

**IMPLEMENTASI NILAI-NILAI BISNIS ISLAM PERSPEKTIF
AL-GHAZALI (STUDI KASUS PADA TOKO AYYSEE DI
RUNGKUT SURABAYA)**

SKRIPSI

Oleh

DWI KUSUMANINGRUM

NIM: G04219023



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

2023

PERNYATAAN

Saya Dwi Kusumaningrum dengan NIM g04219023, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, dan bukan hasil karya dari orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak dapat 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 Pustaka.
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 UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 15 Desember 2022



Dwi Kusumaningrum

NIM. G04219023

Surabaya, 15 Desember 2022

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a vertical stroke at the end, positioned above the name.

Dr. Mazro'atus Sa'adah, M.Ag

LEMBAR PENGESAHAN

IMPLEMENTASI NILAI-NILAI BISNIS ISLAM PERSPEKTIF AL-GHAZALI (STUDI KASUS PADA TOKO AYYSEE DI RUNGKUT SURABAYA)

Oleh

Dwi Kusumaningrum

NIM: G04219023

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada
Tanggal 4 Januari 2023 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk
Diterima

Susunan Dewan Penguji:

1. Dr. Mazro'atus Sa'adah, M.Ag.
NIP. 197708272005012002
(Penguji 1)
2. Dr. H. Abdul Hakim, M.E.I.
NIP. 197008042005011003
(Penguji 2)
3. Dr. Lilik Rahmawati, S.Si., M.E.I.
NIP. 198106062009012008
(Penguji 3)
4. Mochammad Andre Agustianto, Lc., M.H.
NIP. 199008112019031007
(Penguji 4)

Tanda Tangan



Surabaya, 4 Januari 2023



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



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpustakaan@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 : Dwi Kusumaningrum
NIM : G04219023
Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah
E-mail address : dwikusumaningrum29@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :
 Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (... ..)
yang berjudul :

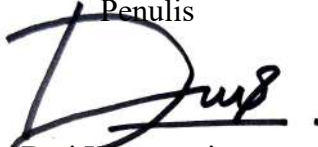
Implementasi Nilai-Nilai Bisnis Islam Perspektif Al-Ghazali
(Studi Kasus Pada Toko Ayysee Di Rungkut Surabaya)

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, 10 Maret 2023

Penulis

(Dwi Kusumaningrum)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya. Terdapat permasalahan dalam penelitian ini di antaranya adalah toko Ayysee mengirim produk yang jahitannya tidak rapi dan salah kirim warna. Hal tersebut kurang memperhatikan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali. Sehingga, rumusan masalah yang akan diambil yaitu bagaimana implementasi nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah kualitatif deskriptif. Pengumpulan data pada penelitian ini didapatkan melalui observasi dengan mengamati bagaimana cara produksinya dan pemasarannya selanjutnya penulis melakukan wawancara dengan pemilik toko Ayysee beserta karyawan dan konsumennya dan selanjutnya penulis melakukan dokumentasi. Sumber data yang digunakan yaitu data primer yang diambil dari observasi dan wawancara dan data sekunder dari buku, jurnal atau yang lainnya.

Dari hasil analisis penulis terhadap data toko Ayysee menunjukkan bahwa toko Ayysee di Rungkut Surabaya telah menerapkan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali dalam hal rela merugi, memperlakukan dengan baik jika ada orang yang membayar utang dan pemenuhan kewajiban, berbuat baik saat membayar hutang, menerima kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan pembeli, menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga tetapi ada satu nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali yang belum diterapkan pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya karena toko Ayysee mengambil untung lebih dari 10%.

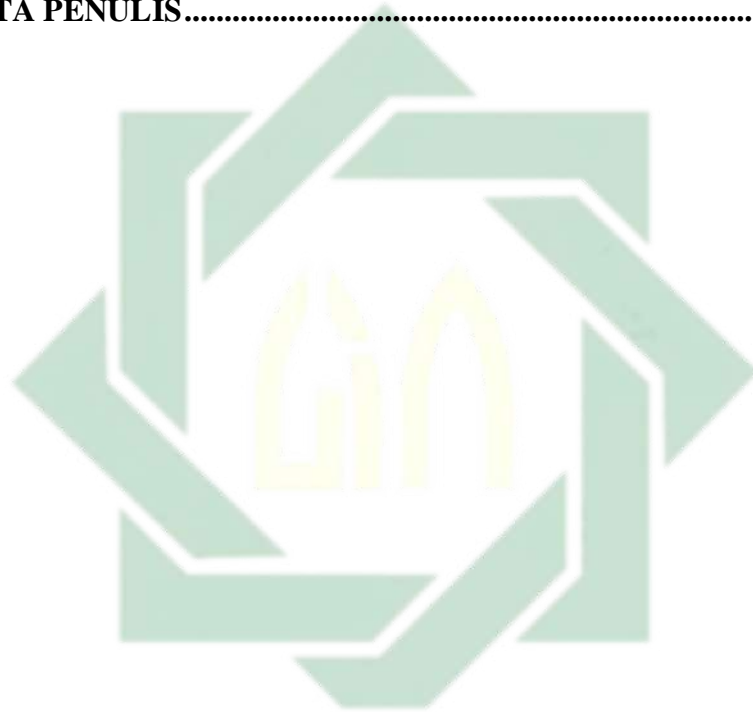
Saran penulis kepada toko Ayysee adalah penulis berharap toko Ayysee bisa Istiqomah dalam menjalankan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali yang sudah dijalankan dan penulis sangat berharap toko Ayysee tidak mengambil untung lebih dari 10% karena itu tidak sesuai dengan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali.

Kata kunci: nilai bisnis Islam; Al-Ghazali; Toko Ayysee

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------------|
| SAMPUL DALAM | i |
| PERNYATAAN | ii |
| DECLARATION | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN | v |
| ABSTRAK | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR GAMBAR | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiii |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah..... | 7 |
| 1.3 Rumusan Masalah | 7 |
| 1.4 Tujuan Penelitian..... | 8 |
| 1.5 Manfaat Penelitian..... | 8 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 10 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu..... | 10 |
| 2.2 Kajian Teori..... | 14 |
| 2.3 Kerangka Konseptual | 34 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 36 |
| 3.1 Jenis Penelitian | 36 |
| 3.2 Lokasi Penelitian | 36 |
| 3.3 Sumber Data | 37 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data | 37 |
| 3.5 Teknik Analisis Data | 39 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 41 |
| 4.1 Gambaran Umum Toko Ayysee Rungkut Surabaya | 41 |
| 4.2 Hasil Penelitian..... | 46 |

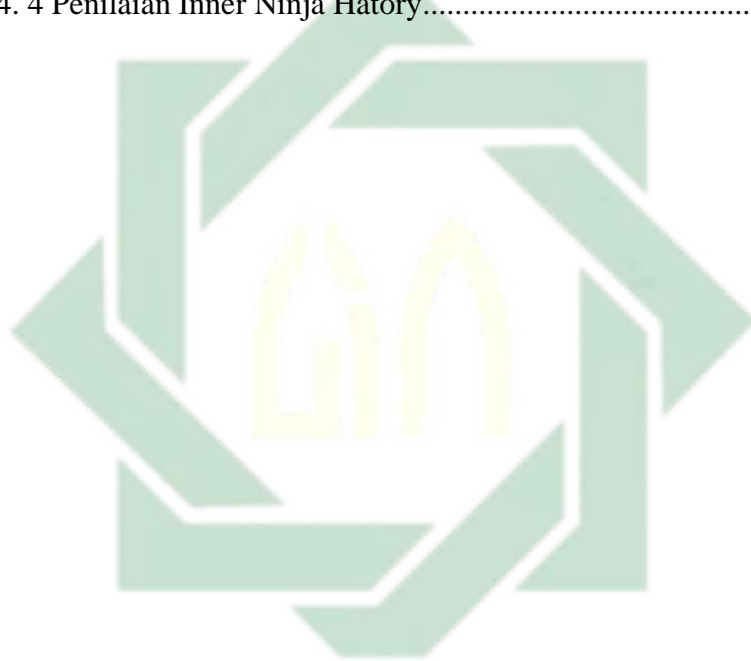
| | | |
|-----------------------------|----------------------------------|-----------|
| 4.3 | Pembahasan Hasil Penelitian..... | 54 |
| BAB V PENUTUP..... | | 60 |
| 5.1 | Kesimpulan..... | 60 |
| 5.2 | Saran..... | 61 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | | 63 |
| LAMPIRAN..... | | 66 |
| BIODATA PENULIS..... | | 84 |



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1. 1 Penilaian Toko Ayysee di Shopee..... | 5 |
| Gambar 1. 2 Penilaian Produk Toko Ayysee 1 | 5 |
| Gambar 1. 3 Penilaian Produk Toko Ayysee 2 | 6 |
| Gambar 4. 1 Penjualan Inner Hattory | 42 |
| Gambar 4. 2 Penjualan Inner Basic..... | 43 |
| Gambar 4. 3 Penjualan Compact hijab kit | 44 |
| Gambar 4. 4 Penilaian Inner Ninja Hatory..... | 47 |



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1 Transkrip Wawancara | 66 |
| Lampiran 2 Foto Wawancara Hasil dan dokumentasi | 79 |



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis di Indonesia berkembang sangat pesat. Bisnis ialah pertukaran jasa atau barang ataupun uang yang saling menguntungkan antar individu. Menurut para mufassir, perdagangan (bisnis) ialah pengelolaan modal untuk mendapatkan keuntungan. Sedangkan menurut Ahli fiqih, perdagangan ialah suatu kegiatan saling menukarkan harta dengan harta secara suka sama suka, atau pemindahan hak milik dengan adanya penggantian menurut yang dibolehkan (Darmawati 2018:62). Jadi, bisnis ialah suatu kegiatan yang meliputi produksi barang, menyalurkan barang, dan memasarkan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh manusia (Aziz et al. 2013:31).

Bisnis yang telah berkembang pesat bisa ditandai dengan banyaknya pelaku usaha dari anak sekolah, mahasiswa maupun pekerja. Dalam menjalankan bisnis itu bisa memperbaiki perekonomian atau bisa juga menambah uang saku untuk pelajar atau mahasiswa. Semakin banyak minat bisnis di Indonesia, maka semakin ketat juga persaingan dalam berbisnis. Salah satu contohnya adalah bisnis fashion.

Dalam memenuhi kebutuhan, manusia memerlukan kebutuhan sandang, pangan dan papan. Kebutuhan yang sangat diperlukan oleh manusia salah satunya adalah sandang yang artinya yaitu pakaian. Saat ini

banyak tren pakaian yang membuat manusia terlihat semakin fashionable. Hal ini bisa dilihat semakin banyak pelaku usaha yang menjual pakaian. Dengan keadaan seperti itu, tentu saja pelaku bisnis fashion tersebut akan bersaing ketat dengan pelaku usaha lainnya.

Bisnis fashion paling banyak dijual melalui online atau offline. Banyak dari penjual bisnis fashion melakukan kecurangan. Contohnya adalah mereka mencuri gambar baju dari pelaku bisnis yang paling laris, lalu dijahit dengan model yang sama tetapi kain yang dipakai berbeda dan ukurannya juga berbeda. Jadi seakan-akan bajunya itu sama. Padahal kain yang digunakan dan ukurannya berbeda. Hal itu sangat merugikan konsumen ketika konsumen hanya melihat dari gambar saja tetapi tidak membaca deskripsi. Pelaku bisnis tersebut hanya mengutamakan kepentingan diri sendiri atau hanya mementingkan keuntungan saja. Kecurangan yang lain adalah pelaku usaha menutupi barang-barang yang rusak atau cacat agar produk tersebut terjual.

Dalam Islam tidak mengajarkan bekerja atau melakukan suatu bisnis sesukanya untuk mencapai tujuan dengan menghalalkan berbagai cara. Perilaku tersebut kurang memahami nilai-nilai Islam. Oleh karena itu, dalam membangun usaha harus memahami nilai-nilai Islam. Agar keuntungan yang didapat menjadi berkah dan semakin maju bisnisnya.

Islam telah memberikan batasan yang jelas antara yang benar dan salah, yang halal dan yang haram. Batasan tersebut dinamakan nilai-nilai

bisnis Islam. Tujuan Allah menetapkan garis tersebut ialah agar pelaku bisnis bisa untung tanpa mengorbankan konsumennya.

Dalam persoalan bisnis ada ulama yang sangat terkenal tasawuf dan filsafatnya yaitu imam Al-Ghazali. Karya dari Al-Ghazali sangat banyak. Kitab yang bersejarah dari beliau di antaranya ada kitab *Ihya Ulum al-Diin*. Kitab *Ihya Ulum al-Diin* karya Al-Ghazali membahas tentang tata cara kehidupan secara umum, salah satunya adalah tentang etika bisnis dan hal-hal yang diperlukan dalam berbisnis. Pemikiran dari Al-Ghazali sangat dipercaya oleh masyarakat. Hal itu disebabkan karena pemikiran Al-Ghazali tidak hanya berlaku pada zamannya tetapi pemikiran beliau bisa menjawab permasalahan manusia kontemporer.

