasuruan sendiri belum ada toko yang bernama Tasya. Awal membangun butik dengan nuansa Islami ini dikarenakan pada tahun 2003 masyarakat Kota Pasuruan khususnya rata-rata belum berpakaian secara Islami, sedangkan kota Pasuruan sendiri terkenal dengan julukan sebagai kota santri dikarenakan banyaknya pondok pesantren dan para ulama besar di Pasuruan. Walaupun Pasuruan disebut sebagai kota santri, tetapi banyak orang-orang yang masih awam dengan pakaian tertutup, bahkan sering menganggap bahwa pakaian yang Islami itu sangatlah kuno dan tidak terlihat modis. Dari situlah terbentuk ide untuk membangun sebuah butik bernuansa Islam tapi dengan konsep modern dengan tujuan mengedukasi masyarakat khususnya kota Pasuruan bahwa pakaian Islami tidaklah kuno, namun juga bisa terlihat *modern* jika pintar memilih pakaian yang cocok untuk dipakai.

Gambar 4.1 Logo Butik Tasya



Sumber: <https://www.instagram.com/butik.tasya/> diakses pada tanggal 13 Juli 2023

Langkah pertama yang dilakukan oleh pemilik butik tersebut hanya menjual baju busana muslim seadanya, ia memanfaatkan teras rumah untuk berjualan. Lokasi yang strategis yakni di tepi alun-alun membuat butik tersebut gampang ditemukan, apalagi setiap tahun di masjid jami' dekat alun-alun tersebut selalu ada acara yaitu *khaul* membuat butik Tasya semakin di kenal dan banyak pembeli

berdatangan. Dirasa semakin banyak pembeli, maka butik Tasya perlahan memperluas tokonya serta menambah barang dagangannya seperti berbagai macam jenis kerudung, mukenah, pakaian muslim untuk pria, bingkisan haji, hingga aksesoris. Selain itu butik Tasya juga memperluas penjualannya via *market place*. Pada pertengahan tahun 2018, sang pemilik memberikan tanggung jawab penuh kepada kedua anaknya yaitu Thalita Salsabila Attamimi dan Javier Ahmad untuk mengelola butik Tasya untuk lebih berkembang lagi.

Pemilik butik Tasya saat ini yaitu Talitha, merupakan anak kedua dari pendiri butik Tasya. Ia lulusan dari LaSalle Collage Surabaya dengan jurusan Fashion Bussiness, ia sengaja mengambil jurusan tersebut karena memang dirasa cocok dengan kemampuannya serta tidak lain juga untuk mengembangkan butik Tasya. Strategi pemasaran yang digunakan serta ketekunan pemilik dalam menjalankan bisnis, hingga akhirnya butik Tasya mempunyai beberapa karyawan dan termasuk butik nomor satu di Kota Pasuruan dengan *tag line* 'Pusat Perbelanjaan Busana Muslim'.

4.1.2 Visi Misi Perusahaan

Setiap perusahaan baik berskala kecil maupun besar pastinya memiliki tujuan yang jelas guna untuk menjalankan aktivitas bisnisnya sesuai dengan apa yang di rencanakan. Termasuk juga butik Tasya, butik tersebut memiliki visi dan misi dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, visi dan misi butik Tasya yaitu :

Visi : “Menjadikan butik tasya sebagai pusat perbelanjaan busana muslim di Kota Pasuruan”

Misi :

1. Mengelola butik Tasya sesuai dengan SOP
2. Mengoptimalkan penjualan tanpa adanya kecurangan
3. Menjalankan aktivitas sesuai dengan syariat agama Islam
4. Memperkuat hubungan dan kepedulian antar karyawan
5. Menjaga hubungan baik antara karyawan dan konsumen
6. Melayani konsumen dengan senang hati dan ikhlas

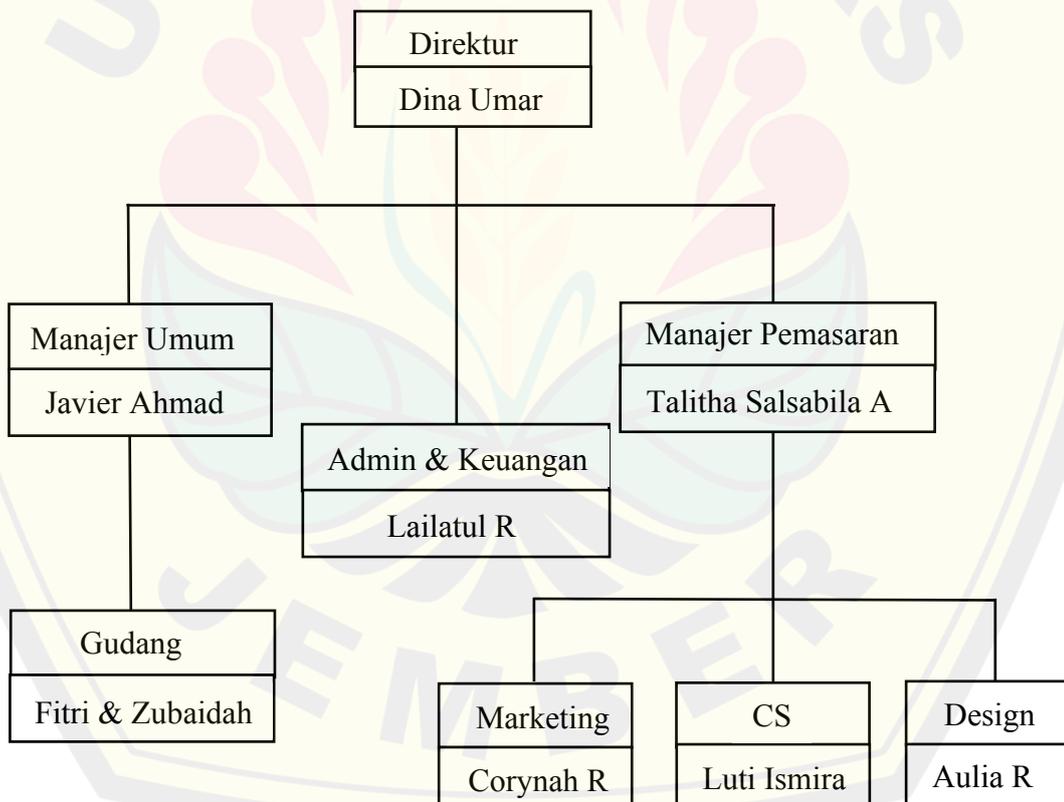
4.1.3 Profil Perusahaan

Nama : Butik Tasya
Alamat : Jalan Alun-Alun Selatan Nomor 9, Kota Pasuruan, 67114 Jawa Timur, Indonesia
Telepon : 081357972679
Email : tasyabutikmuslim@gmail.com
Instagram : butik.tasya

4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut merupakan struktur organisasi butik Tasya yang merupakan gambaran kerja dalam aktivitas bisnisnya serta tugas dan tanggung jawab setiap posisi.

Gambar 4.2 Struktur Organisasi Butik Tasya



Sumber : Butik Tasya Kota Pasuruan 2023

Tugas dan tanggung jawab :

1. Direktur

Direktur merupakan seorang yang memimpin jalannya perusahaan, serta bertanggung jawab penuh atas perusahaan. Tugas direktur antara lain :

- a. Memimpin perusahaan untuk tercapainya tujuan perusahaan.
- b. Membuat kebijakan perusahaan.
- c. Melakukan evaluasi perusahaan.
- d. Mengkoordinasikan dan mengawasi jalannya perusahaan
- e. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan.
- f. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.

2. Manajer Umum

Tugas :

- a. Membantu anggota untuk mencapai target penjualan.
- b. Menyampaikan tugas atau perintah kepada karyawan.
- c. Bertanggung jawab penuh atas kelancaran butik.
- d. Mengelola barang masuk serta menetapkan harga jual.
- e. Menyampaikan laporan dengan jelas dan rinci apabila terdapat promo, *event*, serta program yang akan di jalankan.

3. Manajer Pemasaran

- a. Membuat strategi pemasaran.
- b. Survei harga kompetitor.
- c. Mengkoordinasikan berbagai *channel*.
- d. Membuat anggaran untuk setiap iklan.

4. Admin dan Keuangan

- a. Mengelola arus uang perusahaan.
- b. Mengurus pembayaran perusahaan.
- c. Menyusun anggaran belanja perusahaan.
- d. Membuat pembukuan atas semua transaksi perusahaan.

5. Gudang

- a. Mengecek jumlah dan kualitas barang yang ada di gudang.
- b. Mencatat keluar dan masuknya barang.
- c. Menghitung barang yang masuk dan menyesuaikan dengan nota.

- d. Menerima dan menandatangani nota.
 - e. Menyusun kebutuhan barang.
 - e. Memberi kode untuk barang.
 - f. Mencocokkan kembali *stock opname*.
6. Marketing
- a. Melakukan riset pasar dan konsumen.
 - b. Membuat iklan dan promosi.
 - c. Membuat ide untuk konten media sosial.
 - d. Membuat ide untuk promosi atau diskon.
 - e. Memonitor dan mengelola social media.
 - f. Mengenalkan perusahaan kepada masyarakat.
 - g. Mengatasi komplain dari *customer*.
7. Customer Service (CS)
- a. Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.
 - b. Menjawab pertanyaan mengenai produk atau perusahaan.
 - c. Melayani konsumen.
 - d. Mengatasi complain dan memberikan solusi.
 - e. Membantu konsumen mulai dari pemilihan produk hingga transaksi.
8. Desain
- a. Membuat template yang akan diposting ke media social.
 - b. Membuat desain banner, katalog, web, dan brosur.
 - c. Bertanggung jawab atas tampilan produk pada media promosi.

4.2 Pemaparan Hasil Data Lapangan

4.2.1 Implementasi Etika Bisnis Islam pada Butik Tasya Kota Pasuruan

Butik Tasya merupakan bisnis yang bergerak di bidang fashion dengan nuansa Islami, di tengah menjalankan bisnisnya butik Tasya menerapkan prinsip – prinsip syariah bahkan menjunjung tinggi nilai Islam. Berdasarkan penjabaran melalui pemikiran Badroen (2015) tentang prinsip etika bisnis Islam yaitu *tauhid*, keseimbangan/keadilan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan ikhsan yang telah

dijabarkan dalam tinjauan Pustaka. Maka akan dianalisis dengan objektif dan subjektif.

1. Tauhid (*Unity*)

Prinsip tauhid merupakan bentuk keesaan kepada Allah Swt, mempercayai serta melibatkan Allah di setiap aktivitas dengan niat ibadah. Seperti halnya yang telah dikatakan oleh pemilik butik, bahwasanya ia membangun butik tidak hanya untuk kepentingan bisnis, namun juga ada unsur *ukhrawi* di dalamnya. Informan 1 selaku pemilik butik mengatakan bahwa :

“... semua itu harus diniatkan ibadah ya, itu yang telah diajarkan oleh orang tua saya. Termasuk membangun butik ini pastinya diniatkan ibadah. Contohnya, saya niat membangun butik ini pasti untuk mendapatkan keuntungan, dan keuntungan ini bisa saya jadikan ibadah seperti sedekah, zakat, dan membantu orang yang membutuhkan. Saya niat bekerja karena Allah agar selalu diberi kelancaran dan *keridhoan*” (Wawancara Thalita, 22 Juli 2023).

Dalam prinsip *tauhid*, butik Tasya Kota Pasuruan juga menerapkan sebuah kebijakan yakni mewajibkan semua karyawan untuk menjalankan sholat lima waktu. Informan 1 selaku manajer memberikan penjelasannya bahwa :

“Disini dikasih jam untuk sholat sekalian istirahat. Jadi waktu istirahat itu mereka sekalian sama sholat juga. Disini juga tersedia musholla, walaupun *ngga* terlalu besar tapi setidaknya nyaman sebagai tempat sholat” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Hal tersebut juga diperjelas oleh informan 2 Corry selaku *marketing*, menjelaskan bahwa :

“Iya dikasih jam untuk sholat dan itu sekalian istirahat. Jadi misal *shift* pagi *gitu* kan istirahatnya jam 12, *nah* itu pada gantian ada yang sholat ada yang makan. Disini kan istirahatnya satu jam, jadi 30 menit untuk makan 30 menit untuk sholat dan lainnya” (Wawancara Corryna, 18 Maret 2023).

