

**ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP
KEMAJUAN BISNIS PESANTREN BERBASIS MINIMARKET
(STUDI PADA TOKO BASMALAH CABANG
KRAMPYANGAN KOTA PASURUAN)**

SKRIPSI

Oleh :

Khusnia Camelia

NIM : G94218188



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

2022

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, (Khusnia Camelia, G94218188), menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatas namakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis Skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Surabaya, 29 Juli 2022



Khusnia Camelia

NIM: G94218188

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Khusnia Camelia NIM G94218188 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 01 Agustus 2022

Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping strokes that form a stylized representation of the name 'Bakhrul Huda'.

Dr. Bakhrul Huda, Lc., M.E.I.

NIP: 198509042019031005

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP KEMAJUAN BISNIS PESANTREN BERBASIS MINIMARKET (STUDI PADA TOKO BASMALAH CABANG KRAMPYANGAN KOTA PASURUAN)

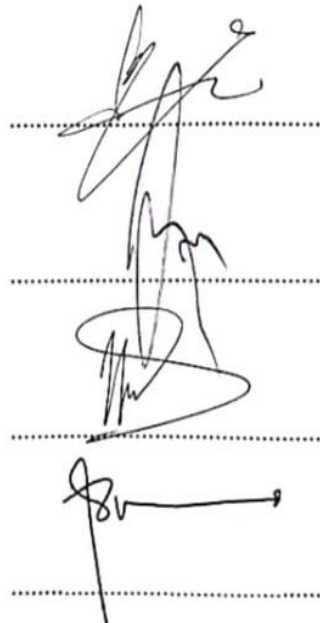
Oleh
Khusnia Camelia
NIM: G94218188

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada
Tanggal 09 Agustus 2022 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk
diterima

Susunan Dewan Penguji:

1. Dr. Bakhrul Huda, Lc., M.E.I.
NIP. 198509042019031005
(Penguji 1)
2. Dr. Imroatul Azizah, M.Ag
NIP. 197308112005012003
(Penguji 2)
3. Hj. Nurlailah, SE., MM
NIP. 196205222000032001
(Penguji 3)
4. Mochammad Andre Agustianto, Lc., M.H
NIP. 199008112019031007
(Penguji 4)

Tanda Tangan



Sarabaya, 10 Agustus 2022

Dekan

Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.
NIP. 197005142000031001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Khusnia Camelia
NIM : G94218188
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail address : cameliana16@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

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

yang berjudul :

ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP KEMAJUAN BISNIS

PESANTREN BERBASIS MINIMARKET (STUDI PADA TOKO BASMALAH CABANG

KRAMPYANGAN KOTA PASURUAN

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 19 Januari 2023

Penulis

(Khusnia Camelia)

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “**Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Kemajuan Bisnis Pesantren Berbasis Minimarket (Studi Pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan)**” merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan etika bisnis Islam terhadap kemajuan bisnis pesantren berbasis minimarket pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang dilakukan dengan teknik pengumpulan data wawancara, observasi dan studi dokumentasi. Penulis mengolah data melalui tahapan *editing, organizing, dan analyzing*. Dalam mengelola data, penulis melalui tahapan reduksi, penyajian, dan kemudian dapat diambil kesimpulan data yang telah diteliti.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan masih belum maksimal dalam menerapkan etika bisnis Islam, dimana terdapat prinsip yang belum dilakukan dengan maksimal yaitu menetapkan harga yang transparan yang diakibatkan kurang cekatan karyawan dalam memberikan harga pada barang cepat terjual, sehingga masih ada beberapa barang masih belum ada harga yang tertera pada kemasannya. Dampak dari penerapan etika bisnis Islam dapat diketahui melalui pendapatan yang diestimasi dari jumlah struk pada jumlah volume penjualan yang masih berfluktuatif tetapi masih dapat mempertahankan jumlah tenaga kerja dalam jangka waktu 12 bulan ke belakang.

Berdasarkan hasil penelitian, Penulis mengharapkan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan untuk dapat memaksimalkan penerapan etika bisnis Islam, memberikan pemahaman tentang etika bisnis Islam, terus melakukan promosi melalui berbagai media dan menyediakan produk yang lebih bervariasi dengan mutu yang baik menurut agama Islam

Kata kunci: Etika Bisnis Islam, Kemajuan Bisnis, Toko Basmalah

DAFTAR ISI

SKRIPSI	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TRANSLITERASI	xvi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi dan Batasan Masalah.....	8
1.2.1. Identifikasi Masalah.....	8
1.2.2. Batasan Masalah.....	8
1.3. Rumusan Masalah	9
1.4. Tujuan Penelitian.....	9
1.5. Manfaat Penelitian.....	9
1.6. Definisi Operasional.....	10
1.6.1. Etika Bisnis Islam	10
1.6.2. Kemajuan Bisnis	10
1.7. Sistematika Pembahasan	11

BAB II	13
TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1. Penelitian Terdahulu.....	13
2.2. Kajian Teori.....	25
2.2.1. Etika Bisnis Islam	25
2.2.2. Prinsip Etika Bisnis Islam	31
2.2.3. Indikator Kemajuan Bisnis.....	41
2.3. Kerangka Konseptual	45
BAB III.....	47
METODE PENELITIAN	47
3.1. Lokasi Penelitian	47
3.2. Pendekatan Penelitian.....	47
3.3. Data yang dikumpulkan.....	48
3.4. Sumber Data	48
3.5. Teknik Pengumpulan Data	49
3.5.1. Wawancara.....	49
3.5.2. Observasi.....	50
3.5.3. Studi Dokumentasi.....	51
3.6. Teknik Pengolahan Data.....	51
3.7. Teknik Analisis Data	52
BAB IV	54
PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS PESANTREN PADA TOKO BASMALAH CABANG KRAMPYANGAN KOTA PASURUAN.....	54
4.1. Gambaran Umum Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan	54
4.1.1. Sejarah singkat Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.....	54
4.1.2. Visi, Misi Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan .	54
4.1.3. Struktur Organisasi Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.....	55

4.1.4.	Fasilitas Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan	63
4.2.	Penerapan Etika Bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan	63
4.2.1.	Jujur dalam takaran (<i>quantity</i>)	64
4.2.2.	Menjual barang yang baik mutunya (<i>quality</i>)	64
4.2.3.	Dilarang menggunakan sumpah (<i>al-qasm</i>)	65
4.2.4.	Longgar dan Bermurah Hati (<i>tatsamuh dan taraahum</i>).....	66
4.2.5.	Membangun Hubungan Baik (interrelationship/silat al rahym).....	67
4.2.6.	Tertib Administrasi	67
4.2.7.	Menetapkan Harga yang Transparan	68
4.3.	Dampak Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Kemajuan Bisnis Pesantren pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan	69
4.3.1.	Modal	69
4.3.2.	Pendapatan	69
4.3.3.	Volume Penjualan	70
4.3.4.	Tenaga Kerja	72
BAB V		74
ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP KEMAJUAN BISNIS PESANTREN BERBASIS MINIMARKET(STUDI PADA TOKO BASMALAH.....		74
CABANG KRAMPYANGAN KOTA PASURUAN).....		74
5.1. Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan		74
5.1.1.	Jujur dalam takaran (<i>quantity</i>)	74
5.1.2.	Menjual barang yang baik mutunya (<i>quality</i>)	75
5.1.3.	Dilarang menggunakan sumpah (<i>al-qasm</i>)	76
5.1.4.	Longgar dan bermurah hati (<i>tatsamuh dan taraahum</i>)	77
5.1.5.	Membangun hubungan yang baik (interrelationship/silat al-rahym)..	78
5.1.6.	Tertib Administrasi	79
5.1.7.	Menetapkan harga yang transparan.....	80

5.2. Dampak Penerapan Etika Bisnis Islam terhadap Kemajuan Bisnis Pesantren Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan	80
5.2.1. Modal	80
5.2.2. Pendapatan	81
5.2.3. Volume Penjualan	82
5.2.4. Tenaga Kerja	83
BAB VI	84
PENUTUP	84
6.1. Kesimpulan	84
6.2. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN	90



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	13
Tabel 4. 1 Jumlah Struk Belanja Bulan Mei 2021-April 2022	71
Tabel 4. 2 Jumlah Tenaga Kerja Bulan Mei 2021-April 2022.....	73



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual	45
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Toko Basmalah	55
Gambar 4. 2 Jumlah Struk Belanja Bulan Mei 2021-April 2022.....	72



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Semakin berkembangnya zaman, memberikan dampak yang sangat penting dalam berbagai bidang, salah satunya perkembangan pasar khususnya pada bisnis bidang ritel (Abdulloh, 2021). Hal ini dapat diketahui dengan semakin seringnya dijumpai bisnis ritel tradisional maupun modern. Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis bidang ritel terutama pada bisnis ritel modern memiliki perkembangan yang cukup pesat. Terdapat beberapa faktor yang mendukung dalam perkembangan bisnis ritel modern ini, di antaranya peluang pasar telah terbuka secara penuh, operasional industri yang memasok produk ke pengecer atau retailer telah berkembang dengan baik, serta dengan adanya upaya pemerintah yang mendorong pertumbuhan ekonomi dengan mengembangkan industri ritel sebagai salah satu cara. Dalam perkembangannya, bisnis ritel sepenuhnya tidak berjalan tanpa masalah. Hal ini juga salah satunya diakibatkan semakin banyaknya pelaku bisnis yang membuat persaingan menjadi sangat ketat. Sebagai contoh, peritel besar terutama para perusahaan asing yang terus-menerus melakukan perluasan bisnisnya di Indonesia. Ini mengakibatkan pengecer modern kecil dan peritel tradisional menjadi pihak yang berada dalam kondisi yang tidak menguntungkan. Peneliti bisnis ritel Rizal Halim mengatakan

bahwa bahwa keberadaan peritel besar seperti hypermarket, supermarket, department store, dan lain lain yang justru dapat membahayakan keberadaan peritel modern kecil dan tradisional yang dicontohkan dengan keberadaan hypermarket dan sejenisnya terdapat dua kemungkinan, yaitu toko atau warung lokal yang tutup atau peritel modern kecil yang mengurangi karyawan dikarenakan berkurangnya omzet yang didapatkan (Harahap, 2018).

Konsep yang ditawarkan oleh peritel modern ini beragam, yaitu supermarket atau swalayan, hypermarket, minimarket, department store, dan lainnya. Persaingan bisnis yang semakin ketat menjadikan dorongan bagi para pelaku bisnis baramai-ramai merebut pangsa pasar dengan cara persaingan yang tidak sehat. Hal ini dikarenakan keberadaan mereka hanya menilai sebuah bisnis hanya dari kinerja keuangan tanpa memperhatikan norma dan etika dalam berbisnis. Persaingan seperti ini yang seringkali merugikan konsumen dan lainnya. Saat ini, arah belanja konsumen telah berubah yaitu tidak hanya berdasarkan pada kualitas serta harga yang ditawarkan, tetapi ada beberapa faktor pendukung lain yang mendukung keinginan konsumen. Faktor pendukung ini di antaranya yaitu: lokasi yang strategis, kenyamanan lokasi, efisiensi waktu, dan pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Faktor inilah yang dapat menarik minat konsumen untuk berbelanja (Maulidini, 2021). Seorang pebisnis Islam dalam memulai dan menjalankan bisnisnya tidak boleh lepas dari etika bisnis yang telah ada dalam ajaran agama Islam,

dikarenakan dengan menerapkan etika bisnis yang dijalankan dapat mengarahkan kehidupan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia berupa keuntungan materi dan kebahagiaan akhirat berupa ridha Allah SWT (Lubaba & Prasetyoningrum, 2019). Selain itu, persaingan yang terjadi menjadi terkendali dan sehat. Dalam transaksi bisnis Islam, kepercayaan dimulai dengan pelaksanaan transaksi atau akad yang sesuai dengan Al Qur'an dan Hadits (Azim, 2020). Pembahasan mengenai etika bisnis Islam telah tercantum dalam Al-Qur'an surah An-Nisa' ayat 29, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (29)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’: 29)

Selain itu, terdapat hadis yang berkaitan dengan ayat tersebut, diriwayatkan oleh Ibn Majah dari jalur sahabat yang mulia yaitu Abu Sa’id Al-Kuhdri dan juga yang diriwayatkan oleh Ibn Hibban dalam kitab Sahihnya:

عن داود بن صالح المدني عن أبيه قال سمعت أبا سعيد الخدري يقول
قال رسول الله صلى الله عليه و سلم إنما البئع عن تراضٍ

Artinya: “Dari Dawud ibn Shalih al-Madani dari bapaknya berkata:
Aku telah mendengar bahwa Abu Said al-Khudri berkata, Rasulullah
bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu berdasarkan saling rela.”

Dengan memahami kaidah عَنْ تَرَاذِينَ (*An Tarāḍin*) dapat
memudahkan untuk memahami tentang prinsip saling rela sebagai salah
satu syarat transaksi bisnis. Meskipun sikap saling rela merupakan sesuatu
yang tidak dapat dilihat secara kasat mata atau tersembunyi di dalam hati,
namun dapat dilihat dari indikator dan tanda-tanda yang ditunjukkan oleh
pelaku bisnis yang melakukan transaksi bisnis. Menurut Al-Nadwi dalam
kitabnya *Jamharotul Qowaid Fiqhiyah* dikatakan bahwa *An Tarāḍin*
merupakan sebuah kaidah umum yang menunjukkan bahwa semua bentuk
transaksi bisnis berdasarkan kesepakatan bersama dengan dasar saling rela
atau suka sama suka selama tidak melanggar larangan Allah dan rasul-
Nya, namun jika dilakukan dengan dasar suka rela atau suka sama suka
dan melanggar larangan Allah dan Rasul-Nya maka tetap dilarang untuk
dilakukan (Wahidin, 2018).

Dalam Tafsir Al-Misbah dijelaskan bahwa terdapat hubungan
timbang balik yang harmonis, peraturan dan hukum syariah yang mengikat,
dan sanksi yang tertunda adalah tiga hal yang selalu relevan dengan suatu
bisnis dengan mencakup etika bisnis yang dapat menjadikan pelaku bisnis

tidak hanya menginginkan keuntungan dunia melainkan juga memperhatikan keuntungan di akhirat yaitu ridho Allah SWT (Shihab, 2002).

