

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN TOKO BASMALAH  
CABANG BATU URIP JEMBER**

**SKRIPSI**



Oleh :

**INTAN SAFINAH  
NIM : 204105020068**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
OKTOBER 2024**

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN TOKO BASMALAH  
CABANG BATU URIP JEMBER**

**SKRIPSI**

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

INTAN SAFINAH  
NIM : 204105020068

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
OKTOBER 2024**



**IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN TOKO BASMALAH  
CABANG BATU URIP JEMBER**

**SKRIPSI**

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Oleh:

Intan Safinah  
NIM : 204105020068

Disetujui Pembimbing



**Dr. Rini Puji Astuti, S. Kom., M.Si.**  
NIP. 198311162023212023

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN TOKO BASMALAH  
CABANG BATU URIP JEMBER**

**SKRIPSI**

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Kamis

Tanggal: 31 Oktober 2024

Tim Penguji

Ketua

**Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M.**  
NIP. 196905231998032001

Sekretaris

**Nur Hidayat, S.E., M.M.**  
NIP. 197905052023211015

Anggota :

1. Prof. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si., CHRA.

2. Dr. Rini Puji Astuti, S. Kom., M.Si.

Menyetujui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.**  
NIP. 196812261996031001



MOTTO

QS. An-nisa ayat 29 Allah SWT berfirman:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ .... ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”\*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

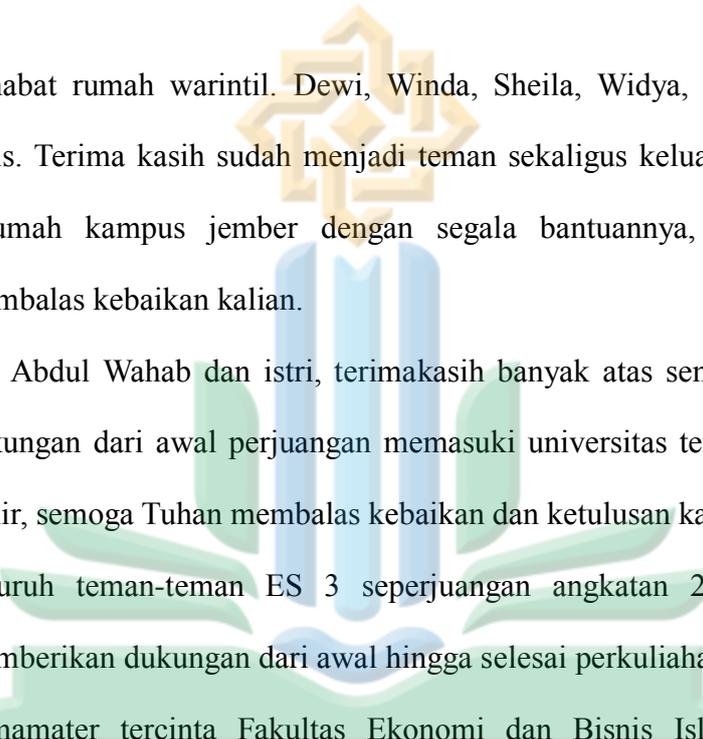
\* Kementerian Agama RI, *Ummul Mukminin*, Al-Quran dan Terjemahan untuk Wanita (Bandung: Wali, 2012), 5:83.

## PERSEMBAHAN

Hamdan wa Syukron Lillah...

Dengan menyebut nama Allah Subhanallahu Taala yang Maha Pengasih dan penyayang. Atas pertolongan dari Allah SWT saya akhirnya dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik, skripsi ini saya persembahkan untuk orang-orang yang berharga bagi saya:

1. Kedua orang tua, yaitu Ayahanda Rimseh tercinta yang telah mendukung penuh baik materi dan moral dalam perjuangan selama masa perkuliahan serta Ibunda Hanifah tersayang yang mendidik dan membesarkan saya dengan baik.
2. Kakek dan nenek samsul, yang selalu menjadi peran utama dalam memerhatikan kecukupan gizi, keselamatan dan kesehatan cucu tercinta mereka ini selama masa perkuliahan.
3. Mustaien Ramly, selaku suami tercinta terima kasih atas kelimpahan cinta dan semangat serta yang selalu ada untuk saya, meluang waktu, tenaga dan materi demi selalu mendukung saya dari titik terendah hingga rampungnya skripsi ini, semoga kita bisa terus tumbuh berkembang bersama menjadi orang yang bermanfaat dunia dan akhirat bagi sesama.
4. Adik-adikku, terutama Ita Uriskiya yang selalu membantu menemani perjuangan dan perjalanan perskripsian ini kakak mengucapkan terima kasih untuk semuanya.
5. Sahabat terbaik, Ulfiatus S. dan Fitriana, yang selalu bersama saya dalam setiap kebutuhan perkuliahan baik dalam suka duka dan badai yang kita lewati bersama, selalu mendukung dan membantu saya selama pengerjaan skripsi ini, semoga kalian selalu dirahmati Tuhan yang Maha Esa.

- 
6. Sahabat rumah warintil. Dewi, Winda, Sheila, Widya, Lilis, Anisa dan Anis. Terima kasih sudah menjadi teman sekaligus keluarga yang hangat dirumah kampus jember dengan segala bantuannya, semoga Tuhan membalas kebaikan kalian.
  7. Ust Abdul Wahab dan istri, terimakasih banyak atas semua bantuan dan dukungan dari awal perjuangan memasuki universitas tercinta ini hingga akhir, semoga Tuhan membalas kebaikan dan ketulusan kalian berdua.
  8. Seluruh teman-teman ES 3 seperjuangan angkatan 2020 yang telah memberikan dukungan dari awal hingga selesai perkuliahan.
  9. Almamater tercinta Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Negeri Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang ku banggakan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT dan solawat serta salam semoga tetap tercurahkan pada baginda Rasulullah Muhammad SAW. Atas Ar-Rahman dan Ar-Rahim-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember” ini sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana.

Penulisan skripsi ini hingga dapat terselesaikan dengan baik tidak lepas dari dari banyak dukungan dari berbagai pihak. oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Hepni, S. Ag, M.M. selaku Rektor Universitas Negeri Islam Kiai

Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memfasilitasi segala kebutuhan peneliti selama menempuh masa perkuliahan.

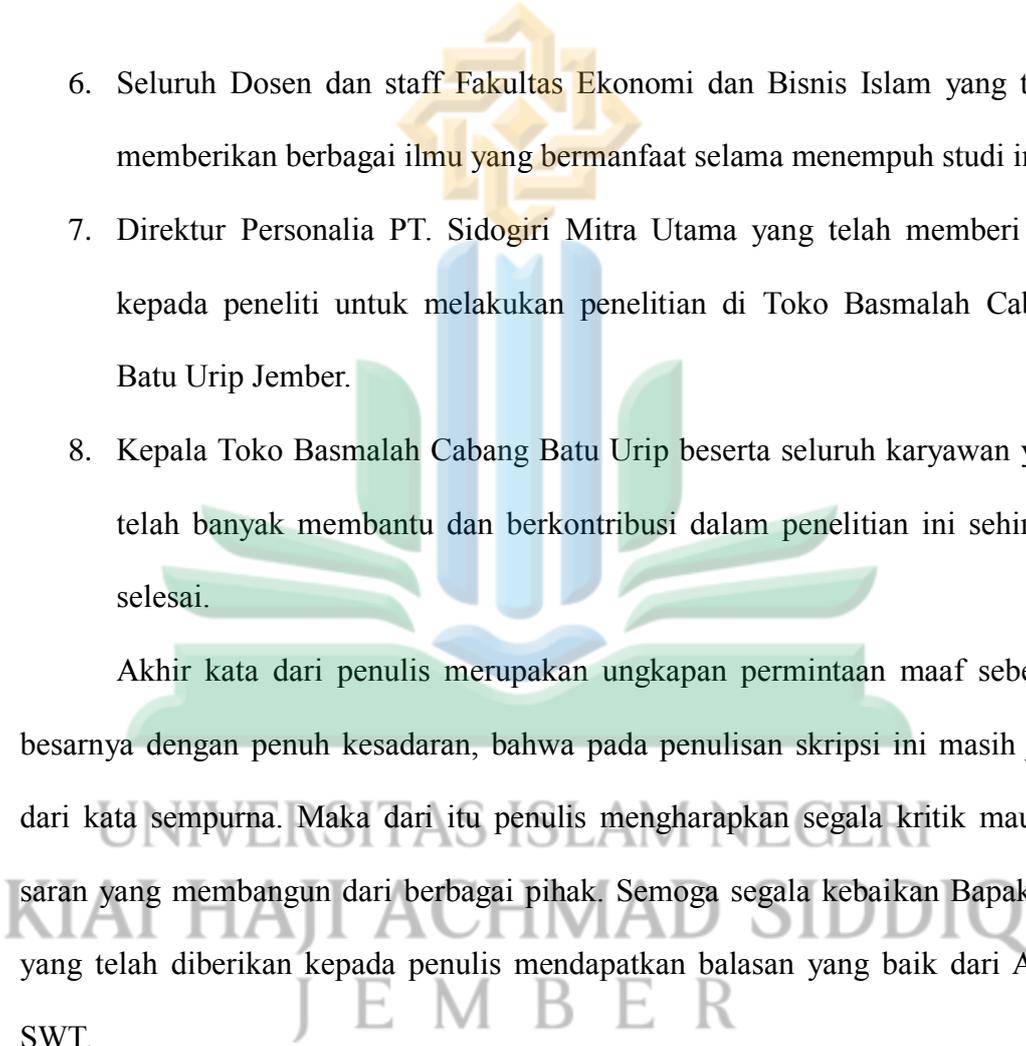
2. Dr. H. Ubaidillah, M., Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Islam yang telah memberi dukungan dan fasilitas keperluan terkait pendidikan hingga terselesaikan skripsi ini.

3. Dr. Sofiah, M.E. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang telah banyak memberi dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.

4. Nur Ika Mauliyah, M.Ak selaku DPA yang selalu memberikan arahan selama masa perkuliahan.

5. Dr. Rini Puji Astuti, S. Kom., M.Si. Selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak memberi bimbingan, saran, dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini dan selalu ada pada awal hingga selesai proses penulisan skripsi ini.

- 
6. Seluruh Dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan berbagai ilmu yang bermanfaat selama menempuh studi ini.
  7. Direktur Personalia PT. Sidogiri Mitra Utama yang telah memberi izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian di Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember.
  8. Kepala Toko Basmalah Cabang Batu Urip beserta seluruh karyawan yang telah banyak membantu dan berkontribusi dalam penelitian ini sehingga selesai.

Akhir kata dari penulis merupakan ungkapan permintaan maaf sebesar-besarnya dengan penuh kesadaran, bahwa pada penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu penulis mengharapkan segala kritik maupun saran yang membangun dari berbagai pihak. Semoga segala kebaikan Bapak/Ibu yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang baik dari Allah SWT.

Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat dengan dapat berkontribusi pada berbagai pihak maupun instansi yang membutuhkan referensi dan wawasan dalam bidang manajemen.

Jember, 24 Agustus 2024

Penulis,  
Intan Safinah  
NIM. 204105020

## ABSTRAK

**Intan Safinah, Dr. Rini Puji Astuti, S. Kom., M. Si. 2024:** *Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah (Studi Kasus Toko Basmalah Cabang Batu urip Jember)*

**Kata Kunci:** Implementasi, Manajemen Syariah, Pendapatan.

Banyak usaha retail dari toko modern saat ini sedang beroperasi, dan setiap toko menggunakan implementasi manajemen yang tidak sama dalam meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu Toko Basmalah menggunakan manajemen syariah dalam pengelolaannya sekaligus untuk menarik pelanggan guna meningkatkan pendapatan. Berbeda dengan perilaku dalam manajemen konvensional yang sama sekali tidak terkait dan terlepas dari nilai-nilai tauhid, manajemen syariah menggunakan etika dan moral yang mengikuti prinsip dan nilai yang sesuai landasan syariah.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah? 2) Bagaimana dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah?

Tujuan Penelitian ini adalah: 1) untuk mengetahui implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah. 2) untuk mengetahui dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah

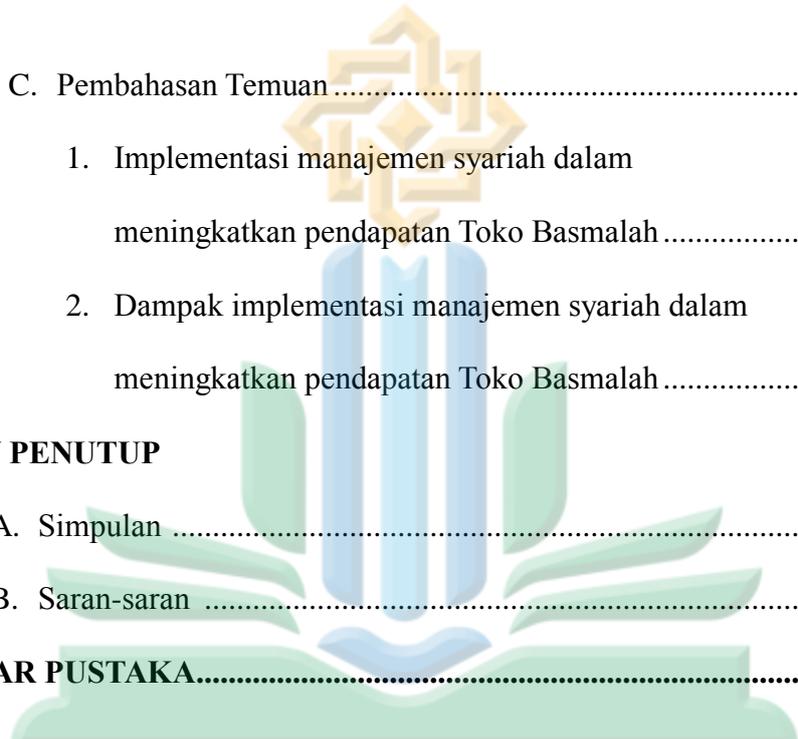
Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, subyek penelitian berupa informan dengan menggunakan *purposive* serta teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan model Miles dan Huberman, dan keabsahan data menggunakan triangulasi teknik.

Hasil penelitian menunjukkan 1) Implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah dilakukan sesuai dengan aturan syariah terkait etika dan moral yang sesuai SOP yang telah ditetapkan hingga meningkatnya pendapatan toko basmalah. 2) Dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah menunjukkan dapat meningkatkan kepercayaan dari pelanggan, penjualan yang meningkat, sehingga dapat meningkatkan pendapatan pada Toko Basmalah cabang batu urip jember.

## DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL .....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI .....	iii
MOTTO .....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR LAMIRAN.....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian .....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Definisi Istilah .....	12
F. Sistematika Pembahasan .....	15
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	17
B. Kajian Teori .....	29

1. Implementasi .....	29
2. Manajemen .....	30
3. Pendapatan.....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36
B. Lokasi Penelitian .....	36
C. Subyek Penelitian.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data .....	37
E. Analisis Data .....	39
F. Keabsahan Data .....	42
G. Tahap-Tahap Penelitian .....	42
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS</b>	
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	45
1. Sejarah Singkat Penelitian.....	45
2. Visi dan Misi .....	47
3. Struktur Organisasi.....	47
4. Letak Geografis.....	48
5. Letak geografis Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember	49
B. Penyajian Data dan Analisis.....	50
1. Implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.....	50
2. Dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.....	59



C. Pembahasan Temuan .....	62
1. Implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah .....	62
2. Dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah .....	65
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Simpulan .....	68
B. Saran-saran .....	68
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>71</b>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Matriks

Lampiran 2: Pernyataan Keaslian Tulisan

Lampiran 3: Pedoman Wawancara

Lampiran 4: Surat Izin Penelitian

Lampiran 5: Surat Selesai Penelitian

Lampiran 6: Jurnal Kegiatan Penelitian

Lampiran 7: Dokumentasi

Lampiran 8: Surat Keterangan Turnitin

Lampiran 9: Surat Keterangan Selesai Bimbingan

Lampiran 10: Biodata Penulis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI Haji Achmad Siddiq  
J E M B E R

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Rekap Pendapatan Toko Basmalah Tanggul Wetan Jember...	7
Tabel 1.2	Rekap Pendapatan Toko Basmalah Batu Urip Jember .....	8
Tabel 2.1	Maping Penelitian Terdahulu .....	26
Tabel 4.2	Rekap Pendapatan Toko Basmalah Batu Urip Jember.....	58



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Toko Basmalah Batu Urip Jember ..... 48



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Konteks Penelitian

Sidogiri merupakan salah satu pesantren salaf yang tertua dan tahun berdirinya pesantren ini memiliki dua versi yaitu diantara tahun 1718-1745 Masehi, didirikan oleh Sayyid Sulaiman yang terletak di Desa Sidogiri. Kemudian untuk pertama kalinya pada tahun 1961 Masehi, KA. Sadoellah Nawawie selaku penerus Pondok Pesantren Sidogiri mulai merintis toko klontong kecil yang bernama Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri (Kopontren Sidogiri) untuk memenuhi kebutuhan para santri, dan juga sebagai sarana untuk mengamalkan ilmu fikih muamalah bagi santrinya, selain itu dengan adanya kopontren sidogiri ini juga sangat berperan untuk menyokong finansial Pondok Pesantren Sidogiri.<sup>1</sup>

Tujuan dari koperasi adalah untuk merangkul seluruh masyarakat dalam operasinya dan koperasi juga merupakan organisasi yang didukung oleh pemerintah dengan dicanangkan organisasi ini di harapkan mampu untuk meningkatkan kesejahteraan dan pendapatan<sup>2</sup>. Pondok Pesantren yang hadir dengan berorientasi pada kewirausahaan tentunya merupakan hal yang sangat bagus karena dapat mendidik santri dalam berwirausaha dan menyediakan

---

<sup>1</sup> Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember, "Dokumen Toko Basmalah," 29 Januari 2024.

<sup>2</sup> Hersa Farida Qoriani, "Upaya Pemberdayaan Ekonomi Syariah Melalui Koperasi Wanita Srikandi, Kelurahan Sidokerto, Kecamatan Buduran, Sidoarjo," *Jurnal Perspektif Ekonomi Islam*, Volume 1. Edisi 2 (2020): 14-18

kebutuhan masyarakat serta sekaligus merupakan *role* model baru bagi dunia santri dibawah pondok pesantren.<sup>3</sup>

Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri semakin berkembang seiring berjalannya tahun pertahun, hingga kewirausahaan ini sekarang memiliki branding dengan nama TokoBASMALAH, selain Toko Basmalah ini Sidogiri memiliki beberapa badan usaha lainnya yaitu; Giri Trans, Giri Grafika, Giri Motor, Giri Printing, Giri Tonik dan Giri Tech. Koperasi Pondok Pesantren semakin mengembangkan dan melebarkan lagi sayap usahanya hingga kini telah memiliki tiga perusahaan yaitu PT. Sidogiri Mitra Utama yang bergerak di bidang toko retail, PT. Sidogiri Mandiri Utama bergerak di produsen air minum AMDK dengan merek “Santri” dan PT. Sidogiri Pandu Utama yang berada di bidang Outsourcing Provider dan Training Center.<sup>4</sup>

Berawal dari toko klontong yang lahir di dalam Pondok Pesantren Sidogiri, yang awalnya dibangun dengan salah satu dari alasan tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan para santri tapi juga sarana sebagai stimulus untuk memupuk jiwa bermuamalah untuk santri, yang kemudian masyarakat sekitar turut mengenal kopontren ini, pada akhirnya kopontren sidogiri ini terdaftar di Badan Hukum dengan Branding Toko Basmalah, kini Toko Basmalah telah memiliki 263 cabang di daerah Jawa Timur, dengan terus adanya pembukaan cabang-cabang baru untuk lebih mengembangkan dan memajukan Toko

---

<sup>3</sup> Nur Hidayat, et.al "Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Santri Bersama Santripreneur Academy Program : Studi pada Pesantrenpreneur Mukmin Mandiri," *Jurnal Perspektif Ekonomi Islam*, Volume 4. Edisi 2 (2022): 28-37

<sup>4</sup> Sidogiri.net <https://sidogiri.net/2020/03/kopontren-sidogiri/>

Basmalah, seiring dengan terus meningkatkan kinerjanya Toko Basmalah juga terus melakukan perbaikan dalam menata manajemennya.

Berada di naungan Pondok Pesantren Sidogiri, membuat Toko Basmalah memiliki karakteristik yang kental dengan nuansa Islam dalam menjalankan usahanya begitu pula dengan manajemen yang diterapkan pada Toko Basmalah dalam pengelolaannya Toko Basmalah sudah tentu menggunakan manajemen syariah. Berbeda dengan perilaku dalam manajemen konvensional yang sama sekali tidak terkait dan terlepas dari nilai-nilai tauhid. Akibatnya tidak dirasakan pengawasan melekat, kecuali semata-mata pengawasan dari pimpinan ataupun atasan pada setiap kegiatan dalam manajemen syariah, diupayakan menjadi amal saleh yang bernilai abadi.<sup>5</sup>

Manajemen syariah merupakan seni dalam mengelola semua sumber daya yang dimiliki dengan metode syariah yang telah tercantum dalam kitab suci atau yang telah diajari oleh Nabi Muhammad S.A.W, konsep syariah yang diambil dari hukum Al-Quran sebagai dasar pengelolaan unsur-unsur manajemen agar dapat menggapai target yang dituju, yang membedakan manajemen syariah dengan manajemen umum adalah konsep Ilahiyah dalam implementasi sangat berperan.<sup>6</sup> Dengan ini bisnis atau usaha dapat bergerak dalam konsep Islam yang jelas.