Di dunia bisnis, sangat banyak teori dari Al-Ghazali. Teori yang dimunculkan oleh beliau selalu tidak lepas dari unsur etika atau nilai di dalamnya. Contohnya seperti masalah uang, beliau juga menjelaskan larangan riba yang akan bermasalah pada perekonomian negara (Fahmi 2013:2)

Dalam kitab *Ihya Ulum al-Diin* karya Al-Ghazali ada beberapa nilai-nilai bisnis Islam, di antaranya ada ketentuan dalam mencari rezeki, keadilan dalam berusaha, berbuat baik dalam jual beli dan mencari rezeki tanpa melupakan agama dan akhirat.

Ada beberapa indikator dari pemikiran Al-Ghazali ketika berbuat baik dalam jual beli, di antaranya yaitu tidak mengambil untung terlalu banyak, rela merugi, memperlakukan dengan baik pada saat pembayaran

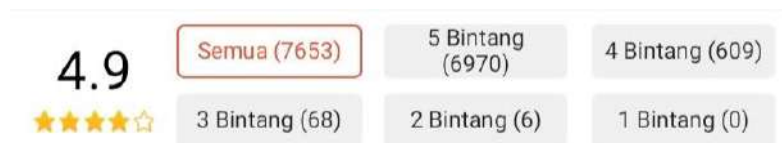
utang dan pemenuhan kewajiban, berbuat baik saat membayar hutang, menerima Kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan si pembeli, menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga (Purwanto 2020:128).

Dalam melakukan penerapan nilai-nilai bisnis Islam tersebut diharapkan bisa menumbuhkan jiwa pelaku usaha yang berbudi pekerti dan bisa meningkatkan omset penjualan. Hal itu menjadi faktor kemajuan dan kemakmuran ekonomi di Indonesia. Karena negara yang Makmur pasti memiliki jiwa yang hebat. Selain itu, dengan menerapkan nilai-nilai Islam diharapkan bisnis yang dibangun semakin maju.

Indonesia ialah negara yang mayoritas masyarakatnya adalah Islam. Maka dari itu, kita sebagai umat muslim harus menerapkan nilai-nilai Islam ketika beraktivitas. Salah satunya dalam hal berbisnis.

Salah satu bisnis fashion yang cukup terkenal di Surabaya adalah Toko Ayysee. Toko Ayysee dibangun oleh Annisa yang beragama Islam. Toko Ayysee bergelut di Instagram dan shopee pada tahun 2018 dan toko Ayysee mempunyai offline store yang beralamat di Rungkut Surabaya. Di toko Ayysee menjual berbagai macam fashion seperti outer, dress, inner, blouse, hijab dan masih banyak lagi. Pada toko Ayysee ini telah menjalankan bisnis dengan baik. Hal tersebut bisa dibuktikan pada gambar di bawah ini:

Gambar 1. 1 Penilaian Toko Ayysee di Shopee

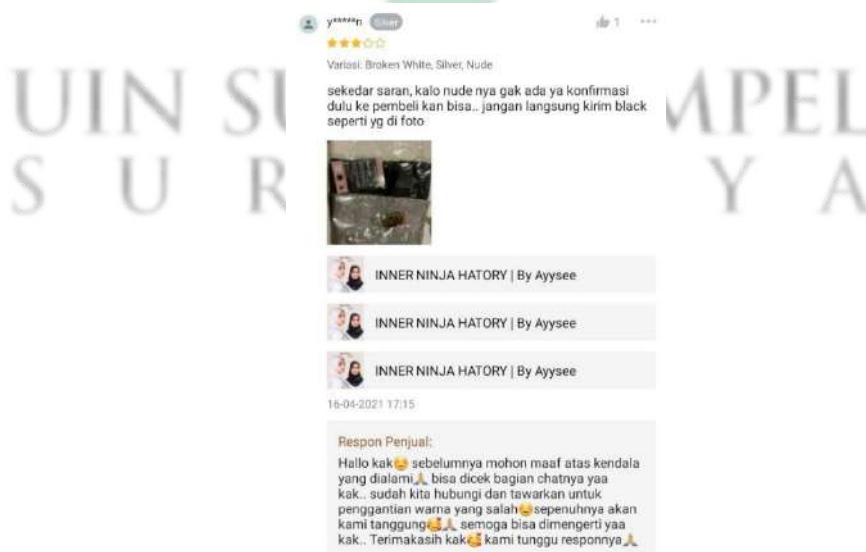


Sumber: Shopee Ayysee (<https://shopee.ee/6zkrExWh8q>)

Pada gambar tersebut menunjukkan bahwa bintang 5 ada 6970 penilaian dan bintang 4 ada 609 penilaian. Sedangkan bintang 3 dan 2 lebih sedikit.

Toko Ayysee pernah mengirim produk tetapi salah warna, sehingga konsumen memberi bintang 3 karena merasa kecewa kepada toko Ayysee. Tetapi pemilik toko Ayysee dengan cepat merespon konsumen tersebut agar karyawan toko Ayysee mengirim kembali dengan warna yang benar. Hal tersebut bisa dibuktikan dengan gambar di bawah ini:

Gambar 1. 2 Penilaian Produk Toko Ayysee 1



Sumber: Produk di Toko Shopee Ayysee

(<https://shopee.ee/6zkrExWh8q>)

Dari gambar diatas toko Ayysee telah menerapkan nilai-nilai bisnis Islam. Tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa terdapat poin penting lainnya yang belum maksimal atau belum dilaksanakan pada Toko Ayysee di Rungkut Surabaya karena terdapat penilaian seperti gambar di bawah ini:

Gambar 1. 3 Penilaian Produk Toko Ayysee 2



Sumber: Produk di Toko Shopee Ayysee

(<https://shopee.ee/8KGEq0Lbs0>)

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul “Implementasi Nilai-Nilai Bisnis Islam Perspektif Al-Ghazali (Studi Kasus Pada Toko Ayysee di Rungkut Surabaya)”.

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

1.2.1 Identifikasi masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah di atas, dapat diambil beberapa masalah yang muncul, di antaranya:

- a. Kurangnya pengetahuan pelaku usaha mengenai pentingnya penerapan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali dalam menjalankan bisnisnya.
- b. Banyak pelaku bisnis fashion yang tidak memperhatikan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali dalam menjalankan bisnisnya.
- c. Pada toko Ayysee kurang maksimal dalam menerapkan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali dalam menjalankan bisnisnya.

1.2.2 Batasan Masalah

Dari beberapa identifikasi masalah di atas, maka penulis melakukan pembatasan masalah tentang implementasi nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, identifikasi masalah, dan batasan masalah yang telah dikemukakan, maka rumusan masalahnya adalah bagaimana implementasi nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada toko Ayysee Rungkut Surabaya.

1.5 Manfaat Penelitian

Peneliti mempunyai keinginan untuk masa yang akan datang bahwa penelitian ini mampu membagikan manfaat dan dedikasi sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Praktis

Penelitian ini secara praktis bermanfaat bagi peneliti, pelaku bisnis dan masyarakat. Manfaat penelitian ini bagi peneliti yaitu dalam hal untuk meningkatkan ilmu pengetahuan dibidang ekonomi Islam. Selain itu penelitian ini juga bermanfaat bagi pelaku bisnis yang diharapkan dapat menerapkan nilai-nilai bisnis Islam dan juga penelitian ini bermanfaat bagi masyarakat terutama terkait dengan penerapan nilai-nilai bisnis Islam agar masyarakat tau bahwa menerapkan nilai-nilai bisnis Islam itu sangat penting untuk diterapkan dalam berbisnis.

1.5.2 Manfaat Teoritis

Penelitian ini secara teoritis bermanfaat bagi peneliti selanjutnya. Manfaat penelitian ini bagi peneliti selanjutnya adalah untuk menjadi sumber referensi penelitian yang masih berkaitan

dengan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada Toko Ayysee di Rungkut Surabaya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai nilai-nilai Islam sudah banyak dibahas, tetapi ada perbedaan dengan penelitian saya. Di antaranya pada penelitian yang dilakukan oleh Izzah Isti'adzah dan Fuad Mas'ud dengan judul "Penerapan Nilai-Nilai Islam Dalam Praktik Manajemen Sumber Daya Manusia (Studi Pebisnis Muslim pada Ayam Bakar Wong Solo Cabang Simongan)". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis sejauh mana pemahaman pemilik, manajer, dan karyawan tentang nilai-nilai Islam yang diterapkan dalam manajemen. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah nilai-nilai Islam difokuskan pada praktik manajemen sumber daya manusia, objek penelitian yang akan diteliti berbeda dan teori nilai-nilai Islam yang digunakan yaitu tauhid, khalifah, keadilan, persaudaraan, ihsan, dan musyawarah, teori tersebut dari Mas'ud (Isti'adzah and Mas'ud 2017).

Penelitian yang kedua dilakukan oleh Bariyyatin Nafi'ah dan Sri Herianingrum dengan judul "Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Distribusi Kekayaan Dan Pendapatan". Tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai suatu pedoman dalam mendistribusikan kekayaan dan pendapatan dengan nilai-nilai Islam Al-Qur'an dan Hadis, bahwa dalam distribusi

kekayaan dan pendapatan merupakan suatu hal yang sangat memerlukan adanya nilai-nilai Islam di dalamnya. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah nilai-nilai Islamnya fokus ke distribusi kekayaan dan pendapatan. Teori nilai-nilai Islam diambil dari Al-Qur-an dan Hadis (Bariyyatin and Sri 2021).

Penelitian yang ketiga dilakukan oleh Muhammad Wahyuddin Abdullah dan Nurul Ainun dengan judul “Implementasi Nilai-nilai Islam dalam Manajemen Laba Efisien Perbankan Syariah di Indonesia”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik manajemen laba efisien dan kesesuaiannya dengan nilai-nilai Islam pada perbankan syariah di Indonesia. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah nilai-nilai Islam yang disebutkan ada 3 (kemaslahatan, kejujuran, dan keadilan). Teori nilai-nilai Islam diambil dari syariah Islam. Dan objek penelitian ini adalah perbankan syariah (Abdullah and Ainun 2017).

Penelitian yang keempat dilakukan oleh Mar Atin Sholekhah dengan judul “Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Perdagangan Pada Pusat Niaga Palopo”. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah objek yang diteliti berbeda. Penelitian ini menjelaskan bagaimana implementasi nilai-nilai Islam bagi pedagang pada Pusat Niaga Palopo. Selain itu, metode yang digunakan adalah metode kuantitatif dan tidak dijelaskan teori nilai-nilai Islam (Sholekhah 2018).

Penelitian yang kelima dilakukan oleh Aldayani Samsul dengan judul “Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi pada Toko Sinar Terang Hijab Watampone)”. Tujuan penelitian ini menjelaskan bagaimana implementasi nilai-nilai Islam dalam meningkatkan omset. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah objek yang diteliti berbeda dan nilai-nilai Islam yang disebutkan ada 5 (Kejujuran, keadilan, kehendak bebas, tanggung jawab dan ihsan) (Samsul 2020).

Penelitian yang keenam dilakukan oleh Adzan Noor Bakri dan Umi Masruroh dengan judul “Penerapan Nilai-Nilai Islam Dalam Bank Berbasis Syariah Dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan apakah nilai-nilai Islam berpengaruh terhadap loyalitas nasabah. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah nilai-nilai Islam yang digunakan ada 3, yaitu keadilan, kesederajatan dan kejujuran. Selain itu, metode penelitian yang Adzan Noor Bakri dan Umi Masruroh tulis menggunakan metode kuantitatif dan objek pada penelitian ini juga berbeda (Adzam Noor Bakri & Umi Masruroh 2018).

Penelitian yang ketujuh dilakukan oleh Muhammad Rezaa dan Evony Silvino Violita dengan judul “Pengaruh Penerapan Nilai-Nilai Islam Terhadap Kinerja Bank Syariah dengan Menggunakan Maqashid Index: Studi Lintas Negara”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh penerapan nilai-nilai Islam terhadap kinerja bank syariah. Adapun yang

menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah teori nilai-nilai Islam ini menggunakan teori maqashid index. Metode penelitian yang Muhammad Rezaa dan Evony Silvino Violita tulis menggunakan metode kuantitatif dan objek yang penelitian juga berbeda (Reza and Violita 2018).

Penelitian yang kedelapan dilakukan oleh Syamsul Rijal, Nasir Hamzah, Muslimin Kara, Muh. Sabri AR, dan M. Wahyuddin Abdullah dengan judul “Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Pembentukan Budaya Organisasi dan Pengukuran Kinerja Perusahaan Kalla Group”. Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat implementasi dari nilai-nilai Islam dalam membentuk budaya organisasi dan pengukuran kinerja perusahaan Kalla Group. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah teori nilai-nilai Islam yang digunakan dalam penelitian ini adalah siddiq, istiqamah, fathanah, amanah, dan tabligh. Sedangkan metode penelitian ini adalah metode kuantitatif sekaligus kualitatif (Rijal et al. 2019).

Penelitian yang kesembilan dilakukan oleh Muhammad Amin Nur dengan judul “Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Pada Pelanggan Pendidikan”. Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana implementasi nilai-nilai Islam dalam meningkatkan kualitas pelayanan pada pelanggan Pendidikan. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah teori nilai-nilai Islam yang digunakan yakni nilai-nilai persamaan

(musawah), nilai persaudaraan (ukhuwah), nilai cinta kasih (mahabbah), nilai perdamaian (silm), nilai tolong menolong (ta'awun), dan toleran (tasamuh). Selain itu, objek yang akan diteliti juga berbeda (Amin Nur 2014).

