

**PERSPEKTIF SYARIAH DALAM MANAJEMEN BISNIS  
( STUDI TOKO BERAS PALAWIJA KOTA PALOPO )**

*Skripsi*

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar (S.E) pada  
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Institut Agama Islam Negeri  
Palopo*



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO  
2023**

**PERSPEKTIF SYARIAH DALAM MANAJEMEN BISNIS  
( STUDI TOKO BERAS PALAWIJA KOTA PALOPO )**

*Skripsi*

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar (S.E) pada  
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Institut Agama Islam Negeri  
Palopo*



**IAIN PALOPO**

**Oleh:**

**FITRAHHULJANNAH**

1904030160

**Pembimbing:**

**Burhan Rifuddin, SE., M.M**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO  
2023**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : FITRAHHULJANNAH  
NIM 1904030160  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri,
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggungjawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan. Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 14 September 2023

Yang membuat pernyataan,



FITRAHHULJANNAH

1904030160

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Perspektif Syariah dalam Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo) yang ditulis oleh Fitrahuljannah, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 19 0403 0160, mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Rabu, tanggal 01 November 2023 Miladiyah bertepatan dengan 17 Rabiul Akhir 1445 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 4 Desember 2023

### TIM PENGUJI

1. Dr.Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. Ketua Sidang (  )
2. Dr. Fasiha, S.E.I., M.E.I. Sekretaris Sidang(  )
3. Mursyid, S.Pd., M.M. Penguji I (  )
4. Ishak, S.E.I., M.E.I. Penguji II (  )
5. Burhan Rifuddin, S.E., M.M. Pembimbing (  )

### Mengetahui

a.n. Rektor IAIN Palopo  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Program Studi  
Manajemen Bisnis Syariah



Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.  
NIP. 19820124 200901 2 006



Fitrahuljannah Sabani, S.E.I., M.E.I.  
NIDN. 200504058501

## PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي هدانا لهذا  
الذي كنا لنهتدي لولا أن  
هدانا الله ربنا. والصلوة  
والسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا  
مُحَمَّدٍ وَآلِهِ الطَّيِّبِينَ  
وَالصَّالِحِينَ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt, atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Perspektif Syariah Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo).” setelah melalui proses yang panjang.

Sholawat serta Salam tercurahkan kepada Nabi Muhammad Saw, kepada para keluarga, sahabat dan serta para pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana Manajemen dalam program studi Manajemen Bisnis Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan.

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan kepada orang tuaku tercinta Ayahanda Hendra, Abdullah dan fatmawati, Nurul Aini yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil, selalu memohon keselamatan dan keluarga besar penulis yang selama ini telah membantu dan mendoakan. Mudah-mudahan Allah swt mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak. Selanjutnya, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yaitu:

1. Rektor IAIN Palopo, Bapak Prof. Dr. Abbas Langaji, M. Ag, Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Kelembagaan, Bapak Dr. Masruddin, S.S., M. Hum. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Bapak Dr. Mustaming, S.Ag., M. Hi. dan Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, Dr. Muhaemin, M.A. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Fasiha, S.EI., M.EI. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Muzzayanah Jabani, S.T., M.M. selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Bapak Muh Ilyas, S.AG., M.AG. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah banyak memberikan motivasi serta mencurahkan perhatiannya dalam membimbing dan memberikan petunjuk sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Bapak Akbar Sabani S.EI., M.E. selaku Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah, Bapak Muh. Shadri Kahar Muang, S.E., M.M. selaku sekretaris Prodi Manajemen Bisnis Syariah beserta para dosen, asisten dosen Prodi Manajemen Bisnis Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Manajemen Bisnis Syariah.
4. Burhan Rifuddin, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa memberikan bimbingan, Motivasi dan semangat kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat menyusun skripsi ini.

5. Muzzayanah Jabani, ST.,M.M. selaku Penasehat Akademik sekaligus dosen pembimbing yang senantiasa memberikan bimbingan, Motivasi dan semangat kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat menyusun skripsi ini.
6. Mursyid, S.Pd., M.M. selaku penguji I dan Ishak, S.El., M.El . selaku penguji II yang telah banyak memberikan arahan dan masukan dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Bapak Abu Bakar, S.Pd., MPd. dan segenap karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah memberikan peluang untuk penulis dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasn skripsi ini.
8. Terfokus kepada ke empat orang tua ku tercinta aya handa Hendra dan Abdullah dan Ibu Fatmawati dan Nurul Aini yang telah mengasihi dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, yang selalu mendoakan ku dan segala yang di berikan kepada anak-anaknyan serta saudara-saudaraku yang juga yang selalu turut mendo'akan ku. Muda-mudahan Allah SWT mengumpulkan kita semua di surganya kelak.
9. Kepada semua teman seperjuangan, yang selama ini memberikan motivasi dan bersedia membantu serta senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.
10. Dan kepada pasangan saya Ahmad Riswan yang telah sedia meluangkan waktunya untuk kebersamai menyelesaikan Penelitian ini hingga selesai.

11. Kepada sahabat-sahabatku Reni, Nurhaja Nursyam dan Sabda Yuniarti.R yang telah kebersamai dan dukungan.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan.

Akhir penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah menuntun kearah yang benar dan lurus.

Palopo, 14, September,2023

Yang membuat pernyataan,

FITRAHHULJANNAH  
18 0403 0160





## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

### A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

#### 1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	t	Te
ث	s\`a	s\`	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	Je
ح	h}a	h}	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	De
ذ	z\`al	z\`	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	Er
ز	zai	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	s}ad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	d}ad	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	t}a	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	z}a	z}	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	apostrof terbalik
غ	gain	g	Ge
ف	fa	f	Ef
ق	qaf	q	Qi
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	El
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wau	w	We
هـ	ha	h	Ha
ء	hamzah	`	Apostrof
ي	Ya	y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	a	a
اِ	<i>kasrah</i>	i	i
اُ	<i>dammah</i>	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيَّ	<i>Fathah dan ya'</i>	ai	a dan i
اَوْ	<i>Fathah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْلٌ : *hau-la*

### 3. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ...     ... اِ...	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya'</i>	ā	a dan garis di atas
اِ...	<i>Kasrah</i> dan <i>ya'</i>	ī	I dan garis di atas
اِو... ر...	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i> : <i>rama</i>	ū	U dan garis di atas

قِيلَ - : *qila*

يَامُتُ : *yamutu*

### 4. Ta' marbutah

Transliterasi untuk *ta' marbutah* ada dua, yaitu: *ta' marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta' marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta' marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta' marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْاَثْفَاتِ : *raudhah al-athfat*

الْمَدِينَةُ الْفَادِلَةُ : *al-madīnah al-fadhilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

### 5. Syaddah (Tasydid) -

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* (-'), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan

ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbana* -

نَجِّنَا : *najjaina* -

الْحَقُّ : *al-haqq*

نُعِيْمًا : *nu'ima*

عُدُو : *'aduwwun*

Jika huruf *ى* ber-*tasydid* diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ى-ى-ى), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *i*.

Contoh:

عَلِي : 'Ali (bukan 'Aliyy atau 'Aly)

عَرَبِي : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسِ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةِ : *al-zalzalah* (*az-zalzalah*)

-

اَلْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

اَلْبِلَادُ : *al-biladu*

## 7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

اَلْمُرُونُ : *ta'muruna*

اَلنَّوْعُ : *al-nau'*

اَلشَّيْءُ : *syai'un*

اَلْاُحْسَنُ : *umirtu*

اَلرَّحْمَةُ

## 8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata *al-Qur'an* (dari *al-Qur'an*), *alhamdulillah*, dan *munaqasyah*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

*Fi-Zila l al-Qur'an*

*Al-Sunnah qabl al-tadwin*

## 9. Lafz al-Jalalah (الله)

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau

berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

بِاللَّهِ - *billah* -  
دِينِ اللَّهِ - *dinullah*

Adapun *ta' marbutāh* di akhir kata yang disandarkan kepada lafz *al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ - *hum fi rahmatillah*

## 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

*Wa maa Muhammadun illaa rasuul*

*Inna awwala baitin wudi'a linnaasi lallazii bi Bakkata mubaarakan*

*Syahru Ramadhaan al-lazii unzila fihi al-Qur'aan*

*Nashiir al-Diin al-Thuusii*

*Abuu Nashr al-Faraabii*

*Al-Gazaali*

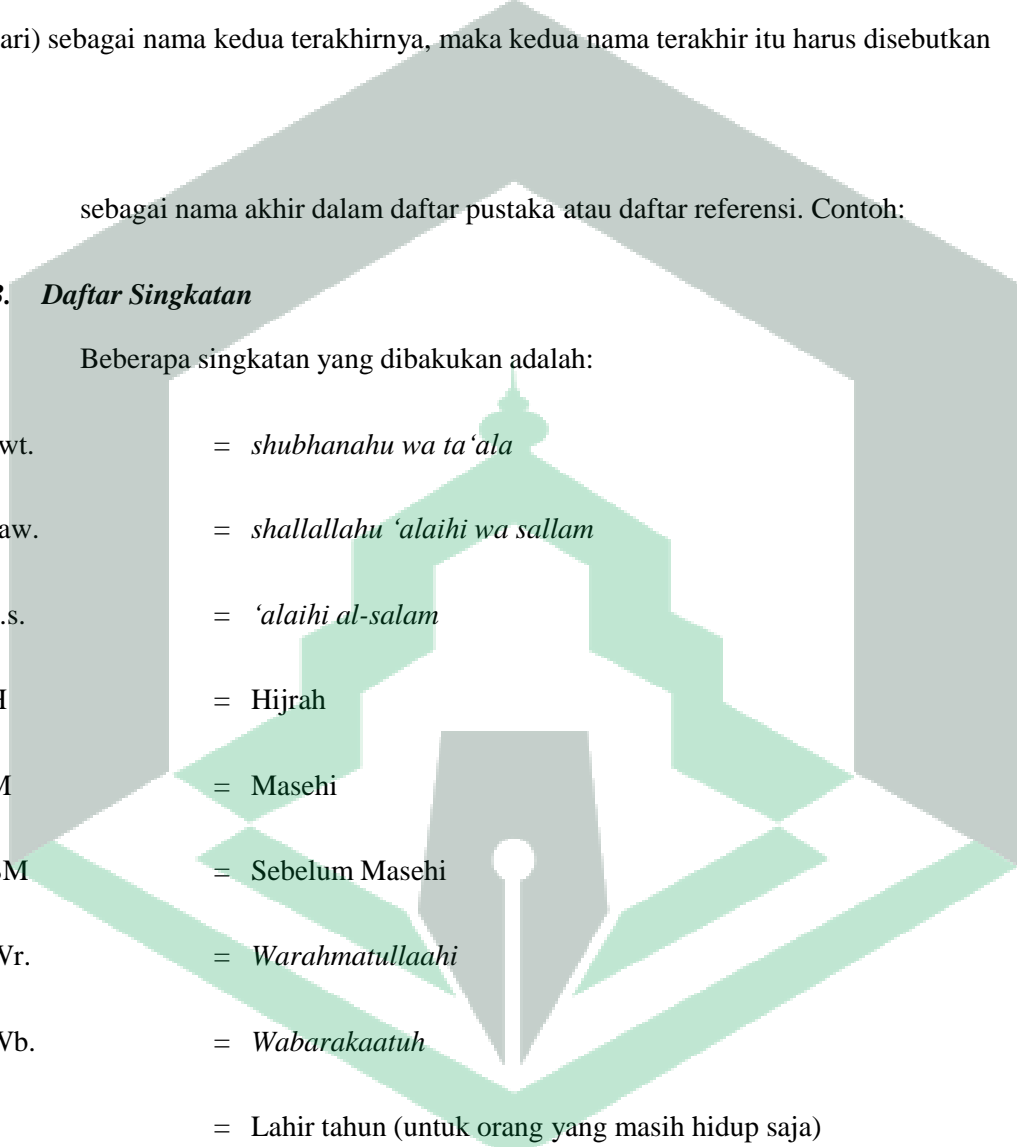
*Al-Munqiz min al-Dhalaal*

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abu> (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan

sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

### **B. Daftar Singkatan**

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:



swt.	=	<i>shubhanahu wa ta'ala</i>
saw.	=	<i>shallallahu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al-salam</i>
H	=	Hijrah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
Wr.	=	<i>Warahmatullaahi</i>
Wb.	=	<i>Wabarakaatuh</i>
l.	=	Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali 'Imraan/3: 4

## DAFTAR ISI

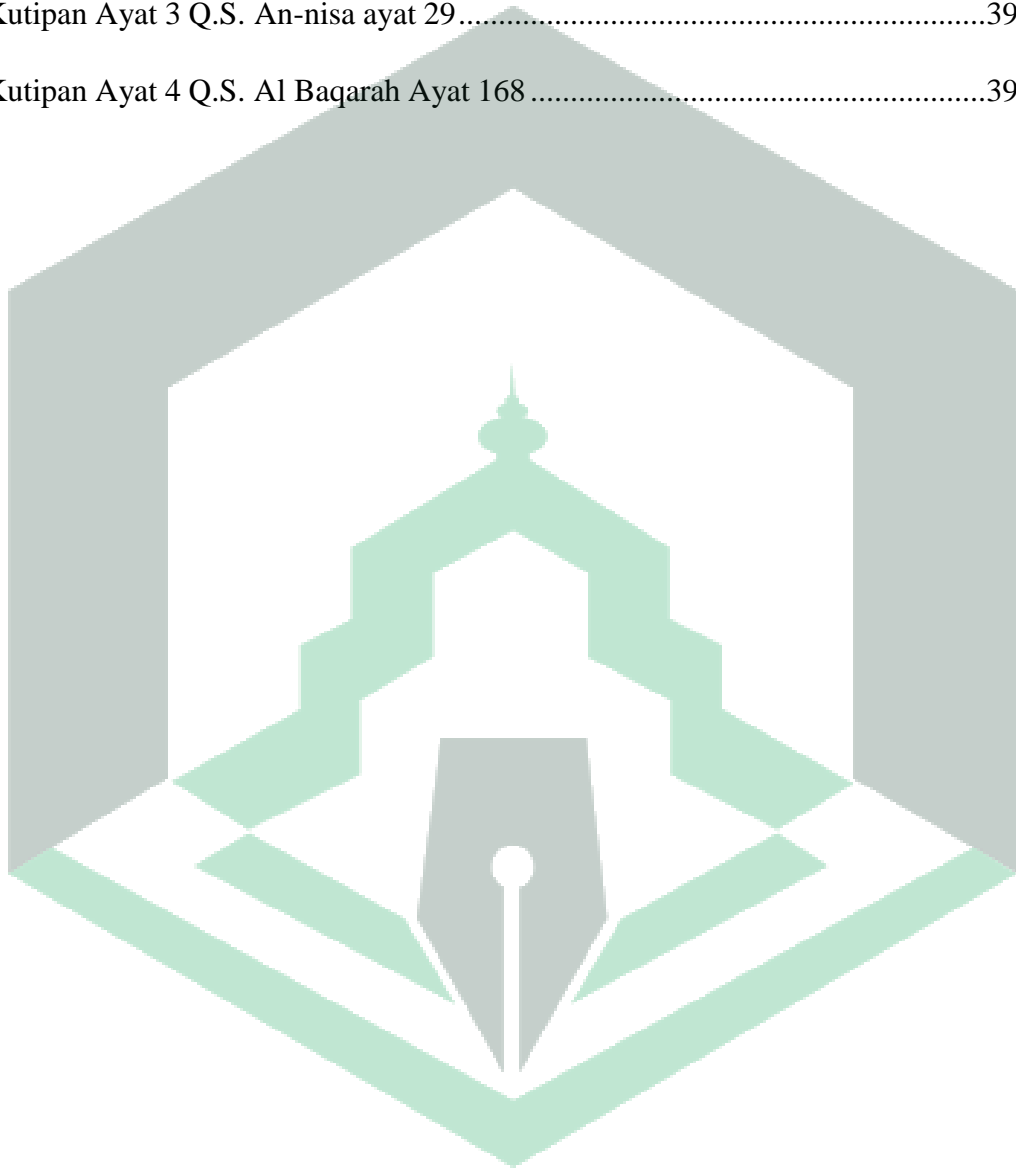
<b>PERSPEKTIF SYARIAH DALAM MANAJEMEN BISNIS .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>PRAKATA.....</b>	<b>iv</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR AYAT.....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xxi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xxii</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>A. Latar Belakang .....</b>	<b>1</b>
<b>B. Rumusan Masalah.....</b>	<b>6</b>
<b>C. Tujuan Penelitian .....</b>	<b>6</b>
<b>D. Manfaat Penelitian .....</b>	<b>6</b>
<b>KAJIAN TEORI.....</b>	<b>7</b>
<b>A. Kajian Terdahulu yang Relevan .....</b>	<b>7</b>
<b>B. Deskripsi Teori.....</b>	<b>11</b>
<b>1. Strategi .....</b>	<b>11</b>
<b>2. Bisnis Syariah.....</b>	<b>18</b>



3. UMKM .....	22
C. Kerangka Pikir .....	30
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>
A. Jenis dan pendekatan penelitian .....	27
B. Waktu dan lokasi penelitian .....	28
C. Subjek dan informasi penelitian .....	28
D. Definisi istilah.....	28
E. Teknik pengumpulan data.....	29
F. Keabsahan data .....	30
G. Analisis data.....	31
<b>DESKRIPSI DAN HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
A. Deskripsi Data.....	33
B. Hasil Penelitian .....	34
<b>BAB V.....</b>	<b>51</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>51</b>
A. Kesimpulan .....	51
B. Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>54</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat 1 Q.S. al-Baqarah Ayat 168.....	3
Kutipan Ayat 2 Q.S. an-najm ayat 39 .....	24
Kutipan Ayat 3 Q.S. An-nisa ayat 29.....	39
Kutipan Ayat 4 Q.S. Al Baqarah Ayat 168 .....	39



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Informan Pekerja toko beras palawija.....	39
Tabel 4.2 Informan pembeli.....	40



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....21



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Pedoman Wawancara Penelitian

Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian

Lampiran 3 Riwayat Hidup



## ABSTRAK

**FITRAHHULJANNAH, 2023.** “Perspektif Syariah Dalam Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo)” Skripsi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Burhan Rifuddin, S.E.,M.M.