Sementara itu syariah secara ringkas diartikan sebagai ‘aturan’. Hal ini dapat dilihat pada Al-Quran Surah Al-Maidah: 48

---

<sup>5</sup> Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Pengantar Manajemen Syariah* (Depok: Rajagrafindo, 2019), 5.

<sup>6</sup> Sunarji Harahap, “Implementasi Manajemen Syariah dalam Fungsi Manajemen” *At-tawassuth*, Vol.2, No. 1 2017: 2

لِكُلِّ جَعَلْنَا مِنْكُمْ شِرْعَةً وَمِنْهَاجًا {٤٨}

yang artinya “...untuk tiap-tiap umat di antara kamu, kami berikan aturan (syir’atan) dan jalan yang terang (minhaj).”

Secara lengkapnya, syariah adalah aturan dari Allah yang diberikan untuk manusia agar manusia selamat di dunia dan akhirat.<sup>7</sup> Dengan demikian maka kita akan terhindar dari perbuatan yang tidak bermanfaat sebagaimana dalam hadis riwayat Imam Tirmidzi dari Abi Hurairah, Rasul Saw bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
: مِنْ حُسْنِ إِسْلَامِ الْمَرْءِ تَرْكُهُ مَا لَا يَعْنِيهِ. {رَوَاهُ لَتْرَمِذِي}

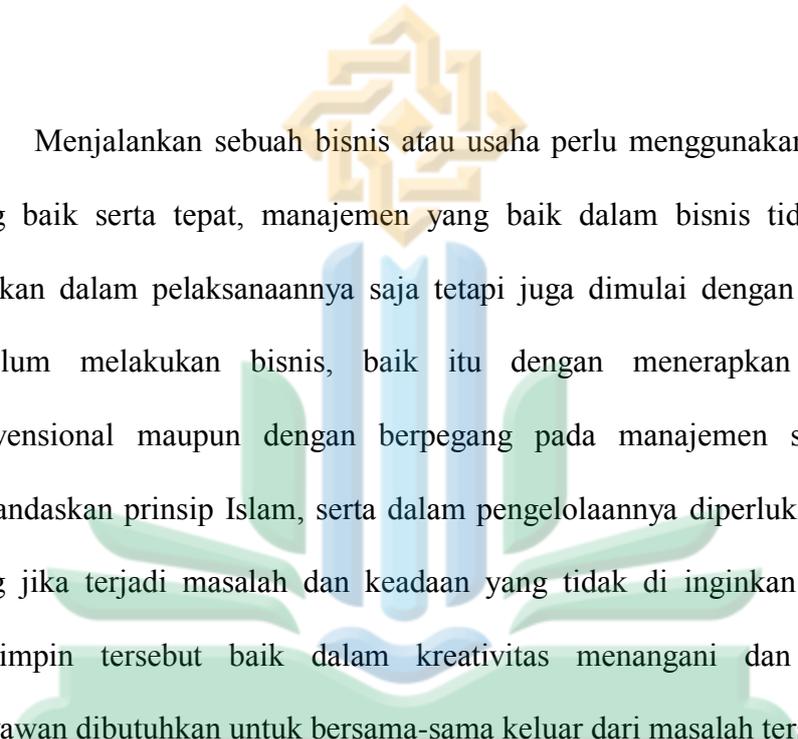
“Di antara baiknya, indahnya keIslaman seseorang adalah yang selalu meninggalkan perbuatan yang tidak ada manfaatnya” (HR Tirmidzi).

Perbuatan yang tidak ada manfaatnya adalah sama dengan perbuatan yang tidak pernah direncanakan, maka tidak termasuk ke dalam kategori manajemen yang baik, proses manajemen sendiri sebenarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara matang untuk melahirkan keyakinan dan dilakukan sesuai pula dengan aturan serta memiliki manfaat.<sup>8</sup>

Dipahami dari ayat dan hadist diatas kita diperintahkan dalam melakukan sesuatu harus memiliki perencanaan yang jelas tujuannya dan mengikuti aturan yang tidak keluar dari batasannya agar terhindar dari perbuatan yang tidak bermanfaat dan merugikan baik bagi diri sendiri maupun orang lain.

<sup>7</sup> Hafidhuddin dan Tanjung, *Pengantar Manajemen Syariah*, 2.

<sup>8</sup> *Ibid*



Menjalankan sebuah bisnis atau usaha perlu menggunakan manajemen yang baik serta tepat, manajemen yang baik dalam bisnis tidak hanya dilakukan dalam pelaksanaannya saja tetapi juga dimulai dengan perencanaan sebelum melakukan bisnis, baik itu dengan menerapkan manajemen konvensional maupun dengan berpegang pada manajemen syariah yang berlandaskan prinsip Islam, serta dalam pengelolaannya diperlukan pemimpin yang jika terjadi masalah dan keadaan yang tidak diinginkan maka peran pemimpin tersebut baik dalam kreativitas menangani dan memotivasi karyawan dibutuhkan untuk bersama-sama keluar dari masalah tersebut<sup>9</sup>.

Pentingnya manajemen untuk diimplementasikan dalam kegiatan bisnis, karna peranan manajemen dalam bisnis Islam merupakan hal yang sangat penting sebagai langkah-langkah perencanaan yang akan dijalankan supaya sesuai dengan syariah Islam dan agar segala bentuk aktifitas bisnis memiliki pengendali/pengontrol supaya selalu berada pada bisnis yang halalan dan thoyyibah,<sup>10</sup> dengan adanya manajemen maka segala perencanaan yang telah dibuat, pengorganisasian yang ada serta pelaksanaannya menjadi teratur dan terarah hingga pada saat evaluasi ditemukan hasil yang bagus hingga bisnis yang dilakukan bisa berjalan dengan baik dan tetap bertahan ditengah-tengah persaingan.

Unit usaha yang menggunakan bisnis Islami, merupakan usaha atau bisnis yang dijalankan berpatokan kepada prinsip-prinsip syariah Islam dengan

---

<sup>9</sup> Nur Ika Mauliyah, dan Ella Anastasya Sinambela. "Peran Kepemimpinan dalam Pengambilan Keputusan Bisnis." *Jurnal Kajian Gender An-Nisa*, Vol. 12, No .1 (2019): 45-57.

<sup>10</sup> Eny Latifah, *Pengantar Bisnis Islam* (Purwodadi: CV Sarmu Untung, 2020), 7.

mengacu kepada Al-Quran dan hadis. Prinsip Islam dimaksud disini adalah beroperasi atau dalam menjalankan praktik bisnis mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya cara bermuamalah secara Islam, misal, menjauhi praktik yang mengandung riba (bunga), dzulm (merugikan hal orang lain), gharar (tipuan), dharar (bahaya), dan jahalah (ke tidakjelasan) serta praktik-praktik menzholimi orang lainnya.<sup>11</sup>

Setiap bisnis atau perusahaan mempunyai fokus tersendiri dalam meraih atau meningkatkan keuntungan dari penjualan yang dilakukan dari setiap produk lama maupun produk baru yang dikenali oleh masyarakat hingga semua bisnis memiliki metode sendiri<sup>12</sup> untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan dalam bisnis, akan tetapi tetap diperlukannya langkah yang tepat, dengan demikian dapat meningkatkan pendapatan serta keuntungan yang diinginkan, karena tidak dapat dipungkiri setiap perusahaan termasuk toko modern UMKM ingin meningkatkan penjualan, maka pelanggan merupakan aset yang tak tergantikan dalam bisnis ritel, karena sumber penghasilan utama dari bisnis ini adalah belanja pelanggan, semakin banyak pelanggan berbelanja maka keuntungan peritel akan semakin besar.<sup>13</sup>

Toko Basmalah pun menunjukkan perbedaan yang cukup terlihat bagi pelanggannya dari *Branding* dan atribut yang digunakan dalam menjalankan usahanya, yaitu dengan menonjolkan konsep Islami yang digunakan hingga

---

<sup>11</sup> Nova Yanti Maleha, "Manajemen bisnis dalam Islam." *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, Vol.1, No. 2, (2016): 45-53.

<sup>12</sup> Rini Puji Astuti. "Telemarketing dalam Ekonomi Islam: Teori dan Praktek." *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam Indonesia*, Vol. 2, No. 1. (2019): 18-31

<sup>13</sup> Eko Raharto dan Supriyanto, "Strategi Promosi dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan pada Minimarket Basmalah di Kabupaten Jember", *Esa: Jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, Vol. 5, No. 2, (Agustus 2023). 21-33

cukup tampak untuk membedakannya dari toko retail dan modern lainnya sebagai pelopor toko modern yang menerapkan konsep, prinsip dan nilai Islam terkait pengelolaan Toko Basmalah di tengah banyaknya persaingan usaha dalam meningkatkan pendapatan saat ini. berbelanja sudah tentu dilakukan agar dapat meningkatkan pendapatan bisnis dari pembelian pelanggan.

Toko Basmalah memiliki 26 cabang sekabupaten jember, yang dibuka pada setiap desa maupun kecamatan, salah satunya Toko Basmalah juga dibuka di desa Tanggul Wetan Jember, berdasarkan pengamatan dan juga dari sumber data yang didapatkan, Toko Basmalah cabang batu urip jember lebih banyak menghasilkan kenaikan pendapatan daripada Toko Basmalah cabang tanggul wetan jember. Sebagai perbandingan data pendapatan yang diperoleh sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Rekap Pendapatan Toko Basmalah Cabang Tanggul Wetan Jember**

<b>NO</b>	<b>Tahun</b>	<b>Nominal</b>
1	2020	Rp. 702.988.500,-
2	2021	Rp. 799.950.601,-
3	2022	Rp. 757.671.410,-
4	2023	Rp. 895.750.020,-

Sumber: Rekap Pendapatan Laporan Pertahun Toko Basmalah Cabang Tanggul Wetan

Data rekap di atas menunjukkan bahwa Toko Basmalah cabang tanggul wetan jember memiliki kenaikan pendapatan yang tidak jauh berbeda pada setiap tahunnya, akan tetapi tetap ada peningkatan dalam kenaikan pendapatannya.

Berikut adalah tabel pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember yang merupakan objek utama dalam penelitian ini sebagai perbandingan:

**Tabel 1.2**  
**Rekap Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember**

<b>NO</b>	<b>Tahun</b>	<b>Nominal</b>
1	2020	Rp. 797.852.024,-
2	2021	Rp. 837.961.106,-
3	2022	Rp. 849.361.521,-
4	2023	Rp. 901.290.312,-

Sumber: Rekap Pendapatan Laporan Tahunan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember

Data dari rekap pendapatan diatas menunjukkan dalam empat tahun terakhir bahwa, baik Toko Basmalah cabang batu urip jember maupun cabang tanggul wetan jember pada pertahunnya mengalami kenaikan pendapatan, walaupun pada tahun 2020 sempat menunjukkan pada pendapatan yang terendah diantara tahun-tahun diatas di karenakan adanya karantina, yang mana sangat jauh tidak sebesar pendapatan pada tahun 2023, akan tetapi setiap tahunnya menunjukkan adanya peningkatan pendapatan pada Toko Basmalah. Dengan demikian implementasi manajemen syariah yang Toko Basmalah terapkan guna meningkatkan pendapatan usahanya cukup berperan.

Toko Basmalah yang merupakan objek penelitian ini berlokasi di desa batu urip jember tidak merupakan satunya-satunya toko modern yang ada tetapi juga berdiri tiga toko modern lainnya yaitu Indomaret, Toko Baru Jaya dan Toko Karunia selainnya yang berada dilingkungan tersebut merupakan toko-

toko klontong kecil yang ada disekitarnya. Masing-masing toko tersebut memiliki implementasi manajemen yang tidak sama, beberapa toko mengimplementasikan manajemen konvensional dan manajemen syariah, setelah dilakukan survei pada lokasi tersebut Toko Basmalah memiliki pelanggan yang lebih banyak dibandingkan toko lain disekitarnya.

Pemilihan Toko Basmalah sebagai objek penelitian ini dibandingkan dengan dengan toko modern/retail lainnya yang telah terkenal sejak lama karena manajemen yang digunakan toko modern lainnya merupakan manajemen konvensional yang telah banyak digunakan oleh usaha lainnya, seperti halnya manajemen yang digunakan mini market indomaret yang berdasarkan jurnal dengan judul “loyalitas Pelanggan dalam Meningkatkan Omzet Penjualan pada Gerai Indomaret di Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk”,<sup>14</sup> yang memaksimalkan manajemen konvensionalnya yang berupa *customer service* yang diberikan pada pelanggan, maka terjadi sebuah loyalitas dari pelanggan terhadap indomaret sehingga hal ini akan meningkatkan omset pada toko karna adanya loyalitas dalam membeli pada indomaret.

Kemudian toko mini market lainnya seperti Alfamart yang telah lama berdiri berdasarkan jurnal dengan judul “Analisa Kreatifitas Pelaksanaan Strategi Pemasaran Pada Usaha Retail Business (Bisnis Eceran) Untuk Usaha Mini Market Konvensional di Indonesia”,<sup>15</sup> menggunakan manajemen

---

<sup>14</sup> Intan Dameria, “Loyalitas Pelanggan dalam Meningkatkan Omzet Penjualan pada Gerai Indomaret di Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk”. *Aplikasi Administrasi: Media Analisa Masalah Administrasi* (2016): 100-109.

<sup>15</sup> Teguh Heriawan, “Analisa Kreatifitas Pelaksanaan Strategi Pemasaran pada Usaha Retail Business (bisnis eceran) untuk Usaha Mini Market Konvensional di Indonesia.” *Jurnal Ekonomi*. Vol. 9, No. 1, (2018): 58-69.

pengelolaan konvensional baik dari konsep strategi, manajemen keuangan dan penataan barang-barangnya, toko-toko ini terus berupaya untuk mempertahankan eksistensinya dengan menggunakan manajemen konvensional, sedangkan bisnis dari Toko Basmalah masih dikategorikan baru jika dibandingkan dengan dua toko modern tersebut, Toko Basmalah menggunakan implementasi manajemen syariah dan hal ini juga tampak baik dari konsep branding maupun atribut yang digunakan sebagai ciri khas sendiri di tengah banyaknya toko retail minimarket dan ini merupakan kelebihan Toko Basmalah tetap berkembang maju dalam implementasi manajemen syariahnya.

Berdasarkan fenomena dan alasan yang telah diuraikan oleh penulis tersebut, maka penulis tertarik dan ingin melakukan penelitian dan mengangkat judul yang berfokus pada “IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN TOKO BASMALAH CABANG BATU URIP JEMBER”

## **B. Fokus Penelitian**

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian,<sup>16</sup> berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka peneliti merumuskan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah?
2. Bagaimana dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah?

---

<sup>16</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2020), 45.

### C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya,<sup>17</sup> yakni sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.
2. Untuk mengetahui dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.

### D. Manfaat Penelitian

#### 1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini, diharapkan menjadi sebuah tambahan ilmu pengetahuan mengenai implementasi manajemen syariah yang dapat digunakan bagi yang memiliki keperluan yang sama maupun sebagai sumber yang dapat digunakan terkait dengan implementasi manajemen syariah sebagaimana mestinya

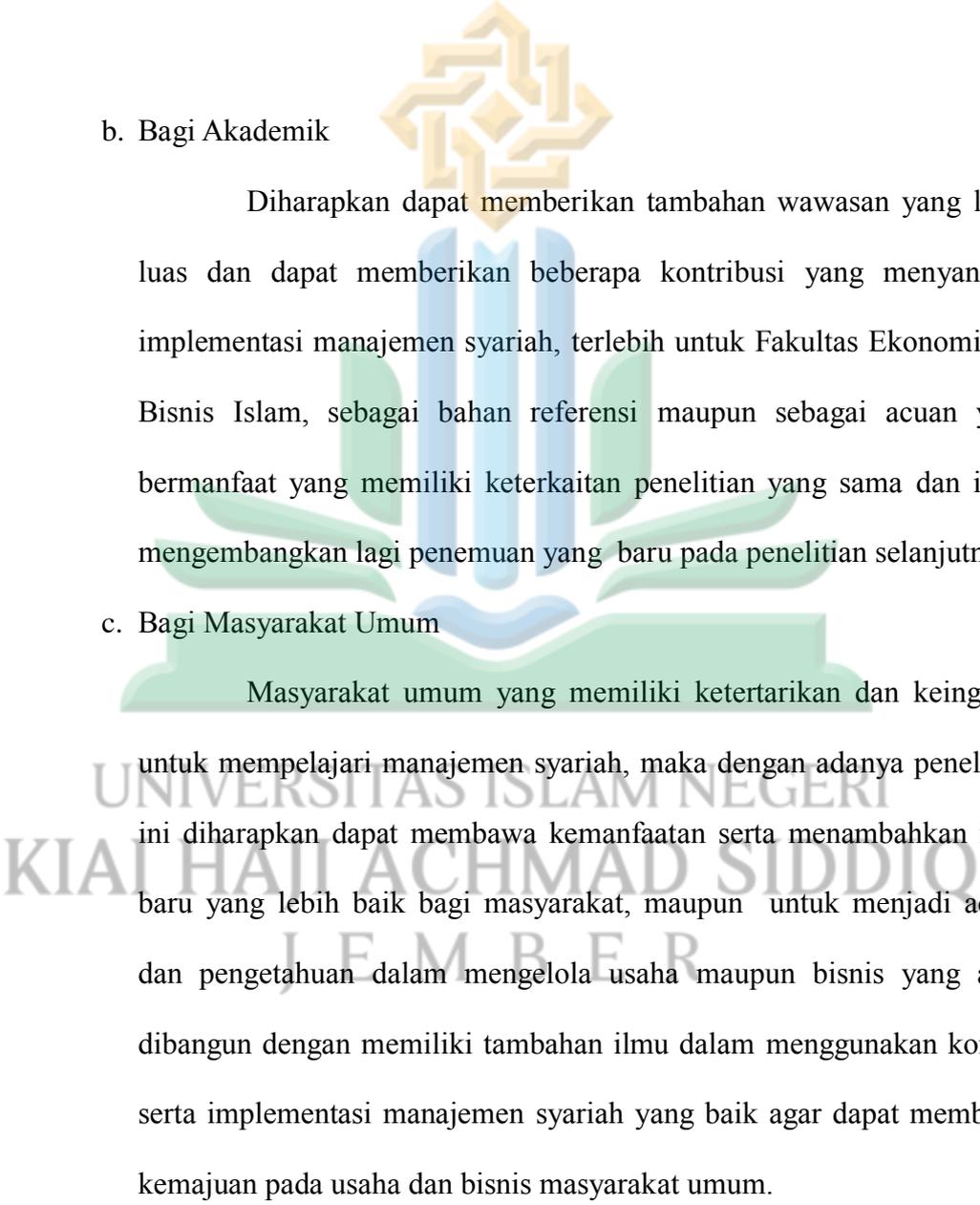
#### 2. Manfaat Praktis

##### a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan segudang manfaat bagi penulis baik sebagai pengetahuan yang baru maupun tambahan wawasan berupa implementasi manajemen syariah yang benar, dan bermanfaat bagi penulis dalam bertambahnya pengetahuan ilmu yang berkaitan dengan manajemen syariah.

---

<sup>17</sup> *Ibid.*



b. Bagi Akademik

Diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan yang lebih luas dan dapat memberikan beberapa kontribusi yang menyangkut implementasi manajemen syariah, terlebih untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, sebagai bahan referensi maupun sebagai acuan yang bermanfaat yang memiliki keterkaitan penelitian yang sama dan ingin mengembangkan lagi penemuan yang baru pada penelitian selanjutnya.

c. Bagi Masyarakat Umum

Masyarakat umum yang memiliki ketertarikan dan keinginan untuk mempelajari manajemen syariah, maka dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membawa kemanfaatan serta menambahkan ilmu baru yang lebih baik bagi masyarakat, maupun untuk menjadi acuan dan pengetahuan dalam mengelola usaha maupun bisnis yang akan dibangun dengan memiliki tambahan ilmu dalam menggunakan konsep serta implementasi manajemen syariah yang baik agar dapat membawa kemajuan pada usaha dan bisnis masyarakat umum.

**E. Definisi Istilah**

Definisi istilah memuat pengertian istilah penting dari judul penelitian yang akan menjadi titik perhatian oleh peneliti, hal demikian untuk mencegah terjadi kesalahpahaman makna istilah dan maksud dari peneliti.