Penelitian yang kesepuluh dilakukan oleh Lailatul Fadchiyyah dengan judul “Penerapan Etika Bisnis Islam Al-Ghazali Pada Usaha Ayam Geprek Sa’i Di Kabupaten Tuban”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan Etika Bisnis Islam Al-Ghazali Pada Usaha Ayam Geprek Sa’i Di Kabupaten Tuban. Adapun yang menjadi perbedaan dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang saya tulis ialah peneliti ini memakai teori etika bisnis dan objek yang diteliti berbeda (Fadchiyyah 2022).

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Definisi Nilai

Bahasa Latin dari nilai yaitu nilai *valere*. Bahasa Perancis kunonya yaitu *valior*. Bahasa inggrisnya yaitu *value*. *Valere, valoir, value atau nilai* bisa diartikan dengan harga (Mulyana 2004:7).

Menurut Webster, nilai yaitu kualitas, standard atau prinsip yang bisa bermanfaat dan sangat dibutuhkan. Nilai adalah suatu dasar bagi seseorang untuk meyakini dan mempercayai atau seseorang menilai sesuatu agar mengetahui yang dilakukan sudah benar atau tidak. Pada pengertian lain, nilai artinya perasaan ataupun keyakinan yang menjadi suatu ciri-ciri untuk memberikan suatu

perilaku yang spesifik kepada pola perasaan, pemikiran, keterikatan dan juga perilaku (Muhaimin 2006:148).

Pada Enciclopedia of Philosophy dipaparkan, aksiologi Value and Valuation itu ada 3 bentuk, di antaranya:

- a. Nilai bisa digunakan sebagai kata benda abstrak, contohnya baik, bagus, menarik, dan mencakup tambahan segala bentuk kebenaran, kewajiban dan juga kesucian.
- b. Nilai sebagai kata benda konkret. Nilai di sini ialah sebuah nilai atau yang sering dipakai untuk merujuk kepada sesuatu yang bernilai, contoh nilainya, nilai dia, dan sistem nilai. Kemudian dipakai untuk apa-apa yang memiliki nilai atau bernilai sebagaimana berlawanan dengan apa yang tidak dianggap baik atau baik.
- c. Nilai digunakan sebagai kata kerja dalam ekspresi menilai, memberi nilai dan juga dinilai. Menilai umumnya sinonim dengan evaluasi ketika hal itu secara aktif digunakan untuk menilai perbuatan.

Amril Mansur berpendapat bahwa tidak mudah untuk mengartikan tentang nilai, tetapi paling tidak pada tataran praxis, nilai bisa juga disebut sebagai sesuatu yang menarik, dicari, diinginkan, menyenangkan, dan disukai dalam pengertian yang baik atau berkonotasi positif. Secara sederhana, nilai dapat dikatakan sebuah ide atau konsep tentang sesuatu yang sangat penting dalam

kehidupan manusia dan menjadi perhatiannya sebagai standar perilaku (Mansur 2006:160) .

Dari definisi di atas dapat dipahami bahwa nilai ialah sesuatu yang diyakini dan dipercayai untuk memperlihatkan mana yang baik dan mana yang benar.

2.2.2 Definisi Bisnis

Dalam Bahasa Indonesia kata “Bisnis” berasal dari Bahasa Inggris yakni “*Business*”. Bisnis pada umumnya selalu tidak lepas dari kegiatan atau aktivitas produksi, penjualan, pembelian, atau pertukaran barang dan jasa yang melibatkan perusahaan lain atau orang. Pada umumnya kegiatan bisnis mempunyai tujuan yaitu menghasilkan laba atau keuntungan untuk keberlangsungan hidup. Definisi bisnis dalam ekonomi ialah suatu kelompok yang menjual barang atau jasa ke konsumen atau bisa juga ke bisnis lainnya untuk mendapatkan laba (M. Fuad, Christin H, Nurlela, Sugiarto, Paulus 2000:1).

Secara etimologi bisnis ialah kegiatan seseorang atau suatu kelompok yang melakukan jual beli untuk mendapatkan keuntungan. Menurut skinner, bisnis ialah pertukaran barang atau jasa yang saling menguntungkan (Aziz 2013:28). Menurut Buchari Alma, definisi bisnis adalah kegiatan yang berorientasi pada profit yang memproduksi barang atau jasa untuk kebutuhan manusia (Alma 2007:5).

Menurut Graffin dan Ebert, bisnis ialah organisasi yang menyajikan atau menyediakan barang atau jasa untuk dijual agar mendapatkan laba (Griffin, Ricky 2007:4). Menurut Peterson, bisnis ialah sekumpulan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan atau pembelian yang berupa barang ataupun jasa.

Definisi bisnis secara sederhana ialah aktivitas atau kegiatan yang dilakukan seseorang atau lebih dalam mencari laba atau keuntungan dengan menyediakan produk yang dibutuhkan masyarakat (Tantri 2009:4). Dari definisi di atas dapat dipahami bahwa bisnis ialah suatu kegiatan jual beli yang menghasilkan keuntungan atau laba.

2.2.3 Definisi Islam

Secara bahasa, Islam berasal dari bahasa arab, diambil dari kata “Salima” yang artinya selamat sentosa. Dari kata tersebut dibentuk “Aslama” yang artinya memelihara, sentosa, selamat, patuh, tunduk dan taat (Nata 2011:11).

Dalam Kamus Ilmiah Populer, Islam didefinisikan atau diartikan menjadi tenteram, damai dan agama yang dibawa oleh salah satu nabi yaitu nabi Muhammad dengan berpedoman kitab suci Al-Qur’an (Albarry 1994:274).

Secara istilah (terminologi), Islam adalah suatu nama bagi agama yang ajaran-Nya diwahyukan Allah kepada manusia melalui nabi Muhammad. Sedangkan menurut Mahmud Syalout, Islam

secara istilah ialah agama Allah SWT yang diwasiatkan dengan ajarannya kepada Nabi Muhammad SAW dan mewajibkan kepadanya untuk menyampaikannya kepada seluruh umat-Nya serta mengajak mereka untuk memeluknya (Syaltout 1996:9). Sumber hukum Islam ada 2 yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah, kedua sumber hukum tersebut ialah wahyu Allah SWT, sehingga kedua sumber tersebut sama sekali tidak ada pertentangan di dalamnya. Setiap umat muslim harus mencintai dan berpegang teguh pada kedua sumber tersebut, agar selamat di dunia maupun di akhirat kelak. Seperti sabda Rasul SAW:

تَزَكَّتْ فِيكُمْ أَمْرَيْنِ لَنْ تَضِلُّوا مَا تَمَسَّكْتُمْ بِهِمَا : كِتَابَ اللَّهِ وَ سُنَّةَ رَسُولِهِ

“Aku telah tinggalkan pada kalian dua perkara. Kalian tidak akan tersesat selama berpegang kepada keduanya, (yaitu) Kitab Allah dan Sunnah RasulNya” (HR. Malik, Baihaqy. Hadist ini disahihkan oleh Syaikh Salim Al-Hilali didalam At-Ta'zhīm wa Al-Minnah fi Al-Intishar As-Sunnah, hlm. 12-13).

Berdasarkan definisi tersebut Islam adalah agama yang dibawa oleh nabi Muhammad dan berpedoman pada kitab suci Al-Qur'an.

2.2.4 Nilai-Nilai Bisnis Islam

Dalam melakukan hubungan atau interaksi itu ada aturan dan nilai-nilai tertentu. Aturan dan nilai itu bisa berupa etika, adat, tata tertib dan peraturan dari undang-undang. Aturan dan nilai tersebut

diciptakan oleh manusia yang berlaku dijangka tertentu saja, disesuaikan dengan situasi dan kondisi.

Bagi umat muslim, sumber nilai yang digunakan yaitu dari Al-Qur'an atau Sunnah. Seperti yang di sebutkan di dalam Qur'an surat Al-An'am ayat 153, sebagai berikut:

وَأَنَّ هَذَا صِرَاطِي مُسْتَقِيمًا فَاتَّبِعُوهُ وَلَا تَتَّبِعُوا السُّبُلَ فَتَفَرَّقَ بِكُمْ عَنْ سَبِيلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّاكُم بِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ

“Dan sungguh, inilah jalan-Ku yang lurus. Maka ikutilah! Jangan kamu ikuti jalan-jalan (yang lain) yang akan menceraikan-beraikan kamu dari jalan-Nya. Demikianlah Dia memerintahkan kepadamu agar kamu bertakwa” (Q.S.Al-An'am:153).

Dari ayat tersebut ditafsirkan dengan ringkas oleh Kemenag RI “Allah menjelaskan bahwa semua perintah dan larangan yang telah disebut dua ayat sebelum ini adalah jalan kebenaran yang harus diikuti. Jika tidak, maka akan menimbulkan petaka dalam kehidupan. Inilah wasiat yang kesepuluh: dan sungguh, inilah jalan-Ku yang lurus, yaitu agama Islam yang diridai Allah dengan semua kelengkapan ajarannya, mulai dari akidah, kekeluargaan, dan kemasyarakatan. Maka ikutilah jalan ini, karena inilah jalan yang benar yang bisa memberikan jaminan kebahagiaan dan ketenteraman hidup di dunia dan di akhirat. Jangan kamu ikuti jalan-jalan yang lain seperti agama-agama selain Islam, kelompok-kelompok yang mengajarkan ajaran yang menyimpang dan sesat

yang akan menceraikan-beraikan kamu dari jalan-Nya. Setan terus berusaha untuk membelokkan manusia dari jalan lurus ini dengan segala cara. Demikianlah Dia memerintahkan kepadamu agar kamu bertakwa dengan selalu menjaga diri agar jangan sampai celaka, yaitu dengan melaksanakan ajaran Islam dengan baik dan benar, baik itu kewajiban atau larangan. Inilah bentuk kasih sayang Allah kepada manusia agar mereka Bahagia". Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa Al-Qur'an menakjubkan karena ada konsep Pendidikan yang terdapat didalamnya. Al-Qur'an telah membantu penalaran yang sesuai dengan fitrah manusia.

Dari hal tersebut, jelas Al-Qur'an bisa mengetuk hati dan akal manusia, karena ajaran dan pendidikannya yang ada di dalam Al-Qur'an. Oleh karena itu, Al-Qur'an menjadi pedoman atau sumber Nilai-Nilai dalam agama Islam (Nahlawi 1992:29–32).

Dalam Islam bisnis diartikan kegiatan usaha yang berpatokan pada prinsip-prinsip Islam yang berpedoman atau mengacu pada Al-Qur'an dan hadis khususnya dalam hal bermuamalah. Contoh prinsip dalam bisnis islam yaitu menjauhi riba, *dzulm* (merugikan hak orang lain), *gharar* (Tipuan), *dharar* (Bahaya), dan *Jahalah* (Ketidakjelasan) serta praktik-praktik yang menzalimi orang lain (Maleha 2016:45).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa definisi nilai-nilai bisnis Islam ialah suatu kegiatan jual beli yang menghasilkan keuntungan dan berpedoman pada kitab suci Al-Qur'an. Nilai-nilai bisnis Islam untuk menjaga manusia agar selalu bersifat baik dan selalu berjalan ke jalan yang benar.

2.2.5 Nilai-Nilai Bisnis Islam menurut Al-Ghazali

a. Profil Al-Ghazali

Nama lengkap dari Al-Ghazali adalah Abu Hamid Muhammad Ibnu Ahmad Al-Ghazali. Imam Al-Ghazali lahir di Tus, Khurasan, Iran pada abad ke-5 tahun 450 H / 1058 M. Pendapat lain ada yang menyebutkan nama lengkap dari Al-Ghazali ialah Abu Hammid Muhammad bin Muhammad bin Ahmad Al-Ghazali, dilahirkan di desa Ghazalah atau Ghuzula di ujung daerah Thus tahun 450 H/1058 M. Imam Al-Ghazali bisa dikatakan memiliki darah Persia atau Iran. Ada juga yang menambahkan gelar at-Thusi yang disandarkan pada nama kota saat Al-Ghazali lahir yaitu kota Thus (Amin Syakur dan Masharuddin 2002:126).