Etika bisnis merupakan sebuah pengetahuan mengenai langkah ideal untuk mengatur dan mengelola bisnis dengan mempertimbangkan norma dan etika yang berlaku dalam berbisnis. Etika bisnis menjadi kebutuhan pelaku usaha baru maupun lama yang berkecimpung dalam dunia bisnis. Dengan adanya etika bisnis juga dapat mendorong kesadaran moral dan memberikan batasan-batasan bagi para pengusaha atau pelaku bisnis untuk menjalankan bisnis yang baik dan bukan bisnis kotor, yang kemudian dapat merugikan banyak pihak yang terlibat di dalamnya. Hal ini tidaklah membatasi dalam hal jumlah (kuantitas), kepemilikan aset (barang/jasa) termasuk keuntungan, tetapi membatasi bagaimana aset tersebut dapat diperoleh dan digunakan sesuai dengan aturan halal dan haram dalam agama Islam (Mariana & Murthaza, 2019).

Djakfar mengungkapkan bahwa terdapat tujuh prinsip etika bisnis Islam yaitu jujur dalam takaran (*quantity*), menjual barang yang baik mutunya (*quality*), dilarang menggunakan sumpah (*al-qasm*), longgar dan bermurah hati (*tatsamuh dan taraahum*), membangun hubungan baik (*interrelationship/silat al-rahym*), tertib administrasi, dan menetapkan harga yang transparan (Djakfar, 2012). Berdasarkan tujuh prinsip ini mengharuskan pelaku bisnis melakukan sebab luruh kegiatan bisnisnya mulai proses, bahkan sistem dalam suatu perusahaan harus diwujudkan

dengan maksimal, yang nantinya juga meminimalisir terjadinya kegiatan-kegiatan bisnis yang bertentangan dengan prinsip etika bisnis Islam. Hal ini tentu dapat dijalankan oleh pelaku bisnis yang memiliki kepribadian dalam agama yang baik, sehingga menjadikan bisnis yang dijalankan tetap berada dalam norma dan etika berbisnis.

Pesantren menjadi salah satu tempat yang dapat mengembangkan karakter seorang pelaku usaha dengan nilai-nilai keislaman. Dengan adanya unit usaha pesantren dapat mendorong perekonomian yang mampu memberikan kesejahteraan dan kemaslahatan bagi pesantrennya maupun masyarakat sekitar (Cahyo, 2021). Ini menjadikan pesantren mampu memiliki kemampuan dalam kemandirian ekonomi. Salah satu pesantren yang membuka unit usaha pesantren yaitu Pondok Pesantren Sidogiri yang dikenal dengan pesantren unggul dalam mengelola koperasi pesantrennya. Saat ini terdapat tiga perseroan terbatas (PT) yang dinaungi oleh Koperasi Pondok Pesantren (Huda, 2021). Awal mula didirikannya koperasi pesantren memiliki nama *Syirkatut Ta'awun* yang bertujuan untuk menyediakan kebutuhan para santri dan para pengajarnya. Seiring berjalannya waktu, Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri berkembang pesat hingga memiliki nama PT Sidogiri Mitra Utama yang akhirnya menjadi bisnis ritel atau minimarket dengan nama "Toko Basmalah" yang merupakan singkatan dari Barokah, Syariah, dan Mashlahah. Selain memiliki nama yang memiliki arti keislaman, Toko Basmalah juga memiliki ciri khas tersendiri bagi para konsumennya yaitu atribut yang

ditampilkan. Dengan ini penulis tertarik melakukan penelitian untuk membuktikan apakah Toko Basmalah dengan dasar kepemilikan pondok pesantren dan atribut yang berbeda dengan minimarket pada umumnya telah menerapkan etika bisnis Islam dengan benar sesuai niat dan tujuan dari kegiatan bisnis Toko Basmalah sendiri yaitu menjadi kegiatan bisnis yang berbasis syariah dan menjadi bisnis percontohan bagi pesantren lainnya, selain itu juga untuk mengetahui bagaimana maksud yang tertulis dalam tagline Toko Basmalah yaitu “Tempat Belanja yang Baik”. Toko Basmalah ini telah memperluas bisnisnya hingga dapat membuka cabang di berbagai daerah khususnya daerah Tapal Kuda, salah satunya di daerah utama yaitu Pasuruan Kabupaten dan Kota. Salah satu cabangnya yang ada di Pasuruan yaitu Cabang Krampyangan terletak di Jl. Patiunus No. 39-41, Krampyangan, Kec. Bugul Kidul, Kota Pasuruan, Jawa Timur 67127. Penulis melakukan pemilihan tempat penelitian di cabang krampyangan berdasarkan lokasi yang strategis yang berada ditengah-tengah pemukiman warga, dekat dengan Pondok Pesantren, dan penemuan barang yang dijual berbeda dengan minimarket lainnya, namun masih sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yang penulis teliti. Sehingga penulis tertarik untuk mengetahui penerapan etika bisnis Islam lainnya dan dampak terhadap kemajuan bisnisnya. **Dari pemaparan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Kemajuan Bisnis Pesantren Berbasis Minimarket (Studi Pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan)**

1.2. Identifikasi dan Batasan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, penelitian ini memiliki beberapa permasalahan, identifikasi permasalahan pada penelitian ini di antaranya:

1. Rendahnya pengetahuan masyarakat terhadap pemahaman ekonomi Islam
2. Banyaknya pebisnis Islam yang belum menerapkan etika bisnis Islam
3. Penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan
4. Dampak penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

1.2.2. Batasan Masalah

Agar penelitian lebih terarah dan tepat pada sasaran yang diinginkan, maka dari itu penulis melakukan pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan
2. Dampak penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, penulis telah merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan?
2. Bagaimana dampak penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan?

1.4. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.
2. Untuk mengetahui dampak penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan referensi dan menjadi pengetahuan tentang penerapan etika bisnis Islam serta dampaknya terhadap Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota pasuruan.

2. Manfaat Akademis dan Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai referensi bagi pihak yang hendak melakukan penelitian mengenai penerapan etika bisnis Islam

- b. Memberikan kontribusi untuk perkembangan ilmu tentang etika bisnis Islam
- c. Menambah pengetahuan mengenai dampak yang ditimbulkan dari penerapan etika bisnis Islam bagi bisnis pesantren.
- d. Menjadi bahan referensi tambahan terkait penerapan etika bisnis Islam beserta dampaknya bagi perusahaan dan UIN Sunan Ampel Surabaya khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah.

1.6. Definisi Operasional

Definisi operasional perlu dijelaskan agar terhindar dari kesalahpahaman serta untuk memudahkan dalam mendiskripsikan judul penelitian. Berikut merupakan beberapa variabel dalam penelitian, diantaranya:

1.6.1. Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan segala hal dalam praktik bisnis yang etis atau dengan akhlaq al Islamiyah dengan berdasar pada nilai-nilai syariah yang mengutamakan halal dan haram (Karishma W & Widiastuti, 2017).

1.6.2. Kemajuan Bisnis

Kemajuan bisnis merupakan suatu usaha yang mengacu pada suatu oengkatan kegiatan usaha atau bisnis yang telah dicapai

oleh pelaku usaha industri kecil, berupa keuntungan yang diperoleh selama periode waktu tertentu (Octavia, 2019)

1.7. Sistematika Pembahasan

Agar pembahasan dalam penelitian ini dapat mengarah pada maksud yang sesuai dengan judul, maka pembahasan ini disusun dengan rincian sebagai berikut:

Bab kesatu Pendahuluan. Dalam bab ini latar belakang masalah membahas persoalan-persoalan yang menjadi alasan penelitian ini dilakukan, dari latar belakang masalah dapat diketahui identifikasi dan batasan masalah sehingga mendapatkan rumusan masalah yang menjadi tujuan penelitian yang dapat menghasilkan manfaat penelitian dan sistematika pembahasan

Bab kedua Kerangka Teoritis. Di Bab ini akan membahas teori tentang etika bisnis Islam dengan sub bab pertama mengenai etika, bisnis, etika bisnis, etika bisnis Islam, dan Prinsip etika bisnis Islam. Sub bab kedua berisi tentang kemajuan bisnis dengan empat indikator kemajuan bisnis. Sub bab ketiga membahas tentang kerangka konseptual.

Bab ketiga Metode Penelitian. Di bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang meliputi lokasi penelitian, pendekatan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data.

Bab keempat Hasil Penelitian. Bab ini berisi tentang gambaran umum Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan, hasil penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan, dampak penerapan etika bisnis Islam

Bab kelima analisis Hasil Penelitian. Di bab ini menjelaskan analisis bagaimana penerapan etika bisnis Islam dapat memberikan dampak terhadap bisnis pesantren pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

Bab keenam Penutup. Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Peneliti telah melakukan kajian pada penelitian atau studi terdahulu untuk menghindari kesamaan atau pengulangan dari penelitian atau studi yang sudah ada sebelumnya, yaitu:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1	Dwi Irfan Cahyo	Etika Bisnis Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Pesantren Sahid Bogor dan Pondok Pesantren Qura' Al-Islami Bogor)	Hasil penelitiannya menyatakan bahwa unit usaha pondok pesantren modern Sahid Bogor dan unit usaha pondok pesantren Ummul Qura al-Islami Bogor telah menerapkan ajaran Etika Bisnis Islam. Pertama, dalam hal kepemilikan nilai dan prinsip etika bisnis Islam yang dikembangkan pada	Perbedaan dengan penelitian ini adalah pertama, penelitian yang dilakukan oleh Dwi hanyalah membahas seputar etika bisnis	Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti etika bisnis Islam unit usaha pesantren.

			<p>setiap kegiatan produksi, pemasaran, persaingan, laporan keuangannya</p>	<p>Islam dalam unit usaha pondok pesantren, sedangkan peneliti juga membahas dampak penerapan etika bisnis Islam terhadap kemajuan bisnisnya, kedua teori prinsip etika bisnis Islam yang</p>	
--	--	--	---	---	--

				digunakan sebagai pedoman, ketiga lokasi penelitian yang dipilih Dwi berbeda dengan penelitian ini.	
2	Abdul Azim	Penerapan Etika Bisnis Islam dan Dampaknya terhadap Kemajuan Usaha (Studi Pada 212 Mart	Hasil penelitiannya menyatakan beberapa kesimpulan. Pertama, 212 Mart Kambang Kota Jambi sudah menerapkan etika bisnis Islam dengan baik, dikarenakan usaha ini sangat mengedepankan	Perbedaan dengan penelitian ini adalah pertama, teori yang dibahas oleh Abdul	Persamaan dengan penelitian ini adalah menggunakan indikator kemajuan bisnis yang sama yaitu

		Kambang Kota Jambi)	<p>nilai-nilai syar'at Islam dalam kegiatan operasionalnya. Hal ini dapat dibuktikan dengan mengucapkan salam kepada konsumen dan menutup gerai dan segera melaksanakan Sholat ketika telah memasuki waktu Sholat. Sedangkan jika ditinjau dari segi penerapan etika bisnis Islam Rosulullah SAW yaitu kepuasan pelanggan, transparansi, persaingan yang sehat dan keadilan dan segi 5 prinsip etika bisnis Islam yaitu kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas,</p>	<p>menggunakan teori etika bisnis menurut Rasulullah SAW yaitu kepuasan pelanggan, transparansi, persaingan yang sehat, dan keadilan. Selain itu, juga menggunakan teori menurut 5 aksioma Etika</p>	<p>modal, pendapatan, volume penjualan, tenaga kerja.</p>
--	--	------------------------	---	--	---

			<p>tanggung jawab, dan kebenaran, maka dapat diketahui bahwa 212 Mart Kambang Kota Jambi telah mengimplementasikan seluruh aspek tersebut dengan baik. Kedua, beberapa aspek etika bisnis Rosulullah SAW maupun 5 aksioma etika bisnis Islam tidak memberikan dampak positif bagi kemajuan usaha 212 Mart Kambang Kota Jambi, hal ini dapat diketahui dengan jumlah volume penjualan dan hasil pendapatan yang berfluktuasi, ini menyebabkan pendapatan yang</p>	<p>Bisnis Islam yaitu tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan kebenaran.</p>	
--	--	--	--	--	--

			didapat juga tidak dapat dipastikan secara signifikan.		
3	Nila Astuti Harahap	Analisis Penerapan dan Dampak Etika Bisnis Islam terhadap Kemajuan Usaha pada Supermarket De' Halal Mart Yogyakarta	Hasil penelitiannya menyatakan beberapa kesimpulan. Pertama, De' Halal Mart Yogyakarta telah menerapkan etika bisnis Islam dengan baik, ini dapat dilihat dari aspek yang digunakan sebagai parameter kemajuan bisnis usaha yang dijalankan. Kedua, dengan menerapkan aksioma etika bisnis Islam memberikan dampak positif yaitu semakin banyaknya jumlah konsumen yang menjadikan bisnis yang	Perbedaan dengan penelitian ini adalah menggunakan 5 prinsip etika bisnis Islam yaitu tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan etika	Persamaan dengan penelitian ini adalah menggunakan indikator kemajuan bisnis yang sama yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, tenaga kerja.

			dijalankan dapat beroperasi dengan lancar dan semakin berkembang.	kebenaran. Kedua, lokasi penelitian yang dipilih Nila berbeda dengan lokasi dalam penelitian ini.	
4	Lamtiur Rohana Pasaribu	Analisis Prinsip dan Penerapan Etika Bisnis Islam terhadap Kemajuan Bisnis (Studi Pada	Hasil penelitiannya menyatakan beberapa kesimpulan. Pertama, Swalayan Surya Jalan Ryacudu Jalur Dua Kopri belum menerapkan etika bisnis Islam secara penuh, ini dapat dilihat bahwa	Perbedaan dengan penelitian ini adalah pertama, penelitian ini menggunakan 5	Persamaan dengan penelitian ini adalah menggunakan satu indikator kemajuan bisnis yang sama yaitu

		<p>Swalayan Surya Jalan Ryacudu Jalur Dua Kopri)</p>	<p>prinsip etika bisnis Islam kebenaran belum diterapkan dengan baik, meskipun begitu usaha ini mengalami kemajuan usaha yang cukup baik, yang ditandai dengan meningkatnya jumlah konsumen dan pendapatan yang fluktuatif. Kedua, penerapan etika bisnis Islam telah diterapkan dengan baik oleh Swalayan Surya Jalan Ryacudu Jalur Dua Korpri terhadap kemajuan bisnis yang dijalankan, hal ini dapat dilihat dari beberapa aspek yang dirasakan kemajuannya, yaitu:</p>	<p>prinsip etika bisnis Islam yaitu tauhid/keesaan, kehendak bebas, keseimbangan/keadilan, tanggung jawab, dan kebenaran: kebajikan dan kejujuran. Kedua, dalam penelitian ini juga menambah</p>	<p>pendapatan usaha</p>
--	--	--	--	--	-------------------------