1. Implementasi

Istilah implementasi berkaitan dengan kegiatan atau perilaku yang dilaksanakan dalam mencapai tujuan-tujuan tertentu. Implementasi akan

mulai dilaksanakan apabila telah ada sebuah perencanaan dan perencanaan ini telah disusun dan dibuat secara matang untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Maka dari itu dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia implementasi memiliki makna pelaksanaan atau penerapan.<sup>18</sup>

## 2. Manajemen Syariah

Manajemen syariah dapat di definisikan sebagai proses pengelolaan organisasi yang sejalan dengan nilai-nilai Islam, dengan tujuan untuk mencapai tujuan organisasi yang sejalan dengan syariah Islam serta dapat memberi manfaat dengan semua pihak yang punya keterlibatan dan pendekatan ini pun tidak hanya mengedepankan prinsip efisiensi dan efektifitas dalam manajemen tapi juga menekankan pentingnya etika, keadilan, juga transparansi pada semua aspek operasional dan keputusan strategis.<sup>19</sup>

## 3. Pendapatan

Istilah pendapatan dan keuntungan dalam bahasa Indonesia merupakan sinonim dari istilah laba, dalam bahasa Inggris dikenal dengan istilah profit. Pendapatan merupakan uang yang bisa berupa beberapa bentuk yaitu, gaji, ongkos, sewa, upah, komisi dan laba yang diterima oleh perorangan, organisasi dan perusahaan. Pendapatan adalah bertambahnya pemasukan atas aktifitas operasional perusahaan berupa penjualan produk atau pemberian jasa kepada pelanggan, dengan tujuan meningkatkan nilai

---

<sup>18</sup> Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 1994), 374.

<sup>19</sup> Ahmad Muktamar, *Pengantar Manajemen Syariah* (Sumatera: Azzia Karya, 2024), 5.

aset perusahaan dan menurunkan liabilitasnya. Semakin tinggi pendapatan maka laba yang diperoleh akan semakin tinggi.<sup>20</sup>

Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan adalah uang hasil keuntungan atau laba yang dapat dihasilkan dari berbagai bentuk pekerjaan atau berbagai macam usaha, baik dari perorangan atau perusahaan, baik dari usaha yang kecil maupun besar yang dapat menghasilkan uang sebagai pendapatan bagi orang yang berkerja atau perusahaan.

#### 4. Toko Basmalah

Toko Basmalah merupakan toko retail modern yang berawal dari toko klontong kecil atau warung yang berada di pondok pesantren sidogiri sebagai koperasi yang menyediakan kebutuhan para santri, yang pada akhirnya bertransformasi menjadi toko retail modern dengan nama Branding Toko Basmalah yang resmi terdaftar pada tahun 2014, Tak hanya unit usaha toko retail modern akan tetapi Toko Basmalah juga memiliki unit usaha lain salah satunya memproduksi usaha air minuman yang memiliki Branding Santri di kemasannya dan beberapa unit usaha lainnya.<sup>21</sup>

Berdirinya Toko Basmalah yang bermula dari toko klontong kecil dapat menjadi rangsangan untuk usaha kewirausahaan para santri maupun alumni santri untuk belajar kegiatan berwirausaha tersebut, tidak hanya sebagai wadah bagi mereka tapi juga pembelajaran ilmu muamalah yang

---

<sup>20</sup> Della Windyanita et al, "Pengaruh Pengakuan Pendapatan terhadap Laporan Laba Rugi pada Perusahaan Air Minum Surabaya," *Jurnal Aset Ilmiah*, Vol, 2. No, 1. (Januari 2023): 1

<sup>21</sup> Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember, "Dokumen Toko Basmalah," 29 Januari 2024

baik dan benar. Toko Basmalah ini dapat memberi kesan baik bagi masyarakat bahwa toko klontong kecil pada akhirnya dapat menjadi toko retail modern yang semakin memiliki banyak cabang yang tersebar di Jawa Timur, menandakan toko apapun dapat menaiki level yang lebih baik dan bagus dengan memiliki ciri khas tersendiri.

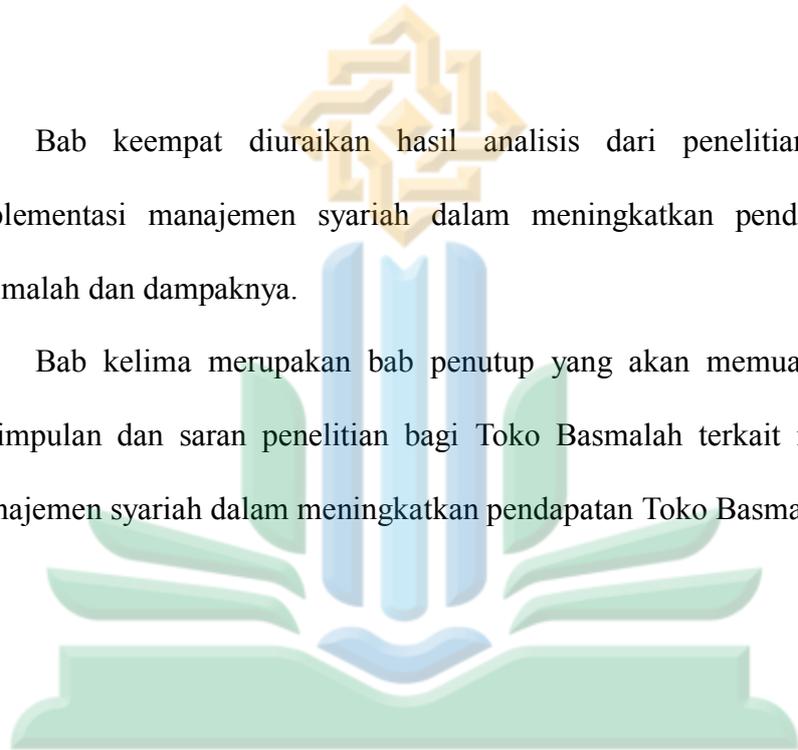
#### **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan dalam penelitian ini dibagi menjadi beberapa bab, setiap bab memiliki sub bab pembahasan sehingga memudahkan pembaca dalam membaca hasil penelitian.

Bab satu penulis menguraikan latar belakang dari penelitian yang dilakukan, dan menjelaskan identifikasi dan batasan masalah pada penelitian, berikutnya pada sub bab yaitu menerangkan kajian pustaka yang berisi penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian penulis, baik secara teoritis maupun praktis. Supaya pembaca bisa mendapatkan pengertian dasar dari pokok penelitian ini, penulis mencantumkan dengan jelas mengenai beberapa definisi istilah, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua berisi tentang kajian pustaka yang di dalamnya memuat teori-teori yang akan digunakan pada penelitian ini serta penelitian terdahulu.

Bab ketiga menguraikan tentang data yang terkait dengan penelitian, seperti gambaran tentang Toko Basmalah dan terkait implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah serta dampaknya.



Bab keempat diuraikan hasil analisis dari penelitian ini, yaitu implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah dan dampaknya.

Bab kelima merupakan bab penutup yang akan memuatkan tentang kesimpulan dan saran penelitian bagi Toko Basmalah terkait implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



**BAB II**  
**KAJIAN PUSTAKA**

**A. Penelitian Terdahulu**

Peneliti akan memuat beberapa penelitian terdahulu baik dari artikel, jurnal, skripsi dan sejenisnya, yang dianggap mempunyai keterkaitan dengan penelitian ini. Hal ini agar dapat melihat orisinalitas dan posisi penelitian yang akan dilakukan.

1. Habibatur Ridhah (2022), jurnal yang berjudul “PENERAPAN MANAJEMEN SYARIAH PADA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH SEMASA PANDEMI COVID-19”<sup>23</sup>

Fokus penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan manajemen syariah pada lembaga keuangan mikro syariah ketika pandemic covid-19. Metode penelitian menggunakan kualitatif deskriptif dan teknik pengumpulan data menggunakan jurnal artikel atau literature penelitian yang berhubungan dengan penelitian ini.

Hasil penelitian yang diperoleh dari penelitian ini, dalam upaya penerapan manajemen syariah yang berlandaskan prinsip syariah dengan nilai-nilai spiritual sehingga mendorong etika dalam bidang usaha yang proaktif pada masa pandemic covid-19 ini, penerapan dari manajemen syariah menghasilkan dampak yang baik pada keuangan di lembaga ini, sehingga manajemen pada perencanaan, pengorganisasian, penggerakan

---

<sup>23</sup> Habibatur Ridhah, “Penerapan Manajemen Syariah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Semesta Pandemi Covid-19,” *Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, Vol. 7, No. 1, (2022): 1-6.

dan pengawasan harus lebih diperhatikan untuk mempertahankan hasil yang baik pada lembaga keuangan mikro syariah.

2. Lailatus Sakdiyah (2022), skripsi yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN BMT UGT NUSANTARA CAPEM RAMBIPUJI”.<sup>24</sup>

Mempunyai satu fokus penelitian yaitu, bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan pendapatan BMT UGT nusantara capem. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan tiga teknik, wawancara, dokumentasi studi kepustakaan dan observasi. Analisis data dilakukan dengan reduksi, penyajian data dan verifikasi.

Hasil dari penelitian ini, peneliti mendapati bahwa dalam strategi pemasarannya untuk meningkatkan pendapatan, BMT UGT Rambipuji memutuskan pasar dengan menggunakan metode *segmentation, targeting,* dan *positioning*, selain itu juga mereka menggunakan dan mengembangkan *marketing mix* dan melakukan beberapa promosi kampanye berupa BMT UGT Rambipuji dengan melakukan *personal selling* yaitu mengunjungi perumahan yang ditarget sebagai calon anggota, dan promosi lain yang dilakukan melalui iklan dengan mengunjungi keramaian seperti datang pada bakti sosial maupun pameran dan memberikan diskon-diskon pada pelanggan tetap mereka. Karena promosi yang dilakukan mereka dapat berfungsi untuk memengaruhi pilihan pelanggan serta loyalitas pelanggan.

---

<sup>24</sup>Lailatus sakdiyah. “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan BMT UGT Nusantara Capem Rambipuji”. Skripsi, UIN Kiai Ahmad Siddiq Jember, 2022.

3. Ayu Diah Seftiyana (2024), skripsi yang berjudul “STRATEGI MANAJEMEN SYARIAH WEDDING ORGANIZER JEJAKMOO.ID DALAM UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN KONSUMEN”.<sup>25</sup>

Fokus penelitian ini adalah 1) Bagaimana strategi manajemen syariah yang ada di wedding organizer Jejakmoo.id 2) Strategi wedding organizer Jejakmoo.id apakah sudah sesuai dengan manajemen syariah dalam meningkatkan kepuasan konsumen. Metode penelitiannya adalah dengan jenis penelitian lapangan dengan sifat deskriptif, teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan induktif.

Hasil penelitian yang didapatkan Jejakmoo.id melakukan manajemen syariah dari perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan dengan sebaiknya. Dan hasil penelitian yang kedua tentang strategi Jejakmoo.id berdasarkan hasil wawancara ditemukan bahwa pelanggan yang telah memakai jasa Jejakmoo.id mendapatkan kepuasan dari penerapan manajemen Jejakmoo.id

4. Herlik Meisya Frestywi (2021), skripsi yang berjudul “PERAN INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI MANAJEMEN SYARIAH”.<sup>26</sup>

Pada penelitian ini, fokus dalam penelitiannya yaitu untuk mengetahui peran inovasi produk yang dilakukan *Home Industri Pie Latief*

---

<sup>25</sup> Ayu Diah Seftiyana, “Strategi Manajemen Syariah Wedding Organizer Jejakmoo.id Dalam Upaya Meningkatkan Kepuasan Konsumen”. Skripsi, IAIN Metro, 2024.

<sup>26</sup> Herlik Meisya Frestywi, “Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Ditinjau Dari Manajemen Syariah”. Skripsi, IAIN Kediri, 2021.

Kediri. Memakai metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian *field Research*, prosedur pengumpulan data melalui dokumentasi, wawancara dan observasi, dan teknik analisis menggunakan analisis kualitatif model interaktif dengan tiga teknik yaitu reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, dan dilakukan tiga cara untuk keabsahan data yaitu perpanjangan keikutsertaan peneliti, ketentuan pengamatan serta triangulasi.

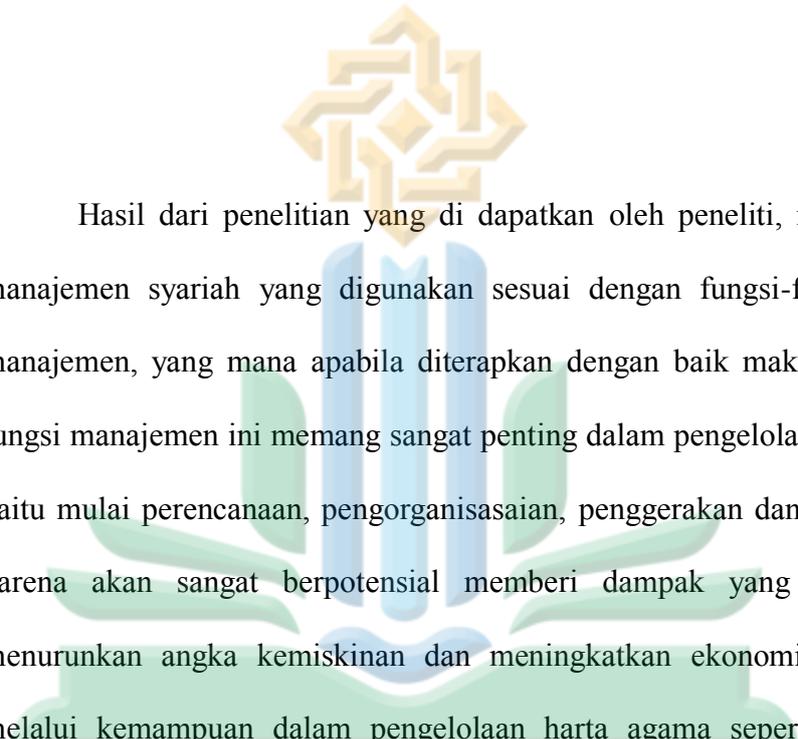
Hasil dari penelitian ini yang dilakukan pada home industri Pia Latief bahwa peran inovasi sangat berpengaruh dalam meningkatkan volume penjualan, inovasi yang dilakukan oleh home industri Pia Latief dimulai dari inovasi produk dalam segi ukuran, segi kemasan, segi modulasi dan segi varian rasa dari Pia Latief hingga terjadi peningkatan volume penjualan dikarenakan adanya inovasi produk. Kemudian ditinjau dari manajemen syariah dalam perilaku dan aspek-aspek manajemen syariah telah di terapkan oleh *home industry* Pia Latief dengan baik.

5. Husni Kamal (2023), jurnal yang berjudul “IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH PADA BAITUL MAL GAMPONG DI ACEH”.<sup>27</sup>

Fokus penelitian ini adalah bagaimana analisa terhadap implementasi manajemen syariah pada baitul mal gampong di Aceh. Metode penelitian ini adalah metode kualitatif dengan menggunakan data sekunder berupa jurnal, buku dan website yang memiliki kaitan dengan penelitian yang dilakukan ini.

---

<sup>27</sup> Husni kamal, “Implementasi Manajemen Syariah Pada Baitul Mal Gampong Di Aceh”. *AT-TASYRI: JURNAL ILMIAH PRODI MUAMALAH*, 2023, 66-82.



Hasil dari penelitian yang di dapatkan oleh peneliti, implementasi manajemen syariah yang digunakan sesuai dengan fungsi-fungsi dalam manajemen, yang mana apabila diterapkan dengan baik maka dari empat fungsi manajemen ini memang sangat penting dalam pengelolaan baitul mal yaitu mulai perencanaan, pengorganisaasian, penggerakan dan pengawasan karena akan sangat berpotensi memberi dampak yang baik untuk menurunkan angka kemiskinan dan meningkatkan ekonomi masyarakat melalui kemampuan dalam pengelolaan harta agama seperti zakat dan wakaf.

6. Susi, Zainal dan Sayida (2021), jurnal yang berjudul “IMPLEMENTASI MANAJEMEN BISNIS ISLAMI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (Studi Kasus di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)”<sup>28</sup>

Fokus penelitiannya adalah mengidentifikasi bagaimana implementasi bisnis Islami dalam meningkatkan pendapatan pada toko baju dewi busana di kelurahan sungai lokan. dengan metode penelitian menggunakan dengan pendekatan kualitatif dan menggunakan triangulasi untuk mendapatkan keabsahan data. Penelitian ini menggunakan data primer yaitu sumber data oleh pelaku usaha dan data sekunder dari dokumentasi.

---

<sup>28</sup> Susi, Zainal dan Sayida. “Implementasi Manajemen Bisnis Islami Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)”. *JIMT: Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, Vol. 3, No. 2, (November 2021): 2686-5246.

Hasil dari penelitian ini merupakan implementasi manajemen bisnis Islami dari toko baju dewi busana melakukan perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan sesuai syara' dan kebijakan-kebijakan yang diambil sebagai upaya meningkatkan pendapatan danantisipasi dalam menentukan tindakan yang diambil selain itu hambatan yang dialami selama penerapan ini adalah di saat pandemic covid-19 sedang melanda yang menyebabkan penurunan pendapatan.

7. Mela Tiyas Wijayanti (2020), jurnal yang berjudul “IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH PEGADAIAN DALAM GADAI EMAS”<sup>29</sup>

Mempunyai tujuan penelitian yang berfokus pada manajemen syariah dalam membangun kepercayaan pelanggan pada pegadaian gadai emas. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan studi dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan reduksi, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian bahwa di pegadaian emas ini manajemen syariah yang juga didukung dan di motivasi oleh pimpinan cabang pegadaian emas tersebut, membuat kinerja para karyawan menjadi maksimal dalam menggunakan dan menjalankan manajemen syariah di pegadaian dengan mendapatkan kepercayaan dari pelanggan pada pegadaian emas, dan hal tersebut dapat dibuktikan dan dilihat dari jumlah pelanggan yang melakukan transaksi meningkat pada perbulannya di pegadaian emas.

---

<sup>29</sup> Mela Tiyas Wijayanti, “Implementasi Manajemen Syariah Pegadaian dalam Gadai Emas,” *Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol. 17, No. 1, (2020): 101-117.

8. Sili Junita (2021), skripsi yang berjudul “IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM DI TOKO BASMALAH CABANG AJUNG”.<sup>30</sup>

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi prinsip-prinsip etika bisnis Islam di Toko Basmalah cabang ajung. Metode penelitiannya adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *Field Research*. Analisis data menggunakan model Miles dan Huberman yaitu dengan tiga proses reduksi, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi.

Hasil penelitian yang didapatkan bahwa Toko Basmalah sudah menerapkan prinsip etika bisnis Islam pada usahanya dengan baik yang dilakukan dengan beberapa prinsip yaitu jujur mengenai produk yang diperjual belikan, menjual barang yang baik kualitas serta kuantitasnya dan tidak cacat, tidak melakukan sumpah, tidak mengekang karyawan, menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan pelaku UMKM lainnya yang melakukan transaksi pada mereka dengan memberikan harga yang baik, tertib dalam administrasi, harga yang ditetapkan dengan harga yang transparan bagi pembeli ecer, pembeli grosir, dan pengguna kartu e-maal.

---

<sup>30</sup> Sili Junita. “Implementasi Etika Bisnis Islam di Toko Basmalah Cabang Ajung Kabupaten Jember”. Skripsi, IAIN Jember. 2021.

9. Afidatul Badriyah (2020), skripsi yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN DAN ETIKA BISNIS ISLAM DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI PELANGGAN (Studi Kasus Toko Basmalah Tempurejo)”.<sup>31</sup>

Fokus penelitiannya adalah, bagaimana strategi pemasaran dan etika bisnis Islam dalam meningkatkan minat beli pelanggan di Toko Basmalah dan bagaimana etika bisnis Islam dalam meningkatkan minat beli pelanggan di Toko Basmalah. Metode penelitiannya adalah kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus, teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Sedangkan analisis data menggunakan model Miles and Huberman yaitu reduksi, penyajian data dan penarikan kesimpulan, uji keabsahan memakai triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian ini bahwa dalam strategi pemasaran Toko Basmalah menggunakan *segmentation, targetting, positioning* dan melakukan pembauran pemasaran, produk yang dijual merupakan produk sehari-hari, harga yang bersahabat serta menyesuaikan pasar dan pemotongan harga grosir, bertempat dilokasi yang strategis untuk menggandeng toko-toko kecil, melakukan promosi pada produk-produk dan melakukan diskon. Toko Basmalah menggunakan prinsip-prinsip etika bisnis Islam untuk menerapkan etika bisnis Islam yaitu prinsip ketauhidan mengutamakan ridho dari Allah maupun pembeli, prinsip keseimbangan mengedepankan saling menghormati, prinsip kehendak bebas melakukan

---

<sup>31</sup> Afidatul Badriyah, “ Strategi Pemasaran dan Etika Bisnis Islam dalam Meningkatkan Minat Beli Pelanggan (studi kasus Toko Basmalah tempurejo)”. Skripsi, IAIN Jember. 2020.

zakat dari laba yang dihasilkan toko, prinsip tanggungjawab yaitu bertanggungjawab pada barang yang dijual, prinsip kebenaran yaitu mengutamakan kejujuran dalam berbisnis dan prinsip ihsan.