Dari kecil Imam Al-Ghazali hidup dalam dunia tasawuf. Imam Al-Ghazali tidak hanya satu bidang ilmu, tetapi banyak disiplin ilmu. Imam Al-Ghazali ialah sosok ilmuwan, pemikir yang sangat produktif dalam berkarya dan menuangkan pemikirannya dibidang ilmu pengetahuan. Karya-karya dari Al-

Ghazali sangat mudah dipahami karena kecerdasannya dan kuatnya pemikiran Al-Ghazali dibidang penguasaan metodologi. Berbagai karyanya telah menarik perhatian dunia, baik dari kalangan Muslim dan non-Muslim. Al-Ghazali telah menghasilkan 300 buah karya tulis yang meliputi berbagai bidang ilmu, di antaranya yaitu tafsir, tasawuf, ilmu-ilmu Al-Qur'an, fiqih, logika, perilaku ekonomi, moral tafsir, administrasi dan politik. Jumlah kitab yang ditulis Al-Ghazali hingga sekarang belum disepakati secara definitif oleh para penulis sejarahnya. Menurut Ahmad Daudy, penelitian paling akhir tentang jumlah buku yang dikarang oleh Al-Ghazali ialah yang dilakukan oleh Abdurrahman Al-Badawi yang hasilnya dikumpulkan dalam satu buku berjudul Muamallafat Al-Ghazali. Dalam buku itu, Abdurrahman mengklasifikasikan kitab yang ada hubungannya dengan karya Al-Ghazali dalam 3 kelompok. Pertama, kelompok kitab yang dapat dipastikan sebagai karya Al-Ghazali yang terdiri atas 72 buah kitab. Kedua, kelompok kitab yang diragukan sebagai karyanya yang asli terdiri atas 22 buah kitab. Ketiga, kelompok kitab yang dapat dipastikan bukan karyanya, terdiri atas 31 buah kitab (Daudy 1986:97).

Badawi mengatakan bahwa jumlah karangan Al-Ghazali ada 47 buah, nama-nama karyanya ialah (Abdullah 2011:209):

1. *Ihyā' Ulūmi ad-Dīn* (membahas ilmu-ilmu Agama);
2. *Tahāfut al-Falāsifah* (menerangkan pendapat para filsuf ditinjau dari segi Agama);
3. *Al-Iqtisād fi al-I'tiqād* (inti ilmu ahli kalam);
4. *Al-Munqidh min ad-Dalāl* (menerangkan tujuan dan rahasia-rahasia ilmu);
5. *Jawāhir al-Qur'ān* (rahasia-rahasia yang terkandung dalam Al-Qur'an);
6. *Mizān al-'Amāl* (tentang falsafah keAgamaan);
7. *Al-Maqāṣad al-Asna fi Ma'ānī Asmā'illah al-Ḥusnā* (tentang arti nama-nama Tuhan);
8. *Faiṣal at-Tafrīq baina al-Islām wa al-Zindiqah* (perbedaan antara Islam dan zindiq);
9. *Al-qisṭās al-Mustaqīm* (jalan untuk mengatasi perselisihan pendapat);
10. *Al-Mustazriyyah* (yang memudaratkan);
11. *Hujjat al-haq* (dalil yang benar);
12. *Mufahil al-Khilāf fi Uṣūl ad-Dīn* (menjauhkan perselisihan dalam masalah ushul ad-din);
13. *Kimiya as-Sa'ādah* (menerangkan syubhat ahli ibadah);
14. *Al-Basīṭh* (fiqh) (yang terbentang);
15. *Al-Wasīṭh* (fiqh) (penengah);

16. *Al-Wajīz* (fiqh) (yang ringkas);
17. *Al-Khulāṣahah al-Mukhtaṣarah* (fiqh);
18. *Yaqūt at-Ta'wīl fī Tafsīr at-Tanzīl* (Tafsir 40 jilid);
19. *Al-Mustaṣfā* (ushul fiqh) (penyembuh);
20. *Al-Manqūl* (ushul fiqh) (yang dinukil);
21. *Al-Muntahā fī 'ilmī al-Jadāl* (cara-cara berdebat yang baik);
22. *Mi'yār al-'ilmi* (timbangan ilmu);
23. *Al-Maqāṣid* (yang dituju);
24. *Al-Madnūn bihi 'alā Ghairi Ahlihi* (batasan selain keluarganya);
25. *Misykat al-Anwār* (pelajaran keAgamaan);
26. *Mahku an-Naḍar* (tempat pandangan);
27. *Asrāru 'Ilmi ad-Dīn* (rahasia ilmu Agama);
28. *Minhaj al-'Ābidīn* (jalan para ahli ibadah);
29. *Aḍ-Ḍarār al-Fākhīrah fī Kasyfī 'Ulūm al-Akhīrah* (tasawuf) (kemudaratan kesombongan dalam mengungkapkan ilmu-ilmu akhirat);
30. *Al-Anīs fī al-Waḥdah* (tasawuf) (kesatuan kemanusiaan);
31. *Al-Qurbah ila Allāh 'Azza Wa Jalla* (tasawuf) (pendekatan kepada Allah yang maha agung dan tinggi);

32. *Akhlāq al-Abrār* (tasawuf) (kebebasan ahlak);
33. *Bidāyat al-Hidāyah* (tasawuf) (permulaan hidayah);
34. *Al-Arbaʿīn fi ʿUsūl ad-Dīn* (ushul ad-Din) (empat puluh cabang Agama dasar);
35. *Adh-Dharīʿah ilā Mahākīm asy-Syarīʿah* (pintu ke pengadilan Agama);
36. *Al-Mabādiʿ wa al-Ghāyāt* (permulaan dan tujuan);
37. *Talbīsu Iblīs* (tipu daya iblis);
38. *Naṣīhat al-Mulūk* (nasihat bagi raja-raja);
39. *Syifāʿu al-Aʿlī fi al-Qiyās wa at-taʿlīl* (usul fiqh);
40. *Ijām al-Awwām ʿan ʿIlmī al-Kalām* (usul Ad-Din);
41. *Al-Intiṣār limā fī al-Ajnās min al-Asrār* (rahasia-rahasia alam);
42. *Al-ʿUlūm al-Ladūniyyah* (ilmu laduni);
43. *Ar-Risālah al-qudsiyyah* (risalah suci);
44. *Isbāt an-Naār* (penetapan pandangan);
45. *Al-Maʿākhī* (tempat pengambilan);
46. *Al-Qaul al-Jamīl fi ar-Raddi ʿala Man Ghayyara al-Injīl* (perkataan yang baik bagi orang yang mengubah injil);
47. *Al-Amāli* (amal-amal);

Karya-karyanya telah banyak diterjemahkan di berbagai bahasa, di antaranya ada bahasa Latin, Spanyol, Prancis, Jerman

dan Juga Inggris. Wawasan dan pengetahuan dari Al-Ghazali sangat luas sehingga di julukan *Hujjatul Islam*.

Adapun menurut pendapat M. Bahri Ghazali, dalam buku Konsep Ilmu Menurut Al-Ghazali menjelaskan bahwa suatu tinjauan Psikologik Pedagogik, karya Imam Al-Ghazali dapat digolongkan menjadi dua jenis yakni kitab dan manuskrip. Karya berbentuk kitab terdapat dalam beberapa bidang seperti Tasawuf terdapat 19 kitab, Aqidah terdapat 10 kitab, fiqh dan ushul fiqh terdapat 3 kitab, serta mantiq dan filsafat terdapat 8 kitab. Adapun karya manuskrip memiliki beberapa bidang seperti tasawuf terdapat 5 buah, Fiqh dan Ushul Fiqh terdapat 4 buah, dan filsafat terdapat 3 buah. Menurut pendapat Zainuddin, karya Imam al-Ghazali terkait tafsir mempunyai 2 kitab dan mengenai ilmu tasawuf dan akhlak mempunyai 15 karya. Selain karya-karya tersebut, sebenarnya terdapat juga karya-karya Imam al-Ghazali yang lain, hanya saja menurut pendapat Zainudin karya-karya yang telah disebutkan di atas, dianggap telah dapat mewakili kitab-kitab karangan dari Imam al-Ghazali yang musnah, hilang ataupun yang belum diketahui (Zainuddin 1991:21).

b. Konsep Nilai-Nilai Bisnis Islam menurut Al-Ghazali

Al-Ghazali memberi syarat dalam praktik ekonomi dan bisnis agar para ekonom dan pelaku bisnis Islam memperhatikan

masalah moral dalam berbisnis. Sesungguhnya Allah SWT memerintahkan kita agar berbuat baik (ihsan) dan adil kepada manusia dalam kegiatan jual beli. Allah SWT berfirman dalam Q.S. Al-Qasas Ayat 77:

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا
أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

“Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan” (Q.S. Al-Qasas Ayat 77).

Firman Allah SWT dalam Q.S. An-Nahl Ayat 90:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ
وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi bantuan kepada kerabat, dan Dia melarang (melakukan) perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran” (Q.S. An-Nahl Ayat 90).

Dari kedua ayat tersebut Allah memerintahkan berbuat baik dan adil dalam jual beli. Maksud dalam ‘berbuat baik’ ialah melakukan kegiatan yang bermanfaat untuk orang lain. Berikut

ini nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali dalam kitab *Ihya Ulumudin* jilid IV versi terjemahan:

a. Tidak mengambil untung terlalu banyak

Dalam jual beli menaikkan harga tidak boleh berlebihan, karena dalam Tindakan tersebut ada kecenderungan pada kezaliman.

Diriwayatkan suatu hari ada yang membeli sepotong pakaian dari pegawai toko milik Yunus bin ‘Ubaid seharga 400 dirham, padahal harga belinya adalah 200 dirham. Yunus berkata kepada pegawainya “Apakah kamu tidak takut kepada Allah dengan penipuanmu itu?” pegawai tersebut menjawab “Demi Allah, dia telah menerima dan menyetujui harga itu” Yunus kemudian berkata, “Berbuat baiklah kamu kepada orang lain sebagaimana kamu ingin diperlakukan baik oleh orang lain” (Al-Ghazali 2020:128).

Al-Ghazali sangat mengecam jika pedagang mengambil keuntungan terlalu tinggi. Menurut Al-Ghazali jika ada seorang pedagang menawarkan harga yang lebih tinggi dari harga yang berlaku maka konsumen harus menolaknya. Al-Ghazali menegaskan bahwa keuntungan normal ialah 5-10% (Rahmawati n.d.:336).

Suatu ketika ada seseorang bertanya kepada ‘Abdurrahman bin Auf tentang apa yang menyebabkan tuan

sukses dalam berjualan lalu Abdurrahman menyebutkan ada tiga hal yang menyebabkan ia sukses dalam berjualan, yaitu ia tidak pernah menolak laba sekecil apapun, ia selalu menjual barang secara tunai dan tidak pernah secara kredit, ia tidak pernah menanggihkan menjual suatu barang untuk dijual saat harganya tinggi.

b. Rela merugi

Jika seseorang konsumen membeli barang dari orang miskin, lebih baik membeli dengan harga tinggi karena rela membeli dengan rugi dari penjual orang miskin termasuk perbuatan baik (Al-Ghazali 2020:128).

c. Memperlakukan dengan baik jika ada orang yang membayar utang dan pemenuhan kewajiban

Dalam hal ini ada 3 cara yang disebutkan oleh Al-Ghazali, yaitu:

- 1) Menerima dan memaafkan pembayaran yang kurang pada saatnya.
- 2) Memberi waktu dan memaafkan untuk melunasi hutang yang belum dibayar.
- 3) Menagih hutang dengan cara yang baik dan tidak memaksa.

Rasulullah Saw bersabda,

رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ ، وَإِذَا اشْتَرَى ، وَإِذَا افْتَضَى

“Semoga Allah merahmati seseorang yang bersikap mudah ketika menjual, ketika membeli dan ketika menagih haknya (utangnya)” (HR. Bukhari no. 2076).

Rasulullah Saw bersabda,

مَنْ أَنْظَرَ مُعْسِرًا أَوْ وَضَعَ عَنْهُ أَظَلَّهُ اللَّهُ فِي ظِلِّهِ

“Barang siapa memberi tenggang waktu bagi orang yang berada dalam kesulitan untuk melunasi hutang atau bahkan membebaskan utangnya, maka dia akan mendapat naungan Allah” (HR. Muslim no. 3006).

Rasulullah Saw menyebutkan seorang laki-laki yang sering maksiat dan berbuat dosa. Ketika ia dihadirkan di hari pengadilan, tidak ada satu kebaikan dari laki-laki tersebut. Lalu laki-laki itu ditanya “pernahkah kamu melakukan kebaikan?” Jawaban laki-laki itu ia belum melakukan kebaikan, namun ia pernah memberi utang kepada orang-orang miskin dan ia memegang prinsip memberi maaf dan ditangguhkan utang itu kepada orang-orang miskin yang sanggup membayar dan memaafkan serta membebaskan utang orang-orang miskin yang tak sanggup membayar. Lalu Allah memudahkan perhitungannya dan mengampuni dosanya. Rasulullah Saw berkata, “Seorang laki-laki masuk surga, dia melihat di pintunya tertulis, Sedekah dibalas dengan sepuluh kali lipatnya dan hutang dengan delapan belas kali.” (HR Al-Thabrani dan Al-Baihaqi/M).