			<p>aspek pemasaran, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek sosial dan aspek finansial.</p>	<p>kan parameter penerapan etika bisnis Islam dalam aspek pemasaran berupa 3P yaitu produk, harga, promosi; dan aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek sosial, dan aspek</p>	
--	--	--	--	--	--

				<p>finansial.</p> <p>Ketiga,</p> <p>indikator kemajuan bisnis yang digunakan hanya 2 yaitu jumlah konsumen dan pendapatan usaha.</p> <p>Keempat, lokasi penelitian yang dipilih Lamtiur berbeda dengan lokasi</p>	
--	--	--	--	---	--

				dalam penelitian ini.	
5	Firda Putri Maulidini	Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam terhadap Kemajuan Bisnis Koperasi Syariah (studi pada 212 Mart Kendangsari Surabaya)	Hasil penelitiannya menyatakan beberapa kesimpulan. Pertama, 212 Mart Kendangsari Surabaya telah menerapkan etika bisnis Islam dengan baik yang dapat dibuktikan dengan terlaksananya sholat 5 waktu, produk yang disediakan sesuai syariah Islam, adanya kegiatan rutin keagamaan, lingkungan toko yang Islami, memberikan upah bonus sesuai dengan penjualan, harga yang ditawarkan terjangkau,	Perbedaan dengan penelitian ini adalah pertama, penelitian yang dilakukan oleh Firda menambah kan pembahas an mengenai faktor penghamb at dalam kemajuan bisnis.	Persamaan dengan penelitian ini adalah menggunakan indikator kemajuan yang sama yaitu modal, pendapatan, volume pendapatan, dan tenaga kerja

			<p>terdapat bagi hasil yang diberikan kepada anggota, memberi kebebasan dalam memilih <i>supplier</i> dan memasarkan produk UMKM ditoko yang dimiliki anggota, bertanggung jawab terhadap kualitas produk yang dijual, para karyawan, konsumen, dan lingkungan selalu menerapkan sikap jujur dan sikan saling tolong menolong dalam setiap transaksinya.</p>	<p>Kedua, prinsip etika bisnis Islam yang digunakan berbeda dengan penelitian ini, karena menggunakan lima prinsip yaitu tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan etika kebenaran.</p>	
--	--	--	--	---	--

				<p>Ketiga, lokasi penelitian yang dipilih Firda berbeda dengan penelitian ini.</p>	
--	--	--	--	--	--

Dari beberapa penelitian atau studi terdahulu di atas, dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan yaitu teori prinsip etika bisnis Islam dan lokasi yang digunakan berbeda dengan yang digunakan peneliti dalam penelitian ini. Sedangkan persamaannya yaitu sama-sama meneliti etika bisnis Islam.

2.2. Kajian Teori

2.2.1. Etika Bisnis Islam

2.2.1.1. Pengertian Etika

Etika berasal dari Bahasa Yunani *ethos* dengan bentuk jamak (ta etha) yaitu “adat istiadat” atau “kebiasaan” yang menjadi makna adalah bagaimana setiap

tindak dan tanduk mengikuti aturan-aturan yang telah ada dan terbentuk di masyarakat sehingga menjadikan masyarakat mampu menghargai adat istiadat yang berlaku dengan moral yang telah membentuk kepribadiannya. Etika dalam kamus Inggris memiliki empat arti, diantaranya pertama, etika merupakan sebuah prinsip tingkah laku yang baik. Kedua, etika merupakan sistem dari prinsip-prinsip suatu moral. Ketiga, etika dalam penggunaan mufrad dengan tambahan s “ethics” merupakan sebuah kajian tentang dasar umum moral. Keempat, etika dalam penggunaan mufrad dan jamak merupakan ketentuan-ketentuan atau ukuran-ukuran yang mengatur tingkah laku seseorang dalam suatu profesi tertentu. Etika dapat didefinisikan sebagai sebuah bidang ilmu yang bersifat normatif dengan seperangkat prinsip moral yang dapat membedakan antara yang baik dan buruk seseorang, sehingga berperan penting dalam menentukan apa saja yang boleh dan tidak dilakukan oleh setiap individu. Jadi, etika merupakan suatu teori mengenai perilaku dari perbuatan manusia yang ditentukan oleh akal manusia dengan memandang nilai kebaikan dan keburukannya. Etika juga merupakan sesuatu yang lebih bersifat teori yang banyak membahas mengenai bagaimana seharusnya seseorang

melakukan suatu hal atau dengan kata lain memikirkan, mempelajari dan mempertimbangkan bagaimana baik dan buruknya seorang manusia dalam bersosialisasi (Fauziyah et al., 2019).

2.2.1.2. Pengertian Bisnis

Bisnis secara umum didefinisikan sebagai kegiatan manusia dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan hidup melalui penghasilan atau pendapatan dengan mengelola sumber daya ekonomi dengan efektif dan efisien. Skinner mengartikan bisnis sebagai kegiatan pertukaran suatu barang, jasa, atau uang yang dapat memberikan keuntungan satu sama lain. Menurut Straub dan Attner mengartikan bisnis merupakan sebuah organisasi yang memproduksi dan menjual barang dan jasa yang telah disesuaikan dengan keinginan konsumen untuk mendapatkan keuntungan (Zaroni, 2007).

Bisnis di dalam agama Islam merupakan sebuah rangkaian kegiatan perekonomian yang tidak membatasi dalam hal jumlah atau kuantitas dan kepemilikan harta dalam bentuk barang atau jasa beserta keuntungannya, tetapi membatasi bagaimana harta tersebut didapatkan dan digunakannya dengan aturan haram dan halal. Bisnis dalam Islam juga memiliki tujuan yang sama secara umum

untuk memenuhi kebutuhan hidup, namun dengan perbedaan pada penerapan bisnis yang dilakukan menggunakan etika bisnis yang sesuai dalam ajaran agama Islam (Cahyo, 2021). Di dalam Al Qur'an kata bisnis digunakan dalam pembahasan *al-tijarah*, *al-ba'i*, *tadayantum*, dan *isyara*. Namun yang sering digunakan adalah pada pembahasan *al-tijarah* yang berarti berniaga atau berdagang. Di dalam Al-Qur'an penggunaan kata *al-tijarah* memiliki dua arti yaitu dalam pembahasan perdagangan antara manusia dengan manusia, dan perdagangan antara manusia dengan Allah SWT (Zaroni, 2007).

2.2.1.3. Pengertian Etika Bisnis

Dalam ekonomi Islam, Etika dan bisnis tidak dapat dipandang sebagai dual hal yang berbeda hingga menimbulkan pertentangan. Hal ini disebabkan suatu bisnis menjadi simbol dari urusan duniawi yang dianggap sebagai bagian keseluruhan dari hal-hal yang dapat dijadikan investasi di akhirat. Sehingga jika suatu bisnis diupayakan dengan niat beribadah dan dilakukan dengan totalitas kepada Tuhan yang maha Esa, maka bisnis yang dijalankan harus berjalan sesuai dengan etika bisnis yang berlandaskan keimanan menuju akhirat (Nisa, 2021).

Etika bisnis adalah norma atau aturan kaidah etik yang menjadi acuan bisnis sebagai organisasi atau institusi, dan interaksi bisnis dengan pemanku kepentingan. Etika bisnis dapat dikatakan sebagai sebuah aplikasi yang berisi tentang pemahaman diri sendiri sebagai pelaku bisnis untuk mengetahui hal-hal yang baik dan benar dalam berbagai macam bisnis yang ada. Solihin Ismail berpendapat bahwa etika bisnis merupakan suatu penerapan etika pada umumnya oleh pengusaha atau pelaku bisnis. Secara khusus, perilaku etis dan tidaknya yang dilakukan seorang pelaku bisnis dan karyawan suatu perusahaan dapat ditunjukkan melalui etika bisnis ini (Anggilia et al., 2021). Pengetahuan mengenai etika bisnis pada awalnya dimulai dengan membuat kerangka dasar sebagai prinsip utama dalam bisnis yang kemudian dilanjutkan dengan percobaan atas kerangka dasar yang telah disusun (Koni, 2017). Etika bisnis berpengaruh juga terhadap hubungan antara perusahaan dengan karyawanya, karyawan dengan perusahaan, dan perusahaan dengan para pelaku bisnis lainnya. Meskipun ilmu etika bisnis ini masih terdapat permasalahan dari segi metode, namun masih banyak pihak yang membutuhkannya untuk merubah tampilan dunia

bisnis yang seiring berkembangnya zaman semakin banyak bisnis palsu yang terjadi (Karishma W & Widiastuti, 2017).

Jadi dapat diketahui bahwa etika bisnis merupakan suatu cara yang dilakukan pada kegiatan bisnis dengan mencakup segala aspek di dalamnya, mulai dari tiap-tiap individu, perusahaan, dan masyarakat disekitarnya (Anggilia et al., 2021).

2.2.1.4. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam adalah aturan atau norma atau etika berdasarkan Al Qur'an dan Hadits untuk dijadikan acuan bagi siapa saja dalam melakukan kegiatan bisnis (Djakfar, 2012). Etika bisnis Islam dapat pula diartikan sebagai praktik bisnis yang beretika atau berakhlak *Islamiyah* dibalit dengan nilai-nilai Islam dengan mengutamakan aturan halal dan haram. Umat Islam diperintahkan dan diwajibkan untuk mematuhi aturan dalam melakukan aktivitas bisnis berdasarkan Al Qur'an dan Hadits. Etika bisnis Islam harus dipahami dengan baik dan benar agar terhindar dari peluang terjadinya gangguan-gangguan kecil yang kemungkinan akan terjadi di masa mendatang (Anggilia et al., 2021).

2.2.2. Prinsip Etika Bisnis Islam

Dalam menjalankan aktivitas bisnis Islam, pelaku bisnis Islam harus memperhatikan beberapa prinsip etika yang telah ditentukan dalam agama Islam agar bisnis yang dijalankan juga dapat memperoleh keberkahan. Prinsip-prinsip etika bisnis dalam Islam ada tujuh, yaitu (Djakfar, 2012):

2.2.2.1. Jujur dalam takaran (quantity)

Dalam berbisnis, kejujuran merupakan suatu hal yang sangat penting karena juga telah ada dalam firman Allah surah Al-Mutaffifin (83) ayat 1-3 yang berbunyi:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ (1) الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ (2)
وَإِذَا كَالُوا لَهُمْ أَوْ وَزَنُوا لَهُمْ يُخْسِرُونَ (3)

Artinya : “Celakalah bagi orang yang curang.

Apabila mereka menyukat dari orang lain (untuk dirinya) dipenuhkannya (sukatannya). Tetapi apabila mereka menyukat (untuk orang lain) atau menimbang (untuk orang lain), dikurangnya.” (QS. Al-Mutaffifin :1-3)

Selain itu, terdapat hadis yang berkaitan dengan ayat tersebut yaitu :

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول

الله صلى الله عليه وسلم: « التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمِ

مَعَ الشُّهَدَاءِ – وفي رواية: مع النبيين و الصديقين و

الشهداء يَوْمَ الْقِيَامَةِ

Dari ‘Abdullah bin ‘Umar *radhiallahu ‘anhu* bahwa Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda, “*Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).*”

Dalam agama Islam, persoalan kejujuran bukan hanya menjadi kunci sukses para pebisnis, namun dalam etika bisnis modern juga sangat menekankan prinsip kejujuran. Kepercayaan merupakan suatu hal yang sangat mendasar dalam kegiatan bisnis. Dalam bisnis, untuk membangun suatu dasar kepercayaan, pelaku bisnis harus dapat memperlakukan diri sendiri dan orang lain secara adil dan jujur. Kejujuran ini harus ditunjukkan dalam praktek dengan menggunakan skala yang tidak dapat membedakan antara kepentingan pribadi atau pelaku bisnis atau penjual dan orang lain atau pembeli. Dapat bersikap jujur berarti otomatis telah membangun kepercayaan pembeli kepada penjual.

2.2.2.2. Menjual barang yang baik mutunya (*quality*)

Dalam bisnis, ketika melakukan suatu hal yang dapat mengakibatkan terbengkalainya tanggung jawab merupakan salah satu kecacatan etika berbisnis. Tanggung jawab yang dimaksud adalah tanggung jawab yang seimbang antara mencari keuntungan dan memenuhi norma-norma dasar masyarakat berupa hukum, moralitas, atau adat. Kualitas yang disembunyikan sama saja dengan menipu dan berbohong. Kebohongan tidak akan membawa kedamaian, tetapi kejujuran akan membawa kedamaian. Sikap lebih menginginkan keuntungan dengan menyembunyikan kualitas yang asli merupakan suatu tindak ketidakadilan. Bahkan dapat dikatakan sebagai tindak penindasan yang dapat membebani pembeli. Penindasan merupakan suatu sikap kezaliman atau ketidakadilan yang sangat bertentangan dengan ajaran agama Islam. Sikap kezaliman atau ketidakadilan ini tidak akan mendapatkan keuntungan sebagaimana dalam firman Allah surah al Qasas (28) ayat 37 yang berbunyi:

وَقَالَ مُوسَىٰ رَبِّيٰ أَعْلَمُ بِمَنْ جَاءَ بِالْهُدَىٰ مِنْ عِنْدِهِ وَمَنْ تَكُونُ لَهُ عَاقِبَةُ الدَّارِ إِنَّهُ لَا يُفْلِحُ الظَّالِمُونَ

Artinya: “Musa menjawab: Tuhanku lebih mengetahui orang yang (patut) membawa petunjuk dari sisi-

Nya dan siapa yang akan mendapat kesudahan (yang baik) di negeri akhirat. Sesungguhnya tidaklah akan mendapat kemenangan orang-orang yang dzalim.” (QS. Al-Qasas : 37)

Selain itu, terdapat hadis yang berkaitan dengan ayat tersebut, diriwayatkan dari Uqbah Ibn Amr berkata: saya mendengar Rosulullah SAW bersabda:

عن عقبة بن عامر قال : سعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول : المسلم أخو المسلم، ليحل لمسلم باع من أخيه بيعاً، و فيه عيب إلا بينه له (رواه ابن ماجه)

“Seorang muslim adalah saudara bagi muslim lainnya, maka tidak halal seorang muslim kecuali menjual kepada saudaranya sesuatu yang mengandung kecacatan kecuali ia harus menjelaskannya”. (H.R. Ibnu Majah) (Shobirin, 2016).

Maka tidak dibenarkan pelaku bisnis menjual barang yang tidak baik mutunya atau terdapat kecacatan, sehingga menimbulkan kezaliman bagi pembelinya. Dalam agama Islam tidak ada pembenaran mengenai sikap dzalim yang dapat menghilangkan sumber keberkahan dan menyebabkan kerugian karena terdapat pemanfaatan hak-hak orang lain.

