

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Pada bab ini akan dipaparkan tentang data yang diperoleh dari lapangan untuk mendukung kebenaran dan keabsahan dari penelitian ini, baik berupa hasil Pengamatan (Observasi), wawancara maupun dokumentasi yang merupakan representasi dari rumusan-rumusan fokus penelitian yang dapat dilaporkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hal tersebut akan dibahas secara deatail dalam paparan data sebagai berikut:

1. Profil Singkat Toko Gaul Collection Pamekasan

Pada bulan Mei tahun 2010 Bapak Purwanto mempunyai inisiatif membuka Toko Gaul Collection ketika di tawarkan kerjasama oleh Saudaranya yang ada di Mojokerto, yaitu untuk menjual Pakaian. Dan dari situlah beliau memulai memasarkan pakaian-pakaian dari saudaranya yang di bantu adiknya bernama Mas Alif Akbar Rahim , dan seiring berjalannya waktu dengan melihat perkembangan zaman yang semakin modern dan perkembangan fashion di Pamekasan yang meningkat drastis. Maka dari situ awal inisiatif Pak Purwanto menjalankan usaha online shop yang dilakukan oleh mas Alif. Pada awal bulan tepatnya bulan Januari 2014 Pak Puwanto memulai mengambil Pakaian dari Mojokerto dan pakaian-pakaian

dari produsen di kediri kemudian Pak Purwanto mempromosikan kaosnya di jejaring sosial facebook. Pada saat itu meskipun facebook belum viral dikalangan masyarakat, akan tetapi baik kaos maupun kemeja yang Pak Purwanto jual dengan melibatkan adiknya yang menjualkannya mendapat respon baik dari pengguna facebook pada saat itu. Dari sinilah Pak Purwanto beserta adiknya ingin mengembangkan usahanya dengan meningkatkan jumlah produknya dan membuka toko. Seiring dengan berjalanya waktu pada tanggal 20 Mei 2014 mulai dibukanya Toko Gaul Collection yang berada di Jl. Mandilaras No. 11B kecamatan Pamekasan kabupaten Pamekasan. Toko tersebut di kelola adiknya yaitu Mas alif.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi Toko Gaul Collection beralamat di Jl. Mandilaras No. 11B kecamatan Pamekasan kabupaten Pamekasan.

Batas wilayah Toko Gaul Collection:

Sebelah utara : Jl. Pongkoran

Sebelah barat : Jl. Sersan Misrul

Sebelah selatan : Jl. Pramuka

Sebelah timur : Jl. Kemayoran

3. Kondisi Fisik

Toko Gaul Collection memiliki bangunan berupa toko yang menghadap ke utara, toko tersebut merupakan bangunan yang cukup simpel, didepan Toko Gaul Collection terdapat banner yang bertuliskan TOKO GAUL COLLECTION.

4. Visi dan Misi Toko Gaul Collection

a. Visi

- Menjadi toko yang menyediakan kaos, jaket, Kemeja, Celana jeans cowok yang berkualitas yang sesuai dengan harga masyarakat.
- Menjual produk yang halal.

b. Misi

- Menyediakan kaos, jaket, celana Jeans, kemeja yang harganya terjangkau
- Selalu berjualan dengan jujur kepada pembeli
- Meningkatkan kinerja profesionalisme sesuai syariah
- Menjadi teladan bagi usaha-usaha yang lain.¹

¹ Wawancara dengan Alif Akbar Rahim, Selaku pemilik toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (selasa, 25 Februari 2020).

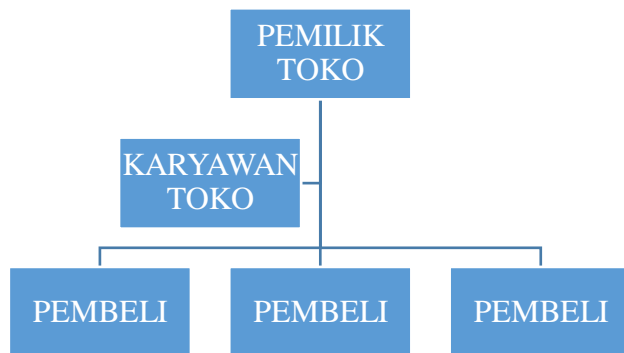
5. Tujuan

- a. Mencari Keuntungan yang halal dan barokah.
- b. Melakukan usaha perdagangan pakaian sesuai dengan ajaran dalam Al-Qur'an dan Sunnah.
- c. Melakukan dakwah melalui usaha berdagang pakaian. Dalam hal ini, Toko Gaul tidak hanya mementingkan duniawi saja, tetapi juga untuk kepentingan akhirat sesuai dengan ajaran islam keseimbangan hidup di dunia dan akhirat berlaku dalam konsep ekonomi islam. Selain mendasarkan kegiatan usaha dan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah Toko Gaul juga memiliki budaya kerja yang menjadi panduan dalam setiap perilakunya yaitu: Jujur dan menepati janji, Bertanggung jawab, Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat ibadah.

6. Struktur Toko Gaul Collection

a. Struktur

Agar suatu organisasi tercapai, maka dalam suatu usaha diperlukan organisasi yang baik untuk mendapatkan suatu gambaran rencana tentang sekelompok orang yang mengadakan kerjasama dengan pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenang yang jelas. Adapun struktur organisasi Toko Gaul Collection sebagai berikut:



b. Job Diskripsi

- Pemilik usaha

Mengatur dan mengelola usaha

- Karyawan toko

Melayani pembeli dan menata letak Produk

- Pembeli Toko Gaul Collection

Menggunakan produk-produk dari Toko Gaul Collection

7. Harga persatuan pakaian yang dijual di Toko Gaul Collection

- a. Celana jeans Panjang Import harga berkisaran Rp. 250.000,00-Rp. 400.000,00

- b. Celana jeans panjang Biasa harga berkisaran Rp. 110.000,00- Rp. 150.000,00
- c. Celana jeans pendek harga berkisaran Rp. 125.000,00- Rp. 175.000,00
- d. Celana kain pendek harga berkisaran Rp. 85.000- Rp. 125.000,00
- e. Kemeja lengan panjang harga berkisaran Rp. 125.000,00 -Rp. 135.000,00
- f. Kemeja lengan pendek harga berkisaran Rp. 110.000,00- Rp. 125.000,00
- g. Kaos berkrak harga berkisaran Rp. 90.000,00- Rp. 110.000,00
- h. kaos biasa Rp.50.000,00- Rp. 85.000,00.²

B. Data Lapangan

1. Strategi Pemasaran Toko Gaul Collection

Strategi pemasaran juga merupakan sebuah langkah dalam mencapai kesuksesan suatu perusahaan dimana adanya strategi pemasaran yang dilakukan oleh sebuah perusahaan tersebut. Masyarakat awalnya tidak tahu akan informasi apa saja yang terdapat pada perusahaan tersebut akan menjadi tahu akibat dengan adanya strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko tersebut. Agar usaha yang dijalankan dapat berjalan optimal.