Skripsi ini membahas tentang strategi manajemen pada usaha toko beras palawija kota palopo dalam perspektif syariah. Penelitian ini bertujuan untuk Untuk Mengetahui Untuk mengidentifikasi perspektif syariah dalam usaha toko beras palawija kota palopo, mengidentifikasi strategi usaha toko beras palawija sesuai syariat islam yang sudah ada.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian dengan menggunakan kualitatif dengan pendekatan fenomenologis. Adapun instrumen penelitian yang di gunakan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan Perspektif syariah dalam bisnis pada toko beras palawija kota palopo dimana kejujuran sangat penting dalam transaksi jual beli beras terkait tentang kualitas beras, harga dan takaran harus seimbang sehingga sesuai dengan Perspektif syariah dalam bisnis. Jujur dan Amanah adalah sifat yang penting bagi Islam. Strategi manajemen pada usaha toko beras palawija kota palopo dalam perspektif syariah dalam melakukan kegiatan usaha, Ditinjau dari perspektif strategi pemasaran Islami, toko beras palawija selain menerapkan teori dan konsep strategi pemasaran konvensional, juga menerapkan strategi pemasaran Islami yang terdiri atas tiga hal pokok, pertama penerapan karakteristik pemasaran Islami. Kedua, penerapan etika bisnis Islami; ketiga, mencontoh praktik pemasaran dan sifat Nabi Muhammad saw., seperti yang pertama adalah Siddiq (Jujur) bahwa kunci untuk segala aturan dalam hidup ini adalah kejujuran. Kedua adalah Amanah (Dapat Dipercaya) bahwa untuk mendapatkan kepercayaan maka kejujuran adalah pembukanya. Ketiga adalah Fathanah (Cerdas) bahwa dalam hidup di dunia ini hendaknya senantiasa kita gunakan kecerdasan untuk senantiasa terus berinovasi, menghasilkan kreatifitas yang baru untuk memberi manfaat yang lebih besar lagi. Keempat adalah Tabligh (komunikatif) bahwa membangun komunikasi yang baik merupakan modal penting yang perlu dimiliki bagi manusia sebagai makhluk sosial, begitu juga dalam dunia bisnis, maka komunikasi yang aktif, respon yang positif sudah sangat baik diterapkan oleh pekerja, baik pada toko/outlet dan online.

**Kata Kunci:** Perspektif, Manajemen Bisnis Syariah, Menjalankan Usaha

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bisnis selalu memainkan peranan penting dalam kehidupan ekonomi dan sosial bagi semua orang di sepanjang abad dan semua lapisan masyarakat. Agama Islam sejak awal lahirnya mengisinkan adanya bisnis karena Rasulullah SAW sendiri pada awalnya juga berbisnis dalam jangka waktu yang cukup lama. Di dalam hal pandangan atau bisnis Rasulullah memberikan apresiasi seperti dalam sabda beliau *“Perhatikan olehmu sekalian perdagangan, sesungguhnya di dunia ini perdagangan itu ada Sembilan dari sepuluh pintu rezeki”*.<sup>1</sup> Namun di dalam agama islam dan seperti bagaimana Rasulullah SAW mencontohkan dengan berbisnis tidak begitu saja melupakan aturan kaidah ataupun batasan yang harus di perhatikan dalam menjalankan perdagangan ataupun bisnis.(Nufus,erlina, koderi et al., 2022; Subhana., Muvidab., 2022; Yusmat et al., 2023).

Islam menghendaki adanya keuntungan atau laba dalam bisnis. Namun, islam tidak memberikan begitu saja seseorang bekerja sesuka hati untuk mencapai keuntungan sebesar-besarnya dengan menghalalkan segala cara seperti melakukan penipuan, kecurangan, sumpah palsu, riba, menyuap dan perbuatan batil lainnya. Tetapi dalam islam di berikan suatu batasan atau garis pemisah antara yang boleh dan yang tidak boleh, yang benar dan yang salah serta yang halal dan haram. Batasan atau garis pemisah inilah dengan etika. dengan memperhatikan prinsip dan

---

<sup>1</sup> Muslich, Erika Bisnis Islam,(Jakarta: Ekonisia,2019), h.29

etika bisnis islam, pedagang bisa mendapatkan rezeki yang halal dan diridahi Allah SWT serta terwujudnya.(Abdain et al., 2020; Hamsir et al., 2019; Mujahidin & Majid, 2022).<sup>2</sup>

Pedagang yang bisa menempatkan prinsip syariah kedalam proses perdagangannya, akan selalu melakukan semuanya dengan didasarkan keridhohan Allah karena mengingat apa yang ada di dunia dan rezeki datangnya dari Allah. Selain itu pedagang juga seharusnya memiliki perilaku yang baik dengan bertindak ramah kepada konsumen, memberikan barang dagangan kualitas yang baik kepada konsumen sebagai bentuk pertanggung jawaban sebagai seorang pedagang muslim yang mencari rizki dari Allah, selalu menjadi pedagang yang dapat di percaya karyawan dan konsumen sebagai Rasulullah mencontohkan dirinya sebagai sosok yang bisa di percaya.(Keuangan dan Perbankan et al., 2023; Marwing, 2021; Rifuddin et al., 2022).

Seorang muslim yang bertakwa kepada Allah akan membawa keseimbangan dalam hidupnya dari bagaimana dia menjalankan bisnisnya. Islam melalui Rasulullah telah mencontohkan bagaimana berbisnis yang baik dan memperhatikan prinsip dan etika berbisnis sampai bagaimana penggunaan harta yang telah di peroleh. Allah SWT menganjurkan hamba-hambanya bahkan mewajibkan untuk mencari harta kekayaan.(Mahmud & Abduh, 2022; Mahmud & Sanusi, 2021; Raupu et al., 2021).<sup>3</sup>

Seperti yang dijelaskan dalam surah al-Baqarah Ayat : 168 :

---

<sup>2</sup> Indriyo Gitosudarmo. Pengantar bisni,(Yogyakarta: BPEE), H. 91

<sup>3</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah* (kaya di Dunia Terhormat di Akhirat),





خَطْوِ تُّ حَّ اَ اَ اَ  
 نَّ نَّ طَّ لَّرَلَّ  
 وَّ وَّ وَّ  
 عُّ عُّ عُّ  
 ل ل ل

مِ مِ مِ مِ  
 ن ه ا ل  
 ش ك

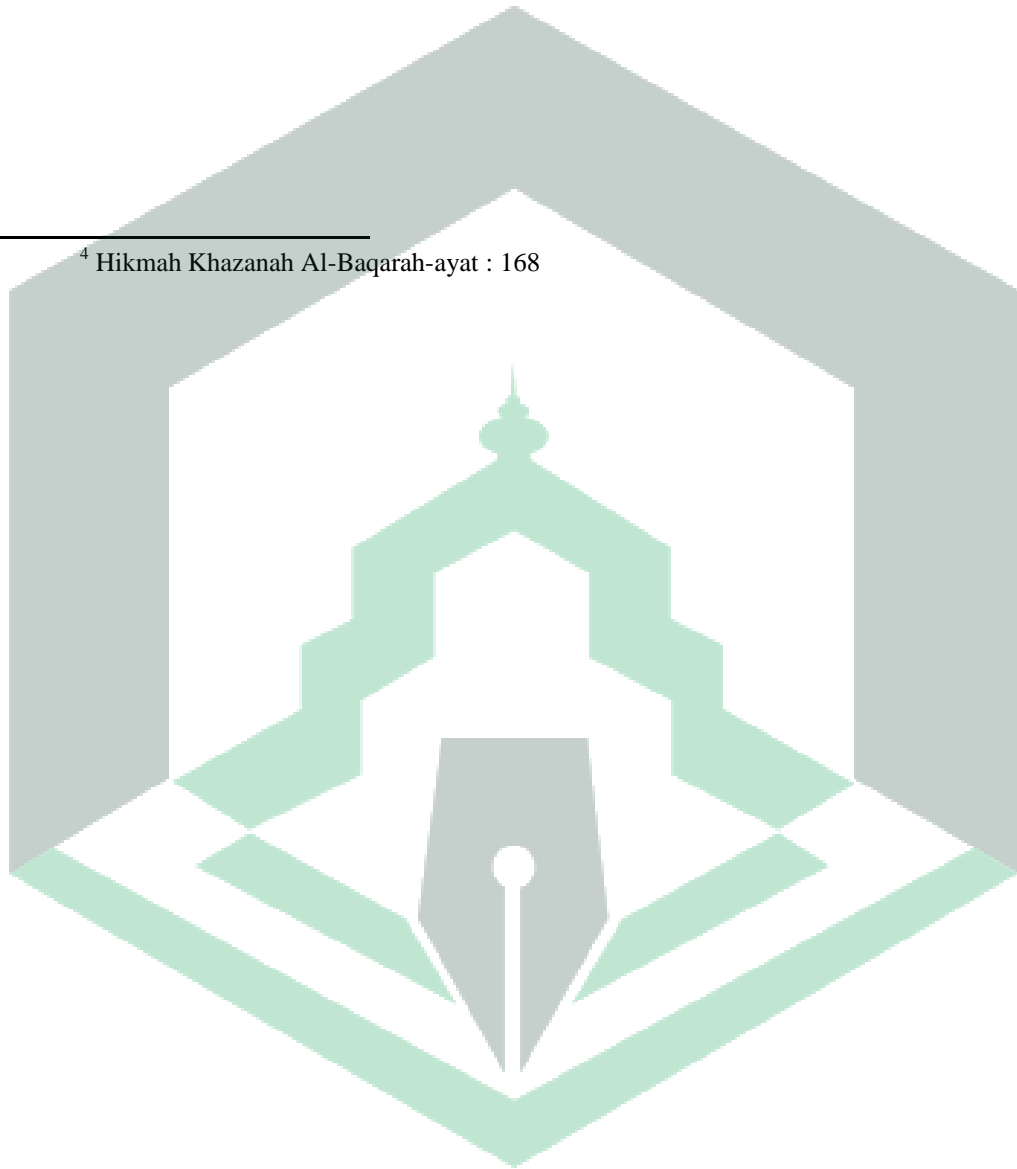
Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu.<sup>4</sup>

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah menganjurkan hamba-hambahnya untuk mencari rizki yang yang telah Allah siapkan di bumi dengan menggunakan cara yang halal. Dalam mencari rizki, seorang muslim harus mengingat Allah. Fenomena yang terjadi adalah bahasa manusia semakin *individualis* dan egois, seakan tidak memerhatikan orang lain. Yang kemudian ketika mereka berdagang, mereka hanya mencari cara bagaimana keuntungan mereka melipat tanpa kerugian apa yang ditanggung para pembeli ketika mereka tidak memperhatikan prinsip dan etikan bisnis.(Ishak et al., 2022; A. S. Iskandar et al., 2023; S. Iskandar et al., 2021).

Bisnis merupakan suatu istilah untuk menjelaskan segala aktifitas sebagai institusi dari yang menghasilkan barang dan jasa yang perlu untuk kehidupan masyarakat sehari-hari. Secara umum bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola

---

<sup>4</sup> Hikmah Khazanah Al-Baqarah-ayat : 168



sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Adapun sektor-sektor ekonomi bisnis tersebut meliputi sektor pertanian, sektor industri, jasa dan perdagangan.<sup>5</sup>

Bisnis merupakan suatu organisasi yang menyediakan barang dan jasa yang bertujuan untuk mendapatkan profit sebanyak-banyaknya. Bisnis ini adalah bukan di kelola individu, tapi di kelola suatu lembaga swasta maupun pemerintah dan tujuan utamanya adalah mencari profit semaksimal mungkin. Dari beberapa pendapat mengenai pengertian bisnis tersebut, tampaknya ada kesamaan di antara pakar manajemen bisnis dalam memberikan definisi mengenai bisnis sehingga dapat di simpulkan. (Alfianda & Dwiatmadja, 2020; A. S. Iskandar et al., 2021; Nur, 2021).<sup>6</sup>

Dalam menjalankan sebuah bisnis atau usaha diperlukan sebuah manajemen yang tepat untuk menjalankannya, karena manajemen adalah serangkaian aktiitas yang bertujuan untuk mengatur sebuah kegiatan mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan hingga evaluasi terhadap hasil pelaksanaan. Salah satu jenis manajemen bisnis yang terkenal yaitu teori *George Terry* yang mengenalkan manajemen usaha yaitu *Plening, Organisisng, Actuating* dan *Controlling*. Ini adalah salah satu manajemen sederhana yang banyak di gunakan oleh perusahaan-perusahaan dalam membangun sebuah bisnis, islam juga di ajarkan manajemen bisnis islam yang di peraktekkan oleh Rasulullah SAW dalam berdagang. Manajemen ini jauh lebih mendasar sebagai salah satu

---

<sup>5</sup> Norvadewi “ *Bisnis Dalam Perspektif Islam*” ( Samarinda), h.35

<sup>6</sup> Suparjo Adi Suwarno, Supriyanto, Ahmad Hendra Rofullah “*Definisi Manajemen Bisnis Syariah*”, h. 6

manajemen yang di gunakan oleh umat Islam yang secara jelas tertuang di dalam Al-Qura'an.<sup>7</sup>

Toko beras palawija merupakan salah satu toko beras di kota palopo yang menjual beberapa jenis beras, mulai dari beras niasa sampai beras biasa. Layaknya sebuah usaha tentunya di perlukan manajemen dan komitmen untuk menjalankannya, karena manajemen berfungsi sebagai tehnik yang di gunakan pelaku usaha mulai dari perencanaan, pengorganisasian hingga pelaksanaan serta evaluasi terhadap hasil dari pelaksanaan dari usaha tersebut. begitu juga dalam menerapkan manajemen bisnis syariah sebagai tehnik dalam menjalankan usaha, karena pada dasarnya manajemen bisnis syariah dan manajemen bisnis pada umumnya terdapat banyak perbedaan baik dalam pelaksanaan maupun prinsip-prinsip untuk mendapatkan keuntungan. Usaha yang bergerak dengan berpegangan pada manajemen bisnis pada umumnya yang mencari keuntungan berbagai cara, terlebih pada bisnis yang berpegangan pada manajemen bisnis syariah yang berpegangan pada prinsip-prinsip syariat islam dalam menjalankan usaha seperti toko beras palawija yang menjadi objek penelitian. Maka dari itu di butuhkan upaya dan strategi bisnis yang tepat agar manajemen bisnis syariah dapat terus berjalan dan tidak terkontaminasi dengan prinsip-prinsip ekonomi yang di khawatirkan mengandung unsur ribha jika di laksanakan. Maka penulis tertarik mengangkat

---

<sup>7</sup> Susi Yanti "Iplementasi Manajemen Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Di Toko Baju Dewi busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)". (Tanjung Jabung Timur : jurnal ilmu manajemen, 2021).

judul penelitian skripsi ini yaitu **“Perspektif Syariah Dalam Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo)”**.

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana perspektif syariah dalam bisnis pada toko beras palawija kota palopo ?
2. Bagaimana strategi manajemen pada usaha toko beras palawija kota palopo dalam perspektif syariah?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengidentifikasi perspektif syariah dalam usaha toko beras palawija kota palopo!
2. Untuk mengidentifikasi strategi usaha toko beras palawija sesuai syariat islam yang sudah ada!

