

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Pengembangan Usaha Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro**

Strategi pengembangan usaha Toko Ayu *Accessories* disusun dalam bentuk analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat yang dapat digunakan untuk membantu manajer dalam menentukan dan mengembangkan strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Pada Toko Ayu *Accessories* terdapat beberapa strategi yang diterapkan, di antaranya:

##### **1. *Strength Opportunities (S-O)***

Pengambilan strategi S-O dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang yang ada. Strategi S-O Toko Ayu *Accessories* adalah sebagai berikut:

###### **a. Memilih karyawan sesuai dengan kriteria**

Memilih karyawan sesuai dengan kriteria dilakukan dengan cara menentukan pendidikan terakhir bagi setiap calon karyawan yang akan bekerja di Toko Ayu *Accessories*, yaitu lulusan SMA atau sederajat. Hal ini sesuai dengan teori yang telah dikemukakan oleh Nawawi terkait manajemen, yaitu kegiatan yang memerlukan kerja sama orang lain untuk

mencapai tujuan.<sup>87</sup> Memilih karyawan termasuk ke dalam bagian dari manajemen dimana terdapat proses untuk melakukan kerja sama dengan orang lain, serta adanya pengambilan keputusan dari *owner* toko bahwa karyawan yang bekerja harus lulusan SMA, mempunyai keterampilan dalam bidang aksesoris, perempuan, dan belum menikah.

Adanya pemilihan karyawan ini, berarti terdapat proses manajemen strategik untuk mencapai tujuan. Dalam jurnalnya, Sujadi mengemukakan bahwa manajemen strategi merupakan rangkaian atau proses kegiatan pengambilan keputusan bersifat mendasar dan menyeluruh yang dibuat oleh pimpinan dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran di dalam suatu organisasi disertai dengan penetapan cara pelaksanaannya untuk mencapai tujuan.<sup>88</sup>

b. Memberikan *reward* pada karyawan yang kinerjanya bagus

Memberikan hadiah atau penghargaan kepada karyawan yang mempunyai kinerja bagus akan menumbuhkan motivasi bagi karyawan tersebut dan karyawan yang lain untuk lebih semangat dan memiliki target. Dalam penerapan strategi bisnis di Toko Ayu *Accessories*, cara ini bisa dianggap efektif seperti yang telah dijelaskan oleh Sondang P. Saigian dalam teorinya

---

<sup>87</sup> Hadari Nawawi, *Administrasi Pendidikan*, Cet V, (Jakarta: Jaha Masagung, 1993), hlm. 13.

<sup>88</sup> Sujadi, "Konsep Manajemen Strategik Sebagai Paradigma Baru di Lingkungan Organisasi Pendidikan", *Jurnal STIE*, Semarang, Vol. 3, No.3, Oktober 2011, hlm. 2.

bahwa yang dimaksud dengan strategi analisis SWOT adalah merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat.<sup>89</sup>

Penerapan analisis SWOT sebagai strategi dalam menjalankan usaha juga harus disertai adanya motivasi agar bisa meningkatkan sumber daya manusia yang akan membantu perusahaan dalam pemanfaatan peluang sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

c. Meningkatkan promosi melalui media sosial

Strategi ini diperlukan agar produk-produk dari Toko Ayu *Accessories* bisa dikenal oleh masyarakat luas. Peningkatan promosi melalui media sosial dapat dilakukan dengan memanfaatkan media *Instagram* dan *WhatsApp*. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Lawrence R. Jauch dan William F. Glueck bahwa penyusunan suatu strategi yang diarahkan dengan cara serangkaian tindakan dan sejumlah keputusan atau pencapaian sasaran perusahaan yang dibantu dengan sejumlah strategi yang efektif.<sup>90</sup>

Dengan teknologi yang semakin maju dan semakin modern ini sangat menguntungkan untuk berbisnis dengan memasarkan produk yang dijual di media sosial dan ini

---

<sup>89</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000), hlm. 172-173.

<sup>90</sup> Taufiqurokhman, *Manajemen Strategik*, ( Jakarta: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama), hlm.15.

merupakan strategi yang efektif dan efisien jika diterapkan. Diperkuat lagi dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Farah yang menghasilkan bahwa strategi yang menggunakan kekuatan untuk memaksimalkan peluang seperti memperluas promosi produk.<sup>91</sup>

## 2. *Weakness Opportunities (W-O)*

Pengambilan strategi W-O dilakukan dengan memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada. Strategi W-O di Toko Ayu Accessories ini adalah meningkatkan kualitas produk sesuai dengan sasaran pelanggan. Dapat dikatakan bahwa produk-produk yang dijual di toko ini sudah memiliki kualitas bagus dan juga sudah tepat mengenai sasaran pelanggan yang nantinya akan menambah profit dan tujuan bisnis akan tercapai.