Pernyataan di atas diperkuat dengan hasil observasi, peneliti melihat secara langsung para karyawan bergantian melakukan sholat duhur di musholla butik Tasya. Pernyataan dari kedua informan tersebut sudah mengawali bahwasanya butik Tasya merupakan butik yang Islami, karena butik tersebut mewajibkan bahkan memberikan waktu kepada seluruh karyawan untuk menjalankan ibadah

sholat. Pada dasarnya seluruh karyawan butik Tasya Bergama Islam. Seperti yang telah disampaikan oleh informan 1 yakni Thalita mengatakan bahwa :

“harus beragama Islam. Sebenarnya sih *ngga* mematok, tapi karena ini yang dijual produk yang muslim juga, jadi kan pasti harus tau apa aja yang *dipake*, sampai batasan-batasannya kan orang muslim harus tau” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Selain sholat yang menjadi tolak ukur bahwa butik Tasya menerapkan prinsip *tauhid*, butik Tasya juga menerapkan beberapa kegiatan Islami yang menggambarkan bahwa Butik tersebut memang benar-benar menjalankan bisnisnya dengan niat *lillahi Ta'ala*, atau niat ibadah. Seperti halnya ketika mau menjalankan aktivitasnya, seluruh karyawan mengikuti *briefing* pagi dan berdoa bersama-sama agar kegiatannya diberikan kelancaran. Pegawai butik Tasya juga memakai pakaian yang Islami yakni menutup aurat, sopan, dan tidak mengundang hawa nafsu bagi lawan jenis. Selain itu, butik Tasya juga selalu mengisi ruangnya dengan lagu-lagu Islami. Seperti yang disampaikan oleh informan 2 yaitu :

“Jadi sekarang setiap habis adzan entah itu adzan duhur, asyar, maghrib, isya, itu langsung di putar ngaji di *soundnya*. Terus pas waktu awal buka di *office* ini juga *nyetel* ngaji. Terus selebihnya pake lagu-lagu Islami gitu” (Wawancara Corryna, 18 Maret 2023).

Informan 4 juga mengatakan bahwa :

“Jadi di Tasya itu selalu *pake* lagu religi ya, sholawatan gitu, kadang juga *murotal*. Jadi adem dengernya, tenang gitu. Nuansa islaminya dapat, sesuai dengan butiknya yang menjual baju-baju Islami” (Wawancara Ruwaidah, 1 Mei 2023).

Hasil observasi juga mendukung dari pernyataan di atas, bahwasanya butik Tasya memang mengisi ruangan dengan lagu-lagu Islami serta murottal sehingga butik tidak sepi dan juga lebih kuat nilai Islaminya. Dari penjelasan di atas, butik Tasya tidak hanya terkenal dengan menjual pakaian Islami saja, namun butik tersebut juga menerapkan nilai-nilai Islami. Disela aktivitasnya, para karyawan selalu meluangkan waktunya untuk menjalankan kewajibannya sebagai seorang muslim

yaitu sholat, dan juga selalu menjalankan doa bersama dengan niatan agar pekerjaan yang dilakukan lancar dan di *ridhai* oleh Allah Swt. Karena tidak ada yang lebih berkah selain diberkahi oleh sang maha pencipta. Butik Tasya juga mengisi ruangnya dengan lagu-lagu bernuansa Islami yang membuat butik tersebut semakin kuat nilai Islaminya.

2. Keadilan/Keseimbangan

Penerapan prinsip keadilan dan keseimbangan pada butik Tasya Kota Pasuruan dengan cara pembagian *jobdesc* yang adil dan menyeluruh. Setiap karyawan memiliki tugas masing-masing dan sesuai dengan posisinya, kecuali untuk bagian HRD memang merangkap bagian gudang, pemberian tugas itu pun juga sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Seperti yang disampaikan oleh informan 1 yaitu :

“*Jobdesknya* sesuai semua, kalau yang HRD ini emang *ngerangkep* sama bagian gudang. Kalau bagian edit konten-konten itu emang satu orang admin juga sama sales marketing, gitu sih” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Selain pembagian tugas yang sesuai dengan posisi masing-masing, penerapan prinsip keadilan juga dalam berbentuk pemberian gaji yang sesuai dan tepat waktu.

Informan 1 mengatakan bahwa :

“Gaji sesuai dengan posisinya. Tapi kalau untuk asisten sudah ada patokannya gajinya berapa ... untuk gaji kita ngitungnya per hari, kita memang gajinya *nggak* UMR, tapi kita setidaknya mensejahterakan karyawan. Gajinya dikasih setiap tanggal satu lewat rekening masing-masing” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Hal tersebut juga diperjelas oleh informan 3 yang mengatakan bahwa :

“Alhamdulillah disini gajinya sesuai dengan apa yang dikerjakan, tiap tanggal satu kita selalu nerima gaji dan itu tidak pernah telat atau tidak pernah ada yang salah sejauh ini” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023).

Pemberian gaji karyawan di butik Tasya sudah menerapkan prinsip *al ‘adliyah* (keadilan), karena dalam praktiknya tidak ada satu pun yang mengalami keluhan perihal gaji. Perhitungan gaji pada butik Tasya dihitung per hari, dan dibagikan setiap tanggal satu lewat rekening masing-masing karyawan. Selain itu, setiap

karyawan juga mendapatkan hak untuk kenaikan gaji, dilihat dari jangka waktu karyawan bekerja serta perkembangan para karyawan dalam bekerja.

Prinsip keadilan yang lainnya juga diterapkan dalam bentuk pengambilan keuntungan, pihak butik Tasya tidak berpegang pada prinsip mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya, namun mengambil keuntungan sewajarnya saja yang penting berkah dan tidak memberatkan orang lain. Informan 1 mengatakan bahwa :

“Presentasinya memang sudah ada patokannya, misal kalau dirasa kemahalan bisa kita turunkan. Pokoknya jangan sampai kemahalan *lah*, karena disini itu terkenal dengan murahnya, jadi jangan sampai memberatkan orang. Biar *customer* itu betah disini” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Dari penjelasan di atas, dalam menetapkan harga dan mengambil keuntungan, butik Tasya sangat mempertimbangan kemaslahatan bersama agar tidak menyebabkan ketimpangan dalam harga jual. Sebelum menetapkan harga jual, butik Tasya juga melakukan survei pasar untuk mencari harga yang pas yang sekiranya tidak lebih mahal dari tempat lain dan sesuai dengan harga pasar. Namun jika dirasa terdapat produk yang sama tetapi dengan bahan yang berbeda maka butik Tasya tetap pada harga yang sesuai dengan kualitas.

Keuntungan yang didapat oleh butik Tasya tidak hanya diputar untuk membeli produk lagi. Melainkan pihak butik mengalokasikan beberapa persen keuntungannya untuk dibagikan kepada pihak yang pantas untuk menerimanya. Informan 1 selaku pemilik butik mengatakan bahwa :

“kita memang ada presentase sebagian keuntungan butik untuk bersedekah, gitu ya istilahnya. Karena di dalam Islam, semakin kita membagikan harta kita maka akan mengalir terus harta kita. Biasanya untuk karyawan butik sendiri kita kasih zakat menjelang hari raya, zakat ini beda ya sama THR. Terus juga ada pembagian sembako dan uang setiap bulan kepada orang yang membutuhkan, itu setiap hari Kamis, kalau dalam Jawa biasanya disebut *malem Jumat legi*” (Wawancara Thalita, 22 Juli 2023).

Praktik lain dari prinsip keadilan pada butik Tasya yaitu tidak pernah membedakan pembeli. Semua pembeli atau siapapun yang masuk ke butik Tasya selalu diperlakukan dengan baik, tidak ada kesenjangan antara pembeli yang sudah berlangganan atau pembeli baru. Bahkan antara pembeli yang terlihat dari

kalangan atas ataupun kalangan bawah, semua diperlakukan dengan adil. Informan 3 mengatakan bahwa :

“Disini semuanya sama, tidak boleh membeda-bedakan customer ya, semua harus kita layani dengan baik, dengan sopan. Walaupun pasti ada *customer* yang apa ya, bawel gitu, ya tetep kita layani dengan baik. Pokoknya harus berlaku adil ke semuanya” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023)..

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwas butik Tasya telah menerapkan prinsip keadilan dan keseimbangan, dimulai dari pembagian jobdesc yang merata yang sesuai dengan posisi masing-masing, hingga melayani konsumen dengan adil.

3. Kehendak Bebas

Kehendak bebas berarti memberikan kebebasan untuk melakukan apapun untuk tercapainya tujuan perusahaan, namun masih dengan aturan-aturan yang telah ditetapkan syariat. Praktek kehendak bebas dalam butik Tasya salah satunya memberikan kebebasan kepada seluruh karyawan untuk menyuarakan pendapatnya ataupun bebas menyampaikan ide-ide demi kemajuan butik Tasya. Informan 1 mengatakan bahwa :

“... misal saya ngasih *job* mereka yang ngembangin, atau kalau ada *event* mereka yang ngasih tau ide-idenya. Di bagian depan juga sama, kadang saya nawarin mau produk ini ini nggak mbak, mereka bilang gausah mbak karena produk ini kurang laku. Jadi tetap semua diikuti sertakan biar *nggak* saya terus” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Selain memberikan kebebasan dalam menyuarakan pendapat, praktek kehendak bebas dalam butik Tasya diterapkan dalam bentuk usahanya dalam meningkatkan penjualan atau dalam hal promosi. Karena saat ini banyak pesaing yang juga tidak kalah hebatnya dalam menjual pakaian yang benuansa Islami, mulai dari toko langsung sampai *online store* yang sedang diminati kaum muda karena belanjanya lebih praktis. Dalam menyikapi hal tersebut, butik Tasya memilih bersaing secara sehat dengan melakukan promosi penjualan dan menjaga kualitas produk. Informan 2 selaku marketing mengatakan bahwa :

“Kita ada marketing, biasanya kita *up*-nya lewat sosial media. Kadang juga lewat langsung pembelian di *store* kita adain promo. Biasanya juga waktu *haul*, kita selalu ngadain promo besar-besaran untuk ngabisin stok, dan itu ngefek banget dan yang penting barangnya cepat abis. Karena kalau di diskon dikit-dikit *gitu ngga* ngefek akhirnya kan nimbun bertahun-tahun,

jadi sekalian diskonnya banyak tapi langsung abis. Kita juga ada admin *Whatsapp* untuk *ngechat customer* buat ngasih info kalau ada barang baru, ada promo gitu” (Wawancara Corryna, 18 Maret 2023).

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwasanya butik Tasya tidak mematok harga tinggi, bahkan memberikan diskon hingga setengah harga agar barangnya cepat habis, dikarenakan juga butik Tasya tidak mau menimbun barang terlalu lama dikarenakan hal tersebut akan merusak kualitas produk. Selain melakukan promosi dengan memberikan harga diskon, butik Tasya selalu memberikan informasi terbaru kepada para pelanggannya melalui chat *Whatsapp*, sehingga para pelanggan tidak pernah ketinggalan informasi tentang produk terbaru ataupun tentang promo yang sedang berlangsung. Informan 2 selaku marketing mengatakan bahwa :

“Kita juga *brandingnya* di *medsos* ya, karena sekarang zamannya sudah digital. Seperti *upload* konten di Instagram, setiap hari selalu membuat video *review* produk, bahkan kita juga *meng-endors* seleb biar orang-orang makin kenal dengan butik Tasya. Kita juga *open* kalau ada pihak yang mau bekerja sama dengan butik Tasya, seperti waktu acara cak ning atau cak yuk Pasuruan, itu kita jadi sponsornya” (Wawancara Corryna, 18 Maret 2023).

Praktik lain dalam prinsip kehendak bebas yaitu tidak memaksa pembeli untuk membeli produknya, meskipun pegawai telah menawarkan produk semanis mungkin apabila pembeli tidak minat, maka pegawai tidak boleh memaksanya. Seperti yang dikatakan oleh informan 3 yaitu :

“Tidak boleh untuk memaksa *customer* untuk membeli produk kita, walaupun mereka kesini cuma tanya-tanya atau lihat-lihat saja tidak apa-apa. Pokok jangan sampai kita memaksa karena itu bisa membuat *customer* risih” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023).

Hal tersebut juga dikatakan oleh *customer* 5 :

“Saya juga sering mampir kesini hanya untuk lihat-lihat saja, kalau saya tanya tentang produk pasti mereka jawab. Mereka sesekali menawarkan untuk membeli ya wajar ya, tapi tidak pernah memaksa” (Wawancara Nur Laila, 3 Mei 2023).

4. Tanggung Jawab

Penerapan prinsip tanggung jawab pada butik tasya yang pertama yaitu dengan adanya Standar Operasional Perusahaan, seluruh karyawan wajib mematuhi SOP

yang telah dibuat. Pemilik butik Tasya juga bertanggung jawab kepada para karyawan seperti memberikan upah tiap bulannya, serta memecahkan masalah jika terjadi di antara karyawan. Informan 1 mengatakan bahwa :

“Iya disini ada SOPnya, pasti semua karyawan harus mematuhi aturan-aturan yang ada disini ... sebagai pemilik pasti bertanggung jawab penuh ya seperti pemberian gaji tiap bulannya, atau kadang menjadi penengah dan memberikan solusi jika ada yang salah faham antar karyawan. Karena saya mau disini itu kekeluargaan *gitu*, jadi jangan sampe ada yang marah-marahan” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Praktik lain dalam prinsip tanggung jawab yaitu dengan menjual produk yang sudah jelas kehalalannya, butik Tasya tidak hanya menjual pakaian saja namun butik tersebut juga menjual oleh-oleh haji yang terdapat buah kurma. Produk tersebut sudah berlabel halal yang berarti sangat aman untuk dikonsumsi oleh masyarakat. Selain produk kurma yang sudah jelas kehalalannya, produk-produk lain pun sudah dipastikan dipilih dengan bahan hingga proses transaksi yang halal. Informan 1 menjelaskan bahwa :

“... disini kita pasti memilih produk-produk yang baik ya, seperti dari bahan, kualitas. Sebelum kita ambil pasti saya cek dulu bagus atau nggaknya, bahannya, kainnya. Karena kita juga mementingkan kualitas juga.”