10. Refi Mariska dan Chuzaimah Batubara (2023), jurnal yang berjudul “IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH SEBAGAI PENGEMBANGAN KEUANGAN DAN BISNIS BERKELANJUTAN PADA INDUSTRI HALAL.”<sup>32</sup>

Fokus penelitian hanya pada identifikasi bagaimana implementasi manajemen syariah bisa digunakan sebagai strategi pengembangan keuangan dan bisnis berkelanjutan pada industri halal. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dan juga untuk mengumpulkan data baik dari wawancara, studi literatur dan analisis dokumentasi.

Hasil penelitian yang ditemukan adalah dalam pengembangan keuangan dan bisnis berkelanjutan pada industri halal menunjukkan bahwa implementasi manajemen syariah dapat memberikan keuntungan yang baik dan dapat membantu sebagai nilai tambah hingga hasilnya mendapatkan reputasi yang bagus dan kepercayaan dari pelanggan, dan merupakan dorongan untuk pertumbuhan yang berkelanjutan.

---

<sup>32</sup> Refi Mariska dan Chuzaimah Batubara, “Implementasi Manajemen Syariah Sebagai Pengembangan Keuangan dan Bisnis Berkelanjutan pada Industri Halal,” *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, (2023): 3448-3459.



**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

NO	PENULIS	PERBEDAAN PENELITIAN	PERSAMAAN PENELITIAN
1	Habibatur Ridhah, Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi, 2022.	Objek penelitian berupa Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Sedangkan objek penelitian penulis adalah Toko Basmalah cabang batu uri jember.	1. Fokus penelitian yaitu sama-sama mengenai manajemen syariah 2. Metode penelitian menggunakan kualitatif.
2	Lailatus Sakdiah, Skripsi UIN Kiai Achmad Siddiq Jember, 2022.	Objek penelitian yaitu BMT UGT Nusantara Capem Rambipuji. Sedangkan objek penelitian penulis adalah pada Toko Basmalah cabang batu urip jember.	1. Fokus penelitian yaitu sama-sama mengenai meningkatkan pendapatan. 2. Metode penelitian sama-sama menggunakan kualitatif.
3	.Ayu Diah Seftiyana, Skripsi IAIN Metro, 2024.	Perbedaan terletak pada objek penelitian yaitu objek berupa <i>wedding organizer</i> , Sedangkan objek penelitian penulis adalah Toko Basmalah cabang batu urip jember.	1. Fokus penelitian yaitu sama-sama mengenai manajemen syariah. 2. Metode penelitian sama-sama menggunakan kualitatif.
4	Herlik Meisya Frestywi, Skripsi, IAIN Kediri, 2021.	Objek penelitian berupa Inovasi Produk. Sedangkan objek penelitian penulis adalah Toko Basmalah cabang batu urip jember	1. Metode penelitian menggunakan kualitatif. 2. Fokus penelitian berupa manajemen syariah
5	Husni Kamal, Jurnal Ilmiah	Objek penelitian ini adalah baitul mal.	1. Penelitian kualitatif. 2. Fokus penelitin

NO	PENULIS	PERBEDAAN PENELITIAN	PERSAMAAN PENELITIAN
	Prodi Muamalah, 2023.	Sedangkan objek penelitian penulis adalah Toko Basmalah cabang batu urip jember.	implementasi manajemen syariah
6	Susy Yanti, Zaenal Abidin dan Sayida, Jurnal Ilmu Manajemen Terapan, 2021	Objek merupakan Toko Baju Dewi Busana Sedangkan objek penelitian penulis merupakan Toko Basmalah cabang batu urip jember.	1. Metode penelitian menggunakan kualitatif. 2. Fokus penelitian berupa implementasi manajemen syariah
7	Mela Tiyas Wijayanti, Jurnal Manajemen Bisnis Islam, 2020.	Objek penelitian berupa pegadaian gadai emas Sedangkan objek penelitian penulis adalah Toko Basmalah cabang batu urip jember	1. Fokus penelitian berupa manajemen syariah 2. Metode penelitian kualitatif
8	Sili Junita, Skripsi, IAIN Jember. 2021.	Pada fokus penelitian yaitu Implementasi Etika Bisnis Islam. Sedangkan fokus penelitian penulis pada Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah	1. Metode penelitian menggunakan kualitatif. 2. Objek penelitian berupa Toko Basmalah.
9	Afidatul Badriyah, Skripsi, IAIN Jember, 2020.	Fokus Strategi Pemasaran dan Etika Bisnis Islam dalam Meningkatkan	1. Objek berupa Toko Basmalah 2. Metode penelitian kualitatif

NO	PENULIS	PERBEDAAN PENELITIAN	PERSAMAAN PENELITIAN
		Minat Beli Pelanggan. Fokus penulis Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember.	
10	Refi dan Chuzaimah Batubara, Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen, 2023.	Objek penelitian berupa pengembangan keuangan dan bisnis berkelanjutan industri halal. Sedangkan objek penelitian penulis adalah Toko Basmalah cabang batu urip jember	1. Metode penelitian menggunakan kualitatif. 2. Fokus penelitian berupa implementasi manajemen syariah

Sumber: diolah dari berbagai referensi penelitian

Penelitian-penelitian terdahulu yang telah disebutkan diatas memiliki kesamaan dan perbedaan dari penelitian penulis, yaitu persamaan pada manajemen syariah yang diteliti, sedangkan perbedaan pada penelitian penulis adalah hanya terletak pada objek yang dipilih untuk penelitian ini yang merupakan Toko Basmalah cabang batu urip jember, yang mana Toko Basmalah merupakan toko retail modern yang saat ini sedang berkembang dengan baik ditengah banyaknya toko retail lainnya.

## B. Kajian Teori

### 1. Implementasi

Implementasi dalam kamus besar bahasa Indonesia adalah penerapan atau pelaksanaan. Implementasi di definisikan sebagai proses penerapan baik penerapan ide, konsep atau kebijakan maupun inovasi dalam suatu tindakan tersebut hingga dapat memperoleh hasil akhir yang baik.<sup>33</sup>

Implementasi merupakan tahap merealisasikan tujuan program,<sup>34</sup> Implementasi juga diartikan sebagai tindakan yang dilakukan baik oleh individu maupun kelompok atau pemerintah dan swasta yang mana tindakan tersebut dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang di inginkan maupun kebijakan yang telah disusun.<sup>35</sup>

Keberhasilan proses Implementasi yaitu:<sup>36</sup>

- a. Kepatuhan bawahan mengikuti perintah atasan apa yang harus dilaksanakan.
- b. Kemampuan implementor melakukan apa yang dianggap tepat sebagai keputusan pribadi dalam menghadapi pengaruh eksternal dan faktor non-organisasional, atau pendekatan faktual.

Dari beberapa pendapat diatas, maka dapat dipahami bahwa implementasi merupakan sebuah penerapan atau tindakan yang dilakukan

---

<sup>33</sup> E. Mulyasa, *Kurikulum Berbasis Kompetensi, Konsep Implementasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2003), 93.

<sup>34</sup> Syahrudin, *Implementasi Kebijakan Publik* (Bandung: Nusa Media, 2018), 3.

<sup>35</sup> Solichin Abdul Wahab, *Analisis Kebijaksanaan: dari Formulasi ke Implementasi, Kebijaksanaan Negara* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), 67.

<sup>36</sup> Haedar Akib, "Implementasi kebijakan: apa, mengapa, dan bagaimana " *Jurnal Administrasi Publik* Vol. 1, No. 1 (2010): 1-11.

guna menjalankan sebuah kebijakan atau rancangan yang telah ada untuk mencapai tujuan.

## 2. Manajemen Syariah

Manajemen syariah adalah manajemen yang digunakan sebagai konsep pengelolaan sebuah organisasi yang berlandaskan nilai Islam, yang mana landasan dan prinsipnya sangat kokoh. Manajemen syariah memiliki perbedaan dari manajemen konvensional dari konsep dasarnya yang menawarkan sebuah pendekatan yang unik, terutama karena kuatnya penerapannya pada nilai-nilai etika dan moral yang bersumber dari ajaran Islam.<sup>37</sup>

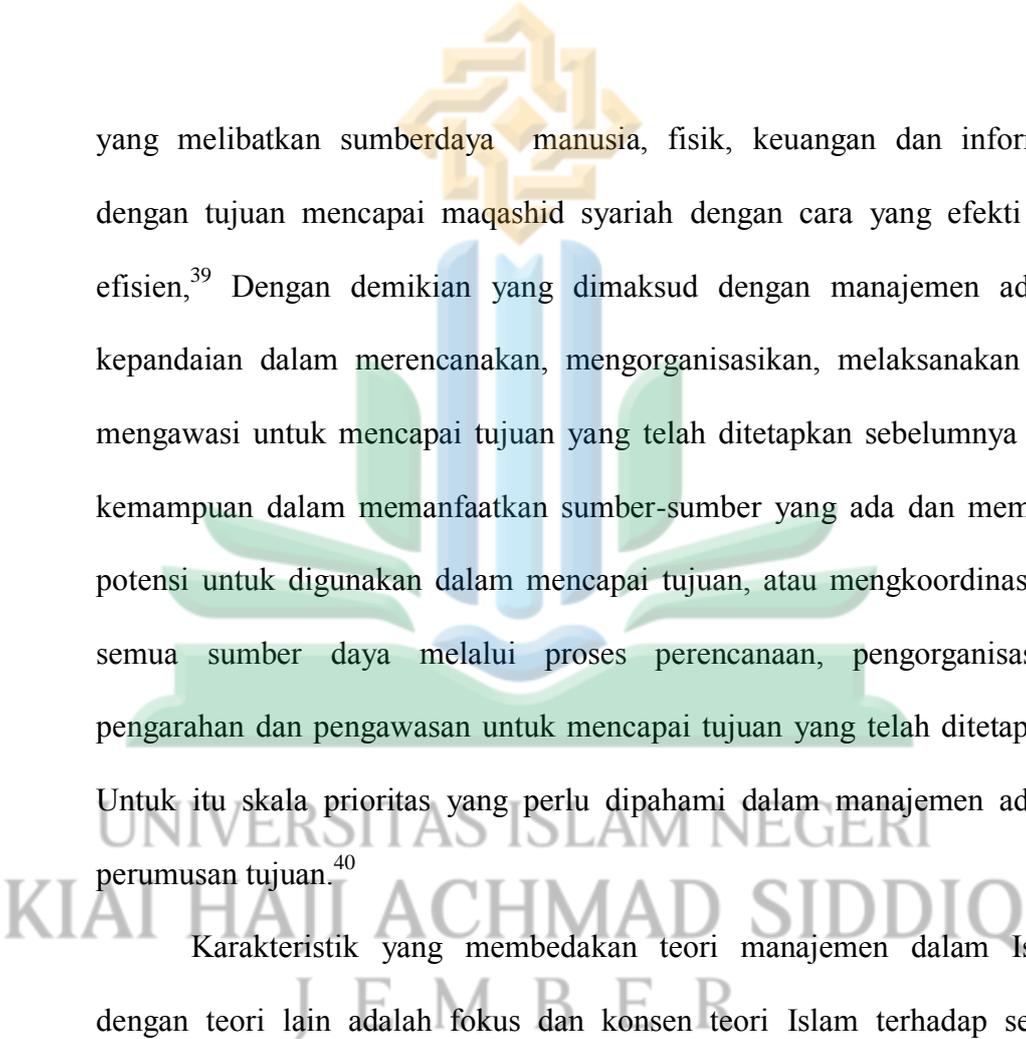
Manajemen syariah dalam pengelolaan yang dijalankan mengikuti dan sesuai aturan-aturan dari al-quran dan hadist yang sarat dengan nilai yang diatur dalam syariah Islam. Oleh karenanya, lebih dikenal dengan manajemen Islam atau lebih populer dengan sebutan manajemen syariah, manajemen yang berada dikoridor syariah, atau yang dipandu dengan aturan yang boleh dilakukan dan yang tidak boleh dilakukan. Oleh karena itu, manajemen syariah adalah manajemen yang tidak bebas nilai, karena manajemen syariah tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia, tetapi juga kehidupan di akhirat yang hanya bisa dipahami dalam kepercayaan agama Islam.<sup>38</sup>

Manajemen syariah merupakan kegiatan berpikir, merencanakan, mengorganisir, memimpin yang terintegrasi dalam melakukan keputusan

---

<sup>37</sup> Ahmad Mukhtar, *Pengantar Manajemen Syariah* (Sumatera: Azzia Karya, 2024), 37.

<sup>38</sup> Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 2.



yang melibatkan sumberdaya manusia, fisik, keuangan dan informasi dengan tujuan mencapai maqashid syariah dengan cara yang efektif dan efisien,<sup>39</sup> Dengan demikian yang dimaksud dengan manajemen adalah kemampuan dalam merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan dan mengawasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya atau kemampuan dalam memanfaatkan sumber-sumber yang ada dan memiliki potensi untuk digunakan dalam mencapai tujuan, atau mengkoordinasikan semua sumber daya melalui proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Untuk itu skala prioritas yang perlu dipahami dalam manajemen adalah perumusan tujuan.<sup>40</sup>

Karakteristik yang membedakan teori manajemen dalam Islam dengan teori lain adalah fokus dan konsen teori Islam terhadap segala variabel yang berpengaruh (*influence*) terhadap aktifitas manajemen dalam dan di luar organisasi (perusahaan, negara), dan hubungan perilaku individu terhadap faktor-faktor sosial yang berpengaruh. Teori Islam memberikan injeksi moral dalam manajemen, yakni mengatur bagaimana seharusnya individu berperilaku. Tidak ada manajemen dalam Islam kecuali ada nilai atau etika yang melingkupinya, sebagaimana tidak mungkin membangun masyarakat Muslim tanpa di dasari dengan akhlak.<sup>41</sup> Penerapan manajemen dengan standar etika pada bisnis disebut juga dengan etika manajemen, yang merupakan seperangkat alat benar dan salah berdasarkan prinsip-

---

<sup>39</sup> Eny Latifah, *Pengantar Bisnis Islam* (Purwodadi: CV Sarmu Untung, 2020), 3.

<sup>40</sup> Mesiono, *Islam dan Manajemen* (Bandung: Perdana Publishing, 2019), 49.

<sup>41</sup> Ahmad Ibrahim Abu Sin, *Manajemen Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), 235.

prinsip etika dalam dunia bisnis yang harus dipegang oleh pelaku bisnis dalam perilaku hingga mencapai dasar atau tujuan agar bisnis berjalan dengan aman.<sup>42</sup>

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, manajemen merupakan pengelolaan dengan adanya perencanaan, pengawasan dan pengarahan dalam sebuah organisasi atau bisnis agar mencapai tujuan yang telah ditentukan, disertai dengan menggunakan aturan yang sesuai ketentuan-ketentuan syariat Islam merupakan manajemen yang dikenal dengan manajemen syariah yang tidak lepas dalam mengutamakan nilai etika dan moral.

#### a. Karakteristik Manajemen Syariah

Manajemen Syariah memiliki karakteristik sebagai berikut:<sup>43</sup>

- 1) Teori manajemen syariah merupakan teori yang konsen dan terkait falsafah sosial masyarakat muslim, dan berhubungan dengan akhlak atau nilai-nilai etika sosial yang dipegang teguh oleh masyarakat Muslim (variabel etika sosial)
- 2) Manajemen Syariah konsen terhadap variabel ekonomi dan motif materi, dan bekerja untuk memenuhi kebutuhan fisiologis individu (variabel ekonomi-materi)
- 3) Memperhatikan nilai-nilai kemanusiaan dan spiritual serta memuliakan manusia untuk berpartisipasi dalam aktivitas

<sup>42</sup> Rahayu et al., "Komunikasi Etika Bisnis Dalam Keberagaman Agama di Kabupaten Jember." *IJC: Jurnal Komunikasi Islam Indonesia*, Vol. 4, No.2 (2021): 39-63.

<sup>43</sup> Abu Sin, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), 236.

manajemen – memuliakan segala potensi intelektual, kompetensi dan dimensi spiritual (variabel kemanusiaan).

- 4) Konsen terhadap sistem dan menentukan tanggung jawab dan wewenang, menghormati kekuasaan dan organisasi resmi, menghormati struktur organisasi, dan menuntut ketaatan terhadap kebaikan (variabel perilaku dan sistem)

b. Proses Manajemen Syariah

Proses manajemen terdiri dari 4 variabel yang saling bertalian satu sama lainnya, sehingga akan menghasilkan interaksi yang dinamis

dalam sebuah manajemen. Variabel dimaksud adalah sebagai berikut:<sup>44</sup>

- 1) Menyediakan dan menyempurnakan sumber daya insani atau materi yang mendukung (kekuatan).
- 2) Anggota masyarakat konsen dan berpegang teguh pada nilai-nilai akidah (amanah) dengan melakukan pengawasan dan pengembangan spiritual mereka.
- 3) Menyempurnakan fungsi manajemen yang meliputi perencanaan dan audit terhadap kinerja pekerja.
- 4) Adanya partisipasi pegawai dan masyarakat secara intens, dan ketaatan terhadap atasan dengan penuh kerelaan.

Ada 2 unsur penting pada manajemen dalam Islam yaitu subyek dan obyek yaitu, subyek merupakan manajer atau pelaku dan obyek merupakan tindakan dari manajemen yang terdiri dari dana,

---

<sup>44</sup>Ahmad Ibrahim Abu Sin, *Manajemen Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), 250.

organisasi, SDM, produksi atau operasi dan pemasaran. Dan mempunyai empat fungsi yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.<sup>45</sup>

### c. Dampak Penerapan Manajemen Syariah

Penerapan manajemen syariah secara langsung dan tidak langsung dapat memberikan beberapa dampak, sebagai berikut:<sup>46</sup>

1. Meningkatkan transparansi dan akuntabilitas
2. Meningkatkan etika dan moral.
3. Meningkatkan kepercayaan Stakeholder

4. Meningkatkan kinerja keuangan

5. Kesejahteraan Sosial

### 3. Pendapatan

Istilah dari pendapatan dapat diartikan sebagai *revenue* ataupun *income* yang mana kata *revenue* diartikan sebagai pendapatan atau keuntungan dan *income* sebagai penghasilan. Pendapatan mempunyai pengaruh yang sangat besar untuk sebuah usaha dalam bentuk bisnis apapun karena jika semakin besar pendapatan yang diperoleh maka sebuah perusahaan akan semakin besar kemampuannya untuk berkembang dan membiayai segala kegiatan dan pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan.

Pendapatan (*revenue*) merupakan pendapatan yang diperoleh jangka waktu tertentu. Pendapatan yaitu semua yang diterima dari hasil penjualan

<sup>45</sup> Eny Latifah, *Pengantar Bisnis Islam* (Purwodadi: CV Sarmu Untung, 2020), 7.

<sup>46</sup> Ahmad Muktamar, *Pengantar Manajemen Syariah* (Sumatera: Azzia Karya, 2024), 13.

barang dan jasa yang didapat dalam unit usaha.<sup>47</sup> Pendapatan merupakan peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa, dan pada perusahaan dagang pendapatan diperoleh melalui penjualan barang dagangan.<sup>48</sup>

Pendapatan merupakan semua hasil perusahaan dan investasi, yakni, termasuk dalam pendapatan yang merupakan semua perubahan pada aktiva bersih perusahaan yang didapatkan dari kegiatan produksi seperti penjualan jasa dan barang<sup>49</sup>.

Dari beberapa definisi yang disebutkan, dapat dilakukan penarikan kesimpulan bahwa pendapatan merupakan jumlah masukan yang diperoleh dari jasa yang meliputi penjualan barang atau jasa pada pelanggan yang diberikan oleh perusahaan dalam aktivitas untuk meningkatkan pendapatan yang dihasilkan dalam penyerahan barang atau jasa.

Karakteristik pendapatan adalah:<sup>50</sup>

- a. Bahwa pendapatan itu muncul dari kegiatan-kegiatan pokok perusahaan dalam mencari laba.
- b. Bahwa pendapatan itu sifatnya berulang-ulang atau berkesinambungan kegiatan-kegiatan pokok tersebut pada dasarnya berada di bawah kendali manajemen.

---

<sup>47</sup> Anggia, Radian dan Nurul, *Teori pendapatan* (Surakarta: Tahta Media Group, 2023), 1.

<sup>48</sup> M. Fuad et al., *Pengantar Bisnis* (Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 168.

<sup>49</sup> Hery, *Teori Akuntansi Pendekatan Konsep dan Analisis* (Jakarta: Grasindo, 2017), 82.

<sup>50</sup> Hery dan Widyawati Lekok. *Akuntansi Keuangan Menengah*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 24.