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Memberikann kontribusi dari hasil penelitian ini terjadi sumber wawasan bagi peneliti dan masyarakat untuk mengetahui konsep perspektif manajemen bisnis syariah dalam menjalankan usaha toko beras palwija kota palopo.
2. Penelitian ini di harapkan menambah khasanah keilmuan dalam meningkatkan tujuan konsumen dengan perspektif manajemen bisnis syariah dalam menjalankan usaha toko beras palwija kota palopo.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kajian Terdahulu yang Relevan**

Penelitian yang relevan adalah penelitian yang digunakan sebagai referensi oleh peneliti untuk melakukan penelitian ini dan di manfaatkan untuk memperlihatkan keaslian maka penelitian tidak melakukan penjiplakan dari penelitian terdahulu. Untuk itu, penelitian secara ringkas akan memaparkan dari hasil dari penelitian terdahulu yang di jadikan referensi bagi peneliti.

1. Penelitian Abdul Latif dengan skripsi tentang *“Produksi Beras Kemasan Perspektif Manajemen Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Ud Albas Jaya Desa Putih Kecamatan Gempengrejo Kabupaten Kediri)”* metode penelitian yang di lakukan yaitu jenis penelitian kualitatif. Dengan jenis penelitian studi kasus di lapangan dan rancangan penelitian yang bersifat deskriptif. Adapun informasi dalam penelitian ini yaitu produsen beras kemasan, karyawan dan masyarakat sekitar dan agen. Dalam pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara. Sedangkan analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa proses produksi pada UD Albas Jaya, di antaranya yaitu : pertama, persiapan bahan baku (gabah) yang mengutamakan beras yang bagu

kualitasnya, dengan cara pemilik usaha turun sendiri kelapangan untuk melakukan pemilihan bahan baku, kemudian jika harga bahan baku.<sup>8</sup>

2. Penelitian Arif Rahman dengan skripsi tentang “*Syariah yang Matang Menjadi Dasar Implementasi Ekonomi Syariah*”. Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian studi lapangan (*fielded research*). *Field research* yang dilakukan dalam penelitian kualitatif menghasilkan data yang diartikan sebagai fakta atau informasi dari faktor (subjek penelitian, informasi, pelaku), aktivitas, dan tempat yang menjadi subjek penelitiannya. Sedangkan penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang dilakukan pada kondisi objek penelitian yang alami yang sesuai dengan keadaan yang nyata, peneliti sebagai *instrument* kunci, dan teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan.<sup>9</sup>
3. Penelitian Muhammad Khoirul Fikri dengan skripsi tentang “*Perspektif Etika Bisnis Islam pada Sistem Konsinyasi Salam Strategi Reseller*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perilaku bisnis hamzah batik Yogyakarta dalam perspektif etika bisnis Islam dan bagaimana pelaksanaan sistem konsinyasi hamzah batik Yogyakarta dengan supplier dalam perspektif etika bisnis Islam. Penelitian ini dikategorikan sebagai penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui wawancara langsung kepada *reseller*, *supplier*, dan jasa pengiriman. Selain itu

---

<sup>8</sup> Abdul Latif tentang “*Produksi Beras Kemasan Perspektif Manajemen Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Ud Albas Jaya Desa Putih Kecamatan Gempengrejo Kabupaten Kediri)*”. (IAIN Kediri : 2019).

<sup>9</sup> Arif Rahman “*Perencanaan Usaha Bisnis Syariah yang Matang Menjadi Dasar Implementasi Ekonomi Syariah*”. (Universitas Darussalam Gontor : 2020).



juga di peroleh melalui pengamatan, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku bisnis yang di jalankan oleh hamzah batik dalam perspektif etika bisnis islam sudah cukup baik. Selain nilai dan dan etikan bisnisnya, etika kepemimpinan yang di tunjukkan oleh pemimpinya sudah baik.<sup>10</sup>

4. Penelitian Windi Kartini Putri dengan skripsi tentang “*Analisis strategis pemasaran syariah dalam meningkatkan penjualan produk di toko basmart 2 pangkalan kerinci Kab.Palalawan*” metode penelitian yang dilakukan yaitu jenis penelitian kualitatif. Dengan jernis studi kasus pada penelitian tersebut bagaimana starategi pemasaran syariah toko basmart 2 pangkalan kerinci dalam meningkatkan penjualan, adapun informasi dalam penelitian ini yaitu informasi yang di dihasilkan dari opservasi dan wawancara. Sedangkan analisis data produksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan strategi pemasaran syariah pada tokoh basmart 2 pangkalan kerinci di analisis berdasarkan 10 *point* (9p+1C) dalam bauran pemasaran syariah. *Point* strategi bauran pemasaran syariah yang di terapkan di toko basmart 1 pangkalan kerinci dari hasil rekapitulasi tingkat skor tertinggi respondent yang di terapkan pada toko.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Muhammad Khoirul Fikri “ *Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Sistem Konsinyasi Dalam Strategi Reseller*”.(Jurnal Bisnis Islam dan Manajemen Islam : 2019).

<sup>11</sup> Windi Kartini Putri tentang “( Analisis Strategi Pemasaran syariah Dalam Meningkatkan Penjualan Produk di Toko Basmart 2 Pangkalan Kerinci Kab. Pelalawan)”.(Universitas Islam Riau : 2022).

5. Penelitian A.Nurul Azizah dengan skripsi tentang “*Strategi pemasaran beras dalam meningkatkan penjualan*” adapun metode yang di gunakan dalam skripsi tersebut kualitatif .penulis menerapkan beberapa informadi dari berbagai sumber yang layak untuk di sajikan dan berkaitan dengan strategi pemasaran dan peningkstan penjualan. Dari hasil penelitian tersebut menggunakan teori strategi pemasaran, perencanaan pemasaran, dan maneuver pemasaran. Menarik kesimpulan bahwa strategi pemasaran yang di lakukan olrh pabrik beras putra mandiri yaitu strategi produk, strategi penetapan harga, strategi tempat distribusi/tempat, dan strategi promosi.<sup>12</sup>
6. Penelitian Lia Ekasari dengan skripsi tentang “*Strategi pemasaran produk beras berbasis syariah (studi pada kopperasi produsen makmur sentosa kabupaten ponorogo)*” dengan metode penelitian kualitatif. Dengan jenis penelitian studi kasus di lapangan dan rancangan penelitian bersifat deskriptif, adapun informasi dalam penelitian ini yaitu ketua, dan bagian agen pemasaran.sedangkan analisis data menggunakan teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan teknik pengecekan dan keabsahan data, di Tarik kesimpulan dari hasil penelitian ini strategi pemasaran syariah pada koperasi belum sepenuhnya terimplementasikan. Kendala strategi pemasran produk beras berbasis syariah pada koperasi.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> A.Nurul Azizah tentang “( Strategi Pemasaran Beras dalam Meningkatkan Penjualan )”. ( Universitas Muhammadiyah Makassar : 2021).

<sup>13</sup> Lia Ekasari tentang “( Strategi Pemasaran Produk Beras Berbasis Syariah, Studi Pada Koperasi Produsen Makmur Sentosa Kabupaten Ponorogo )”. ( IAIN Ponorogo : 2021).

7. Penelitian Wahyuni dalam tugas akhir yang berjudul “*Strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Hadji Kalla Cabang Gowa*” meneliti terkait volume penjualan. Penelitian ini focus terhadap strategi marketing mix promosi, sedangkan penelitian yang akan di laksanakan *focus* pada pemasaran berbasis syariah yang meliputi *product, price, promotion, place, people, process, physical evidence, castemer centrism*.<sup>14</sup>
8. Penelitian Khasanah Isnaini Aqna dalam tugas akhir yang berjudul “*Strategi pemasaran syariah dalam meningkatkan volume penjualan pada home industry Rambak cahaya kecamatan Warungasem Batang*” penelitian ini fokus terhadap pemasaran syariah yang lebih luas. Yaitu mengulas tentang tiga pradigma pemasaran syariah mengenai segmentasi, target, posisi, bauran pemasaran 4P.<sup>15</sup>

## **B. Deskripsi Teori**

### **1. Strategi**

#### **a. Pengertian Strategi**

Strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos* yang berarti jenderal. Kata strategi secara harfiah berarti “seni para jenderal”. Kata ini muncul pada perhatian utama manajemen puncak organisasi. Secara khusus, yang dimaksud dengan strategis adalah “penempatan” misi perusahaan, penerapan susunan organisasi

<sup>14</sup> Wahyuni tentang “( Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT.Hadji Kalla Cabang Gowa)”. ( Universitas Negeri Makassar: 2019).

<sup>15</sup> Khasana Isnaini Aqna tentang “( Strategi Pemasaran syariah Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Home Industri Rambak Cahaya Kecamatan Warungasem Batang)”. (IAIN Pekalongan : 2019).

dengan mengingat kekuatan *eksternal* dan *internal*, perumusan kebijakan tertentu untuk mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.

Ada beberapa definisi strategis menurut para ahli yaitu:

1) Menurut Carl Von Clausewitz (*Carl Philipp Gottfried*) (1780-1831)

Strategi merupakan penggunaan pertempuran untuk memenangkan peperangan (*“the use of engagements for the object of war”*).

2) Menurut *memorrsey*, strategi adalah proses untuk menentukan arah yang harus di tuju oleh perusahaan agar isinya tercapai dan sebagai daya dorong yang akan membantu perusahaan dalam menentukan produk, jasa dan pasarnya di masa depan.

3) Menurut *pearce* dan *robinson*, strategi adalah rencana main suatu perusahaan, strategi mencerminkan kesadaran perusahaan mengenai bagaimana, kapan dan dimana ia harus bersaing menghadapi lawan dengan maksud dan tujuan untuk apa.

Dari beberapa pengertian strategi menurut para ahli maka dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan pendekatan secara penuh yang berhubungan dengan pelaksanaan ide atau gagasan perencanaan dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu.

Pengertian strategi secara umum bisa diartikan sebagai upaya individu atau kelompok untuk membuat skema guna mencapai target sasaran yang hendak dituju. Dengan kata lain, strategi adalah seni bagi individu ataupun kelompok untuk memanfaatkan, kemampuan dan sumber daya yang dimiliki guna untuk mencapai

target sasaran melalui tata cara yang dianggap dapat efektif dan efisien untuk mencapai sasaran yang telah diharapkan. Pengertian strategi bisa juga diartikan sebagai tindakan untuk menyesuaikan diri terhadap segala reaksi ataupun situasi lingkungan yang terjadi. Baik itu situasi yang terduga maupun yang tidak terduga. Jadi buat *Grameds* yang memiliki target sasaran baik target sasaran yang besar maupun target sasaran yang kecil, supaya bisa meminimalisir kemungkinan terjadinya kegagalan yaitu dengan cara membuat strategi supaya bisa membuka serta meningkatkan peluang keberhasilan. Ilmu yang mempelajari tentang mengelola strategi disebut dengan Manajemen Strategi. Kalian bisa membaca detail pembahasan dan tahapan manajemen strategi dalam artikel tahapan manajemen strategi. Strategi dapat diartikan sebagai proses dari seseorang untuk membuat rencana yang mempunyai guna untuk membantu memfokuskan diri serta membantu mencapai hasil yang telah diharapkan.<sup>16</sup>

#### **b. Pengertian Manajemen**

Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan seseorang dalam mengatur kegiatan yang di kerjakan individu atau kelompok. System manajemen harus dilakukan untuk memenuhi target yang akan di capai oleh individu atau kelompok tersebut dalam sebuah kerja sama dengan mengoptimalkan sumber daya yang ada. Bisa di katakana manejemen adalah mengandung unsur perencanaan, pengaturan, pelaksanaan, tujuan yang ingin di capai, juga pelaksana manajemen yang berupa individu atau kelompok. sementara dalam perusahaan, fungsi

---

<sup>16</sup> Moh Rusdi, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud.Berkah Jaya," Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis 6,no. 2 (1019).

manajemen adalah merencanakan, mengorganisasi, menggerakkan dan mengendalikan sumber daya yang dimiliki secara efisien dan efektif.<sup>17</sup>

1) Perencanaan (*plening*)

Fungsi pertama dari manajemen adalah perencanaan. Manajemen dibutuhkan untuk penyusunan rencana dan strategi ketika akan memulai sebuah kegiatan atau usaha. Perencanaan adalah penentuan terlebih dahulu apa yang akan dikerjakan. Perencanaan yang baik memuat unsur-unsur pertanyaan seperti *what, why, where, when, who*, dan *how*. Dalam perencanaan memuat strategi yang dirumuskan untuk mencapai tujuan.

2) Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian adalah sebuah fungsi dari manajemen yang tujuannya membagi-bagi tugas sesuai kemampuan yang dimiliki. Fungsi manajemen ini diperlukan untuk mengatur sebuah kelompok atau organisasi.

3) Pengarahan (*directing*)

Pengarahan adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha agar dapat mencapai sasaran sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha.<sup>18</sup>

Manajemen merupakan cerminan perusahaan yang akan mendatang. Manajemen keuangan yang baik dapat memaksimalkan nilai perusahaan. Manajemen bisa membuat bisnis menjadi lebih berkembang karena dijalankan secara struktural dan *procedural*. Dengan demikian proses manajemen akan

---

<sup>17</sup> Nur Jamal Shaid "Pengertian Manajemen, Fungsi, dan Tujuannya". (Jakarta : 2019).

<sup>18</sup> "Pengertian Dan Fungsi Manajemen". (Universitas Surya Darman : 2019).

membantu perusahaan dalam menetapkan keputusan atau kebijakan yang baik. Umumnya manajemen dilakukan oleh jabatan tinggi seperti pemilik perusahaan sampai dengan manajer. Hal ini agar komando perusahaan dapat diberikan secara terpusat sehingga berjalan dengan efektif. Namun, tidak menutup kemungkinan dalam pelaksanaannya seorang karyawan juga harus memiliki sifat manajemen untuk bisa mengerjakan tugas dengan baik, tepat waktu, dan sesuai dengan prosedur. Dari penjelasan tersebut, dapat dikatakan bahwa kegiatan manajemen memiliki fungsi yang besar. Berdasarkan tokoh industrialis Prancis ada 5 fungsi manajemen yang ada dalam suatu organisasi. Telah diketahui bahwa fungsi-fungsi manajemen tersebut memiliki peran penting untuk menjalankan berbagai kegiatan dalam lingkup perusahaan atau organisasi. Dapat disimpulkan juga bahwa manajemen merupakan landasan dari kegiatan bisnis.<sup>19</sup>

Adapun definisi manajemen yang dikutip oleh Malaya S.P Hasibuan menyatakan “manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu”.

Kemudian definisi manajemen menurut *Massie* yang dikutip oleh Ansar Arsyad menyatakan “manajemen adalah suatu proses di mana kelompok secara kerja sama mengerahkan tindakan atau kerjanya untuk mencapai tujuan bersama. Proses tersebut mencakup teknik-teknik yang digunakan oleh para manajer untuk

---

<sup>19</sup> Ppm Som “*Fungsi Manajemen Pengertian dan contoh*” (Ppm School : 2022)

mengkoordinasikan kegiatan atau aktifitas orang lain menuju tercapainya ktifitas bersama.

Sedangkak menurut G.R Terry menjelaskan bawa “ manajemen merupakan suatu proses khas yang tersiri atas tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian untuk menentukan serta mencapai tujuan melalui pemanfaatan sumeber daya manusia dan sumber daya lainnya”.

Berdasarkan definisi-definisi di atas maka dapat di simpulkan bahwa manajemen merupakan suatu ilmu, seni dan proses kegiatan yang dilakukan dalam upaya mencapai tujuan bersama dengan mengelola sumberdaya lainnya secara optimal melalui kerjasama antar anggota organisasi.<sup>20</sup>

### **c. Manajemen Islam**

Manajemen syariah adalah suatu pengelolaan untuk memperoleh hasil optimal yang bemuara pada pencarian keridhaan Allah. Oleh sebab itu maka segala sesuatu langkah yang diambil dalam menjalankan manajemen tersebut harus berdasarkan aturan-aturan Allah. Aturan-aturan itu tertuang dalam Al-qur'an, hadist dan beberapa contoh yang dilakukan oleh para sahabat. Karena itu maka isi dari manajemen syariah adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan ilmu manajemen konvensional yang diwarnai dengan aturan Al-qur'an, hadist dan beberapa contoh yang dilakukan oleh para sahabat. Pada zaman Rasulullah SAW. Pemikiran dan mekanisme kehidupan politik di negara Islam bersumber dan

---

<sup>20</sup> DB Agistian “ *Manajemen Sumberdaya Manusia*”. (Repository.Unpas : 2019).



berpijak pada nilai-nilai akidah. Serangkaian nilai-nilai layaknya sebuah sistem kehidupan yang menyentuh perilaku individu dan rangkaian hubungan sosial diantara mereka yang beragam. Al-qur'an merupakan sumber utama bagi kehidupan umat muslim, Al-qur'an bisa diposisikan sebagai syariah, sistem kehidupan atau sebuah metodologi kehidupan bagi manusia untuk mengarungi kehidupan. Oleh karenanya manajemen dianggap sebagai ilmu sekaligus teknik (seni) kepemimpinan diawal perkembangan Islam, kristalisasi pemikiran manajemen dalam Islam muncul setelah Allah menurunkan risalah-Nya kepada Muhammad SAW, Nabi dan Rasul akhir zaman. Pemikiran manajemen dalam Islam bersumber dari Nash-Nash Al-qur'an dan petunjuk-petunjuk sunah. Pada dasarnya terdapat perbedaan mendasar antara manajemen syariah (Islam) dengan manajemen modern. Keduanya berbeda dalam hal tujuan, bentuk, aturan teknis, penyebarluasan dan disiplin keilmuannya. Dari definisi tersebut diatas, maka lingkup manajemen syariah sangatlah luas, antara lain mencakup tentang pemasaran, produksi, mutu, keuangan, sumber daya alam dan sumber daya manusia.