Hal ini sesuai dengan teori analisis SWOT menurut Fredy Rangkuti bahwa perumusan strategi perusahaan dilakukan dengan cara mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis, berdasarkan analisis logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*stregth*), dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman (*threats*).<sup>92</sup> Sedangkan mengenai penjualan produk yang memiliki kualitas bagus

---

<sup>91</sup> Dinnia Ainul Farah, *Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategy Competitive Advantage Pada Pusat Souvenir (Studi Kasus CV Nabata Souvenir Desa Kendalrejo, Kecamatan Talun Kabupaten Blitar)*, (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2018) .

<sup>92</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 18 – 19.

merupakan tujuan bisnis yang dapat melipatgandakan nilai-nilai pemilik perusahaan dalam penjualan produk.

### 3. *Strength Threats (S-T)*

Strategi S-T merupakan bentuk mengoptimalkan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada. Strategi S-T di Toko Ayu *Accessories* di antaranya:

#### a. Meningkatkan pelayanan pada konsumen

Dengan meningkatkan pelayanan pada konsumen, maka adanya berbagai ancaman yang dirasa oleh Toko Ayu *Accessories* dapat diatasi dengan memanfaatkan kekuatan yang ada. Pemanfaatan sumber daya yang ada dalam organisasi secara optimal seperti mutu pelayanan akan berpengaruh dalam mengembangkan manajerial Toko Ayu *Accessories* tersebut.

Seperti yang dijelaskan oleh James F. Stoner bahwa manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian dan penggunaan sumber daya – sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan yang diinginkan.<sup>93</sup> Strategi tersebut juga diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fitria tentang pelayanan konsumen yang baik dapat memberikan

---

<sup>93</sup> Sampurno Wibowo, *Pengantar Manajemen Bisnis Introduction To Business Management*, (Bandung: Politeknik Telkom, 2009), hlm. 6.

solusi atas apa yang diinginkan pelanggan dan bersikap ramah terhadap pelanggan yang datang.<sup>94</sup>

b. Terus meningkatkan kerja sama antar bisnis

Strategi ini berguna untuk meminimalisir ancaman yang ada di luar Toko Ayu *Accessories*. Kerja sama antar bisnis diperlukan agar bisnis yang dijalankan dapat berjalan untuk memenuhi kebutuhan pelaku bisnis maupun pemasok dalam bidang perniagaan atau industri barang dan jasa yang dapat bermanfaat untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat. Strategi ini sesuai dengan teori Musselman dan Jackson, bisnis adalah jumlah keseluruhan aktivitas yang teroganir dalam bidang perniagaan atau industri penyediaan barang dan jasa agar memenuhi kebutuhan masyarakat serta dapat memperbaiki kualitas kehidupan masyarakat.<sup>95</sup>

c. Membuat inovasi produk

Inovasi produk akan memunculkan ide-ide baru dalam membuat produk yang ditawarkan di Toko Ayu *Accessories*, sehingga, nantinya produk akan lebih menonjol dari pada produk yang lain. Inovasi produk akan lebih menarik kecenderungan minat konsumen untuk membelinya. Hal ini sesuai teori Fredy Rangkuti mengenai situasi peluang salah

---

<sup>94</sup> Lailatul Fitria, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Batok Kelapa "COCC ART" dengan Pendekatan Analisis Strengths Weaknesses, Opportunities, Threats di Tangjungsari Kota Blitar*, (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2019).