2.2.2.3. Dilarang menggunakan sumpah (al-qasm)

Dalam berbisnis, sering dijumpai pelaku bisnis melakukan obral sumpah. Pelaku bisnis terlalu mudah menggunakan kata-kata untuk meyakinkan pembeli bahwa barang yang dijual memiliki kualitas yang sangat baik, dengan harapan dapat mendorong orang untuk membelinya. Dalam agama Islam hal semacam ini sama sekali tidak dibenarkan karena menghapuskan keberkahan sebagaimana dalam sabda Rasulullah SAW: Dari Abu Hurairah r.a, saya mendengar Rasulullah SAW. bersabda:

الْحَلْفُ مُنْقَفَةٌ لِلسَّلْعَةِ، مُمَحَقَّةٌ لِلْبَرَكَاتِ

Artinya: “Sumpah itu melariskan dagangan, tetapi menghapuskan keberkahan (HR. Bukhari no. 2087 dan Muslim no. 1606)

Selain itu, terdapat hadis yang masih berkaitan yang diriwayatkan oleh Bukhari, Nabi Muhammad SAW bersabda: “Dengan melakukan sumpah palsu, barang-barang memang terjual, tetapi hasilnya tidak berkah”. Dalam hadis riwayat Abu Zar, Rasulullah SAW mengancam dengan azab yang pedih bagi orang yang bersumpah palsu dalam bisnis dan Allah tidak akan memperdulikannya nanti di hari kiamat (H.R. Muslim) (Yunia, 2018).

2.2.2.4. Longgar dan bermurah hati (*tatsamuh dan taraahum*)

Dalam transaksi jual beli terdapat hubungan antara penjual dan pembeli, dengan ini penjual harus dapat bersikap ramah dan murah hati kepada setiap pembeli, karena dengan sikap ini penjual akan mendapat keberkahan dan akan lebih diminati pembeli. Sikap yang dimaksud bukan senyum dari penjual kepada pembeli, melainkan sikap ramah yang dapat menenangkan jiwa dan dapat membuat pembeli senang dengan perlakuan penjual. Hal ini dapat menjadikan pembeli sebagai pelanggan setia yang dapat memberikan keuntungan bagi bisnis dimasa yang akan datang. Sebaliknya, jika penjual tidak melayani dengan ramah dan bermurah hati, apalagi sampai berbuat kasar, malah membuat pembeli akan menjauh dan tidak akan kembali lagi sebagaimana dalam firman Allah surat

Ali "Imran (03) ayat 159 yaitu:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ ۚ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ
لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ ۗ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي
الْأَمْرِ ۚ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya : "Sekiranya kamu bersikeras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu."

(QS. Ali Imran : 159)

Selain itu terdapat hadits yang berkaitan dengan ayat tersebut, Rasulullah SAW bersabda dalam sebuah hadits:

“Allah berbelas kasihan kepada orang yang murah hati ketika ia menjual, bila membeli dan atau ketika menuntut hak”. (HR. Bukhori) dan hadis yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Tarmizi: “Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis” (H.R> Bukhari dan Tarmizi) (Yunia, 2018).

2.2.2.5. Membangun hubungan baik (interrelationship/silat al *rahym*)

Agama Islam sangat mendukung adanya hubungan positif dengan mitra bisnis apapun. Tidak mendominasi bisnis dengan bentuk monopoli oligopoli maupun bentuk lain yang tidak mencerminkan rasa keadilan atau pembagian pendapatan. Diana Rowland memaparkan bagaimana cara berpikir orang Jepang bahwa suatu bisnis bukan sekedar transaksi, melainkan juga sebuah komitmen. Oleh karena itu, hubungan diri atau pribadi dianggap sangat penting dalam mengembangkan hubungan emosional dan interpersonal, dan perlu diyakini satu sama lain bahwa hubungan bisnis tidak berakhir segera setelah hubungan bisnis berakhir. Hal ini sangat kontras dengan cara berpikir yang biasa dilakukan orang barat. Hubungan bisnis yang

lebih mementingkan keuntungan pribadi bukanlah cara yang dilakukan oleh orang Jepang. Dengan memahami filosofi bisnis Jepang, dapat diambil kesimpulan bahwa yang terpenting dalam transaksi bisnis antara penjual dan pembeli tidak hanya mengejar kepentingan materi, tetapi juga nilai solidaritas dibaliknya untuk menjaga kerja sama yang terjalin melalui silaturahmi. Menurut ajaran Islam, silaturahmi akan mendatangkan hikmah yang dapat memperluas rejeki dan memperpanjang umur siapa saja yang melakukannya. Selain itu, dalam bisnis, orang yang sering menjalin silaturahmi atau hubungan menjadikan bisnisnya lebih maju dan berkembang. Karena dengan menjali silaturahmi juga akan membangun pertemanan, membangun jaringan yang lebih luas, menyerap berbagai informasi, dan mendapatkan dukungan dari berbagai kalangan. Sehingga bisnis yang dijalankan dapat bertahan lebih lama dan dapat terus berkembang sesuai dengan tujuan dan harapan yang diinginkan.

2.2.2.6. Tertib Administrasi

Dalam bisnis, pinjam meminjam merupakan suatu hal yang lazim terjadi. Dengan ini administrasi utang piutang perlu untuk dilakukan sebagaimana firman Allah dalam surah Al-Baqarah (2) ayat 282 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ آجَلٍ مَّسْمًى فَآكْتُبُوهُ^ط
وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا
عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا
أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلََّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا
شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ
مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا
الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا^ط وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ
صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلٍ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ
وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا
بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ^ط وَلَا
يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ^ط وَإِنْ تَفَلُّوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ^ط وَانْفُوا
اللَّهُ^ط وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ^ط وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ (282)

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, kalau kalian berhutang piutang dengan janji yang ditetapkan waktunya, hendaklah kalian tuliskan. Dan seorang penulis di antara kalian, hendaklah menuliskannya dengan jujur. Janganlah penulis itu enggan menuliskannya, sebagaimana yang diajarkan Allah kepadanya. Hendaklah dituliskannya

Orang yang berhutang itu hendaklah membacakannya (hutang yang akan dituliskannya), dan takutlah dia kepada Tuhannya dan janganlah mengurangi hutangnya sedikitpun.” (QS. al-Baqarah : 282)

Selain itu terdapat hadis yang berkaitan dengan ayat tersebut yang diriwayatkan Bukhari dari Sofyan bin Uyainah dari Ibnu Abi Najih dari Abdillah bin Katsir Abi Minhal dari Ibnu Abbas: sebagai perintah apabila mereka melakukan utang piutang maupun bermu’amalah dalam periode tertentu hendaklah ditulis dalam perjanjian dan mendatangkan saksi. Hal ini digunakan untuk mengantisipasi terjadinya sengketa pada masa mendatang.

Dengan adanya administrasi terhadap utang piutang akan mengajarkan kejujuran, menghindari penipuan, dan mengantisipasi kehilafan yang mungkin akan terjadi kedepannya.

2.2.2.7. Menetapkan harga yang transparan

Harga suatu produk atau barang yang tidak transparan bisa juga terdapat penipuan didalamnya. Karenanya penetapan harga secara terbuka dan adil sangat dijunjung tinggi dalam agama Islam agar tidak terjerumus lebih dalam hingga bisa dibilang sebagai riba. Namun dalam bisnis kita tetap menginginkan keuntungan, tetapi

hak pembeli tetap harus dihormati. Jadi penjual harus dapat toleransi terhadap keinginan pembeli, tidak melihat apakah pembeli tersebut konsumen tetap maupun bebas. Dengan bersikap toleran, akan mendatangkan rahmat dari Allah SWT, Sebagaimana dalam hadis Rasulullah SAW: “Sesungguhnya Rasulullah SAW. Bersabda: “allah telah memberi rahmat kepada seseorang yang bersikap toleran ketika membeli, menjual dan menagih janji (utang).” (H.R. Bukhari) (Afrizal, 2018).

2.2.3. Indikator Kemajuan Bisnis

Suatu usaha atau bisnis perusahaan dapat dikatakan berhasil jika memperoleh keuntungan, meskipun dalam hal ini keuntungan bukan menjadi satu-satunya tolak ukur keberhasilan suatu usaha atau bisnis, tetapi keuntungan tetap menjadi tujuan seseorang mendirikan suatu bisnis. Jika keuntungan yang didapat mengalami penurunan, maka perusahaan akan mengalami kesulitan untuk melakukan aktivitas bisnis dan mempertahankan bisnisnya. Menurut Suryana terdapat beberapa indikator kemajuan bisnis atau keberhasilan bisnis:

2.2.3.1. Modal

Salah satu faktor pendukung seseorang saat menjalankan suatu usaha atau bisnis adalah modal, jika dalam hal ini usaha atau bisnis diibaratkan seperti rumah,

maka dengan keberadaan modal menjadi awal pondasi sebuah rumah dibangun. Semakin kuat pondasinya, semakin kuat atau kokoh pula rumah yang akan dibangun. Demikian pula dalam membangun usaha atau bisnis, pengaruh modal terhadap bisnis yang akan dibangun, keberadaannya menjadi dasar awal berdirinya suatu bisnis. Terdapat beberapa modal yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis, diantaranya tekad, keberanian, keberanian, jaringan dan modal. Namun, beberapa orang kesulitan untuk memulai suatu usaha atau bisnis karena kesulitan memperoleh modal uang, hal seperti ini sudah sering terjadi karena memang modal menjadi suatu yang mutlak diperlukan dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis. Dengan ini, diperlukan dana tertentu sebagai dasar pengukuran keuangan usaha atau bisnis yang dijalankan. sumber pendanaan perusahaan dapat diperoleh secara mandiri ataupun dari pihak lain (Harahap, 2018).

Dalam menjalankan usaha atau bisnis, modal yang digunakan secara tepat dan optimal, maka yang diperoleh perusahaan akan lebih maksimal, karena dengan banyaknya modal yang digunakan maka dapat memperluas pangsa pasar bisnis yang dijalankan sehingga bisnis juga semakin berkembang. Begitu juga sebaliknya, jika modal yang

digunakan semakin lama semakin sedikit atau menurun maka semakin mempercepat runtuhnya suatu perusahaan.

2.2.3.2. Pendapatan

Suatu perusahaan dapat mencapai laba bersih yang maksimal merupakan tujuan utama perusahaan didirikan. Perusahaan harus bersedia menanggung biaya-biaya yang berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan untuk menghasilkan pendapatan atau keuntungan yang maksimal. Dengan ini beban dan pendapatan memiliki keterkaitan yang menjadi satu kesatuan yang tidak dipisahkan. Pelaku bisnis perlu fokus pada perolehan pendapatan dan pengeluaran beban dalam setiap kegiatan bisnisnya agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan demi keberlanjutan bisnisnya. Perusahaan akan memperoleh pendapatan atau keuntungan yang lebih besar jika biaya beban pengeluarannya lebih sedikit. Begitu sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika biaya beban pengeluaran lebih besar dari pendapatan atau keuntungan yang diperoleh. Dengan ini perusahaan dapat tetap berkembang maksimal jika dapat memaksimalkan pendapatan atau keuntungan yang diperolehnya (Harahap, 2018).

2.2.3.3. Volume Penjualan

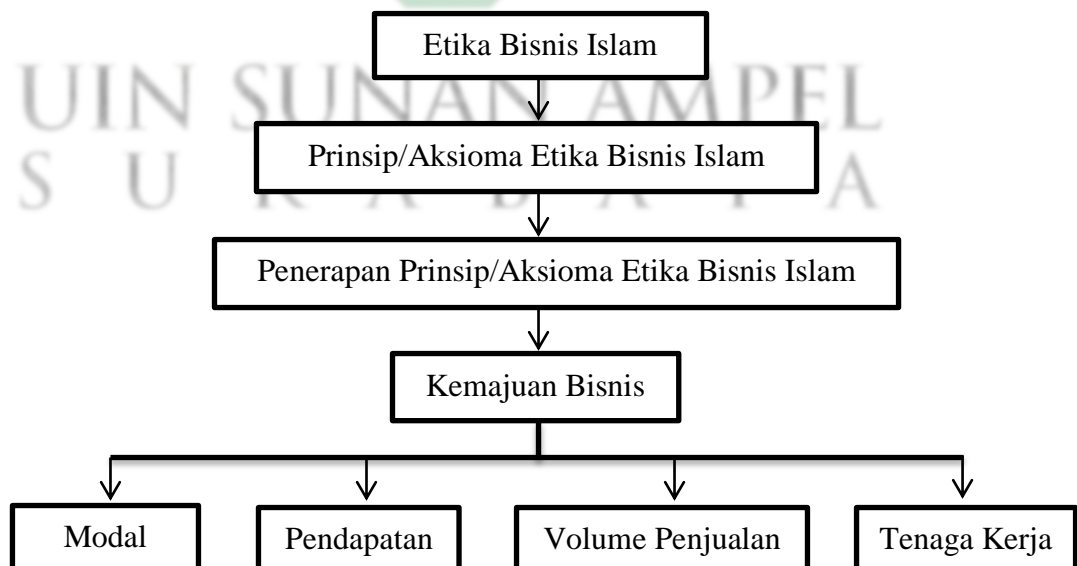
Volume penjualan merupakan jumlah keseluruhan yang didapatkan dari hasil penjualan suatu barang. Keuntungan yang diperoleh perusahaan semakin besar jika jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan juga semakin besar. Freddy Rangkuti mengatakan bahwa volume penjualan merupakan sebuah pencapaian perusahaan yang dapat dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik suatu produk (Raras & Permana, 2017). Dalam artian lain mengatakan bahwa volume penjualan merupakan jumlah unit suatu produk perusahaan yang dapat terjual. Suatu perusahaan yang memiliki strategi pemasaran yang baik menandakan volume penjualan perusahaan tersebut juga semakin tinggi (Nurchahyo & Wahyuati, 2016). Dengan meningkatnya volume penjualan maka akan semakin banyak keuntungan yang diperoleh perusahaan. Begitu sebaliknya, jika volume penjualan yang semakin menurun maka perusahaan akan mengalami kerugian. Dengan demikian volume penjualan adalah penjualan bersih yang diperoleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu dengan menjual seluruh produknya yang dapat dinyatakan secara kuantitatif dengan hasil penjualan yang telah mencapai pangsa pasar.

2.2.3.4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja menjadi sumber daya utama bagi suatu perusahaan. Para tenaga kerja harus memberikan pelayanan terbaik yang membuat konsumen merasa puas dengan memberikan kinerja terbaiknya. Karena jika pelayanan yang diberikan kurang maksimal, konsumen dapat mengajukan pengaduan yang dapat merusak citra perusahaan dan mengakibatkan konsumen beralih ke perusahaan lain. Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya manusia dapat menjadi pengaruh yang besar terhadap keberhasilan dari tujuan yang dicapai oleh suatu perusahaan (Harahap, 2018).