Utang-piutang ialah jika ada seseorang menjual suatu barang tanpa ada pembayaran langsung saat itu. Diriwayatkan bahwa Hasan Al-Bashri yang menjual seekor keledai kepada orang lain seharga 400 dirham. Tatkala jatuh tempo pembayaran, si pembeli (yang berutang) berkata kepada Hasan, "Wahai Abu Sa'id (Hasan Bashri), maafkan, aku belum bisa membayar sepenuhnya." Hasan Al-Bashri menjawab, "Aku memaafkanmu dan aku kurangi utangmu 100 dirham." Lalu si pembeli berkata, "Engkau telah berbuat baik kepadaku, wahai Abu Sa'id." Lalu Hasan Al-Bashri menyambung, "Aku bebaskan lagi utangmu 100 dirham." Akhirnya, Hasan Al-Bashri hanya menerima pembayaran utang sebanyak 200 dirham. Karena itu, si pembeli berkata, "Bukankah harga keledai itu jatuh menjadi setengahnya?" Hasan Bashri menjawab, "Beginilah berbuat baik kepada seseorang itu." Jadi, ihsan ialah memaafkan pihak yang belum bisa bayar dan mengurangi sebagian utang (Al-Ghazali 2020:129).

d. Berbuat baik saat membayar hutang

Membayar utang dengan baik di antaranya tepat waktu itu tergolong ihsan dan membayar utang sebelum jatuh tempo atau sebelum ditagih itu termasuk perbuatan yang lebih baik lagi. Berbuat baik di sini ialah orang yang

mempunyai utang datang ke orang yang mengutangnya untuk membayar utangnya dan tidak menunggu ditagih oleh orang yang mengutangi.

Rasulullah Saw bersabda,

مَطْلُ الْعِيِّ ظُلْمٌ ، فَإِذَا أُتْبِعَ أَحَدُكُمْ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ

“Penundaan pelunasan hutang oleh orang yang mampu adalah sebuah kezaliman, maka jika hutang kalian ditanggung oleh orang lain yang mampu maka setujuilah” (HR. Bukhari no.2287).

Jika ada orang yang mengutangnya berkata kasar, maka hendaklah ditahannya dan hadapilah dengan sabar dan lemah-lembut. Ada cerita nabi Saw, ia belum bisa membayar hutang, lalu ada seseorang menagih dengan marah. Kemudian para sahabat Nabi Saw yang mendengar kata-kata orang itu menjadi kesal dan bermaksud akan membalas kemarahannya. Namun beliau mengatakan biarkan dia marah, karena yang mengutangkan mempunyai hak untuk marah (Al-Ghazali 2020:131).

- e. Menerima kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan si pembeli

Konsumen mengembalikan barang karena tidak puas atau barangnya ternyata ada yang rusak atau cacat. Pengembalian barang harus diterima dengan baik setelah itu

boleh ditukarkan dengan barang lain yang setara atau dikembalikan lagi uangnya (Al-Ghazali 2020:132).

Rasulullah Saw bersabda,

مَنْ أَقَالَ مُسْلِمًا أَقَالَ اللَّهَ عَشْرَتَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ

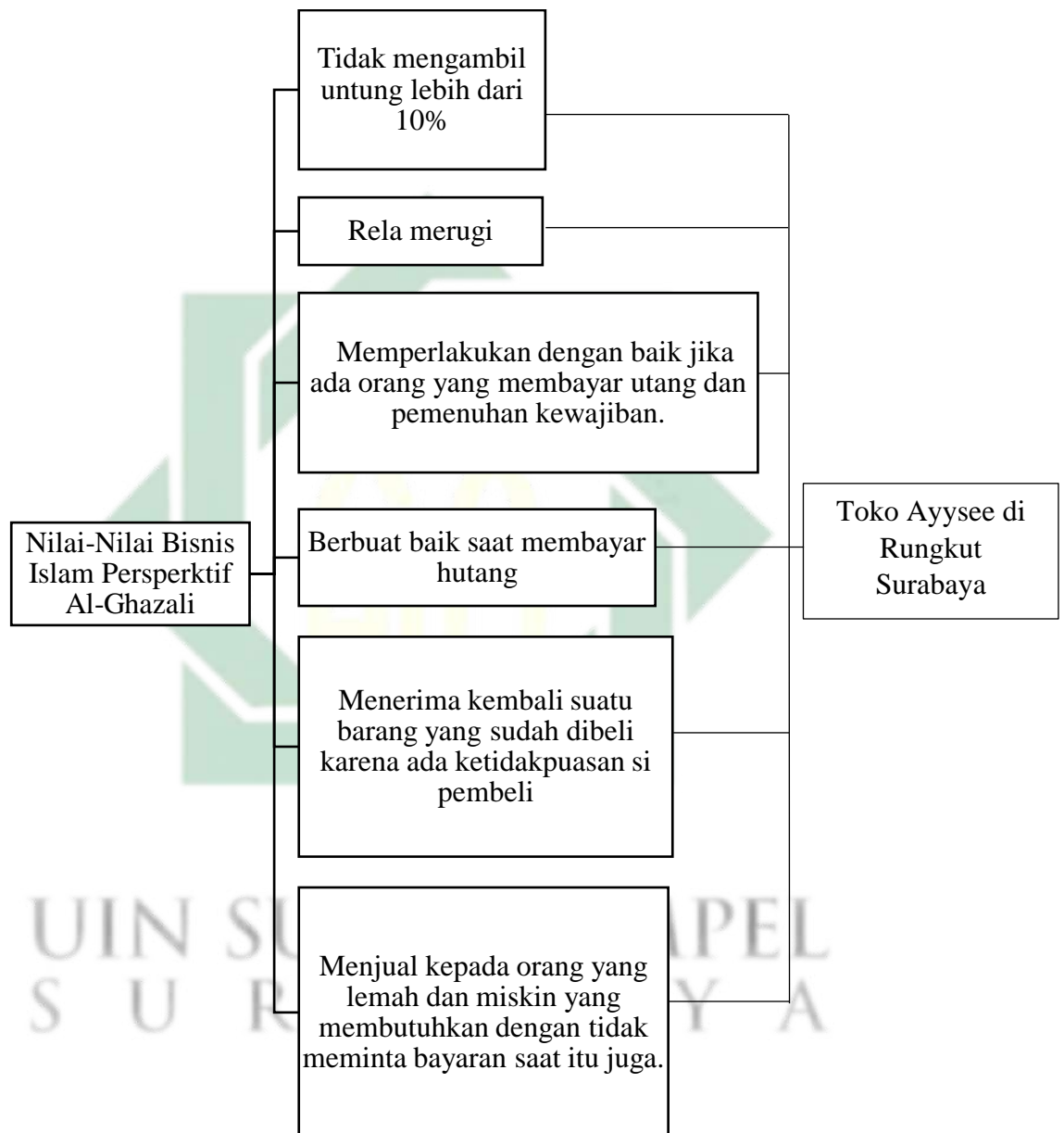
“Barang siapa yang menerima pembatalan transaksi yang diminta oleh seorang muslim maka Allah akan memaafkan kesalahan-kesalahannya pada hari kiamat nanti”. (HR. Abu Daud, Ibnu Majah, Ibnu Hibban, dan Baihaqi dari Abu Hurairah no. 465).

- f. Menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga

Diriwayatkan bahwa ada pedagang saleh pada zaman dahulu yang memiliki sejenis catatan yang isinya tertulis nama orang miskin dan lemah. Apabila orang miskin dan lemah berbelanja kepada pedagang itu, padahal mereka tidak mempunyai uang, maka penjual berkata, "Ambillah dan bayarlah nanti apabila ada kesanggupan".

Usaha mencari rezeki seperti berdagang dan berniaga, bagi para pengusaha saleh zaman dahulu dijadikan ladang untuk berbuat baik dan takwa. Oleh karena itu, apabila penjual mendapat pujian dari orang lain, misalnya dari para sahabatnya dalam perjalanan, tetangganya atau dari para pembeli dan sesama pedagang, maka pasti dia memiliki sifat baik dan suka berbuat baik (Al-Ghazali 2020:132).

2.3 Kerangka Konseptual



Dari kerangka konsep di atas, penulis akan meneliti nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali. Penelitian ini akan meneliti bagaimana implementasi atau penerapan nilai-nilai bisnis Islam. Teori nilai-nilai Islam

yang penulis pakai adalah teori dari Al-Ghazali. Indikator dalam nilai-nilai bisnis Islam terdiri atas, tidak mengambil untung terlalu banyak, rela merugi, memperlakukan dengan baik jika ada orang yang membayar utang dan pemenuhan kewajiban, berbuat baik saat membayar hutang, menerima Kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan pembeli, menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga. Dari indikator-indikator tersebut, penulis akan meneliti apakah indikator nilai-nilai bisnis Islam dari Al-Ghazali sudah diterapkan di Toko Ayysee Rungkut Surabaya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang saya gunakan ialah jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif ialah penelitian yang difokuskan untuk mendeskripsikan keadaan sifat atau hakikat nilai suatu objek atau gejala tertentu. Pada pengertian lain penelitian kualitatif ialah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kalimat tertulis ataupun lisan (Luthfiah 2020:19). Dengan dasar itu, maka penelitian ini diharapkan mampu memberikan deskripsi atau gambaran tentang implementasi nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di toko Ayysee yang beralamat di Jl. Raya Rungkut Tengah No.74, Rungkut Tengah, Kecamatan. Gunung. Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur 60293. Ayysee ialah usaha yang dibangun oleh Annisa. Ayysee bergerak dibidang fashion atau bisa disebut pakaian. Ayysee juga berjualan kerudung, daleman baju maupun pernak pernik. Produk unggulan dari Toko Ayysee adalah Inner Hatory karena produk tersebut sangat multifungsi. Ayysee berdiri pada tahun 2018. Penjualannya dilakukan secara offline maupun online. Toko offlinenya berlokasi di Rungkut Surabaya. Sedangkan untuk onlinenya bisa dibeli melalui e-commers yaitu

shopee. Penjualan Ayysee ini sudah sampai luar negeri, salah satunya adalah Singapore.

3.3 Sumber Data

Sumber data penelitian ini ada 2, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer ialah sumber data penelitian yang didapatkan secara langsung dari sumber asli atau tanpa perantara (Luthfiah 2020:53). Dalam penelitian ini Sumber data primer didapatkan melalui wawancara secara langsung pada pemilik toko, karyawan serta 5 konsumen toko Ayysee di Rungkut Surabaya.

Sedangkan sumber data sekunder ialah sumber data penelitian yang didapatkan secara tidak langsung. Contohnya, melalui media perantara atau diperoleh dan dicatat oleh pihak lain (Luthfiah 2020:53). Dalam penelitian ini sumber data sekunder didapatkan dari berbagai macam literatur seperti jurnal, buku, skripsi atau literatur lainnya yang masih berkaitan dengan judul penelitian ini yaitu implementasi nilai-nilai bisnis Islam pada Toko Ayysee di Rungkut Surabaya.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini ada 3, di antaranya yaitu Observasi lalu wawancara dan selanjutnya dokumentasi. Teknik observasi ialah suatu proses untuk melihat, mencermati dan mengamati perilaku secara sistematis untuk tujuan tertentu. Tujuan observasi ialah untuk mendeskripsikan perilaku objek dan juga memahaminya. Selain itu tujuan

observasi adalah untuk menyajikan gambaran yang nyata atau realistis pada perilaku atau kejadian (Luthfiyah 2020:54). Dalam penelitian ini, observasi akan dilakukan secara langsung dengan cara mengamati secara langsung toko Ayysee baik dari proses produksinya, dan pemasarannya.

Teknik pengumpulan kedua pada penelitian ini didapatkan melalui wawancara. Wawancara ialah metode pengumpulan data melalui percakapan yang dilakukan oleh 2 pihak, yakni pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberi jawaban atas pertanyaan yang telah diberikan. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mendapatkan informasi yang tidak dapat diamati (Luthfiyah 2020:59). Dalam penelitian ini wawancara dilakukan secara langsung agar mendapat informasi terkait penerapan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali di toko Ayysee. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan kepada pemilik toko Ayysee, karyawannya toko Ayysee, serta dilakukan kepada 5 konsumen untuk mendapatkan informasi yang obyektif.

Teknik pengumpulan ketiga dalam penelitian ini didapatkan melalui dokumentasi. Dalam penelitian ini dokumentasi dilakukan untuk memperkuat data observasi serta wawancara yang didapat di Toko Ayysee Rungkut Surabaya. Dokumentasi ini berbentuk foto yang diambil dari laporan produksi ataupun penjualan.

3.5 Teknik Analisis Data

Langkah-langkah teknik analisis data dalam penelitian ini dapat dilakukan menggunakan model Miles dan Huberman dengan melalui 3 tahap, di antaranya reduksi data (*Data Reduction*), Penyajian Data (*Display Data*) dan juga penarikan kesimpulan (*Conclusion Drawing Verification*). Teknik analisis data yang digunakan pertama yaitu reduksi data. Definisi reduksi data ialah suatu proses pemilihan, pengabstraksian, pemusatan perhatian dan pentransformasiian data kasar dari lapangan. Fungsi dari reduksi data ialah untuk menggolongkan, mengarahkan atau membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi sehingga interpretasi bisa ditarik (Luthfiyah 2020:78). Reduksi data dalam penelitian ini didapat di lapangan dengan wawancara, observasi dan juga dokumentasi. Lalu penulis akan memilih dan memfokuskan ke judul penelitian.

Teknik analisis data yang kedua yaitu penyajian Data atau *Display Data*. Definisi dari penyajian data ialah suatu kegiatan yang menyajikan informasi untuk menarik kesimpulan. Bentuk penyajian data berupa teks naratif, grafik atau yang lainnya. Tujuan dari penyajian data adalah untuk memudahkan dalam menarik kesimpulan (Luthfiyah 2020:83).