<sup>95</sup> <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-bisnis/.com>, diakses pada Minggu, 17 Januari Pukul 10:30.

satunya adalah kecenderungan penting yang terjadi di kalangan pengguna produk.<sup>96</sup>

#### 4. *Weakness Threats (W-T)*

Strategi W-T didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari adanya ancaman. Strategi W-T yang diterapkan di Toko Ayu *Accessories* adalah:

a. Menambah fasilitas toko, seperti pendingin ruangan

Dalam meminimalkan kelemahan, maka diperlukan penambahan fasilitas agar pelanggan nyaman dalam berbelanja sehingga akan menarik minat konsumen untuk membeli produk.

b. Bersaing dengan sehat

Dalam melakukan suatu usaha, tentunya diperlukan persaingan secara sehat agar penerapan strategi yang dijalankan sesuai dengan nilai-nilai Islam. Hal ini sesuai jurnal Sunarji Harahap, mengelola sumber daya yang dimiliki dengan metode syariah yang telah tercantum dalam kitab suci atau yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW, yaitu beriman, bertakwa, keseimbangan dan keadilan.<sup>97</sup>

Jadi, jika menjalankan bisnis dengan cara bersaing secara sehat, berarti telah menerapkan perintah Nabi untuk menjalankan strategi bisnis sesuai dengan nilai-nilai Islam.

---

<sup>96</sup> Freddy Rangkuti David, *Manajemen Strategik*, ( Jakarta: Salemba Empat, 2011), hlm. 17.

<sup>97</sup> Sunarji Harahap, “*Implementasi Manajemen Syariah Dalam Fungsi-Fungsi Manajemen*”, *Jurnal At-Tawassuth*, Vol. 2, No.1, 2017, Maret hlm. 211.

## **B. Tinjauan Perspektif Ekonomi Islam terhadap Strategi Pengembangan Usaha Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro**

Sejak zaman Rasulullah SAW umat Islam telah menggeluti dunia bisnis dan berhasil. Banyak diantara para sahabat yang menjadi pengusaha besar dan mengembangkan jaringan bisnisnya sampai melalui batas teritorial Mekkah ataupun Madinah. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, mereka membangun kehidupan bisnisnya. Demikian pula dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya, pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan dalam berbisnis.

Secara umum, strategi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan, dimana strategi digunakan sebagai cara dalam pencapaian tujuan. Hal ini juga didukung oleh pendapat Sondang P. Siagian bahwa dewasa ini, istilah strategi sudah digunakan oleh perusahaan-perusahaan. Perumusan strategi dalam perusahaan memerlukan proses yang panjang agar dapat memperoleh strategi yang tepat untuk mencapai tujuan.<sup>98</sup>

Strstegi dalam mengembangkan usaha di Toko Ayu *Accessories* juga menerapkan nilai-nilai keislaman, yang terdiri:

### **1. Niat yang Baik**

Niat yang baik merupakan pondasi dari amal. Apabila niatnya baik maka usaha amalnya juga baik, sebaliknya apabila niatnya buruk maka amalnya akan rusak. Sebagai hadits Rasulullah berikut ini :

---

<sup>98</sup> Eriza Yolanda Maldina, *Skripsi: Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan pada Butik Calista*, (Palembang: Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah, 2016).

“*Sesungguhnya amalan itu tergantung pada niatnya, dan seseorang sesuai dengan apa yang ia niatkan*”. (HR. Bukhari)

Apa yang telah dikatakan oleh Rasulullah itu bukan hanya untuk urusan ibadah saja, tetapi berlaku juga untuk urusan muamalah seperti kegiatan berwirausaha. Oleh karena itu, semua wirausaha muslim dituntut agar aktivitas ekonomi yang ditekuninya selalu berorientasi pada mencari ridha Allah semata,<sup>99</sup> sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur’an surat al-An’am ayat 162-163:

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ (١٦٢)  
لَا شَرِيكَ لَهُ ۚ وَبِذَلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ (١٦٣)

Artinya: “*Katakanlah: Sesungguhnya sembahyangku, ibadahku, hidupku, dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam (162), tiada sekutu bagi-Nya; dan demikian itulah yang diperintahkan kepadaku dan aku adalah orang yang pertama-tama menyerahkan diri (kepada Allah) (163)*”. (Q.S. al-An’am: 162-163)

Semakin berkualitas keikhlasan seorang wirausaha muslim dalam menghadirkan niat untuk semua aktivitasnya, maka pertolongan dan bantuan Allah akan semakin selalu mengalir. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa bantuan Allah turun seiring dengan persiapan kita (niat) yang terkandung di dalam hati. Niat baik yang ditanam pada hati pemilik Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro menjadikan toko tersebut dapat berkembang dengan baik pula.

---

<sup>99</sup> Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur’an tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), hlm. 60.

## 2. Berinteraksi dengan Akhlak

Pemilik Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro beserta seluruh karyawan selalu mengedepankan sopan santun dan akhlak yang baik dalam berinteraksi dengan konsumen toko. Hal tersebut dikarenakan akhlak menempati posisi puncak dalam bangunan ekonomi Islam, sebab inilah yang menjadi tujuan Islam dan dakwah para nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak.