6. Prinsip Manajemen Islam Dalam pandangan ajaran Islam, segala sesuatu harus dilakukan secara rapih, benar, tertib dan teratur arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap dan cara mendapatkannya yang transparan merupakan awal perkataan yang dicintai Allah SWT. Tidak boleh seorang muslim melakukan sesuatu tanpa perencanaan, tanpa adanya penelitian, kecuali sesuatu yang bersifat darurat. Allah SWT sangat mencintai perbuatan-perbuatan yang terjaga dengan baik, sebagai mana yang dijelaskan dalam Al-qur'an surah Ahs-Shaff .

## 2. Bisnis Syariah

### a. Pengertian bisnis syariah

Secara umum bisnis syariah merupakan kegiatan usaha jual beli yang menggunakan syariat atau hukum islam sebagai landasan utamanya. Meskipun terdengar religius karena mengikuti ketentuan yang di gariskan oleh agama islam, penerapan bisnis syariat ini bersifat umum. Dengan kata lain, siapa saja dapat menerapkannya. Dengan menerapkan prinsip syariat dalam berbisnis. Sangat perlu memperhatikan juga ahlak, kehalalan produk, serta akad dan ibadah muamalah yang terlibat dalam perdagangan tersebut.

Komunikasi pemasaran dimaknai sebagai metode manusia untuk menyamakan perspektif antara pesan yang dikirim oleh pemberi pesan dan pesan yang di terima penerima pesan.<sup>21</sup>

### b. Perbedaan bisnis syariah dengan bisnis biasa

#### a. Modal awal

Saat memulai bisnis *konvensional*, pilihan sumber modal yang dimiliki tidak terbatas. Akan tetapi, untuk melaksanakan bisnis syariah, anda harus memastikan modal awal tersebut berasal dari sumber yang di halalkan dalam islam. Meminimalkan penggunaan modal awal dari hasil riba agar bisnis yang di jalankan tetap sesuai dengan prinsip syariat.

#### b. System bisnis

---

<sup>21</sup> Batjo Nurdin “ Penerapan Komunikasi Pemasaran Terhadap Perilaku dan Putusan Pembelian”.h.28

System dalam bisnis konvensional dan syariah juga berbeda, jika bisnis syariah menggunakan akad tertentu untuk setiap transaksi yang dilakukan, bisnis konvensional biasanya tidak melakukannya. Akan tetapi jika tidak melaksanakan akad tertentu, dalam pelaksanaannya bisnis konvensional tetap menggunakan surat perjanjian yang sah untuk setiap transaksinya.<sup>22</sup>

### c. Etika bisnis syariah pada (UMKM)

Etika bisnis syariah adalah sejumlah perilaku etis dalam berbisnis (ahlaq dan islamia) yang dilapisi dengan nilai-nilai syariah yang mengelompokkan halal dan haram. Jadi yang dimaksud perilaku etis dalam islam yaitu di mata semua perilaku yang menjangkau perintah Allah dan menjauhi segala larangannya. Dalam islam etika bisnis sudah banyak dibahas terutama dalam Al-Qur'an. Perilaku bisnis diharapkan bertindak secara etis dalam menjalankan segala aktivitasnya, termasuk menjalankan keadilan, kejujuran adalah suatu tujuan untuk mencapai sebuah konsumen dalam berbisnis di kemudian hari. Islam telah memberikan kebebasan kepada pemeluknya suatu usaha (berbisnis). Namun dalam Islam ada beberapa prinsip dasar yang menjadi etika normative yaitu: Mencari rizki untuk seorang muslim merupakan suatu tugas yang wajib dilakukan, rizki yang dimaksud adalah rizki yang halal, bersikap jujur dalam menjalankan suatu usaha agar dalam melakukan suatu usaha bisa dengan lancar dan tanpa hambatan kebohongan.<sup>23</sup>

Perkembangan bisnis syariah di Negara Indonesia menjadi tren bagi para pelaku bisnis. Dengan melihat potensi mayoritas masyarakat Indonesia adalah

---

<sup>22</sup> Mybank Finance “ *Bisnis Syariah : Pengertian Lengkap dan Beda Dengan Bisnis Biasa*”. ( Jakarta : 2023)

<sup>23</sup> Silvi Andarista “ *Implementasi Etika Bisnis Islam Pada UMKM*”. (universitas Muhammadiyah Sindarjo : 2019). h.10.

pemeluk agama musli, menjadikan peluang bagi perkembangan bisnis syariah. Selain itu kesadaran masyarakat muslim mulai tinggi dengan pemerintahannya terhadap produk maupun jasa yang berjamin baik dalam akad, kehalalan dan tentunya sesuai dengan syariat islam. Di Indonesia, bisni syariah yang telah dan mulai berkembang antarlain di mulai dengan adanya lembaga-lembaga keuangan syariah seperti bank syariah.<sup>24</sup>

Selain konsumen sebagai pengguna bisnis syariah, pelaku usahapun juga banyak yang telah menyadari bahwa bisnis yang di jalankan dengan system syariah akan lebih maju, lebih berkembang dan membawa keberkahan bagi banyak pihak. Tidak hanya terfokus pada keuntungan semata namun bisnis syariah di jalankan karena niat ibadah dan mendapat ridho dari Allah SWT. Bisnis yang dijalankan dengan system syariah akan terasa aman, nyaman, terjamin, selain itu memiliki kualitas dalam memberikan layanan kepada para masyarakat muslim. Negara Indonesia dapat berpean sebagai motor penggerak bisnis syariah dan tentunya memiliki potensi yang luar biasa untuk dapat menjadi pusat pengembangan bisnis syariah. Bisnis syariah dapat memberikan kontribusi dalam perekonomian negara dengan sistemnya dan membawa keselamatan bagi para pelakunya karena bisnis syariah di lakukan atas prinsip syariat islam sehingga aman, nyaman dan membawa keberkahan bagi umat muslim. Ada beberapa prinsip-prinsip syariah yang wajib di penuhi.

a. Produk yang di jual harus halal

---

<sup>24</sup> Dhika Amalia Kurniaswan “ *Bagaimana Perkembangan Bisnis Syariah Di indonesia*”. (Univ Of Darussalam Gontor : 2019). 69

Segala produk yang haram otomatis terlarang dalam prinsip bisnis syariah, misalnya daging babi, bangkai, minuman keras atau khimar.

b. Ada Ijab Kabul antara penjual dan pembeli

Setelah jelas komoditas kehalalannya, pilar berikut yang harus ditegakkan adalah Ijab Kabul, yaitu perjanjian serah terima antara penjual dan pembeli. Ijab Kabul atau akad bisnis ini juga menjadi bentuk kesepakatan bersama sehingga transaksi yang berlangsung antara penjual dan pembeli dapat berlangsung dengan jelas dan tidak merugikan salah satu pihak.<sup>25</sup>

**d. Esensi hukum bisnis syariah**

Hukum bisnis Islam adalah syariat atau aturan yang diadakan oleh Allah untuk umat-umatnya yang di bawah oleh seorang Nabi, baik hukum yang berhubungan dengan akidah maupun hukum-hukum yang berhubungan dengan amaliyah (perbuatan) yang dilakukan oleh umat Islam semuanya. Hukum Islam bukan hanya sebuah teori saja, namun sebuah aturan-aturan untuk diterapkan di dalam sendi kehidupan manusia yang ada karena banyak ditemui permasalahan-permasalahan di zaman sekarang ini seperti mengenai praktik bisnis syariah, yang lazimnya dalam hal tersebut membuat pemikiran umat Islam cenderung mengalami suatu perbedaan pendapat. Dalam perspektif hukum Islam, perlu diketahui bahwa ada hal penting yang harus diketahui terlebih dahulu yaitu mengenai qowaid fihiyyah (kaidah-kaidah fiqh). Karena pengetahuan fiqh akan menjadi hal yang umum dalam mengupas masalah terkait fiqh yang disesuaikan dengan kebiasaan yang berbeda dengan penerapan hukum Islam. Seperti diketahui, bahwa hukum

---

<sup>25</sup> Bank Muamalat “*Apa Prinsip Bisnis Syariah*” (Consumer dan Retail Banking).

Islam selalu fleksibel dalam menanggapi apa pun permasalahan seperti misalnya seperti bisnis syariah. Qowaid fihiyyah sendiri merupakan aturan umum dalam memahami syariah sebagai seperangkat aturan yang ditetapkan oleh Allah SWT untuk rakyatnya. Dengan kata lain qowaid fihiyyah bisa menjadi panduan yang memungkinkan para ahli hukum Islam untuk menyimpulkan hukum terhadap permasalahan hukum yang ada. Penyelesaian permasalahan inilah yang mengharuskan qowaid fihiyyah dijadikan sebagai guidelines dalam melakukan ijtihad untuk menyelesaikan sesuatu permasalahan.<sup>26</sup>

### 3. UMKM

UMKM merupakan salah satu usaha yang berskala kecil yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tertentu sesuai dengan kriteria yang tertera dalam UU No. 20 Tahun 2018. UMKM memiliki peran dan dampak yang besar terhadap perkembangan dan pembangunan perekonomian Indonesia. Di mulai dari krisis yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997-1998 dimana terjadi krisis nilai tukar dolar yang mengakibatkan terjadinya resesi ekonomi di Indonesia.

Perkembangan UMKM ketika krisis ini terjadi, ternyata tidak berdampak terhadap para pelaku UMKM di karenakan dalam usaha kecil tidak menentukan modal yang besar atau pun menggunakan mata uang asing. UMKM berperan penting dalam mendukung perekonomian Indonesia dimana saat perusahaan-perusahaan besar harus menutup usahanya tetapi UMKM justru dapat bertahan di

---

<sup>26</sup> Dr.Prawita Thalib, S.H., M.H., ACI Arb., Dr. Wisudanto, S.E., M.M., CFP., ASPM. “*Esensi Hukum Bisnis Syariah*”. (Airlangga University : 2021). H.10.

tengah krisis, bahkan pelaku usaha mikro mengalami kenaikan pasca krisis yang terjadi di tahun 1997-1998.

Perkembangan dan pertumbuhan UMKM menjadi perhatian yang penting bagi pemerintahan Indonesia. UMKM di anggap sebagai pemain utama dalam kegiatan perekonomian. UMKM menjadi pemain penting dalam perkembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat serta menjadi pencipta pasar baru dan penyedia lapangan pekerjaan. Kehadiran UMKM bagi pemerintah dapat meningkatkan produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Pada tahun 2017, kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia mencapai 60,34% dalam bidang ekspor, UMKM telah berkontribusi sebesar 14,17% dari total ekspor dan 58,18% dari total investasi. Pelaku UMKM mengalami perkembangan yang pesat dari tahun ke tahun.<sup>27</sup>

a. Pengembangan usaha mikro kecil menengah

Pengembangan usaha mikro kecil menengah yang tertuang dalam UU No.20 tahun 2008 dijelaskan bahwa usaha mikro kecil dan menengah merupakan suatu usaha produktif milik orang perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di ataur dalam undang-undang ini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang di miliki, di kuasi, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang.

---

<sup>27</sup> M Feni “*Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*”. (Repository STEI : 2021)

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang persorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

b. Manfaat usaha mikro kecil dan menengah

Manfaat UMKM bagi perekonomian nasional antara lain : membuka lapangan pekerjaan menjadi penyumbang terbesar nilai produk *domestic bruto*, salah satu solusi efektif bagi permasalahan ekonomi masyarakat kelas kecil dan menengah sedangkan manfaat UMKM bagi perekonomian daerah adalah meningkatkan pendapatan, memberdayakan masyarakat khususnya perempuan, mendapatkan pengalaman berwirausaha, memperkecil angka pengangguran di desa.

28

mempererat rasa kebersamaan, mengembangkan potensi masyarakat, mengembangkan usaha yang telah ada sebelumnya, serta menumbuhkan rasa ingin maju dan sebagainya. Adapun manfaat UMKM bagi pelaku UMKM sendiri antara lain :

adanya kebebasan finansial, memiliki kemampuan mengontrol diri sendiri melakukan perubahan dalam hidup serta menggali potensi diri, pengabdian diri dan mendapatkan pengakuan atas usaha, tahan banting, lebih fokus pada konsumen,

---

<sup>28</sup> Usman, S.Pd.,SE.,M.,Si “ *Sosialisasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Untuk Meningkatkan pertumbuhan ekonomi* “. ( Universitas Negeri Gorontalo : 2020). h. 11



mudah beradaptasi, menjadi penggerak ekonomi masyarakat yang inovatif dan fleksibel.

c. Tujuan pengembangan UMKM

Program pengembangan UMKM melayani pengembangan keterampilan kewirausahaan dan kemampuan untuk menjalankan usaha kecil dan menengah. Program ini melatih para serta untuk :

Menerapkan keterampilan wirausahaan mereka, mengidentifikasi dan memilih proyek bisnis yang layak atau memperluas usaha yang ada, dan secara hati-hati mempersiapkan proposal perencanaan bisnis untuk di presentasikan ke lembaga-lembaga keuangan. Pengembangan UMKM ini harus menjadi salah satu prioritas. Hal ini karena usaha tersebut merupakan tulang punggung system ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditunjukkan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan, pendapatan, dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam perubahan yang structural, yaitu meningkatkan perekonomian dan ketahanan ekonomi nasional. Dapat memberikan peran pada lingkungan sekitar yang dapat menciptakan kesejahteraan.<sup>29</sup>

Dimana dijelaskan dalam Al-Qur'an surat an-najm ayat 39 tentang anjuran untuk melakukan usaha ekonomi.

وَأَنْ  
لَّيْسَ  
لَكَ  
بِشَيْءٍ  
مِّنْهَا  
شَرِيحٌ

<sup>29</sup> Mita Noveria, *Pertumbuhan Penduduk dan Kesejahteraan*, ( Jakarta : LIPI Pers, ), h. 22

Artinya: “ Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya”.

Ayat di atas anjuran untuk bekerja dan usaha ekonomi. Melalui ayat ini Allah akan membalas sempurna kepada orang yang mau berusaha keras. Setiap usaha dan ikhtiar dalam memenuhi kebutuhan hidup hendaklah diawali niat untuk Allah SWT. Seorang pedagang menjajahkan dagangannya di pasar menaruh harapan agar mendapatkan hasil yang di harapkan, jadi dimana setiap orang yang berusaha agar mendapatkan rezeki Allah maka akan di janjikan pahala baginya apapun profesinya.<sup>30</sup>

d. Kelemahan UMKM

1. Manajemen yang belum rapi

Dengan hasil penjualan dan nota-nota pembelian bahan baku. Belum adanya catatan dan arsip-arsip yang berkaitan selain itu administrasi yang menyangkut keuangan, belum pernah sama sekali di catat dalam laporan keuangan.

2. Saluran distribusi yang masih kurang efisien

Dalam menyalurkan produk ke konsumen kurang efisien karena masih menggunakan saluran langsung.<sup>31</sup>

3. Permodalan

<sup>30</sup> Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemah*, (Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an), h. 533

<sup>31</sup> Alfi Amalia, Wahyu Hidayat, Agung Budiarmo, “*Analisis Pengembangan Usaha Pada Usaha UMKM Batik Semarang Di Kota Semarang*”,*Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, h.8

Permodalan ini adalah masalah yang sangat besar yang di hadapi oleh UMKM, masalah permodalan yang masih terbatas dan belum cukup untuk mengembangkan usaha.

#### 4. Sumber daya manusia

Kesulitan mencari tenaga kerja yang di butuhkan sesuai dengan keahlian yang dibutuhkan.

Kriteria yang digunakan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau bilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan, dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300 juta.
- b. Usaha kecil dengan nilai asset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta hingga maksimum Rp. 2.500.000.
- c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak Rp. 100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp. 50 milyar.<sup>32</sup>

#### C. Syarat-syarat Manajemen Syariah dan Konvensional

---

<sup>32</sup> Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Bab 4 Pasal 6 Tentang Usaha Mikro kecil dan Menengah.

Dalam aktivitas bisnis syariah Islam, harus ada penjual, pembeli, barang, dan ijab qabul sebagai rukun. Selanjutnya, terkait syaratnya sendiri, aktivitas jual beli perlu memastikan bahwa barang dan jasa yang dijual dalam keadaan halal. Selanjutnya, harga yang tertera dan tempat terjadinya jual beli harus jelas. Selain itu, barang yang dijual secara penuh ada dalam kepemilikan sang penjual.

Di luar akad jual beli, ada akad lain yang bisa Anda pahami dalam aktivitas ekonomi syariah. Berikut adalah akad-akad yang biasa digunakan dalam bisnis syariah.