Hal yang terpenting adalah strategi, dengan strategi yang dimiliki oleh perusahaan maka perusahaan tersebut dapat berjalan dengan baik dan mampu

² Wawancara dengan Alif Akbar Rahim, Selaku pemilik toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (selasa, 25 Februari 2020).

menghadapi persaingan dunia bisnis, seperti dalam penelitian ini dimana Toko Gaul harus dapat bersaing dengan usaha yang semakin maju dan usaha yang terkenal, oleh sebab itu untuk dapat unggul secara kompetitif dengan saingannya seperti usaha yang lainnya. Berdasarkan hasil penelitian wawancara dengan Mas Alif selaku adik pemilik Toko Gaul dan yang mengelolanya sebagaimana berikut:

“Bagaimana mengenai penjualan di Toko Gaul mas.?”

“Dari rata-rata usaha yang dijalankannya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun dikarenakan dengan harga yang terjangkau, kualitas produknya baik dibandingkan dengan Toko usaha lain. Hal ini merupakan tanda yang bagus bagi pemasaran Toko Gaul ini. Toko Gaul memiliki strategi pemasaran yang hampir sama dengan usaha yang lainnya, dimana strategi pemasaran yang digunakan Toko Gaul ialah bauran pemasaran atau yang bisa kita kenal strategi pemasaran 4P (Product, Place, Price, Promotion).”³

“Mengenai Strategi Pemasaran di Toko gaul bagaimana.?”

“Strategi Pemasaran Toko Gaul mengenai Produk, Produk adalah segala sesuatu baik barang atau jasa yang diperjual belikan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat. Produk yang dikeluarkan di Toko gaul disini sangat bervariasi sesuai kebutuhan masyarakat, namun di toko gaul lebih banyak menjual produk pakaian remaja. Mengenai kualitasnya pun sangat menjamin, dan respon masyarakat selalu merespon dengan baik. Untuk mengantisipasi agar produk Toko gaul dapat menarik minat masyarakat atau konsumen maka produk Toko gaul diperlukan strategi tertentu, seperti halnya menginovasi produk yang ada. Disini paling banyak diminati yaitu kemeja.”⁴

Dapat disimpulkan Strategi yang dilakukan oleh Toko gaul adalah dengan cara menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, seperti halnya kemeja,kaos,celana kain, celana jeans, jaket. Toko gaul juga telah

³ Wawancara dengan Alif Akbar Rahim, Selaku pemilik toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (selasa, 25 Februari 2020).

⁴ Wawancara dengan Alif Akbar Rahim, Selaku pemilik toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (selasa, 25 Februari 2020).

melakukan inovasi baru terhadap produk kemeja dengan mengikuti trend. Toko gaul ini merupakan produk inovasi model bisnis syariah yang modern yang mengikuti zaman sekarang dan kedepannya. Dari berbagai jenis produk yang ada di Toko gaul yang paling banyak diminati oleh konsumen yaitu kemeja. diminati konsumen, karena produk kemeja terdapat banyak model yang modern sehingga paling banyak konsumen membeli produk tersebut.

Wawancara dilanjutkan mengenai harga di Toko gaul, sebagaimana berikut:

“Pada Toko Gaul harga jual produknya berbeda dengan harga jual dengan Toko yang lain, justru harga produk nya sangat terjangkau sesuai kualitas barang. Dan juga harga tersebut sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dengan menetapkan harga seperti itu, Toko gaul berharap konsumen mengetahui perbedaan harga jual beli pada Toko gaul dengan toko lainnya sehingga meningkatkan konsumen yang membeli produk pada Toko gaul.”⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mas Alif selaku adik pemilik Toko gaul, penetapan harga yang diterapkan Toko gaul telah terjangkau dan sesuai kebutuhan konsumen serta harganya pun sesuai dengan kualitas barang. Dengan demikian konsumen akan lebih banyak mengenal atau memahami produk-produk yang dijual oleh Toko gaul.

Dilanjutkan dengan tempat toko gaul collection, sebagaimana petikan wawancara berikut:

⁵ Wawancara dengan Alif Akbar Rahim, Selaku pemilik toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (selasa, 25 Februari 2020).

“Mengenai Lokasi Toko Gaul Collection yang beralamat Jl. Mandilaras No 11B, Pamekasan. merupakan lokasi yang sangat strategis karena letak toko tersebut berada pada pinggir jalan raya serta mudah dijangkau oleh konsumen dan karyawan. Mengenai toko ini kami ngontrak selama 3 Tahun. Toko gaul ini memiliki cabang di Jalan Dharma, Kabupaten Pamekasan.”⁶

Jam terus berputar, wawancara berhenti sejenak karena ada pelanggan yang membeli pakaian. Selang waktu lima menit wawancara dilanjutkan kembali, sebagaimana petikan wawancara berikut:

“Mengenai promosi di Toko ini Agar produk Toko gaul banyak diminati oleh masyarakat maka masyarakat perlu tahu tentang manfaat dan kelebihan produk Toko gaul. Salah satu cara yang dilakukan oleh Toko gaul untuk memberi informasi kepada masyarakat adalah dengan melakukan promosi. Sarana promosi yang dilakukan oleh Toko gaul yaitu: mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai tempat promosi. Untuk itu Toko gaul memanfaatkan akun di media sosial seperti, Whatsapp, Facebook. Sehingga masyarakat juga bisa melihat produk-produk Toko gaul melalui internet, dan toko gaul juga memanfaatkan pelanggan tetap karena masyarakat terkadang hanya mendengar saja akan menjadi penasaran sehingga rasaingin tahu dan membelinya pun muncul. Toko ini juga menerima retur jika ukuran tidak cocok maksimal pengembaliannya 2-3 hari dari pembelian”⁷

⁶ Wawancara dengan Alif Akbar Rahim, Selaku pemilik toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (rabu, 26 Februari 2020).

⁷ Wawancara dengan Alif Akbar Rahim, Selaku pemilik toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (rabu, 26 Februari 2020).