2.3. Kerangka Konseptual

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual



Sumber: Diolah Peneliti

Etika bisnis Islam merupakan suatu adab dan moralitas aktivitas transaksi bisnis atau perdagangan sesuai dengan ajaran agama Islam yang berpedoman pada Al Qur'an dan hadits dan terus dikembangkan sesuai zaman melalui ijtihad para ulama dengan tujuan dunia dan akhirat untuk memperoleh keuntungan dan keberkahan. Sebagai tolak ukur dalam melakukan aktivitas bisnis Islam, sebagai pelaku bisnis Islam harus menerapkan prinsip meliputi jujur dalam takaran (*quantity*), menjual barang yang baik mutunya (*quality*), dilarang menggunakan sumpah (*al-qasm*), longgar dan bermurah hati (*tatsamuh dan taraahum*), membangun hubungan baik (*interrelationship/silat al-rahym*), tertib administrasi, dan menetapkan harga yang transparan (Djakfar, 2012). Setiap bisnis pasti memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang menjadikan bisnis tersebut semakin maju dan berkembang penuh keberkahan, namun setiap perjalanan bisnis terdapat indikator-indikator yang digunakan sebagai acuan untuk menilai kemajuan suatu bisnis yang meliputi modal, pendapatan, volume penjualan, dan tenaga kerja.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan yang beralamat di Jl. Patiunus No. 39-41, Krampyangan Kec. Bugul Kidul, Kota Pasuruan, Jawa Timur 67127

3.2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berfokus pada fenomena atau gejala alam. Penelitian deskriptif kualitatif menggambarkan makna dari sebuah data atau fenomena yang dapat diambil peneliti dengan menyajikan bukti-bukti. Dalam memaknai fenomena tersebut sangat bergantung pada kemampuan dan kepekaan peneliti dalam menganalisisnya (Abdussamad, 2021).

Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dikarenakan peneliti ingin mengetahui secara menyeluruh dan mendalam penerapan etika bisnis Islam yang diterapkan dan dampak yang ditimbulkan dari penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

3.3. Data yang dikumpulkan

Data-data yang dikumpulkan pada penelitian ini yaitu berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, meliputi:

1. Data mengenai penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan
2. Data mengenai dampak penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

3.4. Sumber Data

3.4.1. Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber data yang menghasilkan data berupa angket, observasi, wawancara, dan dokumentasi (Hardani et al., 2020). Sumber data primer dalam penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara oleh penulis dengan kepala toko, 2 karyawan, dan 5 konsumen yang berbelanja di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

3.4.2. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh dari berbagai sumber yang telah ada sebelumnya seperti buku, jurnal, skripsi, laporan, dan lainnya (Siyoto & Sodik, M, 2015). Sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari jurnal, buku, skripsi, penelitian terdahulu, dan lainnya.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data penelitiannya. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini meliputi:

3.5.1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik dalam pengumpulan data antara dua orang atau lebih dengan memberi pertanyaan dan jawaban lisan secara langsung atau percakapan antara pihak yang mewawancarai atau yang mengajukan pertanyaan dengan pihak yang diwawancarai atau yang memberikan jawaban dengan tujuan tertentu (Hardani et al., 2020). Terdapat beberapa macam wawancara, yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur, dan wawancara tak berstruktur. Wawancara terstruktur merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan jika peneliti telah menentukan informasi apa yang pasti akan diperolehnya. Ketika melakukan wawancara, pertanyaan-pertanyaan tertulis beserta jawaban alternatif sebelumnya telah disiapkan terlebih dahulu. Melalui wawancara terstruktur ini, pertanyaan yang diberikan kepada responden tidak dibedakan dan peneliti mencatat datanya. Wawancara semi terstruktur merupakan jenis wawancara yang masuk dalam kategori wawancara mendalam, yang lebih liberal dalam pelaksanaannya dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Wawancara ini bertujuan untuk

mengungkap secara lebih terbuka suatu permasalahan dengan menanyakan pendapat dan pemikiran dari pihak yang ada saat wawancara berlangsung. Wawancara tak berstruktur merupakan jenis wawancara independen yang peneliti tidak menggunakan panduan wawancara yang sudah sistematis dan terstruktur sepenuhnya dalam pengumpulan data. Peneliti hanya menggunakan pedoman gambaran umum dari suatu masalah yang akan diajukan sebagai pertanyaan (Abdussamad, 2021). Penelitian ini menggunakan wawancara terstruktur dan wawancara tak terstruktur, agar peneliti juga dapat lebih mengembangkan pertanyaan yang diajukan kepada narasumber atau pihak yang diwawancarai nantinya. Wawancara dilakukan dengan beberapa pihak terkait diantaranya yaitu kepala toko, dua karyawan, dan konsumen Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

3.5.2. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara terstruktur atau sistematis dengan mengamati dan mencatat gejala-gejala yang diteliti (Abdussamad, 2021).

Pelaksanaan observasi dimulai dari proses mengidentifikasi tempat yang menjadi objek penelitian, kemudian melakukan pemetaan untuk mendapatkan gambaran umum tentang tujuan penelitian dilanjutkan dengan menentukan siapa yang akan diamati, kapan, berapa lama, dan bagaimana yang nanti menjadi rancangan dalam

melakukan wawancara (Raco, J, 2018). Teknik observasi yang dilakukan dalam penelitian ini dengan terjun langsung ke lokasi penelitian untuk melakukan pengamatan dan mengumpulkan data yang dibutuhkan.

Peneliti melakukan observasi dengan cara berbelanja di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan untuk mengetahui penerapan etika bisnis Islam yang telah diterapkan di setiap kegiatan bisnis pesantren tersebut.

3.5.3. Studi Dokumentasi

Studi Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang bertujuan untuk melengkapi data saat wawancara dan observasi yang berbentuk dokumen, tulisan, gambar, dan karya-karya monumental. Dokumen berasal dari catatan, transkrip, buku-buku, surat kabar, majalah, agenda, dan lainnya (Abdussamad, 2021). Pada penelitian ini menggunakan dokumentasi yang diperoleh dari dokumen, gambar, dan lainnya mengenai Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

3.6. Teknik Pengolahan Data

1. Editing

Pada tahap ini, dilakukan pemilihan dan penyeleksian dari segi keaslian, keselarasan, kejelasan dan relevansinya terhadap data yang dikumpulkan. Hal ini dimaksud untuk mendapatkan sesuatu yang

mudah dipahami dengan jelas dan lengkap (Maulidini, 2021). Jadi tahap ini dilakukan untuk memeriksa apakah data yang dikumpulkan telah sesuai dan layak untuk dilanjutkan ke tahap selanjutnya.

2. Organizing

Tahap ini dilakukan untuk mengelompokkan data yang dikumpulkan untuk mendapat gambaran yang disesuaikan dengan rumusan masalah sehingga peneliti tidak kebingungan saat menganalisis data (Maulidini, 2021). Pada tahap ini peneliti mengharapkan mendapat gambaran mengenai penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan.

3. Analyzing

Tahap terakhir dalam teknik pengolahan data yaitu menganalisis data-data yang telah melalui tahap editing dan organizing dengan menggunakan teori yang diperoleh dari sumber penelitian untuk mendapatkan kesimpulan dari permasalahan pada penelitian yang dilakukan (Maulidini, 2021).

3.7. Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan teknik analisis data yang dilakukan untuk menajamkan, mengkategorikan, membimbing, membuang, dan mengatur data sedemikian rupa sehingga menghasilkan kesimpulan dan divalidasi (Hardani et al., 2020).

2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dengan menyajikan semua data atau informasi yang relevan untuk dikumpulkan dalam bentuk kerangka kerja yang telah disusun dengan rumusan masalah (Hardani et al., 2020).

3. Penarikan Simpulan

Tahap penarikan kesimpulan merupakan langkah pengungkapan akhir untuk temuan penelitian yang masih diuji kebenarannya, kekuatannya, dan konsistensi dengan teori yang ada dengan hasil investigasi di lapangan (Maulidini, 2021).



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB IV

**PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
PESANTREN PADA TOKO BASMALAH CABANG KRAMPYANGAN
KOTA PASURUAN**

4.1. Gambaran Umum Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

4.1.1. Sejarah singkat Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan didirikan atas dasar perluasan bisnis pesantren Sidogiri berbasis minimarket. Pemilihan daerah cabang di Desa Krampyangan memiliki alasan yaitu dengan pertimbangan sewaktu *Feasibility Study* yang sudah memenuhi standart pendirian bisnis Pondok Pesantren, selain itu juga dekat dengan pemukiman dan dekat dengan Pondok Pesantren. Pendirian Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan berdiri sekitar bulan Desember 2017 – Januari 2018. Di Kota Pasuruan ada 61 cabang Toko Basmalah, salah satunya Toko Basmalah Cabang Krampyangan ini yang menjadi cabang ke-40.

4.1.2. Visi, Misi Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

1. Visi

Menjadikan Kopontren yang produktif dan sesuai dengan prinsip syariah sehingga bisa menjadi sumber dana yang kuat dan prospektif bagi Pondok Pesantren Sidogiri

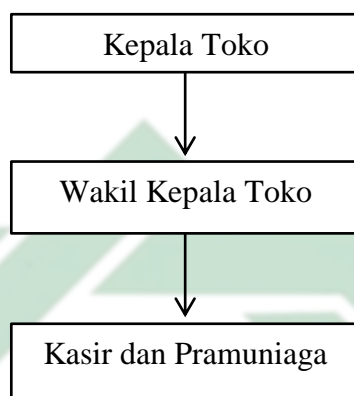
2. Misi

- a) Menjadi pusat perekonomian dan bisnis bagi Pondok Pesantren Sidogiri
- b) Menjadi pusat perkulakan atau Grosir

- c) Menjadi kopontren percontohan usaha yang berorientasi pada laba (*profit oriented*).

4.1.3. Struktur Organisasi Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

**Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Toko Basmalah
Cabang Krampyangan Kota Pasuruan**



Sumber: Toko Basmalah Pusat Sidogiri Kabupaten Pasuruan

Berikut penjelasan tugas dan kewajiban dari setiap bagian yang terdapat di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan antara lain:

a. Kepala Toko

1. Absen saat datang dan pulang
2. Mengatur jadwal kerja dan pembagian rak karyawan serta menunjuk kepala shift
3. Menyediakan Form & map checklist aktifitas bawahannya
4. Menyediakan buku tamu dan Kunjungan menejemen
5. Memastikan berjalannya briefing karyawan
6. Mengecek absensi karyawan dan mengisi absen(Izin,Sakit, Cuti,libur dan alpa) karyawan yang tidak hadir
7. Mengontrol kebersihan dan kerapian diri serta seragam bawahannya

8. Memastikan aktifitas administrasi Wakil, Kasir dan pramuniaga sesuai SOP
9. Menjalankan semua jenis program promosi (Internal, Lokal, Regional dan nasional)
10. Memastikan berjalannya stok opname harian dan triwulan sesuai dengan panduan yang ditetapkan
11. Menjaga ketersediaan dan kelayakan produk
12. Merekap data produk slow moving dan fast moving sesuai ketentuan SOP
13. Mengontrol pelayanan bawahannya terhadap pelanggan dan mitra perusahaan
14. Menandatangani form cheklist kinerja bawahannya, setelah melakukan kontrol
15. Memberi arahan dan bimbingan kepada bawahannya
16. Melakukan kontrol dan memastikan semua fasilitas toko berfungsi dengan baik
17. Mengisi form cheklist aktifitas KEPALA TOKO
18. Mematuhi intruksi atasan yang berkaitan dengan tugas-tugas perusahaan
19. Pengadaan peralatan dan sarana kerja yang sudah rusak dan tidak layak pakai
20. Melaporkan semua problem toko yang membutuhkan kebijakan kepada manajer area atasannya
21. Melaksanakan rapat dengan bawahannya minimal 2x dalam satu bulan

22. Menyajikan laporan bulanan kepada manajer area atasannya

b. Wakil Kepala Toko

1. Absen saat datang dan pulang
2. Mengikuti kegiatan gerak bathin dan Briefing
3. Membersihkan dan merapikan area kerja
4. Mematuhi intruksi atasan yang berkaitan dengan tugas-tugas perusahaan.
5. Merapikan uang cash dan menjaga ketersediaan pecahan uang kembalian
6. Melakukan kegiatan yang menjadi tugas Wakil sesuai dengan ceklist aktivitas
7. Melakukan kontrol dan perawatan pada peralatan serta sarana kerja
8. Mengajukan dan memberikan laporan pada Kepala Toko atas peralatan dan sarana kerja yang sudah habis atau tidak layak pakai
9. Menyiapkan modal penjualan kasir
10. Menerima setoran pendapatan kasir
11. Menerima struk retur penjualan serta mengecek kesesuaian fisik barang yang diretur dengan data
12. Mencatat setoran pendapatan kasir sesuai prosedur
13. Menyetorkan pendapatan ke pusat sesuai ketentuan
14. Melakukan pengajuan pembayaran supplier sesuai prosedur
15. Melakukan Cash Opname sesuai prosedur
16. Melakukan *filing* dokumen transaksi, penjualan dan

pembayaran (kas *in* dan kas *out*)

17. Melakukan stok opname harian sesuai ketentuan
18. Menerima kiriman barang dari supplier sesuai prosedur
19. Menginput data pembelian ke supplier dan pengiriman ke toko sesuai prosedur
20. Mencetak hasil transaksi pembelian dan dikumpulkan dengan copy faktur supplier
21. Memastikan kevalidan nominal faktur supplier yang akan dibayar
22. Melakukan pembenahan data apabila ada selisih antara data dengan fisik
23. Melakukan retur barang sesuai prosedur
24. Melakukan filing dokumen PO, Copy faktur pembelian, Print out pembelian, Retur dan Stock Opname harian

c. Kasir dan Pramuniaga

- Kasir
 1. Absen saat datang dan pulang
 2. Mengikuti kegiatan gerak bathin dan Briefing
 3. Membersihkan dan merapikan area kerja
 4. Mematuhi intruksi atasan yang berkaitan dengan tugas-tugas perusahaan
 5. Mengambil modal kasir dari Wakil KEPALA TOKO atau orang yang diberi wewenang
 6. Melakukan kegiatan yang menjadi tugas kasir sesuai dengan ceklist aktivitas