#### 1. Murabahah

Dalam bisnis syariah murabahah merupakan salah satu akad yang digunakan. Dalam menjalankan akad ini, aktivitas jual beli perlu diterangkan secara rinci. Dengan kata lain, Anda sebagai pengusaha atau penjual perlu menginformasikan kepada pembeli terkait produk atau jasa yang ditawarkan.

Informasi rinci tersebut meliputi kualitas, harga, kondisi, hingga syarat pembelian. Transaksi jual beli akan mencapai sah ketika, kedua belah pihak sepakat untuk melanjutkan aktivitas bisnis berdasarkan ketentuan atau informasi yang diberikan.

#### 2. Salam

Metode jual beli *pre-order* merupakan salah satu hal yang cukup populer saat ini. Tahukah Anda bahwa, metode bisnis modern tersebut pun bisa dilangsungkan sesuai dengan prinsip atau akad ekonomi Islam? Akad yang menaungi metode transaksi tersebut adalah salam.

Akad salam menaungi transaksi bisnis yang dilakukan dengan cara memesan. Pembeli akan memesan sebuah barang kepada penjual. Setelah terjadi kesepakatan, maka pembeli akan membayar dengan uang muka atau bisa lunas di awal. Setelah itu, penjual harus segera memberikan barang atau jasa kepada pembeli sesuai dengan waktu yang telah dijanjikan.

Tidak berhenti di situ, akad ini juga mengikat ketentuan penting kepada Anda sebagai penjual atau pemilik bisnis. Anda harus memastikan bahwa barang atau jasa yang telah dibayarkan diterima oleh pembeli sesuai dengan syarat atau kualitas yang sudah dijanjikan. Jika terjadi cacat saat diterima, maka akan jadi tanggung jawab penjual.

### 3. Istishna

Dalam transaksi jual beli dengan metode pemesanan, ada akad lain yang bisa Anda sepakati. Akad tersebut adalah istishna. Akad satu ini bisa digunakan ketika pembeli memesan sebuah barang atau jasa kepada Anda. Namun, dalam hal ini, pembeli tidak diwajibkan untuk membayar terlebih dahulu. Namun, Anda sebagai penjual perlu memastikan bahwa barang

yang diberikan nantinya sesuai dengan syarat atau informasi yang diberikan di awal.

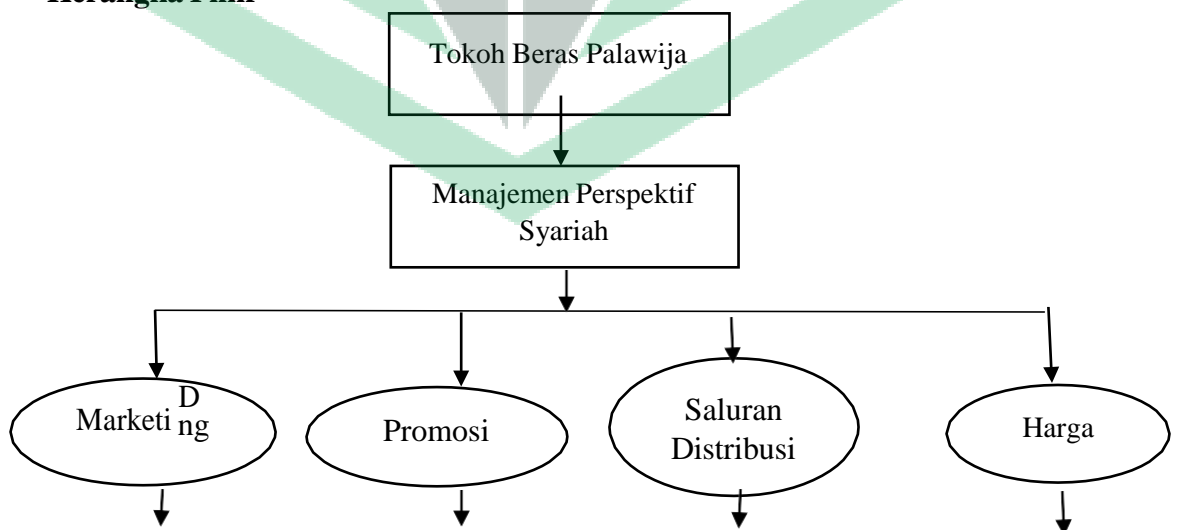
4. Musyarakah

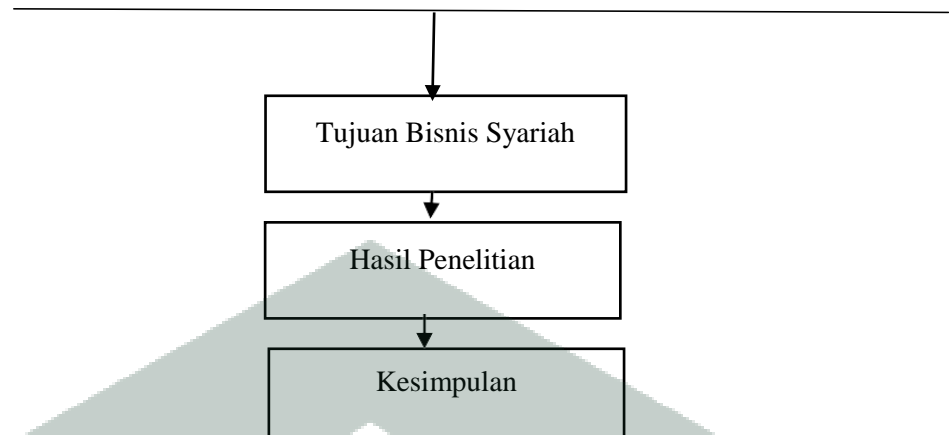
Tidak hanya pada jual beli, bisnis yang dikelola oleh lebih dari satu orang juga bisa terikat dengan akad, yaitu musyarakah. Melalui akad ini dijelaskan bahwa keuntungan bisnis syariah yang dijalankan secara bersama-sama harus dibagi secara adil berdasarkan perjanjian kedua belah pihak.

5. Mudharabah

Terkait perjanjian bisnis selanjutnya, Anda juga bisa menggunakan akad mudharabah. Melalui akad ini, peran bisnis terbagi menjadi dua, yaitu pemilik modal dan pengelola modal. Keuntungan yang didapat perlu dibagi secara adil sesuai kesepakatan dan jika terjadi kerugian maka kedua belah pihak wajib bertanggung jawab.

**D. Kerangka Pikir**





Setiap perusahaan baik pengusaha kecil atau pengusaha menengah dan besar sekalipun sangat di perlukan terapkan dalam usaha yaitu berbisnis sesuai ajaran islam atau bisnis secara syariah untuk menghindari ribah dan tetap berada di jalan keridhan Allah SWT.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan pendekatan penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang merupakan suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami. Penelitian kualitatif sifatnya mendasar dan naturalisasi atau bersifat kealamian, serta tidak bisa dilakukan di laboratorium., melainkan di lapangan. Oleh sebab itu, penelitian semacam ini sering disebut dengan *naturalistic inquiry*, atau *field study*. Bogdan dan Tylor (1982) menyebutkan bahwa penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskripsi berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat di amati; pendekatannya di arahkan pada latar dan individu secara *holistic*.<sup>33</sup>

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan *fenomenologis*. *Fenomenologis* berpendapat bahwa kebenaran sesuatu dapat diperoleh dengan cara melihat fenomena atau gejala yang terlihat dari objek yang di teliti. Bogdan dan biglen (1982 dalam asmali Alsa (2003) penelitian dengan pendekatan fenomenologis berusaha memahami makna dari suatu peristiwa atau fenomena yang saling berpengaruh dengan manusia dalam situasi tertentu.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> M.Si Dr. H. Zuchri Abdussamad, S.I.K., *Metode Penelitian Kualitatif*, ed.M.Si Dr.Patta Rapanna, S.E., Desember 2021, 1<sup>st</sup> ed. (Syakir Media Press : 2021). h.30

<sup>34</sup> MSP Dr.dr. Arry Pontiku,WHM, Dr.Robby Kayame, SKM,M.kes, Dr.vony Heni Rerey,SKM,MPH, Dr.Drs. Tedjo Soeprapto, MM, Dr.Drs. Yanuarius Rasubun, *Metode Penelitian Kualitatif Saja*,ed. MHM Dr.dr.Arry Pongtiku (Nulisbuku.com). h.107



## **B. Waktu dan lokasi penelitian**

Waktu penelitian dimulai pada pertengahan bulan april 2023. Adapun lokasi penelitian, di karenakan penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang melibatkan responden serta peneliti yang harus terlibat secara langsung sehingga penelitian ini dilakukan di kota palopo.

## **C. Subjek dan informasi penelitian**

Teknik sampling yang digunakan peneliti adalah *suprive* sampling. *Purposive* sampling merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang di anggap paling tau tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan penelitian menjelajahi objek/situasi *social* yang di teliti.<sup>35</sup>

Adapun subjek atau informan dalam penelitian ini adalah manajemen bisnis syariah yang di terapkan oleh salah satu pengusaha tokoh beras.

## **D. Definisi istilah**

Berdasarkan rumusan masalah yang ada dan titik focus pada penelitian ini maka definisi istilah pada penelitian ini adalah :

### **1. Strategi pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan cara jitu perusahaan dalam memasarkan produknya. Strategi pemasaran juga sebagai alat yang di gunakan oleh perusahaan dalam mengoptimalkan sumber dayanya. Salah satu bentuk strategi

---

<sup>35</sup> Syafrida Hafni Sahir, *Metode Penelitian*, ed. Msi Dr.Ir. Try Koryati, 1<sup>st</sup> ed (penerbit KBM Indonesia, 2021). h.44-45

pemasaran yang dapat di gunakan perusahaan sebagai pendukung untuk menciptakan kepuasan konsumen adalah bauran pemasaran 4p (*product, Price, Place, Promocion*). *Variable* 4p diharapkan mampu menciptakan kepuasan konsumen dalam membeli satu produk. Kepuasan konsumen akan berimbas pada loyalitas konsumen, sehinggah usaha yang dikelolah akan terus bertahan dan mengalami peningkatan.

#### **E. Teknik pengumpulan data**

Teknik pengumpulan data juga termasuk kedalam unsur penting dalam sebuah penelitian, maka dari itu pengumpulan data harus benar dan sesuai dikarenakan kesalahan dalam pengumpulan data akan berakibat pada kesimpulan akhir yang tidak relevan :

##### **1. Observasi**

Observasi adalah pengamatan yang dilakukan oleh peneliti dalam mendapatkan data yang akurat dalam hal ini peneliti terjun langsung ke lapangan. Observasi juga dilakukan agar dapat membatasi ruang lingkup yang sesuai dengan masalah dan tujuan penelitian. Observasi yang dilakukan bertujuan untuk mengetahui kemampuan pelaku UMKM terkait penggunaan social media dalam hal penjualan produk.

##### **2. Wawancara**

Wawancara merupakan percakapan yang dilakukan antar dua orang atau lebih yang bertujuan mendapatkan informasi tertentu. Dalam suatu penelitian wawancara dilakukan oleh peneliti kepada subjek atau sekelompok subjek penelitian terkait masalah yang ada. Metode yang dilakukan oleh peneliti adalah

semi terstruktur yakni meskipun tidak di persiapkan pertanyaan namun tidak menutup kemungkinan muncul pertanyaan lain sesuai dengan koneksi yang sedang diharapkan.<sup>36</sup>

### 3. *Documentasi*

*Documentasi* adalah proses pengumpulan data dengan cara membuka dokumen-dokumen yang ada pada objek penelitian dan mengambil data yang relevan. Metode *documentasi* adalah mencari data mengenai hal-hal atau variasi yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah kabar, majalah, prastasi, raport, leger dan sebagainya. Dokumen yang diperlukan dalam penelitian kualitatif adalah dokumen yang relevan dengan focus penelitian dan di butuhkan untuk melengkapi data. Dokumentasi dalam wawancara ini berupa arsip gambar dan foto produk.

### F. Keabsahan data

Peneliti yang terjun langsung ke lapangan, dengan melakukan pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi akan melakukan tahap selanjutnya yakni pengumpulan data dan pembuatan kesimpulan dengan melakukan uji keabsahan data.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan cara triangulasi dikerenakan teknik triangulasi menggunakan hasil dari *interview* dan observasi, triangulasi juga dapat menguji keabsahan data antara hasil wawancara terhadap objek penelitian. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data,

---

<sup>36</sup> Dr.H. Zuckhri Abdussamadd, S.I.K., *Metode Penelitian kualitatif*.

yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergen* (meluas) tidak konsisten atau kontradiksi.<sup>37</sup>

### **G. Analisis data**

Proses analisis data kualitatif dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen resmi, gambar foto dan sebagainya. Setelah ditelaah langkah selanjutnya adalah reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data.

#### **a. Reduksi data**

Proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti secara terus menerus saat melakukan penelitian untuk menghasilkan catatan-catatan inti dari data yang diperoleh dari hasil dari penggalan data. Setelah itu peneliti akan mereduksi data dengan merangkum, memilih serta memfokuskan dengan hal-hal yang penting, dan membuang data yang tidak dibutuhkan. Dengan demikian, tujuan dari reduksi data ini adalah untuk menyederhanakan data yang diperoleh selama penggalan data di lapangan.

#### **b. Penyajian data**

Penyajian data untuk dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari gambaran keseluruhan. Pada tahap ini peneliti berupaya mengklarifikasikan dan menyajikan data sesuai dengan pokok permasalahan yang diawali dengan pengkodean pada setiap subpokok permasalahan.

---

<sup>37</sup> Dr. H. Zuchri Abdussamad, S.I.K. "Keabsahan Data Penelitian". H.156

c. Kesimpulan atau perivikasi data

Kesimpulan atau ferifikasi adalah tahap terakhir dalam proses analisa data. Pada bagian ini peneliti mengutarakan kesimpulan data-data yang telah diperoleh. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan.<sup>38</sup>



---

<sup>38</sup> M.A Dr. Sandu Siyoto, SKM., M.Kes & M.Ali Sodil, *Dasar Meteodologi Penelitian*, ed Ayup, 1<sup>st</sup> ed (Yogyakarta : Literasi Media Publishing). h.124

### BAB III

#### DESKRIPSI DAN HASIL PENELITIAN

##### A. Deskripsi Data

###### a. Sejarah singkat toko beras palawija

Berdirinya atau memasukinya Ruko Tersebut pada tahun 2005 namun sebelum memasuki Ruko tersebut telah memulai usaha menjual beras sejak tahun 1997. Awal memasuki Ruko telah mempunyai karyawan sekitar 3 orang dengan gaji yang berbeda 1 orang yang menjadi bagian kasir dengan gaji tetap dan 2 orang di gaji bulanan, namun lain lagi sedangkan karyawan yang digudang berjumlah 8 orang dengan gaji bulanan. Dan sampai sekarang masih mempunyai 3 orang karyawan dibagian Roku penjualan dengan gaji bulanan.

###### b. Deskripsi Subjek Penelitian

Karakteristik informan digunakan untuk keragaman dari informan berdasarkan karakteristik tertentu. Hal ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai kondisi dari informan dan kaitannya dengan masalah dan tujuan penelitian tersebut.

###### a. Pengelola

Tabel 4.1 Pekerja toko beras palawija

No	Nama	Jabatan
1	Hairuddin	Pemilik
2	Kardi	Pekerja

Sumber : Data Primer Informan

Dari tabel di atas jumlah informan kategori Pekerja toko beras palawija sebanyak 2 orang dengan jabatan pemilik dan pekerja.

b. Pembeli

Tabel 4.2 Informan Pembeli

No	Nama	Umur
1	Sinta	35
2	Wirawan	47

Sumber : Data Primer Informan

Dari tabel di atas jumlah informan kategori Pembeli di Pekerja toko beras palawija sebanyak 2 orang.

## B. Hasil Penelitian

### 1. Perspektif syariah dalam bisnis pada toko beras palawija kota palopo

Proses-proses manajemen, termasuk manajemen perspektif ekonomi Islam pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat. Fungsi perencanaan meliputi strategi, dan strategi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan suatu bisnis atau perusahaan.