### BAB III

## METODE PENELITIAN

### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan kualitatif, yang mana penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data, baik dari yang berbentuk tulisan ataupun lisan yang didapatkan dari orang yang diwawancarai dan dari permasalahan yang telah diamati oleh peneliti di lapangan,<sup>51</sup> adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian deskriptif.

### B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan di mana letak suatu objek dari penelitian yang akan dilakukan. Adapun letak Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember sebagai objek penelitian ini berlokasi di Jl. PB Sudirman. Krajan, Pringgowirawan, Kecamatan Sumber Baru, Kabupaten Jember, Jawa Timur.<sup>52</sup>

### C. Subyek Penelitian

Subyek dalam penelitian untuk mendapatkan sumber data maupun informasi, peneliti menggunakan *Purposive* yaitu dengan teknik pengambilan sumber data dari informan menggunakan pertimbangan, dengan beberapa

---

<sup>51</sup> Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Makassar: Syakir Media Press, 2021), 29-30.

<sup>52</sup> Google maps, diakses pada 30 maret, 2024, <https://g.co/kgs/zwW5uyj>

pertimbangan dari peneliti berupa yang dapat memberi informasi dan mempunyai keterkaitan selama penelitian ini di kerjakan.<sup>53</sup>

Informan yang terlibat dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bapak Mawardi, selaku kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember.
2. Bapak Dulkipli, sebagai wakil I Toko Basmalah cabang batu urip jember.
3. Bapak Imam Arifin, wakil II Toko Basmalah cabang batu urip jember.
4. Bapak Muhlisi, kasir Toko Basmalah cabang batu urip jember.
5. Bapak Ahmad Bahari, kasir Toko Basmalah cabang batu urip jember
6. Bapak Ja'far, karyawan Toko Basmalah cabang batu urip jember.
7. Bapak Wahyudi, karyawan Toko Basmalah cabang batu urip jember.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data adalah langkah selanjutnya yang digunakan dan memiliki tujuan untuk mendapatkan data. Teknik pengumpulan data diperlukan mana yang paling tepat sehingga benar-benar di dapatkan data yang valid dan *Realiabile*.<sup>54</sup> Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut.<sup>55</sup>

1. Observasi

Observasi partisipan digunakan dalam teknik pengumpulan data.

Peneliti sebagai partisipan, dalam makna sebagai pengamat belajar melalui pengalaman langsung, observasi bertujuan untuk mendapatkan informasi

---

<sup>53</sup> Sapto Haryoko, Bahartiar dan Fajar, *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik dan Prosedur Analisis)* (Makassar: Badan Penerbit UNM, 2020), 96.

<sup>54</sup> Abdul Fattah Nasution, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Harfa Creative, 2023), 170.

<sup>55</sup> *Ibid*

dan mendeskripsikan suatu aktivitas, individu, serta kejadian berdasarkan sudut pandang individu.

Adapun data yang diperoleh dari observasi adalah:

- a. Manajemen syariah pada Toko Basmalah
  - b. Dampak dari manajemen syariah pada Toko Basmalah
2. Wawancara

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, oleh karena itu dalam melakukan wawancara telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan yang alternatif jawabannya pun telah di siapkan, dan melakukan wawancara ini dilakukan dengan informan yang telah di tetapkan.

Adapun data yang di dapatkan dari hasil wawancara yaitu:

- a. Mengenai implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan.
- b. Mengenai dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan.

Hasil wawancara terstruktur ini dicatat juga dengan cermat, hingga hasil dari wawancara berupa data yang penting dapat dipilih dan dipisah jika kurang relevan dan dikelompokkan sesuai fokus penelitian hingga memudahkan peneliti dalam pemilihan data.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi di lakukan untuk mengumpulkan semua data yang diperoleh baik itu dari beberapa buku, laporan dan sejenisnya untuk di

proses guna melengkapi data peneliti yang sifatnya dokumentasi. Sistem dokumentasi termasuk foto yang dilakukan ini dapat berfungsi sebagai arsip dan sumber pendukung dalam penelitian bagi peneliti.

Adapun yang di dokumentasikan oleh peneliti terdiri:

- a. Profil Toko Basmalah
- b. Visi misi Toko Basmalah
- c. Struktur organisasi Toko Basmalah
- d. Foto wawancara dengan informan Toko Basmalah

#### **E. Analisis Data**

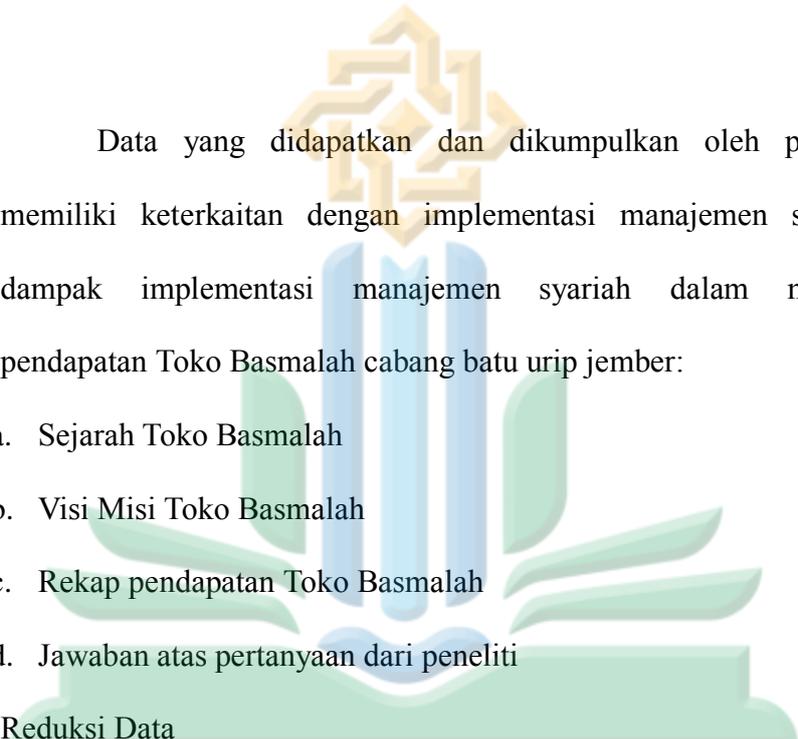
Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan, analisis data lapangan yang digunakan adalah model Miles dan Huberman yaitu setelah *Collection* (Pengumpulan data) melakukan data *Reduction* (reduksi data), data *Display* (penyajian data), *Conclution* (penarikan kesimpulan),<sup>56</sup> sebagai berikut:

##### **1. Pengumpulan Data**

Melakukan pengumpulan data yang berupa data dari wawancara, observasi dan dokumentasi yang diperoleh oleh peneliti selama penelitian dilapangan memiliki jumlah yang banyak sehingga harus dicatat dan dikumpulkan dengan cermat dan rinci.

---

<sup>56</sup> Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta: UI Press, 2009), 18.



Data yang didapatkan dan dikumpulkan oleh peneliti yang memiliki keterkaitan dengan implementasi manajemen syariah serta dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember:

- a. Sejarah Toko Basmalah
- b. Visi Misi Toko Basmalah
- c. Rekap pendapatan Toko Basmalah
- d. Jawaban atas pertanyaan dari peneliti

## 2. Reduksi Data

Reduksi data dengan merangkum data yang diperoleh dengan memilih hal pokok, fokus pada hal yang penting dan membuang hal yang tidak di perlukan, hal ini akan memudahkan peneliti dalam melakukan pengumpulan data.

Reduksi dilakukan setelah pengumpulan data yang didapatkan oleh peneliti, hingga bisa dikelompokkan pada yang relevan dengan implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip.

Peneliti memilah data-data yang relevan dengan penelitian dari hasil yang melibatkan observasi, wawancara dan dokumentasi, seperti :

- a. Manajemen syariah yang diterapkan oleh Toko Basmalah
- b. Dampak yang didapatkan Toko Basmalah dari implementasi manajemen syariah

### 3. Penyajian Data

Setelah mereduksi data selanjutnya melakukan penyajian data bisa dengan uraian singkat bagi penelitian kualitatif, hal ini agar mudah dipahami baik bagi peneliti dan pembaca. Miles dan Huberman menyatakan bahwa dalam penyajian data yang paling sering atau umum digunakan adalah penyajian data dalam bentuk narasi<sup>57</sup>. Dari hasil data yang didapatkan setelah melakukan pemilahan data maka hasil penelitian yang dapat disajikan bahwa:

Manajemen syariah yang diimplementasikan pada Toko Basmalah cabang batu urip jember telah dilakukan dengan baik yaitu dengan mengutamakan moral dan etika pada penerapannya manajemen syariahnya, dan dampak yang didapatkan dari hasil implementasi manajemen syariah berupa kepercayaan yang meningkat, penjualan yang meningkatkan hingga implementasi manajemen syariah dapat meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember.

### 4. Penarikan Kesimpulan

Melakukan penarikan kesimpulan dari kebenaran dan kesesuaian data yang telah diperoleh. Pada penelitian ini peneliti membandingkan temuan dengan teori untuk mengevaluasi tentang kesesuaian atau ketidaksesuaian antara temuan dengan teori, sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan sejauh mana hasil penelitian ini sejalan atau tidak

---

<sup>57</sup> Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta: UI Press, 2009), 17.

sejalan dengan teori. Peneliti dapat menarik kesimpulan setelah melakukan pengumpulan data, reduksi dan penyajian data bahwa:

Manajemen syariah yang di implementasikan dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip telah dilakukan dengan baik sehingga mendapatkan beberapa dampak yang baik juga dari implementasi manajemen syariah, hal ini dapat dilihat juga dari hasil wawancara serta observasi yang dilakukan peneliti.

#### **F. Keabsahan Data**

Keabsahan data memuat usaha –usaha peneliti untuk memperoleh keabsahan temuannya, untuk memperoleh temuan interpretasi yang absah maka perlu diteliti kredibilitasnya dengan menggunakan teknik yang diperlukan dilakukan sebagai pengujian data,<sup>58</sup> untuk mengukur kredibilitas data dalam penelitian ini dengan menggunakan triangulasi teknik dengan mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda yaitu data yang diperoleh dengan wawancara kemudian di cek dengan observasi atau dokumentasi<sup>59</sup>.

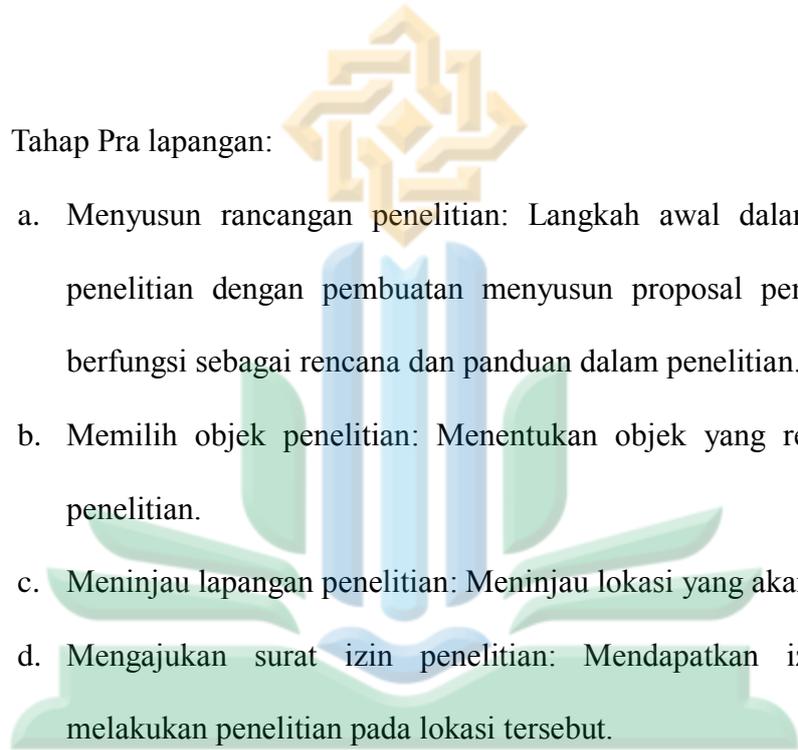
#### **G. Tahap-tahap Penelitian**

Adapun tahap-tahap penelitian yang dilakukan memiliki beberapa tahap oleh peneliti selama penelitian ini sebagai berikut:

---

<sup>58</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2020), 93.

<sup>59</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 274.



1. Tahap Pra lapangan:

- a. Menyusun rancangan penelitian: Langkah awal dalam rancangan penelitian dengan pembuatan menyusun proposal penelitian yang berfungsi sebagai rencana dan panduan dalam penelitian.a
- b. Memilih objek penelitian: Menentukan objek yang relevan untuk penelitian.
- c. Meninjau lapangan penelitian: Meninjau lokasi yang akan diteliti.
- d. Mengajukan surat izin penelitian: Mendapatkan izin sebelum melakukan penelitian pada lokasi tersebut.
- e. Memilih informan: Menentukan informan yang bersangkutan dengan penelitian sebagai sumber informasi.
- f. Mempersiapkan perlengkapan penelitian: Peralatan yang dibutuhkan telah dipastikan ada dan dalam kondisi yang baik.

2. Tahap Pekerjaan lapangan

- a. Memasuki lapangan penelitian: Melakukan penelitian pada objek dan lokasi yang telah ditentukan.
- b. Mencari sumber data dari informan yang telah di tentukan: Melakukan wawancara dan dokumentasi dengan informan untuk mendapatkan sumber data.
- c. Melakukan pengumpulan data: Memproses pengumpulan data dari informan yang bersangkutan.

3. Tahap akhir penelitian:

- a. Menyusun semua hasil dari data yang diperoleh sesuai dengan penulisan karya ilmiah: Melakukan penyusunan data dengan menganalisis data sesuai metode yang telah ditetapkan, sehingga dapat disajikan penyajian data dalam bentuk deskriptif yang didukung dengan data yang telah diperoleh selama melakukan penelitian.
- b. Menarik kesimpulan dari hasil penelitian: Temuan dari penelitian dilakukan penarikan kesimpulan hingga dapat terhubung dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan.
- c. Mengonsultasikan kepada dosen pembimbing untuk tahap terakhir: Melakukan konsultasi pada dosen pembimbing terkait penelitian yang telah dilakukan.

Tahapan-tahapan tersebut memudahkan dan membantu proses penelitian peneliti dalam perencanaan, pelaksanaan hingga analisis penelitian dapat dilakukan dengan baik dan dapat menghasilkan laporan akhir yang informatif.



## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

##### 1. Sejarah Berdirinya Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember

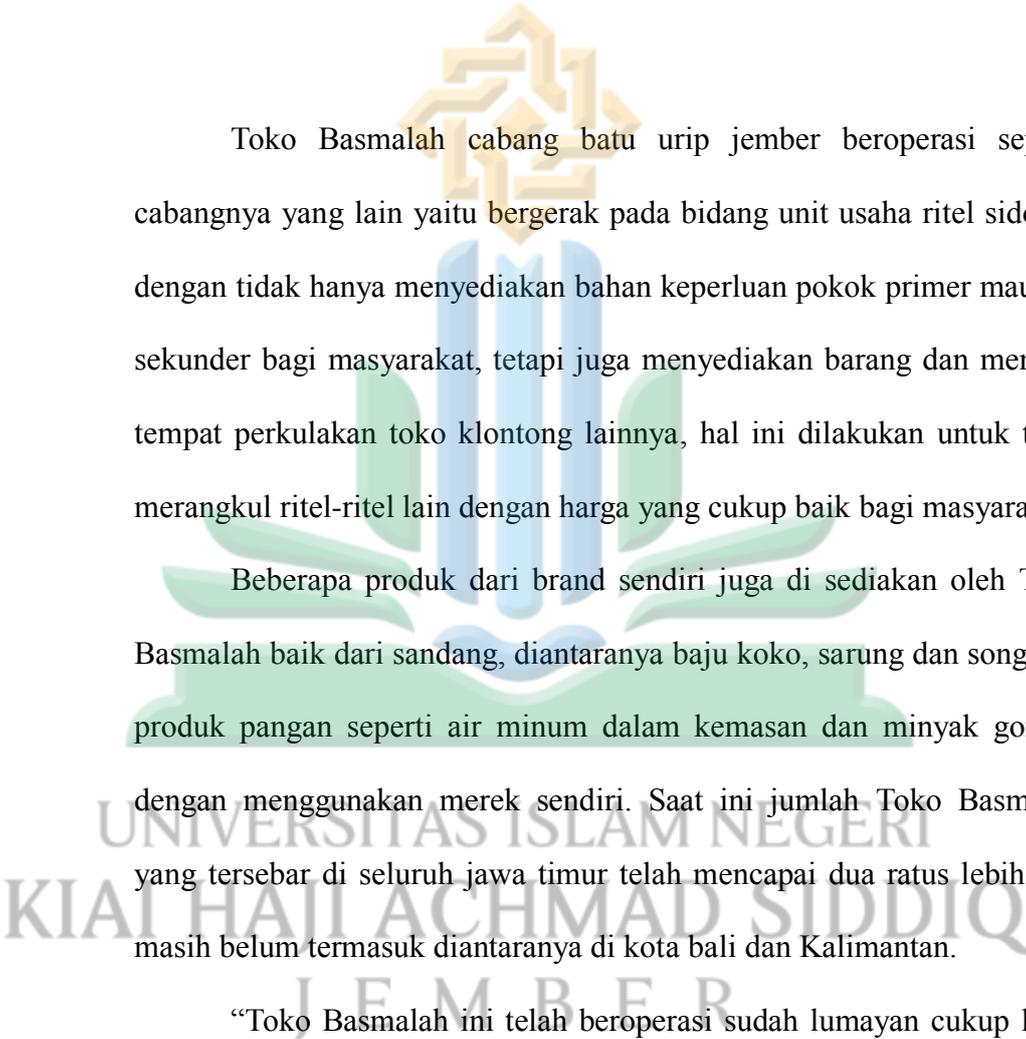
Toko Basmalah merupakan unit usaha yang bergerak dibidang ritel, dan merupakan salah satu dari unit usaha Pondok Pesantren Sidogiri. Seperti yang telah diketahui bahwa pendiri pertama pada tahun 1961 adalah KA. Sadoellah Nawawie bin Noer Hasan, yang awalnya Toko Basmalah merupakan kopontren (Koperasi Pondok Pesantren) dan merupakan toko klontong kecil pada saat itu untuk melayani dan memenuhi keperluan dasar para santri dipondok pesantren. Kopontren sidogiri bertransformasi menjadi Toko Basmalah setelah membentuk dan meresmikan brand mereka sendiri yaitu BASMALAH pada tahun 2013, sedangkan sebelum memulai membuka cabang-cabangnya di beberapa desa dan kecamatan lainnya, Toko Basmalah telah lama meresmikan Badan Hukum Koperasinya pada tahun 1997 sebelum memiliki brand tersebut.

Seperti keterangan dari hasil wawancara dengan kepala Toko Basmalah cabang batu urip:

“Permulaan dari Toko Basmalah ini adalah toko klontong, asalnya berupa koperasi pondok yang di dirikan Kiai Sadoellah dalam pesantren untuk anak-anak santri, mulanya pada 90-an hingga menjadi toko berbasis modern dengan brand sendiri dan bisa berkembang serta meluas dan punya ratusan cabang seperti sekarang ini.”<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Mawardi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 29 Januari 2024



Toko Basmalah cabang batu urip jember beroperasi seperti cabangnya yang lain yaitu bergerak pada bidang unit usaha ritel sidogiri dengan tidak hanya menyediakan bahan keperluan pokok primer maupun sekunder bagi masyarakat, tetapi juga menyediakan barang dan menjadi tempat perkulakan toko klontong lainnya, hal ini dilakukan untuk tetap merangkul ritel-ritel lain dengan harga yang cukup baik bagi masyarakat.

Beberapa produk dari brand sendiri juga di sediakan oleh Toko Basmalah baik dari sandang, diantaranya baju koko, sarung dan songkok, produk pangan seperti air minum dalam kemasan dan minyak goreng

dengan menggunakan merek sendiri. Saat ini jumlah Toko Basmalah yang tersebar di seluruh jawa timur telah mencapai dua ratus lebih dan masih belum termasuk diantaranya di kota bali dan Kalimantan.

“Toko Basmalah ini telah beroperasi sudah lumayan cukup lama dan pelanggannya juga banyak, sejak dibukanya Toko Basmalah batu urip ini sudah beberapa kali diganti kepala tokonya memang sudah SOP nya mbak tapi untuk manajemennya tidak banyak berubah masih sesuai arahan pusat, selain itu Toko Basmalah punya beberapa produk brand sendiri, juga menyediakan E-kartu belanja untuk memudahkan pembayaran pelanggan saat ini ”<sup>61</sup>

Fasilitas lainnya yang disediakan oleh Toko Basmalah untuk pelanggannya adalah kartu elektronik yang diluncurkan oleh Toko Basmalah, kartu tersebut diberi nama E-Maal ini dapat digunakan untuk berbagai transaksi pembayaran, digunakan sebagai tabungan dan untuk mentransfer antar rekening bank tanpa biaya admin, hal ini cukup menarik minat dan bermanfaat bagi pelanggan Toko Basmalah.