Teknik analisis data yang ketiga yaitu berupa penarikan kesimpulan atau bisa disebut *Conclusion Drawing Verification*. Kesimpulan harus diverifikasi selama penelitian berlangsung. Setelah reduksi data dan penyajian data, penulis akan menyimpulkan untuk menjawab rumusan

masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian ini dalam bentuk deskripsi.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Toko Ayysee Rungkut Surabaya

4.1.1 Latar Belakang Berdirinya Toko Ayysee di Rungkut Surabaya

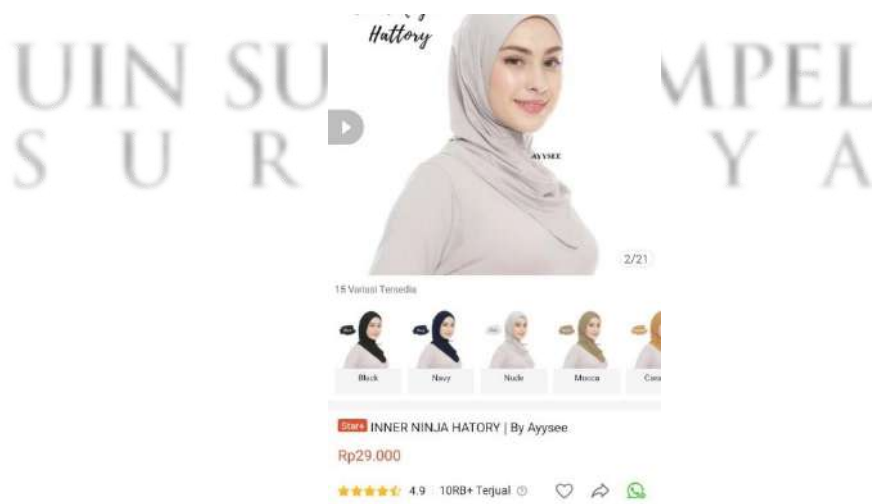
Ayysee merupakan brand fashion muslimah wanita yang didirikan pada tahun 2018, oleh Annisa Amalia Sholihah. Annisa merupakan alumni dari SMKN 6 Surabaya jurusan Busana Butik, sehingga ia sudah memiliki pemahaman dasar mengenai fashion dan mode. Setelah lulus SMK, Annisa langsung memutuskan untuk mendirikan Ayysee dikarenakan ia terinspirasi oleh permasalahan seputar fashion yang dihadapi oleh muslimah sehari-hari. Annisa percaya bahwa menjadi modis dan nyaman bisa dilakukan dalam waktu bersamaan. Itu sebabnya tag line Ayysee adalah "Bring you the modest solution". Dimana Ayysee selalu berusaha hadir dengan solusi terbaru untuk mempermudah fashion bagi setiap muslimah.

Walaupun di tengah tingginya persaingan usaha fashion dan pandemi Covid-19 yang tengah melanda, Ayysee tetap berusaha untuk hadir dengan inovasi-inovasi baru, diferensiasi produk serta tetap mempertahankan value brand sehingga walaupun dengan modal yang minim, Ayysee dapat tetap maju dan bersaing dipangsa pasar.

Saat ini Ayysee memiliki satu gerai toko yang terletak di Jl. Raya Rungkut Tengah No.74 Surabaya. Serta untuk toko online Ayysee sudah terdaftar di Shopee Indonesia, Shopee Malaysia dan Shopee Singapura dengan status toko star seller plus. Ayysee juga memiliki kurang lebih enam ribu delapan ratus pengikut di platform Shopee, dua ribu dua ratus pengikut di platform Instagram dan empat ribu lima ratus di platform TikTok.

Salah satu produk unggulan Ayysee adalah Inner Ninja Hatory yang mana selain dapat digunakan untuk dalaman hijab, juga dapat digunakan untuk aktivitas olahraga seperti renang, yoga, lari dsb. Produk Inner Ninja Hatory sendiri saat ini sudah terjual lebih dari sepuluh ribu pieces. Hal itu bisa dibuktikan dari gambar di bawah ini:

Gambar 4. 1 Penjualan Inner Hatory

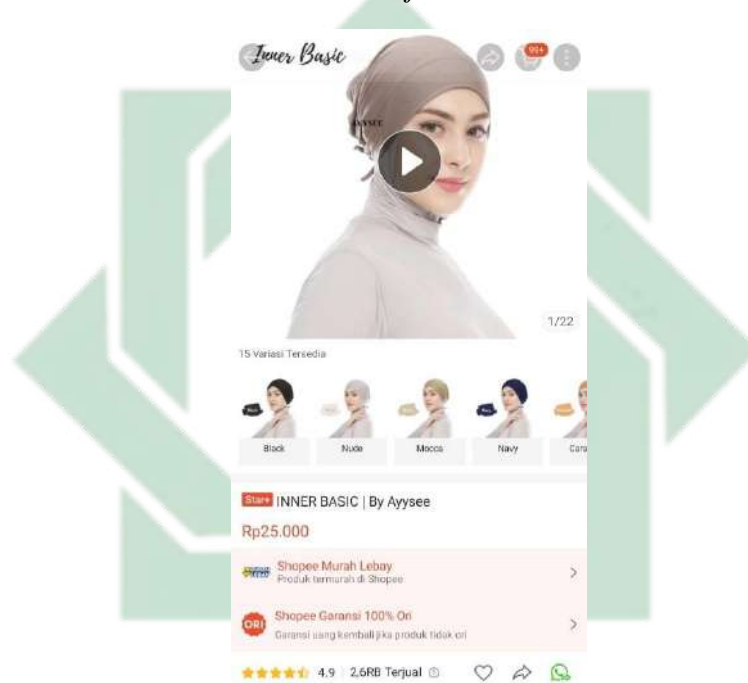


Sumber: Shopee Toko Ayysee

(<https://shope.ee/6UoalYCvgH>)

Selain itu, produk unggulan di Toko Ayysee yang kedua adalah Inner Basic karena bahannya sangat nyaman dan tidak mudah untuk melar. Saat ini inner basic telah terjual lebih dari dua ribu pieces. Hal itu bisa dibuktikan pada gambar di bawah ini:

Gambar 4. 2 Penjualan Inner Basic



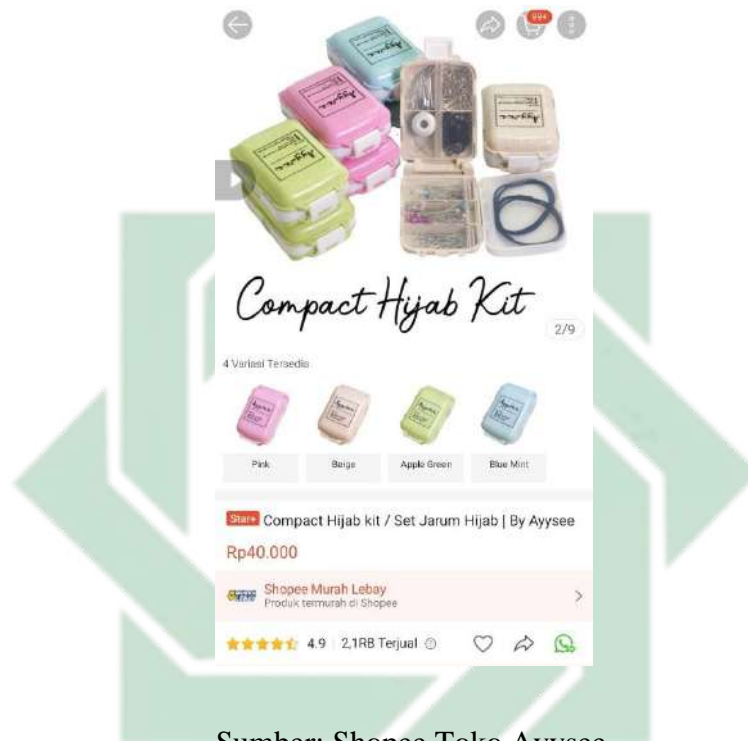
Sumber: Shopee Toko Ayysee

(<https://shope.ee/fqnowNzTU>)

Jika dilihat dari e-commerce shopee, produk unggulan yang ada di toko Ayysee adalah inner. Mulai dari inner ninja hatory, inner basic dan inner leher penjualannya sudah lebih dari seribu pieces. Produk unggulan yang ada di toko Ayysee selain inner adalah Compact hijab kit atau bisa disebut set jarum hijab. Produk Compact hijab kit pernah viral di tiktok sampai tembus tiga ratus empat puluh enam ribu. Hingga akhirnya penjualan Compact hijab kit telah

terjual lebih dari dua ribu pieces. Hal itu bisa dibuktikan dari gambar di bawah ini:

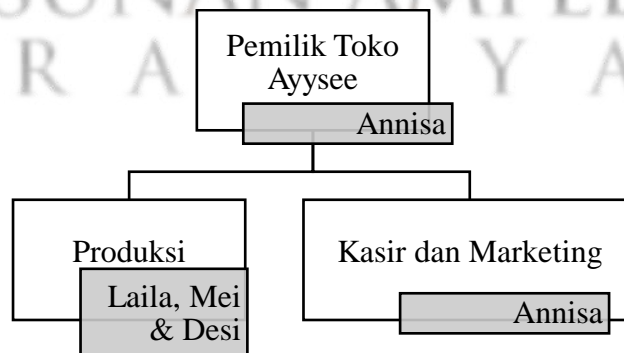
Gambar 4. 3 Penjualan Compact hijab kit



Sumber: Shopee Toko Ayysee

(<https://shope.ee/1L6UcEbi7c>)

4.1.2 Struktur Organisasi Toko Ayysee Rungkut Surabaya



Dari struktur organisasi di atas dapat diketahui bahwa toko Ayysee memiliki total 3 karyawan di bagian produksi, di antaranya

yaitu bernama Laila, Mei dan juga Desi. Bagian kasir dan marketing ditangani sendiri oleh pemilik toko Ayysee yaitu Annisa. Berikut merupakan tugas dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan pada toko Ayysee:

1. Pemilik

Toko Ayysee yang berada di Rungkut Surabaya ini dipimpin oleh Annisa. Tugas dan tanggung jawab pemilik, di antaranya:

- a. Melaksanakan pengecekan terhadap kualitas produk, harga, stock barang
- b. mengawasi kegiatan operasional toko Ayysee.

2. Produksi

Bagian produksi memiliki tugas dan tanggung jawab, di antaranya:

- a. Mengoperasikan mesin produksi
- b. Menyiapkan barang yang akan dijahit
- c. Menjaga kualitas produksi
- d. Bekerja sesuai target yang telah ditentukan.

3. Kasir

Bagian kasir memiliki tugas dan tanggung jawab, di antaranya:

- a. Melayani transaksi penjualan dan pembayaran
- b. Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli
- c. Melakukan packing produk.

4. Marketing

Bagian marketing memiliki tugas dan tanggung jawab, di antaranya:

- a. Membuat konten
- b. Memantau dan mengelola media social
- c. Melakukan riset pelanggan
- d. Mempromosikan produk.

4.2 Hasil Penelitian

Toko Ayysee ialah usaha yang bergerak pada bisnis fashion, terutama untuk kaum muslim. Awal toko Ayysee berproduksi yaitu tahun 2018. Toko Ayysee ini tempatnya sangat strategis karena dipinggir jalan raya, tepatnya beralamat di Jl. Raya Rungkut Tengah No.74 Surabaya. Toko Ayysee juga berjualan online yang sudah terdaftar di Shopee Indonesia, Shopee Malaysia dan Shopee Singapura dengan status toko star seller plus.

Menurut Kak Annisa selaku pemilik toko Ayysee menyatakan bahwa *“Saya awal mendirikan toko Ayysee karena terinspirasi oleh permasalahan seputar fashion yang dihadapi oleh muslimah sehari-hari, seperti memakai baju yang ketat. Selain itu saya juga lulusan dari jurusan busana butik sehingga saya paham dengan fashion dan mode”*.

Pemilik toko Ayysee ini beragama Islam secara tidak langsung karyawan dan pemilik toko sudah menerapkan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali dalam kegiatan jual beli. Dalam menerapkan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali secara tidak langsung mendorong ke arah

yang lebih baik, selain itu bukan hanya mengejar keuntungan dunia tapi juga Masalah dunia akhirat.

Kak Annisa juga menyatakan *“Saya berbisnis bukan hanya mengejar dunia tapi juga akhirat. Contohnya yaitu saya menciptakan baju-baju muslim yang bagus agar para muslimah tidak memakai baju yang ketat. Nah dari situ semoga kaum muslimah terinspirasi dan menjadi amal Jariyah untuk saya jika produk itu dipakai. Selain itu jika ada orang yang kurang puas dengan produk saya karena jahitannya kurang rapi, saya sangat menerima barang itu untuk dikembalikan agar dikirim barang yang baru”*. Pernyataan tersebut bisa dibuktikan dari gambar di bawah ini:

Gambar 4. 4 Penilaian Inner Ninja Hatory



Sumber: Shopee Toko Ayysee

(<https://shopee.ee/6UoalYCvgH>)

Selain itu juga diperkuat oleh wawancara dari konsumen, ia mengatakan “*Pernah, hanya 1x karena jahitannya kurang dan dikasih yang baru oleh karyawannya*”. Maksud dari pernyataan tersebut ialah konsumen pernah mengembalikan produk 1 kali karena ada jahitan yang kurang rapi, lalu dikirim produk yang baru oleh karyawannya.