Jual-beli dalam perspektif hadis Nabi jual-beli mendapat apresiasi dari Rasulullah, termasuk salah satu mata pencarian yang paling baik. Hal ini tidak terlepas dari keberadaan manusia sebagai makhluk sosial (zoon politicon) yang memiliki sifat saling membutuhkan satu dengan yang lain. Islam mengajarkan

kepada umat manusia untuk mengadakan kerja sama dalam aktivitas ekonomi supaya saling menguntungkan.<sup>39</sup>

Menjadi pedagang memang salah satu media untuk mencari rezeki, namun menjadi pedagang hendaklah berlaku jujur, amanah adil dan tidak saling merugikan. Hal di atas hampir sejalan dengan yang dikatakan oleh bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija bahwa:

“Dalam berdagang itu harus jujur, apalagi kan berat di jual harus sesuai dengan takaran sama harga jualnya karena kalau tidak dengan kejujuran dek maka sama saja kita melakukan kecurangan dan itu pasti dosa”<sup>40</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija:

“Kalau di tokoh ini kak kita sudah melakukan kesepakatan bahwa harga jual barang harus sesuai dan jujur, kita juga akan memberitahukan tentang kualitas dari beras dan harganya harus sesuai”<sup>41</sup>

Hal tersebut juga disampaikan oleh Ibu Dewi sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija:

“Kalau saya lama mika saya langganan di tokoh beras ini karena memang masalah kualitas beras bagus sekali, dan di sini juga kalau na bilang bagus maka memang

---

<sup>39</sup> Idri, Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Persepektif Hadis Nabi), (Jakarta : 2015), h. 156

<sup>40</sup> Wawancara dengan bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

<sup>41</sup> Wawancara dengan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023



bagus kalau jelek maka na bilang juga dan tentunya jujur ji masalah harga dan kualitas maupun juga takarannya”<sup>42</sup>

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa kejujuran sangat penting dalam transaksi jual beli beras terkait tentang kualitas beras, harga dan takaran harus seimbang sehingga sesuai dengan Perspektif syariah dalam bisnis. Jujur dan Amanah adalah sifat yang penting bagi Islam. Penulis menemukan fakta di lapangan bahwa toko beras palawija menggunakan kejujuran, hal itu akan meningkatkan kepercayaan konsumen kepada pedagang.

Prinsip pedagang harus mengikuti kaidah Allah dan Rasul. Aktivitas perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama mempunyai nilai ibadah. Hal ini, pedagang bahwa toko beras palawija menerapkan hal tersebut, sehingga para pedagang melaksanakan prinsip kejujuran guna meningkatkan kepercayaan konsumen dan menerapkan nilai Perspektif syariah dalam bisnis.

Dalam Islam kegiatan berdagang itu haruslah mengikuti kaidahkaidah dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Allah SWT. Aktivitas perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama mempunyai nilai ibadah.<sup>43</sup>

Dalam praktek yang penulis temui di lapangan bahwa pedagang toko beras palawija menggunakan prinsip berdagang dalam Islam salah satu bentuknya adalah kejujuran, pedagang beras menggunakan kejujuran dalam berdagang dilihat dari

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

<sup>43</sup> Abdul Aziz, Etika Bisnis Prespektif Islam (Bandung: Alfabeta,2013), H. 35

memberitahukan kualitas beras misalnya: beras sudah berkualitas rendah akan di jual dengan harga yang rendah, beras yang berkualitas bagus akan di jual dengan harga yang sesuai dengan kualitas baik, dan yang paling penting adalah harga, kualitas dan takaran sudah sesuai.

Hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa Perspektif syariah dalam bisnis pada toko beras palawija kota palopo terdiri beberapa aspek penerapannya sesuai dengan Perspektif syariah yaitu: Rata-rata Informan setuju Kejujuran merupakan modal utama seseorang dalam melayani pelanggan, kejujuran tersebut meliputi kejujuran dalam berbicara bersikap maupun bertindak. Kejujuran inilah yang akan menimbulkan kepercayaan calon pembeli atas layanan yang diberikan. Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa penjual beras palawija kota palopo sangat menjunjung tinggi kejujuran dan menjual mereka tidak akan menjual barang yang sudah tidak layak dan tidak berkualitas yang akan merugikan pelanggan dan juga Penjual itu sendiri dan kejujuran juga di tujukan bahwa penjual yang memakai takaran seperti penjual sembako yang harus mengedepankan kejujuran sehingga bisa dipercaya oleh pembeli kedepannya.

Kejujuran sangat mempengaruhi kepercayaan pelanggan yang akan menikmati produk penjual sehingga dari kejujuran penjual pelanggan merasakan kepuasan dan keadilan satu sama lain. Dari kejujuran penjual akan bisa menimbulkan kepercayaan pelanggan untuk membeli dan menikmati Produk barang yang di jual. Pembeli mengakui kejujuran dari penjual sehingga mereka tidak akan ragu lagi membeli dan menikmati produk penjual tersebut. Konsumen mengungkapkan mereka belum pernah dirugikan terkait beras saat belanja, baik

karena beranya hancur, berasnya sudah lama maupun kekurangan pengembalian uang. Kejujuran salah satu upaya tersirat untuk mendapatkan hasil profit maksimal dan kepercayaan konsumen.

## **2. Strategi manajemen pada usaha toko beras palawija kota palopo dalam perspektif syariah**

Semua perusahaan, baik yang berbentuk badan usaha swasta, badan yang bersifat publik ataupun lembaga-lembaga sosial kemasyarakatan, tentu mempunyai suatu tujuan sendiri-sendiri yang merupakan motivasi dari pendirian usahanya.<sup>44</sup> Demikian pula dengan Toko beras palawija kota palopo tentu saja memiliki tujuan, strategi dan manajemen tersendiri.

Proses-proses manajemen, termasuk manajemen perspektif ekonomi Islam pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat. Fungsi perencanaan meliputi strategi, dan strategi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan suatu bisnis atau perusahaan. Strategi pemasaran adalah logika pemasaran, dan berdasarkan itu, unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasarannya. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran, dan alokasi pemasaran. Adapun strategi pemasaran tersebut meliputi: *product, place, promotion, price*.

---

<sup>44</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Alvabet, 2005), h. 97.

Strategi pemasaran Islami pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis peroleh dari beberapa informan yang ada di Toko beras palawija kota palopo maka strategi pemasaran yang ada dapat dideskripsikan sebagaimana penjelasan bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija bahwa:

“Dengan adanya toko beras ini harapan saya semoga bisa memberi manfaat khususnya dari segi ekonomi ummat. Bagi saya pribadi dan segenap pekerja saya di sini, hendaknya selalu menanamkan nilai-nilai akhlak alkarimah. Kuncinya adalah akhlak karena Nabi Muhammad saw. diutus ke muka bumi untuk menyempurnakan akhlak. Semoga Toko Toko beras dapat memberi sumbangsih akhlak. Dan segala puji bagi Allah, semoga kami konsisten tentang aturan kami juga pakaian bagi pekerja wanita untuk menggunakan hijab syar’i yang berfungsi untuk menutup aurat, terus disini juga bagi karyawan laki-laki diwajibkan pada saat jam shalat, diwajibkan shalat awal waktu di Masjid. Jadi ketika jam istirahat yang tidak bisa baca al-Qur’an akan kita bantu agar bisa, bagi yang sudah bisa kami menganjurkan agar membaca al-Qur’an apalagi jika senggang. Sedangkan terkait strategi Insya Allah, kami berusaha mencontoh Rasulullah Muhammad saw. dalam berbisnis.”<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> Wawancara dengan bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

Adapun pemasaran dengan konsep strategi yang diajarkan oleh Nabi Muhammad saw sesuai dengan perspektif syariah. dalam berbisnis yaitu:

### 1. Product

*Product* adalah segala sesuatu yang ditawarkan dipasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, dan yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Toko beras palawija merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pangan seperti beras. Sehingga dalam usahanya toko tersebut menjual beraneka ragam jenis beras. Untuk harga produk dari Toko toko beras palawija disesuaikan dengan pasar target dan tidak mengambil keuntungan secara besarbesaran yaitu keuntungan antara 10-15% dari harga jual toko.

Sekalipun tidak menentukan harga secara besaran nominal keuntungan yang wajar dalam perdagangan, namun dengan tegas Al-Quran berpesan, agar pengambilan keuntungan dilakukan secara fair, saling ridha dan menguntungkan.

Firman Allah dalam al-Qur'an Surah. An-nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُنُوا عَادِلِينَ فِي بَيْعِكُمْ بَيْنَكُمْ كَمَا كُنْتُمْ عَادِلِينَ فِي بَيْعِكُمْ مَعَ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ لَا يَحِبُّ اللَّهُ الرِّبَا مُضَاعَفًا وَلَا الْبَخْسَ أُولَئِكَ يَتُوبُونَ إِلَى اللَّهِ وَيُرْحَمُونَ

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

Sifat jujur ini sangatlah dibutuhkan karena product yang akan dipasarkan itu harus berdasarkan kejujuran, product itu harus benar-benar bahan baru, bersifat halal untuk digunakan. Produk dengan kualitas yang baik beras selalu menyediakan kualitas yang lebih banyak varian pilihan beras dari toko lainnya namun tetap memberikan jaminan kualitas yang terjamin serta menguntungkan bagi konsumen.

Terkait dengan produk, khususnya penerapan kejujuran pada toko beras palawija, dapat digambarkan sesuai dengan hasil observasi dan wawancara dari beberapa informan yaitu bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija bahwa:

“Dalam meningkatkan penjualan kita selalu mengacu pada panutan terbaik yakni Nabi Muhammad saw. yang dikenal sebagai pedagang yang sangat jujur. Oleh karena itu toko ini menggunakan segmentasi dan targeting yang dipraktikkan oleh Nabi Muhammad saw. tatkala beliau berdagang ke Negeri Syam yang memperhatikan positioning yang Islami, bauran pemasaran yang di dalamnya meliputi produk dengan bahan baru dan berkualitas”<sup>46</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija:

“Kejujuran dan kebenaran dalam menjual produk sebagai penerapan prinsip syariah dalam berdagang hal ini harus di pegang teguh oleh pedangan beras, hal ini

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

tujuannya juga agar kita mampu menjaga kepercayaan pembeli dan pembeli juga bisa menikmati produk kami.”<sup>47</sup>

Hal tersebut juga disampaikan oleh Ibu Sinta sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija:

“Ie, kalau di sini dia tokoh jual beras jujur ji dan baik serta ramah juga mereka na tanyaki mana beras bagus dan tidak dan juga na susuakan ji harganya dan kualitasnya na tentunya ini buat bertahan membeli di sini”<sup>48</sup>

Dari hasil analisis data diatas menunjukkan bahwa tokoh beras palawija sangat berpengang teguh pada prinsip syariah dalam menjual beras dimana mereka selalu menerapkan aspek kejujuran dan kebenaran dalam berdagang hal ini tentunya sesuai dengan dipraktikkan oleh Nabi Muhammad saw yang tentunya bertujuan untuk menjaga kepercayaan konsumen yang mengonsumsi produk beras yang dijual.

*Product* haruslah benar-benar dapat dipercaya aman untuk digunakan oleh konsumen apalagi jika produk yang dijual oleh toko beras palawija ini adalah produk beras yang tentu harus dijaga kualitas serta ketahannya. Hal ini sesuai dengan hasil observasi dan wawancara dari beberapa informan, di mana produk beras telah menerima sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Alhamdulillah juga telah banyak mendapatkan apresiasi bahkan penghargaan dari berbagai pihak baik dari pemerintah juga swasta.

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

<sup>48</sup> Wawancara dengan Ibu Sinta sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

Cerdas dalam artian bahwa product tersebut banyak kreatifitas dan inovasi yang bisa membuat berbeda dari toko beras lainnya namun tetap mempertahankan kualitas khususnya dari segi varian. Sehubungan dengan produk khususnya dalam hal inovasi dapat dideskripsikan berdasarkan hasil observasi yang menunjukkan bahwa toko beras palawija tidak pernah berhenti berinovasi, ini terbukti dari banyaknya varian beras dan kemasan yang menarik bahkan terdapat juga beberapa beras yang disediakan dari berbagai daerah.

Produk yang ditawarkan oleh tokoh beras palawija dapat menunjukkan bahwa melalui produk dapat menarik perhatian konsumen dan pihaknya siap bertanggung jawab atas kualitas produknya. Sebagaimana hasil wawancara dari oleh Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija:

“Kalau disini tidak ada ji pembeli complain karena memang kita jelaskan tentang kualitas beras yang mereka beli, dan bahkan mereka masih bertahan untuk memberli beras disini.”<sup>49</sup>

Hasil wawancara diatas menunjukan bahwa konsumen merasakan komunikatif yang baik karena penjual menjelaskan terlebih dahulu tentang kualitas beras sebelum dibeli sehingga konsumen mampu mengetahui akan kualitas beras tersebut hal ini yang membuat konsumen merasa percaya untuk terus membeli beras di tokoh beras palawija.

## 2. *Place* (Saluran Distribusi)

---

<sup>49</sup> Wawancara dengan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023



*Place* atau saluran distribusi merupakan serangkaian organisasi yang saling tergantung, terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Secara islami berdasarkan sifat Nabi Muhammad saw. dalam berbisnis yaitu:

Beberapa aspek yang mendukung dalam saluran distribusi toko beras palawija sangat mendukung dimana lokasi, tempat, dan pelayanan yang diberikan merupakan aspek penting dalam *Place* (Saluran Distribusi). bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija bahwa:

“Kalau masalah tempat ya di tokoh ini berada di pertengahan kota dan di pinggir jalan juga yang merupakan akses jalan untuk ke pasar subuh sehingga tempatnya strategis, masalah luas tempat juga tentu ini luas dengan ukuran 6x18 m<sup>2</sup>.”<sup>50</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija:

“Tentu tempatnya strategis sekali apa lagi di daerah sini kan banyak rumah penduduk dan perumahan, apalagi di sini salah satu akses ke pasar subuh. Kami juga memilih tokok yang lumayan luas, kemudian yang paling di tekankan oleh kami itu melayani konsumen dengan konsep 7S, yaitu: Salam, Senyum, Sapa, Sopan, Santun, Siap dan Siaga”<sup>51</sup>

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak wirawan sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija:

---

<sup>50</sup> Wawancara dengan bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

<sup>51</sup> Wawancara dengan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

“Yang saya suka membeli beras di sini karena tempatnya bagus, luas, dan juga dekat rumah saya. Apa lagi to ramah-ramah penjualnya di sini”<sup>52</sup>

Pemilihan lokasi toko beras palawija adalah dalam saluran distribusi yang sangat strategis hingga mudah diakses baik bagi pembeli karena berada di tengah kota Palopo dengan keadaan toko yang bersih, luas, sejuk hingga pembeli dan pendatang merasakan suasana yang begitu nyaman.

Toko beras palawija merupakan salah satu toko beras yang menyediakan tempat yang nyaman dan dapat dipercaya keamanannya. Pelayanan yang prima ini juga diutamakan sesuai konsep 7S, yaitu: Salam, Senyum, Sapa, Sopan, Santun, Siap dan Siaga. Ini terbukti ketika penulis melakukan observasi, di mana jika ada pengunjung yang datang maka saat masuk telah berdiri seorang pekerja dengan sigap menyapa pembeli dan menanyakan tujuan, lalu memberi salam sambil tersenyum kemudian disambut dengan ramah dan dipersilahkan masuk dengan sopan santun.

Cerdas dalam artian di tempat (place) ialah dimana pemilik atau pemilik Toko beras palawija sangat cerdas memilih tempat selain strategis dan mudah diakses juga area parkirnya ada dan tertata rapi. Di sekitar toko juga banyak terdapat pemukiman penduduk yang merupakan salah satu target pasar yang sangat besar dan bisa dimaksimalkan untuk memperoleh keuntungan.

---

<sup>52</sup> Wawancara dengan Bapak wirawan sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

### 3. *Promotion* (promosi)

Pemasaran perlu lebih dari sekadar pengembangan produk, penetapan harga dan membuat produk yang ditawarkan dapat dijangkau oleh konsumen. Pemberian informasi mengenai produk atau jasa yang ditawarkan tersebut melalui kegiatan promosi. Secara islami berdasarkan sifat Nabi Muhammad saw. dalam berbisnis yaitu:

Pemberian informasi mengenai produk atau jasa yang ditawarkan tersebut secara jujur melalui kegiatan promosi. Dalam melakukan kegiatan usahanya, toko beras palawija menerapkan strategi pemasaran dengan menyesuaikan potensi pasar di Kota Palopo dan strategi yang dijadikan pedoman untuk menjalankan bisnis tersebut dengan adanya toko/outlet yang melakukan kegiatan transaksi, kemudian didukung dengan pemasaran secara online (digital marketing) dengan memanfaatkan media sosial seperti: facebook dan whatsapp.