Beberapa akhlak yang harus ada pada pemilik toko dan seluruh karyawan Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro diantaranya:

### a. Jujur

Dalam pengembangan usaha seorang wirausaha muslim harus menjunjung tinggi kejujuran, karena kejujuran merupakan akhlak utama yang merupakan sarana memperbaiki kinerja bisnis, menghapus dosa, dan bahkan dapat mengantarkan masuk ke surga,<sup>100</sup> sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surat al-Ahzab ayat 70-71:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَفُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا (٧٠)  
يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ  
فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا (٧١)

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar (70), niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. Dan barangsiapa menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar (71)*”. (Q.S. al-Ahzab: 70-71)

<sup>100</sup> Ma'aruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, (Banjarmasin: Antasari Press, 2011), hlm. 18.

Pencerminan dari sifat jujur di Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro dapat dilihat ketika menjelaskan/mempromosikan barang dagangan dengan sejujurnya atau keterangan/sumpah palsu yang dapat menyesatkan seperti dalam iklan produk/jasa lain yang tidak sesuai dengan kenyataan sebenarnya.<sup>101</sup>

b. Toleran

Sikap toleran yang dimiliki oleh pemilik dan karyawan Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro akan memudahkan seseorang dalam menjalankan bisnisnya. Ada beberapa manfaat yang didatangkan oleh sikap toleran dalam berbisnis, diantaranya: mempermudah terjadinya transaksi, mempermudah hubungan dengan calon pembeli, dan mempercepat perputaran modal.<sup>102</sup> Sebagaimana hadits Rasulullah SAW. “*Allah akan mencurahkan rahmat kepada orang yang toleran ketika menjual, toleran ketika membeli, dan toleran ketika menagih hutang.*” (HR. Bukhari)

c. Amanah

Islam mengajarkan agar seorang wirausaha muslim untuk selalu menghidupkan mata hati mereka dengan senantiasa menegakkan sikap amanah. Sikap amanah dapat menjaga hak-

---

<sup>101</sup> *Ibid.*, hlm. 81.

<sup>102</sup> *Ibid.*, hlm. 22.

hak Allah dan hak-hak manusia, sehingga ia tidak akan lalai dalam melaksanakan kewajibannya. Sebagaimana Firman Allah dalam AL-Qur'an surat al-Anfal ayat 27:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (Q.S al-Anfal: 27)

Makna amanah di Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro diwujudkan dengan terus terang jika ada cacat barang yang dijualnya, serta amanah dalam menerima pesanan aksesoris dari konsumen.

#### d. Menepati Janji

Islam mengajarkan untuk seluruh umatnya agar menepati janji kepada mereka yang melukan perjanjian. Semua petunjuk yang diberikan Al-Qur'an dan hadits Rasul merupakan sarana yang akan membantu wirausaha muslim untuk merealisasikan janji yang dibuatnya, sehingga akan terhindar dari kategori orang munafik yang dibenci Allah. Sebagaimana Firman Allah dalam Al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.” (Q.S al-Baqarah: 282)

Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro selalu menepati janji atas apa yang sudah dijanjikannya kepada para konsumen, seperti ketika konsumen menghendaki untuk memesan aksesoris harus selesai dalam waktu sekian, maka pihak toko selalu menepati janji dengan menyelesaikan tepat waktu.

### 3. Bersyukur

Pemilik Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro senantiasa bersyukur atas apa yang telah didapatkan dikarenakan bersyukur merupakan konsekuensi logis dari bentuk rasa terima kasih atas nikmat-Nya yang sudah diberikan, sebagaimana Firman Allah dalam Al-Qur'an surat Ibrahim ayat 7:

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ

Artinya: “Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu memaklumkan, “Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), maka pasti azab-Ku sangat berat.” (Q.S Ibrahim: 7)

Rasa syukur pemilik Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro diwujudkan dengan perbuatan, seperti berzakat, berinfak, dan bersedekah.