7. Memastikan seluruh perangkat berikut ini lengkap dan berfungsi dengan baik (UPS, CPU, monitor keyboard, mouse, barcode scanner dan printer)
8. Memastikan seluruh perangkat tersebut di atas bebas debu, noda serta bebas dari segala benda cair di dekatnya
9. Membersihkan dan merapikan area kerja
10. *Refilling* dan *labeling* produk pada rak yang menjadi bagian kasir sesuai dengan ceklist aktivitas
11. Menempati meja kasir yang telah disediakan
12. Menyiapkan kelengkapan kasir, kertas struk, kantong plastik, karet gelang, kwitansi setoran, staples, pena dll
13. Memeriksa dan membersihkan laci kasir dan memastikan dalam keadaan kosong
14. Mengaktifkan komputer kasir dan memastikan semua perangkat berfungsi dengan baik
15. Memegang kunci laci kasir selama menjalankan tugas
16. Memberikan informasi layanan dan promosi toko
17. Menawarkan tambahan item/belanjaan jika APC (*Average Purchase Customer*) atau rata-rata pembelian customer kurang dari nilai yang telah ditentukan oleh perusahaan
18. Menawarkan tambahan item/belanjaan pelanggan di saat semua pembeliannya sudah siap dientri ke modul kasir
19. Menanyakan kartu anggota, member dan kartu lain yang diterbitkan Toko Basmalah
20. Entri barang pembelian pelanggan ke modul kasir

21. Menjaga kerahasiaan user dan paKepala Tokoword
22. Mengakhiri proses entri dengan memastikan bahwa pelanggan tidak akan menambah item/jumlah belanjannya lagi
23. Memberi informasi tentang produk dan atau expired date untuk produk- produk tertentu.
24. Mencetak print out pembelian pelanggan
25. Menyebutkan nilai pembelian, uang diterima dan uang kembalian pelanggan
26. Menyerahkan kembalian dan struk pembelian pelanggan
27. Mengucapkan terima kasih dan menyebutkan *shighat* jual beli, diiringi dengan senyum yang tulus
28. Melayani konsumen dengan 5S (senyum, salam, sapa, sopan dan santun)
29. Berkomunikasi dengan menunjukkan perhatian dan keakraban
30. Menggunakan Bahasa Indonesia atau bahasa daerah setempat yang baik saat melayani pelanggan
31. Membantu tugas bagian lain apabila diperlukan
32. Menghitung dan merapikan pendapatan kasir menjelang tutup/ganti shift kasir
33. Menyetorkan pendapatan dan modal kasir kepada WKEPALA TOKO atau orang yang diberi wewenang
34. Mencetak struk retur penjualan serta menyerahkan kepada WKEPALA TOKO atau orang yang diberi

wewenang

35. Mencetak, menandatangani dan menyerahkan form BSK

kepada WKEPALA TOKO atau orang yang diberi

wewenang

36. Melakukan stok opname harian sesuai ketentuan

- Pramuniaga

1. Absen saat datang dan pulang

2. Mengikuti kegiatan gerak bathin dan Briefing

3. Membersihkan dan merapikan area kerja

4. Mematuhi intruksi atasan yang berkaitan dengan tugas-tugas perusahaan

5. Melakukan kegiatan yang menjadi tugas Pramuniaga sesuai dengan ceklist aktivitas

6. *Refilling* dan *labeling* produk pada rak yang menjadi bagian Pramuniaga sesuai dengan ceklist aktivitas

7. Mengecek barang kosong di area penjualan atau barang yang perlu ditambah

8. Mengambil barang yang kosong dan yang perlu ditambah dari gudang

9. Mencatat barang yang diambil dari gudang

10. Mencatat barang yang diretur dari toko ke gudang

11. Memeriksa kelayakan jual produk yang akan didisplay (Tidak penyok, Rusak kemasan dan kadaluarsa)

12. Bersihkan terlebih dahulu barang sebelum didisplay

13. Memberi label produk dengan benar dan jelas

14. Display produk pada tempatnya dengan melakukan FIFO
(Mendahulukan stok lama)
15. Memastikan kebersihan dan kerapian display produk secara keseluruhan, baik warna, ukuran, jenis dan bentuk barang sehingga bisa terdisplay dengan baik dan menarik.
16. Memastikan setiap produk terdisplay dengan *tampak penuh*
17. Memastikan posisi display setiap item ada di tepi luar salving gondola
18. Memastikan setiap barang yang mudah pecah terdisplay menggunakan stopper
19. Memastikan barang mudah terlihat dan mudah diambil oleh konsumen
20. Menempatkan produk yang di display sudah aman sehingga tidak terjadi kontaminasi, khususnya produk makanan, minuman dan obat-obatan.
21. Memindah produk yang rusak dari tempat display ke tempat yang telah ditentukan
22. Memastikan display produk sudah pada golongan rak yang telah ditentukan
23. Memonitor barang setiap hari, untuk memaksimalkan penjualan dan mencatat barang yang kosong untuk dilaporkan ke KEPALA TOKO/Wakil KEPALA TOKO
24. Melakukan stok opname harian sesuai ketentuan
25. Bertanggung jawab penuh terhadap keamanan produk

26. Melayani konsumen dengan 5S (senyum, salam, sapa, sopan dan santun)
27. Berkomunikasi dengan menunjukkan perhatian dan keakraban
28. Menggunakan Bahasa Indonesia atau bahasa daerah setempat saat melayani pelanggan
29. Mengupayakan tercapainya target STD (*Struk Transaksi Day*) atau struk transaksi perhari
30. Membantu tugas bagian lain apabila diperlukan

4.1.4. Fasilitas Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

Fasilitas yang ada di Toko Basmalah Cabang Krampyangan

Kota Pasuruan yaitu :

- a) Tempat Parkir gratis dan luas
- b) Toilet
- c) Musholla dan alat ibadahnya
- d) Ruang toko dengan pendingin ruangan *Air Conditioner* (AC)
- e) Keranjang Belanja

4.2. Penerapan Etika Bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

Penulis menguraikan penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan yaitu jujur dalam takaran (*quantity*), menjual barang yang baik mutunya (*quality*), dilarang menggunakan sumpah (*al-qasm*), longgar dan bermurah hati (longgar dan bermurah hati (*tatsamuh dan taraahum*), membangun hubungan baik (*interrelationship/silat al-rahym*), tertib administrasi, dan menetapkan harga yang transparan.

4.2.1. Jujur dalam takaran (*quantity*)

Berdasarkan hasil wawancara, menunjukkan bahwa Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan telah menerapkan prinsip jujur dalam takaran.

Bapak Taufik sebagai kepala toko Toko Basmalah Cabang Krampyangan mengungkapkan bahwa semua barang yang dijual sesuai dengan takaran yang ditunjukkan pada kemasan termasuk gula yang dijual dengan packaging plastik biasa.

Karyawan 1 yaitu bapak Nasih mengungkapkan bahwa :

Iya mbak semua barang yang dijual disini sudah sesuai takaran pada kemasannya soalnya kan langsung dari pabrik jadi otomatis sudah terdeteksi mana saja produk yang sudah pas sesuai dipasarkan sesuai takaran pada kemasan, tak terkecuali juga pada produk gula timbangan yang kemasan plastik biasa itu loh mbak kan disini juga menjual gula seperti itu, nah itu ya sudah dipastikan pas timbangannya mbak, sesuai dengan tagline yang kami miliki yaitu menjadi tempat belanja yang baik bagi masyarakat sekitar”

Hal tersebut juga sesuai dengan hasil wawancara dengan konsumen 1 yaitu bapak Salim mengungkapkan bahwa:

“Menurut saya yo wes sesuai mbak, opo maneh ini kan minimarket pastine sudah diukur dengan tepat isi tiap produke kan barange yo dari pabrik mbak otomatis juga wes melalui tahapan mesin sing isok diketahui produke layak nggak e gawe dipasarno. Terus selama saya berbelanja disini belum pernah oleh barang sing kurang teko ukuran sing dicantumno di kemasane”

4.2.2. Menjual barang yang baik mutunya (*quality*)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Kepala Toko Basmalah cabang Krampyangan Bapak Taufik yang mengungkapkan bahwa barang yang dijual di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan sudah dijamin baik mutunya, karena sudah melalui tahap penilaian dari tim Toko Basmalah Pusat.

Pernyataan tersebut juga didukung dengan hasil wawancara dengan karyawan 2 yaitu bapak Nasih yang mengungkapkan bahwa:

Untuk produk yang dijual disini semua sudah melalui penilaian tim Pusat Toko Basmalah di Sidogiri Corp yang dinilai dari legalitas, dan kehalalan produk packingnya, kecuali selain makanan dan minuman seperti mainan, alat tulis kantor, dan barang-barang elektronik itu kami menilai dari fungsi dan manfaat dari barang-barangnya mbak

Sedangkan menurut hasil wawancara dengan konsumen 2 yaitu ibu

Khusnul mengungkapkan bahwa:

Barang yang dijual Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan sudah baik mutunya, karena selama berbelanja di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan belum pernah mendapatkan barang yang buruk kualitasnya ketika di dalam toko hingga sampai di rumah.

4.2.3. Dilarang menggunakan sumpah (*al-qasm*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Taufik, mengungkapkan bahwa prinsip dilarang menggunakan sumpah pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan ini benar-benar diterapkan melalui pernyataan dalam keterangan pada saat Toko Basmalah melakukan promo yang telah sesuai dengan kenyataannya, karena selama ini masih belum ada yang komplain mengenai adanya perbedaan antara pernyataan promosi dengan kenyataan di lapangan. Pihak kami lebih sering mengadakan promosi hadiah dengan pencapaian nominal belanja yang ditentukan maka akan mendapatkan kupon, dan program promo reguler ini biasanya disampaikan secara langsung saat di kasir, sehingga hal ini dapat meminimalisir terjadinya komplain mengenai informasi promosi dengan bukti nyata di lapangan.

Pernyataan tersebut juga didukung dengan hasil wawancara dengan karyawan 1 yaitu Bapak Nasih yang mengungkapkan bahwa:

“Karena ini minimarket mbak ya, jadi kemungkinan kecil kami untuk mengucapkan sesuatu yang kayak sumpah-sumpah gitu, selain

itu pas kita mengadakan promosi juga sudah sesuai dengan keterangan yang kami tawarkan kepada konsumen, karena kami lebih sering memberi informasi promosi pas di kasir mbak, jadi konsumen bisa konfirmasi langsung jika tidak sesuai dengan keterangan promosi yang kami sampaikan”

Selain itu, menurut konsumen 1 yaitu bapak Salim mengungkapkan bahwa:

“Selama saya beli disini sih belum pernah merasa dibohongi dalam hal promosinya mbak, soalnya ya wes sesuai kabeh antara sing dibilang di keterangan promosinya sama dengan kenyataannya”

4.2.4. Longgar dan Bermurah Hati (*tatsamuh dan taraahum*)

Prinsip longgar dan bermurah hati (*tatsamuh dan taraahum*) telah diterapkan di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan yaitu dengan ramah dan bermurah hati untuk membantu konsumennya jika ada yang ditanyakan mengenai barang yang ingin dibeli. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak taufik, mengungkapkan bahwa:

Dalam menjalankan pelayanan kepada konsumen kami mengacu pada Standart Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditentukan, termasuk bersikap longgar dan bermurah hati kepada konsumen maupun masyarakat sekitar Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan. Melakukan sikap longgar dan bermurah hati dimulai ketika konsumen datang hingga selesai berbelanja, sehingga konsumen akan merasa puas akan pelayanan yang diberikan karyawan Toko Basmalah.

Sedangkan menurut hasil wawancara dengan karyawan 2 bapak Nasih mengungkapkan bahwa:

Saya sebagai karyawan dengan senang hati untuk membantu konsumen ketika ada yang belum diketahui mengenai barang yang akan dibeli, juga dengan bermurah hati untuk membantu konsumen yang berbelanja dalam jumlah banyak dengan membawakannya hingga ke tempat parkir.

Selain itu, menurut konsumen 2 yaitu ibu Khusnul mengungkapkan bahwa:

“Saya seneng mbak sama pelayanane, soalnya pas saya habis belanja terus mas-mas kasirnya selalu bilang “saya jual” jadi saya sebagai konsumen seperti diingatkan supaya pas transaksi jual beli selalu menggunakan akad jual beli yaitu “saya jual dan saya beli”,

selain itu disini jika saya pas nggak ngerti maksud dari suatu barang yang pengen saya beli ya mbak pasti mas-masnya dengan sikap ramahe guyu jawabi pertanyaanku mbak, jadi pas saya bertanya yo seneng mbak soale ga merengut wajahe mas-mase tidak hanya itu, terus ada lagi mbak pas saya belanja banyak waktu itu lalu karyawane dengan cak cek langsung ngewangi aku mbak melu gawakno barang belanjaanku sampe parkirane, terus tau sisan mbak pas saya lagi buru-buru ngambil barang sampek nggak sempet ngambil keranjang belanja terus mas-mase pas lihat saya langsung diambalikan keranjang belanja pas itu juga”

4.2.5. Membangun Hubungan Baik (interrelationship/silat al rahym)

Berdasarkan hasil penelitian dengan bapak Taufik, mengungkapkan bahwa prinsip membangun hubungan baik (*Interrelationship*) telah diterapkan di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan dengan saling menjaga komunikasi satu sama lain.

Sedangkan menurut karyawan 2 bapak Zakky mengungkapkan bahwa:

“Saya sebagai karyawan selalu menjaga hubungan baik dengan atasan, konsumen, dan masyarakat sekitar dengan menjaga komunikasi dan sikap antara karyawan dengan kepala toko, karyawan dengan konsumen, dan karyawan dengan masyarakat sekitar Toko Basmalah Cabang Krampyangan. Hal tersebut biasa kami lakukan ketika ada yang dirasa ada yang tidak cocok dengan kepala toko maka kami sebagai karyawan akan menegur secara langsung tanpa ada omongan yang menggajal dibelakang, kemudian kepada para konsumen kami selalu menjaga hubungan baik dengan memberikan pelayanan yang terbaik dengan keikhlasan hati bagi para konsumen, selain itu hubungan baik antara pihak karyawan dengan masyarakat sekitar kami terapkan dengan selalu menjaga komunikasi dan sikap yang terbaik”

Selain itu berdasarkan hasil wawancara dengan konsumen 3 yaitu ibu Anik juga mengungkapkan bahwa:

“Hubungan saya sama Toko Basmalah sejauh ni masih aman mbak, karena saya sebagai pembeli kalo ada yg menggajal pasti langsung saya bilang ke karyawannya mbak biar nggak nambah beban pikiran mbak”

4.2.6. Tertib Administrasi

Berdasarkan hasil penelitian dengan bapak Taufik, mengungkapkan bahwa administrasi yang dilakukan di Toko Basmalah Cabang Krampyangan

Kota Pasuruan telah diterapkan dengan terstruktur mulai administrasi operasional, administrasi pengorganisasian, hingga administrasi keuangannya, sedangkan untuk proses pendistribusian barang kami lakukan sesuai prosedur toko yaitu dengan memesan barang dengan sistem PO ke Suplier baik dari Prinsiple atau distributor maupun dari Gudang Logistik Toko Basmalah.