Sebagaimana penuturan terkait strategi-strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija bahwa:

“Pemasaran istilah yang sudah sangat dikenal di dunia bisnis sekarang ini. Pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam dunia bisnis suatu perusahaan dan berkontribusi terhadap strategi produk, strategi harga, strategi penyaluran/distribusi, dan strategi promosi, tapi kalau di sini harus ki juga berlandaskan pada bisnis dengan konsep pesan yang islami. Khususnya yang dicontohkan oleh Rasulullah saw. Baik pemilik toko termasuk karyawan dan seluruh aktivitas di toko ini harus berpegang teguh pada konsep Humanistik atau al-

insaniyah yang artinya berperikemanusiaan, hormat menghormati sesama, terlebih lagi dengan pembeli harus dianggap sebagai raja. Kita sangat menegedepankan adanya konsep rahmat dan ridha, baik antara pekerja, penjual dan pembeli, sampai kepada Allah swt. Dengan demikian, aktivitas pemasaran harus dilandasi dengan etika yang erat hubungannya dengan produk yaitu produk yang halal, produk yang dibutuhkan, produk yang berpotensi ekonomi, produk yang bernilai tambah yang tinggi, dan produk yang dapat memuaskan masyarakat.”<sup>53</sup>

Hasil analisis data bahwa toko beras palawija dalam menjalankan usahanya memiliki karakteristik yang Islami dengan tidak hanya mencari dari segi duniawi saja (material), tapi bagaimana usaha tersebut bisa menjadi sarana mendekatkan diri pada Allah swt. Tentu setiap orang yang menjalankan usahanya sah-sah saja menggunakan berbagai strategi pemasaran tapi harus selalu ingat peraturan Allah swt tidak boleh diabaikan, apalagi Rezeki datang dari-Nya. Jadi tentang strategi pemasaran perlu dilakukan, apalagi bagi mereka yang baru awal membangun bisnis, maka harus memperhatikan tiga konsep yaitu: masalah dan peluang, sasaran serta sumber daya dan kompetensi. Strategi harus konsisten dengan sasaran, lalu dicapai dengan sumber daya yang ada dan diperkirakan akan ada, serta memperhitungkan peluang serta ancaman yang mungkin timbul pada lingkungan.

Promosi yang berdasarkan dari sikap jujur (Siddiq) inilah yang dapat dipercaya oleh para calon konsumen. Toko *Chocolicious* mempromosikan produknya dengan cara yang jujur sehingga dapat dipercaya apalagi tanpa

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan bapak Hairuddin selaku Pemilik toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

menjelek-jelekan produk milik toko lainnya. Meskipun pernah konsumen menyampaikan keluhannya tentang desain gambar kue yang dipromosikan lewat sosial media dengan bentuk kue aslinya. Sebagaimana pengakuan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija:

“Kalau pemasaran berupa promosi kami itu itu hanya kami lakukan di media sosial seperti *facebook* dan juga biasa juga melalui Whastapp, dan cara kami prmosikan itu kami foto berasnya lalu kalau ada yang bertanya nanti di media sosial itu kami jelakan mi masalah kualitas dan harga”<sup>54</sup>

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak wirawan sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija bahwa:

“Kalau saya awal mulanya tau tokoh beras ini melalui *facebook*, itu langsung ji kaya lihat ka foto jual beras lalu langsung ka tanyakan Alamat sehingga kesini mika dulu cek dan membeli sampai sekarang disini terus mika beli beras. Dan ini bagusnya to karena dulu langsung na foto bagaimana keadaan beras bias aitu kalau di media online julan itu tidak sesuai bang foto karena di edit atau bukan ga foto aslinya”<sup>55</sup>

Hasil analisis data diatas menunjukan bawah tanggapan penjual dan pembeli pada toko beras palawija dimana penjual melakukan promosi di media sosial seperti facebook dan juga biasa juga melalui Whastapp dengan langsung melakukan foto pada produk tanpa adanya editing terlebih dahulu sehingga konsumen mampu

---

<sup>54</sup> Wawancara dengan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

<sup>55</sup> Wawancara dengan Bapak wirawan sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

melihat tentang keaslian beras tersebut. Hal ini menjadikan konsumen merasa percaya akan produk beras yang dijual, selain itu pemanfaatan media sosial sebagai bagian dari penerapan penjualan beras menciptakan interaksi antara pembeli dan penjual dengan komunikasi pembahasan terkait harga dan kualitas.

Cerdas dalam membaca situasi pasar dan mencari peluang emas agar promosi Toko beras palawija bisa lebih keren, lebih rapi, dan lebih berkualitas. Kecerdasan dalam menata ruang toko/*outlet* yang membuat pengunjung merasa nyaman dan betah jika sedang melihat atau berbelanja di Toko beras palawija.

Promosi yang aktif dan komunikatif dapat membuat para calon konsumen antusias dengan promosi tersebut. Komunikatif ini dimaksudkan agar antara penjual dan calon pembeli jelas mengetahui *product*. Pelayanan toko beras palawija baik outlet dan online begitu cepat dan tepat, tutur katanya sopan dan santun, semua pekerja sesuai dalam posisi siap dan sigap dalam menjalankan setiap tugas dan tanggung jawabnya hingga pelayanan yang baik sangat dirasakan oleh calon konsumen, konsumen bahkan pelanggan.

#### 4. *Price* (Harga)

Harga merupakan satuan ukur mengenai mutu suatu produk, harga atau jumlah uang (kemungkinan ditambah barang) yang dibutuhkan oleh untuk memperoleh kombinasi barang dan pelayanan yang menyertai. Berdasarkan sifat Nabi Muhammad saw. dalam berbisnis adalah:

Dalam penetapan harga sebuah produk Toko beras palawija berdasarkan kejujuran, di mana kejujuran itu berarti bahwa benar-benar harga apa adanya, harga yang sesuai dengan kualitas produk yang akan dibuat. Tanpa adanya saling

merugikan antara konsumen dan penjual. Walaupun banyak yang complain terkait harga Sebagaimana pengakuan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija:

“Kalau masalah harga pasti kami sesuaikan masalah kualitas dan harga sudah di tetapkan oleh tokoh dan tentunya kami harus sesuaikan harga pasaran, meskipun ya banyak memang konsumen yang complain masalah harga cuman kan kami jelaskan ini sesuai dengan harga pasar dan kualitas.”<sup>56</sup>

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak wirawan sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija bahwa:

“Harga beras di tokoh ini saya rasa sudah sesuai sama ji dengan harga beras dari tokoh lain cuman yang membedakan itu masalah kualiala dan jenis beras, yang paling penting kemasan, jadi saya rasa masalah harga sudah sesuailah. Dan yang aku suka di sini karena bisa ki kasi Kembali itu beras di beli dalam jangka 1 hari kalau misalkan tidak sesuai atau tidak layak”<sup>57</sup>.

Amanah atau dapat dipercaya itu berarti karena harga yang diterapkan pada suatu produk benar sesuai mutu dan kualitas produk itu sendiri. Sehingga ini dapat dipercaya oleh calon konsumen. Toko beras palawija dalam meningkatkan kepercayaan kepada calon konsumen dan konsumennya memberikan hak ikhtiar atau hak untuk mengembalikan barang yang telah dibeli dalam jangka waktu 1 hari dan hari pembelian dengan syarat tertentu dan produk tertentu pula.

---

<sup>56</sup> Wawancara dengan Pak Kardi selaku pekerja di toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

<sup>57</sup> Wawancara dengan Bapak wirawan sebagai konsumen atau pembeli toko beras palawija, tanggal 27 agustus 2023

Pemilik Toko beras palawija dalam menentukan suatu produk terhadap harga tentunya harus disesuaikan dengan mutu dan kualitas dari beras itu sendiri agar tidak merugikan para konsumen. Toko beras palawija dalam menentukan harga bersifar komunikatif. Dengan tujuan agar terjadinya kombinasi yang baik khususnya dari produk dan pelayanan yang diberikan. Strategi pemasaran Islami pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa banyaknya konsumen bahkan sering melakukan pembelian ulang, selain karena kualitasnya yang baik dan harganya sesuai, melainkan karena strategi pemasaran yang diterapkan senantiasa menanamkan nilai-nilai keislaman, juga keyakinan yang kokoh kepada Sang Maha Pemberi Rezeki, khususnya mencontoh cara Nabi Muhammad saw. dalam berbisnis dengan sifat siddiq, amanah, fathanah, dan tabligh. Serta senantiasa memprioritaskan kualitas rasa, selalu berinovasi memenuhi kebutuhan pasar, mengedepankan proses dan pengolahan produksi yang terjamin kehalalan dan kebersihannya. QS. Al Baqarah Ayat 168:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ آتُوا اللَّهَ لِقَابَهُ ذُنُوبَكُمْ حَقًّا لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ  
 وَذُرُوا حَافَظَتِ صَوْتَهُمْ طَائِفَاتٌ مِنْكُمْ  
 وَالَّذِينَ يُضِلُّونَ أَصْوَابَهُمْ بِغَيْرِ عِلْمٍ  
 وَتَلَاوَمَتِ أَعْيُنُهُمْ الْغُرُوبَ  
 وَأُولَئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ

عَدُوٌّ وَمُؤْمِنٌ

Terjemahnya:

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan; karena sesungguhnya setan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”



Melalui ayat ini, Allah SWT memerintahkan kita semua umat manusia agar memakan makanan yang halal lagi baik. Kata halalan (yang dibolehkan Allah SWT) diberikan kata sifat thayyiban, artinya makanan yang berguna bagi tubuh, tidak merusak, tidak menjijikkan, enak tidak kadaluarsa dan bertentangan perintah Allah SWT karena tidak diharamkan sehingga kata thayyiban menjadi illah (alasan) dihalalkan sesuatu.

Dalam hal bisnis pun, Toko beras palawija tidak hanya mementingkan duniawi saja, tetapi juga untuk kepentingan akhirat berlaku dalam konsep ekonomi Islam. Toko beras palawija menjunjung tinggi rasa sopan santun agar terjalin komunikasi yang baik antara karyawan dan konsumen. Toko tersebut juga sangat mempertahankan kualitas beras yang dimilikinya. Meskipun harga produk termasuk mahal karena termajin kualitasnya, tetapi masih banyak saja yang tetap membeli produk Toko beras palawija. Itu membuktikan bahwa peningkatan penjualan toko beras palawija sungguh menggunakan strategi pemasaran yang tersruktur dan akurat, kreatif dan inovatif tiada henti.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan tentang Perspektif Manajemen Bisnis Syariah Dalam Menjalankan Usaha (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo) dari data observasi dan wawancara di Toko Beras Palawija Kota Palopo dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Perspektif syariah dalam bisnis pada toko beras palawija kota palopo dimana kejujuran sangat penting dalam transaksi jual beli beras terkait tentang kualitas beras, harga dan takaran harus seimbang sehingga sesuai dengan Perspektif syariah dalam bisnis. Jujur dan Amanah adalah sifat yang penting bagi Islam. fakta di lapangan bahwa toko beras palawija menggunakan kejujuran, hal itu akan meningkatkan kepercayaan konsumen kepada pedagang. Prinsip pedagang harus mengikuti kaidah Allah dan Rasul. Aktivitas perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama mempunyai nilai ibadah. Hal ini, pedagang bahwa toko beras palawija menerapkan hal tersebut, sehingga para pedagang melaksanakan prinsip kejujuran guna meningkatkan kepercayaan konsumen dan menerapkan nilai Perspektif syariah dalam bisnis.
2. Strategi manajemen pada usaha toko beras palawija kota palopo dalam perspektif syariah, toko beras palawija menerapkan strategi pemasaran yang terdiri atas 3 hal pokok, pertama penerapan karakteristik pemasaran yang syariah; kedua, penerapan etika bisnis syariah; ketiga, mencontoh praktik

pemasaran dan sifat Nabi Muhammad saw., yaitu Siddiq (jujur, benar), Amanah (Dapat Dipercaya), Fathanah (Cerdas), dan Tabligh (komunikatif) yang diterapkan oleh toko beras palawija, baik outlet dan online. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan yang diterapkan Toko cake, bread dan toko beras palawija adalah Ketuhanan (tauhid), akhlak, realistik, humanistik. Etika bisnis Islami yang diterapkan toko beras palawija yaitu produk yang halal dan thoyyib, produk yang berguna dan dibutuhkan, produk yang berpotensi ekonomi atau benefit, produk yang bernilai tambah yang tinggi, dalam jumlah yang berskala ekonomi dan sosial, produk yang dapat memuaskan masyarakat. Untuk menjalankan bisnis, apalagi dalam bidang pangan sangat memperhatikan pemilihan tempat atau lokasi Toko. toko beras palawija memiliki lokasi yang memudahkan pelanggan mengakses penjualan dan pembelian produk.

## **B. Saran**

Hasil penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti, maka peneliti mengajukan masukan, yaitu :

1. Bagi toko beras palawija diharapkan mempertahankan etika dalam berdagang, bersikap adil kepada semua pembeli, dan pedagang perlu meningkatkan sifat kejujuran baik dalam hal takaran dan timbangan serta mengatakan yang sejujurnya tentang kekurangan dan kelebihan barang dagangan yang dijual agar bisnis yang dijalankan selama ini bertahan dan pembeli dapat menaruh kepercayaan yang tinggi bagi pedagang tersebut.

2. Bagi peneliti

Bagi peneliti selanjutnya lebih mengembangkan lagi secara mendalam Manajemen Bisnis Syariah dengan prinsip ajaran Islam.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdain, A., Beddu, R., & Takdir, T. (2020). The Dynamics of the Khalwatiyah Sufi Order in North Luwu, South Sulawesi. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 28(1), 87–106. <https://doi.org/10.21580/ws.28.1.5190>
- Alfianda, D., & Dwiatmadja, C. (2020). *The Influence of Job Insecurity and Job Satisfaction on Turnover Intention of Millennial Employees in the Industrial*. 6(1), 7428–7444.
- Hamsir, H., Zainuddin, Z., & Abdain, A. (2019). Implementation of Rehabilitation System of Prisoner for the Prisoner Resocialization in the Correctional Institution Class II A Palopo. *Jurnal Dinamika Hukum*, 19(1), 112. <https://doi.org/10.20884/1.jdh.2019.19.1.2056>
- Ishak, Aqidah, N. A., & Rusydi, M. (2022). Effectiveness of Monetary Policy Transmission Through Sharia and Conventional Instruments in Influencing Inflation in Indonesia. *IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(1), 41–56. <https://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/ikonomika>
- Iskandar, A. S., Jabani, M., & Kahar Muang, M. S. (2021). Bsi Competitive Strategy Affect Purchasing Decisions of Conventional Bank Customers in Indonesia. *International Journal of Artificial Intelligence Research*, 6(1). <https://doi.org/10.29099/ijair.v6i1.305>
- Iskandar, A. S., Muhajir, M. N. A., Hamida, A., & Erwin, E. (2023). The Effects of Institutions on Economic Growth in East Asia. *Jurnal Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 15(1), 87. <https://doi.org/10.17977/um002v15i12023p087>
- Iskandar, S., Rifuddin, B., Ilham, D., & Rahmat, R. (2021). The role of service marketing mix on the decision to choose a school: an empirical study on elementary schools. *JPPi (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 7(3), 469–476. <https://doi.org/10.29210/020211177>
- Keuangan dan Perbankan, J., Hamida, A., Nur Alam Muhajir, M., & Paulus, M. (2023). *Peer-Reviewed Article Does Islamic Financial Inclusion Matter for Household Financial Well Being?* 27(1), 2443–2687. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v27i1.8659>
- Mahmud, H., & Abduh, M. (2022). Empowerment-Based Lecturer Professional Development at State Islamic Religious Universities. *AL-TANZIM: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 6(1), 366–380. <https://doi.org/10.33650/al-tanzim.v6i2.3204>
- Mahmud, H., & Sanusi, S. (2021). Training, Managerial Skills, and Principal Performance At Senior High School in North Luwu Regency. *AL-TANZIM: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 5(2), 27–39. <https://doi.org/10.33650/al-tanzim.v5i2.2150>
- Marwing, A. (2021). Indonesian Political Kleptocracy and Oligarchy: A Critical Review from the Perspective of Islamic Law. *Justicia Islamica*, 18(1), 79–96. <https://doi.org/10.21154/justicia.v18i1.2352>
- Mujahidin, M., & Majid, N. H. A. (2022). Information Technology Utilization on the Performance of Sharia Bank Employees in Palopo City. *Ikonomika*, 6(2), 219–236. <https://doi.org/10.24042/febi.v6i2.10423>
- Nufus, Erlina, Koderi, H., Utama, M., & Ramadhan, C. (2022). *Development of Tarkib Teaching Materials Based on Motion Graphic in Islamic Junior High School*
- Nur, M. T. (2021). Justice in Islamic Criminal Law: Study of the Concept and Meaning of Justice in The Law of Qisās. *Asy-Syir'ah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Hukum*, 55(2), 335.

