

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil UD Mina Tani

Gambar 4.1
UD. Mina Tani



UD. Mina Tani merupakan toko perlengkapan pertanian yang berlokasi di Desa Tobungan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. Sebelum berdirinya UD. Mina Tani pada mulanya sang pendiri hanyalah promotor sekaligus sales obat pertanian, yang pekerjaannya yaitu pergi ke sawah dan toko obat pertanian yang ada di daerah Madura untuk menawarkan produknya. Setelah itu beliau membangun rumah di daerah Tobungan Galis Pamekasan sekaligus membuat toko sederhana. Pada saat itu masih diberi nama Toko Mina Tani. “Itulah awal

mula berdirinya Toko Mina Tani pada tahun 2012” – Ucap Bapak Abd. Rasyid selaku pemilik toko tersebut.

Seiring berjalannya waktu dan berkembang pesatnya permintaan dan pembelian serta cukupnya modal yang terkumpul pada saat itu, pemilik memperbarui toko tersebut menjadi lebih besar pada tahun 2017. Barulah setelah itu toko yang awalnya berkonsep sederhana bernama Toko Mina Tani disahkan menjadi UD. Mina Tani.

Gambar 4.2
Persediaan Barang



UD. Mina Tani merupakan toko pertanian yang menyediakan pupuk dan obat pertanian mulai dari insektisida, herbisida, fungisida, dan masih banyak lagi. Di UD. Mina Tani juga menyediakan berbagai macam bibit seperti padi, jagung, tomat, cabe, dan masih banyak lagi. Serta menyediakan alat pertanian misalnya perlengkapan penyemprotan. UD. Mina Tani juga memberikan jasa pengiriman

bagi konsumen yang membeli dengan skala besar. Untuk persediaan barang UD. Mina Tani biasanya membeli pasokan barang dari luar madura.

Untuk menunjang usahanya UD. Mina Tani memiliki visi dan misi sebagai berikut:

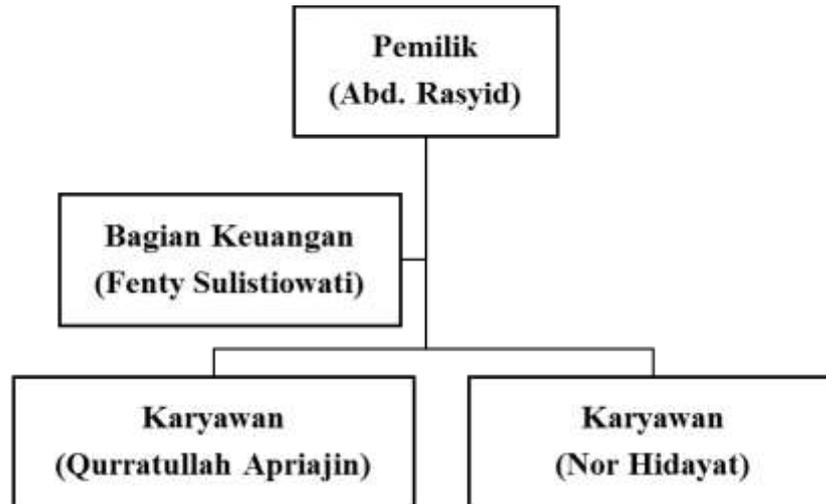
Visi

Bergotong Royong dalam mewujudkan usaha pertanian unggul bersama petani dan masyarakat guna mewujudkan kehidupan sejahtera baik dalam bidang sosial maupun ekonomi.

Misi

- Menumbuhkan pengetahuan petani dan masyarakat dalam usaha pertanian.
- Menjadikan pertanian sebagai kekuatan ekonomi guna mensejahterakan petani dan masyarakat sekitar.
- Menjadikan pertanian sebagai sarana tolong menolong yang bersifat kekeluargaan.
- Memberikan solusi dan inovasi bagi petani agar terwujud hasil panen yang melimpah.

Adapun struktur organisasi UD. Mina Tani ini mengikuti sistem manajemen yang sederhana, dimana hanya terdapat pemilik/manager yang dipimpin oleh Bapak Abd. Rasyid, Bagian Keuangan yang dikelola oleh Ibu Fenty Sulistiowati, serta 2 karyawan yaitu Qurratullah Apriajin dan Nor Hidayat.



- a. Pemilik: Bertanggung jawab terhadap semua aktivitas khususnya mengawasi pelayanan dan kualitas produk yang di jual di UD. Mina Tani Desa Tobungan.
- b. Bagian Keuangan: Bertanggung jawab atas pengaturan keluar masuknya uang di UD Mina Tani.
- c. Karyawan: Melaksanakan tugas berupa pelayanan kepada pelanggan, penjualan produk, dan kualitas produk dibawah kendali pemilik dalam melayani pelanggan dan kualitas produk kepada pelanggan.

2. Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis

Berdasarkan apa yang peneliti kumpulkan dari hasil penelitian ini, maka peneliti memberikan beberapa hasil wawancara yang sempat peneliti lakukan kepada pemilik, karyawan dan pembeli di UD. Mina Tani.

Ada beberapa pelayanan dalam etika bisnis islam yang peneliti tanyakan kepada pemilik dan karyawan yang bekerja di UD.Mina Tani diantaranya yaitu:

Kejujuran akan membantu pembeli dan penjual. Saat menjelaskan kekurangan yang diketahui pada barang-barang yang dibutakan pelanggan,

penjual harus jujur. Di sini, kejujuran didefinisikan sebagai jujur dan jujur baik dalam kata-kata maupun tindakan, jujur tentang biaya dan kaliber barang yang disediakan, jujur dalam menyoroti kelebihan dan kekurangan atau kekurangan barang yang ditawarkan, dan konsisten dalam tindakan dan kata-kata.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Rasyid selaku pemilik UD. Mina Tani mengenai *Siddiq* (Kejujuran):

“Dalam hal kejujuran kami menerapkan dengan sangat baik, saya sering mengatakan kepada karyawan saya untuk melayani dengan sejujur-jujurnya dimana harus memberikan pemahaman terkait produk yang akan di beli pelanggan agar pelanggan tidak kecewa dan akan kembali berbelanja pada UD. Mina Tani. Masalah harga saya juga memberikan harga yang tidak jauh dari harga pembelian kalau menurut saya lebih baik untungnya tidak banyak namun pembeli yang membeli terus-terusan ada”

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Qurratullah Apriajin selaku karyawan UD. Mina Tani mengenai *Siddiq* (Kejujuran):

“Kejujuran sangat diperlukan dalam meningkatkan penjualan UD. Mina Tani dimana kejujuran disini sangat diharuskan dalam pelayanan kepada pelanggan biasanya saya kalau melayani menanyakan terlebih dahulu apa kebutuhan yang akan dilakukan, setelah itu saya merekomendasikan dan memberikan pemahaman dalam kebutuhan dari pelanggan. Kalau masalah harga disini tergolong murah karena memang harga yang ditawarkan tidak terlalu tinggi karena semboyan disini untung sedikit tidak masalah asalkan banyak yang membeli.”

Wawancara lain yang dilakukan kepada Nor Hidayat selaku karyawan UD.

Mina Tani mengenai *Siddiq* (Kejujuran):

“Saya pertama kali pada saat masuk sini ya yang dibilang harus jujur jangan sampai orang salah dalam memilih produk dalam kebutuhan jelaskan apa manfaat dari obat itu intinya bersifat jujur itu yang disampaikan dari pemilik UD. Mina Tani ini”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Sholeh selaku Pelanggan UD. Mina Tani mengenai *Siddiq* (Kejujuran):

“Pelayanan dalam kejujuran ini saya dapatkan UD. Mina Tani selalu memberikan pemahaman, saya pernah beli bahan untuk tani ini saya ketipu dimana saya ingin membeli produk untuk mensuburkan ya benar produk mensuburkan, namun toko A ini bilang akan subur dengan jangka waktu sekian sekian namun produk tersebut gagal dan saya kecewa karena tidak jujur, namun di UD. Mina Tani dalam melayani ya tidak berbelit-belit mereka terbuka dengan kejujuran mereka dan saya senang dalam pelayanan mereka.”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Mukhsin selaku Pelanggan UD. Mina Tani mengenai *Siddiq* (Kejujuran):

“Untuk kejujuran UD. Mina Tani memberikan kejujuran yang sangat baik kepada pelanggan buktinya saya merasa dalam pelayanan dan harga UD. Mina Tani sangat jujur saya puas dan saya senang berbelanja disini”

Wawancara yang telah dilakukan dengan keseluruhan informan wawancara memiliki kesimpulan bahwasanya pelayanan yang diberikan oleh UD. Mina Tani memberikan pelayanan yang baik dalam hal kejujuran dimana UD. Mina Tani dalam memasarkan produk selalu menanyakan kebutuhan para pelanggan agar tidak salah beli, serta terkait masalah harga UD. Mina Tani selalu memberikan harga yang tidak terlalu mahal dan hanya mengambil untung sedikit karena UD. Mina Tani memberikan harga dengan keuntungan sedikit namun pembeli terus berdatangan.

Dalam penerapan pelayanan etika bisnis islam juga terdapat yang namanya *Tabligh* (Komunikatif) dimana Individu dengan *tabligh* memiliki watak yang banyak bicara, sopan, hormat, dan ramah; Mereka akan berkomunikasi secara akurat melalui bahasa yang lembut dan menyenangkan. Untuk menarik pelanggan, pelaku bisnis harus ramah dan ramah. Inti dari *tabligh* adalah kemampuan untuk menyampaikan informasi tentang produk dan menumbuhkan hubungan bisnis

dengan banyak individu yang dapat membujuk konsumen tentang nilai, kelebihan, dan kegunaan suatu produk.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Rasyid selaku pemilik UD. Mina Tani mengenai *Tabligh* (Komunikatif)

“*Tabligh* (Komunikatif) ini saya menyatakan kepada karyawan saya bagaimana memberikan pelayanan harus sabar, sopan, senyum sapa dan jangan sampai marah, pelayanan yang baik menurut islam menurut saya ya dimana kita harus merajakan pembeli meskipun pembeli atau pelanggan memberikan sifat jengkel kepada kita, kita harus tersenyum kepada mereka”

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Qurratullah Apriajin selaku karyawan UD. Mina Tani mengenai *Tabligh* (Komunikatif):

“Pelayanan yang saya berikan tentunya memberikan dengan sepenuh hati dengan memberikan penjelasan. Saya juga sering mengajak berbicara pelanggan terkait taninya sekarang, hama apa yang sering menghampiri dan kendala-kendala dalam bertani”

Wawancara lain yang dilakukan kepada Nor Hidayat selaku karyawan UD. Mina Tani mengenai *Tabligh* (Komunikatif):

“Memberikan pelayanan terbaik dengan tidak membeda-bedakan memang diterapkan oleh UD. Mina Tani dimana dengan sopan ramah tamah, senyum sapa dan memberikan pembicaraan yang komunikatif tentunya kepada pelanggan”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Sholeh selaku Pelanggan UD. Mina Tani mengenai *Tabligh* (Komunikatif):

“Saya sering selalu mendapatkan pelayanan baik dari karyawan UD. Mina Tani dimana hal ini saya mendapatkan pelayanan baik oleh karyawan dengan sopan santun, ramah tamah, dan mereka sering menanyakan keluhan kepada pelanggan”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Mukhsin selaku Pelanggan UD. Mina Tani mengenai *Tabligh* (Komunikatif):

“Kalau saya senang dalam pelayanan yang dilakukan UD. Mina Tani meraka melayani sepenuh hati dengan kata yang baik, mereka juga sangat ramah dalam melayani saya sangat senang.”

Kesimpulan dalam wawancara yang telah dilakukan dengan semua informan menyatakan bahwa pelayanan yang dilakukan UD. Mina Tani memberikan pelayanan terbaik dengan memberikan senyum sapa ramah tamah serta kesopanan.

Dalam penerapan *Amanah* atau tanggung jawab UD. Mina Tani juga menjadikan sebagai layanan implementasi etika bisnis yang dilakukan. Karena Amanah akan menetapkan standar ketergantungan dan akuntabilitas yang tinggi bagi setiap Muslim. Karena kehidupan perusahaan dan ekonomi akan menderita tanpa kredibilitas dan tanggung jawab, kepercayaan memainkan peran penting dalam berfungsinya sektor bisnis. Kepercayaan adalah kode moral yang perlu diikuti baik dalam kata-kata maupun perbuatan. Kejujuran adalah kata lain untuk kepercayaan. Karena seseorang dapat dipercaya ketika mereka dianggap jujur, kejujuran dan kepercayaan berjalan beriringan. Amanah mengacu pada pemberian hak kembali kepada pemiliknya; itu tidak menyiratkan menyangkal hak yang lebih besar daripada pemiliknya atau hak yang lebih besar daripada hak orang lain.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Rasyid selaku pemilik UD. Mina Tani mengenai *Amanah* (Tanggung Jawab):

“Penerapan *Amanah* (tanggung jawab) biasanya dilakukan oleh saya selaku pemilik UD. Mina Tani yaitu ketika memang pihak kita dianggap menipu dan memberikan tindak yang kurang jujur dengan memberikan produk yang abal-abal hal ini akan memberikan dampak yang kurang baik nantinya”

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Qurratullah Apriajin selaku karyawan UD. Mina Tani mengenai *Amanah* (Tanggung Jawab):

“pertanggung jawaban yang dilakukan UD. Mina Tani biasanya pihak pemilik toko dan saya sebagai karyawan akan memberikan tanggung jawab jika memang produk yang diberikan kepada pelanggan ngasal-ngasal tanpa melihat kebutuhan pelanggan, terkadang jika memang produk itu kadaluarsa pihak UD. Mina Tani akan memberikan tanggung jawab kepada pelanggan”

Wawancara lain yang dilakukan kepada Nor Hidayat selaku karyawan UD.

Mina Tani mengenai *Amanah* (Tanggung Jawab):

“Biasanya UD. Mina Tani memberikan tanggung jawab perihal produk yang kadaluarsa, terus pelayanan yang kurang baik kepada pelanggan maka dari itu tanggung jawab akan diberikan kepada pelanggan”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Sholeh selaku Pelanggan

UD. Mina Tani mengenai *Amanah* (Tanggung Jawab):

“Kalau saya pribadi jarang pernah terdapat kesalahan dari UD. Mina Tani tapi saya yakin pihak toko pasti tanggung jawab melihat pelayanan yang diberikan dan pemberian pemahaman jelas pihak UD. Mina Tani akan melakukan Tanggung jawab”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Mukhsin selaku Pelanggan

UD. Mina Tani mengenai *Amanah* (Tanggung Jawab):

“UD. Mina Tani akan memberikan tanggung jawab pastinya saya belum mendapatkan masalah sampai saat ini kesalahan dalam pembelian, produk yang kadaluarsa sampai saat ini”

Pada wawancara yang telah dilakukan dengan semua informan menyatakan bahwa untuk tanggung jawab UD. Mina Tani akan selalu dilakukan hal ini pemilik, karyawan, dan pelanggan juga menyatakan akan memberikan tanggung jawab entah karena kadaluarsa dan kesalahan pelayanan yang dilakukan.

Penerapan yang terakhir yaitu *Fathanah* (Mengetahui) dimana Agar perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien, pengusahanya harus memiliki kualitas kebijaksanaan, kecerdasan, dan kreativitas selain kemampuan untuk menilai persaingan dan pergeseran berikutnya. Untuk mengembangkan inovasi, ide, dan wawasan yang pada akhirnya akan membuat produk dan layanan mereka luar biasa, pebisnis harus dapat melihat sesuatu dari berbagai sudut.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Rasyid selaku pemilik UD. Mina Tani mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana):

“Dalam penerapan *Fathanah* yaitu memberikan terobosan dengan mendatangkan karyawan kami UD. Mina Tani ke lapangan untuk terjun langsung mengetahui keluhan dari setiap dari para petani berguna untuk memberikan pengalaman terkait petani harus bagaimana dalam penanggulangan”

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Qurratullah Apriajin selaku karyawan UD. Mina Tani mengenai mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana):

“Terobosan yang UD. Mina Tani lakukan yaitu langsung turun ke petani untuk mengetahui keluhan kesah dalam pertanian, serta hama apa saja yang sering terjadi ketika petani sedang melakukan pertanian. Banyaknya keluhan petani menjadikan terobosan bagi UD. Mina Tani untuk memberikan pelayanan langsung turun ke lapangan demi meningkatkan penjualan”

Wawancara lain yang dilakukan kepada Nor Hidayat selaku karyawan UD. Mina Tani mengenai mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana):

“Terobosan dari UD. Mina Tani yaitu turun langsung kepada petani untuk mengetahui sendiri keluhan dari para pelanggan tentunya dan mengetahui bagaimana cara untuk mengatasi keluhan dari para petani”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Sholeh selaku Pelanggan UD. Mina Tani mengenai mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana):

“Terobosan yang baik dari UD. Mina Tani yaitu langsung datang ke tempat petani atau pelanggan, buktinya saya sendiri yang pernah didatangi oleh karyawan dan pemilik UD. Mina Tani, terkait keluhan saya terkait banyaknya hama padi kala itu ”

Wawancara lain juga dilakukan kepada Bapak Mukhsin selaku Pelanggan UD. Mina Tani mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana):

“Saya sering melihat UD. Mina Tani turun langsung kelapangan mendengar keluhan petani dengan pemberian solusi yang dilakukan oleh UD. Mina Tani dan hal ini menjadi terobosan baik serta kreatif pada UD. Mina Tani”

Kesimpulan dalam wawancara yang telah dilakukan yaitu karena adanya terobosan baru yang dilakukan oleh UD. Mina Tani terkait mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana) dengan turun langsung kepada petani yang dilakukan oleh pemilik, karyawan UD. Mina Tani untuk mendengarkan keluhan para petani dan pelanggan hal ini juga bertujuan untuk meningkatkan penjualan.

Gambar 4.3 **Keramahan Dalam Pelayanan**



Pada gambar observasi diatas pelayanan yang dilakukan oleh karyawan UD. Mina Tani terkait dengan pemberian pelayanan yang baik bagi para pelanggan demi meningkatkan penjualan UD. Mina Tani.

3. Manfaat Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis dengan Menggunakan perspektif Ekonomi Islam

Pelayanan dalam etika bisnis Islam yang peneliti tanyakan kepada pemilik dan karyawan yang bekerja serta pelanggan di UD. Mina Tani diantaranya yaitu: *Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathanah*. Pada pelayanan yang baik setiap pelanggan akan memperoleh pelayanan yang sama dan hak kewajiban yang sama juga.

Dalam penerapan implementasi etika bisnis Islam yang sudah dilakukan peneliti hal ini melihat bahwasanya terdapat berbagai macam manfaat dalam penerapan implementasi etika bisnis Islam ini hal ini di uraikan. Berikut ini adalah

hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Rasyid selaku pemilik UD. Mina Tani mengenai manfaat dalam penerapan pelayanan etika bisnis Islam:

“Penerapan bisnis Islam ini memberikan dampak dalam meningkatkan penjualan banyaknya pelanggan yang kembali berbelanja dikarenakan pelayanan yang baik dan juga kejujuran dalam penerapan harga hal ini yang menjadikan orang kembali berbelanja kembali pada UD Mina Tani ini”

Pernyataan diatas terkait manfaat dari Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis memberikan dampak baik dalam meningkatkan penjualan banyaknya pelanggan yang kembali dan merasa puas.

Wawancara lain juga disampaikan oleh Bapak Rasyid selaku pemilik UD Mina Tani mengenai manfaat implementasi etika bisnis Islam yang sudah diterapkan berikut penaparannya:

“UD. Mina Tani menerapkan hal tersebut dikarenakan memang untuk mencari peningkatan penjualan dan hal ini jelas dirasakan banyaknya pelanggan yang merasakan dampak etika bisnis islam yang baik dan jelas hal ini meningkatkan penjualan yang setiap bulannya bertambah.

Kesimpulan pada wawancara yang dilakukan dengan Bapak Rasyid menyatakan bahwa penerapan Implementasi etika bisnis Islam dalam meningkatkan penjualan dinyatakan berhasil dan berjalan lancar dalam meningkatkan penjualan.

Hal lain yang disampaikan oleh karyawan UD. Mina Tani dengan 2 karyawannya sebagai berikut:

“untuk penerapan dalam implementasi bisnis islam ini yang digunakan disini memberikan dampak baik kepada penjualan, yang pasti penjualan meningkat dan banyak pelanggan yang kembali faktor kejujuran dan ramah tamah menjadikan pelanggan kembali”

“manfaat dalam penjualan ya mas, ya jelas memberikan banyak manfaat dan banyak dampak dalam meningkatkan penjualan

contohnya banyak pelanggan yang merasa puas dalam pelayanan, kejujuran harga. Hal itu yang memberikan dampak dalam penjualan tentunya.”

Wawancara lainnya juga dilakukan dengan bapak Sholeh, dan Bapak Muchsin menyatakan bahwa:

“Pelayanan yang dilakukan oleh UD. Mina Tani baik dan sangat memuaskan dilihat dari saya banyak petani yang sering berdatangan untuk membeli kebutuhan disana”

“saya melihat pelayanan yang dilakukan oleh UD. Mina Tani dilihat sangat berhasil dalam memikat pelanggan buktinya mereka terkadang kewalahan atas pesanan barang yang kurang.”

Pada penjelasan diatas menjelaskan tentang manfaat dari Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis memberikan manfaat baik terhadap peningkatan penjualan dikarenakan banyaknya pelanggan yang puas dan merasa senang pada penerapan etika bisnis Islam yang dilakukan oleh UD. Mina Tani.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil observasi, dokumentasi dan wawancara dapat diperoleh beberapa temuan. Hasil temuan yang didapatkan sebagai berikut:

1. Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian sesuai dengan fokus penelitian pertama yaitu:

- a. UD. Mina Tani memberikan pelayanan dengan menyayakan kepada setiap pelanggan terkait keluhan pertanian, tidak menawarkan produk pertanian yang kurang baik, serta memberikan harga yang relatif murah kepada pelanggan
- b. UD. Mina Tani menyampaikan produk dengan apa adanya dan memberikan pelayanan ramah tamah serta senyum sapa yang baik.
- c. UD. Mina Tani bertanggung jawab atas kelalaian produk jika produk kadaluarsa dan tidak sesuai dengan apa yang telah disampaikan.
- d. UD. Mina Tani memiliki terobosan untuk langsung turun kepada pelanggan dan petani dalam mendengarkan keluhan para petani dan pelanggan.

2. Manfaat Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis dengan Menggunakan perspektif Ekonomi Islam

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian sesuai dengan fokus penelitian pertama yaitu:

- a. Meingkatnya penjualan yang didasari pada penerapan impelentasi etika bisnis Islam
- b. Penerapan implementasi bisnis Islam terbilang baik dan berhasil dalam meningkatkan penjualan pada UD. Mina Tani
- c. Pelanggan bertambah banyak setiap bulannya

- d. Banyak pelanggan merasa puas dalam pelayanan yang diberikan oleh UD. Mina Tani

C. Pembahasan

1. Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis

Dalam wawancara yang telah dilakukan kepada semua informan penerapan etika bisnis islam dalam pelayanan menyatakan bahwa banyak yang sudah dilakukan dengan penggunaan pelayanan yang terbaik dengan andil hal-hal yang baik dan sesuai dengan islam, serta banyak yang menyatakan kesenangan dengan pelayanan yang baik.

Islam mengamanatkan bahwa semua individu dan entitas komersial harus menawarkan layanan terbaik dalam hal layanan yang berhubungan dengan pekerjaan. Karyawan yang memahami kebutuhan pelanggan harus menjadi yang pertama memberikan layanan yang berkualitas.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam melayani pelanggan dalam etika bisnis islam adalah:¹

a. Siddiq

Siddiq adalah kualitas kejujuran dan secara konsisten mendasarkan ucapan dan perilaku seseorang pada prinsip-prinsip moral. Juga dicatat bahwa Siddiq sejalan dengan apa yang dilakukan dan dikomunikasikan. Jika dilakukan dengan

¹ Mardianti, P. 39.

jujur, itu akan menguntungkan konsumen dan dealer. Saat menggambarkan kekurangan produk yang disadari pelanggan tetapi buta, penjual harus jujur.

Di sini, kejujuran didefinisikan sebagai jujur dan jujur baik dalam perkataan maupun perbuatan, jujur tentang biaya dan kualitas barang yang ditawarkan, jujur dalam menyoroti kelebihan dan kekurangan atau kekurangan barang yang ditawarkan, dan konsisten dalam tindakan dan perkataan.

Pada pertanyaan *Siddiq* (Kejujuran) dalam wawancara yang telah dilakukan oleh semua informan memiliki kesimpulan bahwasanya pelayanan yang diberikan oleh UD. Mina Tani memberikan pelayanan yang baik dalam hal kejujuran dimana UD. Mina Tani dalam memasarkan produk selalu menanyakan kebutuhan para pelanggan agar tidak salah beli, serta terkait masalah harga UD. Mina Tani selalu memberikan harga yang tidak terlalu mahal dan hanya mengambil untung sedikit karena UD. Mina Tani memberikan harga dengan keuntungan sedikit namun pembeli terus berdatangan.

b. Tabligh

Sifat Tabligh membutuhkan komunikasi dan perdebatan. Tabligh mengacu pada kemampuan untuk menyampaikan informasi tanpa mencairkan bahkan sebagian kecil dari apa yang diterima. Adalah tugas setiap Muslim untuk menginformasikan dan mengundang. Untuk menjadi komunikator yang efektif, pedagang harus menjelaskan kelebihan dan kekurangan barang mereka. Orang-orang Tabligh akan berkomunikasi dengan jujur dan akurat, tanpa menggunakan kebohongan. Tabligh juga bisa berarti transparansi; itu tidak mengungkapkan apa pun yang harus dirahasiakan dan tidak mengabaikan aspek lokasi, waktu, dan tujuan.

Individu dengan *tabligh* memiliki watak yang banyak bicara, sopan, hormat, dan ramah; Mereka akan berkomunikasi secara akurat melalui bahasa yang lembut dan menyenangkan. Untuk menarik pelanggan, pelaku bisnis harus ramah dan ramah. Inti dari *tabligh* adalah kemampuan untuk menyampaikan informasi tentang produk dan menumbuhkan hubungan bisnis dengan banyak individu yang dapat membujuk konsumen tentang nilai, kelebihan, dan kegunaan suatu produk.

Pada pertanyaan *tabligh* (Komunikatif) dalam wawancara yang telah dilakukan dengan semua informan memiliki kesimpulan menyatakan bahwa pelayanan yang dilakukan UD. Mina Tani memberikan pelayanan terbaik dengan memberikan senyum sapa ramah tamah serta kesopanan.

c. Amanah

Kewajiban untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawab dikenal sebagai mandat. Amanah akan mengilhami setiap Muslim dengan rasa dapat diandalkan dan akuntabilitas yang kuat. Karena kehidupan perusahaan dan ekonomi akan menderita tanpa kredibilitas dan tanggung jawab, kepercayaan memainkan peran penting dalam berfungsinya sektor bisnis. Kepercayaan adalah kode moral yang perlu diikuti baik dalam kata-kata maupun perbuatan. Kejujuran adalah kata lain untuk kepercayaan. Karena seseorang dapat dipercaya ketika mereka dianggap jujur, kejujuran dan kepercayaan berjalan beriringan. Amanah mengacu pada pemberian hak kembali kepada pemiliknya; itu tidak menyiratkan menyangkal hak yang lebih besar daripada pemiliknya atau hak yang lebih besar daripada hak orang lain.