Hal tersebut juga sesuai dengan hasil wawancara dengan karyawan 2 yaitu bapak Zakky yang mengungkapkan bahwa:

“Pada saat barang datang kami dengan segera melakukan pengecekan dan pendataan supaya tidak terjadi kekeliruan jumlah barang yang tersedia nantinya mbak, biar langsung diketahui juga barang-barang apa saja yang sudah masuk ataupun belum ke Toko”

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen 4 yaitu ibu Aini mengungkapkan bahwa:

“Administrasi dalam transaksi sudah teratur melalui struk pembelian selalu langsung diberikan tidak ditanya terlebih dahulu, sehingga kami juga mengetahui bahwa transaksi yang dilakukan telah sesuai”

4.2.7. Menetapkan Harga yang Transparan

Berdasarkan hasil penelitian dengan bapak Taufik, mengungkapkan bahwa prinsip menetapkan harga yang transparan sudah dilakukan dengan maksimal untuk tidak membohongi perihal harga barang di rak display dengan yang ada di komputer kasir.

Hal tersebut juga sesuai dengan hasil wawancara dengan karyawan 2 bapak Zakky, mengungkapkan bahwa:

“Harga yang tercantum sudah kami pastikan sama dengan yang dikasir mbak, setiap barang yang datang selalu kami pastikan terlebih dahulu kesamaan harganya, jika ada diskon maka sudah ditulis dengan benar mengenai harga asli dengan harga diskon pada rak displaynya, selain itu, jika diskon suatu barang sudah habis namun pihak kami belum sempat mengganti pada *price card*, maka kami juga akan sampaikan dengan jujur ke konsumen keadaan yang sebenarnya agar konsumen tidak merasa dirugikan”

Sedangkan menurut konsumen 5 yaitu bapak Wardi mengungkapkan bahwa:

“Sejauh ini saya belum pernah mendapatkan barang yang berbeda harganya antara di rak dengan yang di kasir mbak, tetapi saya malah pernah diberitahu atau diingatkan jika barang yang saya kira diskonnya masih ada tapi ternyata sudah habis masanya”

4.3. Dampak Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Kemajuan Bisnis Pesantren pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

4.3.1. Modal

Modal menjadi faktor pendukung pelaku bisnis untuk dapat menjalankan bisnis. Dalam hal ini usaha atau bisnis diibaratkan seperti rumah, maka dengan keberadaan modal menjadi awal pondasi sebuah rumah dibangun. Modal menjadi dasar awal berdirinya suatu bisnis. Modal yang digunakan dengan maksimal dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dengan maksimal.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan bapak Taufik dapat diketahui bahwa modal yang dibutuhkan untuk mendirikan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan membutuhkan dana sekitar 100 Juta. Dana tersebut seluruhnya dari pendapatan yang diperoleh Pondok Pesantren Sidogiri Kabupaten Pasuruan, tidak ada campur tangan dari pihak lain. Modal yang dianggarkan digunakan untuk biaya penyusutan aktifa dan pembelanjaan kebutuhan lainnya.

4.3.2. Pendapatan

Pendapatan menjadi suatu hal yang perlu difokuskan dalam suatu perusahaan. Perusahaann harus dapat menyeimbangkan antara pendapatan yang diperoleh dengan beban yang harus dikeluarkan, dengan adanya

pendapatan yang diperoleh lebih besar dari beban yang dikeluarkan maka perusahaan akan memperoleh keuntungan, begitu sebaliknya jika perusahaan mengeluarkan beban lebih besar maka perusahaan mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan bapak Saiful dapat diketahui bahwa pendapatan pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan tidak dapat disebutkan nominalnya, akan tetapi dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh mulai bulan Mei 2021 hingga April 2022 berfluktuasi. Hal ini diakibatkan keadaan ekonomi pada bulan Mei 2021 hingga awal tahun 2022 masih masa pandemi Covid-19 dan baru mengalami kenaikan pada pertengahan tahun 2022 pada masa pasca pandemi dimana perekonomian masyarakat sedikit demi sedikit membaik dan kembali normal. Pendapatan yang diperoleh Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan tidak seluruhnya diambil untuk keperluan pribadi Pondok Pesantren maupun para karyawannya, melainkan ada anggaran yang disalurkan kepada lembaga panti asuhan dan panti sosial yaitu sekitar 5% dari pendapatan yang diperoleh setiap bulannya.

4.3.3. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan jumlah keseluruhan yang didapatkan dari hasil penjualan suatu barang. Volume penjualan menunjukkan jumlah unit suatu produk yang dapat terjual dalam periode tertentu.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan bapak Taufik dapat diketahui bahwa volume penjualan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan tidak ada yang menunjukkan berapa data volume penjualan setiap produk yang terjual, sehingga penulis mengestimasi dengan jumlah struk transaksi belanja sebagai berikut:

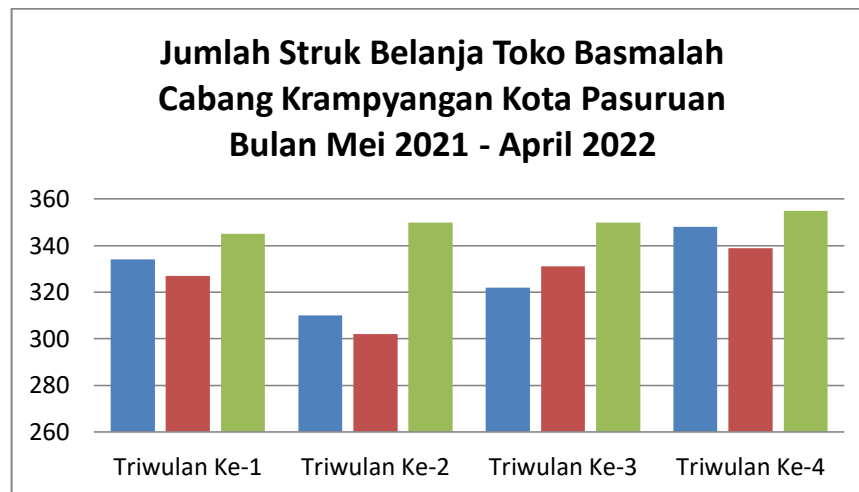
Tabel 4. 1 Jumlah Struk Belanja Bulan Mei 2021-April 2022

Periode Waktu		Jumlah Struk
	Bulan	
2021 Triwulan Ke-1	Mei	334
	Juni	327
	Juli	345
Total Triwulan Ke-1		1.006
2021 Triwulan Ke-2	Agustus	310
	September	302
	Oktober	350
Total Triwulan Ke-2		962
2021-2022 Triwulan Ke-3	November	322
	Desember	331
	Januari	350
Total Triwulan Ke-3		1.003
2022 Triwulan Ke-4	Februari	348
	Maret	339
	April	355
Total Triwulan Ke-4		1.042
Total 12 Bulan		4.013

Sumber: Diolah Peneliti

Jika dijadikan ke dalam bentuk diagram data jumlah struk sebagai berikut:

Gambar 4. 2 Jumlah Struk Belanja Bulan Mei 2021-April 2022



4.3.4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja menjadi sumber utama bagi suatu perusahaan. Para tenaga kerja harus dapat memberikan pelayanan terbaik bagi konsumennya. Jika pelayanan yang diberikan tidak maksimal akan berdampak buruk bagi toko maupun perusahaannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Taufik mengungkapkan bahwa tenaga kerja yang ada di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan berjumlah 8 orang yang terdiri dari 1 orang kepala toko, 1 wakil kepala toko, 2 kasir dan 4 pramuniaga.

Dalam perekrutan tenaga kerja di Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan berdasarkan kualifikasi sebagai berikut:

1. Pria Muslim
2. Usia Maksimal 25 tahun
3. Sehat Jasmani dan Rohani
4. Siap bekerja minimal 8 jam/hari

5. Berpenampilan menarik (good looking)
6. Pekerja keras & memiliki loyalitas tinggi
7. Bertanggung jawab
8. Alumni Pondok Pesantren Sidogiri/Ranting PPS/Pesantren lain

Berikut tabel jumlah karyawan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan mulai bulan Mei 2021-April 2022 sebagai berikut:

Tabel 4. 2 Jumlah Tenaga Kerja Bulan Mei 2021-April 2022

Periode Waktu	Jumlah Karyawan
2021 Triwulan Ke-1	8
2021 Triwulan Ke-2	8
2021-2022 Triwulan Ke-3	8
2022 Triwulan Ke-4	8

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB V

**ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP
KEMAJUAN BISNIS PESANTREN BERBASIS
MINIMARKET(STUDI PADA TOKO BASMALAH
CABANG KRAMPYANGAN KOTA PASURUAN)**

**5.1. Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang
Krampyangan Kota Pasuruan**

5.1.1. Jujur dalam takaran (*quantity*)

Prinsip jujur dalam takaran ini menjadi kunci sukses para pebisnis. Dalam bisnis, untuk membangun suatu kepercayaan, pelaku bisnis harus dapat memperlakukan diri sendiri dan orang lain secara adil dan jujur. Karena dengan bersikap jujur, otomatis telah membangun kepercayaan pembeli kepada penjual atau pelaku bisnis.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, Toko Basmalah Cabang Krampyangan telah menerapkan prinsip jujur dalam takaran yang sesuai dengan takaran yang tertulis pada kemasan, walaupun barang tersebut bukan dari pabrik dengan kemasan yang sudah terdesain dengan rapi seperti gula kemasan, maka akan dijamin oleh Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan bahwa

barang tersebut sudah sesuai dengan takaran yang tertulis di kemasannya.

5.1.2. Menjual barang yang baik mutunya (*quality*)

Dalam berbisnis, melakukan suatu hal yang tidak mengutamakan tanggung jawab merupakan suatu tindakan yang cacat dalam etika bisnis. Tanggung jawab yang dimaksud merupakan tanggung jawab yang seimbang antara mencari keuntungan dengan memenuhi norma-norma dasar masyarakat. Kualitas suatu produk atau barang yang disembunyikan sama saja dengan menipu atau berbohong. Kebohongan tidak akan membawa kedamaian, sebaliknya kejujuran akan membawa kedamaian. Menginginkan keuntungan tanpa melihat kualitas barang yang dijual atau bahkan menyembunyikan kualitas yang asli merupakan suatu tindak ketidakadilan. Tindakan seperti ini dapat dikatakan sikap kedzaliman kepada konsumen. Sikap dzalim dapat menghilangkan sumber keberkahan dan menyebabkan kerugian karena terdapat pemanfaatan hak-hak orang lain.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan telah menerapkan prinsip menjual barang yang baik mutunya dengan melalui tahapan penilaian barang di kantor pusat,

barang yang ingin dijual di Toko Basmalah harus lolos seleksi di kantor pusat dengan standart yang telah ditentukan, sehingga barang yang dijual di Toko Basmalah sudah terjamin memiliki mutu yang baik untuk penjualan di tokonya, untuk mengurangi terjadinya barang yang kadaluarsa maka karyawan akan mengambil barang dengan jangka waktu 3 bulan sebelum tanggal kadaluarsa. Selain produk makanan dan minuman, seperti mainan, alat tulis kantor dan barang-barang elektronik pihak Toko Basmalah akan menilai dari segi fungsi dan manfaat barang-barang tersebut.

5.1.3. Dilarang menggunakan sumpah (*al-qasm*)

Seringkali dijumpai pelaku bisnis yang menggunakan kata sumpah sehingga mendorong konsumennya untuk membeli barangnya. Dalam agama Islam, menggunakan sumpah sama sekali tidak dibenarkan, karena dapat menghapuskan keberkahan dalam berbisnis. Penggunaan kata sumpah dalam bisnis juga merupakan contoh suatu bisnis yang tidak menggunakan etika dalam berbisnis.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, Toko Basmalah Cabang Krampyangan telah menerapkan prinsip dilarang menggunakan sumpah (*al-Qasm*) pada saat

mengadakan promosi suatu barang dengan memberikan keterangan promosi yang sudah sesuai antara informasi yang diberikan dengan hasil di lapangan, selain itu Toko Basmalah lebih sering membuat promosi berhadiah, belanja dengan nominal tertentu akan mendapatkan kupon dan program promo seperti ini biasanya disampaikan langsung oleh kasir, jadi ini dapat meminimalisir terjadinya penipuan antara informasi promosi dengan kenyataannya.

5.1.4. Longgar dan bermurah hati (*tatsamuh dan taraahum*)

Dalam menjalankan transaksi bisnis, penjual harus dapat bersikap ramah dan murah hati kepada pembeli, dengan memberi sikap tersebut akan mendapat suatu penilaian tersendiri dimata pembeli. Karena hal ini dapat menjadikan pembeli sebagai pelanggan setia yang dapat memberikan keuntungan bagi bisnis dimasa yang akan datang.

Berdasarkan hasil penelitian Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan telah menerapkan prinsip longgar dan bermurah hati dengan memberi sambutan yang terbaik ketika konsumen datang, memberi informasi dengan sikap yang murah hati, membantu konsumen membawakan barang belanja konsumen yang banyak hingga ke tempat parkir tanpa disuruh terlebih

dahulu, mengucapkan akad dalam jual beli yang juga dapat mengingatkan konsumen untuk selalu menggunakan akad jual beli ketika bertransaksi jual beli. Selain itu, juga dengan memberikan pelayanan ketika konsumen tidak membawa keranjang belanja karena mungkin terburu-buru atau lupa, kemudian dengan cepat karyawannya membantu memberikan keranjang belanja untuk memudahkan konsumen membawa barang yang dibeli.