#### 4. Mencontoh Praktik Berdagang Nabi Muhammad SAW

Mencontoh praktik dagang Nabi Muhammad SAW. yang diterapkan Toko Ayu *Accessories* mengacu pada Nabi Muhammad SAW. sebagai pedagang Islami, yaitu menggunakan segmentasi dan targeting yang dipraktikkan Nabi Muhammad SAW. tatkala berdagang ke negara Syam. Dengan demikian, Toko Ayu *Accessories* telah menerapkan praktik berdagang Nabi Muhammad SAW. yaitu dengan sifat *Shiddiq* (jujur atau benar), *Amanah* (dapat dipercaya), *Fatanah* (cerdas), dan *Tabliq* (menyampaikan atau komunikatif) tanpa merugikan, menyurangi konsumen ataupun pesaing.

Dalam Islam, penerapan strategi SWOT dilihat dari segi pemanfaatannya tentunya strategi ini memberikan banyak manfaat dari pada kemudorotannya, sebagaimana dijelaskan dalam surat al-Hasyr ayat 18:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuatnya untuk hari esok (akhirat) dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*” (Q.S. al-Hasyr: 18)<sup>103</sup>

Bila kita perhatikan, ini adalah pernyataan dari Allah yang seharusnya kita fikir dan bermunasabah terhadap apa yang sudah atau akan kita lakukan dalam hidup. Sehingga kita bisa memakai sebuah cabang ilmu manajemen dengan menggunakan strategi manajemen.

<sup>103</sup> Departemen Agama RI Al-Quran dan Terjemah, (Bandung: CV Diponegoro, 2010), hlm. 526.

Usaha yang dijalankan Toko Ayu *Accessories* agar berhasil dan dapat mempertahankan kelangsungan serta keberlanjutan perlu manajemen dalam usaha dengan analisis SWOT yang diterapkan maka aksesoris di toko ini akan terstruktur dengan baik.

## 5. Kerja sebagai Ibadah

Pemilik Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro selalu mengingatkan kepada semua karyawan bahwa dalam bekerja harus dilakukan dengan niat ibadah karena Allah SWT. Apabila bekerja dilakukan dengan ikhlas, maka bekerja akan bernilai ibadah dan mendapat pahala.

## 6. Menjaga Aturan Syariah

Aturan-aturan syariah yang selalu dijaga di Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro, di antaranya:

### a. Asusila (*dzalim*)

Pelaku bisnis Islam sepatutnya tidak menyakiti rekanan bisnisnya. Sebagaimana firman Allah SWT. dalam Al-Qur'an surat an-Nisa' ayat 29:

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S an-Nisa’: 29)

b. *Gharar* (Penipuan)

Bisnis *gharar* merupakan jual beli yang tidak memenuhi perjanjian, atau dengan kata lain merupakan jual beli yang tidak dapat dipercaya, dalam keadaan bahaya, tidak diketahui harganya, kondisi, serta waktu perolehannya. Dengan demikian, antara yang melakukan transaksi tidak mengetahui batas-batas hak yang diperoleh melalui transaksi tersebut.

c. Riba

Sesuatu yang mengandung riba dilarang keras oleh Islam, karena akan merugikan salah satu pihak. Sebagaimana firman Allah SWT. dalam Al-Qur'an surat Arrum ayat 39:

وَمَا أَتَيْتُمْ مِنْ رَبًّا لِيَرْبُوهَا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوهَا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا  
أَتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya: “Dan sesungguhnya riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah, dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).” (A.S surat Arrum: 39)

## 7. Bersikap Rendah Hati dan Menghindari Kesombongan

Siapapun yang bergaul dengan kita sebagai pembeli, pegawai, pemberi kerja, dan sebagainya tidak menyukai orang yang sombong karena ketika disombongi, ia akan merasa direndahkan harga

dirinya.<sup>104</sup> Sebagaimana firman Allah SWT. dalam Al-Qur'an surat al-Hijr ayat 88:

لَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ إِلَىٰ مَا مَتَّعْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْهُمْ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ  
وَاخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ

Artinya: “Jangan sekali-kali engkau (Muhammad) tujukan pandanganmu kepada kenikmatan hidup yang telah Kami berikan kepada beberapa golongan di antara mereka (orang kafir), dan jangan engkau bersedih hati terhadap mereka dan berendah hatilah engkau terhadap orang yang beriman.” (Q.S al-Hijr: 88)

Pemilik Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro selalu mengingatkan dan memberi contoh kepada karyawan untuk bersikap rendah hati dan tidak sombong agar konsumen merasa puas dan nyaman dengan pelayanan yang diberikan.

---

<sup>104</sup> Rizka Abdullah, *Kiat Menjadi Orang Kaya*”, dalam artikel, diakses tanggal 17 Mei 2021 pada pukul 20.00 WIB.