2. Implementasi Pemasaran Syariah Toko Gaul collection Pamekasan

Dalam pemasaran yang sesuai dengan prinsip syariah strategi juga diperlukan sepanjang strategi tersebut tidak melakukan cara-cara yang bathil yang dapat menimbulkan mudharat bagorang lain seperti tidak menghalalkan segala cara. Adanya penipuan serta kebohongan yang dapat mendzalimi orang lain. Di dalam bermuamalah harus adanya kejelasan dan suka rela baik itu penjual maupun pembeli, dan juga dilandaskan keikhlasan semata-mata hanya untuk mendapat keuntungan semata, akan tetapi mengharuskan setiap orang untuk mendapatkan haknya dan tidak mengambil hak atau bagian orang lain serta selalu mengedepankan kejujuran, keadilan bukan kebohongan dan keangkuhan. Bisnis berlandaskan syariah sangat mengedepankan sikap dan perilaku simpatik, selalu bersikap menghormati orang lain. Dalam pelaksanaannya Toko Gaul merupakan karakteristik Marketing Syariah diantaranya:

a. Ketuhanan (*Rabbaniyah*)

Dalam melakukan pemasaran, seorang atau perusahaan harus meyakini hukum-hukum rabbaniyah merupakan hukum yang paling adil, sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kerusakan, paling mampu mewujudkan kebenaran, memusnahkan kebatilan, dan menyebar luaskan kemaslahatan. Dari hati yang paling dalam, seorang syariah marketer meyakini bahwa allah SWT, selalu dekat dan mengawasinya ketika sedang melakukan segala macam bisnis dan yakni bahwa allah akan meminta pertanggungjawaban atas segala macam bisnis yang telah dilakukan. Salah satu ciri khas pemasaran syariah adalah sifatnya yang

regilius. Jadi apapun bentuk bisnis yang dijalankan harus sesuai dengan nilai-nilai syariah dan hukum yang paling adil, sehingga akan mematuhi dalam setiap aktivitas pemasaran yang dilakukan. Terkait analisis penulis, Toko Gaul sesuai dengan karakteristik ketuhanan (*rabbaniyah*) hal ini dapat dilihat dari produk tersebut merupakan produk yang berkualitas untuk dipakai oleh masyarakat, harga yang ditawarkan kepada konsumen tidak bertentangan nilai-nilai syariah karena harga yang ditawarkan sesuai dengan ketetapan toko, promosi yang dilakukan pun sewajarnya tidak ada unsur penipuan demi menarik minat pembeli.

b. Etis (*Akhlaqiyyah*)

Pemasaran syariah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika tanpa peduli dari agama manapun, karena hal ini bersifat *universal*. Seorang pemasar syariah harus menjunjung tinggi etika dalam melakukan aktivitas pemasarannya salah satunya dengan tidak memberikan janji manis yang tidak benar serta selalu mengedepankan kejujuran dalam menjelaskan tentang produk yang sudah ditawarkan. Terkait analisis penulis, Toko Gaul Collection dalam mengedepankan nilai moral dan etika kepada konsumen yaitu lima sikap hidup modern: Berbicara dengan ramah, bekerja lebih giat, bergerak cepat, mampu mengendalikan emosi dan murah tersenyum. Maka dari itu karyawan dalam melayani konsumen harus mengutamakan akhlak dan tingkah laku yang baik.

Hal ini sesuai wawancara dengan konsumen, menurutnya pelayanan Toko Gaul Collection cukup baik seperti karyawan bertutur kata sopan santun dan

ramah kepada konsumen Karyawan juga menjelaskan produk-produknya sebelum melakukan transaksi.⁸

Hal ini serupa juga sesuai dengan wawancara dengan konsumen kedua, menurutnya pelayanan Toko Gaul Collection sudah baik dan ramah karyawannya.⁹

c. Realistis (*Al-waqi'yyah*)

Syariah marketing adalah konsep pemasaran yang fleksibel sebagaimana keluasan dan keluwesan syariah islamiyah yang mendasarinya. Syariah marketer bukanlah berarti para pemasar itu harus berpenampilan ala bangsa arab, tetapi syariah marketer adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi, tidak kaku, tidak eksklusif tetapi sangat fleksibel dan luwes dalam bersikap dan bergaul. Terkait analisis penulis, karyawan Toko Gaul Collection berpenampilan sopan, rapi dan bersahaja. Dalam memasarkan produk tersebut selalu mengedepankan nilai-nilai syariah seperti tidak menzolimi konsumen keuntungan sedikit tidak menjadi sebuah masalah dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan karena pada dasarnya prinsip muamalah yang islami yaitu harus adanya kejelasan dan juga suka rela antara penjual dan pembeli.

⁸ Wawancara dengan iyan, Selaku konsumen toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (rabu, 26 Februari 2020).

⁹ Wawancara dengan vita, Selaku konsumen toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (rabu, 26 Februari 2020).

d. Humanistis (*Insaniyyah*)

Pengertian humanistis adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara serta diciptakan suasana spiritual untuk mengendalikan nafsu manusiawinya agar terkendali. Pemasaran syariah diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan suku, ras, warna kulit, kebangsaan dan status. Terkait analisis penulis, Toko Gaul Collection dalam menerapkan humanistis sesuai dengan prinsip ukhuwwah insaniyyah (persaudaraan antar manusia) yaitu tidak membeda bedakan satu dengan yang lainnya.

Adapun beberapa prinsip yang menjadi etika dalam menjalankan marketing syariah yang telah diterapkan Toko Gaul Collection diantaranya yaitu:

1. Berperilaku baik dan simpatik (*sidq*)

Dalam Al-Qur'an, ajaran islam menganjurkan untuk senantiasa berwajah manis, berperilaku baik dan simpatik. Berperilaku baik dan sopan-santun dalam pergaulan adalah pondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang tinggi, dan mencakup semua sisi manusia. Ajaran islam juga mengharuskan kita berlaku sopan dalam setiap hal, bahkan dalam melakukan transaksi bisnis dengan orang-orang yang bodoh, tetap harus dengan ucapan yang baik. Terkait analisis penulis, Pemilik dan juga karyawan Toko Gaul mencerminkan sebagai pribadi yang memiliki tingkah laku yang baik. Dalam memasarkan produknya pihak marketing selalu mengedepankan etika dengan

tutur kata yang baik, sopan, ramah dalam melayani baik kepada konsumen. Dengan berperilaku baik konsumen akan merasa dihargai dan nyaman tentunya konsumen mempromosikan kembali produk yang telah dibeli kepada orang-orang tedekatnya, sehingga memberika dampak yang baik bagi tokonya.