5.1.5. Membangun hubungan yang baik (interrelationship/silat al-rahym)

Agama Islam sangat mendukung ketika menjalankan bisnis dengan menjalin kerja sama dengan rekan bisnis apapun, selagi bisnis yang dijalankan tidak melanggar etika bisnis Islam. Menurut ajaran Islam, silaturrahi akan mendatangkan hijmah yang dapat memperluas rezeki dan memperpanjang umur bagi siapa saja yang melakukannya. Selain itu, pelaku bisnis yang sering menjalin silaturrahi akan menjadikan bisnis yang dijalankan dapat lebih maju dan berkembang. Dengan seringnya menjalin silaturrahi akan membangun pertemanan hingga membangun jaringan bisnis lebih luas, sehingga bisnis yang dijalankan dapat terus maju dan berkembang sesuai tujuan yang diinginkan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan telah menerapkan prinsip membangun hubungan yang baik (*interrelationship/silat al-rahym*) melalui hubungan antara Toko Basmalah Cabang Krampyangan dengan para rekan bisnis, karyawan, konsumen hingga masyarakat di sekitarnya. Dengan bersikap ramah, menerima masukan, dan selalu mengkomunikasikan jika terjadi suatu hal yang diresahkan, sehingga hubungan yang terjalin masih terbilang baik karena belum pernah ada yang meributkan hal-hal yang besar hingga membuat keributan ataupun kejadian yang berakibat fatal.

5.1.6. Tertib Administrasi

Dalam berbisnis, administrasi merupakan salah satu bagian yang penting. Tertib administrasi dilakukan sebagai bentuk antisipasi jika terjadi suatu hal dikemudian hari dapat teratasi dengan bukti administrasi yang ada.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan telah menerapkan prinsip tertib administrasi melalui data-data yang tersusun dengan rapi dan terstruktur seperti administrasi operasional, administrasi pengorganisasian, hingga administrasi keuangan.

5.1.7. Menetapkan harga yang transparan

Harga barang yang tidak tertera di rak display atau langsung dibarangnya dapat dikatakan terdapat penipuan didalamnya. Penetapan harga secara terbuka sangat dijunjung dalam agama Islam agar tidak terjerumus hingga menimbulkan riba.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan telah menerapkan prinsip menetapkan harga yang transparan melalui harga yang sama dengan yang di rak display, selain itu jika suatu produk tersebut sedang ada diskon harga, maka pihak Toko Basmalah Cabang Krampyangan akan menampilkan harga yang asli dengan harga diskon di rak display, namun jika suatu barang tersebut sudah habis masa diskon harganya dan pihak toko belum sempat mengganti price cardnya maka pihak toko akan menyampaikan dengan jujur keadaan yang sebenarnya pada saat di kasir.

5.2. Dampak Penerapan Etika Bisnis Islam terhadap Kemajuan Bisnis

Pesantren Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan

5.2.1. Modal

Jika modal menjadi dasar utama dalam membangun suatu bisnis, maka dengan maksimalnya penggunaan modal, akan memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa nominal dana yang dibutuhkan dalam mendirikan Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan sekitar 100 Juta. Dana tersebut berasal dari pendapatan yang diperoleh Pondok Pesantren Sidogiri Kabupaten Pasuruan dan tidak ada tambahan dana dari pihak lain. Dana ini digunakan untuk biaya penyusutan aktiva seperti gedung, persediaan barang, dan peralatan operasional kantor.

5.2.2. Pendapatan

Suatu perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang maksimal apabila pendapatan yang diperoleh lebih tinggi dari beban yang harus dikeluarkan, sebaliknya jika pendapatan yang diperoleh lebih rendah dari beban yang harus dikeluarkan maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan mengalami fluktuasi karena pendapatan mulai Mei 2021 hingga awal tahun 2022 mengalami penurunan yang masih masa pandemi Covid-19, mengalami kenaikan pada pertengahan tahun 2022 hingga sekarang yang sudah memasuki masa pasca pandemi Covid-19 dimana keadaan perekonomian masyarakat sedikit demi sedikit membaik dan kembali normal. Pendapatan yang diperoleh Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan ini tidak

seluruhnya diambil untuk keperluan pribadi perusahaan maupun karyawannya, melainkan ada anggaran yang disalurkan kepada lembaga panti asuhan dan panti sosial yaitu sekitar 5% dari pendapatan yang diperoleh setiap bulannya.

5.2.3. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan jumlah keseluruhan yang didapatkan dari hasil penjualan suatu barang. Volume penjualan menunjukkan jumlah unit suatu produk yang dapat terjual dalam periode tertentu.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa volume penjualan pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan dapat diestimasi pada jumlah struk penjualannya. Diperoleh jumlah struk terendah yaitu pada triwulan 2 yaitu sebesar 962 struk, dan struk penjualan terendah pada triwulan 4 yaitu sebesar 1.042 struk. Sedangkan untuk jumlah struk pada triwulan 1 yaitu sebesar 1.006 struk dan triwulan 3 sebesar 1.003 struk. Sehingga dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan belum memaksimalkan dengan baik penerapan etika bisnis Islam sebagai daya tarik konsumen untuk memaksimalkan volume penjualan yang diakibatkan perolehan volume penjualan masih berfluktuasi.

5.2.4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja menjadi sumber utama bagi suatu perusahaan. Para tenaga kerja harus dapat memberikan pelayanan terbaik bagi konsumennya. Jika pelayanan yang diberikan tidak maksimal akan berdampak buruk bagi toko maupun perusahaannya.

Berdasarkan hasil penelitian, Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan memiliki tenaga kerja yang berjumlah 8 orang, yang terdiri dari 1 kepala toko, 1 wakil kepala toko, 2 kasir, dan 4 pramuniaga.

Kualifikasi tenaga kerja untuk dapat menjadi bagian dari karyawan Toko Basmalah di seleksi dengan baik di kantor Pusat Toko Basmalah dengan berbagai persyaratannya sehingga mendapatkan tenaga kerja yang benar-benar memiliki kualitas yang diinginkan oleh pihak seleksi karyawan Toko Basmalah.

Diketahui dalam tabel bahwa jumlah tenaga kerja pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan tiap triwulan pada bulan Mei 2021 hingga April 2022 dalam keadaan stabil. Keadaan ini menunjukkan bahwa perusahaan masih mampu untuk mempertahankan karyawannya meskipun jika dilihat dari volume penjualannya masih belum maksimal dengan baik atau berfluktuasi.

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan dan telah diuraikan penulis pada bab-bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Penerapan etika bisnis Islam pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan melalui tujuh prinsip etika bisnis Islam yang terdiri dari jujur dalam takaran (*quantity*), menjual barang yang baik mutunya (*quality*), dilarang menggunakan sumpah (*al-qasm*), longgar dan bermurah hati (*tatsamuh dan taraahum*), membangun hubungan yang baik (*interrelationship/silat al-rahym*), tertib administrasi, dan menetapkan harga yang transparan dapat dikatakan bahwa sudah menerapkan tujuh prinsip tersebut yang dapat dilihat dari setiap proses kegiatan transaksi yang dilakukan di Toko Basmalah Cabang Krampyangan, melalui kejujuran dalam tiap takaran barang, menjual barang yang baik mutunya dengan melalui seleksi produk terlebih dahulu dan menilai barang dari segi fungsi dan manfaatnya, tidak mengucapkan kata-kata yang mengandung sumpah atau memberikan data yang sebenarnya pada saat pengadaan promosi barang, longgar dan bermurah hati memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumennya, membangun dan menjalin hubungan yang baik atau silatullah antara Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan dengan Karyawan, Toko Basmalah Cabang

Krampyangan Kota Pasuruan dengan para rekan bisnis, hingga membangun dan menjalin silaturahmi dengan masyarakat sekitar Toko Basmalah Cabang Krampyangan, melakukan administrasi dengan tertib dan terstruktur, serta menetapkan harga yang transparan dengan menunjukkan harga asli dan harga diskon di rak display.

- b. Dampak penerapan etika bisnis Islam terhadap kemajuan bisnis pada Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan dapat dilihat dari modal, pendapatan, volume penjualan dan tenaga kerjanya. Dapat diketahui bahwa pendapatan diestimasi dengan jumlah struk pada indikator volume penjualan yang diperoleh data mengalami fluktuasi yang diakibatkan kondisi perekonomian masyarakat pada bulan Mei 2021 hingga awal tahun 2022 masih dalam masa Pandemi Covid-19, sedangkan pada pertengahan tahun 2022 sudah memasuki masa pasca Pandemi Covid-19, akan tetapi dari jumlah tenaga kerjanya Toko Basmalah Cabang Krampyangan Kota Pasuruan masih mampu mempertahankan jumlah karyawannya yang dimiliki dari bulan Mei 2021 hingga bulan April 2022. Sehingga etika bisnis Islam yang diterapkan terhadap kemajuan bisnisnya belum maksimal sehingga keuntungan yang didapatkan tidak menyeluruh atau dampak yang diperoleh tidak seluruhnya positif.

6.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka didapatkan saran yang dapat bermanfaat, sebagai berikut:

- a. Bagi perusahaan Toko Basmalah Cabang Krampyangan diharapkan dapat maksimal dalam menerapkan etika bisnis Islam, memberikan pemahaman kepada masyarakat sekitar tentang ekonomi Islam, terus melakukan promosi melalui berbagai media untuk mempromosikan Toko Basmalah Cabang Krampyangan, menyediakan produk yang lebih bervariasi dengan mutu yang baik menurut agama Islam sehingga mempunyai daya tarik tersendiri bagi masyarakat yang beragama Islam.
- b. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi untuk melakukan penelitian lebih mendalam serta didukung dengan data-data terbaru yang lain dengan pembahasan yang lebih luas.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulloh, M. (2021). *MAS ' ULIYAH , AL -KIFAYAH , DAN KEJUJURAN DALAM BISNIS RITEL (Studi Kasus MBS Madiun Teguhan Jiwan Madiun)*. 1(1), 66–77.
- Abdussamad, Z. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif* (P. Rapanna (ed.); 1st ed.). CV. Syakir Media Press.
- Afrizal, R. (2018). Etika Bisnis Isam Perspektif. *Skripsi*, 3(1), 1–116. [http://repository.uinsu.ac.id/3146/1/Skripsi Rahmat Afrizal.pdf](http://repository.uinsu.ac.id/3146/1/Skripsi%20Rahmat%20Afrizal.pdf)
- Anggilia, M., Purnomo, J. H., & Hidayati, N. N. (2021). Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Pengelolaan Hcg (Hikma Collection Group) Di Pondok Pesantren Miftahul Hikmah Karang Kecamatan Parengan Kabupaten Tuban. *LISAN AL-HAL: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 15(2), 265–300. <https://doi.org/10.35316/lisanalhal.v15i2.1344>
- Azim, A. (2020). *PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM DAN DAMPAKNYA TERHADAP KEMAJUAN USAHA (STUDI PADA 212 MART KAMBANG KOTA JAMBI)* (Issue 2). Sulthan Thaha Saifuddin State Islamic University, Jambi.
- Cahyo, D. I. (2021). Etika Bisnis Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Pesantren Sahid Bogor dan Pondok Pesantren Ummul Qura' Al-Islami Bogor). In *SALAM: Jurnal Sosial dan Budaya Syar-i* (Vol. 8, Issue 1, pp. 1–20). <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v8i1.19383>
- Djakfar, M. (2012). *Etika Bisnis: Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi* (1st ed.). Penebar Plus.
- Fauziyah, N. D., Muawanah, & Sundari. (2019). *Etika Bisnis Syariah* (Cetakan II). Malang : Literasi Nusantara, 2019.
- Harahap, N. A. (2018). *ANALISIS PENERAPAN DAN DAMPAK ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP KEMAJUAN BISNIS PADA SUPERMARKET DE' HALAL MART YOGYAKARTA*. Digilib Uin Suka. https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/29858/2/13240060_BAB-I_IV-atau-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf
- Hardani, Auliya, N. H., Andriani, H., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (H. Abadi (ed.); 1st ed., Issue March). CV. Pustaka Ilmu Group.
- Huda, B. (2021). *Bisnis Ritel Pesantren* (Abda (ed.); 1st ed.). Abda Publisher. <http://repository.uinsby.ac.id/id/eprint/368>
- Karishma W, Y., & Widiastuti, T. (2017). Etika Bisnis Islam Dalam Pengelolaan

- Bisnis di Pesantren Mukmin Mandiri. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 4(6), 464. <https://doi.org/10.20473/vol4iss20176pp464-477>
- Koni, W. (2017). Etika Bisnis Dalam Ekonomi Islam. *Al-Buhuts*, 13(2), 75–89. <https://doi.org/10.30603/ab.v13i2.896>
- Lubaba, A., & Prasetyoningrum, A. K. (2019). Etika Bisnis Islam : Implementasi Pada Umkm Wirausahawan. *Ekonomi Dan Bisnis*, 22(1), 27–36.
- Mariana, & Murthaza, M. (2019). Etika Bisnis dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus pada Swalayan Kota Sigli). *Tahqiqqa*, 13(1), 62–72. <https://doi.org/10.31332/ai.v12i1.534>
- Maulidini, F. P. (2021). *ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP KEMAJUAN BISNIS KOPERASI SYARIAH (STUDI PADA 212 MART KENDANGSARI SURABAYA)*.
- Nisa, F. L. (2021). Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Sharia Compliance dan Social Impact pada Homestay Syariah di Gayungan Surabaya. *El-Qist*, 11(1), 61–81.
- Nurchahyo, F., & Wahyuati, A. (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada Restaurant McDonald's Delta Plaza Surabaya. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 5(4). <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/621/632>
- Octavia, J. (2019). Pengaruh Sikap Kewirausahaan Dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Produsen Sepatu Cibaduyut Kota Bandung. *Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 5(1), 1–7. <https://doi.org/10.34010/jimm.v5i1.3752>
- Raco, J. R. (2018). *Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulannya*. <https://doi.org/10.31219/osf.io/mfzuj>
- Raras, A., & Permana, K. S. (2017). Pengaruh Advertising dan Personal Selling Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Kendaraan Motor Pada PT Astra Honda Cabang Ciwastra. *Jurnal Indonesia Membangun*, 16(1), 141–153.
- Shihab, M. Q. (2002). *Tafsir Al-Misbah (Pesan, Kesan dan Kekeragaman Al-Qur'an)* (IV). Lentera Hati.
- Shobirin, S. (2016). Jual Beli Dalam Pandangan Islam. *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3(2), 239. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1494>
- Siyoto, S., & Sodik, M, A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian* (Ayup (ed.)). Literasi Media.
- Wahidin, A. (2018). PRINSIP SALING RELA DALAM TRANSAKSI EKONOMI ISLAM (Tafsir Analitis Surat An-Nisa' [4] Ayat 29). *Ad Deenar: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(02), 110. <https://doi.org/10.30868/ad.v2i02.352>

Yunia, N. (2018). Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Menjalankan Usaha Kecil. *Jurnal Aksioma Al-Musaqoh*, 1(1).

Zaroni, A. N. (2007). Bisnis Dalam Perpspektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi). *MAZAHIB: Jurnal Pemikiran Hukum Islam*, 4(2), 172–184. <https://journal.iain-samarinda.ac.id/index.php/mazahib/article/view/507>



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A