Jika dilihat dari hasil penelitian dan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik Toko Ayysee dan konsumennya dapat diketahui bahwa dalam kegiatan jual beli toko Ayysee telah menerapkan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali dengan menerima kembali barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan pembeli.

Di bawah ini saya akan menjelaskan hasil penelitian yang didapatkan dari observasi dan wawancara dengan menguraikan tentang implementasi Nilai-Nilai Bisnis Islam Perspektif Al-Ghazali pada Toko Ayysee di Rungkt Surabaya:

1. Tidak mengambil untung terlalu banyak

Dalam jual beli menaikkan harga tidak boleh berlebihan, karena dalam tindakan tersebut ada kecenderungan pada kezaliman. Al-Ghazali sangat mengecam jika pedagang mengambil keuntungan terlalu tinggi. Menurut Al-Ghazali jika ada seorang pedagang menawarkan harga yang lebih tinggi dari harga yang berlaku maka konsumen harus menolaknya. Al-Ghazali menegaskan bahwa keuntungan normal ialah 5-10%.

Hasil penelitian berdasarkan wawancara pemilik toko Ayysee pada tanggal 4 November 2022 ia menyatakan bahwa,

| Produk | HPP | Harga Jual | Keuntungan |
|-----------|-----------|------------|--------------------|
| Scrunchie | Rp 8.500 | Rp 14.000 | Rp 5.500 atau 64% |
| Vest | Rp 36.000 | Rp 55.000 | Rp 19.000 atau 53% |

Berdasarkan hasil wawancara 5 konsumen, ia mengatakan bahwa di toko Ayysee ini produknya murah. Selain itu, konsumen yang bernama Mahayu juga menyampaikan bahwa produk di toko Ayysee kualitasnya sangat bagus.

2. Relasi merugi

Relasi merugi yang dimaksud adalah jika seseorang konsumen membeli barang dari orang miskin, lebih baik membeli dengan harga tinggi karena jika membeli dengan harga tinggi dari penjual orang miskin termasuk perbuatan baik.

Berdasarkan wawancara Annisa ia mengungkapkan "*Iyaa saya membelinya, saya juga selalu bilang kepada karyawan jika ada orang yang sekiranya kurang mampu, beli aja dagangannya*". Selain itu ia juga mengatakan bahwa ia akan membeli dagangan tersebut dengan harga yang lebih dari harga yang dijual. Pernyataan tersebut diperkuat dengan hasil wawancara bersama tim produksi pada toko Ayysee yaitu Ibu Laila, beliau menyatakan "*Iyaa annisa mengajarkan kalo ada orang yang kurang mampu jualan di depan toko, beli aja dagangannya dengan*

harga lebih". Hasil wawancara dari ibu Laila tersebut sesuai apa yang dikatakan oleh Annisa selaku pemilik toko Ayysee.

3. Memperlakukan dengan baik jika ada orang yang membayar utang dan pemenuhan kewajiban

Ini dinyatakan dengan 3 cara, di antaranya menerima dan memaafkan pembayaran hutang yang kurang pada waktunya, memberi waktu dan memaafkan untuk melunasi hutang yang belum dibayar dan menagih hutang dengan cara yang baik dan tidak memaksa.

Berdasarkan hasil wawancara kepada Annisa dengan pertanyaan "*Apakah pernah konsumen berhutang saat membeli barang di toko Ayysee?*" ia menjawab, "*Tidak pernah, karena disini tidak menerima seperti itu*". Dari wawancara tersebut Toko Ayysee tidak menerima system kredit.

Lalu penulis bertanya lagi, "*apakah pernah ada orang yang berhutang ke kak Annisa?*" ia menjawab "*pernah, karyawan waktu itu pinjam uang tapi Cuma 150 ribu aja*". Dari wawancara tersebut menyatakan bahwa karyawan pernah berhutang kepada Annisa sebesar Rp 150.000. dilanjut lagi dengan pertanyaan "*Bayar hutangnya tepat waktu ga kak?*" ia menjawab "*Ga aku kasih tenggat waktu untuk bayar jadi sebisanya dia aja*". Dari wawancara tersebut Annisa tidak memberi batas waktu pembayaran hutang kepada karyawan.

Hal itu diperkuat oleh wawancara kepada karyawan yang pernah berhutang kepada Annisa dengan pertanyaan "*bayarnya tepat waktu*

atau tidak bu?” ia menjawab “Annisa ga beri batas waktu buat bayar lunas, jadi saya bayar jika sudah ada uangnya”. Lanjut dengan pertanyaan “apakah pernah kak Annisa tiba-tiba menagih hutang itu agar segera dibayar?” ia menjawab “tidak pernah mbak”. Wawancara tersebut menyatakan bahwa Annisa tidak pernah menagih hutang, sesuai yang Annisa jawab tadi bahwa bayar sebisanya saja.

4. Berbuat baik saat membayar hutang

Dalam berhutang saat bisnis, membayar hutang tepat waktu termasuk ihsan. Apabila membayar hutang sebelum jatuh tempo itu lebih baik.

Dari hasil wawancara Annisa dengan pertanyaan “*apakah kak Annisa pernah berhutang*” ia mengungkapkan “*Pernah*” dan dilanjut lagi dengan pertanyaan “*hutang dibank atau dimana kak?*” lalu ia menjawab “*Ga pernah hutang dibank, Cuma hutang disaudara aja*”.

Pertanyaan selanjutnya, apakah saat membayar hutang tepat waktu. Ia mengungkapkan “*Kebetulan saudara sendiri jadi bayar sebisanya karena tidak dikasih batas waktu pelunasan*”. Dari pernyataan diatas menunjukkan bahwa Annisa bayar sebisanya saja, karena oleh saudara tidak dikasih batasan waktu untuk membayar lunas. Maksudnya adalah jika Annisa sudah bisa atau mampu untuk membayar, ia akan membayar hutang tersebut kepada saudaranya.

Wawancara selanjutnya pada konsumen yaitu Firda, apakah pernah pihak kasir kurang mengasih kembalian, ia mengungkapkan

“Tidak pernah, karena saya baru pertama kali beli di toko ini”. Responden konsumen selanjutnya yang bernama Shinta juga mengungkapkan *“Ga pernah, toko Ayysee selalu mengasih kembalian yang pas. Jika kembaliannya tidak ada, biasanya kasir akan mencari uang pecahan”*. Hal tersebut membuktikan bahwa toko Ayysee tidak pernah berhutang pada konsumen dan selalu berusaha untuk mencari uang pecahan.

Wawancara selanjutnya pada Karyawan yaitu Ibu Laila, apakah kak Annisa pernah berhutang atau telat mengasih gaji?, ia mengungkapkan *“alhamdulillah tidak pernah selalu tepat waktu”*. Selain itu, jawaban dari Desi juga mengatakan *“tidak pernah”*. Hal tersebut membuktikan bahwa toko Ayysee selalu mengasih gaji tepat waktu sehingga tidak pernah berhutang pada karyawan.

Dari pernyataan di atas dinyatakan bahwa Annisa membayar hutang jika sudah mampu untuk membayar, karena saudaranya tidak ada batasan waktu untuk membayar lunas. Selain itu, toko Ayysee tidak pernah berhutang pada konsumen dan karyawan. Terbukti dari hasil wawancara konsumen dan karyawan pada toko Ayysee.

5. Menerima kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan pembeli

Konsumen mengembalikan barang karena tidak puas atau barangnya ternyata ada yang rusak atau cacat. Pengembalian barang

harus diterima dengan baik setelah itu boleh ditukarkan dengan barang lain yang setara atau dikembalikan lagi uangnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko Ayysee yaitu Annisa, ia mengatakan *“Iyaa saya menerima, bahkan saya kirim barang baru dan ongkirnya saya juga yang nanggung. Hal tersebut diperkuat dari wawancara tim produksi bernama Desi, dengan pertanyaan “apakah betul jika konsumen tidak puas akan dikirimkan barang yang baru?” ia mengatakan “Betul dan biasanya ongkirnya toko Ayysee yang nanggung” dan juga tim produksi yang bernama ibu Laila juga mengatakan “betul”.*

Selain itu, hasil wawancara dengan 5 konsumen dari pertanyaan *“Apakah pernah mengembalikan produk karena tidak puas?”* Shinta mengatakan *“Pernah, hanya 1x karena jahitannya kurang dan dikasih yang baru oleh karyawannya”.* Dari pernyataan konsumen tersebut, ia pernah mengembalikan barang yang jahitannya kurang dan karyawannya mengasih barang yang baru.

Sedangkan jawaban konsumen bernama Winda, ia mengatakan *“Tidak, karena saya cek kualitasnya dulu”* jadi maksud dari winda, ia tidak pernah mengembalikan barang karena ia selalu mengecek kualitasnya dulu ketika di toko. Sedangkan konsumen yang bernama Mahayu, Firda dan Ica, mereka tidak pernah mengembalikan barang.

6. Menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga

Diriwayatkan bahwa ada pedagang saleh pada zaman dahulu yang memiliki sejenis catatan yang isinya tertulis nama orang miskin dan lemah. Apabila orang miskin dan lemah berbelanja kepada pedagang itu, padahal mereka tidak mempunyai uang, maka penjual berkata, "Ambillah dan bayarlah nanti apabila ada kesanggupan".

Berdasarkan hasil wawancara dari Annisa, ia mengatakan "*Kalo sekiranya butuh banget dan tidak mampu bayar, boleh. Bahkan biasanya tidak saya perbolehkan untuk bayar*". Dari wawancara tersebut menjelaskan bahwa jika ada orang yang tidak mampu membayar dan sangat butuh produk yang ada di Toko Ayysee, Annisa tidak memperbolehkan orang itu membayar.

Hal itu diperkuat juga dari hasil wawancara dengan tim produksi bernama ibu Laila, "*apakah benar jika ada orang yang tidak mampu tapi sangat membutuhkan barang yang ada di toko ini, apakah boleh bayarnya diangsur?*" , ia menjawab "*bisanya di toko Ayysee jika ada orang seperti itu, tidak diperbolehkan untuk bayar. Jadi, barang itu didapatkan secara gratis oleh orang tersebut*".

4.3 Pembahasan Hasil Penelitian

1. Tidak mengambil untung terlalu banyak

Dalam bekerja pasti semua orang ingin memperoleh keuntungan yang banyak, tetapi tidak semestinya hanya fokus ke dunia saja tetapi harus fokus ke keuntungan akhirat juga. Ulama Al-Ghazali mengecam terhadap pengambilan keuntungan yang terlalu tinggi. Al-Ghazali

memberi batasan ketika mengambil keuntungan. Menurut Al-Ghazali keuntungan yang normal yaitu 5-10%.

Kondisi di lapangan pada toko Ayysee, ia mengambil keuntungan dari produknya lebih dari 10%. Hal itu dibuktikan dari HPP produk scrunchie yang ada di toko Ayysee adalah Rp 8.500, harga jualnya adalah Rp 14.000 yang berarti toko Ayysee mengambil untung Rp 5.500 atau 64%. Sedangkan produk vest dari toko Ayysee HPP-nya adalah Rp 36.000, harga jualnya Rp 55.000 yang berarti toko Ayysee mengambil untung Rp 19.000 atau 53%. Hal itu dapat disimpulkan bahwa produk scrunchie dari toko Ayysee mengambil keuntungan 64% sedangkan produk vestnya mengambil keuntungan 53%.

Dari data di atas menunjukkan bahwa toko Ayysee belum menerapkan nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali karena toko Ayysee mengambil untung lebih dari 5-10%

2. Rela merugi

Rela merugi yang dimaksud adalah jika seseorang konsumen membeli barang dari orang miskin, lebih baik membeli dengan harga tinggi karena jika membeli dengan harga tinggi dari penjual orang miskin termasuk perbuatan baik.

Kondisi di lapangan pada toko Ayysee menunjukkan bahwa pemilik toko tersebut membeli jika ada orang yang kurang mampu berjualan di depan toko dan pemilik toko Ayysee membeli dengan harga yang lebih dari harga yang dijual. Selain itu, pemilik toko Ayysee juga selalu

mengajarkan kepada karyawannya agar jika ada orang yang kurang mampu dan berjualan di depan toko, disuruh untuk membeli dengan harga tinggi. Hal itu diperkuat juga dari hasil wawancara karyawan, ia mengatakan bahwa Annisa selaku pemilik toko mengajarkan kepada karyawannya agar jika ada orang yang kurang mampu dan berjualan didepan toko, disuruh untuk membeli dengan harga tinggi atau dengan harga lebih dari harga yang dijual.

Dari hasil wawancara dapat dikatakan Toko Ayysee sudah menerapkan nilai rela merugi, karena pemilik toko Ayysee membeli jika ada orang yang kurang mampu berjualan didepan toko dan pemilik toko Ayysee membeli dengan harga yang lebih dari harga yang dijual dan pemilik toko Ayysee juga mengajarkan ke karyawan agar jika ada orang yang kurang mampu berjualan di depan toko, disuruh untuk membeli dengan harga yang lebih dari harga jualnya.