- <https://doi.org/10.14421/ajish.v55i2.1011>
- Raupu, S., Maharani, D., Mahmud, H., & Alauddin, A. (2021). Democratic Leadership and Its Impact on Teacher Performance. *AL-ISHLAH: Jurnal Pendidikan*, 13(3), 1556–1570. <https://doi.org/10.35445/alishlah.v13i3.990>
- Rifuddin, B., Rismayanti, R., Mas, N. A., & ... (2022). Analyzing The Impact of Productive Zakat Utilization on The Mustahiq Economic Independence in Malaysia and Indonesia. *Ikonomika*, 7(1), 75–96. <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/ikonomika/article/view/13501>
- Subhana., Muvidab., I. E. H. H. (2022). Jurnal Ilmu Manajemen. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 12, 337–351. [https://jurnal.um-palembang.ac.id/ilmu\\_manajemen/article/view/4559](https://jurnal.um-palembang.ac.id/ilmu_manajemen/article/view/4559)
- Yusmat, M. A., Bakri, A. N., & ... (2023). Optimization The Role of Sharia Bank in National Economic Recovery Through Results-Based Micro-Finance. ... : *Jurnal Ekonomi Dan ...*, 8(1), 53–78. <http://www.ejournal.radenintan.ac.id/index.php/ikonomika/article/view/15932>
- A.Nurul Azizah tentang “( Strategi Pemasaran Beras dalam Meningkatkan Penjualan )”.
- Abdul Latif tentang “*Produksi Beras Kemasan Perspektif Manajemen Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Ud Albas Jaya Desa Putih Kecamatan Gempengrejo Kabupaten Kediri)*”. (IAIN Kediri : 2019).
- Alfi Amalia, Wahyu Hidayat, Agung Budiarmo, “*Analisis Pengembangan Usaha Pada Usaha UMKM Batik Semarang Di Kota Semarang*”, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, h.8
- Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah* (kaya di Dunia Terhormat di Akhirat), (yogyakarta: pustaka), h.6.
- Arif Rahman “*Perencanaan Usaha Bisnis Syariah yang Matang Menjadi Dasar Implementasi Ekonomi Syariah*”. (Universitas Darussalam Gontor : 2020).
- Bank Muamalat “*Apa Prinsip Bisnis Syariah*” (Consumer dan Retail Banking).
- Batjo Nurdin “*Penerapan Komunikasi Pemasaran Terhadap Perilaku dan Putusan Pembelian*”.h.28
- DB Agistian “*Manajemen Sumberdaya Manusia*”. (Repository.Unpas : 2019).
- Depertemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemah*, (Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an), h. 533
- Dhika Amalia Kurniaswan “*Bagaimana Perkembangan Bisnis Syariah Di indonesia*”. (Univ Of Darussalam Gontor : 2019). 69
- Dr. H. Zuchri Abdussamad,S.I.K. “*Keabsahan Data Penelitian*”. H.156
- Dr.H. Zuckhri Abdussamadd, S.I.K., *Metode Penelitian kualitatif*.
- Dr.Prawita Thalib, S.H., M.H., ACI Arb., Dr. Wisudanto, S.E., M.M., CFP., ASPM. “*Esensi Hukum Bisnis Syariah*”. (Airlangga University : 2021). H.10.
- Indriyo Gitosudarmo. *Pengantar bisni*,(Yogyakarta: BPEE), H. 91

Khasana Isnaini Aqna tentang “( Strategi Pemasaran syariah Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Home Industri Rambak Cahaya Kecamatan Warungasem Batang)”. (IAIN Pekalongan : 2019).



- Lia Ekasari tentang “( Strategi Pemasaran Produk Beras Berbasis Syariah, Studi Pada Koperasi Produsen Makmur Sentosa Kabupaten Ponorogo )”. ( IAIN Ponorogo : 2021).
- M Feni “*Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*”. (Repository STEI : 2021)
- M.A Dr. Sandu Siyoto, SKM., M.Kes & M.Ali Sodil, *Dasar Metodeologi Penelitian*, ed Ayup, 1<sup>st</sup> ed (Yogyakarta : Literasi Media Publishing). h.124
- M.Si Dr. H. Zuchri Abdussamad, S.I.K., *Metode Penelitian Kualitatif*, ed.M.Si Dr.Patta Rapanna, S.E., Desember 2021, 1<sup>st</sup> ed. (Syakir Media Press : 2021). h.30
- Mita Noveria, *Pertumbuhan Penduduk dan Kesejahteraan*, ( Jakarta : LIPI Pers, ), h. 22
- Moh Rusdi, “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan volume Penjualan Pada Perusahaan Genteng Ud.Berkah Jaya,” *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis* 6,no. 2 (1019).
- MSP Dr.dr. Arry Pontiku,WHM, Dr.Robby Kayame, SKM,M.kes, Dr.vony Heni Rerey,SKM,MPH, Dr.Drs. Tedjo Soeprpto, MM, Dr.Drs. Yanuaris Rasubun, *Metode Penelitian Kualitatif Saja*,ed. MHM Dr.dr.Arry Pongtiku (Nulisbuku.com). h.107
- Muhammad Khoirul Fikri “ *Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Sistem Konsinyasi Dalam Strategi Reseller*”.(Jurnal Bisnis Islam dan Manajemen Islam : 2019).
- Muslich, Erika *Bisnis Islam*,(Jakarta: Ekonisia,2019), h.29
- Mybank Finance “ *Bisnis Syariah : Pengertian Lengkap dan Beda Dengan Bisnis Biasa*”. ( Jakarta : 2023)
- Norvadewi “ *Bisnis Dalam Perspektif Islam*” ( Samarinda), h.35
- Nur Jamal Shaid “*Pengertian Manajemen ,Fungsi, dan Tujuannya*”. (Jakarta : 2019).
- Ppm Som “*Fungsi Manajemen Pengertian dan contoh*” (Ppm School : 2022)
- Qur-an “Al-Baqarah Ayat : 168
- Silvi Andarista “ *Implementasi Etika Bisnis Islam Pada UMKM*”. (universitas Muhammadiyah Sindarjo : 2019). h.10.



Suparjo Adi Suwarno, Supriyanto, Ahmad Hendra Rofullah “*Definisi Manajemen Bisnis Syariah*”, h. 6

Susi Yanti “*Iplementasi Manajemen Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Di Toko Baju Dewi busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)*”. (Tanjung Jabung Timur : jurnal ilmu manajemen, 2021).

Syafrida Hafni Sahir, *Metode Penelitian*, ed. Msi Dr.Ir. Try Koryati, 1<sup>st</sup> ed (penerbit KBM Indonesia, 2021). h.44-45

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Bab 4 Pasal 6 Tentang Usaha Mikro kecil dan Menengah.

Usman, S.Pd.,SE.,M.,Si “ *Sosialisasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Untuk Meningkatkan pertumbuhan ekonomi* “. ( Universitas Negeri Gorontalo : 2020). h. 11

Wahyuni tentang “( Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT.Hadji Kalla Cabang Gowa)”. ( Universitas Negeri Makassar: 2019).

Windi Kartini Putri tentang “( Analisis Strategi Pemasaran syariah Dalam Meningkatkan Penjualan Produk di Toko Basmart 2 Pangkalan Kerinci Kab. Pelalawan)”.(Universitas Islam Riau : 2022).

L

A

M

P

I

R

A

N



## Lampiran 1 Pedoman Wawancara Penelitian

**LAMBAR WAWANCARA****PERSPEKTIF SYARIAH DALAM MANAJEMEN BISNIS ( STUDI TOKO  
BERAS PALAWIJA KOTA PALOPO )****A. Data Responden**

Nama/Inisial :

Usia :

Jenis Kelamin :

Jabatan :

Tahun Bekerja :

**B. Wawancara**

- a) Bagaimana perspektif syariah dalam bisnis pada toko beras palawija kota palopo ?
- 1 Apakah anda memperlakukan pembeli yang sama tanpa adanya perbedaan ?
  - 2 Apakah di dalam melakukan perdagangan anda masih tetap melakukan sholat 5 waktu dengan tepat ataukah tidak, di karenakan sedang menjual?
  - 3 Apakah dalam menjual anda akan menyesuaikan timbangan dengan harga pasaran ?
  - 4 Apakah di dalam berdagang anda pernah menawarkan barang dagangan dengan harga yang berbeda-beda kepada setiap konsumen (pembeli)?
  - 5 Apakah di dalam berdagang anda tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli barang dagangan yang di jual?
  - 6 Apakah anda melayani dengan baik jika ada konsumen yang complain dengan barang yang anda jual?

- 7 Apakah di dalam berdagang anda selalu memenuhi barang pesanan pembeli sesuai kesepakatan?
  - 8 Apakah anda menjual produk barang sesuai dengan harga pasaran ?
  - 9 Apakah barang dagangan yang dijual atau di pormosikan kepada pembeli sesuai dengan kondisinya tambah lebih-lebihkan ataupun mengurangnya?
- b) Bagaimana strategi manajemen pada usaha toko beras palawija kota palopo?
- 1 apakah ada perencanaan sebelumnya sebelum anda melakukan bisnis usaha?
  - 2 Strategi apa saja yang anda susun selama melakukana bisnis?
  - 3 Apakah perencanaan itu berjalan sesuai dengan rencana yang ada?
  - 4 Langkah apa yang pihak tokoh lakukan dalam membentuk organisasi yang mengelolah bisnis anda apakah dengan cara melakukan rekrutmen karyawan?
  - 5 Apakah karyawan sudah sesuai dengan kemampuan dan kompetensi yang di milik?
  - 6 Apa saja yang dilakukan guna meingkatkan kapasitas karyawan?
  - 7 Apakah di tokoh ini menfungsionalkan sistem kedisiplinan?
  - 8 Apakah sistem dalam organisasi di tokoh ini berjalan dengan baik?

Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian





## Lampiran 3 Surat Selesai Meneliti





**PEMERINTAH KOTA PALOPO**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
K.H.M. Hasyim No 5 Kota Palopo - Sulawesi Selatan Telpn : (0471) 326046

ASLI

**IZIN PENELITIAN**  
 NOMOR : 1267/IP/DPMPTSP/IX/2023

**DASAR HUKUM :**

1. Undang Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Undang Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Mendagri Nomor 3 Tahun 2020 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Pendelegasian Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Yang Diberikan Pelimpahan Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

**MEMBERIKAN IZIN KEPADA**

Nama	: FITRAHHULJANNAH
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Jl. Andi Tenriadjeng Kota Palopo
Pekerjaan	: Mahasiswa
NIM	: 1904030160

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

**PERSPEKTIF SYARIAH DALAM MANAJEMEN BISNIS (STUDI TOKO BERAS PALAWIJA KOTA PALOPO)**

Lokasi Penelitian	: TOKO BERAS PALAWIJA PALOPO
Lamanya Penelitian	: 29 September 2023 s.d. 29 November 2023

**DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :**

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo  
 Pada tanggal : 02 Oktober 2023  
 Kepala Dinas

  
**SYAMSURIADI NUR, S.STP**  
 Pengkat : Pembina  
 NIP : 19850211 200312 1 002



**Tembusan :**

1. Kepala Badan Kesbang Prov. Sul-Sel,
2. Walikota Palopo
3. Dandim 1403 SWG
4. Kapolres Palopo
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo
7. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian

## Lampiran 4 Halaman Persetujuan Pembimbing

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Setelah menelaah dengan seksama skripsi berjudul : “ Perspektif Syariah Dalam Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo)”.

Yang ditulis oleh :

Nama	: Fitrahuljannah
Nim	: 19 0403 0160
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi	: Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan untuk diujikan pada Ujian Munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Selasa, 19 Oktober 2023  
Pembimbing

  
Burhan Rifuddin , S.E., M.M  
NIP. 19670311199803 1 001

CS Dipindai dengan CamScanner



## Lampiran 5 Nota Dinas Tim Penguji

**NOTA DINAS TIM PENGUJI**

Lam :  
Hal : Skripsi an. Fitrahuljannah

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di  
Palopo

*Assalamu'alaikum wr. wb*

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Fitrahuljannah  
NIM : 19 0403 0160  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Perspektif Syariah Dalam Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo).

Maka naskah skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada Ujian *Munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

*Wassalamu'alaikum wr. wb*

1. Mursyid, S.Pd., M.M (Penguji I)	( Tanggal : )
2. Ishak, S.El., M.El. (Penguji II)	( Tanggal : )
3. Burhan Rifuddin, S.F., M.M. (Pembimbing I/ Penguji I)	( Tanggal : )

CS Digitized by: Cendekia.com

## Lampiran 6 Halaman Persetujuan Tim Penguji

**HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI**

Skripsi berjudul Perspektif Syariah Dalam Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo) (NIM) 19 0403 0160, mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang telah diujikan dalam seminar hasil penelitian pada hari Rabu, tanggal 18 Oktober 2023 telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan dinyatakan layak untuk diajukan pada sidang ujian *munaqasyah*.

**TIM PENGUJI**

1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI. (Ketua Sidang/Penguji)	(  ) Tanggal :
2. Dr. Fasiha, M.E.I. (Sekretaris Sidang/Penguji)	(  ) Tanggal :
3. Mursyid, S.PD., M.M. (Penguji I)	(  ) Tanggal :
4. Ishak, S.EI., M.EI (Penguji II)	(  ) Tanggal :
5. Burhan Rifuddin, S.E., M.M. (Pembimbing I/Penguji)	(  ) Tanggal :

CS Dipindai dengan CamScanner

**Lampiran 7 Surat Keterangan MBTA**

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Agatis Balandi Telp. 0471-22076.  
Website: <http://www.iainpalopo.ac.id/> / <http://febi-iainpalopo.ac.id/>

**SURAT KETERANGAN**


Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen penguji dan Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut membaca dan menulis al-Qur'an dengan kurang/baik/landar \*coret yang tidak sesuai dengan kemampuan mahasiswa.

Nama : Fitrahuljannah  
NIM : 1904030160  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui :  
Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah

Palopo, 10 Mei 2023  
Dosen Penguji



Akbar Sabani, S.EI., M.E



Muzayyanah Jabani, ST., M.M

## Lampiran 8 Sertifikat Ma`had



## Lampiran 9 Sertifikat Toufel



**Lampiran 10 Surat Kontrol**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Jalan Bili Kota Palopo 91914 Telepon 085243175771  
 Email: febs@iainpalopo.ac.id, Website: https://febs.iainpalopo.ac.id/

KARTU KONTROL  
 SEMINAR HASIL SKRIPSI

Nama : FITRI HULYANNAH

NIM : 1904030160

Prodi : MBS

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	Jumat 23/12/2022	Andi Nurul Tiara	Pengaruh Branding melalui sikap konsumen terhadap keputusan pembelian produk susu tea.	J.	
2	Selasa 03/01/2023	Inelra Wahyuni	Pengaruh Permodalan nasional modern (Pernero) Mekar syaria dalam pertumbuhan Ujaha mikro di desa pada kula pironig	q	
3	Rabu 04/01/2023	Intan Sari Puhi	Pengaruh e- word dan content marketing terba da keputusan pembelian mahasiswa pada aplikasi fiktik	J	
4	Rabu 04/01/2023	Sunarti	Pengembangan Potensi Pertanian berbasis Green economy untuk mendukung kenzab. kpan masyarakat di desa tanpa ke. pironig.	J	
5	Selasa 05/01/2023	Nurmalia Sean	Piran strategi digital marketing pada Salun beku untuk meningkatkan kelangan.	J	
6					
7					
8					
9					
10					

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI.  
 NIP 198201242009012006

NB.:

- Kartu ini dibawa setiap mengikuti ujian
- Setiap mahasiswa wajib mengikuti minimal 5 kali seminar sebelum seminar hasil.

## Lampiran 11 Hasil Turniting



## Lampiran 12 PBAK





### Lampiran 13 Buku Kontrol

1

Buku Kontrol Penulisan Skripsi  
**BIODATA PEMILIK BUKU**

Nama : FITRAH HULJANNAH

NIM : 1909030160

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah


No. HP : 085 956 949 378

Judul Skripsi

<u>Perspektif Manajemen Bisnis Syariah Dalam Menjalankan Usaha (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo)</u>
--

**PEMBERITAHUAN**


Mohon agar siapa saja yang menemukan buku ini agar memberitahu dan mengembalikan kepada pemilik atau ke petugas tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.

 **Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo**

---


3

Buku Kontrol Penulisan Skripsi  
**DOSEN PEMBIMBING**

Pembimbing	Nama/NIP	TTD
I	<u>Burhan Rifuddin, S.E., M.M</u> <u>NIP. 196703111998031001</u>	
II	<u>NIP.</u>	

**Tugas Pembimbing**

1. Pembimbing I memiliki tugas untuk mengarahkan, membimbing, dan mengoreksi substansi, dan metode penelitian.
2. Pembimbing II memiliki tugas untuk mengarahkan, membimbing, dan mengoreksi aspek teknis seperti metode penelitian, penulisan, tata bahasa, dan gaya selingkung.

 **Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo**

## Riwayat Hidup



Fitriahhuljannah, lahir di palopo, 01 february 2001. Peneliti merupakan anak ke empat yang terlahir dari keluarga bersahaja dari pasangan Hendra dan Fatmawati dan dibesarkan dari pasangan Abdullah dan Nurul Aini. Peneliti saat ini sedang menempuh pendidikan sekolah tinggi di Imstitut Agama Islam Negri Palopo program studi Manajemen Bisnis Syariah dan pernah memasuki salah satu organisasi kampus yaitu himpunan mahasiswa manajemen bisnis syariah. Riwayat Pendidikan : SDN 049 Lara 4, SMPN 2 Baebunta, SMKN 1 Palopo jurusan Teknik Komputer dan Jaringan. Dan penulis pernah PKL di salah satu tempat kursus di Kota Palopo Tempatnya di jalan Hj.Hasan nama tempat tersebut Klinik Komputer yang dimana penulis pernah mempelajari computer dan jaringan di Klinik Komputer.