Hal tersebut juga disampaikan oleh informan 4 selaku pelanggan butik Tasya, mengatakan bahwa :

“Alhamdulillah sejauh ini saya tidak pernah kecewa dengan kualitas entah itu kerudung, baju, ataupun mukenah. Bahannya sudah terjamin ya, bukan yang tipis terawang gitu. Nyaman juga di pakai” (Wawancara Ruwaidah, 1 Mei 2023).

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwasanya butik Tasya sangatlah mementingkan kualitas produk mulai dari bahan hingga kehalalan produk, sehingga banyak pelanggan yang suka dengan produk-produk yang ada di butik. Kualitas bahan dari butik Tasya memang tidak bisa diragukan lagi, hal ini telah terbukti dari hasil observasi yang telah dilakukan oleh peneliti. Memang benar adanya dari segi kualitas tidak ada yang bermasalah, seperti kualitas kain, kualitas makanan, maupun kualitas dari tas dan sepatu dapat dikatakan mapan. Butik Tasya juga sangat

bertanggung jawab apabila terdapat complain dari customer seperti terdapat produk yang cacat ataupun dalam hal pengembalian produk. Seperti yang dikatakan oleh informan 3 selaku pegawai butik Tasya mengatakan bahwa :

“... ada juga yang komplain karena barangnya rusak seperti kancingnya *copot*, atau minta tukar padahal sudah dibawa pulang. Tetapi kita tetap terima apapun komplainnya, dan yang pasti kita minta maaf kepada pembeli abis itu kita ganti yang baru atau kita kaih *free* kerudung atau juga diskon 100%.” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023).

Butik Tasya selalu bertanggung jawab dengan adanya komplain dari customer apapun bentuk komplainnya. Adanya komplain dari *customer* tentunya menjadi pembelajaran bagi butik Tasya untuk lebih berhati-hati dalam menjalankan aktivitas penjualannya mulai dari kualitas produk hingga pelayanan kepada pelanggan. Dalam hal ini, butik Tasya selalu memberikan komplimen kepada *customer* yang sudah complain dengan tujuan agar customer tersebut tidak sepenuhnya kecewa dan masih mau belanja di butik Tasya. Bahkan butik Tasya rela memberikan *free* produk kepada customer, prinsip butik Tasya yaitu tidak apa-apa memberikan *free* produk yang terpenting tidaklah kehilangan pelanggan.

Penerapan prinsip tanggung jawab dalam aktivitas butik Tasya juga diimplementasikan dengan adanya sistem pengembalian produk yang telah dibeli oleh *customer* apabila terdapat barang cacat atau barang yang tidak sesuai, dengan syarat harus membawa nota. Produk yang ditukar tersebut nantinya akan ditarik dari *display*, apabila produk tersebut masih bisa untuk diperbaiki maka akan diperbaiki terlebih dahulu. Seperti yang dikatakan oleh informan 3 yaitu :

“disini diperbolehkan untuk menukar barang walaupun barangnya itu sudah dibayar, dengan syarat harus membawa nota. Biasanya yang tukar itu terdapat produk yang lecet dikit gitu, jadi ya pasti boleh ditukar. Untuk barang yang ada lecetnya biasanya diperbaiki dulu, kayak kancingnya lepas gitu kan masih bisa diperbaiki” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023).

Informan 1 menjelaskan bahwa :

“... makanya itu jadi setiap pramuniaga yang di depan harus selalu mengecek produk-produk beberapa jam sekali. Biar tau apa ada yang kurang sama produknya” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Dari hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa pembeli di butik Tasya diperbolehkan untuk menukar barangnya apabila terdapat barang yang cacat. Untuk mengurangi barang yang cacat tersebut, para pramuniaga diharuskan untuk selalu mengecek produk dalam beberapa jam sekali untuk memastikan produk-produk aman untuk di jual. Sehingga dalam praktiknya butik Tasya telah memberikan pelayanan yang baik dan bertanggung jawab terhadap konsumen.

Prinsip tanggung jawab yang terakhir yaitu melakukan akad disetiap transaksi, hal ini didukung oleh hasil observasi dimana peneliti melihat langsung proses akad antara kasir dan pembeli. Meskipun tidak mengucapkan akad secara bahasa arab, namun ucapan antara kasir dan pembeli sudah termasuk dalam akad jual beli. Karena pada dasarnya akad merupakan salah satu rukun dalam jual beli.

5. Ikhsan (Kebaikan)

Pada prinsip *ikhshan* (kebaikan), butik Tasya memberikan informasi yang sangat detail kepada para pembeli yang bertanya akan produknya, pegawai butik sangatlah memperlakukan pembeli seolah-olah seperti raja, dimana pegawai akan memberikan pelayanan yang sangat maksimal kepada pembeli. Melayani dengan ikhlas dan sepenuh hati merupakan hal yang harus dimiliki oleh para pegawai. Informan 3 menjelaskan bahwa :

“Disini kita harus melayani pembeli dengan ramah, sopan, senyum. Tidak boleh kayak acuh gitu kan ya. Terus kita *ngga* selalu ngikutin pembeli di belakangnya biar pembelinya *ngga* risih. Pasti kita kasih jarak, kalau pembeli manggil kita baru kita *samperin*” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023).

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh informan 4 yaitu :

“Iya pegawai disini ramah-ramah, makanya saya suka belanja disini, mbak-mbaknya mesti ngebantu buat milih barang yang saya mau, atau bantu buat ngecocokin warna yang saya mau. Pokoknya pelayanannya bagus. Pegawainya juga *nggak* yang ngikutin terus gitu, cuma mantau dari jauh saja. Karena ada kan pegawai yang selalu *ngikutin* pembeli, dan itu buat pembeli jadi *nggak* nyaman kan. Tapi kalau di butik Tasya *nggak*. Kalau kita manggil baru mbaknya *nyamperin* kita” (Wawancara Ruwaidah, 1 Mei 2023).

Informan 5 juga menyampaikan bahwa :

“Setiap saya masuk selalu disapa, mereka sangat ramah kepada pembeli, abis itu ditanyain lah mau cari apa, gitu” (Wawancara Nur Laila, 3 Mei 2023).

Praktik kebaikan yang lain juga diterapkan ketika terdapat karyawan yang terkena musibah, dari pihak butik Tasya selalu memberikan sumbangan berupa materi kepada karyawan dengan tujuan untuk mensejahterakan karyawan ataupun dengan menjenguk karyawan yang sedang sakit. Informan 1 mengatakan bahwa :

“... misal kalau izin sakit harus ada surat. Nanti kalau misalkan sakitnya tiga hari gitu kita dapet uang tambahan biar bisa dipakai untuk berobat” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Hal tersebut juga diperkuat oleh informan 3 yang mengatakan bahwa :

“Iya disini kalau misal ada yang sakit lebih dari tiga hari biasanya dikasih uang, atau sumbangan gitu untuk biaya berobat. Kita juga mengunjungi teman kita yang sakit. Jadi kita saling berempati” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023).

Selain hal di atas, ditinjau dari hasil observasi implementasi prinsip *ikhshan*, pemilik butik Tasya setiap tahunnya selalu mengadakan qurban pada saat *Idul Adha*, pemilik butik Tasya membagikan daging qurban kepada seluruh karyawannya secara merata. Hal tersebut disampaikan oleh informan 1 yaitu :

“... untuk *Idul Adha* juga ada potong daging nanti dibagikan ke semua karyawan secara merata” (Wawancara Thalita, 11 Maret 2023).

Tidak hanya berbagi daging qurban pada saat *Idul Adha* saja, butik Tasya kerap kali mengadakan *doorprize* dan *give away* kepada pelanggannya. *Doorprize* dilakukan pada saat bulan Ramadhan dengan hadiah berupa barang-barang elektronik seperti kipas angin, kulkas, kompor, dan lain sebagainya. Hal tersebut bertujuan untuk membuat pelanggan butik Tasya merasa senang dan tentunya untuk berbagi kepada para pelanggan. Hal ini diperkuat oleh informan 3 selaku pegawai butik Tasya mengatakan bahwa :

“Waktu bulan puasa kemarin kita ada *doorprize* dengan syarat minimal pembelian 200.000, nanti dapat kupon dan kuponnya itu ada kesempatan buat dapat *doorprize*. Hadiahnya banyak kayak kompor, *magic com*, kipas angin, bahkan ada kulkas juga. Pokoknya banyak waktu itu jadi banyak yang ikut” (Wawancara Aisyah, 29 Maret 2023).

Pernyataan tersebut juga dikatakan oleh informan 4 yaitu :

“Kemarin ada *doorprize*, tapi itu kalau *nggak* salah setiap tahun pasti ada deh. Saya ikut dan dapat kupon soalnya saya belanja di atas 100.000 apa 200.000 gitu, tapi saya *nggak* dapat mungkin belum rejekinya ya” (Wawancara Ruwaidah, 1 Mei 2023).

Informan 5 juga mengatakan bahwa :

“butik ini sering *ngadain give away*, kalau ada *give away* saya pasti ikut mbak, kan lumayan hadiahnya dan syaratnya juga gampang. Pernah dapat si waktu itu saya dapat kerudung” (Wawancara Nur Laila, 3 Mei 2023).

Hal tersebut juga didukung oleh hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, saat peneliti melakukan observasi terdapat beberapa hadiah yang terpampang di dekat pintu masuk butik. Banyak berbagai macam hadiah seperti *magic com*, kipas angin, kompor, dan kulkas.

4.2.2 Perkembangan Bisnis Butik Tasya Kota Pasuruan

Indikator perkembangan bisnis yang telah dipaparkan pada tinjauan pustaka yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, dan tenaga kerja. dalam penelitian ini peneliti mengambil data mengenai indikator tersebut pada butik Tasya Kota Pasuruan.

1. Modal

Dalam mendirikan butik Tasya awalnya tidak membutuhkan modal yang besar, karena pada awal membuat butik hanya menjual beberapa produk saja yaitu kerudung dan tempatnya tidak membeli melainkan memakai rumah pribadi. Namun seiring berkembangnya butik, maka dilakukan renovasi yang membutuhkan modal yang sangat besar hingga mencapai 2,5M. Modal tersebut untuk merenovasi rumah menjadi toko yang lumayan besar dan juga untuk membeli keperluan lainnya yang mendukung fasilitas butik seperti AC, computer, studio, kamera, dan yang lain sebagainya. Adapun sumber modal berasal dari uang pribadi pemilik butik saat itu

yaitu Dina Umar yang saat ini menjadi direktur utama butik Tasya. Pembahasan terkait modal telah dipaparkan oleh informan 1 selaku pemilik butik saat ini yaitu Thalita, mengatakan bahwa :

“untuk modal awal waktu itu kurang tahu ya, kayaknya kecil soalnya waktu awal hanya menjual kerudung saja. Baru beberapa tahun selanjutnya kita mengeluarkan modal 2,5M kalau tidak salah untuk merenovasi butik ini. Kita renovasi besar-besaran hingga jadi *kayak gini*. Kita juga bikin studio untuk foto produk, beli alat-alat untuk membuat konten, beli AC, komputer, rak, dan yang lainnya” (Wawancara Thalita, 4 Juli 2023).

2. Pendapatan

Pendapatan pada butik Tasya setiap bulannya selalu stabil, namun lebih seringnya mengalami kenaikan dan mencapai target bulanan. Dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti, pihak butik Tasya tidak menyebutkan berapa pendapatannya tiap bulan karena omset yang selalu berubah, namun omset butik selalu mencapai angka 200 juta bahkan lebih. Untuk keuntungan yang diperoleh tiap bulan yaitu mulai dari 70 juta hingga 1M. Butik Tasya juga tidak pernah mengalami defisit dalam jumlah besar, kecuali pada saat Covid-19. Pendapatan paling tinggi diraih saat bulan Ramadhan, karena pada bulan Ramadhan orang-orang banyak mencari pakaian untuk persiapan lebaran. Hal ini dijelaskan oleh informan 2 selaku marketing, mengatakan bahwa :

“Alhamdulillah untuk pendapatan kita selalu mencapai target, kalau *nggak* mencapai target *seenggaknya nggakk anjlok* banget, masih dalam kata normal atau stabil. Apalagi waktu bulan Ramadhan gitu kita sangat bersyukur karena rame terus jadi pendapatannya naik banget” (Wawancara Corryna, 4 Juli 2023).