2. Berperilaku adil dalam bisnis (*al-adl*)

Berbisnis secara adil salah satu bentuk akhlak yang harus dipegang erat dan dimiliki oleh seorang marketer syariah. Berbisnis secara adil wajib hukumnya. Islam mengharamkan setiap hubungan bisnis yang mengandung dengan kezaliman dan hubungan dagang yang ada penipuan. Terkait dari analisis penulis, pihak Toko Gaul selalu mengedepankan keadilan dalam memasarkan produknya seperti konsumen mengambil produk tersebut dalam jumlah yang banyak maka pemotongan harga akan semakin murah setiap pembelian 3 jenis produk. Hal ini sudah tertara pada harga penjualan produk Toko Gaul, sehingga tidak terjadinya penipuan serta kezaliman antara pihak distributor dengan konsumennya.

3. Jujur dan terpecaya (*amanah*)

Kejujuran adalah salah satu akhlak yang harus menghiasi bisnis syariah dalam setiap gerak geriknya. Dalam islam dijelaskan bahwa kejujuran yang bersifat hakiki itu terletak pada muamalah mereka. Apabila ingin mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran seseorang, ajaklah kerjasama dalam bisnis. Disana

akan terlihat sifat-sifat aslinya , terutama hal dalam kejujuran. Karena dengan kejujuran makan akan muncul kepercayaan. Terkait analisis penulis, Pemilik dan karyawan Toko Gaul selalu mengedepankan kejujuran tidak hanya kepada pembeli tetapi juga sesama rekan kerja. Dengan sikap yang saling jujur dan amanah dalam bekerja akan tercipta kerjasama yang baik. Dalam memasarkan produk marketing menjelaskan produk yang di beli kepada konsumen sebelum melakukan transaksi agar konsumen tidak kecewa dan merasa puas atas pelayanan, maka dari itu akan muncul kepercayaan konsumen terhadap produk yang dipasarkan.

2. Menepati janji dan tidak curang

Dalam berdagang seseorang tidak diperkenankan melakukan kecurangan-kecurangan yang dapat merugikan orang lain atau konsumen .jika pebisnis berbuat baik dan tidak berbuat perbuatan yang merugikan orang lain maka kepercayaan tersebut akan mempermudah pengembangan usaha. Terkait analisis penulis, Toko Gaul tidak melakukan kecurangan dalam proses produk barangnya yang akan dijual, kualitas produknya terjamin dan tidak ada kerusakan. Toko Gaul sangat menjunjung tinggi terhadap pemasaran yang islami, terlebih Madura sangat erat dengan ketentuan-ketentuan syariah sudah seharusnya berbisnis dengan cara yang sehat dan tidak melakukan perbuatan-perbuatan yang merugikan orang lain karena apapun yang manusia lakukan akan diminta pertanggung jawaban diakhirat kelak nanti.Toko Gaul dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip syariah memasarkan produknya sesuai dengan aturan dengan selalu mengedepankan kejujuran dalam menyampaikan produknya, melakukan transaksi

yang adil, tidak melakukan kecurangan yang menimbulkan mudharat bagi orang lain. Toko Gaul dalam melayani konsumen selalu bersikap baik dan ramah. Sikap melayani adalah sikap sopan santun serta tutur kata yang baik dan lemah lembut.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan melakukan pengamatan langsung dan berbagai macam pengumpulan data seperti halnya observasi, wawancara, dan dokumentasi dapat diperoleh beberapa temuan yang bisa di laporkan oleh peneliti ini sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Toko Pakaian Gaul Collection di Pamekasan

- a. Toko Gaul Collection produknya sangat berkualitas meskipun harga dalam setiap penjualannya sangat terjangkau. Tetapi, kualitas produk dapat dipercaya.
- b. Lokasi Toko Gaul Collection yang beralamat Jl. Mandilaras No 11B, Pamekasan.
- c. Toko Gaul menetapkan harga sesuai dengan kualitas produk.
- d. Toko Gaul Collection melakukan strategi pemasaran menggunakan 4P (Produk,Place,Price,Promotion)
- e. kebanyakan masyarakat datang langsung ke toko Gaul, ada juga yang lewat media sosial seperti facebook karena pernah memasarkan pakaian lewat onlineshop.
- f. Promosi di Toko gaul, Agar produk Toko gaul banyak diminati oleh masyarakat maka masyarakat perlu tahu tentang manfaat dan kelebihan produk Toko gaul.

- g. Sarana promosi yang dilakukan oleh Toko gaul yaitu: mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai tempat promosi.
- h. Pelayanan di toko Gaul sangat terbuka sekali terhadap konsumen, tidak ada yang pernah ditutup tutupi terhadap konsumen di mulai dari jenis produk, kualitas produk dan juga mengenai harga.
- i. Toko Gaul sesuai dengan karakteristik ketuhanan (rabbaniyah) hal ini dapat dilihat dari produk tersebut merupakan produk yang berkualitas untuk dipakai oleh masyarakat, harga yang ditawarkan kepada konsumen tidak bertentangan nilai-nilai syariah karena harga yang ditawarkan sesuai dengan ketetapan toko, promosi yang dilakukan pun sewajarnya tidak ada unsur penipuan demi menarik minat pembeli.
- j. Pemilik dan juga karyawan Toko Gaul mencerminkan sebagai pribadi yang memiliki tingkah laku yang baik. Dalam memasarkan produknya pihak marketing selalu mengedepankan etika dengan tutur kata yang baik, sopan, ramah dalam melayani baik kepada konsumen
- k. Toko Gaul memberikan pelayanan yang baik, sopan, ramah, sehingga konsumen mearasa nyaman dan tetap bertahan menjadi pelanggan .
- l. Toko Gaul dapat juga mengirim pesanan lewat online, mengenai produknya dikirim melalui jasa pengiriman barang. Pengemasan barangnyapun sangat berhati-hati.