---

<sup>61</sup> Mawardi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 29 Januari 2024

Toko Basmalah telah merayakan Milad-9 pada tahun ini tahun, berdasarkan pernyataan kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember bapak Mawardi menyatakan Toko Basmalah ini dibuka pada tahun 2016 dan telah mengadakan beberapa kali pergantian kepala Toko Basmalah, hal tersebut dilakukan agar dapat mengevaluasi kinerja dalam Toko Basmalah sesuai dengan SOP bisnis yang ada.

## 2. Visi dan Misi Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember

### a. Visi

- ✓ Mengembangkan ekonomi berbasis syariah.

### b. Misi

- ✓ Menerapkan transaksi jual beli yang berstandar syariah
- ✓ Merangkul dan menggendong masyarakat yang memiliki usaha

## 3. Struktur Organisasi Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember

Pembentukan struktur organisasi dilakukan untuk menata anggotanya sehingga memudahkan penyesuaian dengan jabatan dan pekerjaan yang ditugaskan kepada masing-masing karyawan, adapun struktur organisasi Toko Basmalah cabang batu urip sebagai berikut:

- a. Kepala Toko Basmalah
- b. Wakil Kepala Toko Basmalah I
- c. Wakil Kepala Toko Basmalah II
- d. Kasir I
- e. Kasir II
- f. Pramuniaga

Gambar 4.1

## Struktur Organisasi Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember



## 4. Tugas Pokok

Tugas-tugas yang dilakukan oleh karyawan Toko Basmalah sesuai dengan jabatan masing-masing berdasarkan wawancara dengan kepala dan karyawan Toko Basmalah sebagaimana berikut:

## a. Kepala Toko Basmalah

Sebagai ketua yang memimpin dengan benar dan mengevaluasi setiap pekerjaan agar berjalan sesuai dengan SOP Toko Basmalah



b. Wakil Kepala Toko Basmalah I

Bertugas sebagai sekretaris yang bertugas melakukan penginputan data meliputi semua perdataan Toko Basmalah.

c. Wakil Kepala Toko Basmalah II

Bertugas mengecek ketersediaan dan kekosongan stok serta mengecek setiap produk yang keluar dan masuk dalam Toko Basmalah.

d. Kasir

Bertugas melayani transaksi pembelian dengan pelanggan dibagian mesin pembayaran selain itu, sambil mengenalkan produk dan mempromosikannya pada pelanggan.

e. Pramuniaga

Bertugas menata barang dan produk yang di perjual-belian serta melayani pelanggan yang berkunjung jika membutuhkan sesuatu di Toko Basmalah.

5. Letak geografis Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember

Toko Basmalah cabang batu urip jember berlokasi di Jl. PB Sudirman. Krajan, Pringgowirawan, Kecamatan Sumber Baru, Kabupaten Jember, Jawa Timur, berikut batas lokasi Toko Basmalah cabang batu urip.

- a. Batas timur: Bengkel Sepeda
- b. Batas barat: Tambal Gigi
- c. Batas utara: Pemukiman Warga
- d. Batas selatan: Jalan raya

## **B. Penyajian Data dan Temuan**

Memuat tentang uraian data dan temuan hasil penelitian setelah melakukan teknik pengumpulan data dengan menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi pada penelitian ini, sebagaimana telah dijelaskan pada bab metode penelitian untuk proses penelitian yang dilakukan, dengan demikian dapat menyajikan data dan temuan dari hasil pengumpulan data yang didapatkan di lapangan sesuai dengan fokus permasalahan yang diteliti.

### **1. Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember.**

Sudut pandang dalam manajemen syariah adalah yang di dalamnya terdapat peran syariah Islam yang berkontribusi dalam pengelolaannya standar dalam fungsi manajemen tidak terlepas dan selalu terikat dengan hukum syara'.<sup>62</sup> Toko Basmalah menerapkan manajemennya sesuai syariah dalam meningkatkan pendapatan sebagai berikut:

#### **a. Produk halal dan baik**

Produk atau barang yang jelas akan kehalalan dan jelas keadaannya dalam kondisi yang baik merupakan pilihan yang dicari oleh pelanggan, Toko Basmalah memastikan kenyamanan pelanggan pada hal tersebut dalam berbelanja dapat dipenuhi oleh Toko Basmalah yang memiliki atribut Islami dalam pengelolaannya sehingga dari hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip.

---

<sup>62</sup> Sunarji Harahap. "Implementasi Manajemen Syariah dalam Fungsi-fungsi Manajemen." *At-tawasuth: Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. 2, No. 1 (2017): 211-234

Bapak Mawardi selaku kepala Toko Basmalah menyatakan bahwa:

“Pengelolaan Toko Basmalah pada penjualan barang atau produk di Toko Basmalah dipastikan jelas pada kehalalannya, jelas kebaikannya dan tidak menjual barang atau produk yang cacat yang dapat merugikan pelanggan hingga tidak dipercaya oleh pelanggan, dengan itu pendapatan akan meningkat karna kepercayaan dari pelanggan.”<sup>63</sup>

Pernyataan serupa dari wakil I Toko Basmalah cabang batu urip jember yaitu bapak Dulkipli:

“Barang yang diperjualbelikan apalagi berupa produk baru sebelum disetujui untuk dijual di Toko Basmalah akan benar-benar dicek terlebih dahulu dan diseleksi untuk memastikan kelayakannya. Tentunya yang paling utama, diutamakan kehalalannya karna Toko Basmalah tidak menjual barang yang tidak diperbolehkan oleh syariat.”<sup>64</sup>

Kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember juga menambahkan:

“Para karyawan Toko Basmalah akan bertugas untuk mengecek secara berkala dan bergantian untuk memastikan kondisi barang atau produk tersebut dalam keadaan baik sebelum dibeli oleh pelanggan.”<sup>65</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, pada manajemen syariah Toko Basmalah cabang batu urip jember, salah satunya diterapkan pada kepastian terhadap penjualan barang atau produk di Toko Basmalah merupakan barang yang halal, jelas dan layak serta tidak menjual barang atau produk yang dilarang oleh syariah dan hal tersebut juga

---

<sup>63</sup> Mawardi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 29 Januari 2024.

<sup>64</sup> Dulkipli, diwawancara Penulis, Batu Urip, 29 Januari 2024.

<sup>65</sup> Mawardi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 29 Januari 2024.

didukung oleh penyeleksian yang ketat pada barang dan produk sebelum dijual di Toko Basmalah cabang batu urip jember.

**b. Melakukan akad jual beli dalam transaksi**

Menerapkan akad jual beli juga merupakan implementasi dari manajemen syariah yang mereka gunakan dengan mengikuti syarat dan aturan yang benar dalam fiqh muamalah, secara semua anggota Toko Basmalah yang direkrut sebagian besar merupakan alumni dari pondok pesantren sehingga penerapannya menjadi lebih mudah karena telah dipahami oleh mereka sebagai karyawan yang menjalankan Toko

Basmalah.

Kepala Toko Basmalah yaitu bapak Mawardi menyatakan:

“Pada manajemen jual beli kami menggunakan ijab qabul yang sah pada jual beli yang dilakukan di toko seperti kasir kami akan mengatakan pada pelanggan “kami jual barang ini, terima kasih” ini dilakukan sesuai dengan cara bermuamalah dalam agama yang telah diajarkan, karena di syariah jika tidak lakukan akad maka jual belinya tidak sah. Kecuali kondisi sangat ramai diperbolehkan tanpa akad karena adanya situasi darurat tersebut yang tidak memungkinkan atau dapat menghambat transaksi.”<sup>66</sup>

Sejalan dengan pernyataan bapak Muhlisi sebagai kasir I Toko

Basmalah:

“Kami akan mengucapkan ijab kabul pada transaksi yang dilakukan dengan pelanggan sesuai dengan ajaran syariah dalam muamalah, hal ini selalu di *briefing* oleh kepala Toko Basmalah kepada setiap kasir yang berjaga bergantian atau yang baru.”<sup>67</sup>

Bapak Ahmad Bahari kasir II Toko Basmalah menambahkan:

<sup>66</sup> Mawardi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 29 Januari 2024.

<sup>67</sup> Ahmad bahari, diwawancara Penulis, Batu Urip, 29 Januari 2024.

“Di transaksi yang dilakukan juga sebelum akad jual beli kami tentunya menawarkan kepada pelanggan untuk berdonasi secara sukarela untuk disalurkan pada kaum duafa bagi pelanggan yang ingin berdonasi.”<sup>68</sup>

Dari wawancara tersebut, pada transaksi yang terjadi terdapat akad jual beli dengan pelanggan yang mengikuti syariah dalam pengelolaannya. Hal ini untuk menghindari terjadinya jual beli yang tidak sah dan tidak mengikuti aturan syariah sebagaimana yang dijelaskan diwawancara tersebut, hal ini pun menjadi nilai tambah tersendiri bagi Toko Basmalah.

### c. Menawarkan barang atau produk

Melakukan penawaran barang atau produk pada pelanggan dengan memperkenalkan pada produk yang sedang promo ataupun pada barang yang baru untuk menarik dengan baik minat pelanggan, selain karna Toko Basmalah memiliki target penjualan pada setiap harinya juga untuk dapat meningkatkan pendapatan pada Toko Basmalah.

Pernyataan dari bapak Imam Arifin sebagai Wakil II Toko Basmalah yaitu sebagai berikut:

“Menawarkan barang salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan walaupun pendapatan pada Toko Basmalah tidak menentu, bisa terkadang naik dan turun jadi itu memang sudah biasa ya pada setiap harinya. Dengan melihat pendapatan hari sebelumnya apakah sampai pada target karna kami juga memiliki target yang telah ditentukan untuk meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.”<sup>69</sup>

Wakil I Toko Basmalah yaitu bapak dulkipli menambahkan:

<sup>68</sup> Ahmad Bahari, diwawancara Penulis, Batu Urip, 16 Maret 2024

<sup>69</sup> Imam Arifin, diwawancara Penulis, Batu Urip, 16 Maret 2024

“Tugas dalam menawarkan produk-produk tidak hanya kasir tapi juga pramuniaga kepada setiap pelanggan yang datang di haruskan untuk melakukan penawaran atau memperkenalkan produk produk tertentu untuk membantu meningkatkan pendapatan toko.”<sup>70</sup>

Penjelasan tersebut sejalan dengan pernyataan bapak ja’far Shadiq sebagai karyawan Toko Basmalah cabang batu urip jember yaitu:

“Selain menata barang dan produk di Toko Basmalah, kami selalu di ingatkan kembali untuk selalu memastikan memenuhi kebutuhan barang yang dicari oleh pelanggan, kami akan mencoba menawarkan beberapa produk yang sedang promo pada pelanggan yang mungkin saja nanti akan berminat untuk membeli produk tersebut.”<sup>71</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, selaku kasir maupun karyawan Toko Basmalah selalu melakukan penawaran dan mempromosikan barang kepada pelanggan juga mengingat terdapat target tertentu yang harus dipenuhi melakukan penawaran dapat mendukung dalam meningkatkan pendapatan dan semua karyawan akan memastikan pelanggan mendapatkan kebutuhannya di Toko Basmalah hingga pelanggan terpenuhi kebutuhannya baik dari segi pelayanan maupun pada barang yang didapatkan. Dan dalam hal tersebut setiap karyawan akan selalu di *briefing* kembali setiap harinya oleh kepala toko untuk mengingat SOP dan manajemen yang diterapkan.

<sup>70</sup> Dulkipli, diwawancara Penulis, Batu Urip, 16 Maret 2024

<sup>71</sup> Ja’far, diwawancara Penulis, Batu Urip, 16 Maret 2024

#### d. Pelayanan disertai etika pada pelanggan

Selaku kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember Bapak

Mawardi menerangkan seperti berikut:

“Mengutamakan pelayanan yang beretika adalah prioritas kami apalagi atribut kami adalah santri, seperti bila ada pelanggan masuk disambut dengan salam dan bertanya kebutuhan mereka, dan semua karyawan diwajibkan sigap melayani kebutuhan pelanggan hal tersebut dapat membuat pelanggan selalu datang kembali dan itu dapat meningkatkan pendapatan dari mengutamakan pelayanan yang beretika merupakan pelayanan terbaik kepada pelanggan.”<sup>72</sup>

Pernyataan serupa dari bapak Ja’far Shadiq selaku karyawan Toko Basmalah sebagai berikut:

“Kami ikut manajemen sesuai SOP yang diberikan untuk diterapkan dalam pelayanan pada pelanggan, itu disebut 5S yaitu senyum, salam, sapa, sopan dan santun, ini sangat diutamakan bagi karyawan selain juga sambil menawarkan produk dan barang-barang kami baik produk yang sedang ada promosi dan tidak untuk menarik keinginan pelanggan untuk membeli.”<sup>73</sup>

Bapak Wahyudi sebagai karyawan Toko Basmalah cabang batu urip jember menambahkan:

“Etika dalam pelayanan pada pelanggan yang datang sangat penting kami tunjukkan, ini juga menunjukkan kami sangat menghargai mereka hingga mereka nyaman dalam berbelanja di Toko Basmalah.”<sup>74</sup>

Dari hasil wawancara ini, upaya meningkatkan pendapatan dalam implementasi manajemen syariah yang mereka tetapkan yang paling utama merupakan etika pada pelanggan dalam pelayanan yang baik dan penawaran barang kepada pelanggan. Etika yang baik dengan secara tidak langsung akan di ikuti dengan pelayanan yang baik hingga

<sup>72</sup> Mawardi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 16 Maret 2024.

<sup>73</sup> Ja’far Shadiq, diwawancara Penulis, Batu Urip, 17 Maret 2024.

<sup>74</sup> Wahyudi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 17 Maret 2024.

membuat pelanggan merasa nyaman dengan Toko Basmalah, hingga berkesempatan memperkenalkan dan menawarkan produk akan membuat pelanggan membeli. Penerapan tersebut membantu dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah karna pelanggan senang dengan etika dari pelayanan serta penawaran yang dilakukan dapat menarik pembelian.

**e. Prinsip harga dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.**

Bapak Mawardi selaku kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember menjelaskan bahwa:

“Harga pada produk atau barang yang dijual di Toko Basmalah ini tidak dipatok dengan harga yang tinggi, semua sesuai dengan peraturan dari pusat dengan keuntungan yang diperbolehkan syariah, pendapatan Toko Basmalah bisa dikatakan cukup baik dalam peningkatannya pada setiap bulannya bahkan pada pertahunnya yaitu dengan pendapatan yang terus meningkat dan tidak menurun jika dilihat dari rekap pendapatan yang telah dibuat.”<sup>75</sup>

Wakil II yaitu bapak Imam Arifin menambahkan berkaitan prinsip harga untuk meningkatkan pendapatan yaitu:

“Dalam prinsip harga kami, pertamanya kami mengikuti panduan dari pusat, kedua kami harus mencari tau harga pesaing disekitar dengan patokannya adalah pasar disekitar kami tapi tidak semua produk, hanya seperti makanan pokok, untuk barang lain sesuai harga pusat tetapi kami tidak akan menyalip harga dari toko-toko sebelah. Dalam prinsip pengambilan keuntungan dari presentase syariahnya kalau kita mengambil sangat tinggi itu tidak boleh, kita harus ikut sesuai jual beli syariah yaitu tidak lebih dari 50%.”<sup>76</sup>

<sup>75</sup> Mawardi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 17 April 2024

<sup>76</sup> Imam Arifin, diwawancara Penulis, Batu Urip, 17 April 2024.

Menurut bapak Wahyudi sebagai karyawan Toko Basmalah sebagai berikut:

“Mengenai harga pada barang yang dijual di Toko Basmalah yang kami ketahui hanya bahwa Toko Basmalah punya prinsip untuk tidak menyaingi harga manapun sesuai manajemennya dari harga pusat yang telah menentukan.”<sup>77</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, Toko Basmalah dalam manajemennya juga memiliki prinsip bahwa tidak akan menyaingi harga toko-toko sekitarnya, dengan mengikuti harga yang telah ditetapkan dari pusat pada beberapa barang atau produk dengan ada selisih antara harga

Toko Basmalah dengan pasar tapi harga yang dipatok masih tetap pada harga yang tidak merugikan pada Toko Basmalah, karna ketentuan barang dan produk diharuskan mengikuti harga yang telah ditetapkan oleh pusat.

Keuntungan atau laba yang diperoleh dari harga yang telah ditentukan pada barang atau produk guna meningkatkan pendapatan Toko Basmalah semua tetap mengikuti aturan dan prinsip syariah, seperti keterangan dari wawancara bahwa Toko Basmalah tidak mengambil keuntungan atau laba dengan presentase lebih dari setengah persen sesuai ketentuan dalam jual beli manajemen syariah, dan tetap dapat meningkatkan pendapatan Toko Basmalah sesuai dengan data rekap pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip selama 4 tahun terakhir ini yang akan dilampirkan ulang kembali sebagai berikut:

---

<sup>77</sup> Wahyudi, diwawancara Penulis, Batu Urip, 17 April 2024.

**Tabel 4.2**  
**Rekap Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember**

NO	Tahun	Nominal
1	2020	Rp. 797.852.024,-
2	2021	Rp. 837.961.106,-
3	2022	Rp. 849.361.521,-
4	2023	Rp. 901.290.312,-

Sumber: Rekap Pendapatan Laporan Pertahun Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember

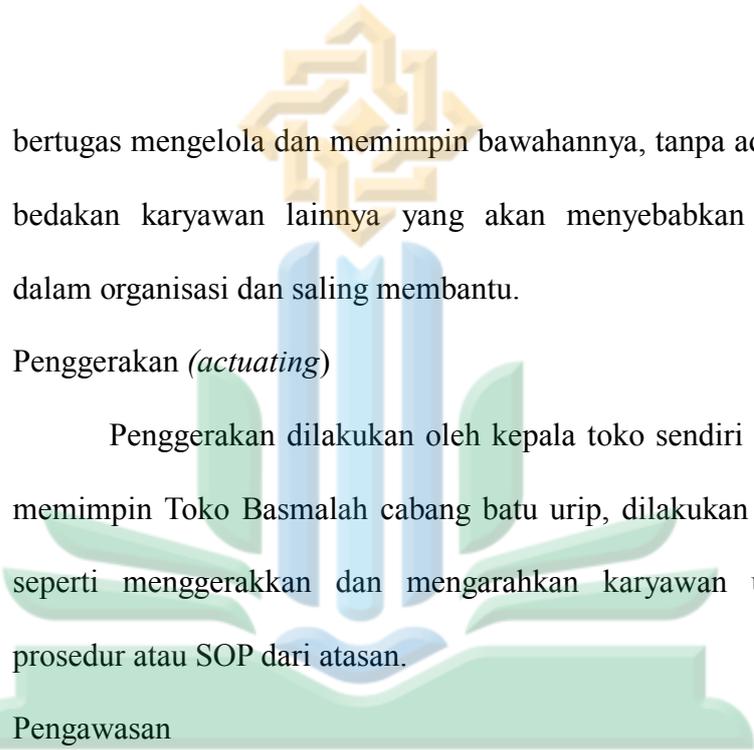
Berdasarkan rekap pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember dan hasil wawancara menunjukkan bahwa implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan berjalan dengan baik, ini terlihat dengan adanya peningkatan pendapatan pada setiap tahunnya dan dilakukan sesuai dengan kontrol dan aturan syariah yang disertai dengan fungsi dari manajemen syariah secara umum pada Toko Basmalah cabang batu urip jember sebagai berikut:

1. Perencanaan Toko Basmalah

Perencanaan Toko Basmalah mencakup bagaimana dan apa saja rencana pemasaran hingga strategi operasional Toko Basmalah yang mana semuanya harus sesuai dan tetap berada dalam syariah Islam.

2. Pengorganisasian atau Pembagian tugas

Setiap karyawan telah mendapatkan bagian tugas sesuai jabatan, seperti kasir yang bertugas melayani transaksi, pramuniaga bertugas menata barang, wakil bertugas menginput data dan kepala



bertugas mengelola dan memimpin bawahannya, tanpa ada membedakan karyawan lainnya yang akan menyebabkan kesenjangan dalam organisasi dan saling membantu.

### 3. Penggerakan (*actuating*)

Penggerakan dilakukan oleh kepala toko sendiri sebagai yang memimpin Toko Basmalah cabang batu urip, dilakukan penggerakan seperti menggerakkan dan mengarahkan karyawan untuk setiap prosedur atau SOP dari atasan.

### 4. Pengawasan

Kepala Toko Basmalah mengambil tugas sendiri untuk melakukan pengawasan atau yang disebut dengan *controlling* secara berkala, dengan demikian kepala Toko Basmalah dapat mengetahui secara jelas jika terjadi sesuatu kendala atau kerusakan baik pada sistem eksternal maupun internal agar dapat ditangani dengan segera bersama-sama.