Karena Allah menggambarkan sifat-sifat seorang mukmin yang beruntung yang dapat menjunjung tinggi amanah yang diberikan kepadanya, seorang pengusaha perlu memiliki kualitas Amanah. Bisnis akan mendapat manfaat dari nikmat Allah SWT jika dipercaya. Integritas dibentuk oleh kemampuan individu untuk menjunjung tinggi kepercayaan diri yang diberikan kepada mereka. Seorang pemimpin bisnis yang efektif harus mampu menjunjung tinggi integritas agar dapat memenangkan hati pelanggan, mitra, dan pemangku kepentingan lainnya.

Pada pertanyaan *Amanah* (tanggung jawab) dalam wawancara yang telah dilakukan dengan semua informan memiliki kesimpulan bahwa untuk tanggung jawab UD. Mina Tani akan selalu dilakukan hal ini pemilik, karyawan, dan pelanggan juga menyatakan akan memberikan tanggung jawab entah karena kadaluarsa dan kesalahan pelayanan yang dilakukan.

d. Fathanah

Fathanah memerlukan menjalani semua tugas dan komitmen dan memiliki pemahaman menyeluruh tentang mereka. Kualitas ini mendorong daya cipta dan keterampilan yang bermanfaat bagi pertumbuhan perusahaan. Menerapkannya memungkinkan pencapaian tujuan melalui pengetahuan, kreativitas, dan penggunaan penuh pikiran.

Agar perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien, pengusahanya harus memiliki kualitas kebijaksanaan, kecerdasan, dan kreativitas selain kemampuan untuk menilai persaingan dan pergeseran berikutnya. Untuk mengembangkan inovasi, ide, dan wawasan yang pada akhirnya akan membuat

produk dan layanan mereka luar biasa, pebisnis harus dapat melihat sesuatu dari berbagai sudut.

Pertanyaan terakhir yaitu *fathanah* (Pintar) dalam wawancara yang telah dilakukan memiliki kesimpulan yaitu karena adanya terobosan baru yang dilakukan oleh UD. Mina Tani terkait mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana) dengan turun langsung kepada petani yang dilakukan oleh pemilik, karyawan UD. Mina Tani untuk mendengarkan keluhan para petani dan pelanggan hal ini juga bertujuan untuk meningkatkan penjualan.

2. Manfaat Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis dengan Menggunakan perspektif Ekonomi Islam

Dari pemaparan pada penjelasan wawancara yang sudah dilakukan menjelaskan tentang manfaat dari Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD. Mina Tani Desa Tobungan Kecamatan Galis memberikan manfaat baik terhadap peningkatan penjualan dikarenakan banyaknya pelanggan yang puas dan merasa senang pada penerapan etika bisnis Islam yang dilakukan oleh UD. Mina Tani.

Pada pertanyaan *Siddiq* (Kejujuran) dalam wawancara yang telah dilakukan oleh semua informan bahwasanya pelayanan yang diberikan oleh UD. Mina Tani memberikan pelayanan yang baik dalam hal kejujuran dimana UD. Mina Tani dalam memasarkan produk selalu menanyakan kebutuhan para pelanggan agar tidak salah beli, serta terkait masalah harga UD. Mina Tani selalu memberikan harga yang tidak terlalu mahal dan hanya mengambil untung sedikit karena UD.

Mina Tani memberikan harga dengan keuntungan sedikit namun pembeli terus berdatangan.

Pada pertanyaan *tabligh* (Komunikatif) dalam wawancara yang telah dilakukan dengan semua informan menyatakan bahwa pelayanan yang dilakukan UD. Mina Tani memberikan pelayanan terbaik dengan memberikan senyum sapa ramah tamah serta kesopanan.

Pada pertanyaan *Amanah* (tanggung jawab) dalam wawancara yang telah dilakukan dengan semua informan menyatakan bahwa untuk tanggung jawab UD. Mina Tani akan selalu dilakukan hal ini pemilik, karyawan, dan pelanggan juga menyatakan akan memberikan tanggung jawab entah karena kadaluarsa dan kesalahan pelayanan yang dilakukan.

Pertanyaan terakhir yaitu *fathanah* (Pintar) dalam wawancara yang telah dilakukan yaitu karena adanya terobosan baru yang dilakukan oleh UD. Mina Tani terkait mengenai *Fathanah* (Mengetahui, cerdas, dan bijaksana) dengan turun langsung kepada petani yang dilakukan oleh pemilik, karyawan UD. Mina Tani untuk mendengarkan keluhan para petani dan pelanggan hal ini juga bertujuan untuk meningkatkan penjualan.