Informan 3 selaku pegawai butik juga mengatakan bahwa :

“Untuk pendapatan itu biasanya per bulan kita dikasih tau bulan ini dapat berapa, hari ini tembus berapa. Kita sebagai *frontliner* juga ada targetnya, minimal jika ada orang masuk sini kalau bisa harus membeli satu produk yang kita tawarkan. Sejauh ini alhamdulillah pendapatannya memuaskan, karena tokonya rame terus” (Wawancara Aisyah, 6 Juli 2023)

Hal ini juga diperkuat dari data laporan keuangan pada butik Tasya selama tiga tahun terakhir. Data dibawah ini menunjukkan bahwa butik Tasya mengalami kenaikan omset di tiap tahunnya, sedangkan untuk setiap bulannya selalu mencapai

angka di atas 200 juta dan akan mengalami kenaikan pada saat menjelang hari raya Idul Fitri. Seperti yang telah dijelaskan pada tinjauan pustaka, bahwa jika pendapatan naik maka keuntungan juga akan naik. Laporan keuangan butik Tasya selama tiga tahun terakhir adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2 Laporan Keuangan Tahun 2020-2022

Bulan (2020)	Pendapatan	Pengeluaran	Keuntungan
Januari	245.323.889	135.887.001	109.436.888
Februari	239.401.432	131.665.320	107.736.112
Maret	220.671.234	119.796.501	100.874.733
April	601.890.456	321.787.334	280.103.122
Mei	1.108.650.430	496.012.334	612.638.096
Juni	575.908.221	280.334.671	295.573.550
Juli	321.889.455	170.223.458	151.665.997
Agustus	201.454.221	110.221.330	91.232.891
September	232.998.709	138.902.331	94.096.378
October	235.880.656	140.880.678	94.999.978
November	243.998.576	132.990.562	111.008.014
December	322.454.880	167.221.665	155.233.215
TOTAL	4.550.522.159	2.345.923.185	2.204.598.974

Bulan (2021)	Pendapatan	Pengeluaran	Keuntungan
Januari	267.889.250	119.889.100	148.000.150
Februari	355.776.100	162.900.150	192.875.950
Maret	692.009.122	301.223.800	390.785.322
April	1.892.334.100	871.322.400	1.021.011.700
Mei	821.668.100	399.233.900	422.434.200
Juni	278.112.900	128.020.300	150.092.600
Juli	252.991.200	113.890.200	139.101.000
Agustus	196.233.900	97.223.550	99.010.350
September	212.655.300	102.440.300	110.215.000
October	258.992.300	138.950.200	120.042.100
November	311.450.800	149.878.100	161.572.700
December	367.116.200	153.900.150	213.216.050
TOTAL	5.907.229.272	2.738.872.150	3.168.357.122

Bulan (2022)	Pendapatan	Pengeluaran	Keuntungan
Januari	155.245.100	78.665.900	76.579.200

Februari	220.812.000	106.221.600	114.590.400
Maret	698.467.300	318.332.200	380.135.100
April	2.894.762.700	1.229.778.100	1.664.984.600
Mei	404.311.800	197.332.400	206.979.400
Juni	347.845.900	169.211.100	178.634.800
Juli	339.639.400	159.761.300	179.878.100
Agustus	265.714.700	121.788.100	143.926.600
September	229.433.600	110.887.121	118.546.479
October	292.710.200	132.990.250	159.719.950
November	298.614.278	141.887.100	156.727.178
December 1-	38.992.100	3.211.889	35.780.211
TOTAL	6.186.549.078	2.770.067.060	3.416.482.018

Sumber : Butik Tasya Kota Pasuruan 2023

3. Volume Penjualan

Volume penjualan sangat penting bagi keberlangsungan bisnis, jika volume penjualan naik maka besar kemungkinan perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang besar pula. Volume penjualan pada butik Tasya selalu mengalami peningkatan, dengan adanya berbagai promosi sehingga masyarakat tertarik untuk membelinya. Barang yang selalu naik adalah kerudung, bahkan sampai kehabisan stok. Pada saat peneliti melakukan observasi, memang butik tersebut tidak pernah kosong pelanggan. Informan 1 selaku pemilik butik mengatakan bahwa :

“Untuk penjualan alhamdulillah disini selalu naik ya, apalagi kerudung. Kerudung itu paling laris karena sering ada model terbaru dan juga banyak jenisnya. Selain kerudung yang paling banyak diminati itu baju sama gamis. Pejualan yang terus naik ini juga tentunya dipengaruhi oleh cara marketing kita, pelayanan kita, kualitas produk juga” (Wawancara Thalita, 4 Juli 2023).

Tabel 4.3 Data Penjualan 3 Bulan Terakhir April – Juni 2023

Jenis Produk	April	Mei	Juni
Kerudung	1.754 Pcs	1.567 Pcs	1.682 Pcs
Inner	321 Pcs	274 Pcs	289 Pcs
Gamis	542 Pcs	434 Pcs	440 Pcs

Kemeja/Blouse	527 Pcs	487 Pcs	504 Pcs
Mukenah	214 Pcs	187 Pcs	198 Pcs
Celana	452 Pcs	413 Pcs	423 Pcs
Rok	420 Pcs	345 Pcs	376 Pcs
Sarung	202 Pcs	178 Pcs	191 Pcs
Takwa	287 Pcs	245 Pcs	198 Pcs
Aksesoris	154 Pcs	122 Pcs	118 Pcs
Tas	45 Pcs	32 Pcs	27 Pcs
Sepatu/Sandal	127 Pcs	93 Pcs	113 Pcs
Makanan (Kurma, Madu, Kacang)	786 Pcs	612 Pcs	543 Pcs

Sumber : Butik Tasya Kota Pasuruan 2023 (Diolah oleh penulis)

4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan suatu esensial dalam perusahaan, tenaga kerja sangat membantu perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Butik Tasya memiliki karyawan sebanyak 30 orang, 9 orang dibagian kantor, 3 orang bagian *house keeping*, dan 10 orang dibagian *frontliner* atau pelayanan. Seluruh tenaga kerja butik Tasya beragama Islam, dikarenakan butik tersebut dari awal memang menciptakan butik dengan nuansa Islami yang kuat. Pembagian tugas setiap karyawan juga dilakukan secara merata sesuai dengan posisi masing-masing.

4.3 Analisis Hasil Data Lapangan

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi untuk uji keabsahan data. Teknik triangulasi merupakan pemeriksaan keabsahan data yang membutuhkan hal lain yang ada di luar data sebagai pembanding terhadap data tersebut. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa butik Tasya telah menerapkan etika bisnis Islam guna untuk keberhasilan bisnisnya, hal tersebut diperkuat dengan adanya penerapan beberapa prinsip etika bisnis Islam yaitu *tauhid*, keadilan dan keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan *ihsan*. Prinsip yang pertama yaitu *tauhid* direalisasikan oleh pemilik butik Tasya bahwa ia mendirikan butik dengan niat

ibadah, selain itu karyawan pada butik Tasya wajib menjalankan kewajibannya sebagai umat muslim yaitu sholat, serta butik Tasya mengisi ruangnya dengan *murottal* dan lagu islami. Penerapan prinsip *tauhid* tersebut sesuai dengan teori dari Sanrego dan Ismail (2015), bahwa umat muslim haruslah mengesakan Allah dalam sesuatu hal yang berupa *Rububiyah*, *Uluhiyah*, dan *Asma' Wa Shifat*. Prinsip yang kedua yaitu keadilan dan keseimbangan juga telah diterapkan oleh butik Tasya dengan beberapa cara seperti memberi informasi secara jelas mengenai tugas dan SOP kepada seluruh karyawan sebelum karyawan tersebut menandatangani surat perjanjian kontrak dan dijalankan saat mulai bekerja. Selain itu butik Tasya juga menetapkan harga sesuai dengan kualitas dan harga pasar serta tidak mengambil keuntungan yang banyak, sedangkan beberapa hasil dari keuntungan tersebut diberikan kepada orang yang membutuhkan, serta pemberian gaji kepada karyawan yang sesuai dan tepat waktu. Penerapan prinsip keadilan dan keseimbangan tersebut sesuai dengan teori dari Kholid (2018), bahwa adil dalam ekonomi dapat diterapkan seperti penentuan harga, kualitas produk, perlakuan kepada pekerja, dan dampak yang muncul dari berbagai kebijakan ekonomi lainnya yang telah dikeluarkan.

Prinsip yang ketiga yaitu kehendak bebas, pada prinsip ini butik Tasya bebas melakukan apa saja untuk mempertahankan bisnisnya, salah satu praktiknya dengan cara mempromosikan produk di sosial media seperti Instagram, Tiktok, mengadakan diskon, dan menjadi sponsorship. Pemilik butik mengatakan bahwa harus kreatif dan melakukan apapun untuk tetap bertahan di era banyaknya pesaing, namun masih tetap memperhatikan etika dan bersaing secara sehat. Hal ini sesuai dengan teori dari Haryanti dan Wijaya (2019). Bahwa para pelaku bisnis dapat melakukan kegiatannya sesuai dengan napa yang ia mau tetapi masih pada jalan yang telah di atur oleh Allah Swt. Prinsip yang ke empat yaitu tanggung jawab, disini butik Tasya bertanggung jawab penuh atas aktivitas bisnisnya mulai dari pembuatan SOP yang harus ditaati oleh karyawan sehingga karyawan dapat bertanggung jawab atas pekerjaan yang dilakukan, bertanggung jawab atas kualitas produk mulai dari bahan hingga keamanan produk. Dan yang terakhir yaitu bertanggung jawab atas komplain dari pembeli mengenai produk ataupun

pelayanan dari butik Tasya. Implementasi prinsip tanggung jawab ini telah sesuai dengan teori dari Susanto dan Sumiyati (2020), bahwa prinsip tanggung jawab dalam bisnis mementingkan kelangsungan hidup perusahaan, kepentingan *stakeholders*, dan menghindari cara menciptakan keuntungan sementara, serta perusahaan haruslah patuh terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku. Penerapan prinsip yang terakhir yaitu *ihsan* atau kebaikan telah diimplementasikan dengan cara yang pertama yaitu adanya peraturan yang dibuat oleh pemilik butik demi kebaikan dan kenyamanan saat bekerja dan juga untuk memperlancar aktivitas bisnis, selain itu juga terdapat masa *training* untuk karyawan baru agar karyawan tersebut menguasai pekerjaan. Prinsip kebaikan juga diterapkan dengan cara melayani pembeli dengan ikhlas dan sepenuh hati, memberi keringanan untuk karyawan saat karyawan sedang sakit, dan juga mengadakan hadiah atau *give away* kepada pembeli. Prinsip kebaikan yang telah diimplementasikan oleh butik Tasya telah sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Abdul Aziz (2013), bahwa *Ihsan* atau kebaikan dalam konteks bisnis dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku yang benar yang meliputi proses transaksi, proses menari atau mendapatkan komoditas pengembangan maupun dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan.

Prinsip etika bisnis Islam yang telah diimplementasikan oleh butik Tasya mendukung keberhasilan bisnisnya, keberhasilan bisnis tersebut tidak luput dari beberapa faktor yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, dan tenaga kerja. Modal yang dibutuhkan oleh butik Tasya untuk membangun butik yaitu kurang lebih 2 Milliar dan merupakan uang pribadi. Sedangkan untuk pendapatan butik Tasya yaitu 200 hingga 300 juta per bulan, namun pada saat bulan Ramadhan pendapatannya akan naik hingga empat kali lipat. Sama halnya dengan pendapatan, volume penjualan juga selalu naik di tiap tahunnya, hal ini diperkuat dengan adanya data laporan keuangan tiga tahun terakhir butik Tasya yang tertuang di atas. Sesuai dengan pendapat dari Effendy (2019), jika volume penjualan naik, maka semakin besar kemungkinan yang akan didapatkan. Yang terakhir yaitu tenaga kerja, butik Tasya memiliki karyawan sejumlah 30 orang. Seluruh karyawan telah menempati posisi yang jelas dan juga bekerja sesuai dengan tanggung jawabnya.

Tabel 4.4 Ringkasan Hasil Penelitian

No.	Prinsip Etika Bisnis Islam	Indikator	Penerapan	Kesesuaian
1.	Tauhid	Bertujuan untuk kepuasan spiritual yang berhubungan dengan kepuasan sosial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemilik mendirikan butik dengan niat ibadah. 2. Seluruh karyawan wajib menjalankan sholat. 3. Mengisi ruangan dengan murottal dan lagu islami. 	Sesuai
2.	Keadilan dan Keseimbangan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak ada kecurangan dalam takaran 2. Penentuan harga berdasarkan mekanisme pasar normal. 3. Tidak ada salah satu pihak yang dirugikan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembagian <i>jobdesc</i> yang adil dan menyeluruh. 2. Pembagian gaji yang sesuai dan tepat waktu. 3. Pengambilan keuntungan yang sewajarnya. 4. Tidak membedakan pembeli. 	Sesuai
3.	Kehendak Bebas	Dapat melakukan apa yang perusahaan mau tetapi tetap pada jalur Allah SWT.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bebas untuk menyuarakan pendapat. 2. Melakukan promosi dan menjaga kualitas produk. 3. Selalu memberikan informasi mengenai produk terbaru via <i>whatsapp</i>. 4. Tidak memaksa pembeli untuk membeli. 	Sesuai
4.	Tanggung Jawab	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertanggung jawab atas suatu kesalahan atau keputusan. 2. Perusahaan patuh pada 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan adanya SOP yang harus ditaati oleh seluruh karyawan. 2. Menjual produk dengan kualitas yang 	Sesuai

		undang-undang yang berlaku.	baik dan jelas kehalalannya. 3. Bertanggung jawab ketika terdapat komplain dari konsumen dengan cara memberi <i>free</i> produk atau retur.	
5.	Ikhsan	1. Proses <i>ikhsan</i> meliputi unsur niat, sikap, dan perilaku seperti proses transaksi. 2. Sikap kesukarelaan dan kasih sayang.	1. Memberikan informasi secara lengkap kepada pembeli. 2. Melayani dengan ikhlas dan sepenuh hati. 3. Memberikan bantuan (sumbangan) kepada orang yang membutuhkan. 4. Mengadakan <i>doorprize</i> atau <i>giveaway</i> .	Sesuai

4.4 Keterbatasan Penelitian

Informan pertama tidak menyebutkan modal awal saat membangun bisnis melainkan hanya menyebutkan modal saat mengembangkan bisnis, hal tersebut dikarenakan pergantian kepemilikan butik.

BAB 5. PENUTUP

5.2 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti tentang implementasi etika bisnis Islam pada butik Tasya Kota Pasuruan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Butik Tasya Kota Pasuruan dalam aktivitas bisnisnya telah mengacu pada prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang terdiri dari lima prinsip yaitu *tauhid*, keadilan/keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan *ihsan*. Setiap prinsip telah diimplementasikan dengan baik dan sesuai dengan teori dari prinsip etika bisnis Islam.
2. Ditinjau dari indikator perkembangan bisnis, maka butik Tasya telah memenuhi empat indikator yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, dan tenaga kerja yang tiap tahunnya selalu mengalami kenaikan.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dan mendapatkan kesimpulan bahwa butik Tasya telah menerapkan etika bisnis Islam, maka juga terdapat saran untuk butik Tasya yaitu sebagai berikut :

1. Sebagai butik yang memiliki konsep Islami hendaknya dapat meningkatkan pelayanan terhadap konsumen agar dapat menciptakan loyalitas terhadap konsumen, dan meminimalisasi komplain tentang pelayanan.
2. Hendaknya dapat mempertahankan sistem syariah dan meningkatkan prinsip syariah kepada karyawan agar tidak hanya diterapkan di butik saja.
3. Tetap menjaga konsistensi terhadap kualitas produk dan menjaga eksistensi butik baik di medial sosia maupun di toko langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz, M. A. 2013. *Etika Bisnis Perspektif Islam Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabeta.
- Aditama, A. R. 2020. *Pengantar Manajemen*. Malang: AE Publishing.
- Anggraini, I. 2018. Pengaruh Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Pasar Rukoh Banda Aceh. *Skripsi*. Aceh: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Assauri, S. 2016. *Strategic Management : Sustainable Competitive Advantages* (Edisi 2). Jakarta: Rajawali Pers.
- Badan Pusat Statistik Kota Pasuruan. (n.d.). <https://pasuruankota.bps.go.id/>
- Badroen, F. 2015. *Etika Bisnis Dalam Islam* (Cet.4). Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Badruzaman, D. 2018. Prinsip-Prinsip Muamalah dan Implementasinya dalam Hukum Perbankan Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 1(2).
- Butarbutar, B. 2019. Peranan Etika Bisnis Dalam Bisnis. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1. <https://doi.org/10.31933/JIMT>
- Darmawati. 2013. Etika Bisnis dalam Pespektif Islam: Eksplorasi Prinsip Etis Al-Qur'an dan Sunnah. *Jurnal Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, 58–68.
- Effendy, A. A. 2019. Analisis Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Azka Toys Pamulang Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah Feasible*, 01(01).
- Estijayandono, D. K., Siradjuddin, & Haddade, Abd. W. 2019. Etika Bisnis Jual Beli Online dalam Perspektif Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1).
- Fauzia, I. Y. 2013. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana.
- Gustina, L., Novita, W., & Triadi, Y. 2022. Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Padang. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 4(1).
- Harahap, S. 2018. *Studi Kelayakan Bisnis* . FEBI UIN_SU Press.
- Haryanti, N., & Wijaya, T. 2019. Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Di Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(2), 122–129.

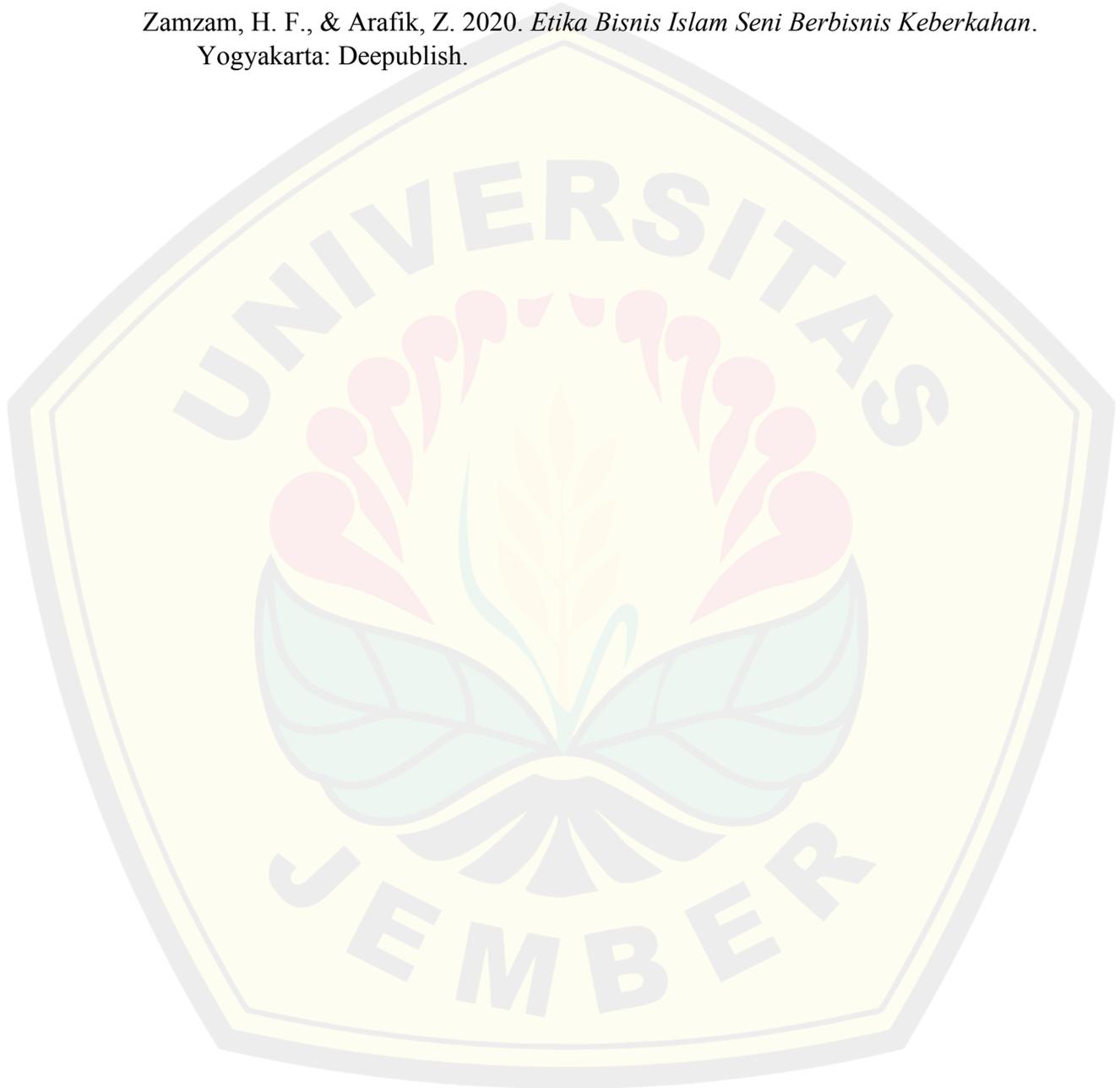
- Hasan, S. 2020. Praktik Ihtikar Dalam Tinjauan Kritik Etika Bisnis Syariah. *Al-Tafaqquh: Journal of Islamic Law*, 1(2), 138. <https://doi.org/10.33096/al-tafaqquh.v1i2.65>
- Herawaty, N., & Yustien, R. 2019. Influence Of Capital, Use Of Accounting Information And Characteristics Of Entrepreneurship To Success Of Small Businesses (Survey On Pempek Production Houses In Jambi City). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia*, 3(1).
- Heryana, D., Setiawati, L., & Suhendar, B. 2019. Sistem Informasi Dan Potensi Manfaat Big Data. *Jurnal Kehumasan*, 2(2), 350–357.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. <https://kbbi.web.id/>
- Khoir, M., & Naili, Y. 2018. Analisis Sistem Pengupahan Pabrik Tahu Di Poluju Baureno Bojonegoro Ditinjau Dari Prinsip Tanggung Jawab Dalam Ekonomi Islam. *Jurnal Akademika*, 12(2).
- Kholid, M. 2018. Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah dalam Undang-Undang tentang Perbankan Syariah. *Jurnal Asy-Syari'ah*, 2(2).
- Liawan, C., & Harling, V. N. 2019. Analisis Perlakuan Akuntansi Pendapatan Jasa Kontruksi Pada PT. Agrindo Makmur Abadi. *Jurnal Soscied*, 2(1).
- Lidian, D., Fakultas, H., Dan, E., Islam, B., Raden, U., & Palembang, F. 2019. Etika Bisnis Islam : Sebuah Kajian Komparatif. *Jurnal Baabu Al Ilmi*, 04(01).
- Mayndarto, E. C., & Jagakarsa, T. 2022. Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan dalam Perspektif Ekonomi Islam melalui Pengungkapan Corporate Social Responsibility (CSR). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(03), 3003–3008. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6567>
- Misno, A., Siswanto, A., & Farid, F. 2020. *Pengantar Bisnis Syariah*. Jakarta: Salemba.
- Mufqi Arief, H. 2019. Business Ethic And Good Governance (Be & Gg) Etika Bisnis Pada Pt Sucaco Tbk. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(2), 153–161. <https://doi.org/10.31933/jimt.v1i2.73>
- Muis, S. A. A., & Solihah, M. 2019. Penerapan Prinsip Al-Ihsan Pada Aktivitas Bisnis Sebuah Perusahaan: Sebuah Studi Lapang Di “X” Travel Indonesia. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan*, 3(1), 67–78.
- Mulyadi, D. 2015. *Study Kebijakan Publik dan Pelayanan Publik*. Bandung: Alfabeta.
- Nasir, M. 2020. *Etika dan Komunikasi dalam Bisnis Tinjauan Al-Qu'an, Filosofis dan Teoritis*. Makassar: CV. Social Politic Genius.

- Pramitasari, T. (2019). Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi Pada Home Industri Tenun Tikar Nies Collection). *Skripsi*, 8(5), 55.
- Puspitasari, I. 2019. Analisis Praktik Etika Bisnis Syariah (Studi Kasus Pasar Leuwiliang). *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(1), 41–51. <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i1.4125>
- Rosyad, A. M. 2019. Implementasi Pendidikan Karakter melalui Kegiatan Pembelajaran di Lingkungan Sekolah. *Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan*, 5, 173–190.
- Sabihi, D. M., Kumenaung, A. G., & Niode, A. O. 2021. Pengaruh Upah Minimum Prpvinsi, Investasi dan Petumbuhan Ekonomi Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kota Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisien*, 21(1).
- Sasnita, A., Musyahidah, S., & Nursyamsu, N. 2019. Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Keputusan Pembelian Busana Muslimah Mahasiswi Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Palu. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(2), 70–88. <https://doi.org/10.24239/jiebi.v1i2.12.70-88>
- Sembiring, R. 2014. *pengantar BISNIS.pdf*. Yogyakarta: La Goods Publishing.
- Sirait, E., & Ani Dyah Setyoningrum. 2022. Pengaruh Modal Usaha dan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Motivasi Berwirausaha Mahasiswa Kemaritiman di Masa Pandemi Covid-19. *Intelektiva : Jurnal Ekonomi, Sosial, Dan Humaniora*, 3(5).
- Sudarso, A., Chandra, E., Manullang, S. O., & Purba, B. 2021. *Etika Bisnis : Prinsip dan Relevansinya*. Yayasan Kita Menulis.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sumartini, L. C., & Tias, D. F. 2019. Analisis Kepuasan Konsumen Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Kedai Kopi Kala Senja. *Jurnal E-Bis*, 3(2).
- Suryana. 2014. *Kewirausahaan : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Susanto, A. Y., & Sumiyati, Y. 2020. Pelanggaran Prinsip Tanggungjawab Perusahaan Asuransi Investasi Perspektif Perundang-Undangan dan Hukum Ekonomi Syariah. *Jurnal Asy-Syari'ah*, 22(2).
- Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003.
https://kemenperin.go.id/kompetensi/UU_13_2003.pdf
- Widyastuti, S. 2019. *Implementasi Etika Islam Dalam Dunia Bisnis*. Malang: CV IRDH.

Yulia, H., Sulaeman, & Suwiryp, D. H. 2020. Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan pada PT Kimia Farma Tbk. *Jurnal Ilmu Manajemen Retail*, 01(02).

Yuri, N., H.Bang, D., & M. Loban, J. 2023. Analisis Pendapatan Usaha Tani Tanaman pangan Lahan Basah di Desa Aimoli. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(5).

Zamzam, H. F., & Arafik, Z. 2020. *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*. Yogyakarta: Deepublish.



LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

Narasumber :

1. Pemilik butik
2. Karyawan
3. Konsumen

Pertanyaan sesuai dengan 5 prinsip etika bisnis islam yaitu :

1. Tauhid
2. Keseimbangan/keadilan
3. Kehendak bebas
4. Tanggung jawab
5. Ihsan/kebaikan

PEMBUKAAN

1. Bagaimana sejarah berdirinya Butik Tasya?
2. Apa visi dan misi Butik Tasya?
3. Apa alasan memilih lokasi disini?
4. Apakah karyawan yang ada di Butik ini harus beragama Islam?

PEMILIK TOKO

1. Tauhid :
 - a. Bagaimana cara anda membangun butik dengan konsep Islami?
 - b. Bagaimana butik ini menjalankan aktivitas keagamaan?
 - c. Apakah di butik ini melakukan doa Bersama sebelum memulai kegiatan?
2. Keseimbangan/Keadilan
 - a. Bagaimana cara anda membuat jobdesc dan cara mengajarkan kepada karyawan?
 - b. Bagaimana cara anda menetapkan harga produk?
 - c. Bagaimana sistem pemberian gaji di Butik Tasya?

- d. Bagaimana cara anda membagi keuntungan?
3. Kehendak bebas
 - a. Apakah anda memberikan kebebasan kepada karyawan atau konsumen untuk memberi kritik dan saran?
 - b. Bagaimana cara anda dalam mementingkan kualitas produk?
 - c. Bagaimana cara anda mempertahankan volume penjualan?
4. Tanggung Jawab
 - a. Bagaimana bentuk tanggung jawab anda kepada para karyawan?
 - b. Apakah anda bertanggung jawab jika terdapat konsumen yang complain?
 - c. Bagaimana jika terdapat barang yang tidak layak di jual tetapi tetap di *display*?
5. Ihsan/Kebaikan
 - a. Bagaimana peraturan disini dibuat?
 - b. Bagaimna informasi dapat dipahami dan diterapkan oleh karyawan?
 - c. Apa yang anda lakukan jika karyawan melakukan kesalahan?
6. Modal
 - a. Berapa modal yang diperlukan untuk membangun butik Tasya?
 - b. Apakah modal tersebut bersumber dari pemilik pribadi atau hasil kerja sama?
7. Pendapatan
 - a. Berapa pendapatan butik Tasya setiap bulan?
 - b. Apakah pendapatan butik Tasya selalu mengalami kenaikan?
8. Volume Penjualan
 1. Bagaimana tingkat volume penjualan butik Tasya selama tiga bulan terakhir?
9. Tenaga Kerja
 1. Berapa banyak jumlah karyawan yang ada di butik Tasya?

KARYAWAN

1. Tauhid
 - a. Bagaimana cara perusahaan memberikan waktu luang untuk melakukan solat?
 - b. Bagaimana kegiatan keislaman disini dijalankan?

- c. Mengapa anda tetap memilih melakukan sholat disela anda bekerja?
2. Keseimbangan/Keadilan
 - a. Bagaimana sistem pemberian upah disini?
 - b. Apakah anda pernah komplain terhadap gaji yang di terima?
 - c. Bagaimana cara anda melayani konsumen?
3. Kehendak Bebas
 - a. Bagaimana cara anda untuk menyuarakan pendapat anda kepada rekan atau atasan?
 - b. Bagaimana cara anda menarik konsumen untuk membeli produk?
4. Tanggung jawab
 - a. Bagaimana jika anda menerima komplain dari konsumen?
 - b. Apakah anda akan memberi compliment kepada konsumen ketika terdapat barang yang tidak sesuai atau cacat?
 - c. Mengapa bisa terjadi komplain disini?
5. Ihsan/Kebaikan
 - a. Mengapa anda melayani konsumen dengan sepenuh hati?
 - b. Bagaimana cara anda memberikan informasi secara lengkap mengenai produk kepada konsumen?
 - c. Apakah ada kegiatan yang melibatkan konsumen disini?

KONSUMEN

1. Tauhid
 - a. Bagaimana menurut anda konsep keislaman di butik Tasya?
2. Keseimbangan/Keadilan
 - a. Bagaimana menurut anda mengenai harga tiap produk di butik Tasya?
 - b. Mengapa anda memilih butik Tasya sebagai tempat anda untuk membeli baju atau yang lainnya?
3. Kehendak Bebas
 - a. Mengapa anda yakin jika produk di butik Tasya kualitasnya bagus?
 - b. Mengapa anda percaya jika produk makanan disini sudah halal?
4. Tanggung Jawab

- a. Apakah anda pernah dirugikan oleh butik Tasya? Jika ya, solusi apa yang telah diberikan kepada anda?
 - b. Apakah anda pernah membeli produk butik Tasya secara online? Jika ya, apakah barang yang dibeli sudah sesuai dengan gambar yang di posting?
5. Ihsan/Kebaikan
- a. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh karyawan butik Tasya kepada anda?



DAFTAR JAWABAN WAWANCARA

1. Informan 1 : Talitha Ahmad Attamimi (Pemilik Butik Tasya)

P = Peneliti

I = Informan

P : Halo mbak, makasih ya sudah memberi izin buat saya untuk jadiin butik Tasya sebagai bahan skripsi saya. Kita langsung wawancara ya mbak

I : Iya sama-sama, terimakasih kembali ya. Boleh, langsung aja jadi ya.

P : Kalau boleh tau butik ini dari tahun kapan ya mbak?

I : Ini dimulai dari tahun 2003, jadi di tahun ini sudah 20 tahun berdiri. Ini tuh mulai dari saya SD, dari kecil saya sering main kesini jadi udah tau alurnya gimana, jadi waktu besar disini juga ngga terlalu kesulitan. Kebetulan saya kuliahnya ngambil fashion juga, jadi ngerti gimana. Aku ngambilnya di fashion bisnis, bukan di desainnya.

P : Jadi disini sebelum kuliah atau sesudah kuliah?

I : Sebelum kuliah udah disini, pulang sekolah gitu langsung kesini, selesai kuliah juga disini. Jadi ilmu-ilmu ysang diserap itu banyak tertuang disini juga.

P : Terus yang ngantur barang kayak stok barang atau bikin jadwal gitu juga mbak?

I : Nggak, aku sendiri untuk HRD untuk perekrutan itu udah ada sendiri, terus untuk karyawan juga penataan barang juga ada semua. Kadang saya kesini cuma ngecek-necek aja.

P : Oh jadi udah ada headnya masing-masing ya mbak?

I : Iya udah ada headnya masing-masing.

P : Kalau untuk strukturnya ada apa aja mbak?

I : Strukturnya manajerial yang luas ada saya sama kakak, dibawahnya ada HRD, ada stok manajemennya, ada marketing sama sosial media, sama stok gudang.

P : Terus kalua bahan-bahannya gitu langsung jadi atau mbak punya pabrik?

I : Nggak, saya ngambilnya di Jakarta. Kalau selain bulan puasa mungkin ngambilnya dua sampai tiga bulan sekali. Kalau sebelum puasa gini dua bulan

sebelum puasa udah kesana buat pilih-pilih barang, jadi kalau disini kan juga butuh waktu banyak, mulai dari barang dating terus dicek dulu sama nggak sama notanya, kalau udah baru di barcode disini (computer), setelah di barcode baru ditemelin tagnya.

P : Oh begitu ya mbak. Kalau boleh tau dari awal buka sampai sekarang tempat ngambil barangnya tetap disitu?

I : Iya tetep, disana kan di Tanah Abang. Tapi beda-beda sih tergantung produnya, kalua sarung-sarung langsung di pabriknya kayak di wadimor. Untuk takwa juga langsung dari pabriknya. Kalau mukenah-mukenah ada yang dari bandung, Surabaya juga ada.

P : Jadi dikirim mentahannya ya terus nanti dikasih tag sendiri?

I : *Ha'a*. Tapi ada juga yang produksi sendiri kayak gamis sama mukenah ada.

P : Oh yaa, jadi ada tempat produksi sendiri ya mbak? Disini atau di tempat lain?

I : Iya di tempat lain, merknya Thalita.

P : Oh ya boleh tau nggak mbak visi misi butik ini?

I : Visi misinya ngga yang tertulis gitu sih, mungkin dari waktu itu tahun 2003 belum ada toko busana muslim dan waktu itu kan orang berkerudung masih sedikit ngga banyak kayak sekarang, jadi orang mencari outfit berkerudung itu juga susah. Dan juga biar orang Pasuruan ini gampang mencari outfit busana muslim, dulu juga orang ngga tahu kalua ada deker lengan, padahal kan kalo kaos gitu bisa dipakein deker lengan biar jadi outfit muslim. Jadi ya adanya butik Tasya ini biar orang-orang sekitar sini jadi tahu untuk hal-hal baju muslim. Jadi taglinenya itu pusat perbelanjaan busana muslim.

P : Terus untuk pemilihan lokasinya itu gimana mbak? Emang sengaja disini atau ini tuh dulu tanahnya mamah atau bagaimana?

I : Jadi awalnya itu bermula di toko POP sebelah ini, dulu ini rumah tinggal sekeluarga. Dulu bukanya cuma di depan aja, tapi tambah kesini Alhamdulillah jadi segini.

P : Kalau boleh tau disini perekrutan karyawannya apakah ada syarat tertentu mbak? Kayak harus beragama Islam gitu, soalnya kan ini terkenalnya jualan busana muslim.

I : Iya bener, harus beragama Islam. Sebenarnya sih ngga mematok, tapi karena ini yang dijual produk yang muslim juga, jadi kan pasti harus tau apa aja yang dipake, sampai batasan-batasannya kan orang muslim harus tau. Jadi kalau untuk yang cewek wajib berkerudung, kalau cowok yang penting rapi aja.

P : Lalu perekrutan itu atas persetujuan mbak atau HRD nya?

I : Langsung lewat HRD, mungkin nanti kalau di depan kurang oke saya bisa langsung konfirmasi ke HRD, ini kok kayak kurang gini. Tapi selama perekrutan itu semua keputusannya ada di HRD.

P : Disini apa ada dikasih waktu untuk sholat mbak?

I : Iya ada, disini dikasih jam untuk sholat sekalian istirahat. Jadi waktu istirahat itu mereka sekalian sama sholat juga. Lalu kalau puasa waktu berbuka gitu tokonya tutup, jadi jam lima mau setengah enam itu udah tutup persiapann buka terus nanti buka bareng. Lalu kalau udah sholat semua sekitar setengah tujuh baru buka lagi.

P : Memang disini sistem kerjanya berapa shift mbak?

I : Dua *shift*, jam delapan sampai jam dua. Jam dua sampai jam sembilan. Untuk liburnya satu kali dalam seminggu.

P : Kalau boleh tau total karyawannya berapa mbak?

I : Untuk saat ini tiga puluhan lah.

P : Tapi disini karyawannya rata-rata cewek ya mbak? Kenapa tuh?

I : Iya, lebih banyak ceweknya. Ngga tau ya kenapa, soalnya dari dulu mesti cewek. Mungkin juga karena cewek lebih rapi, lebih ramah gitu ya. Karena kan disini juga kebanyakn produk cewek.

P : Oh begitu yaa. Di butik Tasya ini apa ada aktivitas keagamaan ngga mbak?

I : Kadang sih untuk bulanan ada bagi-bagi gitu, untuk Idul Adha juga ada potong daging nanti dibagikan ke semua karyawan secara merata. Dan juga kalau mau bekerja kita selalu briefing dulu sama berdoa bareng. Disini juga tersedia musholla, walaupun gak terlalu besar yang penting nyaman.

P : Terus disini jobdesknya sesuai ngga mbak sama posisinya?

I : Jobdesknya sesuai semua, kalau yang HRD ini emang ngerangkep sama bagian Gudang. Kalau bagian edit konten-konten itu emang satu orang admin juga sama sales marketing, gitu sih.

P : Lalu kalau boleh tau dalam menentukan harga ini mbak sendiri atau HRD juga?

I : Nggak, saya sendiri sama kakak. Karena yang lain nggak tau presentasinya berapa gitu. Jadi waktu nota datang saya yang ngasih harga mereka tinggal kode aja.

P : Untuk menentukan harga liat dari harga pasar yang berlaku atau gimana?

I : Presentasinya emang sudah ada patokannya, tapi kita juga liat toko lain juga misal ada produk yang sama. Misal kalau dirasa kemahalan bisa kita turuin. Pokoknya jangan sampai kemahalan lah, karena disini itu terkenal dengan murahnya, jadi jangan sampai memberatkan orang, soalnya biasanya sama orang tuh dijual lagi. Disini kadang meskipun kualitasnya bagus ngga matok harga yang mahal-mahal, kadang barangnya sama di toko lain tapi kita lebih murah. Biar customer itu betah disini, kadang kan orang itu kalau misal lihat harga mahal nanti mikirnya disini mahal semua produknya.

P : Terus kalau boleh tau pemberian gajinya itu tiap posisi beda-beda ya mbak? Sesuai sama posisinya ya?

I : Iya bener, gaji sesuai dengan posisinya. Tapi kalau untuk asisten udah ada patokannya gajinya berapa. Kalau udah tiga bulan biasanya naik, karena selama tiga bulan pertama itu masa percobaan, kalau ngga cocok yauda selesai gitu. Jadi kontrak pertama pasti tiga bulan, setelah tiga bulan utuk back office satu tahun, untuk yang bagian depan sesuai dengan kinerja. Untuk gaji kita ngitungnya per hari, kita juga ngga ada pengurangan misal karyawan itu ngga masuk yang penting izin, misal kalau izin sakit harus ada surat. Nanti kalau misalkan sakitnya tiga hari gitu kita dapet pesangon biar bisa untuk berobat. Tapi kita emang gajinya nggak UMR, tapi kita setidaknya mensejahterakan karyawan. Gajinya dikasih setiap tanggal satu lewat rekening masing-masing.

P : Lalu untuk membagi keuntungannya gimana mbak?

I : Untuk keuntungan marginnya itu perbulan itu langsung dipotong berdasarkan presentase perusahaan, jadi keuntungannya full ke perusahaan. Karena

perusahaan itu juga banyak bidang kerja juga ngga cuma Tasya, untuk perusahaan itu kan dinaungi oleh satu PT, PT Tasya Berkah Bersama Namanya. Jadi di PT itu ada Tasya, POP, Spbu, sama Aneka Mart.

P : Ooh banyak yaa tokonya hehe. Lalu mbak sendiri apa memberi kebebasan gitu sama semua karyawannya untuk ngasih kritik, masukan mungkin.

I : Iya sangat diperbolehkan, kadang kalau di back office gitu misal saya ngasih job mereka yang ngembangin, atau kalau ada event mereka yang ngasih tau ide-idenya. Karena kan mereka yang lebih tau disini. Di bagian depan juga sama, kadang saya nawarin mau produk ini ini nggak mbak, mereka bilang gausah mbak karena produk ini kurang laku. Jadi tetap semua diikuti sertakan biar ga saya terus.

P : Disini juga pasti mementingkan kualitas produk ga mbak? Misal dari Jakarta ada produk yang lecet gitu tetep dijual apa nggak?

I : Iya pernah, kita lihat dulu sih seberapa parahnya. Misal kayak kancing copot gitu kan masih bisa diperbaiki lagi. Terus kayak celana jeans kancingnya gak bisa atau copot gitu pasti ditarik gak di jual, kecuali nggak ketahuan rusaknya pas di display. Misalpun orang mau membeli produk yang cacat itu ya nggak papa nanti kita kasih diskon. Waktu memilih barang di produsen kita udah liat aslinya gimana, bahannya gimana, kualitasnya gimana, biar meminimalisir resiko juga.

P : Lalu dalam hal bertanggung jawab gimana mbak, secara mbak ownernya disini.

I : Ya dengan cara memberi gaji, menyelesaikan masalah mereka antar karyawan gitu. Kadang mereka ada aja persoalannya dan saya gamau harus selesai waktu itu juga, karena masalah itu bukan masalah pribadi tapi masalah tentang kerjaan. Karena ada masalah di kerjaan itu ngga enak.

P : Tapi pernah nggak mbak dapet complain dari customer dan mbak langsung mengatasinya itu?

I : Sering kok, kadang juga ada temen yang nge-dm, katanya kalau malem itu disini cepet-cepet an nutup, karena kalau malem itu kadang nyapu sama bersih2. Akhirnya banyak yang complain akan hal itu, akhirnya kalau malam nggak tak bolehin bersih-bersih bar karyawan focus melayani aja biar pagi aja nyapunya.

Terus juga ada katanya yang ngasih uang kembalian itu dibanting, lalu saya konfirmasi ke kasirnya apa iya, lalu kita lihat di cctv ternyata yaa nggak di lempar biasa aja, tapi ya tetep saya minta maaf kepada customernya. Kadang juga ada yang salah nota atau salah kembalian, sebisa mungkin kita buat customer itu nyaman dan tetap kembali kesini jadi saya suruh mereka dikasih apaa gitu entah diskon atau free produk. Bisa jadi kita mikirnya rugi dengan cara ngasih free produk, tapi gapapa biar cutomernya balik kesini dan mau belanja disini lagi.

P : Oh ya kalau disini yang baru jadi karyawan di training dulu ngga sih mbak?

I : Iya, di training dulu tiga hari sama HRD nya, juga nanti nitip sama anak lama buat ngawasin, ngasih tau juga gimana-gimananya. Kalau misalkan tiga hari itu oke ya lanjut yang tiga bulan itu. Untuk seragam kita juga dibedain, untuk yang hitam itu yang sudah lama masuk, untuk yang pake rompi itu mereka yang masih baru atau jalan tiga bulan.

P : Terus disini ada peraturan-peraturan tertentu gitu gak mbak? SOP gitu ya?

I : Iya ada SOPnya. Seperti masuknya jam berapa, groomingnya gimana, bersih-bersihnya, udah ada jadwalnya semua dan ada SOPnya semua.

P : Ada SP juga ya mbak?

I : Ada SP, tapi mungkin disini SPnya itu ngga terlalu berlaku, karena disini itu lebih sedikit kekeluargaan. Mungkin cuma ditegur saja, dan itu pun jarang sih. Mungkin kalau orangnya ngga oke dari depan nggak diterima

P : Terus kalau informasi kepada karyawannya apakah di informasikan secara detail?

I : Oh iya, jadi untuk pengenalan produk gitu kita ajarin untuk upsell kayak mungkin gak sekalian kerdungnya. Dan juga kita yang penting ramah, senyum sama customer. Misal ada customer yang tanya kita harus jawab yang sesuai atau lengkap.

P : Pernah nggak mbak ada karyawan yang berbuat nakal atau curang gitu?

I : Alhamdulillah nggak ada sih, mungkin cuma lupa-lupa gitu. Sejauh ini ya nyaman sama karyawan, kalau dikasih tau itu nurut. Karena dari awal interview emang nyari yang nurut, mau diajari. Karena emang ada ya orang yang egonya

tinggi jadi susah untuk dikasih tau. Disini semua enak-enak orangnya, diajak ngobrol juga nyambung.

P : Apa motivasi mbak untuk membangun butik Tasya dengan konsep Islami?

I : Sebenarnya kan yang membangun orang tua saya, saya hanya melanjutkan. Tapi lambat laun saya juga mengerti kenapa harus mengambil tema pakaian Islami di tengah gempuran pakaian modern. Yang pertama karena basic keluarga saya muslim, yang kedua itu tadi biar orang-orang tau kalau ada pakaian yang islami tapi modern.

P : Tips biar tokonya rame bagaimana sih mbak? Soalnya disini kok rame terus.

I : Sama kayak perusahaan lainnya, kita promosi, branding, meningkatkan kualitas dan pelayanan. Tapi semua itu pasti ada campur tangannya Tuhan ya. Kalau niatnya baik pasti di kasih jalan.

P : Kalau mbak niat gimana emang?

I : Ya niatnya pasti ga jauh dari berbisnis biar dapat keuntungan ya. Tapi di lain sisi semua itu harus diniatkan dengan ibadah ya, itu yang telah diajarkan oleh orang tua saya, Termasuk membangun butik ini pastinya diniatkan ibadah. Contohnya, saya niat membangun butik ini pasti untuk mendapatkan keuntungan, dan keuntungan ini bisa saya jadikan ibadah seperti sedekah, zakat, dan membantu orang yang membutuhkan. Saya niat bekerja karena Allah agar selalu diberi kelancaran dan *keridhoan*.

P : Kalau untuk keuntungan yang di dapat apa hanya dialokasikan untuk membeli bahan lagi mbak?

I : Iya, pasti muter kan. Tapi kita memang ada presentase sebagian keuntungan butik untuk bersedekah, gitu ya istilahnya. Karena di dalam Islam, semakin kita membagikan harta kita maka akan mengalir terus harta kita. Biasanya untuk karyawan butik sendiri kita kasih zakat menjelang hari raya, zakat ini beda ya sama THR. Terus juga ada pembagian sembako dan uang setiap bulan kepada orang yang membutuhkan, itu setiap hari kamis, kalau dalam jawa biasanya disebut *malem jumat legi*.

P : Kalau untuk modal yang diperlukan waktu memperluas butik ini berapa ya mbak kira-kira?

I : Untuk modal awal waktu itu kurang tahu ya, kayaknya kecil soalnya waktu awal hanya menjual kerudung saja. Baru beberapa tahun selanjutnya kita mengeluarkan modal 2,5M kalau tidak salah untuk merenovasi butik ini. Kita renovasi besar-besaran hingga jadi *kayak gini*. Kita juga bikin studio untuk foto produk, beli alat-alat untuk membuat konten, beli AC, komputer, rak, dan yang lainnya.

P : itu uang pribadi mbak? Atau ada yang investasi mungkin?

I : Kebetulan itu uang pribadi hasil bisnis keluarga yang sudah di tabung.

P : Karena di toko ini ramai terus, berarti penjualannya juga naik terus ya mbak?

I : Untuk penjualan alhamdulillah disini selalu naik ya, apalagi kerudung. Kerudung itu paling laris karena sering ada model terbaru dan juga banyak jenisnya. Selain kerudung yang paling banyak diminati itu baju sama gamis. Penjualan yang terus naik ini juga tentunya dipengaruhi oleh cara marketing kita, pelayanan kita, kualitas produk juga.

2. Informan 2 : Corry (Marketing)

P = Peneliti

I = Informan

P : Halo mbak, sudah berapa tahun kerja disini?

I : Saya sudah 9 tahun disini mulai tahun 2014. Awalnya saya juga di bagian frontliner, jadi pramuniaga selama satu tahun. Abis itu pindah ke kasir satu tahun juga abis itu langsung di office sampai sekarang.

P : Oh ada jenjang karir juga ya mbak.

I : Iyaa, jadi diliat kinerjanya gimana bagus apa nggak, kalau bagus bisa dipertimbangkan untuk naik jabatan.

P : Oh iya, disini ada jam buat sholat untuk karyawan ngga mbak?

I : Iya dikasih jam untuk sholat dan itu sekalian istirahat. Jadi misal shift pagi gitu kan istirahatnya jam 12, nah itu pada gantian ada yang sholat ada yang

makan. Disini kan istirahatnya satu jam, jadi 30 menit untuk makan 30 menit untuk sholat dan lainnya.

P : Terus disini ada kegiatan keagamaan juga nggak mbak? Seperti ngaji bareng tiap hari atau yang lain gitu?

I : Kalau dulu sebelum buka toko itu ngaji bareng, tapi sekarang uda nggak soalnya uda diganti sama sound. Jadi sekarang setiap abis adzan entah itu adzan duhur, asyar, maghrib, isya, itu langsung di puter ngaji di soundnya. Terus pas waktu awal buka di office ini juga nyetel ngaji. Terus selebihnya pake lagu-lagu Islami gitu. Terus juga ada buka puasa bareng waktu puasa, jadi waktu buka storenya nutup satu jam. untuk puasa kita juga dikasih uang untuk beli makan.

P : Untuk pemberian upahnya gimana mbak, apakah sudah sesuai?

I : Sudah sih, sesuai sama apa yang dibilang waktu tanda tangan kontrak. Disini juga beda-beda gajinya, untuk yang bagian front liner itu dihitung per hari, terus juga ada uang lembur. Kalau sakit gitu tetep digaji tapi harus yang bener-bener sakit ada surat dokternya. Sejauh ini tiap gajian selalu sesuai Alhamdulillah.

P : Apa disini karyawannya membeda-bedakan customer atau melayani semua customer dengan sama rata?

I : Ngga si, karena disini SOP nya emang gak boleh membeda-bedakan customer. Anak-anak juga uda dikasih tau kalau ngga boleh membeda-bedakan customer, meskipun dari cara penampilannya kurang meyakinkan atau ngga rapi atau yang lain ya kita harus tetep melayani dengan sepenuh hati.

P : Lalu gimana disini cara mempertahankan bisnis dalam menghadapi persaingan? Secara kan saat ini lagi banyak toko yang menjual baju-baju muslim juga.

I : Kalau anak office sama front liner berbeda ya caranya, kalau front liner harus fokus sama customer biar betah belanja disini, lebih megutamakan pelayanan. Kalau di office dengan cara bikin promo-promo baik online maupun offline, juga jadi sponsorship di acara gitu, kayak di acaranya cak yuk, cak ning gitu. Kita juga selalu menyampaikan ke anak depan jangan lupa customernya

dikasih tau kalau lagi ada promo, karena nggak semua customer itu tahu kalau lagi ada promo. Dan juga kita print banner kalau lagi ada promo.

P : Pernah nggak mbak mengatasi complain secara langsung? Lalu gimana solusinya?

I : Sering banget sih, yang sering itu complain ke barang kalau complain tentang pelayanan hampir ga pernah. Contohnya kayak ada barang yang belum dimasukin ke kantong belanjanya, padahal kita juga sudah suruh ngecek apa barangnya sudah lengkap apa belum. Lalu retur barang, customer biasanya tukar barang tapi notanya ga dibawa padahal disini syarat untuk tukar barang harus ada notanya, akhirnya customernya complain. Kalau untuk masalah seperti itu kita harus tegas karena SOP nya sudah begitu, beda lagi kalau complain produk cacat atau rusak. Kalau permasalahannya kayak gitu kita ya minta maaf dan kadang uangnya dikembalikan berapapun itu harganya.

P : Apa pernah ada miskom antar karyawan?

I : Jarang sih, paling itu terjadi ketika ada anak baru, jadi dia nggak tau stoknya dimana, apakah barang ini masih ada di gudang apa nggak. Jadi misal ada complain dan anak-anak nggak bisa handle nanti mereka panggil kita anak office.

P : Setiap *jobnya* apa udah sesuai *nggak* mbak sama yang dikerjain di tiap divisi?

I : Sudah, kita kerjanya sesuai dengan posisi masing-masing. Tapi kalau memang ada yang minta bantu ya kita bantu.

P : Terus cara mempertahankan penjualan ini lewat apa aja mbak?

I : Kita ada marketing, biasanya kita upnya lewat sosial media. Kadang juga lewat langsung pembelian di store kita adain promo. Biasanya juga waktu haul, kita selalu ngadain promo besar-besaran untuk ngabisin stok, dan itu ngefek banget dan yang penting barangnya cepet abis. Karena kalau di diskon dikit-dikit gitu nggak ngefek akhirnya kan nimbun bertahun-tahun, jadi sekalian diskonnya banyak tapi langsung abis. Kita juga ada admin Whatsapp untuk ngechat customer buat ngasih info kalau ada barang baru, ada promo gitu.

P : Berarti tidak hanya lewat social media ya up nya, tapi langsung action waktu haul?

I : iya bener. Kita juga *brandingnya* di *medsos* ya, karena sekarang zamannya sudah digital. Seperti *upload* konten di Instagram, setiap hari selalu membuat video *review* produk, bahkan kita juga *meng-endors* seleb biar orang-orang makin kenal dengan butik Tasya. Kita juga *open* kalau ada pihak yang mau bekerja sama dengan butik Tasya, seperti waktu acara cak ning atau cak yuk Pasuruan, itu kita jadi sponsornya

3. Infoman 3 : Aisyah (Frontliner)

P : Peneliti

I : Informan

P : Apakah disini dikasih waktu untuk sholat?

I : Iya, semua karyawan disini diberi waktu untuk sholat. Biasanya itu sekalian istirahat. Disini juga ada mushollanya.

P : Apa disini ada kegiatan keagamaan mbak?

I : Apa ya, paling kalau pagi kita selalu berdoa bareng, terus kita selalu pake lagu religi atau murottal gitu sehabis adzan.

P : Lalu kalau pembagian upahnya gimana disini mbak?

I : Untuk gaji ya, Alhamdulillah disini gajinya sesuai dengan apa yang dikerjakan, tiap tanggal satu kita selalu nerima gaji dan itu tidak pernah telat atau tidak pernah ada yang salah sejauh ini.

P : Untuk pelayanan kepada pembeli gimana mbak? Apakah ada perbedaan kepada pelanggan?

I : Disini semuanya sama, tidak boleh membeda-bedakan customer ya, semua harus kita layani dengan baik, dengan sopan. Walaupun pasti ada customer yang apa ya, bawel gitu, ya tetap kita layani dengan baik. Pokoknya harus berlaku adil ke semuanya.

P : Apa yang dilakukan anda sebagai frontliner dalam menawarkan produk?

I : Kita menawarkan secara baik-baik. Tetapi kita tidak boleh untuk memaksa customer untuk membeli produk kita, walaupun mereka kesini cuma tanya-tanya atau lihat-lihat saja tidak apa-apa. Pokok jangan sampai kita memaksa karena itu bisa membuat customer risih.

P : Apakah disini semua karyawan boleh berpendapat?

I : Boleh kok, kita biasanya sebagai anak frontliner suka usul ke ownernya, misal ada barang yang nggak layak dijual, atau nggak perlu kulak lagi gitu.

P : Apakah anda pernah menangani customer yang complain? Bagaimana cara mengatasinya?

I : Pernah, complain itu pasti ada. Seperti complain karena barangnya rusak seperti kancingnya copot, atau minta tukar padahal sudah dibawa pulang. Tetapi kita tetap terima apapun komplainnya ya, dan yang pasti kita minta maaf kepada pembeli abis itu kita ganti yang baru atau kita kasih free kerudung atau juga diskon 100%.

P : Memang boleh ya mbak tukar barang padahal itu sudah dibawa pulang?

I : disini diperbolehkan untuk menukar barang walaupun barangnya itu sudah dibayar, dengan syarat harus membawa nota. Biasanya yang tukar itu terdapat produk yang lecet dikit gitu, jadi ya pasti boleh ditukar. Untuk barang yang ada lecetnya biasanya diperbaiki dulu, kayak kancingnya lepas gitu kan masih bisa diperbaiki.

P : Selama kerja disini bagaimana cara anda melayani pembeli?

I : Pokok ya dilayani secara maksimal, harus melayani dengan baik, dengan sepenuh hati. Karena kita disini itu juga menjaga sikap kita. Haru berperilaku baik intinya, yang paling penting itu ramah sih.

P : Terus apa lagi mbak?

I : Ya intinya disini kita harus melayani pembeli dengan ramah, sopan, senyum. Tidak boleh kayak acuh gitu kan ya. Terus kita *nggak* selalu ngikutin pembeli di belakangnya biar pembelinya *nggak* risih. Pasti kita kasih jarak, kalau pembeli manggil baru kita *samperin*.

P : Lalu bagaimana biar konsumen itu betah belanja disini mbak? Kalau sikap sopan ramah kan sudah layaknya seorang karyawan.

I : Itu sih, orang-orang itu suka kalau beli ada hadiahnya. Jadi butik Tasya itu selalu ngadain *give away* atau *doorprize* gitu. Waktu bulan puasa kemarin kita ada *doorprize* dengan syarat minimal pembelian 200.000, nanti dapat kupon dan kuponnya itu ada kesempatan buat dapat *doorprize*. Hadiahnya banyak kayak kompor, *magic com*, kipas angin, bahkan ada kulkas juga. Pokoknya banyak waktu itu jadi banyak yang ikut.

P : Apakah disini ada acara lain selain jual beli yang melibatkan konsumen mbak? Seperi acara keagamaan mungkin.

I : Ngga ada sih mbak. Paling kalau idul adha pemilik butik ini bagi-bagi daging kuban ke semua karyawan.

P : Kalau toleransi antar karyawan gimana mbak? Kalau misal ada teman yang kesusahan atau sakit, apakah dibantu biasanya mbak?

I : Iya disini kalau misal ada yang sakit lebih dari tiga hari biasanya dikasih uang, atau sumbangan gitu untuk biaya berobat. Kita juga mengunjungi teman kita yang sakit. Jadi kita saling berempati.

4. Infoman 4 : Ruwaidah (Pelanggan)

P = Peneliti

I = Informan

P : Bagaimana konsep keislaman pada butik Tasya menurut ibu?

I : Sesuai ya sama isi tokonya, kan disini konsepnya menjual pakaian Islami ya. Dari segi bangunannya aja sudah kelihatan kalau mengangkat konsep Islami, di depan itu kelihatan kayak musholla.

P : Lalu kalau di dalam bagaimana ibuk nuansanya selain dari segi bangunannya?

I : Jadi di Tasya itu selalu *pake* lagu religi ya, sholawatan gitu, kadang juga *murotal*. Jadi adem dengernya, tenang gitu. Nuansa Islaminya dapat, sesuai dengan butiknya yang menjual baju-baju Islami.

P : Kalau harga disini menurut ibu sudah sesuai tidak bu?

I : Iya sudah sesuai sekali, makanya saya langganan disini. Disini itu ya nggak murah ya nggak mahal, pas menurut saya. Bahannya juga bagus, jadi puas kalau beli disini.

P : Berarti kualitas di Tasya itu bagus ya bu?

I : Iya mbak, untuk baju-baju gitu kainnya halus, adem, tidak nerawang. Kerudungnya juga bagus-bagus. Saya misal kalau ada acara yang harus pakai seragam satu anggota gitu saya beli disini kerudungnya langsung banyak. Dan itu selalu ada stoknya.

P : Kalau produk makanannya ibu sudah pernah beli?

I : Pernah beli kurma saja dulu.

P : Menurut ibu produk makanannya seperti kurma itu sudah halal belum bu?

I : Ya sudah *toh* mbak. Dibelakangnya itu ada logo halalnya.

P : Apakah ibu pernah dirugikan oleh butik Tasya mengenai barang yang ibu beli?

I : Alhamdulillah sejauh ini saya tidak pernah kecewa dengan kualitas entah itu kerudung, baju, ataupun mukenah. Bahannya sudah terjamin ya, bukan yang tipis terawang gitu, nyaman juga dipakai.

P : Bagaimana pelayanan di butik Tasya bu?

I : Iya pegawai disini ramah-ramah, makanya saya suka belanja disini, mbak-mbaknya mesti ngebantu buat milih barang yang saya mau, atau bantu buat ngecocokin warna yang saya mau. Pokoknya pelayanannya bagus. Pegawainya juga *nggak* yang ngikutin terus gitu, cuma mantau dari jauh saja. Karena ada kan pegawai yang selalu *ngikutin* pembeli, dan itu buat pembeli jadi *nggak* nyaman kan. Tapi kalau di butik Tasya *nggak*. Kalau kita manggil baru mbaknya *nyamperin* kita.

P : Ibu tau *nggak* kalau di Tasya sering ngadain *doorprize* atau *giveaway*?

I : Tau mbak. Kemarin ada *doorprize*, tapi itu kalau *nggak* salah setiap tahun pasti ada deh. Saya ikut dan dapat kupon soalnya saya belanja di atas 100.000 apa 200.000 gitu, tapi saya *nggak* dapet mungkin belum rejekinya ya.

5. Infoman 5 : Nur Laila (Pelanggan)

P = Peneliti

I = Informan

P : Halo mbak, sudah berapa lama menjadi pelanggannya butik Tasya?

I : Wah, sudah lama mbak. Mulai saya SMA sekitar tahun 2014.

P : Kenapa suka belanja di Tasya mbak?

I : Soalnya lengkap disini apalagi banyak jenis kerudung, mulai dari kerudung instan, segi empat, pashmina, ada. Terus juga bagus-bagus.

P : Kalau dari segi kualitas gimana mbak?

I : Bagus sih, kainnya *nggak* yang tipis terawang gitu. Kain di baju juga halus, jadi nyaman dipake.

P : Bagaimana mengenai pelayanan disini butik Tasya mbak?

I : Gimana ya, pokoknya pelayanannya bagus, karyawannya pada ramah-ramah.

Ga bosen kalau kita tanyain tentang produknya. Saya juga sering mampir kesini

hanya untuk lihat-lihat saja, kalau saya tanya tentang produk pasti mereka jawab. Mereka sesekali menawarkan untuk membeli ya wajar ya, tapi tidak pernah memaksa. Jadi suka belanja disini.

P : Berarti mereka kinerjanya bagus ya dari segi pelayanannya.

I : Iya mbak, setiap saya masuk selalu disapa, mereka sangat ramah kepada pembeli, abis itu ditanyain lah mau cari apa, gitu.

P : Mbak tau nggak kalau di butik Tasya sering ngadain *giveaway*?

I : Tau, butik ini sering ngadain *giveaway*, kalau ada *give away* saya pasti ikut mbak, kan lumayan hadiahnya dan syaratnya juga gampang. Pernah dapat si waktu itu saya dapat kerudung.

P : Apakah mbak pernah komplain mengenai produk yang mbak beli atau hal lainnya?

I : Sejauh ini nggak pernah sih mbak, soalnya selalu puas kalau belanja disini.

P : Menurut mbak, apakah butik Tasya ini terlihat butik dengan nuansa Islami?

I : Iya, soalnya kan disini lebih condong menjual pakaian Islami ya, terus waktu masuk juga langsung disambut lagu Islami juga. Kayak lagunya Maer Zain, Nisa Sabyan. Sholawatan gitu. Jadi kerasa banget konsep Islaminya.

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara dengan mbak Talitha selaku manager sekaligus pemilik butik Tasya



Wawancara dengan mbak Corryna selaku marketing butik Tasya



Wawancara dengan Ibu Ruwaidah selaku pelanggan butik Tasya



Musholla butik Tasya



Halaman depan butik Tasya



Produk makanan butik Tasya