- m. Toko Gaul menerima pengembalian barang jika barang itu rusak dari toko dan juga bisa tukar pakaian yang dibeli jika pakaian tersebut tidak muat untuk di pakai atau si penerima pakaian tersebut kurang cocok terhadap pakaiannya. Toko Gaul menerima pertukaran asal tidak melewati batas yang di tentukan di toko Gaul. Biasanya 2-3 dari waktu pembelian.
- n. Toko Gaul sudah cukup baik dimana sesuai dengan salah satu prinsip ekonomi islam yaitu dimana dalam mengenalkan produknya kepada calon konsumen tidak ada unsur tipu menipu serta menjelaskan langsung berapa harga produk yang ingin di beli oleh calon konsumen tersebut.
- o. Toko Gaul dalam proses penjualannya sangat beretika dan menjaga kehalalan kepercayaan dan mempertahankan kejujuran terhadap konsumen.
- p. Toko Gaul menerapkan etika bisnis secara islam yaitu kejujuran artinya, jujur dalam penjualannya, jujur terhadap harga, dan jujur terhadap kualitas.
- q. Toko Gaul mengimplementasikan aktifitas jujur dalam proses pemasaran dengan cara menunjukkan terhadap konsumen, artinya konsumen tahu akan kualitas produk yang di jualnya. Tidak ada yang ditutup-tutupi.
- r. karyawan Toko Gaul Collection berpenampilan sopan, rapi dan bersahaja.
- s. Toko Gaul menereima retur terhadap barang yang dibeli dengan syarat tidak melebihi 2-3 hari dalam pembelian.

D. . Pembahasan

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan dengan jelas mengenai tentang beberapa hal yang berkaitan dengan temuan hasil penelitian yang telah diperoleh berdasarkan data peneliti dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang diperoleh, beberapa hasil penelitian yang dilaporkan dalam penelitian tentang “Strategi Pemasaran Toko Pakaian Gaul Collection di Pamekasan”. Sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Toko Pakaian Gaul Collection di Pamekasan

Strategi merupakan sarana untuk mencapai suatu tujuan akhir dari suatu organisasi, namun strategi bukan sekedar suatu rencana, tetapi rencana yang menyatukan. Strategi mengikut semua bagian yang ada dalam organisasi menjadi satu, sehingga semua strategi meliputi semua aspek penting dalam suatu organisasi, strategi terpadu dari semua bagian rencana yang harus berkesesuaian.

Strategi pemasaran adalah suatu rencana yang di desain untuk mempengaruhi pertukaran dalam mencapai tujuan organisasi. Biasanya strategi jual beli atau strategi pemasaran diarahkan untuk meningkatkan kunjungan pada toko tertentu atau pembelian produk tertentu. Pemasaran merupakan strategi bisnis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari seorang inisiator kepada pelangganya. Dengan demikian dibutuhkan strategi pemasaran untuk bisa menjaga eksistensi suatu perusahaan dan meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap barang tersebut agar masyarakat lebih mengenal lagi produk yang di hasilkan. Dimana unsur-unsur yang dapat dipergunakan oleh

perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dengan cara melalui 4P yaitu, produk, harga, distribusi dan promosi.

a. *Product* (produk)

Produk adalah segala sesuatu baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Dalam mengembangkan produk harus terus dilakukan agar pembeli tetap tertarik pada produk yang kita keluarkan.

Toko Gaul Collection merupakan toko pakaian yang sudah umum di Kabupaten Pamekasan sejak tahun 2014 dimana mengenai produk yang di jual di toko Gaul ini sangat berkualitas dan cocok untuk masyarakat kenakan.

Strategi Pemasaran Toko Gaul mengenai Produk, Produk yang dikeluarkan di Toko gaul disini sangat bervariasi sesuai kebutuhan masyarakat, namun di toko gaul lebih banyak menjual produk pakaian remaja. Mengenai kualitasnya pun sangat menjamin, dan respon masyarakat selalu merespon dengan baik. Untuk mengantisipasi agar produk Toko gaul dapat menarik minat masyarakat atau konsumen maka produk Toko gaul diperlukan strategi tertentu, seperti halnya menginovasi produk yang ada. Disini paling banyak diminati yaitu kemeja.

b. Price (Harga)

Harga merupakan suatu nilai yang dibuat untuk menjadi patokan nilai suatu barang. Dalam hal ini ditentukan oleh sejumlah faktor, persaingan, biaya material, produk identitas, dan nilai yang dirasakan pelanggan pada produk tersebut. Toko perlu memikirkan tentang penetapan harga jual secara tepat karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli barang tersebut.

Kebijakan mengenai harga jual harus disesuaikan berdasarkan seberapa besar konsumen mampu dan bersedia membayar barang atau jasa, hal ini harus disesuaikan juga dengan besar daya beli konsumen sasaran produk. Penerapan kebijakan harga bukan hanya didasarkan pada kesediaan konsumen untuk membayar besaran biaya yang ditetapkan bagi produk sejenis atau produk pesaing.

Pada Toko Gaul harga jual produknya berbeda dengan harga jual dengan Toko yang lain, justru harga produk nya sangat terjangkau sesuai kualitas barang. Dan juga harga tersebut sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dengan menetapkan harga seperti itu, Toko gaul berharap konsumen mengetahui perbedaan harga jual beli pada Toko gaul dengan toko lainnya sehingga meningkatkan konsumen yang membeli produk pada Toko gaul.

c. *Place* (Distribusi)

Tempat mewakili lokasi dimana suatu produk dapat dibeli. Hal ini sering disebut sebagai saluran distribusi. Ini dapat mencakup toko fisik maupun toko-toko virtual di internet. Strategi distribusi bertujuan untuk memberi kemudahan kepada konsumen dalam menemukan informasi dan keberadaan produk.

Mengenai Lokasi Toko Gaul Collection yang beralamat Jl. Mandilaras No 11B, Pamekasan. merupakan lokasi yang sangat strategis karena letak toko tersebut berada pada pinggir jalan raya serta mudah dijangkau oleh konsumen dan karyawan. Mengenai toko ini kami ngontrak selama 3 Tahun. Toko gaul ini memiliki cabang di Jalan Dharma, Kabupaten Pamekasan

d. *Promotion* (promosi)

Upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya.

Promosi yang dilakukan di Toko Gaul Agar produk Toko gaul banyak diminati oleh masyarakat maka masyarakat perlu tahu tentang manfaat dan kelebihan produk Toko gaul. Salah satu cara yang dilakukan oleh Toko gaul untuk memberi informasi kepada masyarakat adalah dengan melakukan promosi. Sarana promosi yang dilakukan oleh Toko gaul yaitu: mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai tempat promosi. Untuk itu Toko gaul

memanfaatkan akun di media sosial seperti, Whatsapp, Facebook. Sehingga masyarakat juga bisa melihat produk-produk Toko gaul melalui internet, dan toko gaul ini juga menerima retur jika ukuran tidak cocok maksimal pengembaliannya 2-3 hari dari pembelian.