Tujuan mendasar dari kewirausahaan Islam adalah untuk mengembangkan pebisnis yang senantiasa sadar akan Allah SWT. pengusaha yang berdedikasi untuk memberikan tingkat layanan yang seimbang dan komprehensif tetapi juga takut akan implikasi dari keputusan mereka. Islam menempatkan fokus yang kuat pada etika dan peraturan bisnis dalam kehidupan sehari-hari. Etika adalah instruksi moral tentang perilaku dan tindakan yang didasarkan pada keyakinan Islam. Ini dicirikan sebagai standar yang membedakan antara baik dan buruk,

benar dan salah. Definisi ini berlaku terutama untuk pengaturan ekonomi. Setiap tindakan yang Anda ambil akan berdampak pada di sini dan sekarang dan akhirat.²

Perusahaan harus menerapkan kode etik dalam kesehariannya, karena ada beberapa manfaat dalam etika bisnis islam yang dilakukan diantaranya:³

- a. sebuah. Organisasi dengan standar etika yang tinggi dapat menumbuhkan lingkungan psikologis yang positif di tempat kerja, sedangkan mereka yang tidak memiliki akan melihat sebaliknya.
- b. b. Salah satu hal paling mendasar dalam sebuah perusahaan adalah kepercayaan. Selain itu, menjunjung tinggi perilaku moral yang konsisten diperlukan untuk menjaga kepercayaan pelanggan. Bisnis moral dapat membangun hubungan yang saling percaya, menguntungkan, dan stabil dengan kliennya.
- c. Perilaku di tempat kerja berdampak pada barang dan jasa yang dihasilkan, baik dilakukan dengan benar atau salah.
- d. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan nilai dan barang dan jasa berkualitas tinggi berasal dari penerapan etika bisnis, yang menimbang apa yang benar atau salah, wajar atau tidak wajar, dan layak atau tidak layak.
- e. Perusahaan dapat terhindar dari persoalan yang dapat berakibat *negative*
- f. untuk upaya komersial mereka sebagai hasil dari mengikuti pedoman etika bisnis. Oleh karena itu, maka moralitas dalam bisnis itu penting.

² Syariah Hafizhoh And Others, 'Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Penjualan Roti Krispi: Konsep Dan Implementasi', *SRJ*, 1, No. 4 (2023), P. 58.

³ Richa Angkita Mulyawisdawati, 'Implementasi Etika Bisnis Islam Di CV Rumah Warna Yogyakarta', 13 (2019), P. 152.

Dalam pengembangan perusahaan kecil dan menengah, etika sangat penting. Dengan demikian, pentingnya tanggung jawab sosial perusahaan dan etika bisnis yang sehat tidak dapat dilebih-lebihkan. Selain itu, sangat penting untuk memastikan bahwa setiap pengusaha yang bekerja di perusahaan mampu berperilaku baik (mahmudah) dan menahan diri dari perilaku negatif (mazmumah). Untuk melindungi kepentingan masyarakat dari keadaan apa pun yang dapat mengakibatkan konflik, ketidakadilan, penindasan, atau ketidakpuasan, ini sangat penting.⁴

Selain itu, pengusaha harus dapat membela hak-hak baik pembeli maupun penjual barang, serta penjual atau dealer. Selain itu, apresiasi yang mendalam terhadap Al-Qur'an dan As-Sunnah dapat mendukung pengembangan prinsip-prinsip moral yang kuat dan rasa iman yang kuat pada pengusaha. Ini menyoroti bahwa Muslim tidak diizinkan untuk menjadi kaya melalui cara-cara yang tidak bermoral, seperti riba, penipuan, korupsi, atau pelanggaran kepercayaan. Tujuan dari pedoman ini adalah untuk menegakkan keadilan sosial dan disiplin perusahaan, dengan fokus khusus untuk menegakkan iman dan ketakwaan kepada Allah SWT.

Kenaiakan jumlah pelanggan setiap bulannya memberikan manfaat yang baik pada UD. Mina Tani, penerapan prinsip dalam implementasi etika bisnis Islam di UD. Mina Tani menjadi hal baik dalam meningkatkan penjualan. Manfaat dari penerapan implementasi etika bisnis Islam termasuk pada prinsip-prinsip yang sudah dijalankan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan pemberian pelayanan terbaik menurut Islam.

⁴ Hafizhoh And Others, P. 58.

Penerapan dalam pelayanan etika bisnis Islam dalam meningkatkan penjualan sudah dilakukan oleh UD. Mina Tani dalam penerapannya hal ini menjadikan baik dan menjadikan peningkatan penjualan. Serta penerapan implementasi etika bisnis Islam sudah diterapkan dan dinyatakan baik oleh UD. Mina Tani karena memang benar-benar meningkatkan penjualan.