## **2. Dampak Implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember.**

Implementasi manajemen syariah pada Toko Basmalah tentu memiliki dampak yang di dapatkan, mengenai dampak dari implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah selama penerapannya pada Toko Basmalah tersebut. Beberapa dampak pada Toko Basmalah berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan sebagai berikut:

- a. Dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan.
- b. Dapat meningkatkan penjualan barang dengan baik.
- c. Dapat meningkatkan pendapatan untuk Toko Basmalah cabang batu urip jember.
- d. Dapat meningkatkan etika dan moral pada Toko Basmalah.

Penjelasan dari kepala Toko Basmalah yaitu bapak Mawardi tentang dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah:

“Dampak yang didapatkan oleh Toko Basmalah, sejauh ini dampak yang di rasakan semuanya dampak yang baik bagi Toko Basmalah selama ikut pada prosedur manajemen semuanya dapat dilaksanakan dengan baik. Salah satunya seperti penjualan yang banyak, pendapatan yang tinggi dan adanya kepercayaan dari pelanggan kepada Toko Basmalah.”<sup>78</sup>

Bapak Dul Kipli selaku Wakil I yang merangkap sebagai sekretaris dan melakukan penginputan data juga menambahkan:

“Kami tidak perlu membanting harga terlalu jauh untuk mendapatkan dampak yang dapat meningkatkan pendapatan toko karna sebagai santri kita yakin ada rejeki jika sudah kerja bersungguh-sungguh tidak lupa untuk menerapkan manajemen syariah yang telah diarahkan. Terutama etika itu merupakan sebuah nilai tersendiri hingga dapat membuat pelanggan nyaman dan suka pada Toko Basmalah. Alhamdulillah pendapatan Toko Basmalah terus meningkat seiring kami terus memberi pelayanan terbaik.”<sup>79</sup>

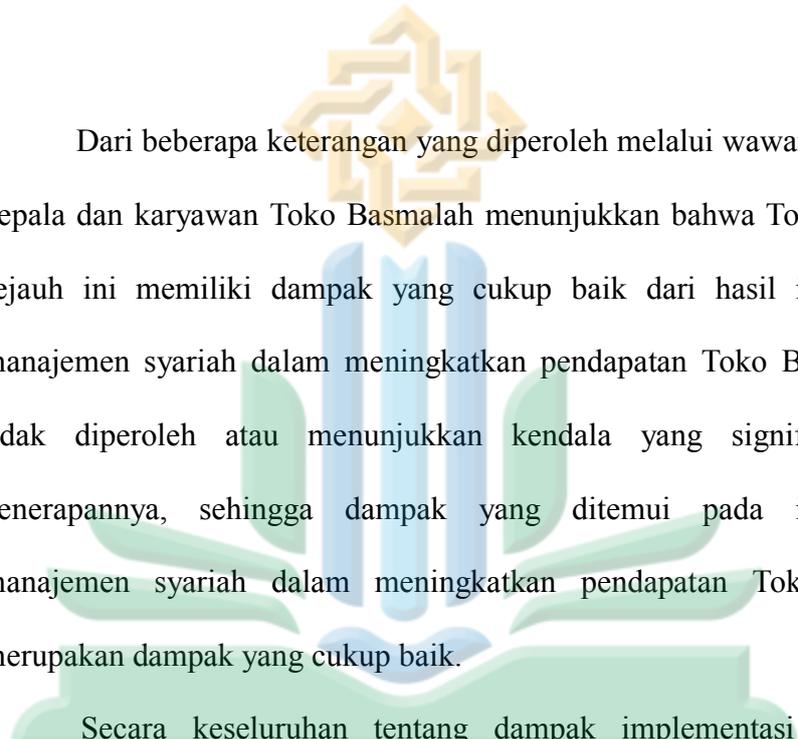
Bapak Muhlisin selaku kasir Toko Basmalah menambahkan bahwa:

“Kami sebagai karyawan toko hanya mengikuti SOP dan mengikuti manajemen sesuai arahan kepala toko, dampak yang kami rasakan sendiri yaitu Toko Basmalah memang sangat maju dan dan dipercayai oleh pelanggan, disertai dapat meningkatkan etika juga pada kami sendiri dan kepada pelanggan.”<sup>80</sup>

<sup>78</sup> Mawardi, di wawancara Penulis. Batu Urip, 17 April 2024.

<sup>79</sup> Dul Kipli, di wawancara Penulis. Batu Urip, 17 April 2024.

<sup>80</sup> Muhlisin, di wawancara Penulis. Batu Urip, 17 April 2024.



Dari beberapa keterangan yang diperoleh melalui wawancara dengan kepala dan karyawan Toko Basmalah menunjukkan bahwa Toko Basmalah sejauh ini memiliki dampak yang cukup baik dari hasil implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah dan tidak diperoleh atau menunjukkan kendala yang signifikan dalam penerapannya, sehingga dampak yang ditemui pada implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah merupakan dampak yang cukup baik.

Secara keseluruhan tentang dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah memiliki dampak berupa kepercayaan dari pelanggan hingga dapat melakukan penjualan yang tinggi dari pelanggan yang nyaman dalam berbelanja terhadap moral dan pelayanan yang beretika dari Toko Basmalah, dengan demikian menjadikan majunya perkembangan Toko Basmalah dengan meningkatnya pendapatan yang diperoleh.

Toko Basmalah melakukan implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan tidak melanggar aturan syariah serta tidak keluar dari nilai etika dan moral yang baik. Harga pada produk sesuai syariah hingga jelas pendapatannya, transaksi yang dilakukan jelas dan dilakukan dengan baik serta menyediakan produk yang terjamin halal berkualitas dan tidak cacat dalam pengawasan kepala toko hingga dampak yang diperoleh

---

oleh Toko Basmalah juga merupakan dampak yang cukup baik sehingga dapat meningkatkan pendapatan seperti yang telah disebut diatas.

### **C. Pembahasan Temuan**

Pembahasan temuan memaparkan temuan yang relevan dengan kajian teori serta keterkaitan posisi temuan dengan temuan sebelumnya, berdasarkan dari observasi, wawancara, dan dokumentasi pada Toko Basmalah cabang batu urip jember dari penyajian data akan di uraikan pada pembahasan temuan.

Bab ini akan membahas pada temuan yang berkaitan dengan dua fokus penelitian yaitu Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember dan Dampak Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember.

#### **1. Implementasi Manajemen Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember**

Implementasi manajemen syariah melakukan beberapa hal pada manajemennya dalam meningkatkan pendapatan hingga pelanggan selalu dapat melakukan pembelian ulang kembali, implementasi manajemen syariah dimulai dengan produk yang halal dan baik, melakukan akad jual beli, menawarkan barang dan produk, etika pada pelanggan dan prinsip harga dalam meningkatkan pendapatan telah sesuai syariah, hal-hal tersebut merupakan bentuk moral dan etika dari implementasi manajemen syariah Toko Basmalah.



Secara teori, bahwa manajemen syariah meliputi pada etika dan moral pada pelaksanaannya yang mana teori Islam memberikan injeksi moral dalam manajemen, adanya aturan bagaimana seharusnya setiap individu berperilaku sehingga tidak ada manajemen dalam Islam kecuali terdapat nilai atau etika yang melingkupinya.

Etika dan moral dari pelayanan yang baik pada pelanggan harus selalu diutamakan, dengan demikian dapat membuat pelanggan lebih senang untuk kembali berbelanja di Toko Basmalah karena mendapatkan pelayanan yang baik dari Toko Basmalah salah satunya sebagaimana berdasarkan hasil wawancara Toko Basmalah menerapkan 5S yaitu menyambut pelanggan dengan senyum, sapa, salam dan sopan santun kepada setiap pelanggan yang datang berkunjung dan memenuhi setiap kebutuhan yang dicari untuk kepuasan pelanggan dalam berbelanja akan menjadikan pelanggan percaya akan tanggungjawab Toko Basmalah dan transaksi dapat berjalan dengan lancar, serta selalu memastikan ketersediaan stok dan barang atau produk dalam keadaan yang baik hingga layak dijual dan dikonsumsi oleh pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala Toko Basmalah tentang implementasi manajemen syariah, telah sesuai dengan kajian teori yang telah diuraikan bahwa manajemen syariah tidak luput dari etika dan moral, sehingga hal ini yang mendorong bagaimana sebaiknya cara individu bersikap pada individu lainnya dan tidak melakukan perbuatan yang tidak baik dalam jual beli.

Temuan yang berkaitan berdasarkan hasil dari penelitian terdahulu dari Susi, Zaenal dan Sayida pada tahun 2021 dengan judul “Implementasi Manajemen Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)” yaitu memiliki hasil yang sama dalam penerapan manajemennya yaitu, melakukan perencanaan, pengorganisasian hingga dapat dilakukan pembagian tugas dan adanya pengawasan, maka dari implementasi manajemen syariah dapat diperoleh hasil yang baik dalam pendapatannya dari penjualan toko.<sup>81</sup>

Kemudian peneliti turut membandingkan dengan penelitian dari Habibatur Ridhah pada tahun 2022, dengan judul “Penerapan Manajemen Syariah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Semesta Pandemi Covid-19” bahwa dalam penerapan manajemen syariah pada lembaga keuangan mikro syariah mengedepankan nilai-nilai syariah hingga dapat menggerakkan etika dalam bidang usahanya dan memerhatikan pada perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasannya.<sup>82</sup>

Pemaparan temuan tersebut dengan temuan sebelumnya berkaitan dengan fokus penelitian implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan, manajemen syariah pada Toko Basmalah mengikuti muamalah yang sesuai syariah dengan tidak hanya dengan

---

<sup>81</sup> Susi, Zaenal dan Sayida “Implementasi Manajemen Bisnis Islam dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu),” *JIMT: Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, Vol. 3, No. 2, (November 2021): 2686-5246

<sup>82</sup> Habibatur Ridhah, “Penerapan Manajemen Syariah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Semesta Pandemi Covid-19,” *Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, Vol. 7, No. 1, (2022): 1-6.

menjual barang yang baik dan halal sesuai dengan rukun dan syarat muamalah, tetapi juga berupa temuan yang sama di terapkan melalui etika karyawan pada pelanggan hal tersebut merupakan bentuk moral dari Toko Basmalah hingga dapat juga meningkatkan pendapatannya.

## **2. Dampak Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember.**

Berdasarkan dari data hasil observasi dan wawancara yang dilakukan selama beberapa bulan, peneliti mendapati bahwa dengan implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan memberi beberapa dampak pada Toko Basmalah, dapat dilihat dampak yang berupa adanya kepercayaan yang besar dari pelanggan hingga Toko Basmalah mengemban tanggungjawab penuh untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan, dampak lainnya terjadi penjualan barang yang meningkatkan dan dengan demikian pendapatan Toko Basmalah juga meningkat.

Secara teori, dampak penerapan manajemen syariah yaitu dapat meningkatkan kepercayaan dari pelanggan dengan adanya peningkatan etika serta moral yang kuat yang diberikan kepada pelanggan, dampak tersebut merupakan komitmen akan tanggungjawab terhadap nilai-nilai Islam di dalamnya menjadi sebuah reputasi yang baik dari suatu usaha atau bisnis.

Meningkatnya penjualan barang dan produknya dengan penjualan yang pesat hingga Toko Basmalah sehingga dapat mendorong meningkatkan pendapatan merupakan hasil dari implementasi manajemen syariah, ini sejalan dengan teori pendapatan yaitu dari penjualan barang dapat

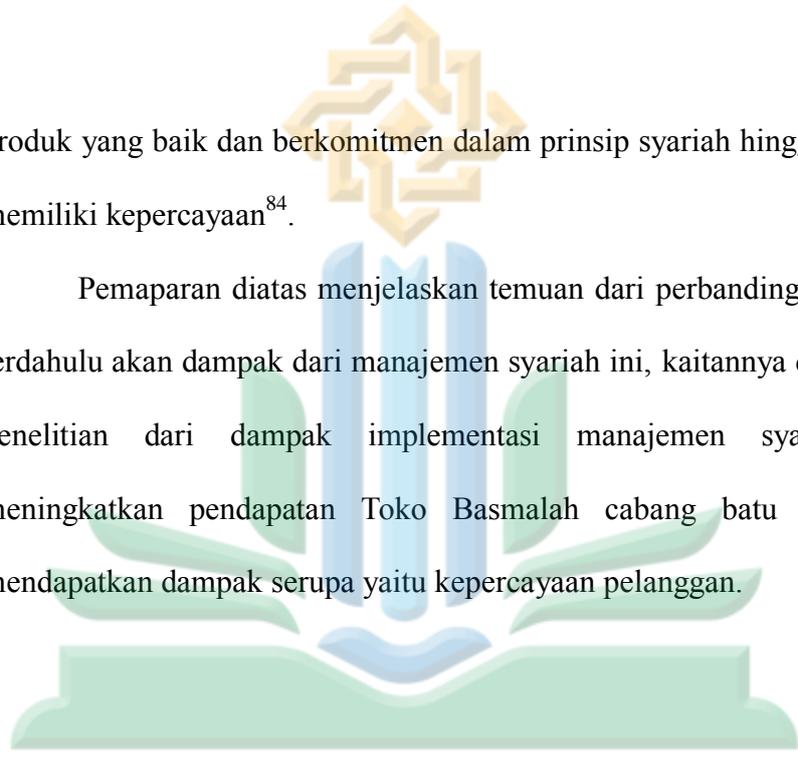
menghasilkan laba atau keuntungan hingga pendapatan yang berupa uang hasil penjualan dapat bertambah.

Dampak-dampak dari implementasi manajemen syariah ini sangat menguntungkan Toko Basmalah dan para karyawan, peran karyawan juga dalam mematuhi manajemen syariah yang diterapkan dan melayani segala macam kebutuhan hingga dapat membuat pelanggan merasa nyaman saat berbelanja pada Toko Basmalah, hal ini dapat membantu dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah.

Selanjutnya temuan ini sejalan dengan hasil penelitian dari Mela Tiyas Wijayanti pada tahun 2020 dengan judul “Implementasi Manajemen Syariah Pegadaian dalam Gadai Emas” bahwa hasil dari penerapan manajemen syariah pada gadai emas tersebut berjalan dengan baik hingga mendapatkan kepercayaan dari pelanggan, ini terlihat dari meningkatnya jumlah pelanggan yang melakukan bertransaksi di pegadaian tersebut<sup>83</sup>. dan hasil penelitian terdahulu dari Refi dan Chuzaimah pada tahun 2023, dengan judul “Implementasi Manajemen Syariah sebagai Pengembangan Keuangan dan Bisnis Berkelanjutan pada Industri Halal” bahwa dari penerapan manajemen syariah ini memiliki hasil maupun dampak berupa mendapatkan kepercayaan pelanggan, ini merupakan hasil dari implementasi manajemen syariah yang selalu memenuhi kebutuhan pelanggan dengan memberikan

---

<sup>83</sup> Mela Tiyas Wijayanti, “Implementasi Manajemen Syariah Pegadaian dalam Gadai Emas,” *Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol. 17, No. 1, (2020): 101-117.



produk yang baik dan berkomitmen dalam prinsip syariah hingga pelanggan memiliki kepercayaan<sup>84</sup>.

Pemaparan diatas menjelaskan temuan dari perbandingan penelitian terdahulu akan dampak dari manajemen syariah ini, kaitannya dengan fokus penelitian dari dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember mendapatkan dampak serupa yaitu kepercayaan pelanggan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

<sup>84</sup> Refi Mariska dan Chuzaimah Batubara, "Implementasi Manajemen Syariah Sebagai Pengembangan Keuangan dan Bisnis Berkelanjutan pada Industri Halal," *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, (2023): 3448-3459.



**BAB V**  
**PENUTUP**

**A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari penelitian yang di lakukan dan telah dideskripsikan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat ditarik oleh peneliti adalah sebagai berikut:

**1. Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember yaitu:**

- a. Produk halal dan baik
- b. Melakukan akad jual beli dalam transaksi
- c. Menawarkan barang atau produk
- d. Pelayanan disertai etika pada pelanggan
- e. Prinsip harga dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah

Kesimpulan dari peneliti berdasarkan dari keseluruhan penerapan manajemen yang dilakukan tersebut, implementasi manajemen syariah tersebut merupakan moral dan etika yang dapat mendorong pelayanan yang baik diberikan pada pelanggan hingga dapat memberi kepercayaan pada setiap pelanggan yang datang dan pelanggan merasa aman ketika berbelanja, implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan Toko Basmalah telah dilakukan dengan baik serta tetap berada dalam lingkup syariah yang mengutamakan etika dan moral di dalamnya.

## 2. Dampak Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah

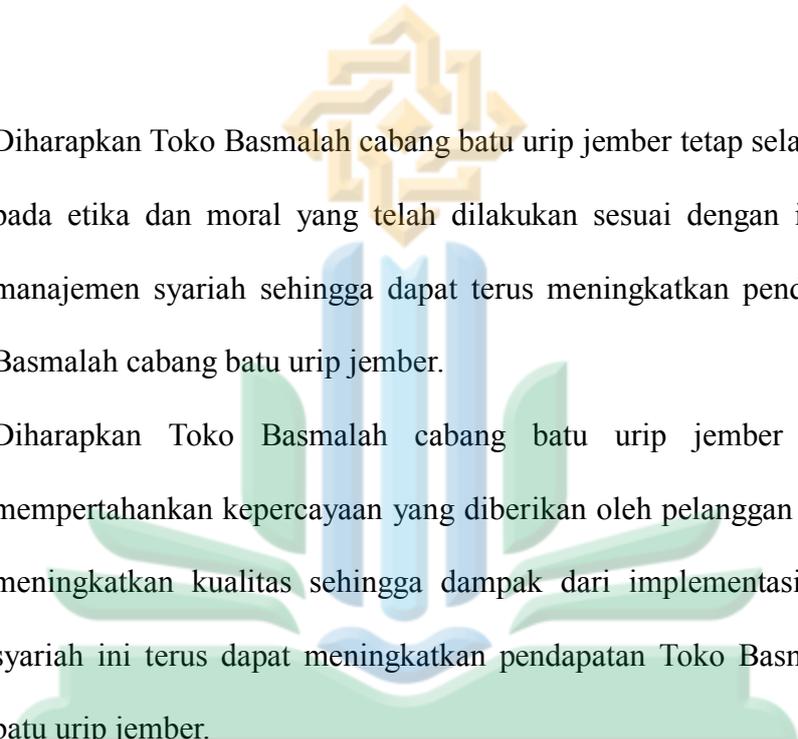
Dampak dari implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan yang peneliti peroleh sebagai berikut:

- a. Dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan.
- b. Dapat meningkatkan penjualan barang dengan baik.
- c. Dapat meningkatkan pendapatan untuk Toko Basmalah cabang batu urip jember.
- d. Dapat meningkatkan etika dan moral pada pelanggan Toko Basmalah cabang batu urip

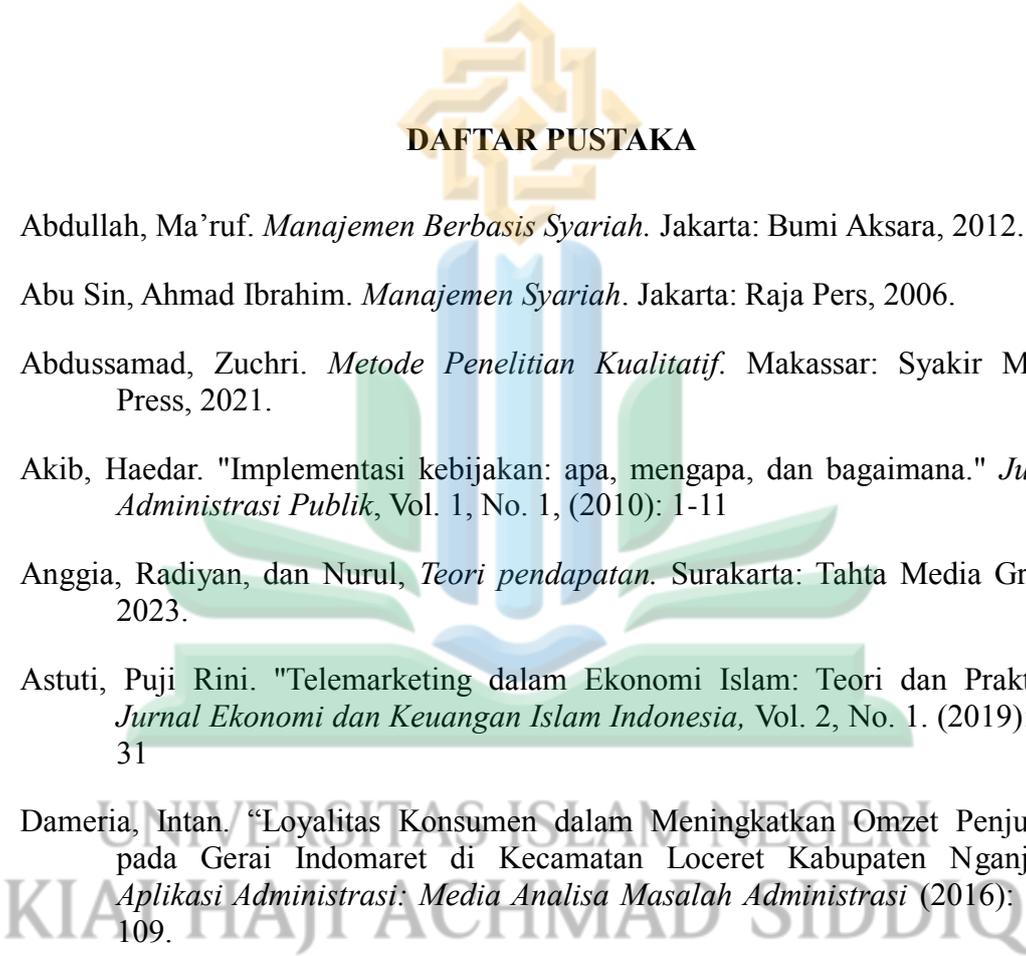
Kesimpulan peneliti berdasarkan dampak implementasi syariah yang didapatkan tersebut, bahwa Toko Basmalah mengemban tanggungjawab berupa kepercayaan yang merupakan dampak dari implementasi manajemen syariah, dan dapat meningkatkan penjualan sekaligus pendapatan, karna telah dipercaya untuk memenuhi segala kebutuhan yang pelanggan cari, hingga pelanggan cukup merasakan aman dan terjamin sehingga tetap meletakkan kepercayaan saat melakukan transaksi dengan Toko Basmalah yang mana hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan.