2. Analisis Strategi Pemasaran Toko Gaul Collection Menurut Prinsip Ekonomi Islam

Menurut prinsip ekonomi islam, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Allah, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri. Islam agama yang sangat luar biasa. Islam agama yang lengkap, yang berarti mengurus semua hal dalam hidup manusia. Islam agama yang mampu menyeimbangkan dunia dan akhirat; antara hablum minallah (hubungan dengan allah) dan hablum minannas (hubungan sesama manusia). Islam menghalalkan umatnya berniaga, bahkan Rasulullah SAW sejak muda beliau dikenal sebagai pedagang jujur. “Sepanjang perjalanan sejarah, kaum muslimin merupakan simbol sebuah amanah dan di bidang perdagangan, mereka berjalan di atas adab islamiah,” ungkap Syekh Abdul bin Fathi as-Sayyid Nada dalam Ensiklopedi Adab Islam menurut Alquran dan Assunnah.

a. Analisis Strategi *Product* Menurut Prinsip Ekonomi Islam

Produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan. Namun jika ditinjau dari perspektif syariah, islam memiliki batasan tertentu yang lebih spesifik mengenai definisi produk. Menurut Al Muslih (2007), ada tiga hal yang perlu dipenuhi dalam menawarkan sebuah produk:

1. Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran, kejelasan komposisi, tidak rusak, dan menggunakan bahan yang baik.
2. Produk yang diperjual-belikan adalah produk yang halal.
3. Dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan.

“Jika barang itu rusak katakanlah rusak, jangan engkau sembunyikan. Jika barang itu murah, jangan engkau katakan mahal, jika barang ini jelek katakanlah jelek, jangan engkau katakan bagus”. (HR. Tirmidzi).

Uraian diatas jelas mengatakan bahwa hukum menjual produk cacat dan disembunyikan adalah haram. Artinya, produk meliputi barang dan jasa yang ditawarkan pada calon pembeli haruslah yang berkualitas sesuai dengan yang dijanjikan. Persyaratan mutlak yang juga harus ada dalam sebuah produk memenuhi kriteria halal. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat saya analisis bahwasannya produk yang terdapat Toko Gaul sudah cukup baik dimana sesuai dengan salah satu prinsip ekonomi islam yaitu dimana dalam mengenalkan produknya kepada calon konsumen tidak ada unsur tipu menipu serta

menjelaskan langsung berapa harga produk yang ingin di beli oleh calon konsumen tersebut.

b. Analisis Strategi *Price* Menurut Prinsip Ekonomi Islam

Dalam menentukan harga/price tidak boleh menggunakan cara-cara yang merugikan pebisnis lainnya. Islam tentu memperbolehkan pedagang untuk mengambil keuntungan, karena pada hakekat dari berdagang ialah untuk mencari keuntungan, namun untuk mengambil keuntungan tersebut janganlah berlebih-lebihan. Karena, jika harga yang ditetapkan adalah harga yang wajar, maka pedagang tersebut pasti akan unggul dalam kuantitas. Dengan kata lain, mendapat banyak keuntungan dari banyaknya jumlah barang yang terjual, dan tampak nyata lah keberkahan rizkinya. Dalam proses penentuan harga, islam juga memandang bahwa harga haruslah disesuaikan dengan kondisi barang yang dijual, pada kasus ini berdasarkan hasil penelitian saya menganalisis bahwasannya dalam menetapkan suatu harga produk di Toko Gaul tidak jauh dengan harga produk yang dimiliki oleh saingan bisnisnya yang berkisar antara 15 % - 25%, hal ini telah sesuai dengan salah satu prinsip ekonomi islam berdasarkan ayat alquran yaitu keadilan dan keseimbangan dalam berniaga.

Hal ini sesuai dengan dengan pendapat konsumen menurutnya harga produk gaul masih terjangkau. Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk yang dipasarkan. Dengan kualitas yang baik maka akan mendatangkan

manfaat bagi konsumen dan tidak menimbulkan keraguan untuk memilih produk Gaul.¹⁰

Menurut konsumen kedua, harga produk Gaul terbilang tinggi, tetapi harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk tersebut dan tidak mengecewakan.¹¹

c. Analisis Strategi *Place* Menurut Prinsip Ekonomi Islam

Nabi Muhammad SAW juga telah mencontohkan bahwa proses distribusi harus sesuai dengan peraturan yang telah disepakati bersama dan tidak ada pihak yang dirugikan baik dari pihak produsen, distributor, agen dan konsumen. Terkait analisis, Toko Gaul terletak di kawasan strategis yang memudahkan proses pendistribusian produk tersebut. Adapun saluran distribusi yang dimudahkan Toko Gaul sesuai dengan peraturan yang telah disepakati bahwa distributor produk dijual kepada konsumen yang berlangganan mengambil jumlah yang banyak, Akan tetapi jika ada konsumen berada dikawasan Toko Gaul yang datang langsung ingin membeli produk dengan jumlah yang sedikit juga melayani, karena tidak mungkin menolak konsumen yang datang langsung ingin membelinya. dan juga bisa melalui jasa pengiriman yang memesan melalui internet.

¹⁰ Wawancara dengan iyan, Selaku konsumen toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (rabu, 26 Februari 2020).

¹¹ Wawancara dengan vita Selaku konsumen toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (rabu, 26 Februari 2020).

Hal ini sesuai dengan hasil wawancara konsumen, menurutnya produk Gaul mudah didapatkan karena sudah memiliki cabang dan juga bisa mengirim pakaian menggunakan jasa pengiriman, sehingga memudahkan konsumen ketika ingin membeli produk tersebut.¹²

Hal serupa juga diungkapkan konsumen kedua, menurutnya produk Gaul ini sudah ada di berbagai tempat seperti di lokasi Dharma, Pamekasan. Sehingga memudahkan konsumen memperoleh produk Gaul dan juga kawasan Toko Gaul ini strategis memudahkan konsumen yang ingin membeli secara langsung.¹³

d. Analisis Strategi *Promotion* Menurut Prinsip Ekonomi Islam

Dalam pemasaran konvensional, promosi tidak bersinggungan secara langsung pada nilai-nilai religius yang mengatur setiap proses dalam promosi sesuai dengan aturan-aturan agama Islam. Promosi dalam tinjauan ekonomi Islam harus sesuai dengan syaria yang merefleksikan kebenaran, keadilan, dan kejujuran kepada masyarakat. Segala informasi yang terkait dengan produk harus diberitahukan secara transparan dan terbuka sehingga tidak ada potensi unsur penipuan dan kecurangan dalam melakukan promosi. Promosi yang tidak sesuai dengan kualitas atau kompetensi, contohnya promosi yang menampilkan imajinasi yang terlalu tinggi bagi konsumennya adalah termasuk dalam praktik

¹² Wawancara dengan Iyan Selaku konsumen toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (Kamis, 27 Februari 2020).

¹³ Wawancara dengan Vita Selaku konsumen toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (Kamis, 27 Februari 2020).

penipuan dan kebohongan. Untuk itu promosi yang semacam tersebut sangat dilarang dalam islam.

Oleh sebab itu Toko Gaul menerapkan salah satu prinsip ekonomi islam yaitu mencari dan mengelola apa yang ada di muka bumi, artinya pada kegiatan memasarkan produk islam menuntut manusia untuk memanfaatkan apa saja dalam mempromosikan produknya seperti memanfaatkan media sosial sebagai sarana dalam mempromosikan produknya, memberikan potongan harga dan lain-lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan konsumen, menurutnya promosi yang telah dilakukan oleh Toko Gaul tidak ada unsur penipuan atau kesan palsu demi memikat pembeli, konsumen menambahkan bahwa untuk meningkatkan penjualan produk atau lebih mengenalkan produk Toko Gaul kepada masyarakat luas dengan melalui media sosial seperti facebook, bisa menggunakan cara manual dari mulut ke mulut melalui konsumen tetap yang sudah percaya akan kualitas produk toko gaul. Dengan demikian produknya lebih dikenal oleh masyarakat dan kegiatan promosinya sangat efektif serta akan meningkatkan penjualan tentunya.

Hal serupa juga diungkapkan konsumen kedua, menurutnya promosi melalui media sosial lebih ditingkatkan lagi agar produk Gaul lebih dikenal oleh masyarakat.¹⁴

¹⁴ Wawancara dengan vita Selaku konsumen toko Gaul Pamekasan, Wawancara langsung, (kamis, 27 Februari 2020).

Dari hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa memang dalam toko Gaul ini selain berkualitas produknya terpercaya, pelayanan karyawan dan juga pemilik toko sangat disegani oleh para konsumen yaitu dengan cara memberikan pelayanan yang baik dan ramah terhadap konsumen. Tidak hanya pembeli baru yang diperlakukan sedemikian melainkan pelanggan-pelanggan lama juga diberikan pelayanan yang baik. Untuk pembeli karyawan memberi tau produk pakaian terbaru yang ada di toko Gaul. Dan pembeli bisa memilih produk pakaian sendiri sesuai selera pembeli. Toko Gaul disini juga melayani jasa pembelian secara online sehingga toko Gaul juga mengantarkan pakaian yang di pesan pembeli melalui jasa pengiriman online namun dengan syarat biaya pengiriman di tanggung oleh pembeli. Untuk mengenai pengemasan toko Gaul ini sangat rapi dan toko Gaul disini dapat menerima pertukan artinya jika barang rusak bisa ditukar dan juga jika barang yang dibeli konsumen kurang cocok untuk penerima bisa ditukar ke toko Gaul namun dengan syara 2-3 hari dari terjadinya pembelian.

Dalam strategi pemasaran pakaian toko Gaul tentu ada etika dalam berbisnis bagaimana cara berbisnis yang benar dan baik sesuai dengan syariat islam. Pemasaran Islami memiliki posisi yang sangat strategis karena pemasaran islami merupakan salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada Al-qur'an dan sunnah Rasulullah SAW. Pemasaran islam merupakan sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan pada proses penciptaan, penawaran sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip islam.

Strategi dalam pemasaran bisnis islam sudah sangat jelas mengenai hal-hal yang harus dilakukan dan hal yang harus dihindari dalam berbisnis, yaitu mulai dari tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan, berinteraksi jujur, bersikap toleran dalam berinteraksi, menghindari sumpah meskipun pandangan itu benar, memperbanyak sedekah dan mencatat utang dan mempersaksikannya. Kemudian bisnis dalam islam memiliki sebuah sistem atau etika pemasaran, tentu hal itu sesuai dengan prinsip dalam islam. Oleh karena itu dalam islam diperbolehkan mengikuti persaingan pasar sesuai dengan syariat yang ditentukan.

Kesesuaian suatu bisnis dalam persepektif islam tentu sangat penting. Dikarenakan agar penjualan yang dilakukan tidak keluar dari hukum syara' atau hukum ajaran islam, sehingga penjualannya mendatangkan kebarokahan, halal, dan membawa kebaikan, serta diberi kelancaran dalam bisnisnya.

Pada dasarnya di dalam setiap usaha atau bisnis pasti terdapat etika yang diterapkan. Tidak hanya dari sudut pandang sebelah namun secara keseluruhan tentu menggunakan aturan-aturan tersendiri untuk meningkatkan kemaslahatan. Walaupun toko pakaian Gaul ini sudah dikenal oleh masyarakat, tentu disana terdapat nilai-nilai etika yang digunakannya.

Terlebih khusus dari segi penjualan pasti terdapat nilai-nilai etika bisnis dalam Islam. Etika tersebut terdiri dari kejujuran,keadilan, amanah, dan nasehat. Kejujuran merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbisnis serta menjadi tolak ukur utama dalam berbisnis. Keadilan merupakan suatu bentuk rasa adil dalam berbisnis dan melarang untuk berbuat curang dan berlaku dzalim baik

kepada karyawan maupun konsumen. Karena kunci keberhasilan dalam berbisnis adalah kepercayaan. Amanah adalah suatu bentuk refleksi kuat dan tipisnya iman seseorang. Sedangkan nasehat adalah suatu penyempurnaan untuk menguatkan nilai kejujuran, keadilan dan amanah.

Strategi pemasaran dalam bisnis islam sudah sangat jelas mengenai hal-hal yang harus dilakukan dan hal yang harus dihindari dalam berbisnis, yaitu mulai dari tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan, berinteraksi jujur, bersikap toleran dalam berinteraksi, menghindari sumpah meskipun itu benar, memperbanyak sedekah, dan mencatat utang dan mempersaksikannya.

Kemudian bisnis dalam islam memiliki sebuah sistem atau etika pemasaran, tentu hal itu sesuai dengan prinsip dalam islam. Oleh karena itu dalam islam diperbolehkan untuk mengikuti persaingan pasar sesuai dengan syariat yang ditentukan.

Dalam strategi pemasaran pakaian toko Gaul tentu ada etika dalam berbisnis bagaimana cara berbisnis yang benar dan baik sesuai dengan syariat islam. Pemasaran Islami memiliki posisi yang sangat strategis karena pemasaran islami merupakan salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada Al-qur'an dan sunnah Rasulullah SAW. Pemasaran islam merupakan sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan pada proses penciptaan, penawaran sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip islam.

Strategi dalam pemasaran bisnis islam sudah sangat jelas mengenai hal-hal yang harus dilakukan dan hal yang harus dihindari dalam berbisnis, yaitu

mulai dari tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan, berinteraksi jujur, bersikap toleran dalam berinteraksi, menghindari sumpah meskipun pandangan itu benar, memperbanyak sedekah dan mencatat utang dan mempersaksikannya. Kemudian bisnis dalam islam memiliki sebuah sistem atau etika pemasaran, tentu hal itu sesuai dengan prinsip dalam islam. Oleh karena itu dalam islam diperbolehkan mengikuti persaingan pasar sesuai dengan syariat yang ditentukan.

Kesesuaian suatu bisnis dalam persepektif ekonomi islam tentu sangat penting. Dikarenakan agar penjualan yang dilakukan tidak keluar dari hukum syara' atau hukum ajaran islam, sehingga penjualannya mendatangkan kebarokahan, halal, dan membawa kebaikan, serta diberi kelancaran dalam bisnisnya.

Pada dasarnya di dalam setiap usaha atau bisnis pasti terdapat etika yang diterapkan. Tidak hanya dari sudut pandang sebelah namun secara keseluruhan tentu menggunakan aturan-aturan tersendiri untuk meningkatkan kemaslahatan. Walaupun toko pakaian Gaul ini sudah dikenal oleh masyarakat, tentu disana terdapat nilai-nilai etika yang digunakannya.

Terlebih khusus dari segi penjualan pasti terdapat nilai-nilai etika bisnis dalam Islam. Etika tersebut terdiri dari kejujuran, keadilan, amanah, dan nasehat. Kejujuran merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbisnis serta menjadi tolak ukur utama dalam berbisnis. Keadilan merupakan suatu bentuk rasa adil dalam berbisnis dan melarang untuk berbuat curang dan berlaku dzalim

baik kepada karyawan maupun konsumen. Karena kunci keberhasilan dalam berbisnis adalah kepercayaan. Amanah adalah suatu bentuk refleksi kuat dan tipisnya iman seseorang. Sedangkan nasehat adalah suatu penyempurnaan untuk menguatkan nilai kejujuran, keadilan dan amanah.

Berbicara mengenai bisnis, tentu sudah banyak dari sekian orang paham dan mengerti tentang bisnis. Bahkan mereka banyak pula yang dapat membedakan bisnis yang dianjurkan dalam islam dan mana bisnis yang memang tidak dianjurkan dalam islam. Bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan seseorang untuk memproduksi, mengedarkan, menjual dan membeli barang dengan memperoleh keuntungan. Dalam dunia bisnis, tidak hanya seenaknya dalam berbisnis namun, setiap pembisnis harus memerhatikan hal-hal yang memang perlu diperhatikan oleh setiap pembisnis. Salah satu faktor utama yang perlu diperhatikan oleh setiap pembisnis adalah etika, karena dengan etika kenyamanan konsumen akan terjaga. Sehingga akan menciptakan konsumen yang tahan lama atau bisa dikatakan konsumen akan menjadi konsumen tetap.

Toko gaul dalam melakukan aktivitas penjualan produknya harus benar-benar melayani dengan baik. Toko Gaul menereima retur terhadap barang yang dibeli dengan syarat tidak melebihi 2-3 hari dalam pembelian. Oleh karena itu pelayanan yang diberikan harus semaksimal mungkin dan harus adanya etika yang harus dijaga agar konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Dengan demikian bisnis perlu diperhatikan. Sebab, bisnis yang berkembang maju sampai saat ini walaupun globalisasi zaman semakin modern.

Adapun cara mengimplementasikan aktifitas jujur didalam toko Gaul ini dalam proses penjualan , dimana karyawan memberitahu kepada konsumen semua jenis produk pakaian dan kualitas pakaian yang dijualnya sehingga konsumen merasa dirinya tidak di bohongi. Dengan tujuan agar konsumen tetap tertarik terhadap produk yang di jual di toko Gaul.

Kemudian toko Gaul dalam melayani konsumen baru atau pembeli baru, toko Gaul juga sangat ber etika dalam menyambut atau melayani pembeli baru yang datang terlebih dahulu dengan cara tidak membeda-bedakan dalam segi pelayanannya.

Etika bisnis islam adalah seperangkat aturan-aturan , sopan, santun, hal-hal yang baik maupun buruk, benar dan salah yang harus dijadikan landasan bagi setiap orang islam dalam menjalankan kegiatan bisnis. Hal ini bisa dilakukan dengan cara mengetahui bisnis-bisnis ilegal dan pelakunya para pebisnis tersebut terhindar dari hal-hal yang dilarang.¹⁵ Oleh karena itu, etika yang dimiliki oleh masing-masing individu sebenarnya merupakan perkembangan dari etika sejak dulu, yang dianut oleh dan disampaikan kepada kita oleh orang tua, guru, pemimpin agama, dan lingkungan kita secara keseluruhan jadi etika yang digunakan oleh orang berbisnis tidak terlepas dari sumber-sumber yang sama.¹⁶

Nilai-nilai etika bisnis Islam semuanya bersandar pada Al-qur'an dan Hadist, diantaranya kejujuran,keadilan, amanah, nasehat dan berbagai etika yang

¹⁵ Sakinah, *Pemikiran Ekonomi Islam*, hlm. 36-37

¹⁶ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, hlm. 185

mendukung etika itu sendiri. Pada toko Gaul ini menerapkan nilai-nilai tersebut, sebagaimana telah dipaparkan di atas.

Akan tetapi pada bisnis tersebut yang menjadi faktor utama adanya kepercayaan dari konsumen selain diterapkannya nilai-nilai etika bisnis di Toko Gaul dalam proses penjualannya sangat beretika dan menjaga kehalalan kepercayaan dan mempertahankan kejujuran terhadap konsumen. Dan juga mampu menciptakan kenyamanan, kepuasan, serta menciptakan kepercayaan kepada konsumen dan orang lain.