3. Memperlakukan dengan baik jika ada orang yang membayar utang dan pemenuhan kewajiban

Hal ini dinyatakan dengan 3 cara, di antaranya menerima dan memaafkan pembayaran hutang yang kurang pada waktunya, memberi waktu dan memaafkan untuk melunasi hutang yang belum dibayar dan menagih hutang dengan cara yang baik dan tidak memaksa.

Dari hasil wawancara dapat dikatakan toko Ayysee tidak menerima sistem kredit saat pembelian barang. Pemilik Toko Ayysee telah memperlihatkan kebaikan dan memperlakukan dengan baik pada

saat pembayaran utang dan pemenuhan kewajiban dengan cara memberi kebebasan waktu untuk membayar kepada karyawan yang mempunyai hutang dan Annisa tidak pernah tiba-tiba menagih hutang secara memaksa.

4. Berbuat baik saat membayar hutang

Dalam berhutang saat bisnis, tidak boleh melebihi waktu jatuh tempo. Lebih baik membayar sebelum jatuh tempo atau membayar tepat waktu karena perbuatan itu termasuk ihsan.

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa toko Ayysee tidak pernah berhutang kepada bank tetapi ia berhutang hanya kepada saudaranya. Ia tidak dikasih batas waktu untuk membayar lunas, karena berhutang kepada saudara sendiri. Jadi, ia bayar hutang ketika sudah mampu untuk membayar.

Selain itu, berdasarkan hasil wawancara konsumen toko Ayysee tidak pernah berhutang kepada konsumen. Karyawan toko Ayysee selalu mengasih kembalian yang pas agar tidak terjadi hutang antara toko Ayysee dengan konsumen dan jika uang kembaliannya tidak ada, karyawan akan mencari uang kecil untuk kembalian agar uang kembaliannya sesuai. Selain itu, pemilik toko Ayysee tidak pernah telat mengasih gaji karyawan agar tidak terjadi hutang antara pemilik toko Ayysee dengan karyawan.

Dari hasil wawancara toko Ayysee sudah menerapkan berbuat baik saat membayar hutang karena ia membayar hutang saat sudah mampu dan

tidak menunda-nunda pembayaran tersebut meskipun tidak diberi tenggat waktu oleh saudaranya. Selain itu, toko Ayysee tidak pernah berhutang kepada konsumen dan karyawannya.

5. Menerima kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan pembeli

Jika ada konsumen mengembalikan barang karena tidak puas atau barangnya ternyata ada yang rusak atau cacat maka penjual harus menerima pengembalian barang setelah itu boleh ditukarkan dengan barang lain yang setara atau dikembalikan lagi uangnya.

Pelaku bisnis khususnya kaum Muslim harus mementingkan kepuasan konsumennya, tidak boleh memikirkan kepuasan sendiri karena ketika pelaku bisnis mementingkan kepuasan konsumen itu termasuk berbuat baik. Rasulullah Saw bersabda, “barang siapa memaafkan dan menerima kembali barang yang sudah dibeli oleh si pembeli karena ada keberatan, Allah akan mengampuni dosanya pada hari pembalasan kelak”.

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa toko Ayysee telah menerima kembali suatu barang yang sudah dibeli jika ada yang rusak atau cacat lalu oleh toko Ayysee akan dikirim produk yang baru dan ongkir akan ditanggung oleh toko Ayysee. Hal itu diperkuat dengan wawancara oleh konsumen, ia mengatakan bahwa pernah menukar 1 kali karena ada jahitan yang kurang rapi lalu toko Ayysee mengasih produk yang baru. Toko Ayysee menganggap point ini sangat penting karena dari

sini konsumen akan menjadi puas dan royal kepada toko Ayysee karena telah diberikan layanan yang sangat baik.

6. Menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga

Diriwayatkan bahwa ada pedagang saleh pada zaman dahulu yang memiliki sejenis catatan yang isinya tertulis nama orang miskin dan lemah. Apabila orang miskin dan lemah berbelanja kepada pedagang itu, padahal mereka tidak mempunyai uang, maka penjual berkata, "Ambillah dan bayarlah nanti apabila ada kesanggupan".

Dari hasil wawancara membuktikan bahwa toko Ayysee sangat royal kepada konsumennya. Jika ada orang yang benar-benar kurang mampu untuk membayar dan butuh produknya saat itu juga, Toko Ayysee tidak memperbolehkan untuk bayar yang artinya barang itu didapatkan secara gratis oleh orang tersebut.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dipaparkan di bab sebelumnya, maka untuk menjawab rumusan masalahnya adalah bahwa implementasi nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya ada yang sudah diterapkan dan ada yang belum diterapkan. Nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali yang sudah diterapkan adalah dalam hal rela merugi, memperlakukan dengan baik jika ada orang yang membayar utang dan pemenuhan kewajiban, berbuat baik saat membayar hutang, menerima kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan pembeli, menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga dan ada yang belum diterapkan pada toko Ayysee dalam hal mengambil untung terlalu banyak. Bukti nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali yang sudah diterapkan dan yang belum diterapkan pada toko Ayysee di Rungkut Surabaya adalah pertama dalam hal tidak mengambil untung terlalu banyak ini belum diterapkan pada toko Ayysee karena ia mengambil keuntungan lebih dari 10%. Yang kedua, dalam hal rela merugi ini sudah diterapkan pada toko Ayysee dengan dibuktikan jika terdapat penjual yang kurang mampu berjualan di depan toko Ayysee, ia akan membeli dengan harga lebih. Yang ketiga, memperlakukan dengan baik pada saat pembayaran utang dan

pemenuhan kewajiban. Toko Ayysee tidak menerima sistem kredit saat pembelian barang. Pemilik toko Ayysee pernah memberi hutang kepada karyawan dan tidak pernah menagih hutang secara memaksa dan memberi kebebasan waktu untuk membayar hutang. Yang keempat, berbuat baik saat membayar hutang. Toko Ayysee tidak pernah berhutang kepada konsumen dan karyawannya tetapi Annisa selaku pemilik toko Ayysee pernah berhutang kepada saudaranya dan bayar ketika sudah mampu untuk membayar, karena tidak diberi tenggat waktu oleh saudaranya. Yang kelima, menerima kembali suatu barang yang sudah dibeli karena ada ketidakpuasan pembeli. Hal itu sudah diterapkan pada toko Ayysee bisa dibuktikan pada konsumen toko Ayysee yang mengembalikan barang karena jahitannya kurang lalu diberi produk baru oleh toko Ayysee. Yang keenam, menjual kepada orang yang lemah dan miskin yang membutuhkan dengan tidak meminta bayaran saat itu juga. Hal itu sudah diterapkan pada toko Ayysee bisa dibuktikan jika ada orang yang membutuhkan produk Ayysee tapi ia tidak mampu bayar, tidak apa. Bahkan biasanya oleh Toko Ayysee tidak memperbolehkan orang tersebut untuk membayar.

5.2 Saran

Penulis memiliki saran untuk toko Ayysee dan peneliti selanjutnya. Saran penulis kepada toko Ayysee adalah penulis berharap toko Ayysee bisa Istiqomah dalam menjalankan nilai-nilai bisnis Islam perspektif Al-Ghazali yang sudah dijalankan dan penulis sangat berharap toko Ayysee tidak mengambil untung lebih dari 10% karena itu tidak sesuai dengan nilai-nilai

bisnis Islam perspektif Al-Ghazali. Selain itu, penulis juga memiliki saran kepada peneliti selanjutnya. Penulis berharap kepada peneliti selanjutnya agar bisa melaksanakan penelitian lebih mendalam dengan perspektif yang berbeda atau peneliti selanjutnya bisa juga menggunakan perspektif yang sama tapi objek yang diteliti itu berbeda, agar penelitian yang ditulis tidak terkena plagiasi. Selain itu, agar peneliti selanjutnya bisa menambah pengetahuan tentang nilai-nilai bisnis Islam menurut perspektif-perspektif yang lainnya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Bedi. 2011. *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*. Bandung: Pustaka Setia.
- Abdullah, M. Wahyuddin, and Nurul Ainun. 2017. "Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Manajemen Laba Efisien Perbankan Syariah Di Indonesia." *Al-Ulum* 17(1):65–85. doi: 10.30603/au.v17i1.120.
- Adzam Noor Bakri & Umi Masruroh. 2018. "Penerapan Nilai-Nilai Islam Dalam Bank Berbasis Syariah Dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah." *Journal of Islamic Management And Bussines* 1(1):35.
- Al-Ghazali. 2020. *Ihya 'Ulumuddin 4*. edited by I. Kurniawan. Bandung: MARJA.
- Albarry, Pius A. Partanto dan M. Dahlan. 1994. *Kamus Ilmiah Populer*. Surabaya: Arkola.
- Alma, Buchari. 2007. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Amin Nur, Muhammad. 2014. "Meningkatkan Nilai-Nilai Islam Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Pada Pelanggan Pendidikan." *Madrasah* 6(2):83–102.
- Amin Syakur dan Masharuddin. 2002. *Intelektualisme Tasawuf*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Aziz, Abdul. 2013. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Bandung: Alfabeta.
- Aziz, Abdul, M. Ag, Kata Pengantar, and Prof H. Maksum Mukhtar. 2013. *Implementasi Etika Islami Untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabeta.
- Bariyyatin, Nafi'ah, and Herianingrum Sri. 2021. "Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Distribusi Kekayaan Dan Pendapatan." *AL-INFAQ: Jurnal Ekonomi Islam* 12(1):24–36.
- Darmawati. 2018. "Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam : Eksplorasi Prinsip Etis Al-Qur'an Dan Sunnah." *Jurnal Pemikiran Hukum Islam* 11(1):58–68.
- Daudy, Ahmad. 1986. *Kuliah Filsafat Islam*. Jakarta: Bulan Bintang.
- Fadchiyyah, Lailatul. 2022. "Penerapan Etika Bisnis Islam Al-Ghazali Pada Usaha Ayam Geprek Sa'i Di Kabupaten Tuban."
- Fahmi, Irham. 2013. "Etika Bisnis." (January 2013):101.
- Griffin, Ricky, W. & Ronald J. Eber. 2007. *Bisnis*. 8th ed. Jakarta: Erlangga.
- Isti'adzah, Izzah, and Fuad Mas'ud. 2017. "Penerapan Nilai-Nilai Islam Dalam Praktik Manajemen Sumber Daya Manusia (Studi Pebisnis Muslim Pada

- Ayam Bakar Wong Solo Cabang Simongan).” *Diponegoro Journal of Management* 6(2):1–14.
- Luthfiyah, F. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif (Sistematika Penelitian Kualitatif)*.
- M. Fuad, Christin H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y. E. .. 2000. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Maleha, Yanti Nova. 2016. “Manajemen Bisnis Dalam Islam.” *Economica Sharia* 1(2):43–53.
- Mansur, Amril. 2006. “Implementasi Klarifikasi Nilai Dalam Pembelajaran Dan Fungsionalisasi Etika Islam.” *Alfikra, Jurnal Ilmiah Keislama* 5.
- Muhaimin. 2006. *Nuansa Baru Pendidikan Islam Mengarungi Benang Kusut Dunia Pendidikan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Mulyana, Rohmad. 2004. *Mengartikulasikan Pendidikan Nilai*. Bandung: Alfabeta.
- Nahlawi, Abdurrahman An-. 1992. *Prinsip-Prinsip Dan Metode Pendidikan Islam Dalam Keluarga, Di Sekolah Dan Di Masyarakat*. Bandung, Diponegoro.
- Nata, Abuddin. 2011. *Studi Islam Komprehensif*. Jakarta: Kencana.
- Purwanto, B. Sc. 2020. *Ihya' 'Ulumuddin*. Revisi. edited by M. A. Irwan Kurniawan. Bandung.
- Rahmawati, Lilik. n.d. “Konsep Ekonomi Al-Ghazali.”
- Reza, Muhammad, and Evony Silvino Violita. 2018. “Pengaruh Penerapan Nilai-Nilai Islam Terhadap Kinerja Bank Syariah Dengan Menggunakan Maqashid Index: Studi Lintas Negara.” *Jurnal Dinamika Akuntansi Dan Bisnis* 5(1):17–30. doi: 10.24815/jdab.v5i1.8088.
- Rijal, Syamsul, Nasir Hamzah, Muslimin Kara, Muh Sabri Ar, and M. Wahyuddin Abdullah. 2019. “Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Pembentukan Budaya Organisasi Dan Pengukuran Kinerja Perusahaan Kalla Group.” *Jurnal Iqtisaduna* 5:46–61.
- Samsul, Aldayani. 2020. “Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Pada Toko Sinar Terang Hijab Watampone) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).”
- Sholekhah, Mar Atin. 2018. “Implementasi Nilai-Nilai Islam Dalam Berdagang Pada Pusat Niaga Palopo.” *DINAMIS:Journal of Islamic Management And Bussines* 1(2):1–8.
- Syaltout, Mahmud. 1996. *Al-Islam Aqidah Wa Syar'iah*. Mesir: Dar al- Qolam.
- Tantri, Dr. Francis. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Zainuddin, Dkk. 1991. *Seluk Beluk Pendidikan Dari Al-Ghazali*. Jakarta: Bumi

Aksara.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A