### B. Saran

Beberapa saran yang dapat peneliti berikan bagi Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember dalam upaya perkembangan Toko Basmalah kedepannya yaitu:

- 
1. Diharapkan Toko Basmalah cabang batu urip jember tetap selalu berpegang pada etika dan moral yang telah dilakukan sesuai dengan implementasi manajemen syariah sehingga dapat terus meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember.
  2. Diharapkan Toko Basmalah cabang batu urip jember terus dapat mempertahankan kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan dengan terus meningkatkan kualitas sehingga dampak dari implementasi manajemen syariah ini terus dapat meningkatkan pendapatan Toko Basmalah cabang batu urip jember.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. *Manajemen Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.
- Abu Sin, Ahmad Ibrahim. *Manajemen Syariah*. Jakarta: Raja Pers, 2006.
- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: Syakir Media Press, 2021.
- Akib, Haedar. "Implementasi kebijakan: apa, mengapa, dan bagaimana." *Jurnal Administrasi Publik*, Vol. 1, No. 1, (2010): 1-11
- Anggia, Radiyan, dan Nurul, *Teori pendapatan*. Surakarta: Tahta Media Group, 2023.
- Astuti, Puji Rini. "Telemarketing dalam Ekonomi Islam: Teori dan Praktek." *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam Indonesia*, Vol. 2, No. 1. (2019): 18-31
- Dameria, Intan. "Loyalitas Konsumen dalam Meningkatkan Omzet Penjualan pada Gerai Indomaret di Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk". *Aplikasi Administrasi: Media Analisa Masalah Administrasi* (2016): 100-109.
- Fuad, M., Christin H., Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Hafiduddin, Didin, dan Hendri Tanjung. *Pengantar Manajemen Syariah*. Depok: Raja Pers, 2019.
- Harahap, Sunarji. "Implementasi Manajemen Syariah dalam Fungsi Manajemen," *At-tawassuth*, Vol. 2, No. 1, 2017.
- Haryoko, Sapto., Bahartiar, dan Fajar. *Analisis Data Penelitian Kualitatif: Konsep, Teknik dan Prosedur Analisis*. Makassar: Badan Penerbit UNM, 2020.
- Hasibuan, Malayu S.P. *Manajemen: Dasar, Pengertian dan masalah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Heriawan, Teguh. "'Analisa kreatifitas pelaksanaan strategi pemasaran pada usaha retail business (bisnis eceran) untuk usaha mini market konvensional di Indonesia." *Jurnal Ekonomi*. Vol. 9, No. 1, (2018): 58-69.
- Hery dan Widyawati Lekok. *Akuntansi Keuangan Menengah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2012.
- Hery. *Teori Akuntansi: Pendekatan Konsep dan Analisis*. Jakarta: Grasindo, 2017.

- Hidayat, Nur. Heri Cahyo, Aries, dan Beni Dwi Komara. "Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Santri Bersama Santripreneur Academy Program : Studi pada Pesantrenpreneur Mukmin Mandiri," *Jurnal Perspektif Ekonomi Islam*, Volume 4. Edisi 2 (2022): 28-37
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, Jember: IAIN Jember Press, 2020.
- Latifah, Eny. *Pengantar Bisnis Islam*. Purwodadi: CV Sarnu Untung, 2020.
- Mariska, Refi. dan Chuzaimah Batubara, "Implementasi Manajemen Syariah Sebagai Pengembangan Keuangan dan Bisnis Berkelanjutan pada Industri Halal," *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, (2023): 3448-3459.
- Mauliyah, Ika Nur. dan Ella Anastasya Sinambela. "Peran Kepemimpinan Perempuan Dalam Pengambilan Keputusan Bisnis." *Jurnal Kajian Gender An-Nisa*, Vol. 12, No .1 (2019): 45-57.
- Mesiono. *Islam dan Manajemen*. Bandung: Perdana Publishing, 2019.
- Miles, M.B dan A.M Huberman, *Analisis Metode Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode Metode Baru*. Jakarta: UI Press, 2009.
- Mulyasa, E. *Kurikulum Berbasis Kompetensi, Konsep Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2003.
- Muktamar, Ahmad. *Pengantar Manajemen Syariah*. Sumatera: Azzia Karya, 2024.
- Nasution, Abdul Fattah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Harfa Creative, 2023.
- Qoriani, Farida Hersa "Upaya Pemberdayaan Ekonomi Syariah Melalui Koperasi Wanita Srikandi, Kelurahan Sidokerto, Kecamatan Buduran, Sidoarjo," *Jurnal Perspektif Ekonomi Islam*, Volume 1. Edisi 2 (2020): 14-18
- Raharto, Eko. dan Supriyanto, "Strategi Promosi dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen pada Minimarket Basmalah di Kabupaten Jember", *Esa: Jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, Vol. 5, No. 2. (Agustus 2023). 21-33
- Rahayu, Nurul Widyawati Islami, Khamdan Rifa'i, dan Abdul Rokhim. "Komunikasi Etika Bisnis Dalam Keberagaman Agama di Kabupaten Jember." *IJIC: Jurnal Komunikasi Islam Indonesia*, Vol. 4, No.2 (2021): 39-63.

- 
- Ridhah, Habibatur. "Penerapan Manajemen Syariah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Semesta Pandemi Covid-19," *Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, Vol. 7, No. 1, (2022): 1-6.
- Syahrudin. *Implementasi Kebijakan Publik*. Bandung: Nusa Media, 2018.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Yanti, Susi. Zaenal Abidin dan Sayida Khoiratun Nisak. "Implementasi Manajemen Bisnis Islam dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus di Toko Baju Dewi Busana Kelurahan Sungai Lokan Kecamatan Sadu)," *JIMT: Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, Vol. 3, No. 2, (November 2021): 2686-5246
- Wahab, Abdul Solichin. *Analisis Kebijakan: dari Formulasi ke Implementasi, Kebijakan Negara*. Jakarta: Sinar Grafika, 2016
- Windyanita, Della. Mila Cahya, Fitria nur Khalika dan Yunikasari. "Pengaruh Pengakuan Pendapatan terhadap Laporan Laba Rugi pada Perusahaan Air Minum Surabaya," *Jurnal Aset Ilmiah*, Vol. 2, No. 1, 2023.
- Wijayanti, Tiyas Mela. "Implementasi Manajemen Syariah Pegadaian dalam Gadai Emas," *Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol. 17, No. 1, (2020): 101-117.
- Yanti, Maleha Nova. "Manajemen bisnis dalam Islam." *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, Vol.1, No.2 : 43-54.



## MATRIKS PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER PENELITIAN	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan toko basmalah (studi kasus toko basmalah cabang batu urip jember)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan</li><li>• Dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Implementasi manajemen syariah</li><li>• Pendapatan</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Manajemen syariah</li><li>b. Meningkatkan pendapatan</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Informan<ol style="list-style-type: none"><li>a. Kepala toko</li><li>b. Karyawan toko basmalah</li></ol></li></ol>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pendekatan Kualitatif</li><li>• Jenis penelitian: <i>field Research</i></li><li>• Subyek penelitian: <i>purposive sampling</i></li><li>• Teknik pengumpulan data: observasi, wawancara, dokumentas</li><li>• Teknik analisis data: model Miles and Huberman</li><li>• Keabsahan data: Triangulasi sumber</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan toko basmalah.</li><li>2. Bagaimana dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan toko basmalah</li></ol>

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Intan Safinah  
NIM : 204105020068  
Program studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institusi : Universitas Negeri Islam Kiai Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

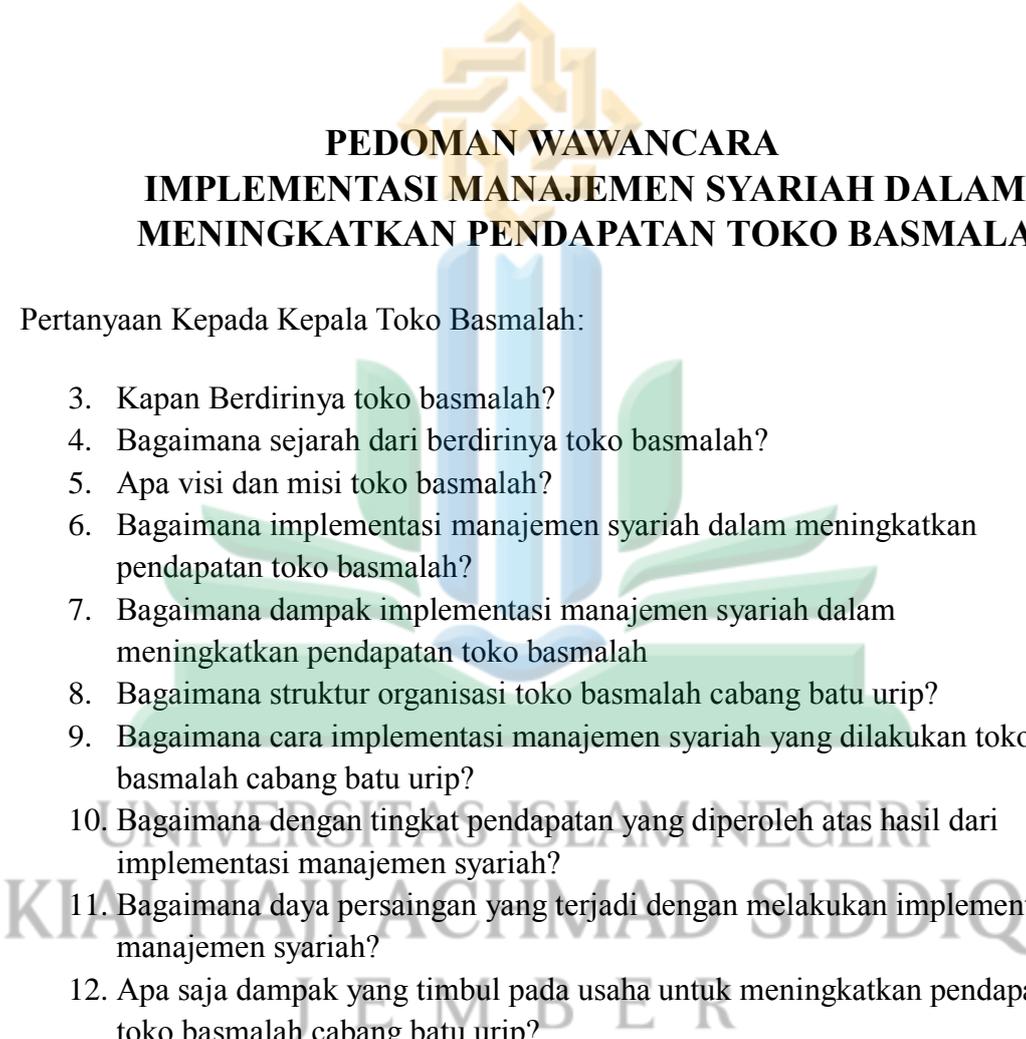
Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 1 Oktober 2024  
Saya yang menyatakan



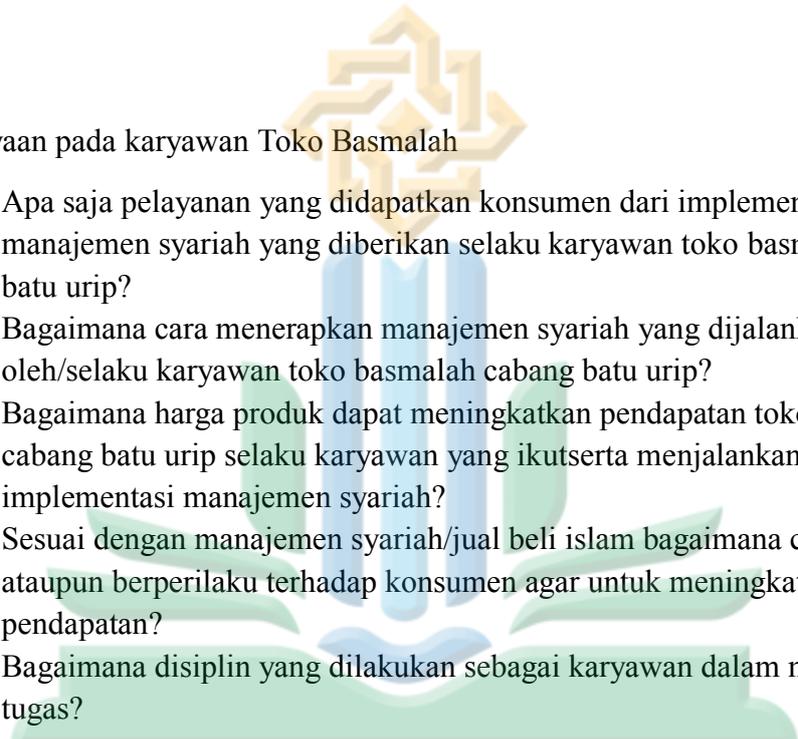
Intan Safinah  
NIM. 204105020068



**PEDOMAN WAWANCARA**  
**IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH DALAM**  
**MENINGKATKAN PENDAPATAN TOKO BASMALAH**

Pertanyaan Kepada Kepala Toko Basmalah:

3. Kapan Berdirinya toko basmalah?
4. Bagaimana sejarah dari berdirinya toko basmalah?
5. Apa visi dan misi toko basmalah?
6. Bagaimana implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan toko basmalah?
7. Bagaimana dampak implementasi manajemen syariah dalam meningkatkan pendapatan toko basmalah
8. Bagaimana struktur organisasi toko basmalah cabang batu urip?
9. Bagaimana cara implementasi manajemen syariah yang dilakukan toko basmalah cabang batu urip?
10. Bagaimana dengan tingkat pendapatan yang diperoleh atas hasil dari implementasi manajemen syariah?
11. Bagaimana daya persaingan yang terjadi dengan melakukan implementasi manajemen syariah?
12. Apa saja dampak yang timbul pada usaha untuk meningkatkan pendapatan toko basmalah cabang batu urip?
13. Apa saja dampak (akibat/pengaruh) yang ada ketika mengaplikasikan implementasi manajemen syariah ?
14. Apa saja strategi dari implementasi manajemen syariah yang digunakan untuk meningkatkan pendapatan?
15. Apa saja prinsip-prinsip manajemen syariah yang dilakukan oleh toko basmalah cabang batu urip?
16. Bagaimana dengan pelayanan dari implementasi manajemen syariah yang dilakukan?
17. Bagaimana toko basmalah menetapkan harga yang diambil\sesuai dari implementasi manajemen syariah untuk menjaga keseimbangan harga dalam meningkatkan pendapatan usaha?
18. Bagaimana dan apa saja pembagian tugas yang diberikan dalam struktur organisasi toko?
19. Apa saja control yang dilakukan dan bagaimana cara controlling/ pengawasan yang dilakukan kepala toko untuk mengetahui berjalannya organisasi?



Pertanyaan pada karyawan Toko Basmalah

1. Apa saja pelayanan yang didapatkan konsumen dari implementasi manajemen syariah yang diberikan selaku karyawan toko basmalah cabang batu urip?
2. Bagaimana cara menerapkan manajemen syariah yang dijalankan oleh/selaku karyawan toko basmalah cabang batu urip?
3. Bagaimana harga produk dapat meningkatkan pendapatan toko basmalah cabang batu urip selaku karyawan yang ikutserta menjalankan implementasi manajemen syariah?
4. Sesuai dengan manajemen syariah/jual beli islam bagaimana cara bersosial ataupun berperilaku terhadap konsumen agar untuk meningkatkan pendapatan?
5. Bagaimana disiplin yang dilakukan sebagai karyawan dalam menjalankan tugas?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-2174/Un.22/7.a/PP.00.9/12/2023  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

19 Desember 2023

Kepada Yth.  
Direktur Personalia  
PT. Sidogiri Mitra Utama  
Jl. Raya Sidogiri, Sidogiri, Kec. Kraton, Pasuruan, Jawa Timur 67151

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Intan Safinah  
NIM : 204105020068  
Semester : VII (tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah (Studi Kasus Toko Basmalah Cabang Batu Urip) di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

A.n. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,  
  
Nurul Widyawati Islami Rahayu



4

Nomor : 403/SMU-DIR-PER/B-03/V/2024  
Lampiran : -0-  
Perihal : Surat Keterangan Selesai Penelitian

Kepada Yth,  
**Bagian Akademik**  
**UINKHAS**  
Di-Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh,*  
Segala puji hanya milik Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*. Semoga kita senantiasa dalam lindungannya. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan keharibaan Nabi Muhammad *Shallallahu 'Alaihi Wasallam* beserta keluarga dan sahabatnya.  
Selanjutnya, kami Direktur Personalia & Infrastruktur PT. Sidogiri Mitra Utama menerangkan bahwa:

Nama : Intan Safinah  
NIM : 204105020068  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : Implementasi Manajemen Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan TokoBASMALAH

Telah melakukan penelitian dengan judul "**Implementasi Manajemen Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan TokoBASMALAH**" di TokoBASMALAH Batu Urep terhitung mulai Senin, 29 Januari 2024 s.d Rabu, 17 April 2024. Penelitian tersebut dilaksanakan sesuai dengan Surat Izin Penelitian Nomor : B-2174/Un.22/7.a/PP.00.9/12/2023.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Pasuruan : 19 Mei 2024

Direktur Personalia & Infrastruktur,



**ANIS SULAIMAN**  
NIK : 2005184005

Surat keputusan ini di sampaikan kepada:

1. Yang bersangkutan
2. Managerial
3. Arsip

## JURNAL PENELITIAN

### IMPLEMENTASI MANAJEMEN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN TOKO BASMALAH (STUDI KASUS TOKO BASMALAH CABANG BATU URIP JEMBER)

TANGGAL	JENIS KEGIATAN	PARAF
28 Januari 2024	Menyerahkan surat izin penelitian	
29 Januari 2024	Wawancara pertama dan Dokumentasi bersama Bapak Mawardi selaku kepala Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember	
16 Maret 2024	Wawancara kedua dan Dokumentasi bersama Bapak Mawardi selaku kepala Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember	
17 April 2024	Wawancara ketiga dan Dokumentasi bersama karyawan Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember	

Jember, 3 Juni 2024

Mengetahui,

Kepala Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember



FOTO DOKUMENTASI



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



Wawancara dengan kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember



Dokumentasi wawancara dengan karyawan Toko Basmalah cabang batu urip jember

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAIL ACHMAD SIDDIQ



Wawancara dengan kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember



Wawancara dengan kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



Dokumentasi Wawancara dengan karyawan Toko Basmalah cabang batu urip jember



Wawancara dengan wakil kepala Toko Basmalah cabang batu urip jember

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



Dokumentasi dengan wakil Toko Basmalah cabang batu urip jember



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Intan Safinah  
NIM : 204105020068  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul : Implementasi Manajemen Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Basmalah (Studi Kasus Toko Basmalah Cabang Batu Urip Jember)

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi DrillBit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi DrillBit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 20 Agustus 2024  
Operator Aplikasi DrillBit  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
Luluk Masfiroh





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN**

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Intan Safinah  
NIM : 204105020068  
Semester : 9

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 2 September 2024  
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

  
Dr. Sofiah, M.E.



## BIODATA PENULIS



### 1. Biodata Pribadi

Nama : Intan Safinah  
NIM : 204105020068  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 07 Januari 2001  
Alamat : Desa Rowotengah, Dusun Sadengan,  
Kec. Sumberbaru, Kab. Jember  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Kewarganegaraan : WNI  
Email : [intansafin99@gmail.com](mailto:intansafin99@gmail.com)

### 2. Riwayat Pendidikan

3. MI. Miftahul Ulum 03
4. MTS. Miftahul Ulum
5. MA. Miftahul Ulum Sumberbaru
6. Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember